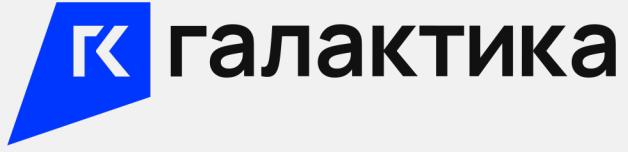




Партнерская программа

3 июля 2025



**Мы не хотим делать прямые продажи,
но жизнь пока заставляет!**

Новая партнерская программа



СОВМЕСТНЫЙ РОСТ

Мы стремимся к взаимовыгодному сотрудничеству, где успех каждого партнера способствует общему успеху

ПАРТНЕРЫ, НЕ ПОДРЯДЧИКИ

Мы стремимся построить полноценную вендорскую модель с продажами через партнерский канал. Партнерская программа предоставляет доступ к ресурсам по обучению и инструментам продвижения

СОВМЕСТНОЕ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТАХ И ПОДДЕРЖКА

Мы готовы работать вместе над проектами или брать их в реализацию полностью при необходимости

ПРИБЫЛЬ И УСТОЙЧИВОСТЬ

Наша программа предлагает выгодные условия, направленные на увеличение вашего дохода и стабильности

ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Создание долгосрочных партнерских отношений, которые помогут устойчиво развивать бизнес и достигать новых высот вместе

ПОЛНОЕ СООТВЕТСТВИЕ ОЖИДАНИЯМ ЗАКАЗЧИКОВ

Мы ценим доверие и строим долгосрочные отношения. Наша команда всегда готова поддержать вас на каждом этапе, чтобы вы могли уверенно двигаться к своим целям

КЛЮЧЕВЫЕ ФУНКЦИИ ПАРТНЕРА

ПАРТНЕР = ПРОДАЖА + ВНЕДРЕНИЕ + ПОДДЕРЖКА

Партнёр обеспечивает полный цикл услуг: от продажи и внедрения до технической поддержки, сопровождая заказчика на всем жизненном цикле проекта

Участники партнерской программы



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»

Уровни стратегического партнерства



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

Уровни стратегического партнерства



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

Партнерские условия



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%

Партнерские условия



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

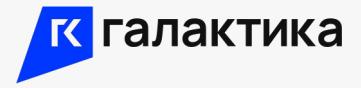
Партнерские условия



Матрица принятия решений для расчета партнерской скидки:

Наличие закрепления	Контрактация (плановая)	Контрактация (фактическая, в т.ч. по требованию Заказчика)	Скидка на программное обеспечение (лицензии) и техническую поддержку
Да	Партнер	Партнер	Да, согласно статусу
Да	Партнер	Корпорация «Галактика»	Нет
Да	Корпорация «Галактика»	Партнер	Да, согласно статусу
Нет	Партнер	Партнер	Нет
Нет	Партнер	Корпорация «Галактика»	Нет
Нет	Корпорация «Галактика»	Партнер	Нет

Прочие условия



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



До 100

не менее 5
(не менее 2)

50%

За счет партнера

+

Количество аттестованных специалистов
(количество аттестованных специалистов по продукту)



100 - 300

не менее 20
(не менее 7)

50%

За счет партнера

+

Льготы на обучение и аттестацию специалистов Партнёра
(действуют 12 месяцев, далее пересмотр)



От 300

не менее 40
(не менее 15)

50%

За счет партнера

+

Скидка на программное обеспечение

Защита зарегистрированной сделки, процедура
закрепления Заказчика на 9 месяцев (ИНН + продукт)

Ежегодный аудит использования
программного обеспечения Заказчиками

Условия контрактации



1. Рекомендуемая схема контрактации



Условия контрактации



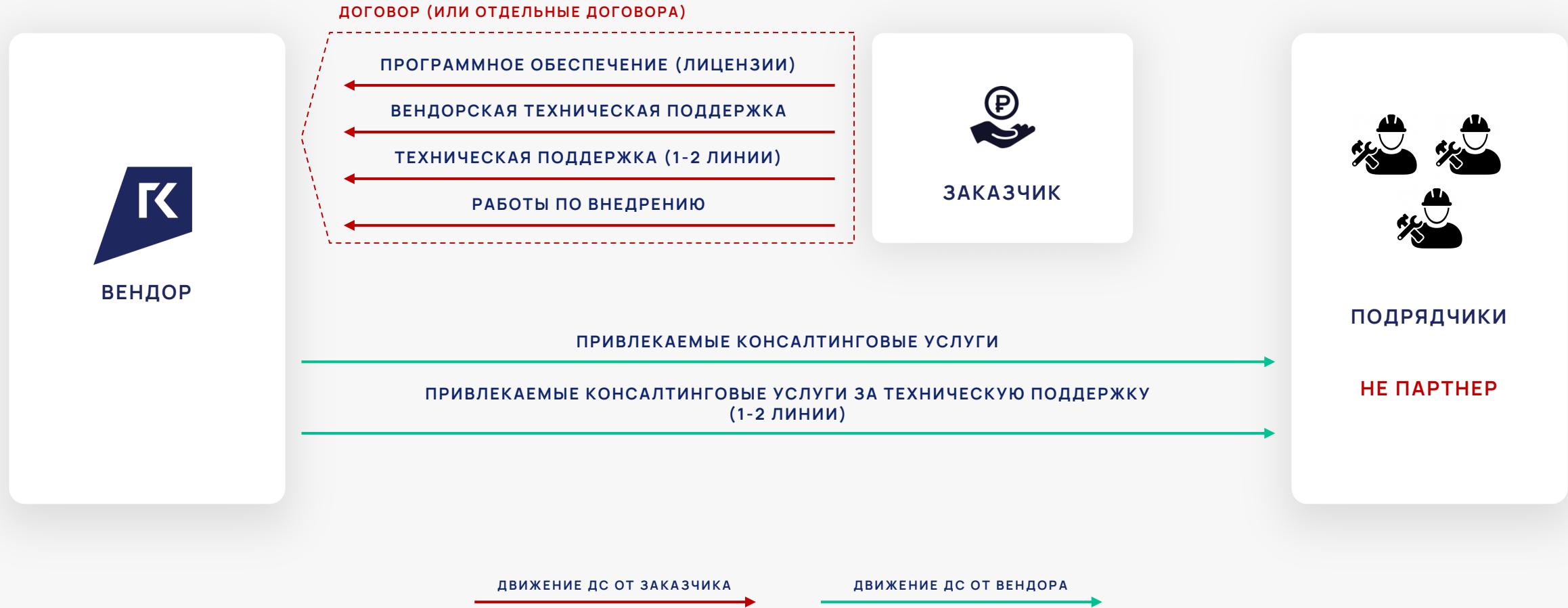
2. Контрактация в Партнера (в т.ч. 223-ФЗ, 44-ФЗ)



Условия контрактации



3. Контрактация в корпорацию «Галактика» (в т.ч. 223-ФЗ, 44-ФЗ)



Консалтинговые услуги вендора
Выполнение проектных доработок



Вендорский консалтинг

Вендорский консалтинг



Закупка ресурсов
по фиксированным ставкам



Закупка ресурсов
по фиксированным ставкам



Закупка ресурсов
по фиксированным ставкам

- ИЛИ -

Фиксированное деление
(шеринг затрат и рисков)

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 кол-ву аттестованных специалистов

+

+

+

Бесплатные базовые тренинги по продуктам

+

+

+

Демонстрационные стенды

+

+

+

Презентационные материалы

+

+

+

Демонстрационные видеоролики

+

+

+

Участие в мероприятиях Партнера

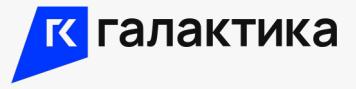


Вендор готов принимать участие в мероприятиях Партнера с потенциальными или действующими Заказчиками, в том числе нести совместные финансовые затраты

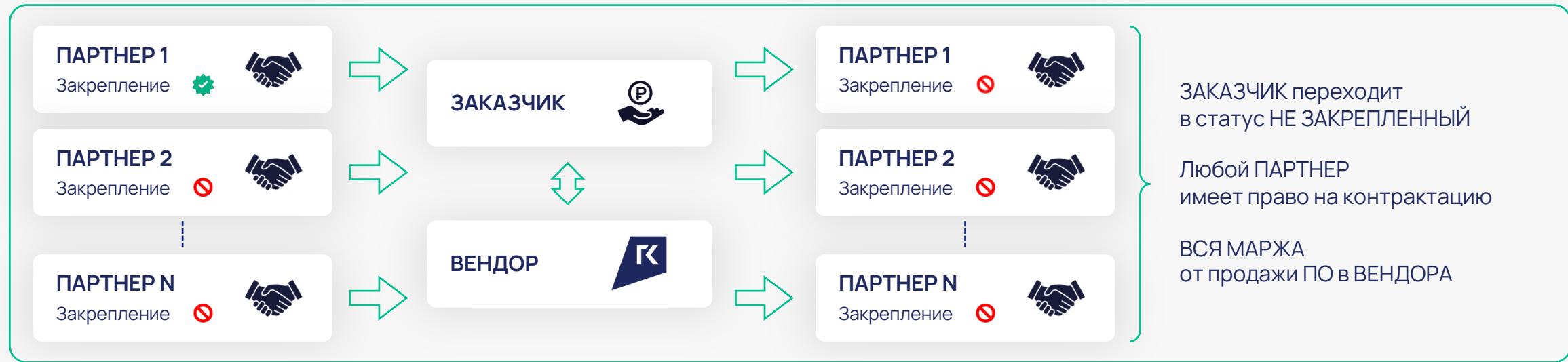
Прочие

- Размещение на сайте Корпорации в разделе «Партнёры»
- Сопутствующие маркетинговые материалы
- Информационные рассылки
- Совместная маркетинговая активность

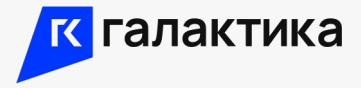
Конфликтные ситуации



Порядок разрешения конфликтных ситуаций



Конфликтные ситуации



ПРОДАЖА В **НЕЗАКРЕПЛЕННОГО** ЗАКАЗЧИКА
ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ КОНКУРЕНТОВ



КОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК –
ВСЕ ОК



ПРОДАЖА В **ЗАКРЕПЛЕННОГО** ЗАКАЗЧИКА
ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ КОНКУРЕНТОВ



АВТОМАТИЧЕСКОЕ ЛИШЕНИЕ
ПАРТНЕРСКОГО СТАТУСА



ПРОДАЖА В ТЕЧЕНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ ПОСЛЕ
ЗАВЕРШЕНИЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ В ЗАКАЗЧИКА
ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ КОНКУРЕНТОВ



АВТОМАТИЧЕСКОЕ ЛИШЕНИЕ
ПАРТНЕРСКОГО СТАТУСА

Залог успешных партнерских отношений



Что надо

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»

Совместные маркетинг-активности
Планировать мероприятия по продвижению

Что НЕ надо

Быть подрядчиком, т.е. строить свою модель по схеме продажи ресурсов на проекты вендора

Не выполнять (пробовать обойти) требования к партнерам

Пытаться согласовать «особые» условия партнерских отношений

Закреплять ВСЕХ (отрасли, корпорации и т.д.)

Перекладывать весь пресейл на плечи вендора

Переманивать сотрудника «Галактики»

«Шантаж»

По результатам мероприятия от 20.03.2025



Вопросы

Формат закрепления сделки

Результат

Партнер + Заказчик (ИНН) + Продукт + Бюджет + План выхода на сделку

Срок закрепления сделки

9 месяцев

Раскрываем или нет закрепления сделок

В партнерском договоре прописываем пункт:
показываем ли закрепление или нет

Какой лимит по закреплению за одним партнером
и ограничивающий фактор

* если лимит исчерпан, можно сдать одного закрепленного заказчика,
взять другого

Обучение партнеров продажам программных продуктов «Галактика»

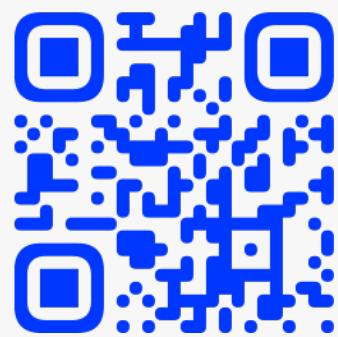
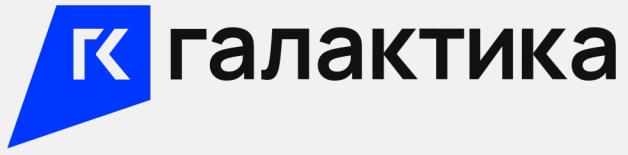
Провести Консультационный семинар по особенностям
продажи продуктов корпорации «Галактика»: 2 мероприятия ,
1 человек от партнера, до 10 мест

- не более 3 сделок
- не более 15 сделок
- не более 30 сделок

Провели **4** семинара

Общее количество слушателей – **35** человек

Выдан **21** сертификат



galaktika.ru



t.me/galaktika_corp