

УТВЕРЖДАЮ

генеральный директор

\_\_\_\_\_ Д.Р. Кузьмичёв

“25” марта 2024

## **ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА**

Программа сотрудничества, направленная на продвижение и распространение программных продуктов ООО «ЛЭВЛ 7»

Актуальная редакция настоящей Партнерской программы размещена на официальном сайте ООО «ЛЭВЛ 7»: [level-soft.ru](http://level-soft.ru)

## 1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

### Термины и определения

Продукты Вендора	Программное обеспечение Вендора, а также услуги технической поддержки и обслуживания, программно-аппаратные комплексы, представленные в Каталоге Вендора.
Программное обеспечение	Программа для ЭВМ, исключительное право на которую принадлежит Вендору и которая входит в перечень Программного обеспечения, указанного по ссылке <a href="https://level-soft.ru/our-programms">https://level-soft.ru/our-programms</a>
Партнер	Участник партнерской программы, заключивший Партнерское соглашение с Вендором.
Партнерское соглашение	Нефинансовое соглашение, формализующее и закрепляющее отношения между Вендором и Партнером. Партнерское соглашение содержит уникальный идентификатор.
ID-партнера, ИД-партнера, Идентификатор партнера	Уникальный идентификатор (номер), присваиваемый Партнеру при подписании Партнерского соглашения с Вендором.
Конечный пользователь, Клиент	Лицо или организация, которые приобрели Продукты Вендора для собственного использования.
Запрос, Заказ	Документ, на основании которого оформляется реализация Продуктов Вендора.
B2B-портал, B2B	Веб-сайт, принадлежащий Вендору, выполняющий функции, необходимые для работы по дистрибьюции Продуктов Вендора, расположенный в сети «Интернет» по адресу <a href="https://b2b.level-soft.ru">https://b2b.level-soft.ru</a>
Сайт Вендора, Сайт	Веб-сайт, принадлежащий Вендору, расположенный в сети «Интернет» по адресу <a href="https://level-soft.ru">https://level-soft.ru</a>
Каталог Вендора, Каталог	Перечень Продуктов Вендора, представленный в закрытой части B2B-портала.
Партнерский Статус, Статус	Определяемый настоящей Партнерской программой уровень привилегий и обязанностей Партнера.
Партнерский Сертификат	Документ, содержащий текущий Статус Партнера.
Вендор	ООО «ЛЭВЛ 7», ИНН 4632206388
РРЦ	Рекомендованная розничная цена, руб.
Ответственный Партнер	Партнер, осуществляющий поставку Продукта(-ов) Вендора в рамках оформленного запроса.



## **Цели и задачи Партнерской Программы**

ООО «ЛЭВЛ 7» занимается разработкой и внедрением собственных программных продуктов, создает отечественное программное обеспечение.

Партнерская Программа направлена на увеличение объемов продаж и повышение эффективности работы с конечными пользователями программных продуктов ООО «ЛЭВЛ 7».

Партнерская программа предназначена для компаний, работающих на рынке информационных технологий и занимающихся поставкой программных решений конечным пользователям. ООО «ЛЭВЛ 7» предоставляет возможность участвовать в Партнерской программе всем заинтересованным лицам.

Цель программы: предоставление Партнерам оптимальных условий для работы и распространения программных продуктов ООО «ЛЭВЛ 7».

Задачи программы:

- создание благоприятной конкурентной среды;
- предоставление Партнерам и Дистрибьюторам программных продуктов, консультационных услуг и технической поддержки наиболее быстрым и эффективным способом;
- развитие совместной маркетинговой работы с Партнерами и Дистрибьюторами.

Принципы сотрудничества:

- соблюдение этических норм и деловых отношений, проявление добропорядочности и уважения;
- осуществление деятельности в полном соответствии с законами Российской Федерации;
- открытость и доступность имеющихся программных продуктов;
- всесторонняя и полноценная поддержка Партнера и Дистрибьютора.



## **2. ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ ПАРТНЕРА**

Для участия в Партнерской программе Партнеру необходимо:

1. ознакомиться с положениями действующей Партнерской программы;
2. прислать карточку своей организации сотруднику партнерского отдела ООО «ЛЭВЛ 7» на адрес [partners@level-soft.ru](mailto:partners@level-soft.ru)
3. разместить информацию о ООО «ЛЭВЛ 7» на своём веб-сайте, материалы нужно запросить у сотрудника партнерского отдела [partners@level-soft.ru](mailto:partners@level-soft.ru)
4. подписать Партнерское соглашение с помощью системы электронного документооборота (ЭДО) и получить ИД-партнера.

После присвоения ИД-партнера сотрудник ООО «ЛЭВЛ 7» регистрирует Партнера на В2В-портале, а сервис автоматически пришлет на электронную почту Партнера данные для входа на портал.

В личном кабинете Партнера на В2В-портале можно посмотреть статус партнера, информацию о продуктах Вендора, оформить заказ, скачать Сертификат Партнера.

Статус Дистрибьютора получают Партнеры, удовлетворяющие предъявляемым к дистрибьютору требованиям (п.5) и дополнительно подписавшие с ООО «ЛЭВЛ 7» дистрибьюторский договор.

На этом процедура регистрации Партнера считается законченной.

### **3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ВЕНДОРА И ПАРТНЕРОВ**

Все участники, вступающие в программу, безоговорочно соглашаются с правилами и условиями настоящей Партнерской Программы.

Вендор оставляет за собой право:

- пересматривать, ограничивать, снимать или не предоставлять Партнерский статус в случае нарушения Партнером условий сотрудничества, возникновения возможных юридических, финансовых, репутационных и других рисков;
- при нарушении положений действующей Партнерской программы, в случае недобросовестных действий по отношению к конечным пользователям, другим Партнерам, по отношению к сотрудникам Вендора, ООО «ЛЭВЛ 7» может применить к такому Партнеру меры: ограничение маржинальности по сделке, расторжение Партнерского соглашения и исключение Партнера из Партнерской Программы.

Любой Партнер, принимающий участие в настоящей Партнерской программе, безоговорочно обязуется:

- соблюдать Партнерскую программу и действующее законодательство Российской Федерации;
- соблюдать ценовую политику по Продуктам Вендора;
- соблюдать лицензионную политику Вендора;
- самостоятельно получать необходимые согласия на обработку персональных данных от Конечного пользователя, если это необходимо для формирования запроса;
- предоставлять Вендору и дистрибьютору информацию о планируемых сделках с продуктами, информацию о ходе текущих сделок;
- в обязательном порядке предоставлять Конечному пользователю актуальную информацию о Продуктах Вендора, об условиях и правилах лицензионных соглашений для Конечных пользователей;
- соблюдать соглашение о конфиденциальности и не передавать третьим лицам персональные ценовые условия, полученные при взаимоотношениях с Вендором;
- не изменять данные запроса после оформления;
- самостоятельно проверять обновления в тексте Партнерской программы не менее одного раза в месяц;
- не перепродавать программные продукты третьим лицам, за исключением Конечного пользователя, без согласования с Вендором.



Партнеры имеют право:

- получать информацию о скидках и специальных акциях Вендора (посредством информационных сообщений на портале [b2b.level-soft.ru](https://b2b.level-soft.ru));
- получать консультации и дополнительную поддержку после авторизации и присвоения официального партнерского статуса;
- авторизованные Партнеры имеют право регистрировать свои сделки на портале [b2b.level-soft.ru](https://b2b.level-soft.ru);
- получить свой Партнерский сертификат и использовать его в маркетинговых целях;
- запрашивать действующие регистрации и статус по своим сделкам на портале [b2b.level-soft.ru](https://b2b.level-soft.ru);
- запрашивать у Вендора консультации по Продуктам. Консультации и поддержка осуществляется сотрудниками Вендора лично или посредством электронной почты [partners@level-soft.ru](mailto:partners@level-soft.ru);
- предлагать Вендору разработку и реализацию совместных программно-технических решений на основе продуктов Вендора, удовлетворяющих потребностям и задачам Конечного пользователя;
- участвовать в маркетинговых мероприятиях;
- при достижении условий для получения статусов «Профи» и «Эксперт.ПАК» и при наличии свободных сотрудников Вендора проходить дополнительное обучение по двум направлениям: «Специалист по продуктам ООО «ЛЭВЛ 7» и «Сборка и комплектование ПАК на основе продуктов ООО «ЛЭВЛ 7».

В случае, если Партнер не согласен с условиями Партнерской программы, Партнер должен незамедлительно уведомить об этом Вендора посредством информационного письма, направленного с помощью системы электронного документооборота (ЭДО), расторгнуть Партнерское соглашение и прекратить продажи Продуктов Вендора.

#### 4. ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ

Партнерский статус подтверждается соответствующим сертификатом и дает Партнеру дополнительные права и накладывает обязанности в рамках действующей Партнерской программы. В любой момент у Партнера может быть не более одного активного Партнерского сертификата.

Партнер может в любой момент отказаться от назначенного ему статуса, письменно уведомив о своем желании ООО «ЛЭВЛ 7» через систему электронного документооборота (ЭДО).

При выполнении Партнером условий очередного статуса Партнер может в период действия своего текущего сертификата обратиться к ответственному сотруднику Вендора для повышения статуса и получения нового сертификата.

Срок действия партнерского статуса ограничен и указывается в выданном Партнеру сертификате. По завершении срока действия сертификата, если Партнер не отправил запроса на продление статуса, действующий статус и сертификат Партнера автоматически аннулируется.

Вендор откажет Партнеру в получении очередного статуса, если Партнер нарушал правила или принципы настоящей Партнерской программы.

Вендор поощряет Партнеров за активный и серьезный вклад в развитие клиентской базы, расширение партнерской сети и увеличение продаж. Степень вклада определяет Вендор единолично, в качестве поощрения выступают индивидуальные разовые скидки на Продукты или внеочередное повышение статуса Партнера.

Вся информация о текущем Партнерском статусе доступна Партнеру в личном кабинете B2B-портала.

Базовые финансовые показатели для получения статуса	1	2	3	4
	Авторизованный	Начальный	Профи	Эксперт.ПАК
Партнерская скидка	10 %	15 %	20 %	25 %
Скидка за регистрацию сделки	10 %			
Минимальный объем продаж за год, не менее (в ценах отгрузки Партнеру), руб.	нет	8 000 000	16 000 000	24 000 000



Базовые условия и привилегии партнерского статуса	1 Авторизованный	2 Начальный	3 Профи	4 Эксперт.ПАК*
Размещение логотипа Вендора и информации о Продуктах на сайте Партнера	обязательно	обязательно	обязательно	обязательно
Предоставление тестовых лицензий Продуктов	нет	По запросу от Партнера	По запросу от Партнера	По запросу от Партнера
Тех.поддержка сотрудниками Вендора	да	да	да	да
Участие в маркетинговых мероприятиях Вендора	рекомендовано	рекомендовано	обязательно	обязательно
Регистрация сделок	возможно, при выполнении условий	возможно, при выполнении условий	возможно, при выполнении условий	возможно, при выполнении условий
Информирование Вендора и Дистрибьютора о ходе текущих сделок	1 раз в месяц до 25 числа	1 раз в месяц до 25 числа	1 раз в месяц до 25 числа	1 раз в месяц до 25 числа
Возможность получения скидок за активное участие в продвижении Продуктов	да	да	да	да
Условия поставки	через дистрибьютора	через дистрибьютора	напрямую, через дистрибьютора	напрямую, через дистрибьютора
Прохождение специализированного обучения Вендора по комплектованию ПАК	нет	нет	нет	да
Возможность поставки коробочных версий Продуктов	да	да	да	да



## 5. ДИСТРИБЬЮТОРЫ

Для осуществления поставки Продуктов вендора Партнерам следует обращаться к официальным Дистрибьюторам (список дистрибьюторов публикуется на сайте: [level-soft.ru/distrib](http://level-soft.ru/distrib) и на B2B-портале), за исключением статусов, позволяющих работать напрямую с Вендором.

Закупочная стоимость Продуктов для Партнера определяется Дистрибьютором на основании действующего статуса Партнера, проводимых партнерских и маркетинговых программ поддержки спроса и рекомендованных цен от Вендора.

Партнер обязан самостоятельно заключить с Дистрибьютором лицензионный договор на поставку Продуктов Вендора.

Базовые условия и привилегии для Дистрибьюторов	Значение
Наличие веб-сайта с корректной и регулярно обновляемой информацией о продуктах Вендора	обязательно
Наличие обученного специалиста по продажам Продуктов Вендора	обязательно
Наличие на момент подписания дистрибьюторского договора у Дистрибьютора статуса не ниже	«Эксперт.ПАК»
Проведение маркетинговых мероприятий по продвижению Продуктов Вендора	обязательно, не реже 1 раза в квартал
Дополнительная дистрибьюторская скидка	10 %
Возможность запрашивать и получать пакеты тестовых лицензий для проведения демонстраций возможностей продуктов новым пользователям	да

## **6. ИНФОРМАЦИЯ О ПРОДУКТАХ. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА**

Базовая информация о продуктах содержится на сайте Вендора, подробные сведения — на сайтах конкретных продуктов или магазина Вендора <https://инкодекс.рф>.

Дополнительные сведения о продуктах, шаблоны с описанием продуктов, маркетинговые материалы и др. размещаются и обновляются Вендором в Каталоге на B2B-портале.

Актуальные новости и события публикуются в телеграмм-канале Вендора [https://t.me/level\\_soft\\_channel](https://t.me/level_soft_channel) и соответствующих тематических каналах по продуктам (указаны на сайте конкретного Продукта).

Партнеры могут запрашивать у Вендора дополнительные сведения, задавать вопросы по Продуктам Вендора, оставлять пожелания по дальнейшему развитию продуктов через почту: [partners@level-soft.ru](mailto:partners@level-soft.ru).

Вендор осуществляет поддержку Партнеров в маркетинговых мероприятиях, направленных на продвижение Продуктов Вендора, узнаваемости бренда и увеличение объема продаж.

Вендор предоставляет партнерам маркетинговые материалы, а Партнер дорабатывает и дополняет эти материалы в соответствии с потребностями конечного пользователя. Маркетинговый фонд не предусмотрен.

В отдельных случаях Вендор может направить своих сотрудников для участия в маркетинговых мероприятиях партнера.

## 7. РАБОТА НА B2B-ПОРТАЛЕ

Всё взаимодействие с действующими Партнерами в рамках и по вопросам реализации сделок осуществляется исключительно на B2B-портале.

B2B-портал дает Партнеру возможность:

- просматривать Каталог товаров;
- знакомиться с рекомендованными розничными ценами на Продукты (РРЦ), описанием продуктов, дополнительными материалами по Продуктам (при наличии);
- добавлять Продукты в корзину и формировать запрос;
- просматривать информацию о себе, дистрибьюторах, собственных клиентах;
- отслеживать состояние своих запросов, скачивать необходимые материалы в рамках запроса;
- пользоваться базой знаний портала;
- получать новости, уведомления и рассылки.

B2B-портал работает в автоматическом режиме круглосуточно, без выходных.

Решение об одобрении запроса принимается в полуавтоматическом режиме и в некоторых случаях время ожидания зависит от рабочего графика сотрудников Вендора.

Коммерческие предложения для Дистрибьюторов и Партнеров отображаются в запросе после согласования Вендором.

Запрашиваемая у Партнеров информация о сделке хранится на серверах Вендора на территории Российской Федерации.

По вопросам технической поддержки и работы портала пишите на адрес: [help@level-soft.ru](mailto:help@level-soft.ru).

## **8. ОФОРМЛЕНИЕ ЗАПРОСА. СКИДКИ. РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК**

### **Оформление запроса**

Партнер с помощью Каталога на B2B-портале формирует собственную корзину запросов. Все добавленные в корзину позиции будут храниться не менее 14 дней. После формирования корзины Партнер может сформировать из выбранных позиций запрос к Вендору или очистить корзину.

В ходе формирования запроса система запросит у Партнера всю необходимую информацию по сделке и сформирует входящий запрос. Партнер несет полную ответственность за предоставленные данные и их достоверность.

Вендор по своему усмотрению проверяет переданный ему запрос (в том числе, но не ограничиваясь, с помощью запросов к Конечному пользователю). В случае, если Вендор выявляет ложные сведения в сформированном запросе, то такой запрос отклоняется.

Если Вендор не видит препятствий для осуществления сделки, то запрос принимается и формируется партнерская и дистрибьюторская цена. Партнер получает временный статус Ответственного Партнера в рамках текущей сделки.

### **Скидки**

Программа скидок предназначена для увеличения конкурентоспособности и прибыли Партнеров, активно продвигающих Продукты Вендора.

Скидки действуют на все Продукты Вендора. Скидки может получить только Партнер с активным партнерским статусом (действующим партнерским сертификатом).

Партнерская и Дистрибьюторская цены рассчитываются исходя из статуса Партнера, наличия текущих маркетинговых кампаний, дополнительных стимулирующих скидок и иных ситуаций, прямо или косвенно влияющих на стоимость сделки.

Дистрибьютор и Партнер обязаны жестко придерживаться установленных цен на Продукты и сформированных Вендором коммерческих предложений, в том числе при проведении конкурсных процедур.

Скидки предоставляются только тем Партнерам, которые провели работу с Конечным пользователем, выяснили потребности Пользователя, провели презентацию Продуктов Вендора, обеспечили информационную поддержку Пользователя и предложили качественное решение.

Партнер с любым партнерским статусом получает РРЦ (0% скидки), если Партнер был авторизован после объявления конкурсных процедур или Конечный пользователь не подтвердил активности Партнера по сделке.

### **Регистрация сделок**

Заявки на крупные поставки Продуктов Вендора требуют дополнительного резервирования мощностей Вендора. Партнеры должны зарегистрировать сделку, если её РРЦ превышает 200 000 рублей, в противном случае партнерская скидка, возможность и сроки поставки не гарантируются.

Сделки до 200 000 рублей не подлежат регистрации. Сделки, по которым уже объявлены конкурсные процедуры, не регистрируются.

Партнер самостоятельно делает отметку о необходимости регистрации сделки на этапе подачи запроса.

Повторная регистрация одной и той же сделки одним и тем же Партнером не допускается.

### **Срок действия регистрации сделки**

Регистрация сделки действует в течение 30 календарных дней с момента ее одобрения. По согласованию с Вендором регистрация сделки может быть продлена.

Ответственный Партнер самостоятельно, не реже 1 раза в месяц, до 25 числа (включительно) с помощью инструментов В2В-портала в теле своего запроса сообщает Вендору и Дистрибьютору состояние сделки и описывает проводимые сейчас мероприятия с Конечным пользователем.

Если Ответственный Партнер не предоставил информации о сделке в установленные сроки, Вендор в автоматическом режиме снимает регистрацию сделки без дополнительного уведомления Партнера.



## **9. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Вендор имеет право отказать в продаже собственных программных продуктов Партнеру, если есть основания предполагать, что проект, в рамках которого планируется поставка продуктов Вендора, противоречит законам Российской Федерации, интересам или идейным представлениям компании, этическим нормам.

Партнер с любым партнерским статусом получает РРЦ (0% скидки), если Партнер не выполнил условий об обязательной регистрации сделки или сделка уже зарегистрирована за другим Партнером, получившим статус Ответственного Партнера.

В целях предотвращения возможного злоупотребления доминирующим положением одного из Партнеров или ограничения конкуренции в ситуации, когда Ответственный Партнер каким-либо образом саботирует проведение конкурсных процедур, Вендор может снять сделку с регистрации и передать ее второму заявителю по своему усмотрению.

Вендор может изменять ценовые условия в конкретной сделке для Партнера с любым партнерским статусом по своему усмотрению.

Вендор может отказать Партнеру в регистрации сделки без объяснения причин.

Партнеры принимают и понимают, что для Вендора наибольшим приоритетом является удовлетворение потребностей конечного пользователя в продуктах Вендора. В связи с этим, регистрация сделки может быть переоформлена на другого Партнера по желанию Конечного пользователя или в случае, если будет установлено, что Ответственный Партнер не оказывает необходимой квалифицированной поддержки Конечному пользователю с целью удовлетворения потребностей Конечного пользователя в Продуктах Вендора.