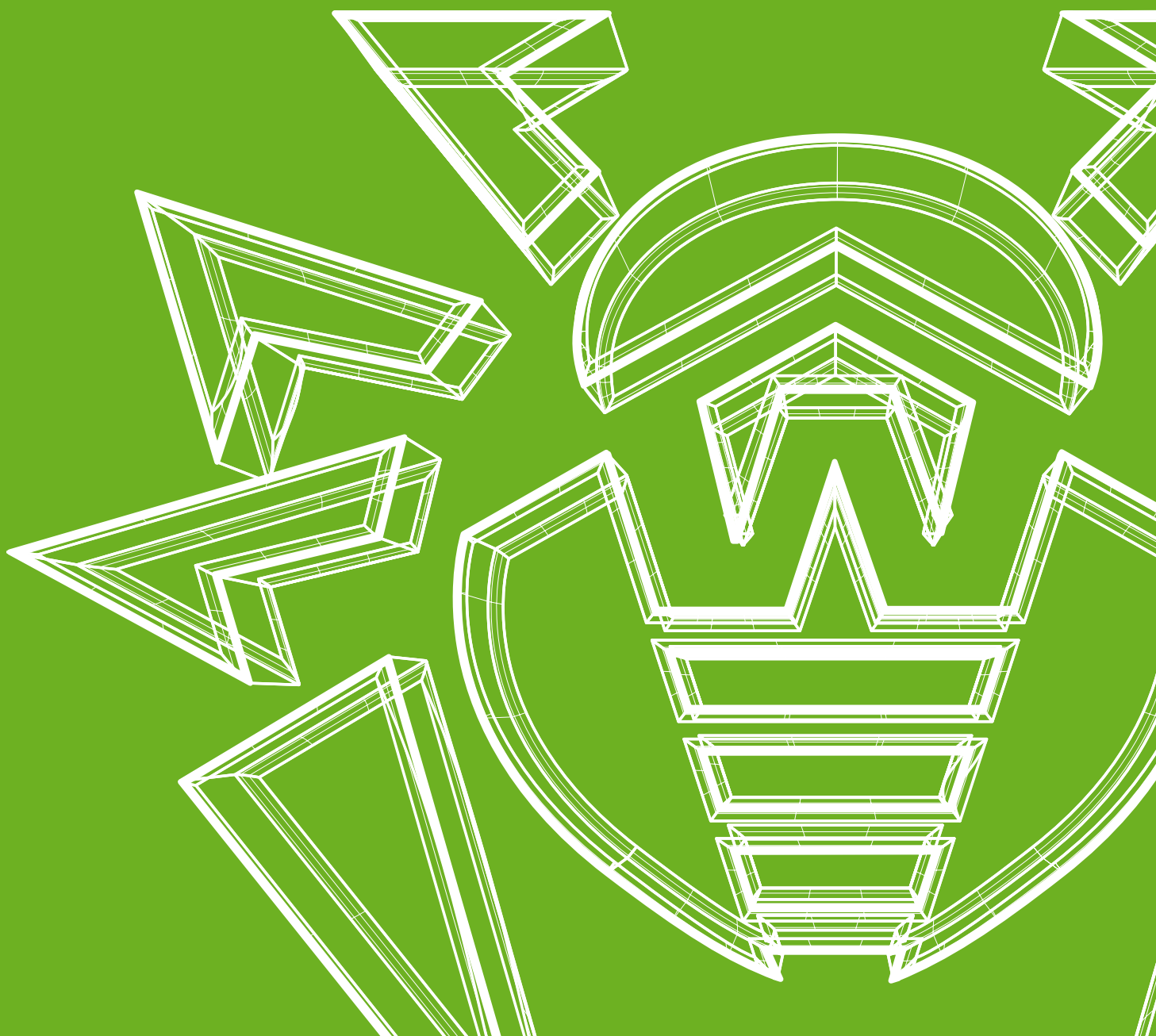




Защити созданное

Приложение 1 к Программе сотрудничества для партнеров
«Доктор Веб» в России

Программа вознаграждения партнеров «Доктор
Веб» за маркетинговые активности по продажам
и продвижению ПО на территории Российской
Федерации



I. Вознаграждение компании-партнера

Формой вознаграждения компании-партнера является Индивидуальный маркетинговый фонд (далее — ИМФ), который исчисляется в рублях и является средством маркетинговой поддержки Партнера компанией «Доктор Веб».

ИМФ предоставляется только сертифицированным партнерам.

Право на получение ИМФ

ИМФ может быть начислен партнерам, соответствующим следующим требованиям:

- партнеру начислено вознаграждение за истекший календарный квартал по договору с «Доктор Веб»;
- партнер самостоятельно создает заказы в Мастере заказов *;
- статус активности партнера на последний день календарного квартала – Активный (с МЗ);
- партнер заранее согласовал с «Доктор Веб» маркетинговые активности, на компенсацию за проведение которых он претендует.

Основаниями для отказа партнеру в получении ИМФ могут быть:

- нарушение Партнерской программы;
- нарушение договора с «Доктор Веб»;
- дебиторская задолженность перед «Доктор Веб» или поставщиком партнера;
- аннулирование статуса партнера (бессрочное или временное);
- ликвидация или преобразование компании партнера.

* *Требование не касается поставщиков и реселлеров услуги «Антивирус «Dr.Web».*

Виды компенсации

Компенсация расходов партнера на маркетинговые активности возможна следующими способами (зависит от суммы ИМФ):

Сумма ИМФ	Вид возмещения
До 5000 (пяти тысяч) рублей	<ul style="list-style-type: none">▪ Рекламно-сувенирная продукция Dr.Web (и расходы на ее доставку)
Свыше 5000 (пяти тысяч) рублей	<ul style="list-style-type: none">▪ Рекламно-сувенирная продукция Dr.Web (и расходы на ее доставку) или денежная компенсация на проведение маркетингового мероприятия

Размер ИМФ. База начисления

1. Базой для начисления ИМФ реселлерам является сумма квартального вознаграждения партнера по договору с «Доктор Веб».

Статус партнера	Партнер	Мастер-партнер	Премиум-партнер и Провайдер
Размер ИМФ от вознаграждения/%	7%*	10%	15%

* *При условии выполнения минимального квартального плана продаж в размере 50 000 руб. и более.*

2. ИМФ содержит НДС по ставке, установленной действующим законодательством РФ, который надлежит уплачивать партнеру в случае применения им общей системы налогообложения.

3. Помимо стандартного ИМФ партнер может получить возмещение сверх нормы в случае организации и предварительного согласования с «Доктор Веб» значимого для продвижения ПО мероприятия.
4. Перечисление средств ИМФ партнеру производится одновременно с выплатой квартального вознаграждения, не позднее 30 дней после истечения календарного квартала.
5. Партнер может накапливать средства ИМФ в рамках одного календарного года. 1 января следующего года невыбранные за первые 3 квартала истекшего календарного года средства ИМФ «сгорают».
6. Невыбранные средства ИМФ не подлежат компенсации в денежном или любом другом виде.

Статьи расходования средств ИМФ

1. Средства ИМФ могут расходоваться партнером на организацию и проведение следующих маркетинговых активностей и **только** в части расходов на продвижение ПО:

Активность	
Мероприятия	<ul style="list-style-type: none"> ■ презентации, семинары, конференции, роуд-шоу и другие мероприятия, направленные на продвижение ПО или обучение их использованию, проводимые для потенциальных пользователей или сети дилеров ■ участие в выставках и массовых публичных мероприятиях — кроме оплаты размещения (стенда)
Производство	<ul style="list-style-type: none"> ■ печатная продукция (листовки, брошюры) ■ сувениры с символикой Dr.Web (и партнера) ■ изготовление выставочного стенда только с символикой Dr.Web и партнера
Акции	<ul style="list-style-type: none"> ■ для клиентов ■ для дилеров партнера ■ мотивационные программы для менеджеров партнера
Реклама	Размещение интернет-рекламы, наружной рекламы, печатная реклама, аудио, видео. Кроме расходов на создание объекта рекламы.

2. Средства ИМФ не могут превышать 50% от суммы расходов партнера на организацию и проведение вышеуказанных маркетинговых активностей.

3. Если маркетинговая активность содержит упоминание продуктов конкурентов, средства ИМФ не могут превышать 30% от суммы **расходов партнера на продвижение ПО Dr.Web**.

Предварительное согласование будущих маркетинговых активностей

1. Расходование средств ИМФ возможно только при условии предварительного согласования маркетинговой активности с «Доктор Веб».

2. План маркетинговых активностей на будущий квартал должен быть согласован партнером с «Доктор Веб» до 1-го числа такого квартала.

3. Чтобы согласовать план маркетинга, необходимо обратиться в «Доктор Веб» через [форму поддержки партнеров](#) (группа вопроса — *Маркетинг*, тема вопроса — *Маркетинговые активности*), заполнить заявку на активность и приложить к заявке:

Активность	Требования к данным
Мероприятие	Презентация или скрипт выступления докладчика. Сценарий мероприятия, описание (техническое задание) для макетов, стенда, плакатов и других элементов оформления помещения, печатной продукции (раздаточных материалов).
Производство	Макет (РСР, стенда, брошюры). Должен содержать логотип Dr.Web.
Акции	Сценарий акции и сопровождающие ее тексты рассылок и новостей. Расчет ожидаемой эффективности от акции.
Реклама	Макет (модуля, баннеров). Аудио-/видеофайл

4. В течение 10 (десяти) дней после проведения маркетинговой активности, но не позже последнего дня данного календарного квартала, партнер обязан предоставить в «Доктор Веб» (в том же тикете, в котором происходило предварительное согласование активности) подтверждающие документы о проведенной активности и затраченных средствах.

Документы	Реклама	Производство	Мероприятие	Акция
Счет-фактура и акт выполненных работ/услуг	+			
	На документах должны быть печати, подписи и реквизиты исполнителя работ/услуг, по которым, в случае необходимости, сотрудник «Доктор Веб» может связаться для проверки.			
Скан-копия/файл*	+	+		
Презентация (скрипт выступления) докладчика			+	
Фотоотчет			+	
Отчет о проведении			+	+
Расчет эффективности				+
				Включая списки призеров при проведении акций для сотрудников и дилеров сети

* Модуля в журнале, страницы в Интернете, файла с аудио-/видеороликом.

II. Вознаграждение представителей партнеров

1. За усилия представителей партнеров по самообучению, а также проводимым ими полезным активностям по продажам и продвижению Dr.Web представителям партнеров лично начисляются виртуальные награды — Dr.Web-ки.
2. Список активностей компании «Доктор Веб», за которые можно получать Dr.Web-ки, расположен по адресу: https://pa.drweb.com/partners_programme/how_win.
3. Список активностей, которые засчитаны представителю партнера и за которые начислены награды, расположен в его профиле по адресу: Профиль — [Мои активности](#).
4. Начисленные и израсходованные Dr.Web-ки учитываются в профиле представителя по адресу: Профиль — [Мои Dr.Web-ки](#).
5. Dr.Web-ки можно монетизировать в [Призовой лавке](#). Среди призов могут быть рекламно-сувенирная продукция с символикой Dr.Web и подарочные сертификаты торговых сетей России. Ассортимент призовой лавки обновляется 1-го числа календарного месяца (кроме января).
6. Право на монетизацию имеет представитель партнера, у которого есть активный сертификат по любому курсу группы DWCERT-020. Без сертификата награды начисляются, но их монетизация недоступна.

Награды за собственные маркетинговые активности партнеров

1. Dr.Web-ки начисляются после проведения предварительно согласованного мероприятия тому представителю партнера, который проводил согласование маркетинговой активности.
2. Монетизированная награда может быть использована самим представителем партнера, а может быть передана другим представителям (например, спикеру на презентации), дилерам (например, победителю акции) или клиентам (например, в благодарность за покупку сложного решения Dr.Web).
3. Размер наград:

Активность	Реклама	Акции	Мероприятия	Производство
Целевая аудитория				
Клиенты	100	500	<ul style="list-style-type: none">▪ Все, кроме выставки — 500▪ Выставка — 1000	<ul style="list-style-type: none">▪ Печатная продукция и сувениры — 100▪ Выставочный стенд — 1000
Партнеры		200	—	
Представители партнера		500	—	



«Доктор Веб» — российский разработчик средств информационной безопасности. Антивирусные продукты Dr.Web разрабатываются с 1992 года.

© ООО «Доктор Веб», 2018

125040, Россия, Москва, 3-я улица Ямского поля, вл. 2, корп. 12а

Тел.: +7 495 789-45-87 (многоканальный), факс: +7 495 789-45-97

<https://www.drweb.ru> • <https://антивирус.рф> • <https://www.av-desk.com> • <https://free.drweb.ru>