

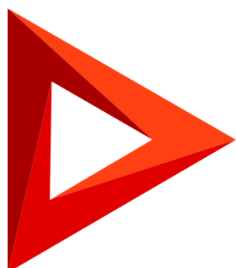


Terrasoft.

Партнерская программа

Статус: Консультант

01.04.2020 – 31.03.2021



СОДЕРЖАНИЕ

Данный документ создан с целью обеспечения порядка и прозрачности во взаимодействии вендора и партнера на всех этапах сотрудничества, а также обеспечения единого понимания правил работы.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ.....	3
ОБЗОР ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
УРОВНИ ПАРТНЕРСТВА.....	5
ПЕРЕХОД МЕЖДУ УРОВНЯМИ	8
СОВМЕСТНАЯ РАБОТА ПО ПРОДАЖАМ	9
МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА	11
ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЕРСТВА.....	14
ПРОДЛЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА	15

ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

Мы создаем

партнерскую экосистему для объединения профессионалов в оптимизации бизнес-процессов.

Наши партнеры помогают

компаниям по всему миру достигать совершенства бизнес-процессов

Используя технологии Creatio

и опираясь на нашу поддержку и внимание к партнерскому бизнесу.

Выгоды партнерства

Партнерская программа Terrasoft — это отличная возможность для интеграторов быстро развить бизнес вместе с глобальным вендором BPM + CRM.

#1 BPM+CRM

платформа для быстрого запуска
и изменения бизнес-процессов

Поддержка

партнерского бизнеса и ответственность
за успех клиента

До 30% маржи

Простые условия для получения
уровня **референсного партнера**

ОБЗОР ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

Заботясь о развитии партнерской экосистемы, Terrasoft гарантирует поддержку и внимание к партнерскому бизнесу, фокусируясь на обеспечении постоянного дохода, а также предоставлении инновационных технологий CRM+BPM.

Партнерская программа Terrasoft предлагает возможности для различных компаний и включает несколько статусов:

- **Интеграторы:** глобальные системные интеграторы, региональные системные интеграторы, CRM/BPM-интеграторы, софтверные интеграторы.
- **Консультанты:** консультанты, софтверные реселлеры, производители ПО, маркетинговые агентства, учебные заведения / тренинговые компании.
- **Технологические партнеры и участники Creatio Marketplace.**

Статус **Консультант** может получить компания, заинтересованная в продвижении и продаже продуктов Creatio. Задача консультанта состоит в поиске лидов и помощи в продаже клиенту. При этом вендор либо интегратор активно помогают консультанту закрыть сделку. Консультант не оказывает услуги по внедрению и технической поддержке продуктов Creatio.

УРОВНИ ПАРТНЕРСТВА

Партнерская программа Terrasoft для статуса **Консультант** предполагает 3 различных уровня с гибкими условиями перехода для компаний любого типа и размера.

Партнерский уровень определяется следующими показателями:

- **Годовой объем закупок:** доход, полученный Terrasoft от продаж подписки (лицензий) на продукты, технической поддержки и услуг Creatio Academy, выполненных партнером в течение финансового года после вычета налогов, сборов, пошлин и иных платежей.

Финансовый год длится с 1 апреля по 31 марта.

Объем закупок измеряется в долларах США, пересчет производится по курсу ЦБ на день получения оплаты. Объем закупок не включает покупку профессиональных услуг (вендорский надзор, пакеты консультаций), а также оплату ежегодного взноса.

Пример:

Если партнер подписал двухгодичный контракт с клиентом с ежегодными платежами, в доход текущего года учитываются только платежи, полученные вендором в текущем финансовом году.

- Для партнеров уровней **консультант** и **прайм консультант** обязательна ежегодная оплата программного обеспечения (ПО) Partner Success Portal.

Уровни	Референсный	Консультант	Прайм консультант
Годовой объем закупок (\$)	N/A	N/A	\$20,000+
ПО Partner Success Portal	N/A	+	+
Лид (Sales qualified lead или SQL)	2	-	-

Уровни	Референсный	Консультант	Прайм консультант
Маржа партнера	10%, но не более \$10 000	20%	30%

Консультант: доступные сервисы

Сервисы / Уровень		Референсный	Консультант	Прайм консультант
ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖ	Выделенный Partner Account Manager	-	+	+
	Ежемесячные планерки по воронке продаж	-	+	+

Консультант: доступные сервисы				
	Совместная работа по сделкам	+	+	+
	Pre-sale сервисы ¹ для corporate и enterprise клиентов	+	+	+
	Sales kit	+	+	+

Сервисы / Уровень		Референсный	Консультант	Прайм консультант
МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА	Маркетинговый фонд	N/A	1%	1,5%
	Совместные маркетинговые мероприятия	-	+	+
	Участие в Partner's hour	-	+	+
	Консультации маркетологов	-	+	+
	Marketing kit	+	+	+

Сервисы / Уровень		Референсный	Консультант	Прайм консультант
ТРЕНИНГИ & ПРОДУКТЫ	Бесплатные практикумы (по стоимости в прайс-листе)	-	\$1,000	\$2,000
	Количество бесплатных сертификаций	-	-	1
	NFR-подписка cloud/on-site (по стоимости в прайс-листе для любого продукта Creatio)	-	\$1,000	\$3,000

Сервисы / Уровень		Референсный	Консультант	Прайм консультант
БИЗНЕС ПОДДЕРЖКА	Квартальные Kick-off встречи	+	+	+
	Ежегодная встреча с менеджментом по итогам года	-	+	+

¹ Подробнее с описанием существующих Pre-sale сервисов и условиями их получения можно ознакомиться в базе знаний партнерского портала <https://success.creatio.com/>

Сервисы / Уровень		Референсный	Консультант	Прайм консультант
ПАРТНЕРСКАЯ ЭКОСИСТЕМА	Бесплатное участие в ежегодной партнерской конференции	-	-	2
	Доступ к партнерскому portalу	+	+	+
	Доступ к партнерской группе в Community	+	+	+
	Административная поддержка	+	+	+
	Страница партнера в каталоге партнеров на сайте	+	+	+

Дополнительные условия

- **Выгоды партнера.** Маржа и объем сервисов, которые партнер может получить от вендора, зависят от уровня партнера. Повышая свой уровень, партнер получает более высокую маржу и дополнительные сервисы Terrasoft.
- **Начало сотрудничества.**
 - Для получения уровня **консультанта** партнер оплачивает ежегодный взнос и получает сервисы, которые входят в выбранный пакет.
 - Уровень **референсного партнера** подтверждается на первые 6 месяцев после регистрации первого SQL. Для продления сотрудничества партнер регистрирует новый SQL каждые 6 месяцев.
- **Быстрый запуск** нового партнера:
 - On-boarding партнера.
 - Бесплатные онлайн-курсы (e-learning).
- **Сертификация Creatio** — это возможность подтвердить знания и навыки сотрудников партнера по настройке и разработке продуктов Creatio.

Детальнее с описанием сертификации можно ознакомиться на сайте Creatio Academy <https://academy.terrasoft.ua/certification>

- **Sales kit.** Каждый партнер получает набор материалов для успешного ведения сделок:
 - Презентация продукта (ppt).
 - Коммерческое предложение (doc).
 - Презентация коммерческого предложения (ppt).
- **NFR-подписка.** NFR-подписка предоставляется только на период партнерства и действует с 1 апреля или с даты старта нового партнерства до конца текущего финансового года — 31 марта.

ПЕРЕХОД МЕЖДУ УРОВНЯМИ

Партнерская программа Terrasoft позволяет динамично переходить на более высокий уровень.

- Партнер может перейти с **референсного** уровня на уровень **консультант** в течение финансового года при условии оплаты одного из пакетов ПО Partner Success Portal, но при этом не может запросить изменение условий по лиду, зарегистрированному им до даты такого перехода.
- Партнер уровня **консультант** может перейти на уровень **прайм консультант** в течение финансового года. Для этого необходимо выполнить объем закупок в размере \$20 000 и более. При этом Партнер получает маржу нового уровня (30%) по сделкам, которые им закрываются после перехода на уровень **прайм консультант**.
- Если партнер в статусе **Консультант** (на любом уровне) планирует развивать экспертизу в области внедрения продуктов Creatio, то он может выполнить критерии для получения статуса **Интегратор** и изменить свой статус.

Уровень партнера в течение года может только расти!

СОВМЕСТНАЯ РАБОТА ПО ПРОДАЖАМ

Партнер может участвовать в продажах в следующих ролях:

- **Партнер по продаже:** партнер самостоятельно сгенерировал лид и успешно закрыл продажу.

Ожидаемые **функции** партнера по продаже:

- Квалификация продажи: определение потребности, бюджета, сроков и лиц, принимающих решение.
- Определение процесса принятия решения и процесса закупки у клиента.
- Формирование и выполнение плана активностей по продаже.
- Получение доступа к лицам, принимающим решение, и проведение переговоров с ними.

Партнер по продаже получает 100% маржи за продажу базовых² продуктов Creatio (в облаке и в on-site), технической поддержки и услуг Creatio Academy. При этом сделка учитывается в годовом объеме закупок партнера.

- **Референсный партнер:**

- Партнер **самостоятельно** сгенерировал лид и передал вендору для закрытия сделки. Ожидаемая функция партнера — квалификация продажи (определение потребности, сроков и лиц, принимающих решение).
- Лид был сгенерирован **вендором**, и вендор сам привлек партнера в потенциальную сделку на любом этапе своей продажи. Конкретные функции партнера в этом случае определяет вендор.

Референсный партнер получает 10% от суммы оплаты, но не более \$10 000. Маржа выплачивается референсному партнеру с активным статусом, который подтверждается при условии регистрации партнером нового SQL каждые 6 месяцев.

Дополнительные условия

- Участие партнера в сделке, а также подтверждение роли партнера в сделке производится по согласованию с вендором в письменном виде.
- Terrasoft предоставляет информацию обо всех партнерах, участвующих в сделке.
- Скидки клиенту предоставляются за счет маржи партнера.
- Для **партнера по продаже** минимально гарантированный размер вознаграждения в сделке составляет **10% от суммы оплаты**.
- Минимальная закупочная цена одной подписки/лицензии — не менее \$120.

Пример:

Если партнер уровня Прайм консультант (маржа = 40%) закрывает сделку по продаже 10 лицензий Studio Creatio On-site, enterprise edition по цене \$180 пользователь/год без предоставления скидок клиенту, то маржа партнера рассчитывается так:

$10 * \$120 = \1200 – доход вендора, гарантированный минимальной закупочной ценой одной подписки/лицензии;

$(10 * \$180) - \$1200 = \$600$ – маржа партнера.

² В случае продажи партнерских вертикальных решений и дополнений Creatio Marketplace, распределение дохода (маржи) выполняется в соответствии с Регламентом выпуска продуктов Creatio Marketplace (<https://marketplace.terrasoft.ua/regulations>).

РЕГЛАМЕНТ РЕГИСТРАЦИИ ЛИДОВ

- На протяжении 3-х месяцев с момента регистрации лида (SQL) партнером вендор не имеет право напрямую работать с клиентом по заявленному в лиде продукту.
- В течение этого срока партнер выполняет следующие действия и предоставляет соответствующую информацию вендору:
 - Квалификация продажи: определение потребности, сроков и лиц, принимающих решение.
 - Формирование плана активностей по продаже.
- В случае выполнения данного условия, лид переходит в продажу, и продажа закрепляется за партнером еще на 6 месяцев.
- В случае невыполнения данных условий, вендор оставляет за собой право дисквалифицировать лид партнера или передать лид другому партнеру, или принять решение о самостоятельной работе по лиду.
- При регистрации лида вендор подтверждает партнеру, что данный лид не находится в воронке продаж вендора и/или другого партнера. Но даже в случае, если лид находится в воронке продаж вендора и/или другого партнера, вендор может принять решение об участии нового партнера в сделке в роли **референсного партнера**.

Дополнительные условия

- В случаях проведения клиентом открытого конкурса/тендера или открытого запроса информации/предложений (RFI/RFP) вендор назначает всем партнерам одну роль - партнер по продаже. При этом:
 - вендор признает в качестве лидов по открытым конкурсам все те лиды, которые были зарегистрированы партнерами в период официального срока приема заявок на участие в конкурсе;
 - победителем будет признан тот партнер, который будет выбран клиентом и закроет сделку;
 - все остальные партнеры, участники открытого конкурса, не получают референсное вознаграждение от вендора.
- Если лид был зарегистрирован партнером до объявления открытого конкурса/тендера или открытого запроса информации/предложений (RFI/RFP), то действует стандартные положения регламента регистрации лидов.

Закрепление renewal- и повторных продаж

- За партнерами в статусе **Консультант** всех уровней не закрепляются renewal-продажи.
- Для партнера в статусе **Консультант**, который закрыл сделку в роли партнер по продаже, автоматически закрепляются допродажи (up/cross-sell) этому клиенту на первые 360 дней. При допродаже лицензий или подписки существующему клиенту партнер по продаже получает 100% маржи своего текущего уровня.
- Для продления закрепления клиента за партнером на следующие 360 дней партнер предоставляет вендору официальное письмо от клиента. В письме обязательно должен быть указан уровень удовлетворенности клиента услугами партнера, заявлено желание продлевать сотрудничество. Письмо должно быть подписано уполномоченным руководителем.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

В рамках маркетинговой поддержки вендор предоставляет партнерам маркетинговый фонд, а также ряд дополнительных сервисов.

Коммуникации с партнером ведет Департамент маркетинга Terrasoft через официальный адрес электронной почты partnermarketing@creatio.com.

Маркетинговый фонд

Маркетинговый фонд рассчитывается как % от объема закупок партнера и может использоваться партнером для финансирования своих маркетинговых активностей, направленных на продвижение Creatio как внутри компании партнера, так и на рынке.

- Маркетинговый фонд доступен для партнеров уровней **консультант** и **прайм консультант**.
- Маркетинговый фонд накапливается в течение финансового года. Накопленный маркетинговый фонд должен быть использован до конца первого квартала следующего финансового года – 30 июня. В случае неиспользования фонда до указанной даты, сумма фонда обнуляется.
- Все запланированные совместные маркетинговые активности, оплачиваемые из маркетингового фонда текущего финансового года, должны быть согласованы до 30 апреля следующего финансового года.
- Из маркетингового фонда оплачивается не более 50% от стоимости маркетинговой активности партнера.
- Партнер имеет возможность в период с 1 апреля или с даты старта нового партнерства до 31 марта пополнить свой маркетинговый фонд за счет переноса до 100% стоимости приобретенного пакета программного обеспечения Partner Success Portal.
- Партнер должен согласовать с вендором план использования маркетингового фонда и предоставить отчет о расходах для каждой выполненной маркетинговой активности, требующей возмещения из фонда. партнеру необходимо:
 1. Подать заявку вендору через партнерский портал с детальной информацией о планах использования маркетингового фонда.
 2. Получить подтверждение вендора о возможности выделения средств из маркетингового фонда на указанную активность.
 3. Предоставить детальный отчет об использовании средств после проведения активности.
 4. Зарегистрировать полученные в результате активности лиды на партнерском портале в течение 10 дней после ее завершения.
- Вендор оставляет за собой право отказать в зачете маркетинговой активности или в возмещении расходов из маркетингового фонда в случае недостаточности предоставленной партнером информации и обязуется предоставить детальное обоснование такого решения.
- Компенсация расходов партнера за счет маркетингового фонда проводится в течение 15 рабочих дней после предоставления партнером всех необходимых отчетных документов.
- Средства из маркетингового фонда вендор может перечислять как на счет партнера, так и напрямую подрядчикам.

Виды маркетинговых активностей

Список маркетинговых активностей, которые могут быть зачтены или на которые может быть использован маркетинговый фонд:

1. Проведение комплексных онлайн-кампаний

- Кампании могут быть проведены по следующим информационным поводам: вебинар, обучающий контент, прямая реклама продуктов Creatio.
- До начала онлайн-кампании рекомендуем предоставить следующие материалы:
 - Медиаплан, включая таргетинг и сроки размещения по каждому каналу.
 - Смета на медиапродвижение в разрезе каждого канала/площадки.
 - Рекламируемые материалы: список ключевых слов для поисковой рекламы, макеты баннеров, тексты объявлений или рассылок, контент, презентация и т. д.
 - Прогноз по количеству лидов, стоимости одного лида.
- После завершения активности необходимо предоставить отчет по эффективности медиаразмещения: трафик, Open Rate, CTR, количество MQL, фактическая стоимость одного лида (по каждому каналу/площадке) и т. д.
- В случае, если требуется возмещение из маркетингового фонда, в Департамент маркетинга Terrasoft обязательно предоставляется ссылка/скриншот/документ, подтверждающий факт размещения и расходы.

2. Организация и проведение мероприятий

- Возможно участие в отраслевых выставках, профильных конференциях и целевых мероприятиях самостоятельно или совместно с Terrasoft: представление экспертизы по направлениям BPM/CRM, представление продуктов Creatio.
- Для партнеров уровня **консультанта** и **прайм консультанта** существует возможность проведения совместных маркетинговых мероприятий, включая, но не ограничиваясь такими типами, как: конференция, круглый стол, бизнес-завтрак, демосессия.
- До начала мероприятия рекомендуем предоставить следующие материалы:
 - Детальная информация о мероприятии: дата, программа, спикеры, ЦА, количество участников и список компаний-участников, медиапартнеры, и т. д.
 - Детализация сметы или пакета участника, его стоимости.
 - Анализ организации или участия в прошлых периодах, результаты.
 - План продвижения: каналы, охват, смета на платное продвижение (для собственных мероприятий).
 - Ожидаемый результат.
- После завершения мероприятия необходимо предоставить следующие материалы:
 - Отчет о мероприятии: количество приглашенных, регистраций, участников, профиль аудитории.
 - Фотоотчет (общий вид, промоматериалы, персонал, процесс работы с посетителями).
 - Пост-релиз для распространения информации в СМИ.
 - Опрос уровня удовлетворенности посетителей (для собственных мероприятий).
- В случае, если требуется возмещение из маркетингового фонда, в Департамент маркетинга Terrasoft обязательно предоставляются документы, подтверждающие расходы по смете.

3. Размещение PR-материалов на сторонних ресурсах

- Материалы для размещения: пресс-релизы, интервью, истории успеха и другие материалы по направлению Creatio.
- До начала PR-активности рекомендуем предоставить следующие материалы:

- Структура материала, основные тезисы (в свободной форме).
- Вопросы для интервью.
- План продвижения материала (медиа, сроки, стоимость и т. д.), стоимость платного размещения.
- Ожидаемый результат.
- После завершения PR-активности предоставляются следующие материалы:
 - Ссылки на публикации.
 - Отчет по эффективности размещения: фактические затраты, полученный трафик по каждому каналу/площадке.
- В случае, если требуется возмещение из маркетингового фонда, в Департамент маркетинга Terrasoft обязательно предоставляется ссылка/скриншот/документ, подтверждающий факт размещения и расходы.

Консультации маркетологов

Консультации маркетологов — предоставление Департаментом маркетинга Terrasoft ответов на вопросы по маркетинговым активностям.

- Вопросы должны быть направлены на электронную почту partnermarketing@creatio.com.
- Департамент маркетинга Terrasoft в течение 3 рабочих дней обязуется уведомить партнера о сроках предоставления консультации.
- Срок предоставления консультации зависит от сложности вопроса и необходимости участия других сотрудников вендора.

Marketing kit

Marketing kit — набор маркетинговых материалов для продвижения продуктов Creatio и представления экспертизы и уровня партнера клиентам.

- Marketing kit включает: лого партнерского статуса, маркетинговую информацию о вендоре, продуктах Creatio, наградах Creatio и отчетах мировых аналитических агентств.
- Партнер также получает доступ к Каталогу материалов для запуска собственных маркетинговых активностей. Каталог содержит набор видеозаписей, баннеров, образовательных и PR-статей, шаблонов рассылок и других материалов, использование которых позволит объединить коммуникационные сообщения и представленность в медиапространстве партнера и вендора.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЕРСТВА

Оплатив один из пакетов программного обеспечения (ПО) Partner Success Portal, предназначенного для коммуникации вендора с партнером через интернет-сайт, партнер может получать продукты и услуги Terrasoft со скидкой 50-60% с момента оплаты ПО и до 31 марта. Приобретение и использование ПО Partner Success Portal является обязательным для старта и продления сотрудничества для **консультантов** и **прайм консультантов**.

В течение финансового года партнер может приобретать пакет только один раз. Если партнер в течение года использовал сумму в рамках пакета, все остальные сервисы он закупает в соответствии с прайс-листом.

Если партнер присоединился к партнерскому сообществу Terrasoft в последнем квартале финансового года, то оплаченный им пакет ПО Partner Success Portal действует и на следующий финансовый год.

Продукты и услуги	Пакет 1	Пакет 2	Пакет 3	Пакет 4	Пакет 5
NFR-подписка cloud/on-site (по стоимости в прайс-листе)	+	+	+	+	+
Бюджет на корпоративные тренинги Creatio Academy (по стоимости в прайс-листе)	+	+	+	+	+
Бюджет на практикумы Creatio Academy (по стоимости в прайс-листе)	+	+	+	+	+
Сертификация в Creatio Academy (по стоимости в прайс-листе)	+	+	+	+	+
Часы консультаций	+	+	+	+	+
Бесплатное участие в ежегодной партнерской конференции	1	2	3	4	5
Стоимость по прайс-листу	\$2,000	\$5,500	\$11,000	\$17,000	\$22,000
Стоимость ПО для партнера в год	\$1,000	\$2,500	\$5,000	\$7,500	\$10,000

Все цены приведены без учета налогов, сборов, пошлин и иных платежей.

Тренинги и практикумы Creatio Academy — это возможность повысить экспертизу и ускорить адаптацию сотрудников партнера по настройке и разработке продуктов Creatio.

Подробнее с описанием образовательных продуктов Creatio Academy можно ознакомиться на сайте <https://academy.terrasoft.ua/trainings>

Воспользуйтесь преимуществом получать услуги от Terrasoft с большой скидкой!

ПРОДЛЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

В конце финансового года (до 31 марта) вендор и партнер принимают решение о продлении сотрудничества на следующий финансовый год. Для продления сотрудничества в статусе **Консультант** уровней **консультант** и **прайм консультант** партнер должен приобрести один из пакетов ПО Partner Success Portal до конца текущего финансового года (до 31 марта) либо принять решение о работе на уровне **референсного** партнера.

Подтверждение уровня **референсного** партнера на будущий финансовый год выполняется при условии регистрации партнером минимум 2-х SQL в течение текущего года.

Уровень партнера в статусе **Консультант** в следующем финансовом году определяется по результатам текущего года. Оценка производится в конце года в соответствии с требованиями уровня.

Пример:

Если партнер по итогам года (на дату 31 марта) выполнил требования для **прайм консультанта**, на весь следующий год за ним будет закреплён уровень **прайм консультанта**.

МЫ ВСЕГДА ОТКРЫТЫ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА!

Команда департамента партнерских продаж



Офис в Киеве:
+38 (044) 363 3133

Офис в Москве:
+7 (495) 280 1680

Офис в Бостоне:
+1 617 765 7997

Офис в Лондоне:
+44 (2) 0338 40040

Офис в Мельбурне:
+61 261 452 888

Офис в Никосии:
+357 22 027 630

info@terrasoft.ua
www.terrasoft.ua