

Условия Партнерской программы Smart-Docs

Версия 3.0

01.09.2015г.

1. Введение

ООО «Смарт-Доке» (далее – Smart-Docs), является разработчиком готового решения электронного документооборота «Электронный офис» на платформе DocsVision (далее СЭД), предназначенного для системного решения проблемы бумажного документооборота в компаниях любого профиля и размера.

Платформа DocsVision входит в тройку наиболее востребованных российских СЭД, при этом соответствует лучшим мировым стандартам.

Более 500 000 человек пользуются **ОДНОВРЕМЕННО** продуктами DocsVision для организации работы внутри компании.

200 000 документов в день – суммарный документооборот в одном проекте на платформе DocsVision.

Партнер – любое физическое лицо, присоединившееся к настоящим Условиям и вступившее в Партнерскую программу Smart-Docs

Потенциальный клиент – любое юридическое лицо, намеревающееся внедрить для собственных целей СЭД

Клиент – любое юридическое лицо, заключившее со Smart-Docs, при непосредственном участии Партнера, договор внедрения СЭД

Принципы работы Smart-Docs с Партнерами

- ✓ условия Партнерской программы одинаковы для всех Партнеров;
- ✓ ни один из Партнеров не имеет преференций по получению новых лидов от Smart-Docs;
- ✓ Партнер самостоятельно определяет стоимость проектов, продаваемых своим клиентам, со Smart-Docs согласовывается только минимальная стоимость проекта, при этом, Коммерческое предложение для Потенциального клиента, подготавливается сотрудниками Smart-Docs в соответствии с принятым в компании стандартом, в котором указывается стоимость лицензий на платформу DocsVision, а также минимальная стоимость работ по внедрению, которая может быть изменена в большую сторону Партнером самостоятельно;
- ✓ участие в партнерской программе не предполагает никаких финансовых затрат со стороны Партнера;
- ✓ техническая, информационная и маркетинговая поддержка Партнеров по любым вопросам.

Возможности Партнеров

- ✓ получить дополнительную прибыль от совместной продажи решений, а также их доработок в размере 20% от суммы проекта, не учитывая стоимости лицензий на платформу DocsVision;
- ✓ получить конкурентное преимущество в восприятии Клиентами за счет возможности предложить им эксклюзивную цену на свои услуги совместно с проектом внедрения СЭД;
- ✓ получить дополнительную прибыль за счет возможности предложить своим Клиентам готовое решения электронного документооборота в комплексе с другими собственными продуктами или услугами по БОЛЬШЕЙ цене, чем в случае отдельной продажи составляющих комплексного продукта;
- ✓ получить фиксированное денежное вознаграждение в размере 30 000 руб. за каждые 5 организованных и проведенных встреч представителя Smart-Docs с Потенциальным клиентом;
- ✓ увеличить собственную прибыль за счет Лидов, дополнительно предлагаемых Smart-Docs.

2. Условия участия в партнерской программе Smart-Docs

2.1 Участники Партнерской программы

Принять участие в Партнерской программе может любое физическое лицо, желающее увеличить свой доход совместно со Smart-Docs.

2.2 Вступление в Партнерскую программу Smart-Docs

Для вступления в Партнерскую программу необходимо заполнить Заявку, размещенную в разделе «Стать Партнером» на официальном сайте по адресу www.Smart-Docs.ru.

Заполняя Заявку на участие в Партнерской программе, физическое лицо подтверждает, что присоединяется к настоящим Условиям Партнерской программы Smart-Docs (далее - Условия), размещенным по адресу http://www.smart-docs.ru/index/stat_partnerom/0-50 и согласно с ними, а также указывает в Заявке достоверные данные, в том числе персональные, и дает согласие ООО «Смарт-Докс» на обработку указанных персональных данных (в том числе на совершение ООО «Смарт-Докс» действий, предусмотренных п. 3 ст. 3 Федерального закона от 27.07.2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных», любыми способами, для целей присоединения Партнера к настоящим Условиям). Указание в Заявке недостоверной информации является нарушением условий вступления в Партнерскую программу.

В случае необходимости, сотрудники Smart-Docs вправе запросить у потенциального Партнера дополнительную информацию и/или документы, подтверждающие данные, указанные в Заявке.

После одобрения сотрудниками Smart-Docs Заявки, Партнер получает по электронной почте уведомление, содержащее подтверждение вступления Партнера в Партнерскую программу Smart-Docs, а также персонализированные реквизиты доступа Партнера к CRM системе.

2.3 Расторжение партнерства

Участие и прекращение участия в Партнерской программе добровольно. Прекращение участия в Партнерской программе возможно в любой момент по инициативе Партнера; или по инициативе Smart-Docs, с уведомлением Партнера по электронной почте за 30 календарных дней до даты расторжения.

3. Правила работы в рамках Партнерской программы Smart-Docs

После вступления в Партнерскую программу, Партнер получает доступ в личный кабинет CRM системы, в котором в дальнейшем Партнер обязан вводить и, не реже, чем 1 раз в 10 рабочих дней, актуализировать информацию о своих предварительных контактах с Потенциальными клиентами и потенциальных сделок с клиентами. После вступления в партнерскую программу Партнер получает возможность предлагать готовое решение электронного документооборота на платформе DocsVision как своим клиентам, так и потенциальным клиентам (далее - Лид), переданным компанией Smart-Docs. При этом в первую очередь Партнер должен сделать предложение своему клиенту, а потом уже - Лиду, предоставленному компанией Smart-Docs. Вся информация по работе с потенциальным клиентом и сделке с ним (включая назначенные телефонные звонки, результаты звонков, назначенные следующие активности и их результаты, сделанные клиентам предложения), должна быть отражена в CRM системе.

Во всех случаях, Smart-Docs оказывает Партнеру следующую поддержку:

- ✓ Участвует в качестве консультанта в процессе продажи
- ✓ Оказывает любую методологическую/техническую помощь в процессе продажи
- ✓ Обеспечивает всеми необходимыми материалами по проекту

- ✓ Совместно с Партнером осуществляет демонстрацию системы
- ✓ При необходимости и существенной активности Партнера, предоставляет все сервисы от компании (почта, телефонная связь, рабочее пространство)
- ✓ Заключает договор внедрения с обязательным указанием в договоре промокода Партнера
- ✓ Выполняет проект внедрения
- ✓ При необходимости, в рамках PreSale, реализует бесплатный бизнес-процесс для клиента, при условии первоначального приобретения лицензии на платформу Docsvision.

3.1 Ценовая политика Smart-Docs

Партнер вправе самостоятельно устанавливать цену продажи проектов для конкретного клиента. При этом цена продажи складывается из стоимости лицензий на платформу DocsVision и стоимости работ по внедрению программного продукта. Стоимость лицензий на платформу DocsVision не может регулироваться Партнером, при этом в рамках сделки с конкретным клиентом Партнер имеет право устанавливать свою стоимость работ по внедрению, согласовав минимальное значение с компанией Smart-Docs.

3.2 Заключение договора на внедрение системы

В случае положительного решения Клиента о внедрении СЭД, Smart-Docs от своего имени, заключает договор внедрения напрямую с Клиентом, с обязательным указанием в договоре промокода Партнера. Весь процесс подписания договора с Клиентом, включая согласование, подписание, передачу документов, контролируется и ведется Партнером. Таким образом поддерживается прозрачность взаимоотношений между Smart-Docs и Партнером и гарантированность правильного расчета суммы вознаграждения для Партнера.

3.3 Получение Партнером вознаграждения за каждую совершенную сделку с клиентом

После того, как Клиент примет выполненные работы по внедрению, подписав акт выполненных работ, а также произведет оплату по договору внедрения, Партнеру будет перечислено вознаграждение в размере 20% от оплаченной Заказчиком стоимости проекта, не учитывая стоимости лицензий на платформу DocsVision. Денежное вознаграждение будет перечислено в соответствии с платежными реквизитами, указанными Партнером при заполнении Заявки или дополнительно уточненных впоследствии.

Партнер имеет возможность осуществлять не только первоначальные продажи самого готового решения, но и его последующих доработок, обучающих курсов по работе с СЭД, а также любых работ, связанных с внедрением СЭД. Сумма вознаграждения в этом случае составит также 20% от уплаченной Заказчиком суммы по продажам, инициированных Партнером. В случае заключения сделки с конкретным Заказчиком, выполненной без участия Партнера, Партнер не получает вознаграждение.

3.4 Получение Партнером вознаграждения в фиксированном размере

За каждые 5 встреч с потенциальными клиентами, организованные и проведенные Партнером, на которых Партнер совместно с сотрудниками Smart-Docs выполняют презентацию решения, Партнер получает денежное вознаграждение в размере 30 000 руб., которое будет перечислено в соответствии с платежными реквизитами, указанными Партнером при заполнении Заявки или уточненных впоследствии. При этом Smart-Docs вправе отказать Партнеру в признании встречи действительной, если у него имеются существенные сомнения в части заинтересованности потенциального клиента в СЭД и в том, что для него предмет встречи актуален.

Критерии, в соответствии с которыми Smart-Docs принимает решение о реальной заинтересованности потенциального клиента в СЭД, и которые должны быть указаны в сделке в CRM системе:

- ✓ Определена основная причина необходимости внедрения СЭД внутри компании-клиента (выявлена ключевая «Боль» клиента)
- ✓ Выделен ли бюджет в компании-клиенте на внедрение СЭД (определен держатель бюджета по проекту)
- ✓ Определен объем функциональности (виды документов и/или бизнес-процессов) к внедрению в компании
- ✓ Определен ключевой заказчик в компании (лицо, заинтересованное функционально во внедрении СЭД, может не совпадать с держателем бюджета по проекту и лицом, принимающим решение о внедрении СЭД)
- ✓ Определено лицо, принимающее решение о внедрении СЭД в компании

Помимо вышеуказанных критериев для сделки, по каждой потенциальной встрече должны быть определены и указаны в CRM системе:

- ✓ ФИО участников от клиента
- ✓ Должности (функциональные обязанности) участников от клиента
- ✓ Ключевой сотрудник от клиента, на которого следует ориентировать презентацию решения)
- ✓ Формат встречи (презентация для бизнеса/демонстрация функциональности решения)
- ✓ Подтверждено присутствие на встрече лица, принимающего решение о внедрении, либо держателя бюджета по проекту

4. Защита сделок Партнеров

Компания Smart-Docs осуществляет защиту сделок своих Партнеров. Для предотвращения конфликтных ситуаций между Партнерами (например, более одного Партнера претендуют на заключение сделки с одним клиентом) настоятельно рекомендуется своевременно актуализировать информацию о своих клиентах в личном кабинете Партнера в CRM системе. В случае спора между Партнерами касаясь установки первоочередности работы с потенциальным клиентом право сделки получает Партнер, первым осуществивший заведение информации о данном клиенте в CRM систему.

5. Взаимодействие с партнерами

Все материалы для Партнеров, которые необходимы для взаимодействия с Потенциальными клиентами, доступны в нашей группе в Facebook, там же публикуются новости для партнеров и могут решаться все оперативные вопросы.

Для полноценной работы, Партнеру необходимо вступить в нашу группу в Facebook.