

# Приглашение к успеху!

Партнерская программа  
RiT  
2018





## 1. Назначение Партнерской программы

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

Цель Партнерской программы компании RiT (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
- осуществляют техническую поддержку и обеспечивают долгосрочную гарантию этих решений.

Компания RiT 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 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. 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 и авторизованные на продажу и внедрение СКС Smart Cabling System и систем мониторинга EPV от RiT

### **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.

### **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.

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. 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 на рынке)

### Регистрация Проекта

- Регистрация проекта осуществляется через официального Дистрибьютора RiT.
- 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](mailto: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. 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 единовременно или по частям на свое усмотрение. Сумма фонда, потраченная в текущем году, не включается в расчет Годового баланса Партнера.

Если Партнер приобретает 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;
- 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.

## **5. Решения и оборудование, участвующие в Программе**

Партнерская программа распространяется на следующие решения и оборудование компании RiT.

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

Компания RiT 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, 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**

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

### **Приложение 1. Уровни партнерских отношений**

№	Параметр	Партнер	Золотой	Примечания
---	----------	---------	---------	------------



			<b>Партнер</b>	
<b>1</b>	Годовой оборот компании (млн. руб.)	15 - 30	> 30	Сумма всех оплаченных счетов за истекший год
<b>2</b>	Маркетинговый рибейт, %	1	2	В % от годового оборота компании
<b>3</b>	Сертифицированные специалисты	1	2	Минимально необходимое количество
<b>4</b>	Партнерская секция RiT Web Server	+	+	Доступ к техническим и маркетинговым материалам
<b>5</b>	Технический тренинг ИИМ	3 дня	3 дня	Стоимость – 32 000 руб./ на 1 человека
<b>6</b>	Технический тренинг СКС	1 день	1 день	Стоимость – 3 000 руб./ на 1 человека
<b>7</b>	Образцовые объекты с СКС	---	1	Объекты для демонстрации Заказчикам
<b>8</b>	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**.



## 1. Подписи Сторон

**Дистрибьютор**

**Партнер**

\_\_\_\_\_//

\_\_\_\_\_//

**М.П.**

**М.П.**