

Приглашение к успеху!

**Партнерская программа
RiT Technologies Ltd.
2016**



1. Назначение Партнерской программы

Компания RiT Technologies Ltd. является мировым лидером в области производства СКС и интеллектуальных систем управления сетевой инфраструктурой. Партнерские отношения с RiT Technologies Ltd помогут Вам реализовать весь потенциал Вашей телекоммуникационной инфраструктуры и занять передовые позиции на IT-рынке.

Цель Партнерской программы компании RiT Technologies Ltd. (далее – Компания) состоит в том, чтобы:

- сделать партнерские взаимоотношения максимально прозрачными и понятными;
- углубить бизнес отношения;
- обеспечить эффективное взаимодействие в целях реализации проектов и их поддержки.
- способствовать дальнейшему развитию взаимовыгодного сотрудничества.

Настоящая программа определяет коммерческие отношения Партнеров и Компании, а также маркетинговую политику и уровень технической поддержки, оказываемой Компанией.

Кому адресована Партнерская программа

В Партнерской программе могут участвовать все компании и организации, которые:

- предлагают, проектируют и реализуют инфраструктурные решения на базе оборудования RiT Technologies Ltd.;
- осуществляют техническую поддержку и обеспечивают долгосрочную гарантию этих решений.

Компания RiT Technologies Ltd. будет рада видеть в числе своих Партнеров: Дистрибьюторов и Реселлеров, Интеграторов и Инсталляторов, и другие компании IT-рынка.

Основные преимущества Партнерской программы

Участие в Программе предоставляет ее участникам доступ к знаниям и опыту, накопленному компанией RiT Technologies Ltd. за более чем 25 лет успешной работы на IT-рынке. Расширению и процветанию Партнерского бизнеса способствуют широкий спектр предлагаемого оборудования, профессиональная техническая поддержка, конкурентные цены, помощь в продажах и проведении маркетинговых мероприятий.

Партнерские отношения

Программа предлагает два типа Партнерства:

1. Preferred Партнер
2. Authorized Партнер

Каждый из типов имеет два внутренних уровня:

1. Партнер
2. Золотой Партнер

1.1.1. Preferred Партнер

Preferred Партнерами становятся Сертифицированные Системные Интеграторы, продемонстрировавшие высокий экспертный уровень по технологиям компании RiT Technologies Ltd. и авторизованные для продаж, проектирования и управления проектами в области внедрения интеллектуальных систем управления СКС и сетевой инфраструктурой EPV, PatchView, CenterMind, а также СКС Smart Cabling System.

1.1.2. Authorized Партнер

Статус Authorized Партнера получают Сертифицированные Системные Интеграторы, обладающие опытом по внедрению решений компании RiT Technologies Ltd. и авторизованные на продажу и внедрение СКС Smart Cabling System и систем мониторинга EPV от RiT Technologies Ltd.

Партнерские уровни

В зависимости от присвоенного уровня сотрудничества Партнер получает возможность участвовать в различных программах, которые распространяются на все стадии делового цикла: от планирования сотрудничества до долгосрочных отношений. Партнерская программа включает в себя предоставление Демо-оборудования и лицензий на программные продукты, техническую, маркетинговую и предпродажную поддержку, а также различные тренинги и семинары.

Требования к Партнерам и уровни партнерских отношений описаны в Приложении 1.

2. Ключевые особенности Партнерской программы

Партнерская программа, предлагает ясный путь развития отношений и гибкое взаимодействие с Партнерами в зависимости от направления их деятельности и специализации, а также определяет механизм поддержки Партнеров со стороны компании RiT Technologies Ltd.

Мероприятия по поддержке Партнеров

2.1.1. Тренинги и обучение

- Проведение тренинга продаж по всему спектру решений Компании
- Проведение технических тренингов по всем линейкам оборудования Компании
- Периодическое распространение информационных бюллетеней.

2.1.2. Маркетинговая поддержка

- Предоставление доступа в закрытую Партнерскую часть web-сайта Компании
- Проведение совместных маркетинговых мероприятий.
- Размещение ссылок на web-страницу Партнера на web-сайте Компании
- Использование логотипа Компании в интересах Партнера.

2.1.3. Помощь при продажах

- Предоставление «проектной защиты» - система бронирования проектов.
- Оказание консультативной и технической поддержки.
- Проведение совместных мероприятий на объектах Заказчиков для прямой демонстрации технических решений.

3. Партнерские отношения

Основными критериями при определении степени партнерства являются экспертный уровень специалистов компании и успешность выполнения финансовых обязательств перед компанией RiT Technologies Ltd.

Присвоенный статус подтверждается выдачей сертификата установленного образца.

Сертификат действителен в течение не более одного календарного года. По истечении периода осуществляется ресертификация.

4. Коммерческие аспекты

Программа поддержки продаж оборудования RiT

Партнеры получают право участия в Программе Поддержки продаж и получения специальных цен на продукцию и услуги компании RiT Technologies Ltd. Одна из целей Программы Поддержки состоит в том, чтобы помочь Партнерам, участвующим в крупных конкурсных проектах, получить в них дополнительные конкурентные преимущества.

Специальные цены в соответствии со статусом Партнера распространяются на все текущие и последующие закупки Партнера, но не действуют на ранее размещенные заказы. Условия предоставления и размер скидок фиксируются на все время действия Программы Поддержки.

Специальная цена на проект

- Предоставляется в случае заявления Партнером об участии в проекте или разработки проекта СКС (интеллектуальной СКС).
- Предоставляется на основании данных о проекте, поданных согласно *Приложению 2*.
- Размер вычисляется от полной стоимости заявленной спецификации на закупку оборудования RiT согласно *Приложению 2*.
- Рассчитывается в процентах от цены закупки, полученной от Дистрибьютора.
- Закупка оборудования у Дистрибьютора может проходить в несколько этапов.
- Имеет различные уровни для различных категорий Партнеров.
- Предоставляется только Сертифицированным Партнерам.
- Специальная цена зависит от уровня партнерских отношений, а также от ряда других факторов (лояльность партнера, платежная дисциплина, активность в продвижении решений RiT Technologies на рынке)

Регистрация Проекта

- Регистрация проекта осуществляется через официального Дистрибьютора RiT Technologies Ltd.
- Партнер предоставляет представителю Дистрибьютора сведения о проекте, который он инициировал и ведет. Сведения предоставляются письмом по электронной почте, содержащим соответствующие Заявку и Спецификацию (*Приложение 2*), на электронный адрес info@rit.ru. Допускается предварительное резервирование проекта по телефону с последующим подтверждением по электронной почте в течении 3 дней.
- Представитель Дистрибьютора в срок не более 3 дней подтверждает регистрацию проекта за Партнером.
- Ответ о регистрации или отказ в регистрации Заявки отправляется письменно по электронной почте, на адрес, указанный в Заявке, или с которого она была отправлена.

Маркетинговый рибейт

Маркетинговый рибейт (Rebate) представляет собой специальный фонд, направляемый на стимулирование долгосрочного сотрудничества Партнера и компании RiT Technologies Ltd. Размер данного фонда ежегодно рассчитывается индивидуально для каждого Партнера на основе счетов, выставленных официальным Дистрибьютором продукции RiT за истекший год и оплаченных Партнером на конец года.

Компания RiT осуществляет расчет маркетингового рибейта до 1 февраля года, следующего за расчетным. Величина фонда определяется в процентах от годового оборота

Партнера согласно *Приложению 1*. Партнер может потратить сумму рибейта в течение текущего года одновременно или по частям на свое усмотрение. Сумма фонда, потраченная в текущем году, не включается в расчет Годового баланса Партнера.

Если Партнер приобретал продукцию компании RiT у разных Дистрибьюторов, то маркетинговый рибейт рассчитывается отдельно по каждому Дистрибьютору и может быть реализован только через соответствующего Дистрибьютора.

Условия использования

Маркетинговый рибейт может быть потрачен Партнером на:

- закупку демонстрационного оборудования RiT;
- оплату обучения своих специалистов по программам RiT Technologies Ltd.;
- маркетинговые и партнерские мероприятия, проводимые совместно с Компанией.

Условия использования Маркетингового рибейта на проведение совместных маркетинговых и партнерских мероприятий:

- планируемые мероприятия должны быть согласованы с отделом маркетинга Компании и включены в ее годовой маркетинговый план,
- инвестиции в планируемые маркетинговые и партнерские мероприятия распределяются между Партнером и Компанией в равных долях, то есть Партнер инвестирует точно такую же сумму, как и RiT Technologies Ltd.

5. Решения и оборудование, участвующие в Программе

Партнерская программа распространяется на следующие решения и оборудование компании RiT Technologies Ltd.:

- Структурированная кабельная система Smart Cabling System;
- Система Интеллектуального Управления Инфраструктурой (IIM) PatchView
- Система Интеллектуальной СКС EPV;
- Система CenterMind.

Компания RiT Technologies Ltd. информирует Партнеров об изменениях, произведенных в указанных решениях и оборудовании. Подробная информация публикуется на корпоративном web-сайте компании RiT Technologies Ltd.

Компании, не имеющие Партнерского статуса или не имеющие в своем составе соответствующего сертифицированного специалиста, могут приобретать только Структурированную кабельную систему Smart Cabling System (без интеллектуальной составляющей).

Решения, реализованные на оборудовании RiT Technologies Ltd., компаниями, не обладающими Партнерским статусом или не имеющими в своем составе соответствующего сертифицированного специалиста, не охватываются Долгосрочной гарантией.

6. Партнерский раздел web-сайта компании RiT Technologies Ltd.

Маркетинговые материалы и техническая информация по всему спектру решений и оборудованию компании RiT Technologies Ltd. доступны в партнерском разделе web-сайта компании. Доступ к данному ресурсу получают все компании-партнеры прошедшее обучение на любом из курсов RiT Technologies.

Приложение 1. Уровни партнерских отношений

№	Параметр	Партнер	Золотой Партнер	Примечания
1	Годовой оборот компании (млн. руб.)	15 - 30	> 30	Сумма всех оплаченных счетов за истекший год
2	Маркетинговый рибейт, %	1	2	В % от годового оборота компании
3	Сертифицированные специалисты	1	2	Минимально необходимое количество
4	Партнерская секция RiT Web Server	+	+	Доступ к техническим и маркетинговым материалам
5	Технический тренинг IIM	3 дня	3 дня	Стоимость – 30 000 руб./ на 1 человека
6	Технический тренинг СКС	1 день	1 день	Стоимость – 3 000 руб./ на 1 человека
7	Технический тренинг EPV	1 день	1 день	Стоимость – 2 000 руб. / на 1 человека
8	Образцовые объекты с СКС	---	1	Объекты для демонстрации Заказчикам
9	Образцовые объекты с PV или EPV	---	1	Объекты для демонстрации Заказчикам

Приложение 2. Бланк регистрации Проекта

Заказчик	Название объекта	
	Адрес объекта	
	Название Заказчика	
	Адрес Заказчика	
Спецификация	Общая стоимость оборудования RiT	
	Ожидаемая дата/график закупки	
Сертифицированный Партнер	Название компании	
	Ф.И.О. контактного лица	
	e-mail	
	Телефон рабочий	
	Телефон мобильный	
Дистрибьютор	Название компании	
	Ф.И.О. менеджера по продажам	
Дата	Заполнения бланка	

№	Код оборудования по каталогу	Описание оборудования	Цена	Количество	Стоимость
1	2	3	4	5	6
Итоговая стоимость:					

Примечания:

Поля «Цена», «Стоимость», «Итоговая стоимость» желательно заполнять в долларах США.