



ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ИЗЫСКАНИЙ И ПРОЕКТИРОВАНИЯ
РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ AUTOCAD CIVIL3D
РАЗРАБОТКА ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ



ОБЩИЕ ПРАВИЛА СОТРУДНИЧЕСТВА

ЗАО «Компания ПОИНТ» (далее – Компания ПОИНТ) настоящими правилами регулирует порядок работы партнёров. Определяет нормы и регламенты, обеспечивающие равные условия и возможности для эффективного развития бизнеса каждого партнёра.

Все партнёры имеют право на закрепление клиентов-заказчиков, которое фиксируется после заполнения партнёром Формы фиксации заказчика (Приложение №1). С момента закрепления партнёр получает право на работу с данным заказчиком. *Партнёр обязан вести постоянную работу с закрепленным заказчиком* для достижения результата (совершения продажи).

При передаче лицензии на программное обеспечение (ПО) – модули GeoSolution (GS) Professional Компания ПОИНТ заключает лицензионный договор с партнёром, в свою очередь партнёр заключает с клиентом сублицензионный договор на право использования лицензии. После заключения сделки партнёр имеет право предоставлять дальнейшие услуги (обучение, техническую поддержку) сам или привлекать специалистов Компании ПОИНТ.

В обязательные требования при сотрудничестве с Компанией ПОИНТ входит размещение актуальной рекламной информации о Компании ПОИНТ и её программных продуктах на своем сайте.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

Партнёр имеет право:

1. Приобретать продукцию Компании ПОИНТ по установленным ценам.
2. Получать скидку на продажу ПО *при активных продажах*.
3. Осуществлять предпринимательскую деятельность в любых городах, регионах и государствах.
4. Пользоваться рекламно-информационной поддержкой Компании ПОИНТ, осуществлять продвижение продукта, проводить мероприятия и промоушены для мотивации клиентов.
5. Самостоятельно определять методы работы, планировать и осуществлять свою дистрибьюторскую деятельность при условии, что это способствует увеличению объемов продаж, и не нарушает работу других структур.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

Прогноз продаж – перечень планируемых сделок, предоставляемый на регулярной основе партнёром Компании ПОИНТ по согласованной форме и обновляемый один раз в месяц.

Прогноз продаж должен содержать следующую информацию по каждой предполагаемой сделке: название заказчика, его адреса, телефоны, контакты, предполагаемые спецификации заказов, общие объемы и ориентировочные сроки закупки.

Компания ПОИНТ гарантирует конфиденциальность информации, полученной в Прогнозе продаж.

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СКИДОК ЗАКАЗЧИКУ

Рекомендованная цена лицензии для заказчика указана в прайс-листе Компании ПОИНТ.

121357, МОСКВА, 1-Й НАТИНСКИЙ ПРОЕЗД, ДОМ 10, СТР.1, БЦ «НЬЮТОН - ПЛАЗА», +7 (495) 781 4 81



Условия по предоставлению скидки зависят от объема продаж и наличия подготовленных специалистов в компании партнёра. *Обсуждаются в индивидуальном порядке с каждым партнёром.*

Партнёр может за свой счет предоставить заказчику дополнительную скидку от рекомендованной цены. Размер такой скидки не должен превышать 10% (десять процентов). В исключительных случаях возможно отклонение от этого правила, которое требует предварительного (до выдачи предложения заказчику) согласования с Компанией ПОИНТ.

ЗАЩИТА СДЕЛОК

При одновременной работе нескольких партнёров с одним и тем же заказчиком все вопросы конкуренции должны решаться путем переговоров и без применения демпинга.

В случае если Компании ПОИНТ будет известно, что конкретного заказчика подготовил к покупке один из партнёров, этот партнёр получает преимущественное право на заключение договора с этим заказчиком. При этом другим партнёрам будет отказано в закупке лицензий для этого заказчика. Основными необходимыми критериями предоставления преимущественного права являются: наличие в Прогнозе продаж подробной информации об этой сделке, реальный временной график закупок и точность прогноза партнёр. В исключительных случаях Компания ПОИНТ оставляет за собой право связаться с заказчиком для выяснения ситуации.

Для обеспечения Защиты сделок необходимо строгое соблюдение всеми партнёрами следующего правила:

в случае обращения заказчика к партнёру с просьбой предоставить коммерческое предложение по подготовленной кем-то спецификации, либо при наличии других признаков того, что заказчик уже с кем-то работает, партнёр обязан известить Компанию ПОИНТ о данном запросе (обращении) до выдачи предложения заказчику.

ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРНЫХ СИТУАЦИЙ

При выявлении нарушений и спорных ситуаций партнёру необходимо обратиться в Компанию ПОИНТ с подробным описанием сути проблемы.

Компания ПОИНТ рассматривает суть конфликта в течение 3 (трех) рабочих дней с момента обращения и предлагает пути выхода из создавшейся ситуации, руководствуясь настоящими правилами. Решение доводится до всех заинтересованных сторон.

К партнёрам, не соблюдающим настоящие правила, могут быть применены следующие санкции:

1. отказ от поставки программного обеспечения для заказчика, в отношении которого были нарушены настоящие правила;
2. понижение партнерской скидки;
3. расторжение партнерских отношений.

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

В случае, когда клиент зафиксирован за компанией ПОИНТ, но продажу осуществляет партнер, процент вознаграждения партнеру не может составлять более 10 % от конечной стоимости программного обеспечения. Такие ситуации рассматриваются в индивидуальном порядке.

По всем вопросам, связанных с партнерскими отношениями, просьба обращаться к Емельяновой Галине emelianova@pointcad.ru

Данный регламент действует до 1 февраля 2015 года.

УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ!!!