

SYNERGOS. ДЕЙСТВУЕМ ВМЕСТЕ
2020

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

БРОНЗОВЫЙ ПАРТНЕР. МОСКВА

TREOLAN,
Февраль 2020

ВНИМАНИЕ

Обратите внимание на изменения в бонусной программе:

- программа делится на полугодовые этапы
- расширился список номенклатуры
- увеличился размер сделок, попадающих в программу
- дополнительный бонус за рост

КРИТЕРИИ АВТОРИЗАЦИИ ПАРТНЕРОВ 2019

Участником партнерской программы становятся компании, работающие на рынке корпоративных поставок и SMB. Компании, занимающиеся дистрибуцией, реализующие товар через собственный дилерский канал, розничные точки продаж, а также компании являющиеся федеральными интеграторами, к участию в программе не приглашаются.

В зависимости от объема закупок указанные выше компании имеют возможность получить статус бронзового, серебряного, золотого партнера Treolan. Данные статусы позволяют получать партнерам дополнительные возможности при работе с нашей компанией

К участию в программе приглашаются компании со «стажем совместного бизнеса» не менее 2-х лет

Партнерский статус	Объем закупок
Золотой	от \$ 4.7 М в год
Серебряный	от \$ 2.9 М в год
Бронзовый	от \$ 1.5М в год

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ БОНУСНАЯ ПРОГРАММА (ИБП) – ОБЩЕЕ

- Программа запускается на календарный 2020 год
- Программа разбивается на полугодия: первое полугодие рассчитывается по таргету для текущего статуса (таблица 1 следующего слайда), второе полугодие оценивается по общему объему бизнеса и заработанному по итогам года статусу
- Объем продаж считается по всем сделкам и всем линейкам (только если не было индивидуальных договоренностей по нестандартным специальным и федеральным сделкам)
- Выплата rebate в рамках набранного объема производится за линейки, указанные в слайде «приложение к Партнерской Программе»
- Rebate зачисляется за runrate и сделки до 300 тыс\$.
- Под сделкой подразумевается совокупный объем оборудования по всем запрошенным линейкам и всем датам выдачи.
- Runrate – покупка без спец. цен и сделки с совокупным объемом до 100 тыс.\$
- Rebate зачисляется в рублях по курсу ЦБ на день подведения итогов программы. Компаниям, имеющим просроченные курсовые разницы, пени и прочие финансовые обязательства помимо основной задолженности на момент зачисления rebate, rebate будет зачислен в счет данных обязательств
- Rebate не будет выплачен компаниям, имеющим просроченную задолженность

ИБП – 1Е ПОЛУГОДИЕ

Текущий Статус	Цель НУ1
Золото	1 980 000
Серебро	1 220 000
Бронза	640 000

- Rebate за первое полугодие зачисляется по текущему статусу
- Если по итогам 2-го полугодия статус будет повышен, то rebate рассчитывается от нового статуса за минусом того, что получено за первое полугодие
- Если компания выходит из программы, то rebate не аннулируется

ИБП ПОЛНЫЙ РАСЧЕТ

Статус по итогу 2020	% rebate за runrate	Rebate сделки от 100К до 300К	Повышение rebate за runrate
Бронза	0,60%	0,60%	на 15% (если повышение статуса, то 20%)
Серебро	0,70%	0,60%	на 15%
Золото	0,80%	0,70%	на 20%

Дополнительная мотивация на runrate зависит от показателей роста компании к 2019 году:

при росте бизнеса год к году на 10% и более rebate за бизнес runrate увеличивается на 15-20% в зависимости от статуса по итогам 2020 года

runrate – это продажи по регулярным ценам и сделки со спец. ценами, где объем всех линеек составляет менее 100тыс.\$

Внимание! Мы оставляем за собой право не выплачивать rebate за отдельные сделки со специальными финансовыми условиями или ценообразованием.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Поддержка в обучении специалистов и экспертов:

Компенсация обучения специалиста, сертификации или сдачи экзамена по основным продуктовым направлениям совместного бизнеса в размере 40 тыс.рублей. Компенсация производится по итогам обучения через коммерческий баланс партнера и на основании заранее согласованных курсов

Для зачисления компенсации необходимы сканы документов подтверждающие факт обучения сотрудника и стоимость (акты, счета и т.п.)

Все обучения 2020 года должны быть закрыты в 2020 году.
Бюджеты других лет не объединяются

Обучения не продуктовые (эффективный продавец, бухгалтер и т. п.), а также продуктовые не из нашего портфеля, например, IBM не компенсируются

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ

1. Бесплатный возврат ходового нескрытого оборудования складской номенклатуры: 2 возврата в месяц* оборудования стоимостью от 100\$ за единицу в течение 2х недель с даты отгрузки. В случае понижения цены на момент возврата возврат осуществляется по текущей цене. Возврат оборудования, приобретенного по спец. ценам, требует дополнительного согласования. Возврат осуществляется в течение 3х дней после согласования возврата * - данный сервис не предоставляется на возврат партии товаров общей стоимостью от 10 тыс.\$ или партии товаров одного р/п от 10 штук. Возврат негабаритного товара не гарантирован и согласуется отдельно.
2. Доставка грузов от 1 тыс.\$ по Москве. В один день груз на сумму менее 2-х тыс.\$ может быть доставлен только в 1 адрес. Если доставка планируется в несколько адресов, то остальные грузы должны иметь сумму не менее 2 тыс.\$.
3. Бесплатная доставка в филиалы компании в других городах (на условиях программы стандартной доставки). Доставка осуществляется в города, входящие в список программы бесплатной доставки* и грузов, соответствующих параметрам бесплатной доставки в данный регион(габаритный груз, для каждого региона своя сумма, груз до 10 куб.м). Все вопросы специального документального оформления согласуются с Вашим менеджером
4. Бесплатная доставка заказчику габаритных грузов от 30 тыс.\$ до 10 куб.м - 1 раза в месяц в города, входящие в список бесплатной доставки* (не распространяется на лицензии ПО, нематериальные позиции). Данная доставка требует специального документального оформления. Правила оформления доставки и список необходимых документов запрашивайте у Вашего менеджера. Внимание! Доставка грузов, содержащих негабаритное оборудование и в города, не входящие в программу, осуществляется только на платных условиях
5. * - уточняйте у менеджера

ПРИЛОЖЕНИЕ К ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ

AASTRA MITEL	HP PC	POWERCOM
ACER	HP Peripherals	Samsung memory
Adobe	HP Supplies	Samsung SSD
AJAX	HPE Information Storage	Samsung SSD Enterprise
Allied Telesis	HPE Networking	Sennheiser
AOC monitors	HPE Packaged Services	Sharp
APC	HPE Proliant server products	Silicom/Finisar
ATEN	HPE Replacement Parts	Silicon Power
AUTO ID	HPI Support pack	SONY Media
Brother	HUAWEI	SpinetiX
Cisco SB	Infortrend	Supermicro
DELL EMC Server	INTEL Server equipment	Synology
DELL PC	Kramer	Xerox GMO
D-Link	Lenovo	Xerox HVD
Ezviz	LOGITECH	Xerox Spares
Fujifilm	Microsoft HW	Yamaha audio
Fujitsu	Mikrotik	Yealink
Hikvision	NEC Display Solutions	ZYXEL
HP Inc spare parts	Novell/SUSE	Экраны
HP Notebooks All	Passive network equipment	

КОНТАКТЫ

Вопросы, связанные с партнерской программой и развитием партнерских взаимоотношений Вы можете задать:

- Пташкиной Анне - управление развитием отношений с партнерами, партнерской программой a.ptashkina@treolan.ru
- Мамуловой Татьяне - управление продажами t.mamulova@treolan.ru
- Драпкину Александру - руководство продажами московского региона a.drapkin@treolan.ru
- Вашему менеджеру