

Партнерская программа | Правила и преимущества | Редакция 2026

Партнерская программа Wheelies

Уровни участия, преимущества, регистрация сделок, распределение лидов и правила ценообразования для партнеров Wheelies

Партнерская программа ООО «ВИЛЛИС»

Руководство для участников · 2026

Wheelies ITG

О программе

Партнерская программа Wheelies

Партнерская программа Wheelies («Программа») дает участникам («Участники») право рекомендовать, продавать, продвигать и внедрять продукты и услуги Wheelies для клиентов Wheelies («Вендор»). При использовании Участники Программы также получают право создавать, тестировать, распространять и продавать приложения для платформы Wheelies. В данном руководстве описаны политики, преимущества и требования, применимые к Программе. Сотрудники Участников должны ознакомиться с данным руководством и понять его, чтобы максимально использовать преимущества Программы.

Для кого

Программа предназначена для компаний, которые

- Стимулируют продажи продуктов Wheelies, включая рекомендации по сделкам, перепродажу коммерчески доступных продуктов или пакетных услуг для внутреннего использования клиентом
- Осуществляют внедрение продуктов Wheelies и субподряд

Участники имеют право на получение поддержки от Вендора в области продаж продуктов и услуг Wheelies.

Что входит

Участие в партнерской программе

Доступ к порталу партнеров Wheelies, доступ к непроизводственным экземплярам системы: демонстрационным стендам, стендам разработки и тестирования, использование соответствующего значка программы и многое другое.

Основные моменты программы

01

Преимущества

соразмерные партнерскому уровню

02

Портал для партнеров

доступ к ограниченному контенту

03

«Найти партнера»

логотип, профиль и специализация компании на сайте

04

Совместный маркетинг

совместные маркетинговые активности

Содержание

1 Партнерские уровни 4

1.1 Интеграторы и дистрибьюторы 4

1.2 Технологические партнеры 4

2 Партнерский статус 5

3 Признание субподрядных работ 6

4 Обзор преимуществ партнерской программы 6

4.1 Портал для партнеров Wheelies 6

4.2 Материалы для партнеров 7

4.3 Коммуникации с партнерами 7

5 Краткий обзор преимуществ программы 7

6 Подробная информация о преимуществах 8

7 Управление партнерским каналом 10

8 Регистрация сделок 12

8.1 Эксклюзивное продвижение 12

8.2 Сроки и рассмотрение заявок 13

8.3 Несколько заявок на один проект

9 Распределение лидов 14

10 Управление ценообразованием 15

10.1 GPL и партнерские скидки 15

10.2 Специальные ценовые запросы (SPR) 15

Полный список критериев оценки, весовые коэффициенты и пороговые значения уровней размещены на партнерском портале.

1 Партнерские уровни

1.1 Интеграторы и дистрибьюторы

Участие в программе предоставляется после рассмотрения заявки и ее утверждения. Уровни участников определяются для каждого партнера в разрезе отдельной программы по каждому продукту или группе продуктов:

Новый → Бронзовый → Серебряный → Золотой

Эти уровни составляют основу структуры партнерской сети, каждый из которых предназначен для объединения группы участников, имеющих схожие характеристики, например годовой доход, сертифицированные ресурсы или объем/глубину экспертных знаний. Каждый из этих уровней будет пользоваться преимуществами, адаптированными к группе участников в рамках данного уровня.

Таблица 1. Уровни интеграторов и дистрибьюторов. Скидка предоставляется на лицензии продуктов Wheelies, на которые партнеру присвоен уровень

Уровень	Скидка на лицензии	Требования и преимущества
Новый	3 %	Присваивается после подписания партнерского соглашения · регистрация и защита сделок · документация и демонстрационный стенд
Бронзовый	5 %	1 сертифицированный менеджер по продажам и 1 инженер внедрения в штате · передача входящих заявок клиентов · размещение в каталоге партнеров · софинансирование маркетинга от 30 %
Серебряный	10 %	Закупки лицензий от 1 млн ₽ в год · приоритетное размещение в списке рекомендуемых партнеров · софинансирование маркетинга от 40 %
Золотой	15 %	Закупки от 3 млн ₽ в год, 2 сертифицированных менеджера по продажам и 2 инженера внедрения в штате · приоритет при распределении входящих заявок · софинансирование маркетинга от 50 %

Полный список критериев оценки, соответствующие весовые коэффициенты и пороговые значения уровней размещены на партнерском портале и могут меняться. Wheelies оставляет за собой право вносить изменения в Программу или ее части в любое время, включая, помимо прочего, критерии участия, показатели эффективности, предложения по дополнительным услугам и скидки.

Изменения в Программе вступают в силу через **90 календарных дней** с даты уведомления, предоставленного Wheelies.

1.2 Технологические партнеры

Участие в программе предоставляется после рассмотрения заявки и ее утверждения. Уровень участника определяется для каждого партнера в разрезе отдельной программы по каждому продукту или группе продуктов.

Указанные уровни составляют основу структуры технологической партнерской сети. Каждый уровень предназначен для объединения партнеров, имеющих сопоставимый уровень технологической интеграции с продуктами Wheelies, масштаб и зрелость совместных решений, степень взаимодействия с продуктовой и технической командами, а также уровень вовлеченности в развитие совместных продуктов и экосистемы.

Уровень 1

Certified Technology Partner

Уровень для партнеров, имеющих реализованную, протестированную и поддерживаемую интеграцию с продуктами Wheelies, соответствующую установленным техническим требованиям.

Уровень 2

Strategic Technology Partner

Уровень для технологических партнеров, чьи решения имеют существенное значение для клиентов Wheelies и используются в значимом количестве совместных сценариев, а взаимодействие между компаниями включает регулярное технологическое, продуктовое и коммерческое сотрудничество.

Высший уровень

Ecosystem Partner

Высший уровень технологического партнерства для стратегически значимых компаний, решения которых являются существенной частью экосистемы Wheelies и предполагают долгосрочное совместное развитие технологий, продуктов, интеграций и рыночных инициатив.

Каждый уровень предоставляет партнеру соответствующий набор преимуществ, возможностей и форматов взаимодействия, адаптированных к степени зрелости технологического партнерства. По мере повышения уровня партнеру могут предоставляться расширенные возможности технического взаимодействия, совместного развития продуктов и интеграций, участия в раннем доступе к новым технологиям, совместного маркетинга, go-to-market активностей и стратегического планирования.

Уровень технологического партнера может пересматриваться Wheelies по результатам оценки развития партнерских отношений, технологической интеграции, совместных проектов и иных показателей, предусмотренных соответствующей партнерской программой.

Полный список критериев оценки, соответствующие весовые коэффициенты и пороговые значения уровней размещены на партнерском портале в приложении 1 и могут меняться. Wheelies оставляет за собой право вносить изменения в Программу или ее части в любое время, включая, помимо прочего, критерии участия, показатели эффективности, предложения по дополнительным услугам и преимущества, предоставляемые партнерам соответствующего уровня.

> Любые изменения в Программе вступают в силу через 90 календарных дней с даты уведомления, предоставленного Wheelies.

2 Партнерский статус

Каждый участник может использовать панель мониторинга партнера (доступна на партнерском портале), чтобы отслеживать свои достижения и прогресс в соответствии с критериями партнерского уровня в рамках партнерской программы.

Wheelies постоянно оценивает достижения участников программы в соответствии с опубликованными критериями, чтобы определить подходящее размещение каждого участника в соответствующий партнерский уровень. Кроме того, результаты участников постоянно отслеживаются, чтобы определить показатели, которые могут повлиять на их статус в программе и привести к возможному переходу в другой уровень.

3 Признание субподрядных работ

Субподрядные работы между партнерами являются важным элементом партнерской экосистемы и позволяют объединять компетенции партнеров для реализации проектов и расширения возможностей применения программного обеспечения компании.

В рамках партнерской программы один партнер может привлекать другого партнера для выполнения работ, необходимых для реализации проекта конечного заказчика. Такие работы могут включать, в частности:

- Интеграция ПО
- Технические работы
- Настройка и внедрение
- Испытания и пилотные проекты
- Обучение
- Техническая поддержка

Партнер, привлеченный к выполнению таких работ, может получить признание за свой вклад в проект при соблюдении следующих условий:

1. работы выполняются в рамках проекта, связанного с решениями компании;
2. объем и содержание работ предварительно согласованы между партнерами;
3. привлеченный партнер фактически выполняет согласованные работы и вносит существенный вклад в реализацию проекта;
4. результаты выполненных работ подтверждены партнером, ответственным за реализацию проекта, и приняты компанией;
5. партнер предоставляет необходимую информацию об объеме и результатах выполненных работ для их оценки и учета в рамках партнерской программы.

Компания вправе запросить подтверждающие материалы, включая описание выполненных работ, результаты проекта, отчетность или иные документы, необходимые для оценки вклада партнера.

Зачет субподрядных работ осуществляется в отношении партнера, фактически выполнившего соответствующие работы, при условии подтверждения их выполнения и принятия результатов компанией до момента завершения проекта.

4 Обзор преимуществ партнерской программы

4.1 Портал для партнеров Wheelies

Wheelies предоставляет преимущества программы и обмен информацией через портал для партнеров, где участники могут найти информацию об обновлениях программы, сообщениях и оповещениях, рекламных акциях, инструментах продаж, а также маркетинговые инструменты и материалы, которые помогут им развивать свой бизнес.

4.2 Материалы для партнеров

Партнерство с Wheelies включает в себя всестороннюю информационную поддержку в виде обучения, инструментов и ресурсов. Материалы по продуктам и решениям четко определены в учебных программах, основанных на ролях, и доступны на сайте Wheelies Learning или на партнерском портале.

4.3 Коммуникации с партнерами

Участники регулярно получают сообщения в виде информационных дайджестов, электронных писем и соответствующей информации для партнеров, которая распространяется через партнерский портал или другими способами. Темы сообщений могут быть различными и включать:

- Уведомления о новых программах и изменениях в существующих
- Приглашения на мероприятия
- Выпуск и обновление продуктов
- Обновление учебных материалов и курсов
- Обновление и выпуск материалов для поддержки продаж и маркетинга
- Информация о вебинарах для партнеров

5 Краткий обзор преимуществ программы

В зависимости от партнерского статуса партнерам могут быть доступны следующие преимущества:

01	Отображение и функция «Найти партнера» в партнерском локаторе на сайте	02	Скидка на онлайн обучение
03	Стратегическое бизнес-планирование и анализ	04	Доступ к академии Wheelies
05	Специальные цены на продукты Wheelies для собственного использования (NFR лицензия)	06	Базовые скидки для утвержденных регистраций сделок
07	Специальные проектные скидки	08	Совместные пресс-релизы
09	Значок уровня в программе	10	Ранняя доступность обновлений
11	Референсные клиенты на веб-сайте Wheelies	12	Участие в совместном планировании продаж и маркетинга
13	Право на участие в совместных мероприятиях для клиентов	14	Доступ к центру маркетинга для партнеров
15	Доступ к онлайн-руководствам по техническим вопросам и сообществу специалистов	16	Отображение значка «Wheelies-Certified» для сертифицированных приложений или интеграций

17 Право на публикацию пресс-релиза (завершение важной сертификации или обновление партнерского уровня)

18 Право на ротационный статус в системе распределения входящих лидов

19 Ресурсы для повышения осведомленности клиентов

6 Подробная информация о преимуществах

6.1 Список «Найти партнера» на сайте Wheelies

Участники определенных статусов размещаются или выводятся приоритетно в локаторе партнеров на веб-сайте Wheelies. В списке содержится информация о каждом участнике, включая территорию, партнерский уровень, опыт работы с продуктами и другую соответствующую информацию. Участники начальных уровней не отображаются при поиске через функцию «Найти партнера», но отображаются в полном списке партнеров.

6.2 Стратегическая сессия Wheelies для партнеров высшего уровня

Партнеры высшего уровня получают возможность участвовать в периодически проводимых стратегических сессиях Wheelies с участием экспертов, руководителей и глобального руководства компании.

В рамках сессий Wheelies представляет стратегические направления развития компании, новые продукты, инициативы и планы, а также проводит демонстрацию ключевых решений. Важной частью сессии является сбор обратной связи от партнеров, позволяющий учитывать их опыт, потребности и ожидания при дальнейшем развитии продуктов, сервисов и партнерской программы.

Обсуждение может охватывать результаты и приоритеты компании, развитие продуктового портфеля, возможности внедрения новых решений, клиентский опыт, развитие компетенций и сертифицированных ресурсов, а также другие стратегически значимые вопросы. Сессия создает прямой формат взаимодействия между руководством Wheelies и партнерами высшего уровня и позволяет компании получать практическую обратную связь от ключевых участников экосистемы.

6.3 Доступ к центру обучения Wheelies

Центр обучения Wheelies — это платформа обучения по запросу, предоставляющая клиентам и участникам дополнение к традиционным учебным курсам Wheelies. Благодаря круглосуточному доступу к широкому спектру учебных материалов, это отличное место для расширения существующих навыков или ознакомления с другими продуктами и функциональными возможностями.

6.4 Демо-версии Wheelies

Демонстрационные материалы и экземпляры Wheelies доступны всем участникам программы. Они размещаются в открытом доступе на сайте Wheelies и предназначены для ознакомления с продуктами, обучения, разработки решений и проведения демонстраций для клиентов.

Доступ к демонстрационным материалам предоставляется на единых условиях для всех участников программы и не зависит от их категории.

6.5 Специальные проектные скидки

Специальные ценовые запросы (SPR) или проектные скидки могут запрашиваться партнером под конкретный проект. Партнеры должны представить подробное обоснование для SPR, включая данные о клиенте, конкурентную среду и потенциальный размер сделки.

6.6 Совместные пресс-релизы

Для поддержки маркетинговых усилий участников Wheelies предоставляет участникам уровней шаблоны совместных пресс-релизов для сообщения о присоединении к партнерской программе Wheelies, членстве в новом модуле программы Wheelies, достижении в области рабочих процессов, переходе в другой уровень программы и успешно завершенных проектах.

6.7 Значок участника программы

Участникам с хорошей репутацией рекомендуется использовать бренд Wheelies для продвижения своего членства в программе. Значки предоставляются участникам определенных уровней и могут использоваться в рекламе, на веб-сайтах, в коммуникациях с клиентами и других маркетинговых материалах. Участники, которым разрешено перепродавать или внедрять продукты, могут рекламировать свои возможности по перепродаже и внедрению Wheelies только в пределах утвержденной территории перепродажи и оказания услуг.

Во всех случаях участники должны соблюдать Правила использования товарных знаков Wheelies и Правила использования бренда партнерской программы Wheelies, которые доступны на партнерском портале.

6.8 Ранняя доступность обновлений

Программа раннего выпуска Wheelies позволяет участникам перейти на новую версию Wheelies до ее выхода на рынок. Она дает участникам возможность воспользоваться новыми функциями в производственной и подготовительной средах до общего выпуска. Участники могут быть номинированы своим региональным партнерским менеджером или самостоятельно выдвинуть свою кандидатуру для участия в программе ранней доступности обновлений.

6.9 Референсные клиенты на веб-сайте Wheelies

Участники, которые предоставляют историю успеха клиента и подтверждают, что клиент согласен на публикацию этой истории, имеют право на публикацию, при условии, что участник прошел процесс проверки таких рекомендаций.

6.10 Базовые скидки для утвержденных регистраций сделок

Право на скидки, соответствующие партнерскому уровню, инициируется путем ввода информации о сделке в инструмент регистрации сделок, доступный через партнерский портал Wheelies. Инструмент регистрации сделок предназначен для защиты инвестиций участника, который активно взаимодействует с клиентом и влияет на продажу решений Wheelies. Используя этот инструмент, участник имеет право на защиту сделки и финансовые стимулы при продаже ценных решений и продвижении решений Wheelies.

Право на регистрацию сделок и преимущества от такой регистрации могут варьироваться в зависимости от уровня участника, участия в продаже, специализации и территории. Участники могут регистрировать только сделки и получают вознаграждение только за продажи, осуществляемые на утвержденной территории. Все регистрации сделок и предоставленные в связи с ними права подлежат правильному использованию

инструмента регистрации сделок и соблюдению Условий регистрации сделок, доступных на партнерском портале.

6.11 Право на участие в совместных мероприятиях для клиентов

Такие мероприятия предназначены для привлечения внимания конкретного клиента или группы клиентов с целью повышения осведомленности или увеличения вовлеченности клиентов. Они могут включать совместно разработанные и проводимые вебинары, учебные мероприятия или тематические исследования, посвященные совместно разработанному решению.

Допустимые виды деятельности определяются назначенным партнерским менеджером Wheelies в рамках совместного бизнес-плана и могут включать дополнительные требования к сотрудничеству или инвестициям участников.

6.12 Доступ к центру маркетинга для партнеров

Все участники могут запросить шаблоны документов с совместным брендингом Wheelies для продвижения совместных решений, историй успеха клиентов, маркетинговых кампаний или других совместных маркетинговых инициатив.

7 Управление партнерским каналом

Компания стремится обеспечивать высокий уровень качества своих решений и удовлетворенности конечных заказчиков. Для этого компания осуществляет управление партнерской экосистемой и устанавливает единые требования к деятельности партнеров.

Процесс управления партнерским каналом направлен на предотвращение, выявление и устранение действий, которые могут негативно повлиять на качество решений компании, взаимоотношения с конечными заказчиками, репутацию компании или развитие партнерской экосистемы.

Неприемлемым поведением со стороны партнера может считаться любое из следующих действий, включая, но не ограничиваясь ими:

- систематическое предоставление конечным заказчикам услуг или решений ненадлежащего качества;
- выполнение работ по внедрению, интеграции или настройке программного обеспечения персоналом, не обладающим необходимой квалификацией;
- существенное нарушение технических требований, рекомендаций или процедур компании;
- некорректное представление возможностей, характеристик или ограничений программного обеспечения конечным заказчикам;
- нанесение существенного ущерба бизнесу конечного заказчика вследствие ненадлежащего внедрения, настройки или использования решения;
- нарушение согласованных правил взаимодействия с конечными заказчиками или другими партнерами;
- несоблюдение требований к использованию бренда, интеллектуальной собственности и маркетинговых материалов компании;
- сокрытие или несвоевременное предоставление информации о существенных проблемах, возникающих при реализации проекта;
- передача компании недостоверной информации о статусе проекта, результатах внедрения или возможностях продаж;

- отсутствие необходимого взаимодействия с компанией при реализации проектов, требующих технической или коммерческой поддержки;
- действия или бездействие, способные нанести существенный ущерб репутации компании или ее партнерской экосистеме.

В случае выявления потенциально неприемлемого поведения компания проводит проверку обстоятельств и определяет, подтверждаются ли соответствующие факты. При необходимости компания может запросить у партнера дополнительную информацию или документы.

При подтверждении нарушения компания принимает меры для устранения выявленных проблем и предотвращения их повторения. В зависимости от характера и серьезности нарушения к партнеру могут применяться:

1 **Предупреждение**
первая мера

→

2 **План корректирующих действий**
устранение проблем

→

3 **Ограничение преимуществ**
временное, отдельных

→

4 **Приостановление статуса**
до шести месяцев

На период приостановления партнерского статуса:

- партнер может быть исключен из публичного списка партнеров;
- партнер может быть исключен из распределения новых лидов и иных возможностей, предоставляемых компанией;
- новые лицензии или иные предоставляемые компанией ресурсы могут не выдаваться;
- доступ к ранее предоставленным ресурсам может сохраняться по решению компании, если это необходимо для завершения уже начатых проектов.

Стандартный срок приостановления партнерского статуса составляет до шести месяцев. Восстановление статуса осуществляется после устранения выявленных нарушений и выполнения согласованных корректирующих действий и требует одобрения компании.

При повторных нарушениях компания вправе применить более строгие меры. Систематическое нарушение требований партнерской программы может являться основанием для прекращения участия партнера в партнерской программе.

Компания учитывает характер, тяжесть и последствия каждого нарушения, а также историю взаимодействия с партнером при определении применяемых мер.

8 Регистрация сделок

Смысл процедуры защиты сделки партнера вендором заключается в следующем:

- Защита инвестиций партнера в развитие отношений с клиентом
- Обеспечение справедливой конкуренции между партнерами
- Мотивация партнеров к активному поиску новых возможностей
- Повышение прозрачности процесса продаж для вендора

Партнеры должны подавать заявки на регистрацию потенциальных сделок на партнерском портале. В заявке на регистрацию партнер должен указать следующую информацию:

Раздел заявки	Что указать
Клиент	Информация о клиенте и контактном лице со стороны клиента (имя, должность, email, телефон)
Проект	Название, краткое описание проекта
Объем сделки	Предполагаемый объем сделки (в рублях или условных единицах)
Сроки	Ожидаемая дата закрытия сделки
Конкуренты	Наличие конкурентов и их список
План	План дальнейших действий по развитию сделки

8.1 Эксклюзивное продвижение

При регистрации сделки партнер должен предоставить информацию о том, предлагает ли он в рамках данной сделки заказчику решения прямых конкурентов указанного продукта Wheelies. Если партнер подтверждает такое эксклюзивное продвижение Wheelies, то это означает следующее:

Можно

Вы можете консультировать клиента по другим продуктам, не являющимся аналогами нашего

Нельзя

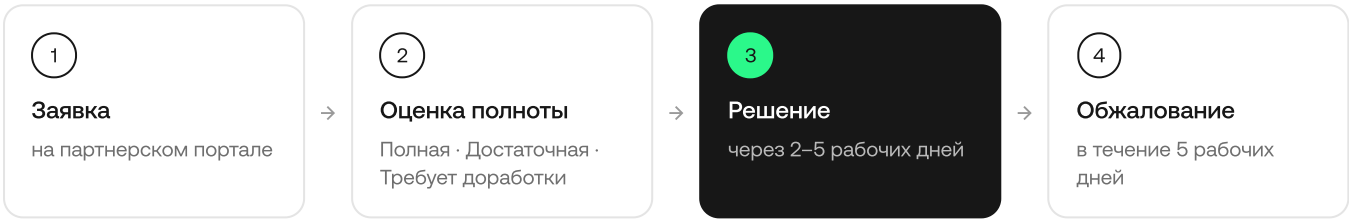
Вы не можете одновременно участвовать в этом тендере или проекте от имени другого вендора с конкурирующим решением

При подтверждении эксклюзивности система автоматически рассматривает заявку на **максимально возможную проектную скидку**. Если вендор обнаружит, что партнер подтвердил эксклюзивность, но нарушил данное условие (например, участвует в сделке от имени конкурента), это приведет к немедленному и безусловному аннулированию регистрации данной сделки и отмене всех примененных к ней скидок.

Если вы не подтверждаете эксклюзивность, регистрация вашей сделки будет одобрена, но проектная скидка может быть ниже. Это не является нарушением.

8.2 Сроки и рассмотрение заявок

Вендор оценивает полноту и качество предоставленной информации с последующей градацией уровней полноты по категориям «Полная», «Достаточная», «Требует доработки». Если заявка отнесена к категории «Требует доработки», система дает партнеру два рабочих дня на доработку, после чего, если заявка не была доработана, она отклоняется системой.



2–5
рабочих дней
Заявки на регистрацию подтверждаются не ранее чем через 2 и не позднее 5 рабочих дней с момента поступления

2
рабочих дня
На доработку заявки категории «Требует доработки», затем заявка отклоняется системой

5
рабочих дней
На подачу через портал запроса на обжалование с момента отклонения заявки

Партнер обязуется регулярно обновлять информацию по зарегистрированным сделкам. Заявка на регистрацию сделки может быть принята или отклонена вендором. Регистрация сделки на один и тот же проект в одном заказчике может быть принята только от одного партнера. Подтверждение регистрации сделки имеет дату окончания действия.

8.3 Обработка нескольких заявок на регистрацию одного проекта

В случае поступления нескольких заявок на регистрацию сделки по одному и тому же проекту (клиенту), определяющим критерием при принятии решения о том, какую сделку подтвердить, является предпочтение клиента, с кем из партнеров работать.

Данное предпочтение фиксируется в виде специального уведомления по форме вендора либо в виде полученного от клиента официального уведомления за подписью на бланке, либо в тексте электронного письма, полученного с официального рабочего домена клиента от имени Центра Власти (сотрудников, уполномоченных принимать решение о покупке). Такое подтверждение должно быть прикреплено файлом к заявке на регистрацию. Допустимым вариантом является также фиксация озвученных на встрече предпочтений клиента в виде протокола, сохраненного в CRM. Обязательным условием фиксации в данной форме является участие во встрече Центра Власти со стороны клиента и руководителя PAM вендора.

В случае отсутствия предпочтений у клиента, равно как и невозможности их фиксации, Wheelies применяет следующие дополнительные критерии:

Таблица 2. Дополнительные критерии выбора заявки

№	Критерий	Баллы
1	Более ранняя дата/время заявки на регистрацию возможной сделки	**2 балла**
2	Наличие выигранных сделок по продуктам вендора в клиенте	**3 балла**
3	Уровень партнерского статуса (0, 1, 2, 3)	**по весу статуса**

В случае, если несколько заявок по дополнительным критериям суммарно набирают равное количество баллов, решение принимается в пользу заявки с более ранней датой/временем регистрации. Оставшиеся заявки отклоняются.

9 Распределение лидов

Все входящие лиды, полученные вендором, распределяются между партнерами наивысшего статуса по алгоритму round-robin. При получении лида от вендора партнер обязуется обеспечить эксклюзивное продвижение продуктов Wheelies.

Процедура отклонения лида партнером

1 **Уведомление** через VCSM систему или по электронной почте → 2 **Решение партнера** принять или отклонить в течение 2 рабочих дней → 3 **Нет ответа** лид может быть переназначен

Если организация-партнер определяет, что она не может или не хочет работать с конкретным лидом, она может отказаться от него в установленные сроки.

Процесс отказа включает обновление статуса лида через партнерский портал или уведомление команды вендора через определенный канал связи (например, электронную почту или партнерский портал). От партнеров требуется указать причину отказа, например, нехватка ресурсов, несоответствие опыта или конфликт приоритетов.

Если партнерская организация не принимает или не отклоняет лид в установленные сроки, лид может быть автоматически переназначен или помечен как доступный для переназначения, если партнер продолжает не реагировать на запросы.

Неоднократное нарушение правил обработки переданных лидов может повлечь исключение партнера из алгоритма распределения лидов.

10 Управление ценообразованием

10.1 GPL и партнерские скидки

Вендор имеет прайс-лист на свои продукты (GPL). GPL доступен только для партнеров, запрещен для публикации на открытых ресурсах, но может предоставляться третьим сторонам по запросу к Вендору.

В цены GPL должна быть заложена маржа, достаточная для безубыточной продажи продукта с существенными скидками — до 70–90 % в зависимости от продукта.

Размер партнерской скидки от GPL определяется с учетом типа партнера (например, технологический партнер, интегратор, дистрибьютор и др.) и его статуса в партнерской программе. Для каждого типа партнера и статуса может устанавливаться свой размер стартовой и/или дополнительной скидки.

Формат цен для клиента: все цены, транслируемые партнером в сторону клиента, должны быть представлены в формате **цены GPL Вендора и скидки к GPL**, предоставляемой партнером. Запрещается указывать конечные цены без соблюдения указанного формата.

10.2 Специальные ценовые запросы (SPR)

Специальные ценовые запросы (SPR) или проектные скидки могут запрашиваться партнером под конкретный проект. Партнеры должны представить подробное обоснование для SPR, включая данные о клиенте, конкурентную среду и потенциальный размер сделки.

SPR оцениваются на основе:

- Стратегического соответствия проекта целям вендора
- Размера сделки
- Конкурентного позиционирования
- Общего влияния на бизнес

Вендор обязуется контролировать максимальные сроки для каждого этапа согласования.

Стать партнером

Станьте партнером Wheelies

Оставьте заявку на сайте — менеджер по развитию партнерской сети свяжется с вами для обсуждения формата сотрудничества и стартового уровня. Срок рассмотрения заявки — до двух недель.

01

Заявка

Заполнение формы на сайте

02

Рассмотрение

Согласование формата и стартового уровня

03

Соглашение

Подписание партнерского соглашения

04

Начало работы

Документация, стенд, обучение, каталог партнеров

hello@wheelies.ru

+7 (495) 135-90-51

Санкт-Петербург, Литейный проспект, 26 · Севастополь, ул. Руднева, 41

Wheelies ITG