ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА «ГРАВИТОН»

Редакция 12 Март 2025

Содержание:

1. Глоссарий и основные термины;
2. Основные положения Партнерской программы;
3. Правила принятия участия в Партнерской программе;
4. Виды и статусы партнеров;
5. Правила пересмотра статусов партнеров;
6. Правила запроса цен и этапы согласования запроса;
7. Виды маркетинговой поддержки;
8. Правила расчета маркетинговых фондов;
9. Правила использования фонда демонстрационного оборудования;
10. Этапы использования маркетинговых фондов и отчетности;
11. Согласие на участие в Партнерской программе;
12. Глоссарий и основные термины

Все термины, применяемые в настоящей Партнерской программе «Гравитон» (далее — Программа), определены в разделе ниже либо, в отдельных случаях, в самой Программе и имеют заявленные для них смысловые значения по всей Программе.

Вендор (Производитель) — ООО «РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» правообладатель Товарных знаков (знаков обслуживания) «ГРАВИТОН» и «ГЕЛИУС».

Оборудование «Гравитон» (Продукция) — аппаратный продукт (изделие) или программно-аппаратный комплекс, производимый Вендором Товарных знаков (знаков обслуживания) «ГРАВИТОН» и «ГЕЛИУС», состоящий из электронных компонент, управляющих низкоуровневых микропрограмм, а также отдельных программных продуктов, являющихся неотъемлемой частью программно-аппаратных комплексов, необходимых для их функционирования.

Партнер — юридическое лицо, прошедшее авторизацию и получивший определенный статус со стороны Вендора, приобретающее Продукцию Вендора с целью ее дальнейшего коммерческого использования: перепродажи, применения в собственных комплексных или интеграционных решениях.

Дистрибьютор — Особый статус Партнера, прошедшего авторизацию, получившего определенный статус и заключившего договор поставки Продукции Вендора с компанией Вендора.

Заказчик (Конечный пользователь) — юридическое лицо, приобретающее Продукцию Вендора с целью самостоятельного использования для осуществления собственной деятельности, строго без целей перепродажи. Заказчик не является Партнером и не является участником Партнерской Программы Вендора.

Оборот Партнера — сумма закупок Партнером (кроме Дистрибьюторов) Оборудования «Гравитон» у всех Дистрибьюторов, отраженная в обязательной Sell-Out отчетности Дистрибьюторов, рассчитываемая на основе цен, указываемых в такой отчетности.

Оборот Дистрибьютора — сумма закупок Дистрибьютором Продукции Вендора по договору поставки с компанией Вендора в ценах отгрузки от компании Вендора Дистрибьютору.

Конфиденциальная информация — любая деловая, финансовая, оперативная информация относящаяся к бизнесу Вендора и бизнесу аффилированных с ним лиц, их операциям, стоимости активов и продукции, информация о финансовой отчетности, а также любая информация или ее часть, отнесенная Вендором к таковой или происходящая от нее, имеющая действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам. Информация будет считаться конфиденциальной информацией только в том случае, если будет определена в момент предоставления как «Конфиденциальная информация». В случае если конфиденциальная информация передается в устной форме и названа как конфиденциальная в момент раскрытия, то конфиденциальность подтверждается письменно в течение 10 (десяти) календарных дней с даты раскрытия.

1. Основные положения Партнерской программы

Основными целями Программы являются построение долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества с Партнерами всех уровней, установление оправданной с точки зрения действующего законодательства системы определения и подтверждения коммерческих условий.

Настоящая Программа является добровольной к участию для всех сторон, упоминаемых в ней, не накладывает никаких ограничений на свободу коммерческой деятельности с Оборудованием Вендора, тем самым не подпадает под требования антимонопольного законодательства и не является средством ограничения свободной рыночной конкуренции. Обоснованием действия настоящей Программы является собственная Маркетинговая политика, принятая Вендором.

Производитель предлагает Партнерам настоящую Программу для участия с целью повышения качества информирования рынка о Продукции Вендора, а также совместного достижения согласованных бизнес-целей, предлагая всем авторизованным Партнерам единые правила взаимодействия.

Обязательным условием для любого юридического лица для участия в данной Программе является прохождение процедуры авторизации у Вендора с присвоением определенного статуса.

Программа содержит перечисление критериев, предъявляемых Вендором к Партнерам, а также перечисление различных видов поддержки предоставляемых Вендором для Партнеров, в зависимости от оговоренных в Программе правил.

Принятие участия и прекращения участия в Программе для любого юридического лица с его стороны является добровольным и никак не ограничено по времени.

Прекращение участия Партнера в Программе возможно по инициативе Вендора в одностороннем порядке, при обнаружении случаев нарушений правил Программы.

Если Партнер принимает решение о повторном участии в Программе, после прекращения участия в ней ранее, то ранее присвоенный статус, начисленные бонусы и бюджеты не сохраняются, и процедура авторизации у Вендора Партнером проходится повторно в полном объеме.

1. Правило принятия участия в Партнерской программе

*Правило — «Для участия в Программе, необходимо полностью пройти процедуру регистрации на сайте Вендора и принять условия программы».*

Присоединение к партнерской программе осуществляется путем акцепта Партнером настоящей Партнерской программы «Гравитон», адресованной юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, не требует подписания сторонами и действительно в электронном виде.

По смыслу статей 435 и 438 Гражданского кодекса РФ принятием (акцептом) Партнером условий Партнерской программы «Гравитон», приводящим к заключению соответствующего договора, порождающего у Партнера обязанности соблюдать условия и требования Партнерской программы «Гравитон», является регистрация Партнера в сервисе на сайте Вендора (Производителя), которая представляет собой последовательность действий, указанных далее, ознакомление с Партнерской программой «Гравитон», нажатие кнопки «Продолжить» или аналогичной кнопки, размещенной в соответствующем поле сайта.

При этом после регистрации Партнера в сервисе принятием (акцептом) Партнером условий Партнерской программы «Гравитон», порождающего у Партнера обязанности соблюдать все условия и требования Партнерской программы «Гравитон», являются действия Партнера по использованию сервиса.

В случае если Партнер еще не обладает регистрационной записью в Личном кабинете на сайте Вендора, такую первичную регистрацию необходимо пройти. Для этого необходимо на сайте Вендора ([www.graviton.ru](http://www.graviton.ru/)) выбрать действие «Стать партнером» и пройти процедуру регистрации, следуя указаниям и предоставляя информацию в соответствии с запросами системы и сотрудников отдела поддержки клиентов Вендора. В рамках такой регистрации Партнер должен со своей стороны согласовать и подписать:

- Соглашение о неразглашении (NDA);

- Соглашение об использовании товарных знаков Вендора;

- Соглашение об использовании товарных знаков Партнера.

Партнер подтверждает, что он обязуется:

- не разглашать условия Партнерской программы «Гравитон» третьей стороне без согласования со стороны Вендора;

- не производить никаких действий, в результате которых может быть причинен вред деятельности или имиджу Вендора;

- сохранять конфиденциальность любой информации, получаемой от Вендора, за исключением информации рекламного и маркетингового характера, подлежащей публичному распространению;

- в случае как самостоятельных, так и совместных с Вендором публичных маркетинговых активностей согласовывать все свои действия с уполномоченным представителем Вендора;

- не распространять без согласия Вендора полученную конфиденциальную информацию.

По завершении действий по вышеуказанным пунктам процедура регистрации Партнера у Вендора считается пройденной и Партнеру присваивается первичный статус «Зарегистрированный партнер».

Для участия в настоящей Программе Партнеру необходимо подтвердить согласие с правилами Программы (см. пп. 11 – Согласие).

1. Виды и статусы партнеров

Статус «Зарегистрированный Партнер»:

Первичный статус, присваиваемый любой компании, прошедшей процедуру авторизации у Вендора.

- Предоставляет доступ к Личному кабинету на сайте Вендора ([www.graviton.ru](http://www.graviton.ru));

- Предоставляет доступ к форме Запроса цен;

- Предоставляет доступ к Конфигуратору оборудования;

- Предоставляет возможность запросить сопровождение специалистами Вендора в переговорах по реализации проектов с применением Оборудования Вендора;

- Предоставляет доступ к разделу Академии Вендора с открытыми обучающими курсами;

- Предоставляет возможность использовать фонд демонстрационного оборудования Вендора, согласно правилам, указанным в настоящей Программе в разделе «Правила использования фонда демонстрационного оборудования»;

- Предоставляет возможность самостоятельного выбора Дистрибьютора, через которого осуществляются поставки Оборудования Вендора.

Статус «Серебряный Партнер»:

Статус предоставляется при превышении Оборота Партнера порога 100 000 (сто тысяч) USD за период с начала текущего календарного года. уУказанный порог верен для всех Партнеров.

- Предоставляет все возможности статуса «Зарегистрированного партнера»;

- Предоставляет доступ ко всем разделу Академии Вендора, включая специализированные курсы разных степеней сложности, системы тестирования и сертификации знаний слушателей;

- Предоставляет возможность бесплатного очного обучения технических специалистов Партнера на базе Вендора;

- Предоставляет возможность размещения адреса 1 (одного) офиса Партнера в разделе «Где купить» на сайте Вендора ([www.graviton.ru](http://www.graviton.ru));

- Предоставляет закрепленного за компанией Партнера территориального менеджера со стороны Вендора;

- Предоставление «Сертификата авторизованного Партнера» с указанием статуса.

Статус «Золотой Партнер»:

Статус предоставляется при превышении Оборота Партнера порога 2 500 000 (два миллиона пятьсот тысяч) USD за период с начала текущего календарного года для Партнеров из Москвы, и порога 1 000 000 (один миллион) USD для всех остальных Партнеров.

- Предоставляет все возможности статуса «Серебряный партнер»;

- Предоставляет возможность использования целевого маркетингового партнерского фонда в размере 0,25% от Оборота Партнера, но не более 20 000 (двадцати тысяч) USD в календарный год, согласно правилам, указанным в настоящей Программе в разделе «Правила использования маркетинговых фондов»;

- Предоставляет возможность размещения адресов всех офисов Партнера в разделе «Где купить» на сайте Вендора ([www.graviton.ru](http://www.graviton.ru));

- Предоставляет закрепленного за компанией Партнера партнерского менеджера со стороны Вендора;

Статус «Платиновый Партнер»:

Статус предоставляется при превышении Оборота Партнера порога 5 000 000 (пять миллионов) USD за период с начала текущего календарного года для всех Партнеров.

- Предоставляет все возможности статуса «Золотой партнер»;

- Предоставляет возможность открытия на базе Партнера Сервисного Центра Вендора;

- Предоставляет возможность использования целевого маркетингового партнерского фонда в размере 0,5% от Оборота Партнера, но не более 30 000 (тридцати тысяч) USD в календарный год, согласно правилам, указанным в настоящей Программе в разделе «Правила использования маркетинговых фондов»;

- Предоставляет возможность перевода сотрудника Партнера на совместное финансирование с Вендором в роли «Представителя Вендора в Партнере».

Статус «Де-авторизированный Партнер»:

Статус присваивается Партнеру в индивидуальном порядке по одностороннему решению Вендора, на основании выявления фактов нарушения правил участия в Программе.

Присвоение статуса подразумевает для такого Партнера:

- аннулирование доступа в Личный кабинет на сайте Вендора;

- аннулирование всех ранее выданных статусов;

- отзыв всех действующих согласований на специальные цены;

- отзыв всех действующих согласований на проведение любых совместных маркетинговых активностей и мероприятий;

- обязательный возврат всего демонстрационного оборудования, находящегося у Партера Вендору.

Статус в дальнейшем не предусматривает пересмотра на любой другой статус настоящей Программы.

1. Правила пересмотра статусов партнеров

Для всех Партнеров, принимающих участие в Программе, действуют единые правила автоматического пересмотра их статусов в рамках 1 (одного) календарного года.

*Правило — «В течение одного календарного года статус партнера не может быть понижен, за исключением выявленных случаев нарушения правил Программы».*

По результатам каждого календарного квартала, на основании анализа накопленного с начала данного календарного года Оборотов Партнера, у каждого соответствующего Партнера в индивидуальном порядке по инициативе и решению коммерческой службы Вендора пересматривается статус в сторону повышения («Зарегистрированный» –> «Серебряный» –> «Золотой» –> «Платиновый») при условии выполнения требований по преодолению порогов, указанного соответственно статусам (см. раздел «Виды и статусы Партнеров).

*Правило — «Партнеры начинают каждый следующий год в статусе соответствующим их объему бизнеса за весь предыдущий год, за исключением выявленных случаев нарушения правил Программы».*

По результатам каждого календарного года, на основании анализа Оборота Партнера за завершившийся календарный год, принимается решение о присвоении Партнеру статуса в соответствии с критериями статусов, указанных в разделе «Виды и статусы Партнеров» на период с 1 марта начавшегося календарного года по 28(29) февраля следующего календарного года. Срок принятия решения о присвоении новых годовых статусов Партнеров со стороны коммерческой службы Вендора — до 1 марта начавшегося календарного года.

*Правило — «Вендор оставляет за собой право понижать Партнера в статусе, вплоть до полного исключения Партнера из программы и его де-авторизации, в случае выявленных случаев нарушения правил Программы».*

При получении подтвержденной информации о случае нарушения Партнером принятых им правил Программы (при необходимости Вендор может обратиться к Партнеру за разъяснениями таких случаев), нарушений требований NDA, а также в случае иных недобросовестных действий Партнера по отношению к Вендору Вендор в одностороннем порядке принимает решение об изменении статуса соответствующего Партнера, вплоть до присвоения такому Партнеру статуса «Де-авторизированный».

1. Правила запроса цен под сделки и этапы согласования запроса

Для любого обращения Партнера к Вендору с целью получения специальных цен для реализации связанного с таким обращением проекта, а также для формирования единого информационного пространства по такому проекту принимается в обращение термин «Запрос специальных цен».

*Правило — «Запрос на специальные цены Вендором рассматриваются в приоритетном порядке при соблюдении минимального объема общей сделки»*

Размер общего объема сделки, при котором Вендор принимает на рассмотрение запрос о предоставлении специальных цен в приоритетном порядке, должен удовлетворять как минимум 1 (одному) из следующих условий:

* В сделке присутствует не менее 20 (двадцати) единиц Персональных компьютеров;
* В сделке присутствует не менее 5 (пять) единиц Рабочих станций;
* В сделке присутствует не менее 20 (двадцати) единиц Моноблоков;
* В сделке присутствует не менее 20 (двадцати) единиц Ноутбуков;
* В сделке присутствует не менее 50 (пятидесяти) единиц Мониторов;
* В сделке присутствует не менее 50 (пятидесяти) единиц Печатной техники (Принтеры и МФУ);
* В сделке присутствует не менее 10 (десять) единиц АРМ;
* В сделке присутствует не менее 5 (пяти) серверов;
* В сделке присутствует не менее 1 (одного) сервера для задач ИИ;
* В сделке присутствует не менее 1 (одного) СХД или ПАК;
* Общая сумма запроса превышает 50 000 (пятьдесят тысяч) USD в РРЦ Вендора.

В случаях, когда правило минимального объема сделки не выполнено, Вендор принимает на рассмотрение запросы о предоставлении специальных цен в общем рабочем порядке.

Этапы подготовки и внутренние правила подачи и согласования заявки на специальные цены:

* Партнер заполняет Форму запроса цен в Личном Кабинете на сайте Вендора или заполняет Форму запроса цен и присылает на адрес registration@graviton.ru. Все поля Формы регистрации обязательны к заполнению, в противном случае Вендор имеет право отказать в предоставлении цен;
* Форма запроса цен должна быть подана не позднее, чем за 7 (семи) рабочих дней до официального объявления конкурса Заказчиком в любых источниках;
* Вендор по своему усмотрению может рекомендовать определенного Дистрибьютора по каждой конкретной сделке для организации поставок;
* Вендор проверяет корректность предоставленной информации и в случае приоритетного рассмотрения запроса предоставляет Партнеру свое решение в течении 2 (двух) рабочих дней.
* Согласованные специальные цены для Партнера фиксируются на срок до 3 (трех) календарных месяцев с даты подачи запроса с возможностью пролонгации на срок до 6 (шести) календарных месяцев при условии дополнительного согласования от Вендора;
* При получении согласованных специальных цен Партнер берет на себя обязательство предоставлять регулярный (по отдельному согласованию или по запросам от коммерческой службы Вендора) отчет по ходу реализации соответствующего запросу цен проекта. В случае если Партнер не предоставляет запрашиваемую информацию, Вендор оставляет за собой право отозвать согласованные цены для данного Партнера;
* При получении согласованных специальных цен Партнер берет на себя обязательство строго соблюдать соглашение о конфиденциальности и не передавать третьим лицам предоставленные условия, полученные при запросе специальных цен у Вендора, а также предоставлять корректную информацию по Заказчику: название компании, ИНН, локацию реализуемого проекта.
* В случае нарушений условий по запросу специальных цен Вендор оставляет за собой право отозвать ранее предоставленное согласование цен, а также применить в отношении такого Партнера понижение его статуса в соответствии с правилами, указанными в разделе «Правила пересмотра статусов партнеров».
1. Виды маркетинговой поддержки

*Правило — «Вендор представляет полный объем маркетинговой поддержки Партнеров и их активностей всеми инструментами»*

Профильные выставки — совместное участие в профильных выставках с общими стендами, разделенными на зоны партнеров (по предложению Вендора или Партнера).

Моно-вендорные мероприятия — совместное проведение моно-вендорных мероприятий, таких как конференции, семинары, бизнес-завтраки, бизнес-ужины.

Презентации и демо-дни — организация и проведение вебинаров, обучающих курсов, тренингов, презентаций и демо-дней для Заказчиков совместно с Партнерами.

Мульти-вендорные мероприятия — партнерское участие в мульти-вендорных мероприятиях Партнера.

Доступы к онлайн-инструментам вендора — доступ к персонализированным сервисам на интернет-ресурсах Вендора (ЛК, Академия, Конфигуратор).

Демонстрационное оборудование (Демооборудование) — предоставление Вендором демонстрационного оборудования Партнеру, в соответствии с правилами его целевого использования (демо-залы Партнера, предоставление определенному Заказчику на тестирование, использование на выставках).

PR-поддержка — выпуск пресс-релизов, подготовка расширенных публикаций (обзоров, интервью и пр.), подготовка обзоров по оборудованию для экспертного сообщества, сотрудничество с блогерами, публикации в Telegram-канале Вендора.

Рекламные баннеры — размещение рекламных баннеров на сайтах партнеров.

Брендированная продукция Вендора — предоставление мерч-продукции от Вендора (брендированная Вендором сувенирная, канцелярская, текстильная продукция) для использования в рамках мероприятий, организованных Партнером, в качестве подарков.

*Правило — «Вендор может предоставлять дополнительную поддержку Партнеру в индивидуальных согласованных случаях».*

Участники Программы, кроме заявленных требований и возможностей, указанных в разделе «Виды и Статусы Партнеров», имеют возможность индивидуального обсуждения с коммерческой службой вендора отдельных инициатив и действий, направленных на увеличение совместного с Вендором бизнеса как в общем присутствии на рынке, так и связанным с отдельными проектами. Вендор оставляет за собой право расширить виды оказываемой поддержки или объем уже оказываемой поддержки по результатам таких обсуждений.

1. Правила расчета маркетингового фонда

*Правило — «Расчет маркетингового фонда для Партнеров статуса Золотой и Платиновый производится один раз год»*

* Общий годовой маркетинговый фонд Партнеров статусов «Золотой» и «Платиновый» определяется в соответствии с процентом, заявленным в разделе «Виды и статусы партнеров» на основании оборота Партнера за предыдущий календарный год.
* Первые 50% общего годового маркетингового фонда Партнера разрешены к использованию Партнером в соответствии с правилами Программы в течение первого календарного полугодия на основании актуального действующего статуса Партнера.
* Вторые 50% и оставшаяся после использования в первом календарном полугодии часть первых 50% от общего годового маркетингового фонда Партнера разрешаются к использованию Партнером в соответствии с правилами Программы во втором календарном полугодии при выполнении условий:
	+ Партнер на второе календарное полугодие обладает актуальным статусом «Золотой» или «Платиновый»;- Оборот Партнера за первое календарное полугодие составил не менее 50 000 USD и это оборот реализован не менее чем 2 (двумя) поставками от Вендора;
* Определение величины маркетингового фонда Партнера Вендор проводит сроком до 15 февраля каждого следующего календарного года.
* Неиспользованный маркетинговый фонд с предыдущего календарного года не переносится на следующий календарный год.

*Правило — «Партнер может использовать доступный маркетинговый фонд только после согласования с Вендором каждой отдельной активности с компенсацией расходов после соответствующего отчета 1 (один) раз в квартал»*

Маркетинговый фонд может быть использован только на утвержденные типы активностей Партнера. Компенсация расходов по каждой активности проводится Вендором после получения отчета о проведенном событии по предложенной в Программе форме на ежеквартальной основе.

*Правило — «Расходы маркетингового фонда Партнера могут быть регламентированы Вендором по видам активности и долям от общего маркетингового фонда партнера»*

Вендор оставляет за собой право определять на каждый календарный квартал виды маркетинговых активностей, доли от определенного для Партнера маркетингового фонда, пропорции размера компенсации от общей стоимости заявляемой, по которым он принимает заявки от Партнеров на согласование и последующую компенсацию. Партнеры в таких случаях информируются в срок не менее 1 (одного) календарного месяца до начала периода, к которому будет относится такое регламентирование.

1. Правила использования фонда демонстрационного оборудования

*Правило — «Демооборудование предоставляется преимущественно Дистрибьюторами».*

Вендор определяет, что преимущественным правом в предоставлении демооборудования Партнерам и Заказчикам обладают Дистрибьюторы и только в случае отсутствия необходимого демооборудования в демофондах Дистрибьюторов. Вендор рассматривает возможность предоставления демооборудования Партнерам и Заказчикам согласно описанным правилам.

При наличии необходимого демооборудования в демо-фонде Дистрибьютора, такой Дистрибьютор обязан предоставить его Партнерам и Заказчикам по их запросу согласно описанным правилам.

Клиентское оборудование (Персональные компьютеры, Ноутбуки, Моноблоки, Рабочие Станции, Принтеры, МФУ, Клавиатуры, Мыши) входят в состав демофондов у Дистрибьюторов и предоставляются Партнерам и Заказчикам на тестирование Дистрибьюторами согласно описанным правилам.

Серверное оборудование (Серверы, СХД, ПАК) в базовых комплектациях входят в состав демофондов у Дистрибьюторов и предоставляются Партнерам и Заказчикам на тестирование Дистрибьюторами, в случаях специальных или дорогостоящих конфигураций Вендор рассматривает возможность предоставления демооборудования Партнерам и Заказчикам согласно описанным правилам.

*Правило — «Вендор информирует всех Партнеров о состоянии доступного демооборудования».*

На основании отчетов Дистрибьюторов о состоянии их демофондов Вендор регулярно формирует объединенный реестр демооборудования, с указанием:

- модели;

- Дистрибьютора(-ов) у которого(-ых) оно находится;

- количества, доступного для немедленной передачи на тестирование;

- количества, уже находящегося на тестировании, с указанием ориентировочной даты возврата в состояние доступного для тестирования.

Такой объединенный реестр демофондов Дистрибьюторов предоставляется всем Партнерам Вендора в их Личных Кабинетах на сайте Вендора.

*Правило — «От Вендора к Партнеру — передача осуществляется как продажа оборудования по специальной цене через Дистрибьютора».*

Цена на демооборудование при такой передаче определяется как (РРЦ-50%) и передача осуществляется как продажа оборудования через Дистрибьютора по выбору партнера. При этом это не является выкупом оборудования из уже существующего демофонда Дистрибьютора.

Предоставленное демооборудование может быть продано Партнером не ранее чем через 1 календарный год с даты передачи этого демооборудования от Дистрибьютора. Контроль за соблюдением этого правила Вендор оставляет за собой.

Ассортимент и количество единиц предоставляемого демооборудования определяется Вендором. Вендор оставляет за собой право не удовлетворить запрос Партнера по продаже демооборудования по специальной цене как в полном, так и в частичном объеме.

*Правило — «От Дистрибьютора к Партнеру — передача осуществляется как предоставление оборудования на бесплатной основе на основании соглашения о передаче и демонстрации оборудования».*

Цена на демооборудование при такой передаче определяется как нулевая и передача осуществляется как предоставление оборудование Партнеру в демонстрационных целях, при этом право собственности на такое демооборудованием остается за Дистрибьютором.

Предоставленное демооборудование может быть выкуплено Партнером по определенной цене (РРЦ-50% на момент исходной передачи демооборудования) Партнером не ранее чем через 1 календарный год с даты бесплатной передачи этого демооборудования от Дистрибьютора.

Ассортимент, количество единиц и сроки возврата предоставляемого демооборудования определяются по согласованию между Дистрибьютором и Партнером.

*Правило — «От Вендора/Дистрибьютора/Партнера к Заказчику — передача осуществляется как предоставление оборудования на бесплатной основе на основании соглашения о передаче и демонстрации оборудования».*

Цена на демооборудование при такой передаче определяется как нулевая и передача осуществляется как предоставление оборудование Вендора Заказчику в демонстрационных целях, при этом право собственности на такое демооборудованием остается за Вендором/Дистрибьютором/Партнером соответственно.

Предоставленное демооборудование может быть выкуплено Заказчиком в дальнейшем в рамках реализации полной закупки оборудования по проекту Заказчика, для которого Заказчик запрашивал демооборудование.

Пример:

* В проекте Заказчика есть 10 серверов. Для тестирования перед реализацией этого проекта Заказчик получил 1 сервер от Вендора как демооборудование. Тестирование прошло успешно. Заказчик по проекту покупает 10 серверов, при этом 9 новых он получает по цепочке поставки, а 10-ый — тот, который уже находится у Заказчика на тестировании.
1. Этапы использования маркетинговых фондов и отчетности

Заключение договора:

* Заключение договора оказания маркетинговых услуг по форме Вендора.

Подача заявки и согласование активности:

* Перечень информации для подачи на согласование:

|  |
| --- |
| Название активности  |
| Тип активности |
| Описание активности |
| Целевая аудитория |
| Временные рамки проведения активности |
| Место проведения |
| Необходимые ресурсы и поддержка от вендора |
| Цели и ожидаемые результаты |
| Бюджет и финансовая смета |

* Менеджер по работе с партнерами рассматривает заявку, проверяет корректность информации и оценивает соответствие стратегии компании;
* При необходимости менеджер связывается с партнером для уточнения деталей;
* После рассмотрения заявка утверждается или отклоняется с объяснением причин;
* В случае утверждения устанавливается сумма бюджета, выделяемого на активность.

Исполнение договора:

* Проводится строго по согласованным заявкам на мероприятия;
* Со стороны вендора выделяются определенные ресурсы при формировании плана активностей (участие сотрудников, спикеры, демо, маркетинговый фонд, маркетинговые материалы);
* В случае существенного изменения места и сроков согласование по такой заявленной активности аннулируется и подается новая заявка.

Отчетность и контроль:

* Отчет предоставляется в виде заархивированного файла с названием активности и направляется на корпоративный электронный адрес partnersmarketing@graviton.ru;
* Отчет утверждается или отклоняется с корпоративного электронного адреса partnersmarketing@graviton.ru;
* Партнер по итогам проведения активности предоставляет Вендору отчет (кроме сувенирной продукции и демооборудования):

|  |
| --- |
| Название активности  |
| Тип активности |
| Описание активности |
| Временные рамки проведения активности |
| Место проведения |
| Участвующие партнеры  |
| Описание достигнутых результатов |
| Фото и Видео отчеты |

* Финансовый отчет

|  |
| --- |
| Общий и фактический бюджет активности |
| Подтверждающие документы (договор, счет, УПД) |

* Партнер по итогам проведения активности предоставляет Вендору отчет (по фактам использования сувенирной продукции и демооборудования):

|  |
| --- |
| Сувенирная продукция — фото и видеоотчет с мероприятий, в рамках которых использовалась печатная и сувенирная продукция |
| Демонстрационное оборудование — Фототчет оформленной демозоны в офисе/филиале Партнера, выезда оборудования к Заказчику/на выставку/мероприятие. |

Проверка отчета

* Менеджер по работе с партнерами проверяет отчет на предмет полноты и соответствия заявленной активности;
* Проверяются все финансовые документы и подтверждающие материалы;
* В случае необходимости запрашиваются дополнительные данные или разъяснения у партнера.

Компенсация от Вендора:

* После успешной проверки отчета заявка закрывается путем подтверждения;
* Партнеру возмещаются затраченные средства в пределах утвержденного бюджета в рамках цикла ежеквартальных компенсаций на основании суммы согласованных мероприятий, по которым получен и принят полный отчет о проведении со стороны Партнера.

Общий график этапов по кварталам 2024-2025:

**

1. Согласие на участие в Партнёрской Программе

Компания «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»,

в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующий(ая) на

основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, настоящим выражает своё согласие на участие в настоящей Партнёрской Программе.

Условия участия:

1. Партнёр подтверждает, что ознакомился(ась) с условиями Партнёрской Программы и принимает их без изменений.
2. Подпись настоящего Согласия означает полное принятие изложенных условий и подтверждение намерения участвовать в Программе.

Подпись уполномоченного лица: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_