

Computerica

<http://computerica.com>

Компьютерика: Предложение о партёрстве

Введение

Компания «Компьютерика» была основана в 2011 году и специализируется на разработке программных продуктов для управления доступом и обработки платежей. Основным направлением выбрана разработка платёжно-пропускных систем (ППС).

Уже сейчас Компьютерика занимает одну из лидирующих позиций на российском рынке в своей области. Коллективом компании была разработана целая линейка продуктов в совокупности обеспечивающих самый широкие требования по обеспечению автоматизированного доступа.

«Компьютерика» предлагает такие профессиональные системы как:

«Криптон» – система контроля доступа.

«Криптон Авто» – распознавание автомобильных номеров и доступ на стоянку.

«Кипу» – продажа билетов через интернет, управление продажами.

«Компьютерика Кеш» - автоматизированные продажи по единой карте.

Компания «Компьютерика» развивает партнёрскую сеть и предлагает организациям и независимым консультантам принять участие в Партнёрской программе. Мы ищем дилеров и технологических партнёров. Мы готовы предоставить выгодные скидки на реализацию своей продукции, а также обеспечить партнёров необходимыми рекламными и презентационными материалами, демонстрационными версиями ПО и бесплатным обучением специалистов. В качестве поставщика мы заинтересованы в представителях, способных осуществить продажи и техническое обеспечение клиентов. Если Вам необходим надёжный партнер в бизнесе, мы сумеем построить наше сотрудничество на взаимовыгодных условиях и совместно добиться желаемых результатов.

Тел.: +7 (499) 346-78-22

Email: partners@computerica.com

Адрес: Москва г, Бумажный проезд, дом № 14, корпус 1

Время работы: с 10:00 до 19:00 по московскому времени

Содержание

Введение.....	1
Содержание.....	2
Возможности партнёров	3
Принципы работы с Партнерами:.....	3
Участники Партнёрской программы	3
Дилерам.....	4
Схема работы с дилерами.....	4
Условия передачи продукции клиенту	4
Условия ценообразования	4
Обучение персонала.....	5
Техническая поддержка	5
Гарантийные обязательства	5
Подписание партнерского договора.....	5
Контактная информация	6

Возможности партнёров

Компьютерика активно развивает дилерскую сеть как на территории Российской Федерации, так и за рубежом. Условия сотрудничества в рамках дилерского соглашения определяются договором, заключаемым между Компьютерикой и компанией-партнером.

Действует система обучения и подготовки персонала компании-партнера. Все партнеры обеспечиваются необходимой презентационной и технической документацией, рекламными материалами, получают информационную поддержку.

Основываясь на опыте работы с партнерами, мы создали оптимальные условия для сотрудничества:

- Скидки от 20 до 50% на все продукты и решения, специальные цены на новые версии продуктов.
- Получение заявок от потенциальных клиентов на реализацию интегрированных решений.
- Полный ассортимент нашей продукции и исчерпывающая информация о ней.
- Все новинки в первый день сотрудничества.
- Отсутствие партнерских взносов.
- Быстрая, в течении нескольких часов, обработка Вашего заказа.
- Возможность участия в маркетинговых мероприятиях.
- Бесплатное техническое и информационное сопровождение программных продуктов, решение всех вопросов, связанных с консультационной поддержкой пользователей.
- Гарантийное обслуживание.
- Поддержка обновленным программным обеспечением.
- Размещение ваших адресов на нашем сайте и в рекламной поддержке.

Работая с нами, развивая свой бизнес, Вы имеете возможность стать дистрибьютором Компьютерики.

Принципы работы с Партнерами:

- Условия Партнерской программы одинаковы для всех Партнеров.
- Отсутствие ограничения на минимальный объем приобретения прав на использование программного обеспечения Компьютерики.
- Техническая и информационная, маркетинговая поддержка Партнеров.
- Приоритетная техническая поддержка и гарантийное обслуживание.

Участники Партнёрской программы

Принять участие в Партнерской программе вправе организации и физические лица, профессионально занимающиеся системной интеграцией, оказывающие услуги ИТ-консалтинга, занимающиеся распространением программного обеспечения: системные интеграторы, консалтинговые компании, рекламные агентства и другие организации.

Дилерам

В настоящее время наша компания заинтересована в расширении своей дилерской сети и предлагает сотрудничество в области совместного продвижения своих разработок на рынке программного и информационного обеспечения.

Схема работы с дилерами

«На старте» отношений с дилером мы обеспечиваем максимальную скидку на продукт, чтобы можно было оценить продукцию. После заключения партнёрского соглашения, дилер имеет возможность закупать продукцию Компьютерики по дилерским ценам. Договор заключается на определённый срок, в данный момент – 6 месяцев. В конце периода скидка пересматривается в зависимости от объёма продукции закупленной дилером. Договор на следующий период уже заключается с новыми скидками в случае если дилер не обеспечил соответствующего объёма закупок. В дальнейшем скидка регулируется по такой же схеме.

Условия передачи продукции клиенту

На сайте компании можно увидеть несколько типовых решений, являющихся примером использования продуктов Компьютерики. Однако Партнёр в праве разрабатывать и использовать свои уникальные решения, не согласовывая проект с Компьютерикой.

Партнёр вправе не указывать Компьютерику в качестве поставщика при продаже своих решений. Однако необходимо передавать конечному заказчику все материалы, поставляемые вместе с продуктом, включая эксплуатационную документацию, документы регламентирующие права на использование продукцией, лицензионные ключи и коробку – всё в оригинальном виде, вместе с рекламными материалами.

Условия ценообразования

В дилерском прейскуранте продукции компании Компьютерика есть две графы для цены – «дилерская цена» и «розничная цена». После заключения контракта дилер обязуется во всех публичных материалах указывать цены из графы «розничные цены» - не ниже и не выше. Мы понимаем, что для осуществления эффективных продаж необходимо варьировать отпускные цены и поэтому не регламентируем фактическую цену, по которой будет продан продукт дилером. Иными словами, личные договорённости дилера с покупателем нас не волнуют, лишь бы это не отражалось в публичных документах.

Партнёр вправе использовать продукцию Компьютерики как часть общего решения. Партнёр может назначать любую цену на своё решение. Но в этом случае продукция Компьютерики не должна иметь собственной стоимости и должна быть представлена в совокупности со всеми остальными компонентами решения под общей ценой.

Обучение персонала

Мы прекрасно понимаем как важно умение разворачивать, настраивать и использовать программную продукцию и как сложно это бывает зачастую делать. Поэтому компания Компьютерика проводит бесплатное обучение персонала Партнёра. Мы устраиваем бесплатные курсы обучения – на базе нашего офиса в Москве или online. По результатам обучения Партнёр получает сертификат о компетенции в области настройки и использования программных продуктов Компьютерики.

Техническая поддержка

Основная работа по техническому обслуживанию осуществляется силами и средствами партнёра. Партнёр вправе заключать договора на обслуживание со своими клиентами на выгодных для себя условиях без оглядки на поставщика в лице компании Компьютерика. Однако очевидно, что бывают вопросы на которые партнёр не может ответить самостоятельно, а также бывают проблемы, которые могут быть решены только разработчиком продукта. Такие проблемы переадресуются нашей службе поддержки. Мы оперативно решаем их и предоставляем решение партнёру. Стоимость технической поддержки варьируется в зависимости от количества обращений и количества закупаемых лицензий. Условия и стоимость технического обслуживания определяются дополнительным договором на обслуживание, заключаемым между Компьютерикой и партнёром.

Гарантийные обязательства

Критические дефекты в программном обеспечении, блокирующие функционирование ПО решаются в приоритетном порядке и осуществляются бесплатно. Компьютерика прикладывает все усилия для решения подобного рода проблем в кратчайшие сроки.

Подписание партнерского договора

Компьютерика направляет бланк Партнерского договора на адрес указанный Партнёром. Партнёр направляет договор, подписанный в двух экземплярах, по почтовому адресу Компьютерики: 127105 Бумажный пр-д, д.14, стр.1 а/я 18, для ООО «Компьютерика». После подписания Компьютерика отправляет один экземпляр договора на почтовый адрес Партнёра.

Договор можно подписать в офисе компании, предварительно предупредив о визите.

Контактная информация

Тел.: +7 (499) 346-78-22

Email: partners@computerica.com

Адрес: Москва г, Бумажный проезд, дом № 14, корпус 1

Время работы: с 10:00 до 19:00 по московскому времени

Дополнительную информацию можно получить на сайте <http://computerica.com> или по телефону.