

Partners
Directum

Партнерская программа Directum



Партнерская программа Directum

Партнерская программа Directum ориентирована на построение тесных и эффективных взаимоотношений между компанией Directum и ее бизнес-партнерами для достижения главной общей цели – помочь как можно большему числу организаций повысить эффективность управленческих процессов за счет использования передовых информационных технологий и продуктов.

Партнерская программа, наряду с важными преимуществами, предлагает для компаний-партнеров максимальные возможности развития. Это продажа программных продуктов Directum, обеспечение их качественного внедрения и сопровождения, возможности настройки, адаптации и модификации для конкретных заказчиков.

В рамках программы выделяются три статуса партнерства:

Авторизованный Партнер

Базовый статус партнера в Партнерской сети Directum. Присваивается партнеру, заключившему Партнерский договор и прошедшему базовое обучение по системе.

Сертифицированный Партнер

Статус партнера, который подтвердил свои компетенции в проектах средней сложности, развивает команду и показывает стабильные результаты в совместной деятельности.

Генеральный Партнер

Наивысший статус в Партнерской сети Directum. Присваивается партнерам, подтвердившим свой профессионализм и высокое качество работы с заказчиками на протяжении многих лет. Партнер, обладающий данным статусом, обладает солидным портфелем компетенций и проектов и вносит значительный вклад в развитие партнерской экосистемы.

Дополнительно партнер Directum может получить следующие статусы:

Центр сертифицированного обучения Directum

Партнер, оказывающий коммерческие услуги по сертифицированному обучению системе Directum RX/Directum в соответствии с действующей Программой сертифицированного обучения Directum.

Сертифицированный Партнер-разработчик

Партнер, имеющий опыт в разработке и поддержке решений на базе системы Directum RX, а также предлагающий качественные услуги по разработке и сопровождению решений и модификаций существующей функциональности в системе Directum RX.

Для каждого статуса устанавливаются свои требования и предоставляются соответствующие преимущества, которые помогают максимально эффективно удовлетворять потребности заказчиков и развивать свой бизнес.

Преимущества, предоставляемые партнерам

	Авторизованный Партнер	Сертифицированный Партнер	Генеральный Партнер
Скидки на лицензии системы (локальная установка)	35% ¹ – 50% ²	40% ¹ – 55% ²	45% ¹ – 60% ²
Скидки на систему в облаке:			
- при первой поставке лицензий		35%	
- при докупках и продлении подписки		20%	
Скидки на систему в случае совместной продажи с компанией Directum		Согласно правил ³	
Скидки на Подписку на новые версии и сервисы	35%	40%	45%
Скидки на решения на базе системы		35%	
Скидки на обучение по курсам (сотрудники партнера или заказчика партнера)		20%	
Бесплатные лицензии Directum RX для внутреннего использования, шт.	20	40	80
Бесплатные консультации по использованию, администрированию, настройке и разработке системы, час/месяц	5	10	15
Бесплатное обучение сотрудников по курсам настройки и разработки Directum RX ⁴	1 сотрудник	2 сотрудника	3 сотрудника
Пакет рекламных материалов	-	По запросу	+

Примечания:

1 Базовая скидка устанавливается до конца партнерского года и зависит от статуса партнера.

2 Дополнительная скидка устанавливается на квартал и зависит от объема поступлений за продажи программного обеспечения и Подписки на новые версии и сервисы за прошедшие 2 квартала, а также выполнения работ по плану развития.

3 В случае участия компании Directum в продаже системы устанавливаются индивидуальные размеры скидок на систему и условия распределения доходов в соответствии с установленными [правилами](#).

4 Возможность бесплатного обучения предоставляется ежегодно при заключении партнерского договора и действует до окончания партнерского года.

Дополнительные преимущества партнерской программы

ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖ



Закрепленный менеджер по развитию партнера

Менеджер по развитию партнера выделяется при наличии плана развития партнера. Основная задача менеджера по развитию - помочь партнеру в реализации амбициозных целей, задач и идей, которые будут способствовать развитию направления Directum и бизнеса в целом. Менеджер по развитию помогает партнеру на всех этапах, начиная, от генерации, заканчивая достижением поставленной цели.



Помощь в составлении планов развития стратегических заказчиков

План развития составляется совместно с Менеджером по развитию партнера и отражает глобальные цели развития клиента и оперативный план действий по их достижению.



Подключение Solution sale при продаже перспективных решений

Solution sale активно помогает в продажах перспективных решений по запросу партнера. Список перспективных решений определяется вендором.



Передача проектов внедрения и сопровождения

Вендор может передавать партнеру проекты внедрения и сопровождения клиентов, в случае наличия свободной квалифицированной команды у партнера.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА



Сертификат о статусе партнера

Сертификат о статусе партнера в электронном виде выдается при заключении партнерского договора.



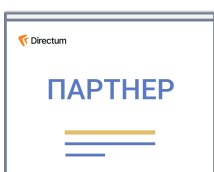
Участие сотрудников компании Directum в маркетинговых мероприятиях партнера

Сотрудники Directum готовы принимать участие в активностях партнера по продвижению системы Directum RX. Совместные мероприятия проводятся по согласованию сторон (даты мероприятий согласовываются не позднее, чем за 1 (один) месяц).



Участие сотрудников партнера в маркетинговых мероприятиях компании Directum

Сотрудники партнера могут принимать участие в активностях Directum как в качестве участников, так и в качестве соорганизаторов. В течение года наша компания проводит такие мероприятия как Directum Enterprise Forum, Открытые дни Directum, Directum Awards и прочие крупные мероприятия.



Публикация информации о партнере и кейсов о проектах партнера на сайте Directum

Информация о наименовании, контактных данных партнера и его профиль публикуются при получении статуса Авторизованный партнер.



Компенсация расходов на продвижение системы

Компенсация расходов на продвижение системы Directum RX в размере до 50% в регионе предоставляется в соответствии с [установленными правилами](#).

ТЕХНОЛОГИИ И ОБУЧЕНИЕ



Возможность кураторства проектов вендором

Вендор может курировать проекты внедрения партнеров.



Повышение квалификации специалистов на совместных проектах

Возможность привлечения специалистов партнеров на проекты вендора для обучения и прокачки.



Предоставление инструментов для обучения/оценки команды

Возможность использовать готовые функциональные компетенции, квалификационные требования и планы обучения для специалистов.



Базовая техническая поддержка с неограниченным количеством обращений

Партнерская техническая поддержка Directum предоставляется организациям, имеющим действующий партнерский договор и предоставляется в соответствии с [правилами](#).



Доступ к репозиторию решений на Github

Репозиторий решений на Github используется как хранилище кода утилит и решений Directum RX и доступен всем действующим партнерам компании.



Возможность обучения специалистов партнера на Directum University

Directum University - программы комплексного обучения для различных видов специалистов партнеров. В рамках Directum University проводится обучение менеджеров по продажам, аккаунт менеджеров, руководителей проектов, консультантов по внедрению и линейных руководителей.



Фонд Directum University

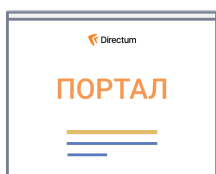
Фонд Directum University составляет 0,5% от годовых отчислений вендору за ПО/Подписки на новые версии и сервисы. Средствами фонда возможно произвести частичную (до 50%) оплату за курсы Directum University.



Доступ к обучающим вебинарам и гильдиям Directorium

Directorium – это формат взаимодействия, который объединяет в себе коммуникативную площадку для проведения обучающих и развивающих мероприятий и центр накопления базы знаний партнерской сети Directum

ПАРТНЕРСКОЕ КОММЬЮНИТИ



Доступ к партнерскому порталу

Партнерский портал partners.directum.ru – ключевой инструмент во взаимодействии Directum и партнеров.



Доступ к партнерскому комьюнити

Все партнеры имеют доступ к партнерскому комьюнити в телеграм для общения и обсуждения вопросов между собой и сотрудниками Directum.