

# Переход на новую партнерскую программу: стратегии взаимодействия и повышения эффективности

Ирина Степанова, коммерческий директор



## Ключевые критерии принадлежности к тому или иному партнерскому статусу:

### РАЗМЕР ПЕРЕЧИСЛЕНИЙ ПАРТНЕРА

Объем фактических перечислений от Партнера в корпорацию «Галактика» за календарный год.  
Источниками перечислений выступают продажи лицензий программного обеспечения и технического сопровождения

### КОЛИЧЕСТВО АТТЕСТОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Расчет производится по количеству сотрудников Партнера, аттестованных корпорацией «Галактика»

### СОВМЕСТНАЯ РАБОТА С ПАРТНЕРОМ

По закреплениям заказчиков\*, прогнозу продаж и фактическим продажам



**\*ЗАКРЕПЛЕНИЕ ЗАКАЗЧИКА** – организационная процедура при которой Партнер закрепляет за собой конкретный проект в Заказчике (ИНН + продукт) с конкретными параметрами бюджета и планами выхода на сделку в срок на 9 месяцев. В случае подтверждения закрепления Вендор гарантирует выполнения условий закрепления и правил применения партнерских скидок



Прочие критерии принадлежности к тому или иному партнерскому статусу:

## НАЛИЧИЕ «ЯКОРНЫХ» КЛИЕНТОВ

Один и более базовых клиентов

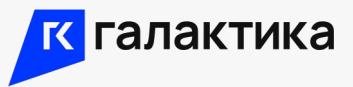
## НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ АКТИВНОСТЕЙ

Количество согласованных Сторонами и проведенных за собственный счет маркетинговых активностей в течение календарного года

## ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ОТЗЫВЫ ЗАКАЗЧИКОВ И РЕФЕРЕНС-ПЛОЩАДКИ

Подтвержденные успешные кейсы Партнера в течение календарного года, отзывы от клиентов

# Уровни стратегического партнерства



Серебряный  
(SILVER)

## НАЧАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ПАРТНЕРА

Позволяет осуществлять продажи, сопровождение и предоставление услуг по внедрению



Золотой  
(GOLD)

## СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ПАРТНЕРА

Позволяет осуществлять продажи, сопровождение и предоставление услуг по внедрению.  
Партнер активно продвигает решения корпорации «Галактика»



Платиновый  
(PLATINUM)

## ВЫСШИЙ УРОВЕНЬ ПАРТНЕРА

Позволяет осуществлять продажи, сопровождение, предоставление услуг по внедрению и обучение  
по решениям корпорации «Галактика». Партнер активно продвигает решения корпорации «Галактика»



До 100

Перечисления в Корпорацию за календарный год (млн. руб.)



100 - 300

Количество аттестованных специалистов  
(количество аттестованных специалистов по продукту)

не менее 5  
(не менее 2)



От 300

не менее 20  
(не менее 7)

не менее 40  
(не менее 15)

2025 год, 1 полугодие

17

ЗАКЛЮЧЕНО NDA С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

7

ЗАКЛЮЧЕНО ПАРТНЕРСКИХ СОГЛАШЕНИЙ

25

ЗАКЛЮЧЕНО ДОГОВОРОВ НА ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ПАРТНЕРОВ

39

ОБРАБОТАНО ЗАЯВОК НА ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ПАРТНЕРОВ

94

ВЫДАНО СВИДЕТЕЛЬСТВ ОБ ОБУЧЕНИИ СОТРУДНИКОВ ПАРТНЕРОВ

421

ПОЛУЧЕНО ЗАПРОСОВ НА ЗАКРЕПЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

5

КОЛИЧЕСТВО ДНЕЙ ОТ ПЕРВОГО РАЗГОВОРА С ПАРТНЕРОМ  
ДО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПАРТНЕРСТВЕ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ NDA



## ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

- Презентации
- Демонстрационные видеоролики
- Демонстрационные стенды после прохождения обучения



## ЗАКРЕПЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

- Предоставление партнерской скидки по закрепленным потенциальным клиентам
- Решение спорных ситуаций между партнерами



## ОБУЧЕНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ

- Подготовка специалистов по Галактике в Центре развития компетенций
- Сертификация специалистов по отдельным направлениям
- Тестирование уже готовых специалистов, определение уровня знаний
- Ускоренная процедура старта обучения – по счету-оферте и гарантийному письму



## КОНСОРЦИУМ

Поддержка участия в конкурсных процедурах со стороны вендора



## МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ

Комаркетинг: Финансирование партнером + Экспертиза «Галактики» + PR-поддержка «Галактики»



## ЭКСПЕРТНАЯ ПОДДЕРЖКА

- Консультационная поддержка и экспертиза при оценке проектов
- Участие экспертов во встречах с потенциальными Заказчиками



## ШАБЛОНЫ И ФОРМЫ

Предоставление типовых шаблонов документов (Технико-коммерческое предложение, Лицензионный договор, Договор на услуги и работы, Договор на техническое сопровождение и другие), авторизационные письма и другие документы

# Академия продаж «Галактики»

«Собирайте пиксели компетенций – закрывайте сделки!»

## Преимущества для партнеров:

Готовые инструменты и методики для быстрого старта продаж.

Повышение квалификации сотрудников и рост конверсии сделок.

Доступ к уникальным материалам: Sales Kit'ы, Business Value Map, шаблоны презентаций.

КИИНП

К галактика

Совместный проект «Галактики» и КИИНП –  
объединение опыта в продажах и методологии обучения

РОЛЬ	УРОВЕНЬ 0 НАЧАЛЬНЫЕ ПОНЯТИЯ ОНЛАЙН ОБУЧЕНИЕ	УРОВЕНЬ 1 БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ СМЕШАННЫЙ ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ + ТРЕНИНГИ	УРОВЕНЬ 2 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ СМЕШАННЫЙ ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ + ТРЕНИНГИ	УРОВЕНЬ 3 РОСТ ПРОДУКТИВНОСТИ СМЕШАННЫЙ ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ + ТРЕНИНГИ
УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КОНТЕНТ  ВХОДИТ В ТРЕКИ ВСЕХ РОЛЕЙ	Азбука «Галактики»  Карта решений «Галактики»  Позиционирование «Галактики»: аргументация и нарратив	Boot camp Академии продаж «Галактики»:  Методология продаж Критерии квалификации сделки Продажа на основе ценности Sales Kit	C-Level Communication  Работа с возражениями Коммуникация мастерского уровня Commercial teaching	Продуктивность  Лидерство в управлении виртуальной командой
+ ДЛЯ РОЛИ ПРОДАВЕЦ	Партнерская модель продаж «Галактики»	Профиль успешного менеджера по работе с клиентами	Челендж сейлс  Продажа по линиям бизнеса	Прорывное мышление
+ ДЛЯ РОЛИ ПРЕСЕЙЛ	Знание системы для презентации показа и ДЕМО	Профиль эксперта, роль пресейла в команде	Выявление потребностей и обследование клиента  Подготовка и проведение презентации Продажа по линиями бизнеса на основе ценности (углубл.)	Прорывное мышление
+ ДЛЯ РОЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ	Партнерская модель продаж «Галактики»  Планирование и контроль продаж, CRM	Профиль успешного руководителя отдела продаж	Навыки руководства коллективом  Обратная связь Операционная модель продаж: 6 процессов Управление изменениями	Стресс-менеджмент и анти-выгорание для руководителей  Прорывное мышление и принятие решений в ситуациях неопределенности и ограниченных ресурсов

НОВЫЙ  
ПАРТНЕР



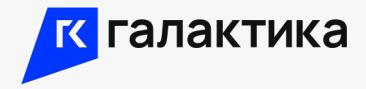
ПАРТНЕР  
СО СТАЖЕМ



ПОДРЯДЧИК  
НЕ ПАРТНЕР



# Как стать партнером



# Я уже партнер. Что для меня меняется с новой партнерской программой?



## ВЫДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ ( НА 1 ЗАКРЕПЛЕНИЕ, НО НЕ БОЛЕЕ 5 )

Генеральный директор, чел. / час

-

1

2

Заместитель генерального директора, чел. / час

2

4

6

Специалисты, чел. / час

10

20

40

## ТЕХНИЧЕСКАЯ И ПРОЕКТНАЯ ПОДДЕРЖКА

Предоставление технологического комплекта решений корпорации «Галактика» по количеству аттестованных специалистов

+

+

+

Бесплатные базовые тренинги по продуктам

+

+

+

Демонстрационные стенды

+

+

+

Презентационные материалы

+

+

+

Демонстрационные видеоролики

+

+

+

## Правила расчета партнерской скидки на **программное обеспечение (лицензии)**:

Действие скидки: при наличии закрепления

Срок действия скидки: на срок действия закрепления

### Контрактация на Партнера

Маржа Партнера в зависимости от статуса

### Контрактация на корпорацию «Галактика»

Маржа Партнера в зависимости от статуса



**20%**



**30%**



**50%**

**0%**

**0%**

**0%**

## Правила расчета партнерской скидки на **техническую поддержку**:

\* - Вендорская техническая поддержка: поддержка законодательства РФ, 3-я линия технической поддержки

\*\* - Техническая поддержка: 1-2 линии технической поддержки, расширенная техническая поддержка, консалтинг и т.д.

**Вендорская техническая поддержка \***  
(22% в год)

**Вендорская техническая поддержка \***  
(22% в год)

На время выполнения проекта, до подписания  
финального акта выполненных работ

**Техническая поддержка \*\***



**0%**

**0%**

Не ограничено



**0%**

**0%**

Не ограничено



**0%**

**50%**

Не ограничено

**Запрос на закрепление потенциального заказчика**  
в свободной форме с указанием наименования, ИНН, продукта  
на адрес: [market@galaktika.ru](mailto:market@galaktika.ru)



# Как выжить зарабатывать больше



## ОБУЧИТЬ И СЕРТИФИЦИРОВАТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ

- Менеджеры по продажам
- Эксперты по направлениям

БОНУС: Тестирование специалистов с опытом по «Галактике» без обучения. 1 попытка бесплатно. До 5 специалистов от 1 партнера



## ТЕХНИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ЗАКАЗЧИКОВ

- 1 и 2 линия – партнер (без ограничений)
- 3 линия – вендор (22% от стоимости лицензий) – обязательное



## ПРОДАЖИ НОВЫМ ЗАКАЗЧИКАМ

- Выбрать приоритетных заказчиков
- Закрепить потенциальных заказчиков
- Вести активные продажи
- Привлекать экспертов и ТОП менеджеров «Галактики»



## ВОССТАНОВЛЕНИЕ И ДОРАЩИВАНИЕ УРОВНЯ АБОНЕНТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ



## ПЕРЕВОД НА НОВУЮ ВЕРСИЮ

- Замена лицензий – при наличии действующего договора на АО (3% в месяц – без доплаты за замену; 1,5%-2,9% – с доплатой разницы стоимости лицензий; менее 1,5% – индивидуальные условия)
- Работы по переводу
- Увеличение стоимости АО



## РАЗВИТИЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ ЗАКАЗЧИКОВ ПАРТНЕРА – ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ГАЛАКТИКИ

- Аудит использования программных продуктов
- Разработка дорожной карты и концепции цифровой трансформации, выявление «белых пятен» и приоритетных направлений



## РЕФЕРЕНТНЫЕ ПЛОЩАДКИ, КЕЙСЫ, ИСТОРИИ УСПЕХА

Совместная задача «Галактики» и партнеров.  
Обязательства партнера – создание референтных площадок, создание кейсов и историй успеха по каждому проекту

-  **Обеспечивать полный цикл услуг:** от продажи и внедрения до технической поддержки, сопровождая заказчика на всем жизненном цикле проекта
-  **Выполнять требования к партнерам**, закрепленные в партнерском договоре
-  **Соблюдать «договоренности»**, даже если они пока не закреплены на «бумаге»
-  **Осознано подойти к процедуре закрепления заказчика** – закреплять только при понимании, что за 9 месяцев (срок процедуры) вы точно выйдете на контрактацию
-  **Провести обучение собственных специалистов** по программным продуктам «Галактика»

# Что точно не нужно делать, чтобы не лишиться партнерства



- 🚫 Не выполнять договоренности, шантажировать
- 🚫 Хантить сотрудников «Галактики»
- 🚫 Продавать закрепленным потенциальным клиентам решения конкурентов
- 🚫 Закрепить много клиентов и ничего не сделать для продажи «Галактики»
- 🚫 Не обучать специалистов
- 🚫 Нарушать NDA
- 🚫 Распространять негативную информацию
- 🚫 Не предоставлять информацию вендору по запросам
- 🚫 Нарушать лицензионное соглашение

## 1. Можно посмотреть программные продукты до заключения партнерства?

Да.

1. Пройти обучение по ускоренному оформлению

2. Эксперты Галактики проведут презентацию «Погружение в Галактику» – длительностью не более 2 часов.

## 2. Может ли у партнера быть своя партнерская сеть?

Нет. Партнерства заключаются только напрямую с вендором.

## 3. Какие скидки можно давать Заказчикам?

Скидки Заказчикам определяет партнер из своей маржи.

## 4. Заказчик не стоит на техподдержке, может ли он докупить лицензии?

Нет. Сначала нужно вернуть Заказчика на техподдержку.

## 5. Я работаю на УСН. За чей счет будет НДС на услуги / работы?

За счет партнера. Лучше перейти на ОСН.

## 6. У меня микро предприятие / ИП. Как мне «выжить» с новой партнерской программой в регионе?

Развиваться, продавать, объединять усилия с другими партнерами и т.п.

## 7. Хочу получить особый статус (региональный партнер, региональное отделение, экспертный центр по направлению)

Особых статусов не будет.

## 8. Может партнер обучать «Галактике»?

Возрождаем Авторизованные консультационные центры по обучению «Галактике».

## 9. Могу ли я проводить сертификацию специалистов, экспертов?

Нет. Сертификацию проводит только вендор.

# Коммерческий директор «Галактики»

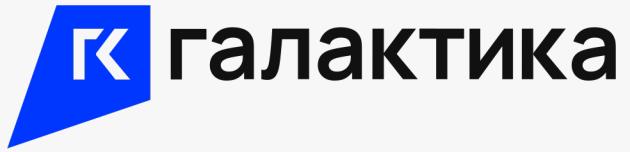


Ирина Степанова

[Irina.Stepanova@galaktika.ru](mailto:Irina.Stepanova@galaktika.ru)

+7 926 263 37 54





galaktika.ru



t.me/galaktika\_corp