

Партнерская программа компании Инполюс.

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Программа – партнерская программа компании Инполюс;

Компания – Компания Инполюс (ООО «Инполюс» 127287, Россия, г Москва, ул. 2-я Хуторская, д.38А, стр.9, офис 327 телефон: +7 (495) 274-01-91 Эл. почта: info@inpolus.ru)

Авторизованный партнер – организация, выполнившая требования настоящей программы и получившая соответствующий Сертификат от Компании;

Партнер – организация, претендующая на получение статуса Авторизованного Партнера;

Сертификат – документ, выпускаемый компанией в подтверждение статуса Авторизованного партнера;

Уровень партнерства (Статус) – присваивается Авторизованному Партнеру в зависимости от выполнения последним Требований Программы в большей или меньшей степени. Чем более высокий Статус в Программе достигает Партнер, тем большее количество полномочий ему предоставляется Компанией;

Программные продукты (лицензии) - программные продукты (лицензии) производства Компании включая, но не ограничиваясь: Polus ESB, Service Registry, Enterprise Scheduler, Data Manager;

Конечный пользователь – юридическое либо физическое лицо, приобретающее лицензии Компании для собственного использования в соответствии с условиями действующего Лицензионного соглашения с конечным пользователем.

Сертификат на право получения технической поддержки (Сертификат ТП) – сертификат на техническую поддержку Программных продуктов во 2-й последующие годы после их приобретения Конечным пользователем;

Требования – требования настоящей Программы, при выполнении которых Партнеру присваивается статус Авторизованного партнера;

Основное контактное лицо – сотрудник Партнера, уполномоченный по вопросам Программы.

Основной e-mail – e-mail Партнера, используемый для всех Коммуникаций по вопросам Программы.

2. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

2.1. Настоящая Программа описывает правила взаимодействия Партнера, предоставляющей на открытом рынке Программные продукты (лицензии) и/или Сертификаты ТП Компании Конечным пользователям;

2.2. Участие в программе предоставляет Партнеру (в зависимости от Статуса) следующие полномочия:

- выступать в качестве реселлера (продавца) программных продуктов (лицензий) Компании;
- выступать в качестве реселлера (продавца) Сертификатов ТП;
- размещать на своем интернет-сайте и других ресурсах информацию о Партнерстве с Компанией с указанием своего партнерского Статуса;
- Использовать материалы с сайта inpolus.ru
- получать все необходимые материалы для оказания технической поддержки (патчи, апдейты, инструкции и т.д.);

- получать программные продукты Компании для целей демонстрации конечным пользователям
- получать программные продукты Компании для целей обучения сотрудников;
- выполнять работы, связанные с использованием лицензированных программных продуктов Компании;
- участвовать в оказании технической поддержки конечного пользователя (1-я и 2-я линии);
- участвовать в маркетинговых акциях Компании;
- проводить обучение технических специалистов по работе с программными продуктами Компании.

2.3. Уровни партнерства (Статусы), доступные Партнеру: «АВТОРИЗОВАННЫЙ ПАРТНЕР»; «ПРЕМИУМ ПАРТНЕР»

3. ТРЕБОВАНИЯ К ПАРТНЕРУ И ЕГО ПОЛНОМОЧИЯ

3.1. Обязательным требованием участия Партнера в Программе является - наличие подписанных договоров на поставку программного обеспечения (лицензионный договор) и/или на поставку сертификатов на оказание технической поддержки конечным пользователям (договор поставки сертификатов по оказанию технической поддержки), а также договора о конфиденциальности;

3.2. В зависимости от Статуса Авторизованный партнер должен соответствовать следующим критериям:

Наименование критерия:	АВТОРИЗОВАННЫЙ ПАРТНЕР	ПРЕМИУМ ПАРТНЕР
1. Наличие согласованного с Компанией бизнес-плана:	+	+
план продаж лицензий на календарный год	+	+
план продаж сертификатов ТП на календарный год	+	+
план проведения маркетинговых мероприятий	-	+
план обучения и сертификации технических специалистов Партнера	- *	+
2. Наличие технических специалистов (инженеров), подтвердивших свою квалификацию по работе с продуктами Компании	2*	3 и более **
3. Наличие у Партнера службы технической поддержки (Help Desk), обеспечивающий 1-ю и 2-ю линию поддержки конечных пользователей	+	+

* По заявлению Партнера Компания может предоставить отсрочку до 3-х месяцев по критерию «Наличие технических специалистов (инженеров)...» для их обучения и сертификации. В этом случае Партнером предоставляется план обучения/сертификации сотрудников. В случае невыполнения указанного выше требования через 3 месяца, авторизация Партнера аннулируется.

** При наличии у Партнера 3-х и более технических специалистов, партнер должен обеспечить наличие как минимум одного менеджера по продажам продуктов Компании.

3.3. В зависимости от Статуса Авторизованный партнер получает следующие полномочия от Компании:

Полномочия:	АВТОРИЗОВАННЫЙ ПАРТНЕР	ПРЕМИУМ ПАРТНЕР
1. выступать в качестве реселлера (продавца) программных продуктов (лицензий) Компании	+	+
2. выступать в качестве реселлера (продавца) Сертификатов ТП	+	+

3. размещать на своем интернет-сайте и других ресурсах информацию о Партнерстве с Компанией с указанием своего партнерского Статуса	+	+
4. Использовать материалы с сайта inpolus.ru	+	+
5. получать все необходимые материалы для оказания технической поддержки (патчи, апдейты, инструкции и т.д.)	+	+
6. получать программные продукты Компании для целей демонстрации конечным пользователям	+	+
7. получать программные продукты Компании для целей обучения сотрудников	+	+
8. выполнять работы, связанные с использованием лицензированных программных продуктов Компании	+	+
9. участвовать в оказании технической поддержки конечного пользователя (1-я и 2-я линии)	+	+
10. участвовать в маркетинговых акциях Компании	-	+
11. проводить обучение технических специалистов по работе с программными продуктами Компании	-	+

4. ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ПАРТНЕРА В ПРОГРАММЕ

- 4.1. Для регистрации в программе Партнер заполняет анкету, расположенную на сайте <https://www.inpolus.ru/partners/#how> или направляет её на электронный адрес partner@inpolus.ru.
- 4.2. На указанный в анкете e-mail Партнера высылаются текст договоров (лицензионного; на поставку сертификатов по техподдержке; о конфиденциальности) для согласования и подписания.
- 4.3. После подписания Партнер отправляет договоры в адрес Компании.
- 4.4. Компания проверяет Партнера на соответствие Требованиям, подписывает договоры со своей стороны, а также выпускает Сертификат Авторизованного партнера.
- 4.5. При выпуске Сертификата Партнеру присваивается уникальный номер (Partner ID).
- 4.6. Сертификат выдается сроком на 1 год.

5. ПОРЯДОК ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМПАНИИ И АВТОРИЗОВАННОГО ПАРТНЕРА ПРИ РАБОТЕ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ

- 5.1. Все сообщения, касающиеся Программы (изменения, дополнения, текущее взаимодействие и т.д.) отправляются Компанией на e-mail, указанный Партнером при регистрации в качестве Основного e-mail-а по вопросам партнёрской Программы. Партнер обязуется поддерживать указанный e-mail в рабочем состоянии всё время действия программы.
- 5.2. В случае необходимости замены Основного контактного лица по вопросам партнёрской Программы, Партнер сообщает об этом со своего Основного e-mail-а, либо (при невозможности) с e-mail-а Генерального директора. То же относится к замене Основного e-mail-а.
- 5.3. Все сообщения Партнера, касающиеся размещения и дальнейшей обработки заказов должны отправляться с Основного e-mail-а Партнера.
- 5.4. Компания имеет право проверять соблюдение Авторизованным Партнером Требований в течение срока действия Сертификата, если сочтет указанную проверку необходимой.
- 5.5. По истечении срока действия Сертификата Компания проверяет Партнера на соответствие Требованиям и выпускает сертификат на следующий срок.

6. ПОРЯДОК ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОГРАММУ

- 6.1. Компания имеет право вносить в Программу изменения, касающиеся объема полномочий Партнера и Требований. Партнер уведомляется о предстоящих изменениях в Программе письмом на Основной e-mail не позднее, чем за 30 календарных дней до внесения изменений.

7. ПОРЯДОК ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

- 7.1. Цены на продукты Компании устанавливаются в соответствии с прайс-листом, присылаемым на Основной e-mail Партнера.
- 7.2. В качестве вознаграждения Партнеру предоставляется скидка от цены продуктов по прайс-листу.
- 7.3. Размер скидки определяется в дополнительных соглашениях к договорам с Партнером (лицензионного, на поставку сертификатов по техподдержке и т.д.).

8. ПОРЯДОК РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗОВ

- 8.1. Для размещения заказа Партнер направляет письмо со своего Основного e-mail-а на адрес: partner@inpolus.ru. В письме указываются: Partner ID, информация о конечном пользователе (наименование, ИНН, адрес, телефон, контактное лицо по вопросам эксплуатации программного обеспечения), номенклатуру и количество продуктов.
- 8.2. В ответном сообщении Компания присылает Партнеру спецификацию с указанием артикулов, наименований продуктов, количествами и ценами.
- 8.3. . В случае согласия Партнера со Спецификацией, Компания выставляет счет, который оплачивается Партнером в соответствии с условиями Лицензионного договора или Договора поставки.
- 8.4. Лицензии (и/или сертификаты технической поддержки) отправляются в электронном виде на Основной e-mail Партнера.
- 8.5. Далее формируются и подписываются сторонами документы о передаче (акты, накладные и т.п.) в соответствии с условиями Лицензионного договора или Договора поставки.

9. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ

- 9.1. Для продажи программных продуктов Компании и/или сертификатов технической поддержки участие Партнера в Программе является обязательным.
- 9.2. Лицензии (неисключительные права пользования) программными продуктами, переданными конечному пользователю Партнером, который на момент передачи лицензий не являлся Авторизованным, могут быть признаны недействительными (на усмотрение Компании).
- 9.3. Партнер берет на себя обязательства обеспечить возможность проведения аудита Конечного пользователя со Стороны Компании с целью определения соответствия количества купленных лицензий и реально используемых.
- 9.4. Условия Программы не являются публичной офертой. Окончательное решение о приеме Партнера в программу принимает Компания.