

Геннадий Басов
коммерческий директор



Партнерская политика АО «ИнфоТеКС»



Партнерская политика

Зачем

Политика – совокупность мер и действий, направленных на достижение заведомо заданного результата

- Заданный результат – п 1.1. Партнерского соглашения:
«Производитель, имея желание расширить рынок и объем сбыта своего программного и программно-аппаратного обеспечения и прав на него (далее, Продукции)...»
- Партнерская политика – набор правил, обязательных к исполнению как ИнфоТеКС, так Партнерами.
- Все Партнеры должны соблюдать условия Партнерской политики.

Партнерская политика

Зачем

- Партнерская политика – приложение к Партнерскому соглашению.
- Партнер принимает условия Партнерской политики, подписывая Партнерское соглашение.
- Нельзя быть Партнером ИнфоТеКС, не приняв Партнерскую политику
- Партнерская политика не корректируется под конкретного Партнера. Вносимые изменения отражаются на всех Партнерах.

Партнерская политика

ОСНОВЫ



Задаёт **условия** для начала и продления Партнерства



Формирует **размер** Партнерской скидки и статус Партнера



Определяет условия и **сроки** поставок и порядок резервирования оборудования



Описывает **виды** взаимодействия (информационное, маркетинговое, техническое)

реализация



ИнфоТеКС должен



Своевременно **извещать**
Партнеров о изменениях в
прайс-листе



Заблаговременно **публиковать**
новости об изменениях в
жизненном цикле продуктов



На основе прогнозов от
Партнеров **формировать**
складские запасы и
планировать производство



Отвечать на запросы Партнеров о
нахождении продуктов ИнфоТеКС в
реестрах, наличии сертификатов и
планах по выпуску продуктов

Партнер должен

- Придерживаться рекомендуемого уровня цен. Все коммерческие предложения, цены в контрактах должны быть прозрачными и «считаемыми».
- Ориентироваться на реальные, а не желаемые сроки поставок.
- Отслеживать (уточнять у ИнфоТеКС):
 - нахождение продуктов в реестрах и статус сертификации
 - новости о жизненном цикле продуктов
 - появление новых продуктов
 - изменение прайс-листов и номенклатуры

Испытания, демонстрации, пилотные проекты:

- ИнфоТеКС **предоставляет** оборудование, лицензии
- Партнер должен **привлекать** ИнфоТеКС к созданию программы и методики испытаний
- Партнер должен проводить испытания только с привлечением **сертифицированных специалистов** либо сотрудников ИнфоТеКС
- Партнер обязуется предоставить ИнфоТеКС **отчет** о проведении испытаний, пилота
- Партнер обязуется **вернуть** ИнфоТеКС оборудование

Маркетинговый фонд



ИнфоТеКС может оплатить **до 50%** затрат на маркетинговую активность Партнера. **Может, но не обязан!**



На величину компенсации прямое влияние оказывает **количество вендоров**, участвующих в активности Партнера



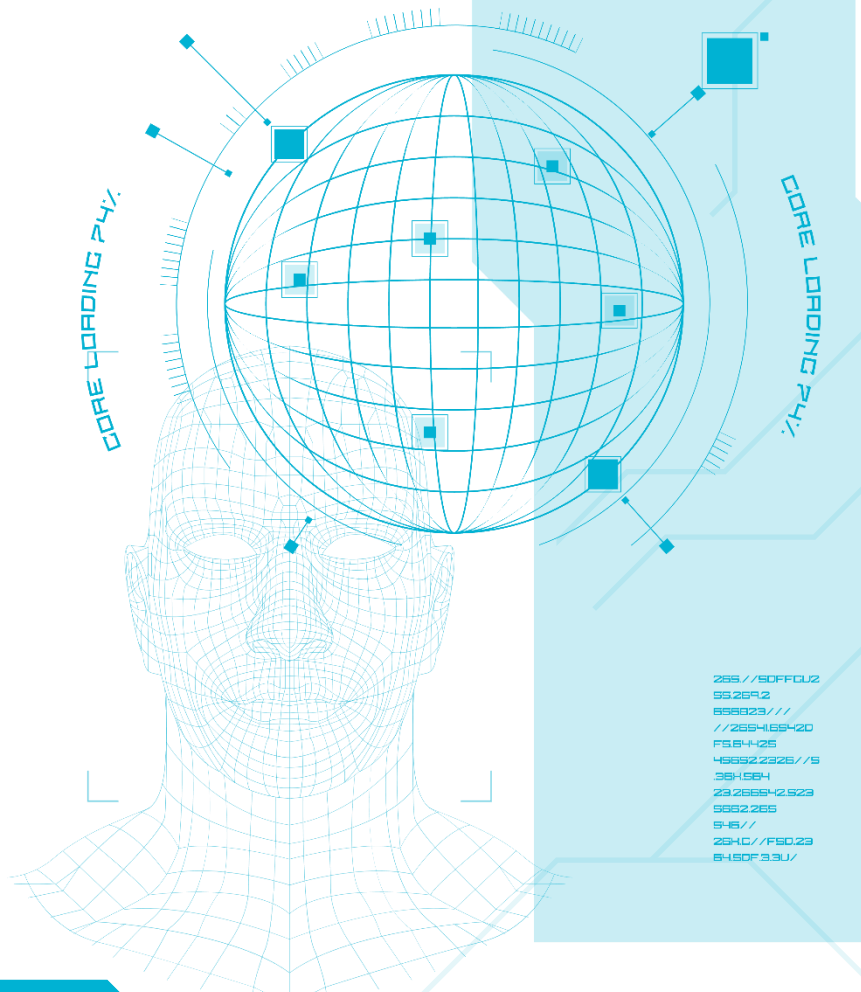
ИнфоТеКС принимает решение об участии в маркетинговой активности Партнера исходя из своих соображений



Компенсация происходит **только при предоставлении** всех необходимых документов и отчетных материалов

> Подробности в презентации Ирины Комовой! <

Сложности и запреты



Сложности



Назначение единственных поставщиков для ряда Государственных систем и Заказчиков



Работа в рамках ГОЗ



Грязная конкурентная борьба

Запреты



Сведение личных счетов
с использованием
Партнерской политики



Организация
сговоров



Требования к ИнфоТеКС
сформировать
«правильную» цепочку
поставки



Ответы на вопросы

Подписывайтесь на наши соцсети



vk.com/infotecs_news

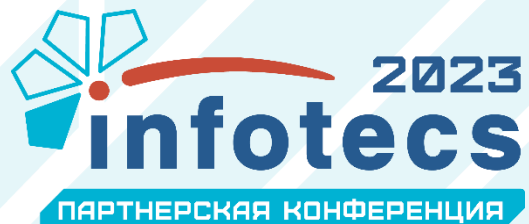


https://t.me/infotecs_official



rutube.ru/channel/24686363





Спасибо за внимание!

При поддержке



m[≡]rlion

AXOFT

РУТОКЕН
КОМПАНИЯ ПРАКТИВ

