



---

**УТВЕРЖДЕНО**

ФИО \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

Подпись \_\_\_\_\_

**Программа сотрудничества  
по продвижению и распространению  
программных продуктов  
ЗАО «Лаборатория Касперского»  
на территории  
России и стран Закавказья**

*от 01.01.2014г.*

## Содержание

<b><u>ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОГРАММЕ СОТРУДНИЧЕСТВА</u></b> .....	<b>2</b>
КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ .....	2
ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ .....	2
ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ.....	2
ПРИНЦИПЫ СОТРУДНИЧЕСТВА.....	2
ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ.....	2
<b><u>1 ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ</u></b> .....	<b>3</b>
1.1 АВТОРИЗАЦИЯ.....	3
1.2 ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА .....	3
1.3 ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА.....	3
1.4 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ.....	3
<b><u>2 УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА</u></b> .....	<b>4</b>
2.1 <u>РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ</u> .....	4
2.2 <u>ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ</u> .....	7
2.3 <u>ПРОДАЖИ ПО МОДЕЛИ ПОДПИСКИ</u> .....	8
<b><u>3 ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ</u></b> .....	<b>11</b>
<b><u>4 ОБУЧЕНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ</u></b> .....	<b>11</b>
<b><u>5 КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ</u></b> .....	<b><del>11</del> ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.</b>
<b><u>6 КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ</u></b> .....	<b>11</b>
<b><u>ПРИЛОЖЕНИЕ 1 – ПРОЦЕДУРА ПЕРВИЧНОЙ АВТОРИЗАЦИИ ПАРТНЕРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ»</u></b> .....	<b>12</b>
<b><u>ПРИЛОЖЕНИЕ 2 – УСЛОВИЯ НАЧИСЛЕНИЯ И ВЫПЛАТЫ РИБЕЙТОВ ПАРТНЕРАМ, РАБОТАЮЩИМ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ» (ТОЛЬКО ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ РФ)</u></b> .....	<b>13</b>

# **Распространение бизнес-продуктов ЗАО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья разрешается компаниям только при наличии официальных партнерских отношений.**

## **Общая информация о программе сотрудничества**

### ***Краткая информация***

Программа сотрудничества по продвижению и распространению продуктов ЗАО «Лаборатория Касперского» (далее ЛК) направлена на увеличение объемов продаж и повышению эффективности работы с заказчиками (далее по тексту «Конечный пользователь», «конечный заказчик»). Партнерская программа определяет партнерскую политику ЛК.

### ***Цели программы***

Обеспечить Партнерам оптимальные условия работы, предоставить лучшие продукты и услуги, поддержку и обучение, что позволит Партнерам предлагать качественные, эффективные и конкурентоспособные решения, удовлетворяющие запросам конечных заказчиков.

### ***Задачи программы***

- Предоставлять Партнерам широкий спектр передовых высокотехнологичных продуктов и услуг, востребованных на рынке и обладающих конкурентоспособными ценами
- Обеспечивать Партнерам высокий уровень технической поддержки
- Активно развивать совместную маркетинговую работу с Партнерами
- Создавать и поддерживать единое информационное пространство, позволяющее Партнерам оперативно получать информацию, необходимую для работы с конечными заказчиками, а также эффективно обмениваться информацией с другими Партнерами
- Организовать эффективную обратную связь с Партнерами
- Оперативно оказывать помощь (в том числе консультационную) Партнерам по вопросам связанным с приобретением, распространением и использованием Продуктов ЛК

### ***Принципы сотрудничества***

- Открытость для Партнера, доступность имеющихся ресурсов
- Отсутствие прямых продаж со стороны ЛК
- Поддержка Партнера вне зависимости от статуса

### ***Преимущества для Партнеров***

- Возможность получения дохода не только от распространения продуктов ЛК, но и предоставления заказчикам дополнительных услуг
- Помощь в организации технического обслуживания клиентов
- Рекламно-маркетинговая поддержка
- Помощь в организации маркетинговых мероприятий
- Информационная поддержка
- Льготное обучение, повышение профессионального уровня
- Постоянная доступность всего ассортимента продуктов
- Оперативная доставка продуктов

## **1 Правила участия в программе**

### **1.1 Авторизация**

Для участия в данной программе и получения статуса официального Партнера ЛК, компаниям необходимо пройти процедуру авторизации, соответствующую тому или иному направлению сотрудничества.

Описание возможных вариантов сотрудничества и соответствующих им процедур авторизации и присвоения статуса содержится в разделе 2 настоящего документа.

**ВНИМАНИЕ! ЛК оставляет за собой право отказать в присвоении того или иного Партнерского статуса без объяснения причин.**

### **1.2 Ценовая политика**

Программные продукты (далее по тексту «Программное обеспечение», «Продукты»), доступные Партнерам в рамках данной программы, перечислены в официальном прайс-листе, утвержденном ЛК.

Стоимость ПО определяется в зависимости от типа и количества защищаемых объектов в соответствии с принципами, установленными официальным прайс-листом ЛК.

Цены, указанные в официальном прайс-листе, являются рекомендованными.

### **1.3 Территориальная политика**

Распространение продуктов и решений ЛК на территории России или на международном рынке должно осуществляться только Партнерами ЛК, являющимися резидентами данных государств. Экспорт продуктов и решений ЛК в другие государства недопустим.

### **1.4 Ответственность участников программы**

Все участники данной программы принимают на себя следующие обязательства:

- Соблюдать единую лицензионную политику ЛК;
- Соблюдать территориальную политику по распространению продуктов ЛК;
- Соблюдать авторские права на программы для ЭВМ, разработанные ЛК, а также права на зарегистрированные торговые марки;
- Не производить действия, которые могут нанести вред деятельности или имиджу ЛК;
- Предварительно согласовывать все рекламно-маркетинговые действия, связанные тем или иным образом с продвижением или упоминанием продуктов ЛК;
- При продвижении продуктов ЛК использовать типовые рекламные материалы ЛК, либо производить свои собственные согласно правилам, изложенным в "Руководстве по использованию фирменного стиля Лаборатории Касперского";
- При оформлении корпоративных веб-сайтов, проведении рекламных кампаний и маркетинговых программ, участии в выставках, проведении семинаров, презентаций и конференций, направленных на продвижение продуктов ЛК, Партнеры должны неукоснительно придерживаться правил, изложенных в "Руководстве по использованию фирменного стиля Лаборатории Касперского".

**ВНИМАНИЕ! Поскольку некорректное ведение бизнеса одним из Партнеров может негативно сказаться на взаимоотношениях остальных участников программы, любое нарушение Партнером «Правил участия в программе» и принятых на себя обязательств, влечет за собой штрафные санкции вплоть до прекращения участия нарушителя в настоящей программе.**

## 2 Условия сотрудничества<sup>1</sup>

Данный раздел описывает возможные направления сотрудничества, правила авторизации и присвоения статусов, соответствующих каждому направлению, а также предоставляемые возможности и необходимые требования, предъявляемые ЛК по каждому направлению.

### 2.1 Розничные продажи

Передача прав на программное обеспечение ЛК и поставка продуктов ЛК, также продвижение продуктов ЛК (персональные продукты, продукты для малого/среднего бизнеса и корпоративных заказчиков), указанных в официальном прайс-листе конечным пользователям.

#### 2.1.1 Статусы:

- **Partner** - компания, распространяющая преимущественно персональные продукты ЛК и продукты ЛК для малого бизнеса.
- **Business Partner** - компания, распространяющая права на весь спектр программного обеспечения ЛК, оказывающая пред-/ и послепродажное техническое обслуживание.
- **Premier Partner** - компания, распространяющая права на программные продукты ЛК преимущественно для защиты Среднего бизнеса и Корпоративных заказчиков, оказывающая пред-/ и послепродажное техническое обслуживание, услуги по внедрению и сопровождению проектов на базе продуктов ЛК.
- **Retail Partner** - компания, регионального уровня<sup>2</sup>, распространяющая персональные продукты ЛК через сеть розничных магазинов.
- **Retail Premier Partner** – компания федерального уровня<sup>3</sup>, распространяющая персональные продукты ЛК через сеть розничных магазинов.
- **Enterprise Partner** – компания (системный интегратор или крупный поставщик компьютерной техники) имеющая в своей структуре выделенное направление по информационной безопасности, осуществляющая распространение прав на программные продукты ЛК и внедрение бизнес-решений ЛК в проекты по реализации информационной безопасности корпоративных сетей заказчиков и предоставляющая комплекс необходимых консалтинговых услуг.

Компания имеет возможность заключения прямых договорных отношений с ЛК.

#### Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса:

Статус	Partner	Business Partner	Premier Partner	Retail Partner	Retail Premier Partner	Enterprise Partner
Наличие Web-сайта	+	+	+	+	+	+
Наличие специалистов по продажам продуктов ЛК	желательно	обязательно наличие выделенного специалиста	обязательно наличие выделенного специалиста	обязательно наличие выделенного специалиста	обязательно наличие выделенного специалиста	обязательно наличие выделенного специалиста
Наличие сертифицированных технических специалистов по бизнес-продуктам ЛК по последним версиям продуктов ЛК	-	Certified Professional	Certified Professional, Systems Engineer, System Management Professional	-	-	Systems Engineer, Systems Engineer, Sales Engineer, System Management Professional
Общее количество сертифицированных технических специалистов	-	1	2	-	-	3

<sup>1</sup> Некоторые условия сотрудничества для Партнеров в странах Закавказья могут отличаться от стандартных.

<sup>2</sup> Компания, распространяющая продукты ЛК на территориях, указанных в договорах, заключенных между Дистрибутором и Партнером со статусом **Retail Partner**.

<sup>3</sup> Компания, распространяющая продукты ЛК на всей территории Российской Федерации.

Оказание технической поддержки	-	+	+	-	-	+
Проведение маркетинговых мероприятий по продвижению продуктов ЛК	-	обязательно	обязательно	обязательно	обязательно	обязательно
Предоставление отзыва от заказчика	-	-	1 отзыв для публикации в год	-	-	2 отзыва для публикации в год
Участие в бета-тестировании продуктов ЛК	-	по желанию	обязательно	-	-	обязательно
Предоставление ежегодного бизнес-плана	-	-	+	-	+	+
Годовой объем закупок (по отгрузочным ценам ЛК)	Не менее <b>4 000\$</b>	Не менее <b>30 000\$ *</b>	Не менее <b>80 000\$ *</b> (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	Не менее <b>50 000\$ **</b> (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	Не менее <b>300 000\$ **</b> (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	Не менее <b>320 000\$ *</b> (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)
Партнерская скидка	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает ЛК или Distributor

\* Без учета закупок персональных продуктов;

\*\* Без учета закупок лицензий на бизнес-продукты.

**Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению:**

Статус	Partner	Business Partner	Premier Partner	Retail Partner	Retail Premier Partner	Enterprise Partner
<b>Возможности</b>						
Выделенный менеджер со стороны ЛК	-	+	+	+	+	+
Обучение продавцов компании специалистами ЛК	-	+	+	+	+	+
Возможность совместной маркетинговой деятельности	-	+	+	+	+	+
Компенсация расходов на маркетинговые мероприятия	-	+	+	+	+	+
Участие специалистов ЛК в мероприятиях Партнера	-	+	+	+	+	+
Подключение к централизованной системе оказания поддержки	-	-	+	-	-	+
Распространение сертификатов на расширенную тех. поддержку (Maintenance)	-	-	+	-	-	+

Возможность получения рибейта (только для резидентов РФ)*	-	+	+	+	+	+
Приобретение лицензий ПО ЛК для внутреннего пользования	Стоимость составляет 40% от прайс-листа (не более 200 лицензий)	Стоимость составляет 20% от прайс-листа (не более 200 лицензий)	Безвозмездно (не более 200 лицензий)	скидку устанавливает ЛК	скидку устанавливает ЛК	Безвозмездно
Компенсация за обучение**	-	+	+	-	-	+
Получение авторизации на тендеры, конкурсы и т.п.	-	+	+	-	-	+
Получение специальных ценовых условий на основании предоставленного прогноза продаж	-	-	+	-	-	+
Передача прав на использование Kaspersky DDoS Prevention	-	-	+	-	-	+
Передача прав на использование Kaspersky Security for Virtualization	-	+	+	-	-	+
Поддержка Партнера со стороны службы консалтинга ЛК	-	-	+	-	-	+
Передача запросов потенциальных заказчиков со стороны ЛК	-	+	+	-	-	+

\* Условия начисления и выплаты рибейтов представлены в Приложении 2.

\*\* Размер компенсации регламентируется в программе Маркетинговой поддержки партнеров на территории Российской Федерации, Армении, Азербайджана и Грузии

### **2.1.2 Авторизация Партнеров и присвоение статусов по данному направлению сотрудничества:**

#### **▪ Первичная авторизация**

Компания выбирает оптимального поставщика из списка партнеров ЛК со статусом Distributor и подписывает одностороннее соглашение о принятии условий программы сотрудничества, которое направляется в ЛК через выбранного поставщика. На основании данного соглашения происходит авторизация Партнера.

Правило заполнения одностороннего соглашения и подробное описание процедуры авторизации по данному направлению сотрудничества представлены в Приложении 1.

После авторизации Партнеру выдается сертификат официального Партнера ЛК сроком на 1 год, координаты Партнера размещаются на корпоративном сайте ЛК, адреса электронной почты ответственных лиц заносятся в списки рассылки и Партнеру открывается доступ ко всем информационным ресурсам, перечисленным в разделе «Поддержка Партнеров».

Продление сертификата осуществляется по той же схеме и при строгом соответствии всем необходимым требованиям.

При продлении сертификата проводится обязательная проверка наличия и корректности на сайте компании информации о продуктах ЛК.

#### ▪ Присвоение статусов

При первичной авторизации компании присваивается статус **Partner**.

Присвоение статуса **Business Partner** осуществляется по заявке Партнера при строгом соответствии необходимым требованиям и предъявлении подтверждения наличия сертифицированных технических специалистов.

Присвоение статуса **Premier Partner, Enterprise Partner, Retail Premier Partner** осуществляется строго по списку компаний, ежегодно утверждаемому ЛК.

#### 2.1.3 Отчетность Партнеров:

Условия, форма и периодичность предоставления отчетности оговариваются при подписании Партнерского договора/одностороннего соглашения и являются его неотъемлемой частью.

## 2.2 Оптовые поставки

Распространение и продвижение продуктов ЛК, (персональные продукты, продукты для малого/среднего бизнеса и корпоративных заказчиков), указанных в официальном прайс-листе внутри своей партнерской сети.

#### 2.2.1 Статусы:

- **Distributor** - компания, имеющая прямые договорные отношения с ЛК и осуществляющая все поставки исключительно через свою партнерскую сеть (не менее 300 партнеров), не работающая с конечными заказчиками напрямую.

#### Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса:

Требования	Статус	Distributor
Наличие Web-сайта		+
Наличие специалистов по продажам продуктов ЛК		обязательно наличие выделенного специалиста
Обязательность проведения маркетинговых мероприятий по продвижению продуктов ЛК		+
Годовой объем закупок (по отгрузочным ценам ЛК)		Не менее <b>35 млн. \$</b> (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)

#### Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению:

Возможности	Статус	Distributor
Выделенный менеджер со стороны ЛК		+
Обучение продавцов компании специалистами ЛК		+
Возможность совместной маркетинговой деятельности		+
Компенсация расходов на маркетинговые мероприятия		+
Компенсация за обучение*		+



Участие специалистов ЛК в мероприятиях Партнера	+
Возможность получения рибейта	+
Приобретение лицензий ПО ЛК для внутреннего пользования	Бесплатно

\* Размер компенсации регламентируется в программе Маркетинговой поддержки партнеров на территории Российской Федерации, Армении, Азербайджана и Грузии

### 2.2.2 Отчетность Партнеров:

Условия, форма и периодичность предоставления отчетности оговариваются при подписании Партнерского договора и являются его неотъемлемой частью.

## 2.3 Продажи лицензий по модели подписки

«Kaspersky Subscription Services» (Сервис Подписки) – комплекс информационных и технических средств, позволяющий осуществлять предоставление лицензий на ПО Лаборатории Касперского с гибким биллинговым интервалом.

### 2.3.1 Статусы:

- **xSP Partner** - компания-провайдер услуг, предоставляющая конечным пользователям электронные версии программных продуктов ЛК по подписке в виде дополнительной услуги своим абонентам. Продажа осуществляется с использованием механизмов биллинга провайдера и системы электронной дистрибуции компании обладающей статусом xSP Distributor.

Данный статус могут иметь следующие типы компаний:

- Интернет-провайдеры;
- Платежные системы;
- Банки;
- Хостинг провайдеры.

- **xSP Premier Partner** - компания-провайдер услуг, предоставляющая конечным пользователям подписку на использование электронных версий программных продуктов ЛК в виде дополнительной услуги своим абонентам. Предоставление лицензий базируется на сервисе «Kaspersky Subscription Services» и системе биллинга провайдера. xSP Premier Partner самостоятельно выполняет техническую интеграцию сервиса при консалтинговой поддержке xSP Distributor.

Данный статус могут иметь следующие типы компаний:

- Федеральные или общегосударственные интернет-провайдеры;
- Федеральные или общегосударственные операторы мобильной связи;
- Федеральные или общегосударственные универсальные операторы связи.
- Локальные интернет провайдеры с количеством абонентов услуг доступа в интернет не менее чем 100 000;
- Платежные системы;
- Банки.

- **xSP Distributor** – компания, имеющая прямые договорные отношения с ЛК и осуществляющая поставки электронных лицензий компаниям xSP Partner, xSP Premier Partner и xSP Service Reseller. Основные задачи xSP Distributor – организация коммерческого взаимодействия, предоставление интеграционной платформы и консалтинговой поддержки партнерам при подключении Сервиса Подписки и развитие партнерской сети по распространению продуктов ЛК.

- **xSP Service Reseller** – компания, имеющая договорные отношения с компанией xSP Distributor и осуществляющая поставку электронных лицензий исключительно компаниям xSP Partner и xSP Premier Partner для их передачи конечным пользователям.

Основная задача xSP Service Reseller – предоставление интеграционной платформы для

подключения Сервиса Подписки партнерам и развитие собственной партнерской сети по распространению продуктов ЛК.

**Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса:**

Статус	xSP Partner	xSP Premier Partner	xSP Service Reseller	xSP Distributor
<b>Требования</b>				
Интернет-сайт с описанием программ ЛК и условиями приобретения электронных версий.	Да	Да	-	Да (Условия подключения партнеров)
Наличие личного кабинета абонента с прикрепленным личным счетом, с которого производится оплата услуг провайдера	Да	Да	-	-
Логистика	Да, оплата производится через биллинг xSP	Да, оплата производится через биллинга xSP	Да	Да (включая статистику по продажам через партнеров)
Объем абонентской базы	-	Более 100 000 абонентов	-	-
Наличие менеджера отвечающего за онлайн-продажи	-	Да	-	Да
Оказание технической поддержки	Да, техническая поддержка оказывается по вопросам предоставления лицензий конечным пользователям	Да, техническая поддержка оказывается по вопросам предоставления лицензий конечным пользователям	Да, техническая поддержка партнеров по вопросам работы собственной интеграционной платформы	Да, техническая поддержка партнеров
Предоставление ежегодного бизнес-плана	-	Да	-	Да
Партнерская скидка	Устанавливает xSP Distributor	Устанавливает xSP Distributor	Устанавливает xSP Distributor	Устанавливает ЛК
Годовой объем продаж (по отгрузочным ценам ЛК)	-	Не менее <b>\$ 100 000</b>	Устанавливает xSP Distributor	Не менее <b>\$ 500 000</b> (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)

**Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению:**

Статус	xSP Partner	xSP Premier Partner	xSP Service Reseller	xSP Distributor
<b>Возможности</b>				
Выделенный менеджер со стороны ЛК	-	Да	-	Да
Возможность специальной сборки дистрибутива для перенаправления конечного заказчика на сайт Партнера	Да	Да	Да	Да

Информационная поддержка партнера, включающая маркетинговую информацию (тексты, изображения, презентации, мультимедиа) о продуктах ЛК, включая своевременное информирование о выходе новых продуктов.	Да, предоставляет xSP Distributor	Да	Да, предоставляет xSP Distributor	Да
Проведение тренингов для сотрудников Партнера по продажам программных продуктов ЛК	-	Да	-	Да
Участие специалистов ЛК в маркетинговых мероприятиях Партнера	-	Да	-	Да
Возможность проведения совместных с ЛК маркетинговых мероприятий, направленных на обеспечение роста продаж конечным пользователям	-	Да	-	-
Передача запросов потенциальных партнеров со стороны ЛК	-	-	-	Да

Коммерческое взаимодействие между Партнерами со статусами "xSP Partner" или "xSP Premier Partner" и авторизованными Партнерами со статусами "xSP Distributor" и "xSP Service Reseller" производится в рамках передачи прав на использование ПО Лаборатории Касперского в соответствии с лицензионными договорами.

### 2.3.2 Авторизация Партнеров по данному направлению:

- **Авторизация xSP Partner.** Возможность сотрудничества в данном статусе определяется ЛК на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса Подписки через xSP Distributor или xSP Service Reseller.

Форму заявки на авторизацию предоставляет аккаунт менеджер компании со статусом xSP Distributor или xSP Service Reseller., реализовавшей внедрение Сервиса Подписки в компании партнера.
- **Авторизация xSP Premier Partner.** Возможность сотрудничества в данном статусе определяется ЛК на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса Подписки через xSP Distributor или xSP Service Reseller и информации об объеме абонентской базы претендента.

Форму заявки на авторизации предоставляет аккаунт менеджер компании со статусом xSP Distributor или xSP Service Reseller, реализовавшей внедрение Сервиса Подписки в компании партнера.
- **Авторизация xSP Service Reseller.** Возможность сотрудничества в данном статусе определяется ЛК на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса Подписки через xSP Distributor и информации о партнерской сети претендента.

Форму заявки на авторизации предоставляет аккаунт менеджер компании со статусом xSP Distributor, реализовавшей внедрение Сервиса Подписки в компании партнера.

### **3 Поддержка Партнеров**

ЛК обеспечивает необходимое документальное подтверждение официального партнерства.

ЛК размещает реквизиты всех Партнеров, присоединившихся к настоящей программе, с указанием соответствующих статусов, на своем корпоративном сайте, в разделе "Партнеры"

(<http://www.kaspersky.ru/buy-partners>).

Все Партнеры в обязательном порядке подключаются к централизованной информационной рассылке.

Все Партнеры ЛК получают доступ на Партнерский сайт ЛК, который содержит самую полную и актуальную информацию, необходимую для организации продаж и рекламно-маркетинговой деятельности.

Все Партнеры имеют возможность подключения к единой системе обработки партнерских и пользовательских запросов, с помощью которой осуществляется взаимодействие по вопросам технической поддержки.

Все Партнеры, в зависимости от статуса имеют льготы при обучении и приобретении продуктов ЛК для целей антивирусной защиты собственной компании (без права перепродажи).

Все Партнеры ЛК имеют возможность принимать участие в специальных маркетинговых программах, разрабатываемых с целью стимулирования продаж через партнерский канал, на условиях, объявляемых ЛК дополнительно. При проведении рекламно-маркетинговой деятельности, направленной на продвижение продуктов ЛК. Партнеры, в зависимости от статуса, имеют возможность получения компенсации затрат согласно условиям **«Программы маркетинговой поддержки»**.

### **4 Обучение и сертификация**

Для повышения квалификации собственных ресурсов Партнеры имеют право на льготы при обучении своих сотрудников в авторизованных учебных центрах ЛК.

Подробная информация по программам и материалам курсов обучения, правилам сертификации и сдачи экзаменов, а также другая необходимая информация содержится на Партнерском сайте ЛК в разделе «Обучение».

### **5 Контактная информация**

По всем вопросам относительно данной программы Вы можете обращаться:

- по телефону: +7 (495) 797-87-00

- по эл. почте: [sales@kaspersky.com](mailto:sales@kaspersky.com)

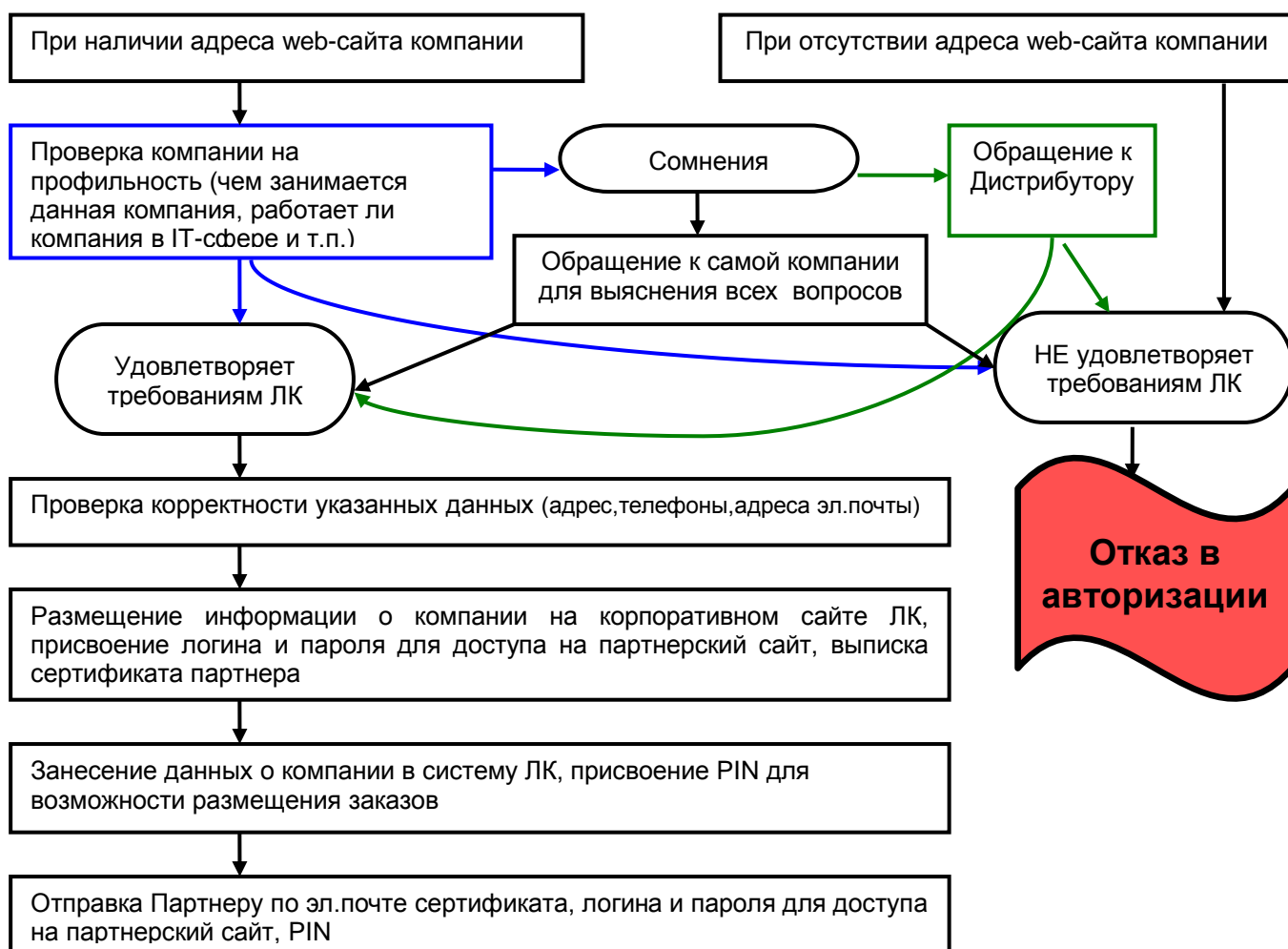
## Приложение 1 – Процедура первичной авторизации партнеров по направлению «Розничные продажи»

При поступлении от Дистрибутора ЛК запроса на авторизацию какой-либо компании, претендующей на статус партнера ЛК, менеджер, ответственный за авторизацию партнеров, проверяет корректность заполнения одностороннего соглашения и выполняет действия согласно представленной ниже блок-схеме.

Одностороннее соглашение должно быть заполнено только в электронном виде, содержать печать и подпись руководителя компании.

Одностороннее соглашение, заполненное не правильно или заполненное от руки к обработке не принимается

Временной диапазон процедуры первичной авторизации составляет от 3 до 8 рабочих дней и зависит от степени сложности проведения проверки компании на профильность и корректности указанных данных.



## **Приложение 2 – Условия начисления и выплаты рибейтов Партнерам, работающим по направлению «Розничные продажи» (только для резидентов РФ)**

Начисление и выплата рибейтов (премий) осуществляются на основании подписанного Партнером соглашения с ЗАО «Лаборатория Касперского».

Подписание соглашения производится одновременно с авторизацией партнера на статусы Business Partner, Premier Partner, Retail Partner, Retail Premier Partner и Enterprise Partner.

1. <b>Размер рибейтов</b>	<b>Business Partner</b>	<b>Premier Partner</b>	<b>Retail Partner</b>	<b>Retail Premier Partner</b>	<b>Enterprise Partner</b>
Достижение установленного плана закупок и соблюдение лицензионной политики	До 24%	До 25%	До 7%	До 10%	До 27%
Предоставление прогноза по продажам и других отчетов, предусмотренных соглашением	-	2%	1%	1%	3%
Маркетинговая активность	3%	3%	3%	-	2%
<b>Максимально возможный объем рибейта</b>	<b>27%</b>	<b>30%</b>	<b>11%</b>	<b>11%</b>	<b>32%</b>

Начисление и выплата рибейтов осуществляется ежеквартально в течение 30 дней с момента окончания каждого квартала. Исключение составляет рибейт за маркетинговую активность партнёрам со статусом **Business Partner**, **Premier Partner** и **Enterprise Partner**, который начисляется и выплачивается по результатам года.

### **2. Расчет рибейтов**

- Для Партнёров со статусом **Business Partner**, **Premier Partner** и **Enterprise Partner** сумма рибейта рассчитывается от фактического объема закупок бизнес-продуктов ЛК за квартал и за год (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского»).
- Для партнёров со статусом **Retail Partner**, **Retail Premier Partner** сумма рибейта рассчитывается от фактического объема закупок персональных продуктов ЛК за квартал и за год (по данным ЗАО «Лаборатория Касперского»), за вычетом НДС.

### **3. Рибейт за достижение плана закупок и соблюдение лицензионной политики**

- Для Партнёров со статусом **Business Partner**, **Premier Partner** и **Enterprise Partner** рибейт за достижение плана закупок и соблюдение лицензионной политики рассчитывается от фактического объема закупок соответствующих продуктов ЛК Партнером за квартал. Ставка рибейта устанавливается ежеквартально в зависимости от общего объема закупленных продуктов ЛК Партнером с начала календарного года.
- Для партнёров со статусом **Retail Partner** и **Retail Premier Partner** рибейт за достижение плана закупок и соблюдение лицензионной политики рассчитывается от фактического объема закупок соответствующих продуктов ЛК Партнером за квартал и за год.

<b>Business Partner</b>	
Годовой объем закупок (руб), без НДС	Ставка рибейта
150 000 – 1 000 000	20%
1 000 001 – 2 500 000	22%
> 2 500 000	24%

<b>Premier Partner</b>	
Годовой объем закупок (руб), без НДС	Ставка рибейта
400 000 – 2 500 000	21%
2 500 001 – 8 000 000	23%
> 8 000 000	25%

Для Партнеров со статусами **Enterprise Partner**, **Retail Partner** и **Retail Premier Partner** план закупок и размер соответствующего рибейта устанавливаются индивидуально.

**В случае фактов нарушения лицензионной политики, ставка рибейта уменьшается по усмотрению ЛК.**

**По усмотрению ЛК Партнеру может быть отказано в выплате рибейта в случае нарушения последним сроков оплаты закупленных продуктов ЛК.**

**При оформлении Партнером возврата продуктов ЛК сумма рибейта за данный квартал уменьшается на сумму рибейта, начисленного за продукты, заявляемые Партнером к возврату.**

#### 4. Рибейт за маркетинговую активность

Для получения рибейта за маркетинговую активность  
 Партнеры должны организовать в течение года следующие мероприятия:

	Количество мероприятий		
	Business Partner	Premier Partner	Enterprise Partner
Семинары по решениям ЛК для конечных заказчиков	1	2	1
Предоставление материалов для создания пресс-релизов	2	4	2
Предоставление материалов для создания истории успеха	-	-	1
Рекламные акции по решениям ЛК	1	2	-

Для партнеров со статусом **Retail Partner** необходимым условием для получения рибейта за маркетинговую активность является проведение в течение квартала не менее 1 (одной) Рекламной акции по продуктам ЛК.

В случае невыполнения необходимых требований по маркетинговым активностям размер рибейта будет уменьшен по усмотрению ЛК.

Начисление рибейта за маркетинговую деятельность производится на основании предоставления отчетных документов по проведению мероприятий таких, как программа мероприятия, список участников, фотографии с мероприятия и другие. В случае рекламных акций – фотографии макетов рекламы в местах размещения.