



Москва 01.01.2016г.

Программа развития региональной партнёрской сети продаж RiT Technologies

Цель программы:

1. Создание региональной партнёрской сети продаж RiT Technologies
2. Повышение квалификации и знания системных интеграторов в области интеллектуальных систем управления телекоммуникационной инфраструктурой.
3. Предоставление возможности региональным компаниям, занятым в области проектирования, инсталляции и дистрибуции структурированных кабельных системам (СКС), повысить доходность своих проектов, расширить портфель решений.

Общие правила и требования к участникам программы:

1. Программа действует с 01.01.2016г.
2. Программа предназначена для всех компаний, заинтересованных развитием направления СКС и ЦОД.
3. Программа охватывает все продукты производства RiT Technologies, в том числе интеллектуальную систему мониторинга CenterMind и систему беспроводной оптической связи BeamCaster.
4. Участник программы обязан иметь в штате, минимум, одного обученного на курсах RiT Technologies специалиста.

Содержание программы:

1. Любой из партнёров RiT Technologies, или любая региональная компания, соответствующая требованиям к участникам, может стать региональным офисом продаж оборудования RiT Technologies.
 2. Каждому Участнику программы RiT Technologies предоставляется эксклюзивный партнёрский статус «Premier System Partner» на срок 1 года, с возможностью последующего продления.
-



3. Участник программы занимается продвижением всей линейки продуктов производства RiT Technologies самостоятельно и через свою партнёрскую сеть.
4. В каждой области или обговорённом с Участником программы регионе Российской Федерации, может работать только одна компания, имеющая статус регионального офиса продаж.
5. Закупка оборудования RiT Technologies Участником программы производится у любого дистрибьютора RiT Technologies (список дистрибуторов представлен на сайте www.rit.ru).
6. На каждую покупку предоставляется специальная цена. Размер предоставляемой скидки зависит от номенклатуры заказываемого оборудования.
7. Участник программы вправе передать функцию продажи оборудования RiT Technologies основному дистрибьютору ЗАО «Стинс Корп.», получив за свою работу вознаграждение, оговариваемое в каждом конкретном случае.
8. Представительство RiT Technologies обеспечивает участника программы маркетинговыми и информационными материалами, необходимыми для продвижения оборудования.
9. Участник программы и Российское Представительство компании RiT Technologies составляют маркетинговый план мероприятий, расходы по которому делятся между сторонами поровну.
10. Представительство RiT Technologies по запросу участника программы оказывает все необходимые технические консультации по решениям, продвигаемым на Российском рынке.
11. Все дополнительные вопросы решаются отдельно между Дистрибутором, Участником программы и RiT Technologies

С уважением
Директор Представительства RiT Technologies
Дарюш Заенц

