



SafePhone



ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

О компании ООО «НИИ СОКБ».....	3
Контакты ООО «НИИ СОКБ» для партнёров.....	3
Назначение партнёрской программы и общие положения.....	4
Принципы сотрудничества.....	4
Партнёрское взаимодействие.....	5
Партнёрские статусы.....	5
Преимущества для партнёра.....	7
Скидки на закупку лицензий.....	7
Закупочные квоты.....	8
Регламент защиты и сопровождения сделок.....	8
Продажи.....	9
Порядок заказа лицензий.....	9
Маркетинговая поддержка партнёра.....	9
Порядок планирования и бюджетирования маркетинговых активностей.....	11
Оплата маркетинговых активностей партнёра.....	12
Контакты.....	12

О КОМПАНИИ ООО «НИИ СОКБ»

Компания ООО «НИИ СОКБ» специализируется на обеспечении комплексной безопасности инфраструктуры заказчика и реализует широкий спектр проектов: от обследования объектов заказчика и анализа угроз до внедрения, сопровождения и обслуживания систем безопасности. Также ООО «НИИ СОКБ» является разработчиком технологической платформы Safe Technologies – защищенной корпоративной мобильной платформы современного предприятия. Данная платформа позволяет построить защищенные мобильные рабочие места с возможностью использования дополнительных востребованных корпоративных сервисов.

Одним из наиболее известных на рынке информационной безопасности решений, созданным на базе платформы Safe Technologies, является решение SafePhone, относящееся к классу Mobile Device Management (MDM). Оно предназначено для защиты от несанкционированного доступа к информации, хранящейся и обрабатываемой на корпоративных смартфонах и планшетах, а также для централизованного управления данными устройствами.

Для выполнения всех видов деятельности компания ООО «НИИ СОКБ» обладает необходимыми статусами и имеет сертификаты соответствия ФСТЭК России по требованиям безопасности информации.

КОНТАКТЫ ООО «НИИ СОКБ» ДЛЯ ПАРТНЁРОВ

Мария Юхова	Директор по маркетингу	+7 (495) 646-75-63 доб. 236	MYukhova@niisokb.ru
Татьяна Жарова	Менеджер по работе с Партнёрами	+7 (495) 646-75-63 доб. 264	TZharova@niisokb.ru

НАЗНАЧЕНИЕ ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ И ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Партнерская программа ООО «НИИ СОКБ» (далее – «Вендор») является официальным документом, в котором описаны принципы сотрудничества Вендора и Партнёров в области продвижения и продажи решения SafePhone, преимущества Партнёра, включая партнёрские скидки, а также требования к Партнёру и порядок заказа лицензий SafePhone.

Цель программы – взаимовыгодная совместная работа по продвижению и продажам продукции Вендора. Партнерская программа подчеркивает ориентированность Вендора на долгосрочное сотрудничество со своими Партнёрами как по крупным федеральным и региональным проектам, так и по небольшим поставкам и внедрениям SafePhone.

Партнерская программа предназначена для компаний, работающих на рынке информационных технологий и занимающихся поставкой продуктов конечным пользователям, в том числе через третьих лиц. Участвуя в Партнёрской программе, компания-Партнёр соглашается с тем, что настоящие правила и условия Партнёрской программы могут быть изменены без предварительного оповещения компании-Партнёра.

Партнёрская программа действует на всей территории Российской Федерации и СНГ в срок до 31.12.2018

ПРИНЦИПЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Вендор работает как с крупными интеграторами в области информационных технологий и информационной безопасности федерального уровня, так и с небольшими региональными компаниями. Каждый Партнёр имеет возможность выбора из предлагаемых форм сотрудничества максимально комфортной для него.

В целях повышения дохода Партнёров от реализации SafePhone, Вендором принята преимущественно двухуровневая схема дистрибуции: компания ООО «НИИ СОКБ» работает напрямую с интегратором, а интегратор – с конечным заказчиком. Это позволяет Партнерам получать больший доход от реализации SafePhone, оперативно получать качественные сервисы и поддержку, а Вендору – быть ближе к конечным пользователям и наиболее полно учитывать их пожелания.

Вендор гарантирует максимальную поддержку Партнера вне зависимости от его статуса.

Вендор строит ценообразование на базе прайс-листа (рекомендованные цены), едином для Партнёров всех статусов.

Партнёрская программа предусматривает для Партнёров возможность защиты сделки, обеспечивающей получение специальной Партнёрской цены по зарегистрированной сделке. Регламент защиты сделки является неотъемлемой частью Партнёрского соглашения, заключаемого с каждым Партнёром.

ПАРТНЁРСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

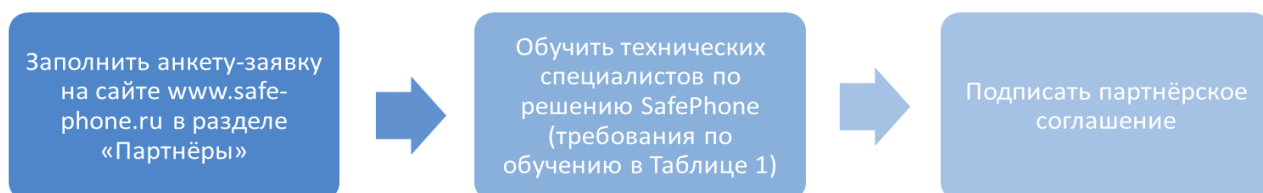
Настоящая версия Партнёрской программы предусматривает для Партнёров возможность получения одного из четырёх статусов Партнёра: SafePhone Expert, SafePhone Agent, SafePhone Strategic Partner, SafePhone Premier Partner.

Возможности и преимущества Партнёров, а также требования к Партнёрам для получения и/или продления любого из возможных статусов указаны в **Таблице 1**.

Стать Партнёром может любая компания, если она:

- Работает на рынке ИТ/ИБ;
- Продвигает решение класса MDM среди конечных заказчиков, имеет зафиксированный план продаж MDM систем;
- Соответствует минимальным требованиям к Партнёру для получения/продления статуса, представленные в Таблице 1.

ТРИ ПРОСТЫХ ШАГА: КАК СТАТЬ ПАРТНЁРОМ «НИИ СОКБ»



ПАРТНЁРСКИЕ СТАТУСЫ

Срок действия статуса — на срок действия Партнёрского соглашения.

SafePhone Expert – статус компании-Партнёра, у которой есть необходимые компетенции для реализации проектов по внедрению MDM-системы SafePhone, но пока нет выполненных проектов.

SafePhone Strategic Partner – статус компании-Партнёра, которая не занимается внедрением других MDM-систем, кроме SafePhone. В случае реализации партнёром проекта по внедрению MDM-системы, отличной от SafePhone, Партнёр лишается статуса.

SafePhone Premier Partner - статус компании-Партнёра с опытом успешного выполнения одного и более проектов по внедрению SafePhone, двумя и более сертифицированными инженерами SafePhone в штате.

SafePhone Agent - компания-Партнёр, которая имеет право на распространение лицензий SafePhone конечному заказчику, но не занимается выполнением проектов внедрения.

Таблица 1.

Условия	Safe Phone Expert	SafePhone Strategic Partner	SafePhone Premier Partner	SafePhone Agent
Получение статуса				
Минимальный план продаж (рублей/ год) * <i>*End user price</i>	5 000 000	20 000 000	>10 000 000	нет
Количество специалистов, прошедших обучение Sales Course	2	3 и более	3 и более	1 и более
Количество специалистов, прошедших обучение Engineer Course	1	2 и более	1 и более	Нет
Информация на сайте Партнёра	Да	Да	Да	По желанию
Информация о Партнёре на сайте НИИ СОКБ и Safe-phone.ru	Да	Да	Да	Да
Отчет по плану продаж	Ежеквартально	Ежеквартально	Ежеквартально	Нет
Преимущества статуса				
Срок действия статуса, месяцы	На срок действия Партнёрского соглашения	На срок действия Партнёрского соглашения	На срок действия Партнёрского соглашения	На срок действия Партнёрского соглашения
Скидка на ПО от рекомендованной цены конечного пользователя	30%	50%	40%	20%
Предоставление специальных цен (свыше 1000 МУ)	Да	Да	Да	Да
Пилоты для заказчиков на базе ЦОД ООО «НИИ СОКБ» (не более 5 лицензий) <i>Устройства не предоставляются</i>	Платно	Бесплатно	Бесплатно	Платно
Предоставление в пилот устройств Samsung Z3 (Tizen) * <i>*На срок не более 2-ух недель</i>	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно
Marketing rebate (MR)* <i>*% от стоимости закупки лицензий</i>	3%	10%	5%	5%

Маркетинговые материалы (презентации, листовки, ролл-апы, сувенирная продукция)	Да	Да	Да	Да
Передача заказчиков (обращающихся к вендору)	Нет	Да	Нет	Нет
Поддержка продажи и внедрения	Да	Да, выделенный консультант. Возможность бесплатно использовать High Tech Center НИИ СОКБ как площадку для работы с заказчиком	Да, выделенный консультант	Да

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЁРА

- Скидки 20-50%;
- Возможность получения специальных цен на особо крупные проекты;
- Возможность оказывать техническую поддержку конечному заказчику (1-я линия) на коммерческой основе;
- Возможность получать маркетинговую поддержку от ООО «НИИ СОКБ»;
- Возможность проведения пилотов на базе ЦОД ООО «НИИ СОКБ».

СКИДКИ НА ЗАКУПКУ ЛИЦЕНЗИЙ

Скидка 20-50% в зависимости от статуса Партнёра. Скидка вычисляется от рекомендованных цен для конечного пользователя. Рекомендованные цены указаны в официальной **Политике ценообразования** SafePhone компании ООО «НИИ СОКБ».

Важно: при покупке Партнёром лицензий установленная скидка Партнёра распространяется только на программное обеспечение. В дополнение к программному обеспечению Партнёр обязан выкупить у ООО «НИИ СОКБ» SafePhone Disk Kit, включающий в себя CD-диски (или иные носители) с комплектом документации и дистрибутивов, а также ключ защиты HASP по полной стоимости, указанной в прайс-листе. Скидка Партнёра на данную продукцию не распространяется.

ООО «НИИ СОКБ» оставляет за собой право предоставить Партнёру исключительную скидку (специальные цены), выше официальной скидки Партнёра в следующих случаях:

- Для проектов Партнёра, в которых число мобильных устройств превышает 1000;
- Для стратегически важных для ООО «НИИ СОКБ» проектов.

Предоставление специальных цен Партнёрам любого уровня возможно только при условии получения ООО «НИИ СОКБ» официального письменного запроса от уполномоченного лица Партнёра и только при условии согласования специальных цен генеральным директором ООО «НИИ СОКБ».

Более подробная информация относительно порядка оформления закупки представлена в разделе «Продажи» настоящего документа.

ЗАКУПОЧНЫЕ КВОТЫ

Выполнение годовой квоты (начиная со второго года Партнёрства) является необходимыми условиями сохранения и/или повышения Партнёрского статуса.

Невыполнение Партнёром годовой закупочной квоты приводит к аннулированию Партнёрского статуса или изменению его на другой по усмотрению Вендора.

Оценка объемов продаж и контроль выполнения годовых квот производится ежегодно на дату назначения Партнёрского статуса – 1-ого ноября каждого года. По итогам выполнения годовых квот текущего года Партнёр получает статус и, соответственно базовую скидку на будущий год.

РЕГЛАМЕНТ ЗАЩИТЫ И СОПРОВОЖДЕНИЯ СДЕЛОК

Каждая сделка (проект), зарегистрированная за Партнёром со статусом Expert, Premier, Agent или Strategic, сопровождается менеджером компании-Партнёра в соответствии с существующим стандартным регламентом.

- Партнёр направляет Запрос на защиту сделки по адресу электронной почты partners@niisokb.ru;
- Вендор рассматривает возможность установки защиты в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента получения Запроса;
- В случае отрицательного решения, Вендор сообщает о данном решении по указанному в Запросе адресу электронной почты без указания причины отказа;
- В случае положительного решения, Вендор отвечает на Запрос с указанием уникального идентификатора сделки, срока предоставления защиты, и контактной информацией лица, ответственного за сделку со стороны Вендора, с указанием Фамилии, имени, отчества, адреса электронной почты и телефона;
- Вендор имеет право установить срок защиты сделки, отличающийся от запрошенного Партнером, исходя из собственных коммерческих соображений;
- В случаях, требующих дополнительного исследования, Вендор информирует Партнера о действиях, осуществление которых необходимо для установления приоритета Партнера, по указанному в Запросе адресу электронной почты.

ПРОДАЖИ

Продажи через Партнёров регламентируются Партнёрским соглашением, подписанными между ООО «НИИ СОКБ» и Партнёром.

Политика ценообразования и лицензирования высылаются Партнёру по запросу при заключении Партнёрского соглашения не менее чем за 3 месяца до вступления в силу новой политики ценообразования и лицензирования, если иное не предусмотрено Партнерским соглашением.

Партнёры могут продавать SafePhone как серверное решение – в этом случае лицензии закупаются в соответствии с установленным **Порядком заказа лицензий**.

ПОРЯДОК ЗАКАЗА ЛИЦЕНЗИЙ

Лицензии представляют собой право использования и распространения программного продукта (определение лицензионного договора установлено в ст.1235 ГК РФ). Данное право регулирует лицензионный договор, заключенный между ООО «НИИ СОКБ» и Партнёром.

Для оформления заказа Партнёр должен направить запрос по электронной почте ответственному за Партнёрское взаимодействие лицу или на адрес partners@niisokb.ru.

В течение 3 рабочих дней со дня получения заказа Вендор выставляет счет в рублях на оплату заказанной партии, исходя из действующих для Партнёра цен и условий на момент поступления заказа с учетом положений регламента по защите сделок.

Оплата счёта должна быть произведена Партнёром в течение 5 банковских дней.

Стандартный срок исполнения заказа — 14 календарных дней со дня поступления денежных средств на счёт ООО «НИИ СОКБ».

Обязательства по доставке заказанного комплекта остаются на стороне Партнёра.

Покупка лицензий предполагает предоставление Партнёру на условиях простой (неисключительной) лицензии прав использования SafePhone (не облагается НДС), а также приобретение материального носителя с дистрибутивами и ключ защиты HASP. Приобретение ключа защиты и материального носителя является **обязательной** частью закупки.

Комплект поставки включает:

- DVD-box с учётным номером комплекта;
- Бумажная копия сертификата ФСТЭК;
- Пользовательские лицензии на использование системы с защитными знаками ФСТЭК;
- 2 CD/DVD-диска (или иной информационный носитель, который содержит следующую информацию): дистрибутив SafePhone, техническую документацию, руководство администратора, руководство пользователя, комплект электронных маркетинговых материалов;
- Ключ защиты HASP.

Факт передачи лицензий подтверждается подписанием акта приёма-передачи.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЁРА

Вендор оказывает маркетинговую поддержку своих Партнёров. Под маркетинговой поддержкой подразумеваются следующие формы активностей:

- Предоставление Партнёрам маркетинговых материалов (листочки и буклеты, актуальные презентации, логотипы и другие графические изображения, связанные с брендом SafePhone, согласно фирменному стилю продукта, предоставление информации о компании ООО «НИИ СОКБ» и о решении SafePhone для размещения на сайте Партнёра).
- Размещение информации о компании Партнёра, а также логотипа компании Партнёра на сайтах www.niisokb.ru и www.safe-phone.ru.
- По запросу Партнёра ООО «НИИ СОКБ» может предоставлять сувенирную продукцию для дальнейшего распространения через Партнёра среди целевой аудитории.
- Предоставление Партнёру методических материалов и аналитических статей ООО «НИИ СОКБ» о решении SafePhone, а также на тему безопасности информации на мобильных устройствах.
- Приглашение Партнёров к участию в маркетинговых мероприятиях ООО «НИИ СОКБ» (семинары, презентации, конференции и пр.), а также приглашение к совместному участию в отраслевых мероприятиях РФ и за рубежом. При этом ООО «НИИ СОКБ» готово рассматривать как возможность совместного участия с последующим частичным возмещением затрат на участия со стороны Партнёра, так и не взымая дополнительных плат с Партнёра (в данном случае все расходы на мероприятие принимает на себя ООО «НИИ СОКБ»). Если расходы на мероприятие ООО «НИИ СОКБ» и партнёр делят между собой, то оплата может быть распределена как в равных долях (50/50%), так и в иной пропорции. Подробности возмещения затрат Партнёра со стороны ООО «НИИ СОКБ» см. в разделе **ОПЛАТА МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВНОСТЕЙ ПАРТНЁРА**.
- Участие в мероприятиях Партнёров (семинары, презентации, конференции и пр.), а также по приглашению Партнёра совместное участие в крупных отраслевых мероприятиях. При этом ООО «НИИ СОКБ» готово рассматривать как возможность совместного участия с последующим частичным возмещением затрат на участие со стороны Партнёра, так и не взымая дополнительных плат с Партнёра. Если расходы на мероприятие ООО «НИИ СОКБ» и Партнёр делят между собой, то оплата может быть распределена как в равных долях (50/50%), так и в иной пропорции. Подробности возмещения затрат Партнёра со стороны ООО «НИИ СОКБ» см. в разделе **ОПЛАТА МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВНОСТЕЙ ПАРТНЁРА**.
- Публикации в тематических изданиях и изданиях Партнёра информации о SafePhone и/или новостей отрасли, напрямую направленных на продвижение бренда.

ООО «НИИ СОКБ» оставляет за собой право отказать Партнёру в любой из вышеперечисленных маркетинговых активностей по причине нецелесообразности, либо без объяснения причин.

Любая маркетинговая активность Партнёра, которая требует участия представителей ООО «НИИ СОКБ», либо требует финансовых затрат должна **быть предварительно согласована**.

ПОРЯДОК ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВНОСТЕЙ

Планирование Партнерских маркетинговых активностей проводится централизованно 1 раз в год.

15-30 ноября — период составления графика мероприятий и бюджетирования на следующий год. С формой плана маркетинговых активностей можно ознакомиться в Приложении № 1 к настоящей Партнерской программе.

Внесение изменений и корректировка плана маркетинговых активностей проводятся 4 раза в год (1 раз в квартал).

Не позднее 25 числа последнего месяца квартала — период согласования **скорректированного графика** маркетинговых активностей на следующий квартал, а также согласование бюджетирования. Форма заявки будет направляться Партнёру не позднее 10 числа последнего месяца квартала, и должна быть заполнена до 15 числа последнего месяца квартала. С формой заявки можно ознакомиться в Приложении № 1 к настоящей Партнерской программе.

В случае если Партнёр не успел в установленные сроки **подать заявку** на проведение маркетинговой активности, то порядок подачи заявки на внеплановые активности выглядит следующим образом:

1. Партнёр уведомляет ответственного представителя ООО «НИИ СОКБ» о желании провести/принять участие в той или иной маркетинговой активности путём направления заявки в установленной форме (см. Приложение 1 к настоящей Партнерской программе) по электронной почте.
2. Уведомление должно быть получено ответственным представителем не позднее, чем за 3 недели до начала мероприятия.
3. Сроки рассмотрения заявки внеплановых маркетинговых активностей Партнёра составляют не более 2 недель. По истечении этого срока, в случае отсутствия ответа, маркетинговая активность автоматически считается отклонённой ООО «НИИ СОКБ».
4. ООО «НИИ СОКБ» оставляет за собой право увеличивать сроки согласования маркетинговых активностей Партнёра.
5. ООО «НИИ СОКБ» оставляет за собой право отказать Партнёру в маркетинговой поддержке по конкретной маркетинговой активности без объяснения причин.

По завершении любой маркетинговой активности (как плановой, так и внеплановой) Партнёр должен предоставить ответственному представителю ООО «НИИ СОКБ» достигнутые результаты по проведённой маркетинговой активности. С формой отчета можно ознакомиться в Приложении № 2 к настоящей Партнёрской программе.

ОПЛАТА МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВНОСТЕЙ ПАРТНЁРА

Для Партнёра существует два варианта оплаты маркетинговой активности: в рублях или через MR (Marketing Rebate).

Порядок расчёта Marketing Rebate:

- Суммы, начисляемые в счёт Marketing Rebate, составляют от 3% до 10% от суммы закупок лицензий в зависимости от статуса Партнёра.
- Суммы, начисляемые в счёт Marketing Rebate, рассчитывается на основе анализа объёма закупок лицензий за вычетом Партнёрской скидки.
- Суммы, начисляемые в счёт Marketing Rebate, рассчитываются в системе ООО «НИИ СОКБ» ежеквартально.
- Данные по начислениям Marketing Rebate Партнёру хранятся у ООО «НИИ СОКБ» и рассылаются Партнёру ежеквартально или по запросу ответственным за Партнёрское взаимодействие лицом.
- Расходовать средства Marketing Rebate Партнёр может на: мероприятия (доклад с упоминанием SafePhone, стенд с демонстрацией возможностей решения и другое по согласованию с ООО «НИИ СОКБ»), общие публикации на тематических порталах, реклама (баннеры, email рассылки и прочее).
- Оплата маркетинговых активностей за счет Marketing Rebate Партнёра возможна только при условии, что данная активность была предварительно согласована с ООО «НИИ СОКБ», а также только при условии предоставления отчётных материалов (фотографии, списки участников с контактами, каталоги или другие материалы). С формой отчета можно ознакомиться в Приложении № 2 к настоящей Партнёрской программе.
- В случае если Партнёр не имеет достаточного количества средств Marketing Rebate для покрытия маркетинговой активности, он также вправе пользоваться финансовой поддержкой ООО «НИИ СОКБ». В этом случае Партнёр сначала затрачивает средства Marketing Rebate и только после этого получает возможность пользоваться поддержкой ООО «НИИ СОКБ».
- Marketing Rebate не может быть выплачен Партнёру деньгами без проведения маркетинговой активности.
- Средства Marketing Rebate не переносятся на следующий год Партнёрства и должны быть использованы в полном объеме в текущем году. В противном случае средства Marketing Rebate сгорают.

КОНТАКТЫ

Дополнительную информацию о компании ООО «НИИ СОКБ», ее продуктах и возможностях сотрудничества можно получить по адресу partners@niisokb.ru и телефону +7 (495) 646-75-63

ПРИЛОЖЕНИЕ №1 к Партнёрской программе 2018

План маркетинговых активностей

П/Н	Дата проведения	Место проведения	Тип активности	Название	ЦА (должности, количество человек)	Другие Партнеры мероприятия	Компенсация НИИ СОКБ, руб. с учетом НДС	Необходимые ресурсы от НИИ СОКБ (спикеры, оборудование для стенда, маркетинговые материалы)	Цель мероприятия	Ожидаемые результаты (количество лидов)	Дополнительные комментарии
1											
2											

ПРИЛОЖЕНИЕ №2 к Партнёрской программе 2018

Отчет по проведенному мероприятию

Название мероприятия	
Даты проведения	
Участники от Партнёра	
Формат участия	

Список участников

Название компании	ФИО, должность	Контактные данные	Статус переговоров

Дополнительные комментарии Партнёра

ФОТООТЧЕТ

Приложение №3 к Партнёрской программе 2018

Ежеквартальный отчет по продажам

№	Название проекта	Заказчик	Сумма контракта (end user price), млн. руб.	Срок завершения	Стадия сделки	Основания рассчитывать на бюджет	Ответственный со стороны Партнёра