ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

Редакция №14

## atol.ru



+7(495)730-7420

## АТОЛ. Выбираете Вы!

**2021**

**2**

|  |  |
| --- | --- |
| **ОГЛАВЛЕНИЕ** | Партнерская программа АТОЛ |
| **1. Принципы и цели Партнерской программы** | **4** |
| 1.1 Цели Партнерской программы | 4 |
| 1.2 Почему выгодно быть участником Партнерской программы АТОЛ | 4 |
| **2. Продуктовые направления АТОЛ** | **5** |
|  |  |
| **3. Каналы продаж АТОЛ** | **5** |
| 3.1 Канал продаж Партнерам | 5 |
| 3.2 Канал продаж Корпоративным клиентам | 5 |
| **4. Структура Партнерства** | **6** |
| 4.1 Статусы Партнера | 6 |
| 4.2 Правила присвоения и пересмотра статусов | 7 |
| **5. Коммерческие условия** | **7** |
| 5.1 Плановые показатели закупок | 7 |
| 5.2 Правила продажи программных продуктов | 7 |
| Таблица №1. | 8 |
| 5.3 Правила работы с проектами | 9 |
| **6. Партнерская политика АТОЛ SIGMA** | **10** |
| 6.1 Статусы и скидки на тарифы | 10 |
| 6.2 Схема продления тарифов и доход партнера | 10 |
| 6.3 Закрепление Клиента за Партнером | 11 |
| 6.4 Продажа дополнительных модулей SIGMA | 11 |
| 6.5 Статусы Партнеров на сайте sigma.ru | 11 |
| **7. Ценовая политика** | **12** |
| 7.1 Основы ценовой политики | 12 |
| 7.2 Правило закрепления территории деятельности Партнеров | 12 |
| 7.3 Перечень некорректных действий Партнеров | 12 |
| **8. Маркетинговая и информационная поддержка** | **13** |
|  |  |
| **9. Сервисная политика** | **14** |
| 9.1 Сервисное обслуживание | 14 |
| 9.2 Техническая поддержка | 14 |
| 9.3 Поставка ЗИП и расходных материалов | 15 |
| 9.4 Обучение сервисных инженеров | 15 |
| **10. Период действия Партнерской программы и соглашений** | **15** |
|  |  |
| **11. Заключение** | **17** |



2020 год окончательно подвел черту под видением и конфигурацией рынка, которые складывались на протяжении последних 25 лет. Реализация изменений в законодательстве, направленных на цифровизацию экономики: ЕГАИС, онлайн-кассы, маркировка, система быстрых платежей – состоялась (в том числе благодаря вам) и существенно изменила рынок технологий для розничного бизнеса, создала новые возможности для всех участников этого рынка.

**Друзья, коллеги, партнеры!**

COVID-19 драматически ускорил все процессы проникновения цифровых технологий в бизнес и заложил ускоренный технологический рост в 2021+ годах.

Развитие технологий для конечных пользователей и связанные с этим новые модели потребления создают спрос на то, что используется для автоматизации бизнеса любого размера. Цифровые профили клиентов, бесконтактная доставка; оплата по QR-коду, смартфоном или часами, через биометрию и из приложений; программы лояльности, основанные на персонализации; сервисы, связывающие ваше потребление, здоровье и образ жизни на основе больших данных – это и многое другое будет определять облик магазинов и сферы услуг уже завтра.

Уже сегодня мы работаем на совсем другом рынке в сравнении с тем, каким он был еще несколько лет назад. Из нишевого он стал широко известным. Из рынка касс и автоматизации он вырос новый большой рынок – РитейлТех.

Изменения не всегда даются просто: часто они требуют перестройки бизнеса, заменяют одни источники доходов другими. Но они также дают нам и партнерам доступ к новым клиентам, создают новые продукты и открывают новые источники и возможности для заработка.

АТОЛ всегда был и будет в центре происходящих с рынком изменений. Выступая в качестве экспертов в законодательстве и технологиях, разрабатывая и запуская новые технологии и новые продукты, развивая и обучая рынок, клиентов и партнеров – мы сохраняем и укрепляем наше лидерство. Неизменно одно – стратегическая ставка на партнеров, это зашито в наше ДНК. Мы строим бизнес вместе с вами.

2021 год для нас с вами – это хорошая возможность сделать совместный бизнес еще прибыльнее, особенно в эпоху больших изменений.

*Алексей и Ирина Макаровы*

**1.**

**Принципы и цели Партнерской программы**

# Цели Партнерской программы

Партнерская программа АТОЛ направлена на создание долгосрочных и взаимовыгодных условий сотрудничества АТОЛ с Партнерами. Приоритетом развития для АТОЛ является партнерский канал продаж.

### Цели Партнерской программы:

* + - сохранение и увеличение доли присутствия АТОЛ;
    - развитие бизнеса Партнеров с помощью новых инструментов, предоставляемых АТОЛ;
    - сохранение и увеличение доходности бизнеса Партнеров;
    - увеличение прибыли по SaaS-решениям;
    - внедрение и распространение решений компании АТОЛ с надлежащим качеством услуг и сервиса;
    - привлечение к сотрудничеству IT-интеграторов
    - создание прозрачной схемы работы с Партнерами.

# Почему выгодно быть участником Партнерской программы АТОЛ

### Став Партнером АТОЛ, ваша компания приобретает возможность:

* + - предлагать Клиентам широкий ассортимент продуктов, разрабатываемых, производимых и дистрибутируемых лидером рынка, компанией АТОЛ, для большинства сегментов и направлений автоматизации предприятий;
    - получать выгодные коммерческие условия с учетом объема и специфики своего бизнеса;
    - защитить свой бизнес в сложной конкурентной среде;
    - получать прямую техническую и сервисную поддержку;
    - получать новые профессиональные компетенции и экспертизу в необходимых областях через вступления в бизнес-сообщество Партнеров АТОЛ;
    - получать информационную и маркетинговую поддержку для развития продаж и продвижения продуктов АТОЛ.

### Нашими Партнерами могут стать:

* + - компании-поставщики IT-решений;
    - разработчики программного обеспечения и решений для автоматизации бизнеса;
    - системные интеграторы;
    - 1С-франчайзи.

### Требование к Партнеру:

* + - имеет финансовую стабильность и положительную репутацию на рынке;
    - не менее 2 лет занимается автоматизацией в одной из сфер розничной торговли, общественного питания, складской логистики, транспорта и т.д.;
    - имеет не менее 2 технических специалистов, успешно прошедших обучающие курсы в учебном центре АТОЛ;
    - имеет демо-стенд с основными решениями АТОЛ; поддерживать демо-стенд в актуальном состоянии, обновлять с выходом новых продуктов;
    - работает в системе ЭДО (подробная информация ht[tps://www](http://www.diadoc.ru/lp-atol)).di[adoc.ru/lp-a](http://www.diadoc.ru/lp-atol))tol[).](http://www.diadoc.ru/lp-atol))

**2.**

**Продуктовые направления АТОЛ**

**Кассы**. Компания АТОЛ является лидером рынка контрольно-кассовой техники по итогам внедрения трех волн 54-ФЗ. В продуктовом портфеле представлена контрольно-кассовая техника для бизнеса любого формата и сферы деятельности. Данное направление включает в себя такие товарные группы, как: фискальные регистраторы АТОЛ, ньюджеры, а также набор онлайн-инструментов АТОЛ Сервис.

**SIGMA** – это вид онлайн-касс, оснащенный сенсорным дисплеем и работающий в соответствии с ФЗ-54. Конструктивно решение состоит из планшета и встроенного принтера для печати чеков. Решение включает в себя программное обеспечение для кассира и управление товароучетом.

**Девайс** – бизнес-юнит, занимающийся дистрибуцией, управлением и формированием продуктового портфеля компании АТОЛ, отвечающий за разработку собственных решений и продуктов: AutoID-решения, POS- периферия, дисплеи покупателя, денежные ящики, клавиатуры, POS-компьютеры, комплексные POS-решения, а также весовое оборудование.

**Мобильные решения** – бизнес-юнит, занимающийся разработкой терминалов сбора данных и мобильного программного обеспечения.

**Delta** – бизнес-юнит, занимающееся разработкой и сопровождением профессионального кассового программного обеспечения Frontol и Frontol xPOS для автоматизации рабочих мест кассира на предприятиях торговли и общественного питания любых форматов и размеров.

**Connect** – это бизнес-юнит, который занимается разработкой внутреннего программного обеспечения контрольно-кассовой техники, а также развивает облачный сервисы для онлайн-мониторинга, изменения настроек ККТ их удаленного обновления.

**Payment** – бизнес-юнит, занимающийся платежными технологиями в продуктах АТОЛ: прием оплаты картами в торговом эквайринге (POS-терминалы, Смарт-терминалы с банковской частью), в онлайн-эквайринге, оплата QR-кодами и другими платежными методами

**3.**

**Каналы продаж АТОЛ**

# Канал продаж Партнерам

Партнер АТОЛ – компания, не являющаяся конечным потребителем, пользователем продукции или аффилированным с ним лицом, получающая прибыль от продажи продуктов АТОЛ, оказания услуг по их внедрению и поддержке. Партнерский канал продаж является основным для компании АТОЛ. С его помощью осуществляется максимальный географический охват рынков РФ и СНГ. Компания АТОЛ способствует созданию благоприятного климата для роста репутации Партнеров. Деятельность по развитию партнерского канала продаж осуществляет Департамент партнерских продаж.

### Принципы работы Партнера:

* + 1. Активное продвижение бренда и всех продуктов АТОЛ конечным заказчикам и Партнерам.
    2. Поддержание высокой деловой репутации АТОЛ и исключение распространения негативной информации. Оказание качественных услуг по внедрению и сопровождению продуктов АТОЛ.
    3. Вывод и продвижение на рынок новых продуктов АТОЛ.
    4. Поддержание высокой квалификации специалистов.
    5. Активная позиция на рынке и нацеленность на развитие бизнеса.
    6. Поддержание высоких отраслевых технологий и их внедрение за счет собственной экспертизы.

# Канал продаж Корпоративным клиентам

Корпоративный Клиент – государственная или коммерческая компания, являющаяся текущим или потенциальным потребителем продуктов АТОЛ, имеющая развитую структуру регионального или федерального масштаба, а также единый центр принятия решений.

### Целями работы с корпоративным каналом продаж являются:

* повышение узнаваемости и продвижение бренда АТОЛ;
* вытеснение конкурентов из корпоративного сегмента;
* развитие продуктов согласно трендовым потребностям отрасли;
* внедрение новых продуктов.

Компания АТОЛ в приоритетном порядке поддерживает работу с корпоративными Клиентами через Партнерский канал продаж, однако в случае возникновения обстоятельств, препятствующих этому, АТОЛ оставляет за собой право осуществлять поставку оборудования и оказывать услуги корпоративному Клиенту напрямую. Деятельность по развитию прямого канала продаж осуществляет Департамент корпоративных продаж АТОЛ.

### Департамент корпоративных продаж АТОЛ работает там, где:

* прямым поставщиком у Клиента является конкурент АТОЛ,
* с Клиентом работает НЕ Партнер АТОЛ,
* с Клиентом работает Партнер АТОЛ с конкурентными продуктами.

Департамент корпоративных продаж АТОЛ не конкурирует с успешными и лояльными Партнерами АТОЛ, а также поддерживает Партнеров АТОЛ в совместных проектах.

**4.**

**Структура Партнерства**

# Статусы Партнера

Статус Партнера – совокупность привилегий и обязанностей Партнера, закрепленных настоящей Программой, отражающих его вклад в развитие продаж продуктов АТОЛ и выстраивание стратегических коммуникаций с потребительским рынком.

Предусматривается 3 статуса, зависящих от типа деятельности Партнера, а также от количественных показателей объемов закупок, отраженных в сводной Таблице №1:

* + 1. **Партнер (П)** – начальный статус, предоставляемый Партнеру на основании выполнения необходимого объема закупок за предыдущий квартал, ориентированный на выполнение минимального объема закупок и включающий базовый набор преимуществ и возможностей. Партнер имеет право работать, как напрямую с АТОЛ, так и через официальных дистрибьюторов.
    2. **Премиум Партнер (ПП)** – привилегированный статус, предоставляемый Партнеру на основании выполнения необходимого объема закупок за предыдущий квартал. Включает индивидуальные возможности получения информационной поддержки, гибкие условия по отсрочке платежа и скидке. Партнер со статусом ПП ведет активную деятельность по продвижению приоритетных продуктов АТОЛ в корпоративном сегменте на региональном и федеральном уровнях, исключая работу с посредниками, а также не занимается распространением продуктов АТОЛ через Партнерскую сеть. Доля продаж розничным Клиентам составляет более 80%. Статус ПП присваивается только прямым партнерам АТОЛ, являющимся внедренцами и интеграторами, которые оказывают услуги консалтинга и сопровождения систем автоматизации, предоставляют необходимую отчетность и ведут ежегодное совместное с АТОЛ бизнес-планирование.
    3. **Дистрибьютор (Д)** – статус, предоставляемый ограниченному числу Партнеров по решению АТОЛ. Включает максимальные возможности получения информационной поддержки и индивидуальный подход в работе. Доля Партнерских продаж составляет не менее 80% от всего объема закупок. Официальный Дистрибьютор АТОЛ обеспечивает наличие и доступность всего ассортимента продукции в закрепленном за ним регионе. Отвечает за развитие продаж в Партнерской сети, предоставляет необходимую отчетность и ведет ежегодное совместное с АТОЛ бизнес-планирование. Список официальных дистрибьюторов уточняйте у своего менеджера департамента партнерских продаж.

**Субпартнер** – партнер АТОЛ, работающий по договору отгрузки с Дистрибьютором.

### Дистрибьютор обязан:

* + - * закреплять работу с партнерской сетью в Партнерском соглашении с АТОЛ,
      * выполнять плановые показатели из Таблицы № 1 по всем продуктовым направлениям АТОЛ
      * самостоятельно один раз в полугодие проводить маркетинговые мероприятия для Партнеров/Клиентов (семинар, обучение, тренинг, вебинар) по продуктам АТОЛ;
      * всесторонне поддерживать АТОЛ в проведении мероприятий в своем регионе и обеспечивать участие субпартнеров;
      * в приоритетном порядке размещать на сайтах Партнеров информацию о 90 – 95% ассортимента продуктов АТОЛ;
      * обеспечивать прохождение актуальных курсов в учебном центре АТОЛ собственными специалистами и специалистами субпартнеров;
      * обеспечивать участников проекта бета-тестирования продуктов АТОЛ (не менее 2 Партнеров);
      * обеспечивать участников пилотных продаж продуктов АТОЛ (не менее 3 Партнеров);
      * поддерживать субпартнеров в сложных проектах (помощь в презентации, выезд к Клиенту на переговоры);
      * своевременно уведомлять KAM (своего менеджера в АТОЛ — Key Account Manager) о реализуемых проектах и закреплять их в АТОЛ;
      * снабжать субпартнера информационными материалами по продуктам АТОЛ (в электронном виде);
      * обеспечивать возможность субпартнерам получить оборудование для демо-стендов и для тестирования;
      * обеспечивать участие субпартнеров в информационно-учебных вебинарах АТОЛ;
      * Ежеквартально предоставлять отчеты по продажам в субпартнерскую сеть строго в следующем формате:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Город** | **Код папки** | **Группа контрагента** | **Код контрагента** | **Наименование контрагента** | **ИНН контрагента** | **Дата продажи** | **Код товара** | **Номенклатура** | **Кол-во** | **Сумма** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* + - * обеспечивать канал коммуникации АТОЛ – Партнер – Партнерская сеть для доставки оперативной информации об акциях, мероприятиях и актуальных новостях компании;
      * нести ответственность за соблюдение ценовой политики своих субпартнеров по продуктам АТОЛ (сайты, email-рассылки, КП, счета и тд.);
      * доводить до сведения субпартнеров условия специальных акций и других промо-активностей от АТОЛ.

### АТОЛ оставляет за собой право:

* + - * прямой продажи субпартнеру под проект (если Дистрибьютор отказался предоставлять специальные цены или считает неэффективным проводить сделку);
      * принимать решение о предоставлении аккредитации АСЦ/СП Партнерам в закрепленном за Дистрибьютором регионе продаж;
      * на пересмотр условий сотрудничества с Дистрибьютором при невыполнении обязательств.

# Правила присвоения и пересмотра статусов

Основной статус Партнера определяется по решению АТОЛ и на основании фактического выполнения объема закупок в соответствии с плановыми показателями в Таблице №1.

Для подтверждения/сохранения статуса необходимо выполнять план продаж не менее чем на 80% по каждой товарной группе, входящей в продуктовое направление. Для прямых партнеров АТОЛ статусы по товарным группам могут отличаться.

### Условия пересмотра статусов:

* Пересмотр статусов в сторону улучшения и в сторону ухудшения осуществляется один раз в квартал, согласно выполненным плановым показателям закупок.
* Статусы для субпартнеров присваиваются совместно с АТОЛ. Присвоенный статус является единым для всех товарных групп АТОЛ.
* АТОЛ оставляет за собой право при невыполнении плана продаж по одной из товарных групп пересмотреть статус по всем продуктовым направлениям.

**5.**

**Коммерческие условия**

# Плановые показатели закупок

В совместном планировании с Партнерами на 2022 год компания АТОЛ выделяет фокусные продукты и план закупок по ним (представлены в Таблице №1).

**Таблица №1**. *В зависимости от рыночных условий плановые показатели могут быть пересмотрены.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продуктовое направление** | **Товарная группа** | **ПАРТНЕР** | | | | | **ПРЕМИУМ ПАРТНЕР**2 | | | | | **ДИСТРИБЬЮТОР**2 | | | | |
| **1Q** | **2Q** | **3Q** | **4Q** | **ИТОГО** | **1Q** | **2Q** | **3Q** | **4Q** | **ИТОГО** | **1Q** | **2Q** | **3Q** | **4Q** | **ИТОГО** |
| **Retail** | **Фискальные регистраторы** | 45 | 50 | 50 | 55 | 200 | 250 | 270 | 260 | 290 | 1 070 | 850 | 900 | 850 | 1 000 | 3 600 |
| **АТОЛ Connect**1 | 90 | 40 | 80 | 60 | 270 | 370 | 180 | 300 | 230 | 1 080 | 300 | 160 | 280 | 200 | 940 |
| **Frontol 6 + Frontol xPOS** | 10 | 20 | 15 | 20 | 65 | 30 | 35 | 40 | 40 | 145 | 35 | 45 | 40 | 50 | 170 |
| **Frontol Release Pack 6/xPos 1 год** | 15 | 25 | 30 | 35 | 105 | 30 | 65 | 80 | 90 | 265 | 40 | 80 | 100 | 115 | 335 |
| **SIGMA** | **Смарт-терминалы АТОЛ SIGMA** | 15 | 25 | 35 | 70 | 145 | 40 | 70 | 100 | 190 | 400 | 110 | 180 | 240 | 470 | 1 000 |
| **Девайс** | **Принтеры ШК** | 10 | 15 | 15 | 10 | 50 | 15 | 20 | 20 | 20 | 75 | 35 | 50 | 55 | 45 | 185 |
| **Сканеры ШК** | 20 | 20 | 15 | 15 | 70 | 100 | 110 | 80 | 80 | 370 | 170 | 180 | 150 | 150 | 650 |
| **Весы** | 3 | 5 | 5 | 3 | 16 | 9 | 15 | 15 | 11 | 50 | 15 | 30 | 30 | 20 | 95 |
| **POS-периферия** | 25 | 30 | 35 | 40 | 130 | 90 | 100 | 110 | 120 | 420 | 300 | 350 | 400 | 450 | 1 500 |
| **Мобильные решения** | **Терминалы сбора данных** | 15 | 30 | 25 | 30 | 100 | 50 | 100 | 90 | 110 | 350 | 150 | 180 | 170 | 200 | 700 |
| **ПО MarkScan** | 0 | 10 | 5 | 10 | 25 | 0 | 20 | 15 | 25 | 60 | 0 | 15 | 10 | 20 | 45 |

1– Разрешена продажа только конечным Клиентам, перепродажа запрещена.

2 - В Таблице №1 приведены минимальные планы для Премиум-партнеров и Дистрибуторов, чья основная деятельность сосредоточена в субъектах РФ с населением выше 1 млн. человек. Для компаний, ведущих свой бизнес в субъектах РФ с населением менее 1 млн. человек, для расчета статуса применяется коэффициент 0,7.

Премиум-партнеры и Дистрибуторы, работающие более, чем в одном федеральном округе ведут индивидуальное планирование по всей продукции.

АТОЛ оставляет за собой право при формировании индивидуальных планов по всей продукции АТОЛ для Премиум-партнеров и Дистрибуторов ориентироваться на количество федеральных округов, в которых присутствует Премиум-партнер или Дистрибутор. (*Например, для Партнера, имеющего филиалы в Воронеже и Москве, к показателям из Таблицы № 1 применяется коэффициент 2)*

# Правила продажи программных продуктов

Компания АТОЛ устанавливает правила дистрибуции и продажи программных продуктов, в зависимости от стратегии их распространения на рынке. Условия приведены в Таблице №2

#### Таблица №2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерии работы с программными продуктами АТОЛ** | **П** | **ПП** | **Д** |
| Лицензии Connect\* |  |  | \* |
| Лицензии ПО Frontol |  |  |  |
| Лицензии МаркСкан |  |  |  |
| Лицензии Frontol 6/xPOS Release Pack\* |  |  | \* |

*\*Только для прямой продажи конечным Клиентам, перепродажа между Партнерами запрещена.*

# Правила работы с проектами

С целью достижения взаимовыгодного взаимодействия с АТОЛ, Партнеру необходимо наладить процесс обмена информацией о прогнозах и планах продаж под проекты Клиентов. АТОЛ обязуется хранить конфиденциальность полученной информации в случае, если Партнер заявил о своей готовности участвовать в проекте с продукцией АТОЛ и прикладывать усилия по вытеснению конкурентов.

Проектом считается нестандартная сделка, предполагающая закупку и реализацию продуктов АТОЛ за рамками стандартного ценообразования. Проектом или конкурсом считается также потенциально перспективная сделка, учитывающая количественные объемы продаж (см. таблицу) и предполагающая проведение Партнером предварительных работ по формированию и выявлению потребностей Клиента, а также консультаций и демонстраций продукции АТОЛ Клиенту (pre-sale).

АТОЛ рекомендует Партнёрам, во избежание спорных ситуаций в проектах, закреплять проекты в АТОЛ или у Дистрибуторов на стадии пресейл у клиентов.

|  |  |
| --- | --- |
| **Номенклатура** | **Критерии** |
| Сканеры ШК | от 100 шт. |
| Принтеры ШК | от 50 шт. |
| ККТ АТОЛ | от 300 000 руб. |
| SIGMA | от 10 шт. |
| ТСД | от 300 000 руб. |
| POS-периферия | от 300 000 руб. |
| Delta | от 30 рабочих мест |

**Key Account Manager (KAM)** – выделенный менеджер в АТОЛ, непосредственно участвующий в процессе согласования, закрепления и ведения проекта, а также осуществляющий совместную с Партнером проектную деятельность с целью повышения доли продаж продуктов АТОЛ. Узнать ответственного КАМ в вашем регионе можно у менеджера Департамента партнерских продаж АТОЛ.

### Проект закрепляется за Партнером, проделавшим предварительную работу (pre-sale) с Клиентом, если он:

* + - самостоятельно подобрал оборудование согласно требованиям Клиента;
    - провел презентацию продуктов АТОЛ;
    - составил коммерческое предложение;
    - предоставил оборудование на тестирование;
    - выполнил другие действия, влияющие на выбор Клиента в пользу продукции АТОЛ.

### Проект закрепляется за Партнером при условии предоставления KAM наиболее полной информации о конечном Клиенте в установленной форме:

* + - юридическое наименование организации или известного на рынке бренда/торговой марки\*;
    - ФИО контактного лица\*;
    - контактный телефон\*;
    - контактный e-mail\*;
    - web-сайт (если есть);
    - информация в свободной форме о роде деятельности компании;
    - информация о конкурентах в проекте: иные поставщики, конкурентная продукция, цены и условия\*;
    - объем поставляемого оборудования;
    - сроки и план-график поставки оборудования;
    - график отгрузки оборудования;
    - условия оплаты.
* – данные обязательны для предоставления в АТОЛ.

При прочих равных условиях преимущество отдается Партнеру, который первым предоставил информацию о проекте в АТОЛ.

### Ответственность сторон при работе с проектами:

* + Партнер обязан приложить все усилия для своевременной реализации проекта и выполнения всех условий по оплате.
  + При поставке оборудования в проект под заказ в обязательном порядке требуется предоплата; размер предоплаты обсуждается в каждом проекте индивидуально.
  + В случае изменений сроков реализации проекта, Партнер своевременно уведомляет об этом ответственного сотрудника АТОЛ. В случае не предоставления информации резерв может быть отменен.
  + В случае отказа конечного Клиента от проекта, Партнер разделяет ответственность АТОЛ за расходы по данному проекту и прилагает максимум усилий для реализации товара, заказанного или произведенного специально под данный проект; не менее 50% оборудования, поставленного под проект в этом случае, приобретается Партнером в собственность.
  + Партнер обязуется поддерживать актуальную информацию о действующих проектах и не реже 1 раз в квартал предоставлять в АТОЛ обновленные данные.
  + Если Партнер не поставляет продукты АТОЛ в рамках закрепленного за ним проекта **и не предоставляет актуальную информацию по проекту в течение трех месяцев** (если не заявлено, что проект отложен), АТОЛ оставляет за собой право поставить конечному Клиенту эти продукты с привлечением ДКП или другого Партнера.

**6.**

**Партнерская политика АТОЛ SIGMA**

# Статусы и скидки на тарифы

Для всех Партнеров установлена единая закупочная цена на тарифы «Старт», «Развитие» и «Бизнес». Заработок Партнера указан в Таблице №3.

#### Таблица №3

|  |  |
| --- | --- |
| **Тариф** | **Скидка от РРЦ, %** |
| «Старт» | 30% |
| «Развитие» | 40% |
| «Бизнес» | 50% |

Скидка на смарт-терминал предоставляется Партнеру на основании его статуса и указана в прайс-листе. Для получения и/или подтверждения статуса на АТОЛ SIGMA Партнеру необходимо выполнять ежеквартальный план продаж смарт-терминалов. План продаж на 2022 год указан в Таблице №1 на стр.8.

# Схема продления тарифов и доход партнера

Оплаты от Клиентов за продление подписок поступают напрямую в компанию АТОЛ. Заработок Партнера указан в Таблице №4.

#### Клиенту будут доступны два способа оплаты:

* + 1. по коду активации;
    2. банковской картой.

Клиент самостоятельно заказывает код активации у своего Партнера или оплачивает продление тарифа банковской картой в Личном кабинете Клиента SIGMA.

#### Обязанности Партнера при продлении Клиента

Партнер SIGMA зарабатывает ежегодно при продлении тарифа Клиентом. В его обязанности входит:

* не позднее 2 недель до окончания подписки связаться с Клиентом для того, чтобы обеспечить продление.
* обеспечить поступление денежных средств от Клиента за продление тарифа АТОЛ SIGMA не позднее 3 дней до окончания подписки.

Если в этот период денежные средства от Клиента не поступают на расчетный счет АТОЛ, компания оставляет за собой право передать:

* данного Клиента другому Партнеру;
* других Клиентов, которые после окончания подписки остаются на базовой версии ПО SIGMA.

**Вознаграждение Партнера за продление и удержание Клиентов**

Компания АТОЛ ежеквартально выплачивает Партнеру вознаграждение за продление подписок. Документы по вознаграждению за продлившихся клиентов SIGMA АТОЛ отправляет не позднее 10 числа месяца, следующего за окончанием отчетного периода.

Для получения максимального вознаграждения Партнеру необходимо в текущем квартале сохранить на любом платном тарифе («Старт», «Развитие» или «Бизнес») не менее 70% Клиентов от подключившихся за аналогичный период прошлого года. Вознаграждение Партнера, в процентах от стоимости тарифа и в рублях за одну кассу, указано в Таблице №4.

**Таблица №4. Доход Партнера от продления тарифов АТОЛ SIGMA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Сохранение менее 70% Клиентской базы** | **Сохранение более 70% Клиентской базы** |
| «Старт» | **35%** | **45%** |
| «Развитие» | **35%** | **45%** |
| «Бизнес» | **35%** | **45%** |

***Пример:*** ​*в I квартале 2021 года Партнер Х активировал 100 Клиентов на смарт-терминалах АТОЛ SIGMA. Для получения максимального вознаграждения Партнеру Х необходимо продлить не менее 70 Клиентов в I квартале 2022 года. Если Партнер Х продлил менее 70% Клиентов в текущем квартале, то он получает стандартное вознаграждение 35% от стоимости тарифа за каждого продлившегося Клиента.*

В соответствии со своим планом по продлению, Партнер в ЛКП будет видеть сколько Клиентов ему необходимо продлить для получения максимального вознаграждения 45%.

Вознаграждение партнера за подключение модуля «Маркировка» составляет 35% от стоимости модуля, оплаченного Клиентом.

# Закрепление Клиента за Партнером

Клиент закрепляется за Партнером, продавшим ему любой платный тариф: «Старт», «Развитие» или «Бизнес».

### Условия перезакрепления Клиента:

1. Если Клиента по каким-либо причинам не устраивает работа с текущим Партнером, Клиент может в своем Личном кабинете подать электронное заявление на перезакрепление.
2. Клиент может быть передан другому Партнеру в случае, если Партнер не смог продлить Клиенту тариф в соответствии со своими обязанностями по продлению.

### Клиент может быть перезакреплен за Партнером, который соответствует следующим критериям:

1. Активная клиентская база, на которую приходится не менее 300 устройств.
2. Не менее 30% Клиентов на тарифах «Развитие» и «Бизнес».

Решение о перезакреплении Клиента принимает руководитель направления продаж, ответственный за регион.

# Продажа дополнительных модулей SIGMA

Партнер может продать дополнительный модуль АТОЛ SIGMA даже тому Клиенту, который за ним не закреплен. Для подключения модуля Партнеру необходимо заказать электронный код активации (по аналогии с активацией тарифа).

Партнер, продавший модуль, зарабатывает 40% от стоимости этого модуля. При этом Клиент остается закреплен за Партнером, продавшим ему тариф (кроме случаев перезакрепления Клиента).

# Статусы Партнеров на сайте sigma.ru

### В разделе «Где купить» на сайте sigma.ru указаны Партнеры SIGMA по трем направлениям:

1. Точки продаж — компании, продающие кассы АТОЛ SIGMA в офисах продаж и на сайтах.
2. Поддержка — Партнеры, сертифицированные как Service SaaS Partner. Подробнее в Базе знаний.
3. Ремонт — сертифицированные АСЦ как минимум по двум моделям SIGMA.

Подробнее о критериях и алгоритме размещения Партнеров на сайте: https://support.sigma.ru

**7.**

**Ценовая политика**

# Основы ценовой политики

Основной задачей ценовой политики является поддержание высокой доходности Партнеров по всем продуктовым группам, которые входят в систему совместного бизнес-планирования.

* Партнерам запрещено продавать продукцию конечным Клиентам по ценам ниже тех, что указаны в колонке

«Мелкооптовая цена» действующего прайс-листа.

* Цены, размещаемые в открытых источниках, средствах массовой информации и интернет-ресурсах, должны быть не ниже, чем в колонке «Мелкооптовая цена» действующего прайс-листа.
* АТОЛ оставляет за собой право на получение информации об отпускных ценах путем направления соответствующих запросов Партнеру либо Клиенту Партнера, а также информации из других достоверных источников.
* АТОЛ оставляет за собой право изменить условия поставок продукции Партнеру в случае отказа в предоставлении копий отгрузочных документов по запросу, либо предоставления недостоверной информации.
* Информация о закупочных ценах на продукцию компании АТОЛ относится к конфиденциальной информации и не подлежит разглашению.
* О фактах демпинга необходимо сообщать ответственному менеджеру АТОЛ в регионе.

# Правило закрепления территории деятельности Партнеров

В годовом Партнерском соглашении за официальным Дистрибьютором закрепляется территория, в которой он обязуется активно продвигать и развивать продажи продукции АТОЛ, а также предоставлять услуги конечным Клиентам. Подписывая Партнерское соглашение, Партнер соглашается с условиями Партнерской Программы АТОЛ на 2022 год.

### При этом компания АТОЛ:

* поддерживает продажи Партнера конечным и корпоративным Клиентам на данной территории;
* запрещает продажи конечным и корпоративным Клиентам на других территориях по ценам ниже мелкооптовых;
* Партнерам, не имеющим статус Дистрибьютора, АТОЛ не рекомендует продажи другим Партнерам как на территории, закрепленной в Соглашении, так и на других территориях;
* компания АТОЛ запрещает официальным Дистрибьюторам продажи на территориях, не закрепленных за ними в Соглашении. В данном случае АТОЛ считает невыполненными условия «Соглашения о закреплении Партнерской сети».

В случае выявления несогласованных с АТОЛ фактов продаж Партнерами на территории, не закрепленной за ними в Соглашении, АТОЛ оставляет за собой право изменить условия сотрудничества в одностороннем порядке.

### Дистрибьютор закрепляет за собой территорию при условии, что:

* получил согласование менеджера АТОЛ данного региона;
* имеет филиал/офис в Федеральном округе, на работу в котором претендует;
* зарегистрирован как юридическое лицо с местным КПП;
* имеет не менее 3 сотрудников в филиале/офисе на данной территории.

# Перечень некорректных действий Партнеров

### АТОЛ оставляет за собой право в одностороннем порядке изменить условия сотрудничества с Партнером в случае обнаружения факта несоблюдения правил:

* выставления конечному Клиенту счета, оферты или коммерческого предложения с ценами на товарные группы АТОЛ ниже, чем в колонке «Мелкооптовая цена» действующего прайс-листа без письменного согласования с АТОЛ;
* публикации в общедоступных источниках массовой информации (интернет-сайт, интернет-реклама, торговые площадки, мессенджеры, социальные сети и т.п.) цен на товарные группы АТОЛ ниже, чем в колонке

«Мелкооптовая цена» действующего прайс-листа.

* продажи продуктов АТОЛ недобросовестным компаниям (в том числе интернет-магазинам). Актуальный перечень компаний уточняйте у менеджера Департамента партнерских продаж.
* нарушения платежной дисциплины;
* информационных рассылок с предложением цен на продукцию АТОЛ ниже, чем в колонке цен «П», на незакрепленной за Партнером территории.

### Помимо вышеуказанных некорректных действий для всех партнеров, к Дистрибьюторам относятся также следующие ограничения:

* официальный Дистрибьютор не имеет право продавать продукты АТОЛ компаниям, для которых работа с партнерской сетью не согласована с АТОЛ.
* Партнер без статуса официального Дистрибьютора, не имеет право реализовывать продукты АТОЛ партнерам.
* реализация продуктов АТОЛ на незакрепленной за Дистрибьютором территории;
* предоставление Партнерам цен на продукты АТОЛ ниже соответствующих их статусу по условиям данной Партнерской программы.
* рассылки по партнерам с предложением цены ниже согласованной для их статуса.

При выявлении схем реализации продукции АТОЛ с минимальной наценкой от закупочной цены Дистрибьютора АТОЛ оставляет за собой право в одностороннем порядке изменить условия сотрудничества.

Сводная таблица условий Партнерской программы в **Таблице №5**.

**8.**

**Маркетинговая и информационная поддержка**

Основной фокус маркетинга АТОЛ в 2022 году – значительно усилить рыночную мощь компании и создать для Партнеров поток информированных и мотивированных Клиентов.

Мы будем работать над обновлением бренда АТОЛ, чтобы сделать его современным, ясным и привлекательным для разных Клиентов на разных рынках. Объясним, как сильно изменился АТОЛ за последние годы вместе с рынком, на каких продуктах и решениях он строит свою стратегию на следующие годы.

Особое внимание уделим поддержке как существующих, так и новых продуктов. Задача – сделать так, чтобы Клиенты хорошо понимали, какие потребности закрывают продукты АТОЛ и почему надо выбрать именно их. Поможем Клиентам сформулировать свой запрос на технологии для бизнеса. Создадим спрос «снизу».

Поддержка Партнеров – третий фокус работы команды маркетинга. Мы хотим сделать так, чтобы продавать устройства и сервисы АТОЛ стало просто и чтобы у наших Партнеров всегда было достаточно информации для этого.

Что на вашей стороне, в части маркетинга? Поддерживать плотный контакт с местным бизнесом и эффективно обрабатывать спрос. Привлекать Клиентов в ваши офисы, качественно продавать продукты и решения АТОЛ, а также – строить и поддерживать доверие Клиентов к бренду АТОЛ, помогать им в решении задач, давать АТОЛ обратную связь. Мы много будем вкладывать в наш бренд – и нам важно построить вместе с вами долгосрочную лояльность к нему.

#### Какую маркетинговую поддержку мы обещаем в 2021 году:

* Доступ к постоянно обновляемой базе маркетинговых материалов о бренде и продуктах. Вы сможете скачать и использовать в вашей работе рекламные макеты, ролики, POS-материалы и т.п.
* Публикацию контактов Партнера на сайтах atol.ru, sigma.ru в разделе «Где купить». Для размещения контактной информации Партнеру необходимо заполнить форму https://partner.atol.ru/partners/cp/registration/. Решение о добавлении Партнеров на сайты АТОЛ принимает руководитель направления продаж, ответственный за регион Партнера.
* Сертификат Партнера в соответствии с вашим партнерским статусом.
* Доступ к информационным рассылкам, вебинарам, семинарам, конференциям и прочим активностям (условия участия в отдельных мероприятиях анонсируются дополнительно).
* Возможность публиковать на сайте АТОЛ кейсы о внедрении решений АТОЛ с упоминанием компании Партнера (описание проектов обсуждается с маркетинг-командой АТОЛ и готовится совместно, публикуется на сайте [www.atol.ru](http://www.atol.ru/) и в социальных сетях АТОЛ).
* Поддержка мероприятий Партнеров, включая выступления на мероприятиях, работу сотрудников АТОЛ на выставочных стендах Партнера и другие активности, предварительно согласованные командой маркетинга АТОЛ.
* Анализ успешных практик маркетинга Партнеров, обмен опытом, программы внутреннего обучения маркетингу.
* Доступ к результатам исследований знания и восприятия брендов, лояльности к производителям и партнерам, удовлетворенности, качества работы партнерской сети, открытым исследованиям рынков и пр.
* Рекомендательные и информационные письма и иные способы подтверждения авторизации Партнера на работу с продукцией и решениями АТОЛ, а также позиции компании по тем или иным вопросам.
* Анонс отдельных мероприятий и активностей Партнера (например, крупных конференций для Клиентов, ярких рекламных кампаний и т. п.) на информационных ресурсах АТОЛ.
* Возможное финансовое, организационное или иное участие АТОЛ в рекламных кампаниях Партнера, если такое участие будет отвечать задачам и приоритетам маркетинга АТОЛ, объему и ожидаемому результату такой кампании, а также имеющимся в конкретный момент времени ресурсам (бюджету, времени, персоналу и т. п.).

**9.**

**Сервисная политика**

Компания АТОЛ обеспечивает качественный и доступный сервис для Клиента в соответствии с мировыми стандартами через сервисную партнерскую сеть.

### Принципы сервисной политики:

* удовлетворенность Клиента качеством оказанных услуг по сервисному обслуживанию;
* исключительное право проведения сервисного обслуживания продукции предоставляется уполномоченным АТОЛ квалифицированным Партнерам (СП, АСЦ и КАСЦ);
* сервисное обслуживание продукции АТОЛ должно отвечать высоким требованиям качества;
* проведение сервисного обслуживания в установленные SLA:
* не более 2 дней для ККТ\*
* не более 10 дней для остального оборудования
* для случаев, не касающихся работоспособности ФН, при наличии соответствующей аккредитации;
* укрепление репутации АТОЛ и Партнеров компании у покупателей продукции (в том числе потенциальных);
* максимально возможное удовлетворение обоснованных запросов и пожеланий пользователей продукции.

### Всем аккредитованным Сервисным Партнерам компания АТОЛ предлагает:

* исключительное право на проведение сервисного обслуживания продукции компании АТОЛ в соответствии с выбранной продуктовой группой и на территории определенного АТОЛ субъекта РФ;
* техническую поддержку на всех этапах жизни оборудования;
* поставку ЗИП и расходных материалов по специальным ценам в соответствии со статусом Сервисного Партнера;
* обучение сервисных инженеров по выбранным продуктовым группам с предоставлением доступа к технической документации;
* размещение информации о Сервисном Партнере на корпоративном сайте АТОЛ.

# Сервисное обслуживание

Для обеспечения качественного сервисного гарантийного и постгарантийного обслуживания продукции, компания АТОЛ активно развивает сервисную партнерскую сеть. Получить аккредитацию на право проведения сервисного обслуживания может любая организация в зависимости от своего потенциала и соответствия требованиям, предъявляемым АТОЛ. Подробная информация о требованиях, условиях и порядке аккредитации расположена на корпоративном сайте АТОЛ в разделе «Сервис и поддержка».

# Сервисные статусы Партнеров компании АТОЛ и их полномочия

**Сервис-партнер (СП)** – Партнер компании АТОЛ, действующий на основании Договора присоединения (заключенного между АТОЛ и СП), к которому АТОЛ предъявляет дополнительные требования к качеству обслуживания клиентов и производимых работ. СП обязан регулярно подтверждать свою высокую компетенцию, проходя аудиты качества работ, инициированные компанией АТОЛ. Уполномочен на исполнение гарантийных обязательств по продуктовым группам АТОЛ, по которым была получена аккредитация.

**Авторизованный сервисный центр (АСЦ)** – Партнер компании АТОЛ, уполномоченный на исполнение гарантийных обязательств по моделям ККТ и продуктовым группам АТОЛ, по которым была получена аккредитация. Действует на основании Договора присоединения (заключенного между АТОЛ и АСЦ).

**Корпоративный Авторизованный Сервисный Центр (КАСЦ)** – Партнер компании АТОЛ, имеющий собственную сервисную сеть обособленных подразделений в двух и более субъектах РФ или крупный корпоративный Клиент, внутренняя ИТ- служба/аффилированное юридическое лицо корпоративного Клиента, а также разработчики и интеграторы ПО уполномоченные на исполнение гарантийных обязательств только по конкретным моделям оборудования АТОЛ и только у определенных клиентов. КАСЦ действует на основании Договора присоединения (заключенного между АТОЛ и КАСЦ).

# Продуктовые группы компании АТОЛ, применимые для аккредитации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **СП** | **АСЦ** | **КАСЦ** |
| Контрольно-кассовая техника на всю продуктовую группу | Контрольно-кассовая техника по моделям продуктовой группы | По конкретной модели из продуктовых групп; под конкретного Клиента. |
| Решения для штрихкодирования | Сканеры штрихкодов *на всю продуктовую группу* |
| Терминалы сбора данных *на всю продуктовую группу* |
| Принтеры штрихкодов *на всю продуктовую группу* |
| POS-решения *на всю продуктовую группу* | POS-решения *на всю продуктовую группу* |
| Весовое оборудование *на всю продуктовую группу* | Весовое оборудование *на всю продуктовую группу* |
| Платежные терминалы АТОЛ *на всю продуктовую группу* | Платежные терминалы АТОЛ *на всю продуктовую группу* |

# Территория аккредитации СП, АСЦ, КАСЦ

Действие Договора присоединения распространяется в рамках одного юридического лица только на территорию определенного АТОЛ субъекта РФ. Юридические лица, действующие в нескольких субъектах (в том числе в рамках обособленных подразделений), проходят аккредитацию отдельно по каждому региону.

# Принципы аккредитации

Получить аккредитацию на право исполнения гарантийных обязательств и заключить Договор присоединения может любая организация, которая:

1. Не имеет отрицательной истории в рамках работы ранее заключенного договора об оказании сервисных услуг АСЦ и СП (информация от ДС);
2. Имеет действующую ремонтную базу и оснащение в соответствии с требованием договора, включая необходимый перечень оборудования и инструментов;
3. Имеет финансовую стабильность и положительную репутацию на рынке;
4. Имеет рекомендации для заключения договора от сотрудников ДП;
5. Имеет не менее 2 мастеров, прошедших обновленный обучающий «Курс для аккредитации АСЦ и СП АТОЛ» и имеющих действующие сертификаты на момент заключения договора (сертификаты о прохождении обучения действуют 1 год);
6. Имеет минимальный набор ЗИП для аккредитованных моделей ККТ и продуктовых групп с целью минимизации сроков сервисного обслуживания;
7. Для СП – отвечает дополнительным требованиям, предъявляемым компанией АТОЛ. \*

*\*- Дополнительные требования к персоналу, стандартам в части фронт-лайна, производству ремонтов, логистике, отчетности и технологиям.*

### Возможные ограничения по аккредитации:

1. АТОЛ оставляет за собой право аккредитовать СП, АСЦ и КАСЦ на ограниченный перечень моделей ККТ;
2. В зависимости от количества уже аккредитованных сервисных центров, АТОЛ оставляет за собой право ограничить количество АСЦ, СП и КАСЦ в субъектах РФ в случае, когда количество АСЦ, СП и КАСЦ в регионе может превысить потребности в выполнении работ. Решение принимается на основании объема продаж ККТ в субъекте РФ.

# Техническая поддержка

**Техническая поддержка по продукции АТОЛ** (кроме АТОЛ Sigma)

Служба технической поддержки компании АТОЛ оказывает техническую поддержку аккредитованным Сервисным Партнерам путем обработки обращений, поданных:

 по телефону +7 (495) 730-74-20;

 по почте sd@atol.ru;

 через автоматизированную систему Service Desk. Для регистрации в системе Партнер должен заполнить онлайн-анкету, размещенную на корпоративном сайте АТОЛ в разделе «Регистрация в Service Desk».

Режим обслуживания: в рабочие дни с 8.00 до 20.00 МСК.

Среднее время реакции (по почте и через Service Desk): 3 рабочих часа.

**Техническая поддержка по АТОЛ SIGMA**

Служба технической поддержки АТОЛ SIGMA оказывает техническую поддержку аккредитованным Сервисным Партнерам путем обработки обращений, поданных:

 по телефону +7 (495) 730-74-20;

 по почте partners@sigma.ru;

 в Telegram-чате поддержки (для подключения необходимо обратиться к своему менеджеру в ДПП). Режим обслуживания: в рабочие дни с 8.00 до 20.00 МСК.

Время реакции (по почте): до 12 рабочих часов.

# Поставка ЗИП и расходных материалов

Компания АТОЛ поддерживает на своем складе необходимый ассортимент комплектующих для проведения сервисного обслуживания продукции компании. ЗИП может быть приобретен аккредитованным Партнером в рамках основного договора поставки по специальным ценам в соответствии со статусом Сервисного Партнера.

При отгрузке ЗИП для оборудования АТОЛ учитывается наличие у Сервисного Партнера аккредитации на право ремонта продуктовых групп оборудования АТОЛ.

# Обучение сервисных инженеров

Компания АТОЛ проводит обучение сервисных инженеров в соответствии с выбранной продуктовой группой путем предоставления доступа к корпоративному порталу Учебного центра АТОЛ с технической документацией, а также видеоуроками. После изучения материалов и успешной сдачи теста каждому инженеру выдается именной сертификат сроком на 1 год.

**10. Период действия Партнерской программы и соглашений**

Партнер, подписавший Партнерское соглашение, становится участником Партнерской программы. Срок действия соглашения – с 1 января по 31 декабря 2022 года.

Ежегодно, на основании продаж предыдущего периода, АТОЛ перезаключает Партнерские соглашения со всеми Партнерами. В соглашениях конкретизируются новые условия Партнерской программы, плановые показатели для Партнера на следующий период, территориальные и другие условия:

* Партнеру присваивается статус, определяющий его права и обязанности в соответствии с положениями действующей на новый период Партнерской программы;
* совместно разрабатывается и согласовывается план закупок на год в целом и по продуктовым группам.

Формы документов (Партнерского соглашения с планами продаж, планов маркетинговых мероприятий и других) высылают менеджеры Департамента партнерских продаж компании АТОЛ по запросу Партнера.

**!** Все изменения по статусам и ценовой политике, отраженные в данной редакции Партнерской программы, будут реализованы в течение января 2022 года и вступят в силу с выпуском обновленного прайс-листа в январе 2022 года. Обо всех изменениях АТОЛ будет в обязательном порядке информировать партнеров

## **Таблица №5** Сводная таблица условий Партнерской программы.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Преференции** | **П** | **ПП** | **Д** |
| Размещение информации о партнере на ресурсах АТОЛ\* | **\*** | **+** | **+** |
| Переадресация обращений конечных Клиентов\* | **\*** | **+** |  |
| Консультации по реализации сложных проектов |  | **+** | **+** |
| Возможность участия в мероприятиях компании АТОЛ | **+** | **+** | **+** |
| Возможность получения оборудования для тестирования\* | **\*** | **+** | **+** |
| Помощь в проведении переговоров с Клиентом (по решению АТОЛ) |  | **+** |  |
| **Обязательные условия для получения статуса** | **П** | **ПП** | **Д** |
| Подписание партнерского соглашения с прямыми Партнерами | **+** | **+** | **+** |
| Соблюдение ценовой политики и условий партнерской программы | **+** | **+** | **+** |
| Наличие актуальной информации о продуктах АТОЛ на web-сайте партнера | **+** | **+** | **+** |
| Выполнение обязательств, соответствующих партнерскому статусу | **+** | **+** | **+** |
| Оказание услуг по внедрению, интеграции и сопровождению | **+** | **+** |  |
| Оказание услуг по техподдержке Партнеров |  |  | **+** |
| Оказание услуг по техподдержке Клиентов | **+** | **+** | **+** |
| Проведение мероприятий для Партнеров и Клиентов в год |  | **2** | **2** |
| Выполнение плана продаж (таблица №1) | **+** | **+** | **+** |
| Ежеквартальный отчет по продажам Партнерам |  |  | **+** |
| Количество сертифицированных сотрудников SIGMA (чел) | **1** | **2** | **2** |
| Количество сертифицированных сотрудников Dellta (чел) | **1** | **2** | **1** |
| Количество сертифицированных сотрудников Кассы (чел) | **1** | **2** | **2** |
| Количество сертифицированных сотрудников Мобильные решения (чел) | **1** | **2** | **2** |
| Количество сертифицированных сотрудников Девайс (чел) | **1** | **2** | **2** |
| Количество сертифицированных сотрудников Connect (чел) | **1** | **2** | **1** |
| Количество сертифицированных сотрудников Payment (чел) | **1** | **2** | **2** |
| Доля продуктов АТОЛ в портфеле продаж | **>50%** | **>50%** | **>50%** |

**11. Заключение**

При взаимодействии с Партнерами компания АТОЛ использует комплексный подход, включающий в себя коммерческую, информационную, техническую, сервисную, маркетинговую и рекламную поддержку, которая помогает Партнеру в развитии его бизнеса и увеличении продаж.

Чтобы эффективно использовать все возможности, предоставляемые компанией АТОЛ, Партнеру необходимо:

1. Заключить Партнерское соглашение.
2. Продавать продукцию компании АТОЛ на закрепленной территории.
3. Увеличивать узнаваемость продукции компании АТОЛ на закрепленной территории.
4. Повышать профессиональный уровень своих сотрудников.
5. Использовать электронные сервисы: «Электронная Торговая Система», Service Desk, «СДО».
6. Обеспечивать высокий уровень поддержки нашим Клиентам.

Мы верим, что выполнение этих действий позволит вам получить лучшие на рынке условия работы и стать более успешными! Используйте все возможности, которые открываются вам в работе по Партнерской программе. Увеличивайте свою доходность, продавая высокомаржинальные продукты и привлекая новых Клиентов, и эффективно используйте информационную и маркетинговую поддержку.

Получайте максимальную выгоду от сотрудничества с компанией АТОЛ!

#### Все вопросы, связанные с Партнерской программой, вы можете задать менеджеру Департамента партнерских продаж АТОЛ, ответственному за ваш регион.

Структура АТОЛ по ссылке https://partner.atol.ru/about/cont/managers-atol/



## АТОЛ. Выбираете Вы! atol.ru

+7(495)730-7420