Партнёрская программа

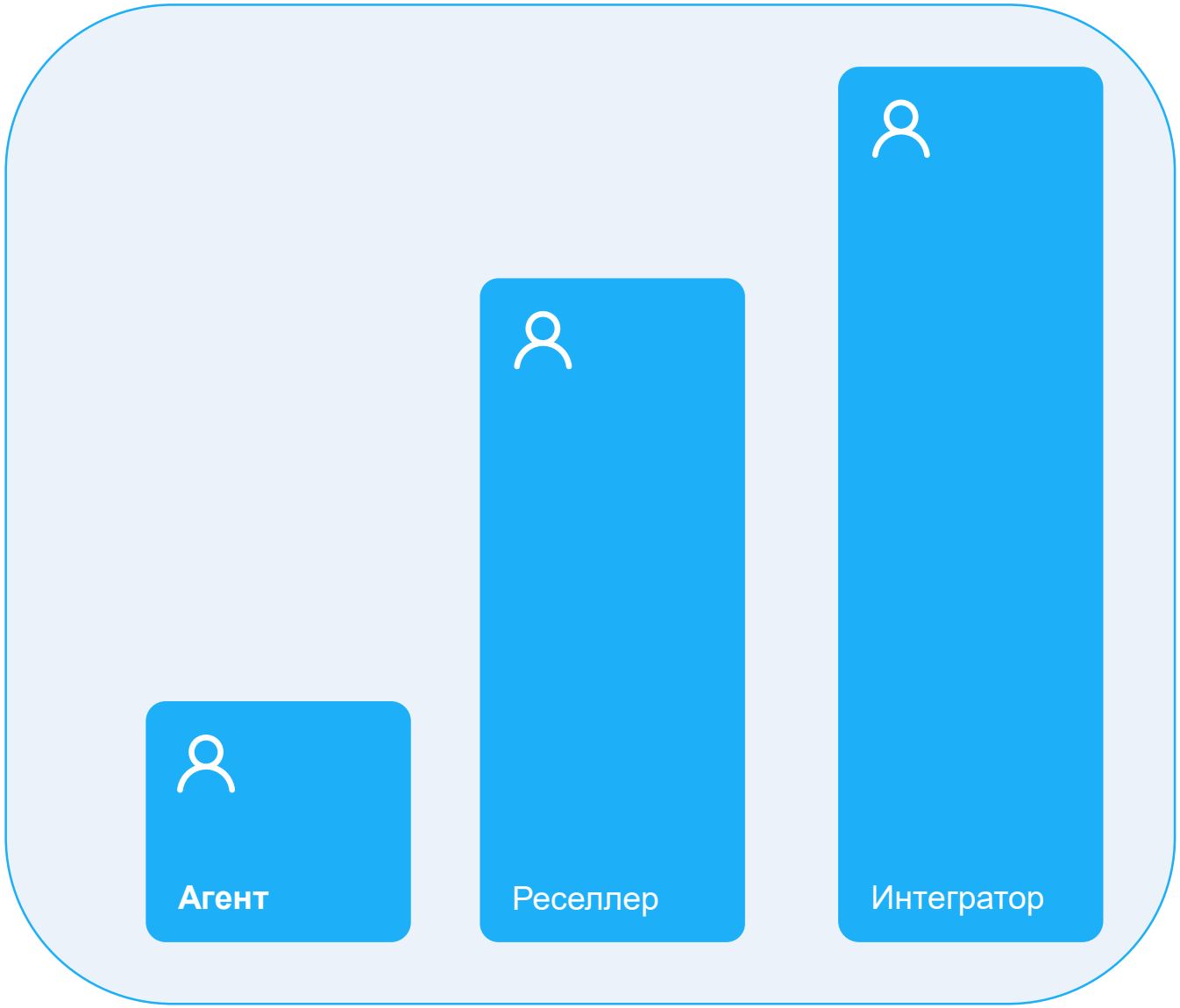


Партнёрский канал. Целеполагание

2027

- Увеличение количества публичных кейсов
- Расширение ЦК Т1 в партнёрах
- Увеличение количества партнерских внедрений
- Усиление лидогенерации партнёров
- Экспертиза по развертыванию
- Экспертиза по кастомизации
- Сертификация и ресертификация партнёров

Уровни партнёрства



Дистрибутор

Технологический партнёр

Маркетплейс

Консалтинговый партнёр

Преимущества партнёрской программы (Почему наша партнёрская программа выгодна)

Интегратор

Обязательно наличие сертификатов по продуктам — см. слайды Партнёрской академии

		Дистрибутор, Маркетплейс, Консалтинговый партнёр, Технологический партнёр	Агент	Реселлер	Интегратор
Финансовые	Фиксированная скидка	по запросу	10%	20%	30%
	Регистрация сделок	2 мес.	2 мес.	2 мес.	2 мес.
Маркетинговые	Логотип партнёра в партнёрском локаторе	✓	✓	✓	✓
	Ежегодная партнёрская конференция	✓	✓	✓	✓
	Маркетинговые фонды	✓	✓	✓	✓
Передача компетенций	Поддержка пресейл-инженера	✓		✓	✓
	Тренинги для продавцов. Сертификация	✓	✓	✓	✓
	Тренинги для технических специалистов. Сертификация	индивидуально			✓
	Доступ к демо-стендам продуктов Т1	✓		✓	✓
	Партнёрский менеджер	✓	✓	✓	✓
	Программа передачи сделок от вендора	✓		✓	✓
	Возможность организации получения референса	✓	✓	✓	✓

Шаг 1 — Как стать нашим партнёром

Заявка
на партнёрство

(портал: partner.t1-soft.ru)



Прохождение проверки СБ, подписание соглашения о конфиденциальности



Подписание договора



Доступ
к личному кабинету
на партнёрском портале
для мастер-пользователя



Шаг 2 — Планирование и старт продаж

Знакомство с продуктами компании Т1

Выдача доступа коммерческому отделу к материалам на партнёрском портале

Аккаунт-планирование

Планирование маркетинговых мероприятий

Запуск Центра компетенций для интеграторов

Шаг 3 — Планирование и рост экспертизы

Агент / Реселлер/ Дистрибутор

Обучение команд партнёра по продажам и пресейлу

Использование партнёрского портала в качестве единого источника продающих материалов

Обучение процессу регистрации потенциальных клиентов

Участие в партнёрских мероприятиях

Постоянное обновление знаний о продукте

(по мере мажорных изменений релиза продукта)

Дополнительные шаги для Интегратора

Назначение выделенных технических инженеров для поддержки заказчиков (см. сертификационные линейки)

Прохождение технического тренинга, получение сертификатов

(см. сертификационные линейки)

Получение доступа к техническому разделу партнёрского портала тех. специалистами

(тех. документация, обучение, тех. поддержка)

Получение доступа либо дистрибутива к демо-стенду

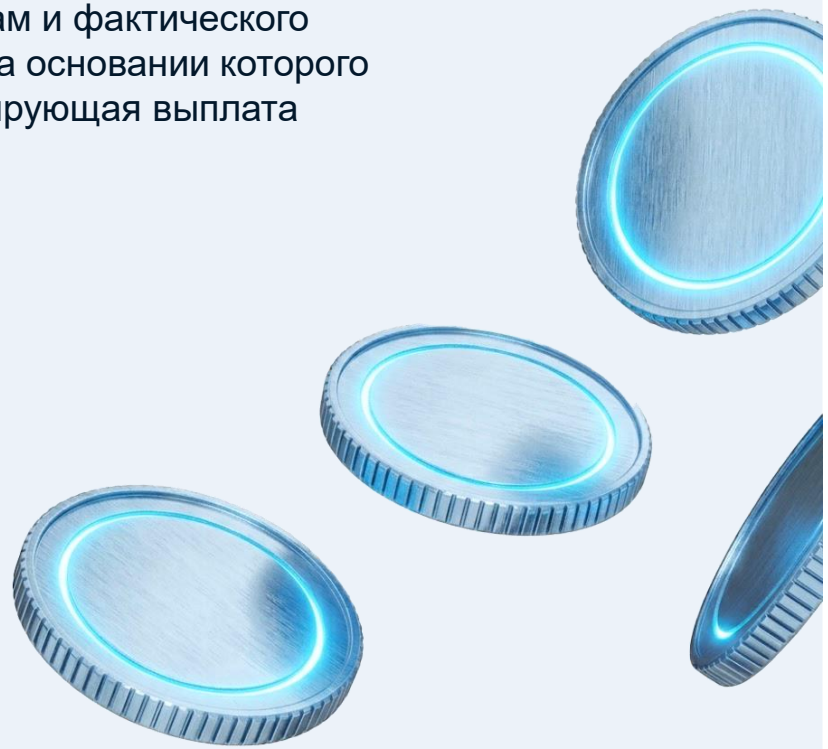
Регулярное повышение квалификации в технической сфере

(по мере мажорных изменений релиза продукта)

Ключевые инструменты развития бизнеса

Программа премирования партнёров

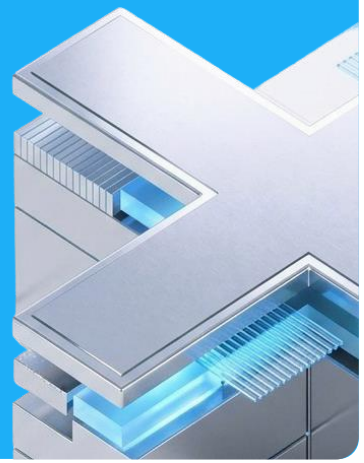
подписание ДС о премировании с указанием целей по продажам и фактического их выполнения, на основании которого делается стимулирующая выплата

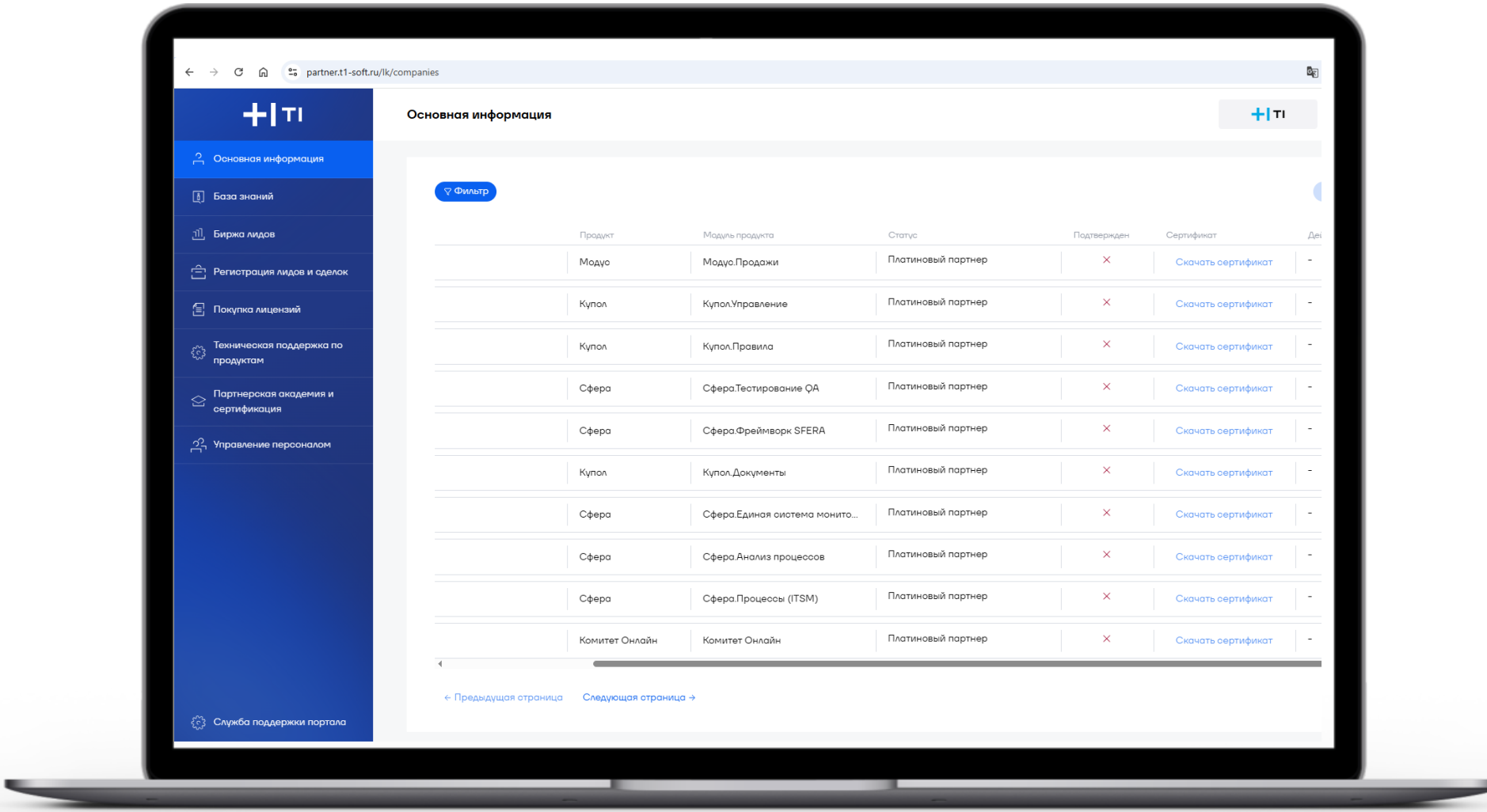


- Бизнес план
- Программа передачи лидов
- Ежемесячный \ еженедельный статус сделок
- Доступ к обучающим материалам на портале
- Поддержка по коммерческим и техническим вопросам
- Маркетинговый фонд

Партнёрский портал

partner.t1-soft.ru





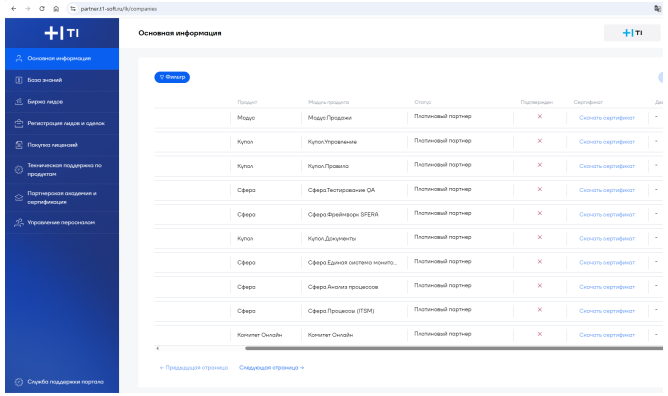
Регистрация сделок

Защита сделки на 2 месяца

с пролонгацией
при соблюдении
требования к положительной
динамике продвижения сделки
по стадиям закрытия
и согласованием этого
с ответственным партнёрским
менеджером, закрепленным
за партнёром

Партнёрский портал

заполнение формы регистрации
сделки на портале Т1 partner.t1-soft.ru



Зарегистрировав сделку,
партнёр обязуется идти в нее
только с продуктом Т1

Система регистрации сделок
является единой для всего
партнёрского канала

Вендор оставляет за собой право снять регистрацию сделки в любое время при следующих обстоятельствах:

- Партнёр не подал документы для участия в конкурсе (аукционе / запросе котировок, цен, предложений) и не сообщил заранее о том, что он идет в конкурс с другим решением
- Партнёр не прошел конкурс (аукцион / запрос котировок, цен, предложений) по формальным признакам
- От Заказчика пришло уведомление об ограниченном списке Поставщиков, в который партнёр, зарегистрировавший сделку, не входит
- В случае если дата окончания регистрации сделки просрочена более чем на 2 месяца. После снятия регистрации сделка закрывается с уведомлением партнёра

Маркетинговый фонд

Маркетинговый фонд —

это денежные средства, которые холдинг Т1 предоставляет своим стратегическим партнёрам для проведения совместных маркетинговых активностей, направленных на формирование спроса и поддержку продаж соответствующих продуктов и решений.

Стандартное правило компенсации 50/50



Маркетинговый фонд не является скидкой на закупленную продукцию

и не используется для закрытия существующей сделки



Проведение мероприятия совместно с партнёром

сопровождается всем необходимым документооборотом в соответствии с законодательством РФ и стран СНГ



Цель

Выполнения КПЭ по итогам проведения мероприятия и регистрация их партнёром в системе регистрации потенциальных клиентов на партнёрском портале

Партнёрская академия

Требования к вступлению в программу

		Дистрибутор	Агент	Реселлер	Интегратор	Маркетплейс	Консалтинго-вый партнёр	Технологичес-кий партнёр
Ресурсы	Количество продуктов в портфеле		от 1	от 1	от 2	от 1	от 1	от 1
	Лидирование сделки по лицензиям	✓	✗	✓	✓	✓	✓ | ✗	✓ | ✗
	Лидирование сделки по внедрению	по запросу	✗	✓ | ✗	✓	✗	✓ | ✗	✗
	Демо-стенды	✓	✗	✓ | ✗	✓	✗	✓	✓
План продаж	Устанавливается мин. уровень для получения статуса	индивидуальный	✗	в соответствии с подписанным бизнес-планом			✗	✗
Сертификация	Продавцы выбранного продукта	от 1 сертификата	от 1 сертификата	от 2 сертификатов	от 2 сертификатов	от 2 сертификатов	от 2 сертификатов	индивидуально
	Пресейл выбранного продукта	от 1 сертификата	✗	от 1 сертификата	от 2 сертификатов	✗	от 2 сертификатов	индивидуально
	Инженеры по каждому выбранному продукту Т1	✗	✗	✗	от 2 до 12 сертификатов (зависит от продукта)	✗	от 2 до 12 сертификатов (зависит от продукта)	индивидуально

Целевое состояние

Центр Компетенций Интегратора и Консалтингового партнёра

Продукт	Ролевая модель	Минимальное количество сертификатов по роли продукта	Минимальное количество сертификатов в команде партнёра
Модус	Системный инженер	2	8
	Платформа. Консультант	2	
	Frontend-разработчик	2	
	Backend-разработчик	2	
Дион	Системный инженер	2	4
	Администратор	2	
	Dion. Сотрудник техподдержки	2	2
	Dion. Администратор устройств (DION Rooms)	2	2
	Юнион. Системный инженер	2	4
	Юнион. Аналитик. Prod стенд	2	
	Юнион. Аналитик. Интеграция с ИС	2	2
	Юнион. Аналитик. Студия и Процессы	2	2
	Юнион. Frontend-разработчик	2	2
	Юнион. Backend-разработчик	2	2
	Юнион. Специалист по тестированию	2	2
	Юнион. Специалист технической поддержки	2	2

Актуальные сертификационные линейки просьба уточнять у Партнёрского менеджера

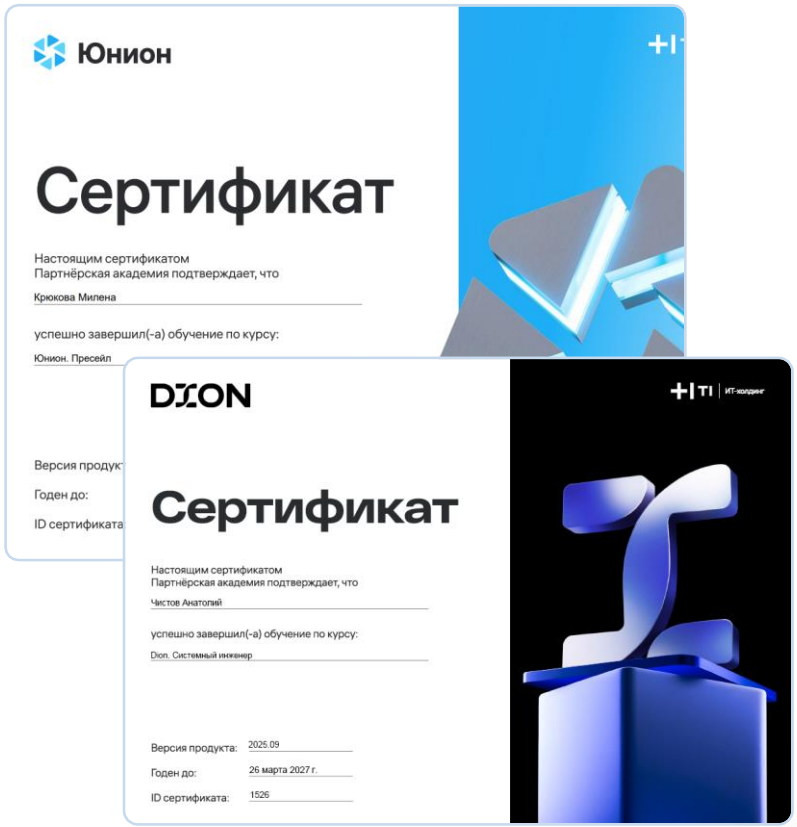
Целевое состояние

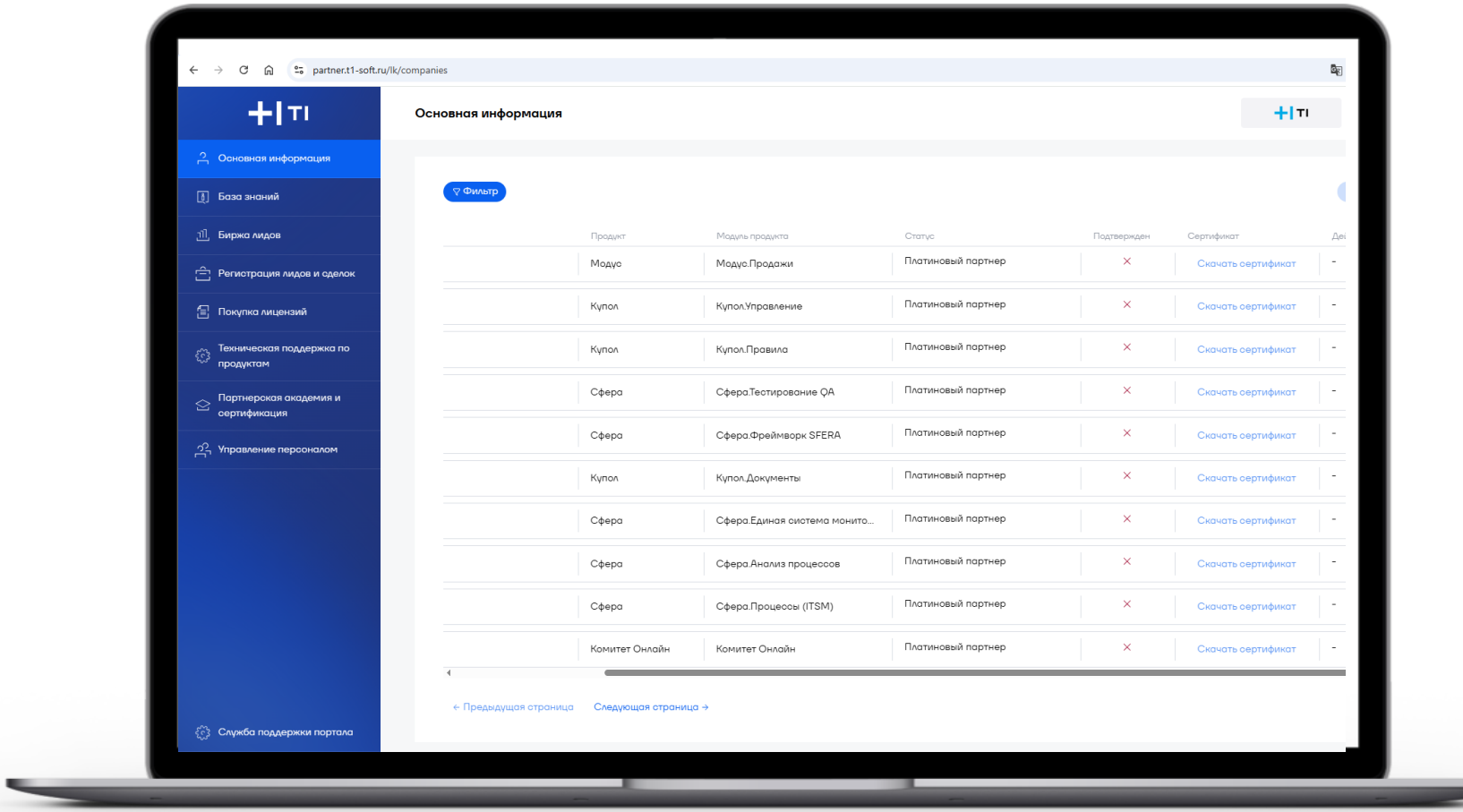
Центр Компетенций Интегратора и Консалтингового партнёра

Продукт	Ролевая модель	Минимальное количество сертификатов по роли продукта	Минимальное количество сертификатов в команде партнёра
Сфера	СФЕРА. Ядро. Системный инженер	2	2
	СФЕРА. Задачи. Системный инженер	2	6
	СФЕРА. Задачи. Бизнес-аналитик	2	
	СФЕРА. Задачи. Администратор системы	2	
	СФЕРА. Знания. Системный инженер	2	2
	СФЕРА. Пульс. Системный инженер	2	2
	СФЕРА. ДиЛ. Системный инженер	2	2
	СФЕРА. Портал разработки. Системный инженер	2	2
	СФЕРА. Оркестрация (CI/CD). Системный инженер	2	2
	СФЕРА. Код. Системный инженер	2	2
	СФЕРА. Обезличивание данных. Системный инженер	2	4
	СФЕРА. Обезличивание данных. Системный аналитик	2	
	СФЕРА. Функциональное тестирование. Системный инженер	2	2
Визор	Системный инженер	2	6
	Администратор	2	
	Бизнес-аналитик	2	

Актуальные сертификационные линейки просьба уточнять у Партнёрского менеджера

Сертификация





Партнёрский путь



Регистрация партнера

Портал: partner.t1-soft.ru

Обучение партнёра

Партнёрская академия

Планирование и старт продаж

Партнёрский менеджер

Инструменты развития бизнеса

Партнёрский и маркетинговый менеджеры

Спасибо
за внимание

