

О КОМПАНИИ (0.5 стр.)

Компания **Kerio Technologies Inc.** занимается разработкой инновационных технологий в области интернет-безопасности, выпускает системы для информационного взаимодействия, совместной работы и обеспечения безопасности при работе в сети Интернет для малых и средних предприятий и организаций по всему миру. Компания Kerio — партнер корпорации Microsoft со статусом Microsoft Gold Certified Partner, а также участник программы Mac Developer Program и консорциума CalConnect, занимающегося вопросами календарей и расписаний. С компанией Kerio сотрудничают более 5 000 партнеров, обслуживающих более 50 000 клиентов в 108 странах мира. В число ее технологических партнеров входят: Sophos, Zvelo, VMware, Parallels и Notify Technology Corporation.

Факты и цифры

Год основания: 1997

Официальный сайт: <http://www.kerio.ru>

ПРОДУКТЫ (1,5 стр.)

- Kerio Connect Cloud
- Kerio Connect Server
- Kerio Control
- Kerio Operator
- Samepage

Подробное описание продуктов Kerio и их ключевые преимущества

ОБЗОР	
Kerio Connect Cloud	Kerio Connect Cloud предоставляет доступ к электронной почте корпоративного уровня, общим календарям и контактам, мгновенным сообщениям и многому другому — в виде организованной размещенной облачной службы на платформе Kerio Connect с оплатой по мере использования. Kerio Connect Cloud упрощает управление ИТ-инфраструктурой, устраняя необходимость в развертывании на местах и управлении собственными службами электронной почты. Интуитивно понятная и простая в использовании служба Kerio Connect Cloud обеспечивает уровень безопасности и поддержки, соответствующий профессиональной службе электронной почты. Также Kerio Connect Cloud встраивается в имеющееся ИТ-окружение без ущерба для функциональности или необходимости для конечных пользователей вносить нежелательные изменения в их работу.

Kerio Connect Server	<p>Система корпоративного класса: электронная почта, календари, контакты, задачи, чат и многое другое</p> <p>Превосходная альтернатива Microsoft Exchange, широко известная и хорошо зарекомендовавшая себя система Kerio Connect не требует значительных эксплуатационных расходов и соответствует потребностям малых и средних компаний. Система обладает непревзойденной гибкостью в развертывании и обеспечивает поддержку широкого ряда мобильных устройств. Сотрудники компаний могут продолжать использовать любимые почтовые клиенты, а также простой в освоении клиент Kerio Connect для веб-доступа. Kerio Connect — стабильная система, так что вы сможете сосредоточиться на выполнении своих задач, а не бороться с неожиданными простоями и не заниматься восстановлением данных. Простота развертывания и администрирования была одной из основных задач при разработке системы. Требуемая меньших затрат на лицензирование, обслуживание и оборудование, система Kerio Connect значительно более экономически эффективна по сравнению с другими предложениями на рынке.</p>
Kerio Control	<p>Kerio Control — это комплексное решение в области безопасности, объединяющее несколько функций — в том числе межсетевой экран (файервол) и маршрутизатор, систему обнаружения и предотвращения вторжений (IPS), антивирус, VPN и фильтр содержимого. Эти широкие возможности и непревзойденная гибкость в развертывании делают Kerio Control идеальным выбором для малых и средних предприятий.</p> <p>Kerio Control может быть рассмотрен в качестве альтернативы Microsoft Forefront TMG.</p>
Kerio Operator	<p>Телефонная система корпоративного класса без сложностей, присущих данным системам. Kerio Operator представляет собой систему на основе стандартов VoIP, заменяющую традиционную АТС. Разработанная специально для небольших и средних компаний, эта система помогает экономить деньги и время на администрирование, в то же время предлагая пользователям широкие возможности.</p> <p>Вы получаете передовые функции обработки и маршрутизации вызовов, обычно имеющиеся только в дорогостоящих телефонных системах, в том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Автосекретарь • Очереди звонков • Конференц-связь • Переадресация, перехват, парковка и запись вызовов • Видео вызов • Поддержка факсимильных сообщений • Громкая связь • Интеграция с Salesforce.com и другими CRM-системами

	<ul style="list-style-type: none"> • Голосовая почта • Функция "Click to call" • И многое другое...
Samepage	<p>Объединяет рабочие группы и упрощает совместную работу.</p> <p>Очень часто поддерживаемые рабочие группы испытывают затруднения в обмене информацией и обсуждениях, связанных с проектом. В конце концов рабочие материалы проекта накапливаются и рассеиваются по файлообменным ресурсам, цепочкам писем и автономным компьютерам.</p> <p>Samepage дает возможность создавать, организовывать и обмениваться разнообразными рабочими материалами благодаря доступу к ним из единого, интуитивно понятного интерфейса.</p>

Подробную информацию о продуктах Kerio, а также маркетинговые и рекламные материалы можно получить на [партнерском сайте](#).

ПРАВИЛА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ ПАРТНЕРАМИ (1 стр.)

Данный документ содержит правила продвижения торговой марки Kerio, а также продукции Kerio в любом маркетинговом материале (вебсайт, маркетинговый документ и т.д.). Партнеры Kerio должны соблюдать данные правила при продвижении торговой марки и продукции Kerio:

1. На первом и/или наиболее видном месте любого маркетингового документа, содержащего упоминание о наших торговых марках Kerio и/или Samepage, необходимо использовать символ ® (Kerio®, Samepage®) для указания принадлежности данных торговых марок Компании Kerio Technologies Inc.

2. На первом и/или наиболее видном месте любого маркетингового документа, где наша торговая марка Kerio появляется в сочетании с любым наименованием нашего продукта, необходимо использовать символ ® между маркой Kerio и наименованием продукта (например Kerio® Connect) для указания принадлежности данной торговой марки Компании Kerio Technologies Inc., в случае если торговая марка является частью наименования продукта.

3. Также на первом и/или наиболее видном месте документа, где используется любое наименование продукта Kerio, необходимо использовать наименование продукта Kerio в качестве определения в сочетании со следующими подчеркнутыми описаниями продукта.

Kerio® Connect - почтовый сервер ИЛИ Kerio® Connect - облачная служба электронной почты

- *Kerio® Control - межсетевой экран (файрвол)*
- *Kerio® Operator - система телефонии*
- *Samepage® - служба совместной работы*

4. Любой маркетинговый документ, используемый для продажи любого продукта Kerio Technologies, должен включать следующее уведомление в нижнем колонтитуле:

«Kerio® и связанные с ним услуги являются торговыми марками компании Kerio Technologies Inc.»

- Для партнерского маркетинга и при продаже службы совместной работы Kerio Samepage должно быть включено следующее уведомление:
«Samepage® является торговой маркой компании Kerio Technologies Inc.»

5. Запрещается представление продуктов и услуг Kerio в качестве ваших продуктов и услуг.

6. Запрещается использовать торговые марки Kerio в сочетании с вашими продуктами и услугами для привлечения внимания.

7. Запрещается создавать и использовать какие-либо торговые марки и корпоративные наименования, включающие торговую марку Kerio.

8. Запрещается использовать торговые марки Kerio в ваших доменных именах или на первом месте в URL адресах.

ПОЛИТИКА ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ (6,5 стр.)

Новая покупка

Минимальная поставка - серверная лицензия, включающая 5 пользователей. Если клиенту необходимо количество пользователей больше 5, приобретаются дополнительные лицензии (пакетами по 5 пользователей). Номер лицензии при этом не меняется.

Количество лицензий всегда должно быть кратно 5!

Первичная покупка уже включает в себя подписку (Software Maintenance, SWM) на 1 год (действует с момента активации серверной лицензии).

К первоначальной покупке можно приобрести дополнительное продление еще на 1 год, что в сумме даст 2 года действующей подписки.

Количество серверных лицензий должно совпадать с количеством серверов у клиентов.

Если в сеть одновременно выйдут два сервера, используя при этом один номер лицензии, то лицензия заблокируется как пиратская.

Правила лицензирования

В Kerio Connect, необходимое количество лицензий рассчитывается исходя из числа требуемых физических почтовых ящиков.

Псевдонимы и листы рассылки не учитываются.

В Kerio Control лицензируются пользователи, т.е. количество лицензий рассчитывается исходя из количества человек (учетных записей) в компании, имеющих доступ к сети Интернет в единицу времени. Каждый пользователь может подключаться с 5 различных IP- устройств одновременно.

Статистика поведения пользователей в сети Интернет собирается только при наличии учетных записей.

В Kerio Operator лицензируются пользователи, имеющие доступ к данному продукту. Каждый пользователь может иметь 3 добавочных номера.

Апгрейд

С 30.07.2012 апгрейдом называется любое изменение существующей лицензии: добавление пользователей, добавление расширений (антивируса Sophos, Kerio Control Web Filter или ActiveSync, продление Software Maintenance (SWM), переход на версию ФСТЭК). При заказе апгрейда клиенту необходимо предоставить партнеру номер серверной лицензии, а партнер передает этот номер дистрибьютору. Номер лицензии можно посмотреть на титульной странице продукта, а также в файле с расширением «key».

При размещении заказа на апгрейд убедитесь, что у клиента активированы все предыдущие лицензии.

После апгрейда номер лицензии остается неизменным.

Без предоставления номера лицензии приобрести апгрейд невозможно.

Продление лицензии Software Maintenance (SWM)

Действующая подписка (SWM) дает пользователю следующие преимущества:

- возможность обращаться в техническую поддержку;
- возможность бесплатного перехода на новые версии;
- работа расширений (антивирус Sophos, Kerio Control Web Filter, ActiveSync)

Тип SWM должен совпадать с типом основного продукта. Если основной продукт был куплен с антивирусом, то и продлеваться SWM должна с антивирусом. И наоборот - если основной продукт был куплен без антивируса, то продлеваться SWM должна без антивируса.

Стоимость продления SWM составляет примерно 33% от первоначальной стоимости продукта.

Общее количество лицензий продления SWM должно быть равно общему количеству лицензий продукта. Т.е продление SWM приобретается как для серверной лицензии, так и для дополнительных пользовательских лицензий.

Дата начала действия продления SWM отсчитывается с момента окончания предыдущей SWM, т.е. если после окончания SWM следующая SWM была приобретена только через 3 месяца, клиенту придется заплатить за эти 3 месяца.

Пример: Продукт был приобретен в мае 2009 г., в мае 2010 г. подписка закончилась и не была продлена. В июле 2010 г. было приобретено продление подписки. Данная подписка будет действовать до мая 2011 г., т.е. будет засчитан просроченный период.

Подписка на дополнительные лицензии, приобретенные в течение года с момента покупки базовой лицензии, истекает вместе с подпиской базовой лицензии.

Пример: если базовая лицензия была приобретена 1 января, а дополнительная лицензия 15 марта, то обе лицензии истекут 1 января следующего года.

Использование лицензии с истекшей SWM

Лицензии на основные продукты Kerio (Connect, Control, Operator) являются бессрочными, и клиент может продолжать ими пользоваться даже при истекшей подписке. Однако, после истечения подписки клиент лишится следующих преимуществ:

- Возможность перехода на новые версии продукта, выпущенные после истечения срока действия подписки;
 - Возможность получать техническую поддержку;
- Более того, после истечения подписки отключаются некоторые важные функции, а именно:
- Интегрированный антивирус Sophos прекратит работать через 60 дней после истечения срока действия подписки;
 - Спам-фильтр Grey Listing прекратит работу;
 - Kerio Control Web Filter прекратит работу;
 - ActiveSync прекратит работу;
 - Прекратятся обновления IDS/IPS.

Дополнительные плагины (расширения лицензии)

Антивирус Sophos, категоризатор веб-сайтов Kerio Control Web Filter и плагин для поддержки ActiveSync являются расширениями лицензии, и могут быть приобретены как при покупке нового продукта, так и добавлены к лицензии позже (обязательно наличие действующей подписки). Дополнительные расширения (Sophos, Kerio Control Web Filter и ActiveSync) приобретаются на то же количество пользователей, что и основной продукт.

Переход от «чистой» версии на версию, содержащую плагины, не влияет на срок действия подписки первоначально приобретенной лицензии.

Если клиент хочет приобрести дополнительный плагин на лицензию с истекшей подпиской, то необходимо предварительно продлить подписку на продукт, и только потом приобретать плагины.

Продление для основной лицензии и плагины могут быть размещены в одном заказе.

Если клиент хочет, чтобы это было два разных заказа, то сначала размещается заказ на продление (SWM), которое необходимо активировать, после чего можно размещать заказ на плагины.

Дозакупка дополнительных пользователей

Дополнительные пользователи могут быть приобретены в любой момент в независимости от срока действия подписки. При этом срок действия подписки на основную лицензию не изменяется.

Дозакупка дополнительных пользователей при истекшей подписке

Для того чтобы докупить пользователей без продления подписки на основную лицензию, необходимо убедиться, что у клиента «чистая» лицензия, которая не содержит в себе плагинов (Web Filter, AV, ActiveSync).

Если лицензия содержит в себе плагин, есть 2 пути:

- Клиент продлевает подписку (SWM) и докупает лицензии;
- Удаляем AV/Web Filter/ActiveSync и докупаем лицензии (в случае нежелания клиента продлевать SWM).
- Удаление плагинов происходит по запросу на info@kerio.ru

Дозакупка пользователей при действующей подписке

Структура дополнительных пользователей должна совпадать со структурой основной лицензии (наличие/отсутствие плагинов).

Пример: Было куплено 20 лицензий Kerio Connect с антивирусом, через какое-то время понадобилось купить еще 20 дополнительных лицензий. Эти дополнительные лицензии покупаются тоже с антивирусом.

При дозакупке дополнительных пользователей действует пропорциональный расчет SWM.

Правила расчета пропорционально изменяющейся стоимости SWM

Если вы делаете апгрейд лицензии (добавляете новых пользователей или расширения ФСТЭК, Sophos, Web Filter, Active Sync), то на данный апгрейд распространяется пропорциональная система оплаты Software Maintenance. При этом стоимость апгрейда зависит от того, является ли SWM действующей на данный момент или нет.

Апгрейд при действующей SWM

Если SWM является действующей, то стоимость данного апгрейда рассчитывается исходя из количества месяцев, оставшихся до окончания SWM базовой лицензии (число месяцев округляется до 3, 6, 9 или 12). Минимальный временной период SWM - 3 месяца. Если вы покупаете дополнительные пользовательские лицензии, например, через 4 месяца после приобретения базовой лицензии, т.е. до конца действия SWM остается 8 месяцев - то вы заплатите только за 9 месяцев.

Формулы расчета стоимости апгрейда с учетом пропорциональной SWM:

До окончания действия SWM базовой лицензии осталось 1-3 месяца: $L - \frac{3}{4}M$;
(вычитаем 3 неиспользованных квартала SWM)

До окончания действия SWM базовой лицензии осталось 4-6 месяцев: $L - \frac{1}{2}M$
(вычитаем 2 неиспользованных квартала SWM)

До окончания действия SWM базовой лицензии осталось 7-9 месяцев: $L - \frac{1}{4}M$
(вычитаем 1 неиспользованный квартал SWM)

До окончания действия SWM базовой лицензии осталось 10-12 месяцев: L
(полная оплата годовой SWM)

Апгрейд при истекшей SWM

Если SWM истекла, то стоимость апгрейда рассчитывается как разница между прайсовой стоимостью дополнительных лицензий или дополнений и прайсовой стоимостью их SWM. Соответственно, SWM на данный апгрейд, как и на базовую лицензию, распространяться не будет.

Формула расчета стоимости апгрейда при истекшей SWM: L - M

L - число в колонке LICENSE (полная цена лицензии)

M - число в колонке MAINTENANCE (цена SWM за год)

Пример: у клиента установлен Kerio Control с лицензиями на 25 пользователей. Срок SWM установленного продукта истекает в январе 2013г. В августе 2012 клиент хочет добавить еще 10 пользователей. До окончания действия SWM осталось 5 месяцев. В таком случае в стоимость лицензий на этих 10 пользователей будет входить стоимость не 12-ти, а 6-ти месяцев SWM. Т.е. клиент заплатит: $248 \text{ €} - 82:2 = 207\text{€}$ (с НДС) (стоимость 10 пользовательских лицензий по прайсу, минус стоимость 6 месяцев SWM (прайсовая цена SWM, деленная на 2).

**Антивирус Sophos, Kerio Web Filter и ActiveSync приобретаются только в качестве дополнений к основному продукту, они не могут быть приобретены или продлены отдельно.

***Все цены даны с НДС. Для получения цены без НДС необходимо цену из прайса разделить на 1,18

Активация апгрейда

Для активации апгрейда необходимо открыть pdf файл «Activation Link» в **Adobe Reader**, перейти по ссылке, которая называется Activation link, после чего обновить сведения о лицензии через консоль администрирования продукта или сайт Kerio (<https://secure.kerio.com/reg/?lang=ru>).

Вопросы, которые пользователь не сможет решить самостоятельно

Следующие вопросы клиент не сможет решить самостоятельно, и для их решения нужно обращаться на info@kerio.ru:

- Изменение названия организации

Для смены названия организации владельца лицензии (в случае изменения названия юр. лица, в случае передачи прав пользования, и пр.) достаточно предоставить номер серверной лицензии и новое название организации. Запрос на официальном бланке не требуются. Юридические вопросы, связанные с передачей прав использования ПО, пользователь решает самостоятельно.

- Смена типа лицензии (Commercial/ GOV/EDU/FSTEK)
- Уменьшение общего числа пользователей
- Удаление дополнительных сервисов (Web Filter, AV, ActiveSync)
- Активация дополнительных лицензий/ продлений/ плагинов, приобретённых до 30.07.2012

- Перераспределение пользовательских лицензий между серверами (разделение или слияние)

Перед обращением убедитесь, что выполнены следующие требования:

- продукты имеют одну и ту же структуру
- срок действия подписки лицензий имеет разницу не более 1 месяца.

(в противном случае лицензии будут приведены к меньшей дате).

Все выше перечисленные изменения необратимы!

ФСТЭК версия для Kerio Control

Сертифицированная ФСТЭК версия Kerio Control является отдельным продуктом и имеет свой собственный дистрибутив.

Пользователь «стандартной» версии не может установить сертифицированную версию продукта без приобретения апгрейда.

- Для перехода на ФСТЭК версию клиент должен иметь действующую подписку.
- Для перехода на ФСТЭК версию для организаций, имеющих GOV/EDU версии продукта, предварительно нужно изменить тип лицензии на коммерческую.
- Версия перестает быть сертифицированной если пользователь обновил ее.
- Сертификат соответствия (<http://www.kerio.ru/sites/default/files/sert2794001.jpg>) имеет только основной продукт **Kerio Control**. VPN, AV и Web Filter не сертифицированы.

При апгрейде со стандартной на ФСТЭК версию пользователю необходимо удалить предыдущую версию Kerio Control (в том случае если версия пользователя выше версии 7.2). На более ранние версии (до 7.2), ФСТЭК версию можно просто поставить «сверху».

В поставку сертифицированной версии входит сертификат соответствия и физический носитель с дистрибутивом (приобретается отдельно, не включен в стоимость лицензии).

Переустановка программных продуктов

Для переустановки продукта с одной операционной системы на другую, либо при переустановке с одного сервера на другой, покупка новой лицензии не требуется.

При переустановке продукта с действующей подпиской, достаточно удалить старую версию и установить новую, после чего активировать ее имеющимся ключом.

При переустановке лицензии с истекшей подпиской, клиенту первоначально нужно определить доступную ему версию (все версии, вышедшие на момент действия подписки).

Посмотреть версии можно на сайте загрузок:

<http://www.kerio.ru/ru/connect/history> **Kerio Connect**

<http://www.kerio.ru/ru/control/history> **Kerio Control**

<http://www.kerio.ru/ru/operator/history> **Kerio Operator**

После чего скачать подходящую версию из архива <http://download.kerio.com/archive/>

Правила оказания технической поддержки:

- Техническая поддержка предоставляется бесплатно на территории России и стран СНГ;
- Техническая поддержка предоставляется клиентам с действующей Software Maintenance или с зарегистрированной пробной лицензией (клиент обязан предоставить номер лицензии);
- Техническая поддержка предоставляется бесплатно партнерам, при наличии Support ID (можно посмотреть в своем аккаунте на партнерском портале (<https://partners.kerio.com/et.cfm>));
- Англоязычная техническая поддержка 24/7 предоставляется пользователям с лицензиями, зарегистрированными на территории России и стран СНГ.

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА (1 стр.)

Преимущества программы:

В рамках партнерской программы Kerio наши партнеры получают все необходимое для достижения успеха. Существуют три уровня бесплатного партнерства: авторизованный, сертифицированный и предпочтительный. В представленной ниже таблице указаны требования и преимущества для каждого из них.

	АВТОРИЗИРОВАННЫЙ	СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ	ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЙ
Преимущества			
МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕСУРСЫ			
Рекламные баннеры	✓	✓	✓
Эмблемы	✓ ✓	✓ ✓	✓ ✓
Сопутствующие маркетинговые	✓	✓	✓
Изменяемые презентации	✓	✓	✓
Партнерский поисковик Kerio: список	✓	✓	✓
Партнерский поисковик Kerio: эмблемы и профили компаний	✓	✓	✓ ✓
Направление клиентов к партнерам		✓	Приоритет ✓
Совместные маркетинговые программы		✓ ✓	Приоритет ✓
Совместные веб-трансляции		✓	Приоритет ✓
Участие в программе Market Development Funds		✓ ✓	Приоритет ✓
Привилегированные пресс-релизы		✓	✓
ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДАЖ			
Внутренние продажи и поддержка	✓	✓	✓
Консультирование с инженерами по сбыту	✓	✓	✓
Вознаграждения за продажу	15%	25%	25%
Доступ к партнерскому portalу	✓	✓	✓
Доступ к продлению подписок	✓	✓	✓
Отдельный менеджер по работе с партнерами		✓	✓

ОБУЧЕНИЕ И ПОДДЕРЖКА			
Веб-трансляции (интерактивные и по запросу)	✓	✓	✓
Учебные семинары для	✓	✓	✓
Техническая поддержка	✓	Ускоренная	Ускоренная
NFR-лицензии на программное обеспечение	На 1 год Продление при минимальных продажах	На 1 год Ежегодное продление	На 1 год Ежегодное продление
Эксклюзивные сведения о будущих технических		✓	✓
СООБЩЕСТВО			
Рассылка информационных бюллетеней	✓	✓	✓
Участие в программе бета-тестирования		✓	✓
Участие в ежегодных партнерских конференциях			✓
ТРЕБОВАНИЯ			
КОНТРАКТЫ			
Подписанное соглашение торгового посредничества	✓	✓	✓
Соглашение о неразглашении	✓	✓	✓
СЕРТИФИКАТЫ			
Сертифицированный технический специалист Kerio		✓	✓
Сертифицированный специалист по продажам Kerio		✓	✓
МАРКЕТИНГ			
Реклама компании Kerio на веб-		✓	✓
ТРЕБОВАНИЯ К ПРОДАЖАМ			
Ежегодный объем продаж		7 500 долларов США (розничные продажи)	15 000 долларов США (розничные продажи)
Прогнозы и квартальные отчеты о деловых операциях			✓

ПАРТНЕРСКИЙ ПОИСКОВИК: ОБНОВЛЕНИЕ ДАННЫХ (1 стр.)

Уважаемые партнеры,

В связи с запуском нового Партнерского Поисковика, мы хотели бы попросить вас проверить и обновить свои данные.

- Зайдите на сайт <http://kerio.bullseyestorelocator.com>.
 - В верхней части страницы выберите страну и начните поиск.
 - Хотим обратить ваше внимание на то, что в данное время поиск по региону недоступен и не все партнеры размещены. Список подготавливается.
- Как только вы найдете свою компанию, проверьте следующие данные:
 - Название компании
 - Адрес

- Телефон
 - Контакт
 - Вебсайт
 - Email
 - Услуги/службы
 - Продукты
 - Уровень партнерства
 - Лого
3. Если информация, указанная в поисковике неверная или вы хотите что-либо изменить, заполните и отправьте нам форму ниже.
- В форму впишите email, который вы используете для входа на Партнерский Портал.
 - Если вы хотите обновить лого, поставьте галочку в поле "изменить лого" и наш сотрудник свяжется с вами для дальнейших инструкций.

**** Если у вас возникли проблемы с отображением формы регистрации в Internet Explorer, попробуйте Firefox или Chrome (подробнее в Часто Задаваемых Вопросах). Браузер блокирует скрипт формы. Для того, чтобы разблокировать форму, нажмите на "Загрузить небезопасный скрипт" и форма появится. В хrome, например, появляется серый значок справа в адресной строке. Вы можете также воспользоваться [данной ссылкой](#) для регистрации.**

ВОЗМОЖНОСТИ «АКСОФТ» (0,5 стр.)

В 2005 году компания «Аксост» получила статус официального дистрибутора Kerio Technologies на территории России.

Заказывая продукты Kerio в «Аксост», Вы получаете:

1. Консультации выделенного продакт-менеджера по электронной почте kerio@axoft.ru.
2. Регулярные online семинары по продуктам и условиям сотрудничества с Kerio.
3. Возможность организации и проведения маркетинговых мероприятий для своих заказчиков при ресурсной и финансовой поддержке «Аксост».
4. Трансляцию новостей, информации об изменениях продуктовой линейки и маркетинговых инициативах вендора.
5. Широкий спектр маркетинговых услуг.