

Партнерская Программа, 2016 г.



Настоящая Программа является публичной офертой (п.2 ст.437 ГК РФ), имеет статус Партнерского Договора, вступает в силу с момента размещения на сайте компании www.iss.ru и действует до момента ее отзыва компанией ISS.

I Общая информация

Партнерская программа ISS – это портфель преимуществ, включающий в себя комплексные отраслевые решения, обучение, демо-стенды, финансовые привилегии и всестороннюю поддержку в области реализации проектов любого масштаба, сложности и отраслевой принадлежности, в соответствии с тенденциями рынка и задачами заказчиков.

II Преимущества

1. Статус и Сертификат

- Статус официального партнера ISS. Подтверждается Сертификатом соответствующего уровня (см.раздел VII)
- Сертификат Партнера. Изготавливается полиграфическим способом и высылается Партнеру по почте (по его запросу). Сертификат в электронном виде отправляется Партнеру на указанный им адрес эл.почты.

2. Продукты и решения

- Прямые поставки высокотехнологичных продуктов SecurOS™ для решения задач любого масштаба и сложности
- Готовые решения на базе видеосерверов, сконфигурированных под конкретный проект
- Кастомизированные продукты под проекты
- Прямые поставки широкого спектра дополнительного оборудования (ССТV оборудования, сетевого оборудования и пр.) и ПО сторонних производителей на выгодных условиях

3. Финансовые условия

- Дифференцированные уровни цен и поддержание должного уровня прибыли за счет установления минимально-разрешенной розничной цены
- Партнерские уровни цен, соответствующие статусу Партнера
- Возможность изменения уровня цен при достижении Партнером показателей объемов продаж, соответствующих следующему Статусу
- Отсутствие обязательных планов продаж для Партнеров, имеющих статус «Авторизованный»

4. Информационная и маркетинговая поддержка

- Содействие в организации маркетинговых мероприятий
- Возможность совместного участия в маркетинговых инициативах
- Размещение информации о Партнере в пресс-релизах раздела «Опыт внедрений» на сайте www.iss.ru и в иных маркетинговых материалах («истории успеха», отраслевые презентации) ISS
- Предоставление на безвозмездной основе имеющихся печатных маркетинговых материалов (брошюр, листовок и пр.) и макетов для их самостоятельного тиражирования
- Предоставление в электронном виде всего объема выпускаемых маркетинговых материалов.
- Помощь в организации презентаций, семинаров, выставочных мероприятий: предоставление демо-версий продуктов, презентационных роликов, печатных материалов с описаниями продуктов ISS, включая техническую поддержку показов
- Проведение презентаций продуктов и решений для специалистов Партнеров и их заказчиков

5. Партнерские сервисы

5.1. Персональный менеджмент и индивидуальный подход

- Курирующий проект-менеджер для оперативного решения вопросов
- Оперативное информирование о новых разработках, выпуске новых версий продуктов, изменении цен, проведении специальных акций
- Передача проектов конечных заказчиков для обеспечения дополнительного объема продаж Партнерам
- Передача запросов на приобретение продуктов ISS и сопутствующего оборудования
- Консультации по вопросам выбора продуктов ISS и работы с ними: технические аспекты, выбор аппаратных составляющих, подбор конфигурации системы в зависимости от характера задач, сложности объекта и других условий и пр.
- Содействие в разработке технической документации (спецификаций, технических заданий), а также в подготовке материалов для участия в тендерах, конкурсах и пр.

5.2. Очное участие экспертов ISS в презентации и защите проектов Партнеров перед заказчиками

5.3. Участие в реализации проектных решений: от этапа предпроектного обследования до технического обслуживания на стадии промышленной эксплуатации

5.4. Техническая поддержка проектов с возможностью заключения дополнительных сервисных контрактов в соответствии с SLA

5.5. Привлечение специалистов ISS к работе непосредственно на объекте заказчика

5.6. Обучение (очное, дистанционное) специалистов Партнера в Учебном центре ISS с последующей аттестацией и выдачей официального Сертификата



Список услуг и преимуществ не ограничен перечисленным. По запросу Партнеры могут получать также и другие необходимые виды услуг.

ISS готова обеспечить наиболее благоприятные условия сотрудничества с учетом специфики деятельности Партнера.

III Правила участия

Партнер выражает безусловное согласие с положениями настоящей Партнерской программы, включая пункты статьи IX, а также нижеследующие Правила:

- Предоставить ISS корректно и полностью заполненное Заявление на Авторизацию в целях подтверждения соответствия определенному партнерскому Статусу
- Активно участвовать в продвижении на рынке продуктов SecurOS™ (ISS)
- Осуществлять продажи в соответствии с ценовой и лицензионной политикой ISS
- Не реализовывать продукты ISS по ценам ниже официально установленных компанией ISS
- Соблюдать авторские права ISS на программные продукты и зарегистрированные торговые марки
- Не распространять конфиденциальную информацию, предоставляемую с грифом «только для партнеров», без согласия ISS, сформулированного в письменном виде
- Уведомлять ISS обо всех мероприятиях, тем или иным образом связанных с продвижением или упоминанием продуктов SecurOS™ (ISS)
- Разместить на своем сайте (если имеется) логотип компании ISS в партнерском разделе или логотип собственного Партнерского статуса (логотипы предоставляются Департаментом маркетинга ISS по запросу через курирующего менеджера ISS)
- При желании использовать ресурсы ISS в реализации текущих и перспективных проектов на базе продуктов SecurOS™, своевременно уведомлять ISS об их специфике, в т.ч. типах и производителях оборудования (камер, сетевого оборудования, систем хранения и т.д.)

IV Срок действия

- Срок действия настоящей Партнерской программы составляет 1 год с момента Авторизации Партнера
- Ежегодно ISS имеет право в одностороннем порядке вносить изменения и дополнения в партнерскую программу
- По результатам 12 месяцев работы Партнера (со дня двустороннего подписания Заявления на Авторизацию), компанией ISS принимается решение о пролонгации Партнерского соглашения, включая изменение, продление либо аннулирование Партнерского статуса. При вынесении решения о продлении или изменении Партнерского статуса, Партнер получает соответствующий Сертификат на следующий год в электронном виде. Также Партнер имеет право запросить дополнительно изготовление полиграфической версии Сертификата.

V Условия выхода из Партнерской программы

- Партнер имеет право выхода из Партнерской программы, выслав письменное уведомление (почта / e-mail) в адрес ISS.
- Компания ISS имеет право в одностороннем порядке лишить Партнера его Партнерского Статуса за нарушение «Правил участия в Программе».

VI Процедура Авторизации новых партнеров

- Компания, желающая получить статус «Авторизованного партнера ISS», должна отправить заполненное и подписанное Заявление на Авторизацию в электронном виде на адрес sales@iss.ru или его оригинал по указанному на сайте <http://iss.ru/company/contacts/> адресу московского офиса. Отправление Заявки означает полное согласие компании с положениями и условиями настоящей Партнерской Программы.
- После получения Заявки менеджер ISS связывается с представителем компании для обсуждения перспектив сотрудничества, возможностей приобретения продуктов, совместного участия в проектах и пр.
- ISS рассматривает заявку и информирует компанию о принятом решении и предоставленном уровне Партнерского Статуса. ISS оставляет за собой право отказать в Авторизации и присвоении компании Партнерского статуса.

При принятии положительного решения ISS:

- информирует о закреплении за Партнером проект-менеджера
- выпускает Партнерский Сертификат и передает его Партнеру

VII Статусы участников партнерской программы



Авторизованный (ISS Authorized Partner)



Серебряный (ISS Silver Partner)



Золотой (ISS Gold Partner)



Платиновый (ISS Platinum Partner)

Статус Партнера указывается в Партнерском Сертификате.



VIII Политика назначения и изменения Партнерских Статусов

- Партнерский Статус устанавливается в соответствии с общеэкономическими показателями деятельности Партнера (статья IX), его рейтинга и роли в экономике своего региона
- Партнерский Статус может быть повышен при достижении Партнером показателей объемов продаж продуктов SecurOS™ (ISS), соответствующих следующему Статусу
- Статус Партнера может быть пересмотрен для компаний, не осуществляющих продаж в течение года и не ведущих какой-либо деятельности по продвижению продуктов ISS

IX Требования, предъявляемые к Партнерам, и уровень Партнерского Статуса

Требование / Статус		Авторизованный партнер	Серебряный партнер	Золотой партнер	Платиновый партнер
Наличие у ISS заполненного и подписанного Заявления на Авторизацию		+	+	+	+
Наличие сотрудника, ответственного за взаимодействие с ISS		+	+	+	+
Размещение информации о ISS на сайте Партнера (при его наличии)		-	+	+	+
Проведение мероприятий по продвижению решений ISS (семинары, публикации)		-	-	+	+
Наличие сертифицированного ISS технического специалиста		-	Базовый уровень компетенции	Эксперт	Эксперт
Наличие демонстрационных образцов (список устанавливается отдельным соглашением)		-	-	+	+
Любое из 4-х требований	Минимальный годовой объем закупок ПО ISS	Наличие факта закупки в течение года	480 000 руб.	960 000 руб.	1 500 00 руб.
	Минимальный годовой объем закупок АПК ISS	Наличие факта закупки в течение года	1 600 000 руб.	3 200 000 руб.	5 000 000 руб.
	Минимальное количество проектов, реализованных с использованием продуктов ISS (в год)	-	6	9	12
	Позиция компании на рынке своего региона	-	-	Сильная (Топ-100)	Лидер (Топ-10)

«-» – параметр, не имеющий решающего значения