



Программа сотрудничества

для партнеров «Доктор Веб» в России

Редакция действует с 01.05.2024

Содержание

Преимущества сотрудничества	3
Партнерские статусы	4
Роли партнеров	5
Авторизация	6
Обучение и сертификация	7
Условия распространения лицензий	8
Скидки и вознаграждения	10
Понижение статуса, приостановка действия и аннулирование сертификата партнера	19
Обязательства партнеров	21
Термины	22
Внесение изменений в Программу сотрудничества для партнеров	24
Приложение 1: Информационная политика	25
Конфиденциальность	26
Персональные данные	27
Информация в интернете	29
Реклама	37
Информация в магазинах и офисах	38
Информация для дилеров партнеров	41
Информирование партнеров	42
Приложение 2: Индивидуальный маркетинговый фонд	43

Преимущества сотрудничества

Конкурентоспособные продукты

- Большой выбор продуктов Dr.Web для бизнес-пользователей, позволяющий удовлетворить спрос любого клиента
- Гибкое ценообразование
- Высококласная услуга техподдержки 24/7
- Наличие всех необходимых сертификатов (ФСТЭК России, ФСБ России, Минобороны России), позволяющих использовать ПО Dr.Web в организациях с повышенными требованиями к уровню безопасности
- Продукты Dr.Web внесены в Реестр отечественного ПО

Высокий уровень маржинальности

- Общая маржинальность от продаж продуктов Dr.Web составляет от 35% до 53% в зависимости от партнерского статуса
- Ежеквартальные вознаграждения при достижении плановых показателей

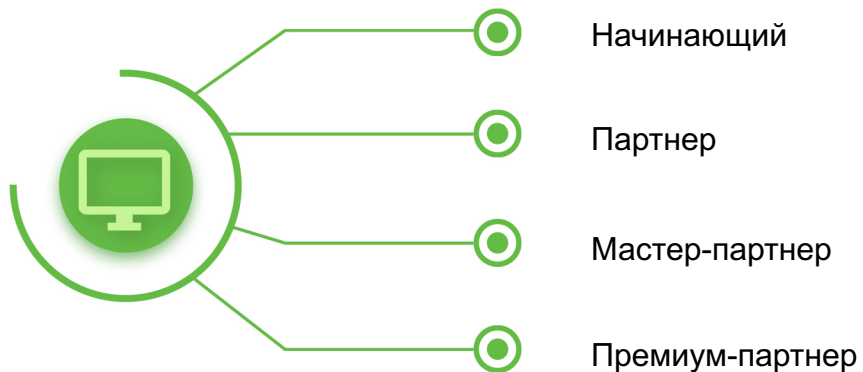
Достойный уровень сервиса

- Взаимодействие с сотрудниками поддержки продаж в онлайн-режиме
- Отработанный механизм защиты и сопровождения сделок
- Индивидуальный маркетинговый фонд
- Обучающие вебинары
- Участие представителей «Доктор Веб» в мероприятиях, проводимых партнерами
- NFR-лицензии партнерам

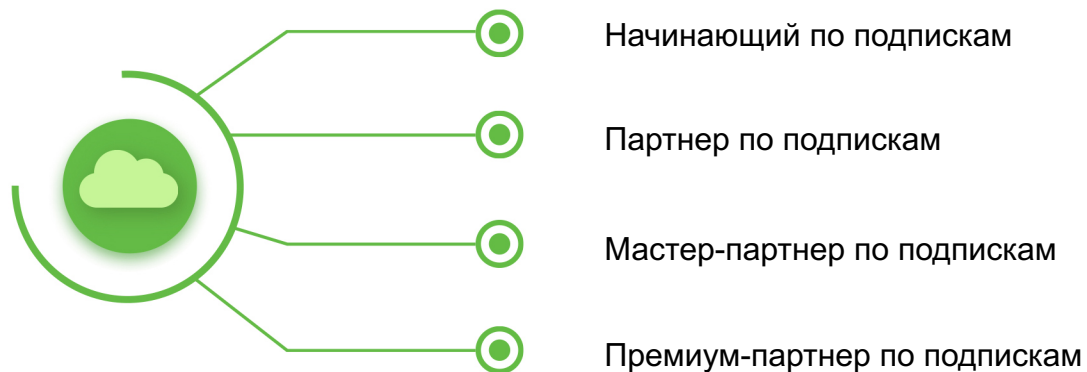
Партнерские статусы

Программой сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России предусмотрены следующие партнерские статусы:

Для партнеров, реализующих лицензии по стандартной модели лицензирования:



Для партнеров, реализующих лицензии по подписочной модели лицензирования:



Роли партнеров

Программой сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России предусмотрены следующие партнёрские роли:

Дистрибьютор – компания имеет прямой договор с «Доктор Веб» и поставляет продукты Dr.Web ТОЛЬКО через свою партнёрскую сеть (отсутствуют прямые продажи конечным пользователям).

Посредник 1 – компания НЕ имеет прямой договор с «Доктор Веб» и поставляет продукты Dr.Web ТОЛЬКО через свою партнёрскую сеть (отсутствуют прямые продажи конечным пользователям).

Посредник 2 – компания поставляет продукты Dr.Web КАК через свою партнёрскую сеть, ТАК И напрямую конечным пользователям.

Дилер – компания поставляет продукты Dr.Web ТОЛЬКО напрямую конечным пользователям.

Роль партнера определяется при первичной авторизации партнера на партнерском портале.
Для изменения роли необходимо обратиться [службу поддержки](#).

Авторизация

Стандартная и подписочная модели лицензирования



- Шаг 1.** Для получения партнерского статуса «Доктор Веб», необходимо заполнить заявку на сайте компании «Доктор Веб».
- Шаг 2.** После рассмотрения заявки с вами свяжется представитель «Доктор Веб» с целью уточнения дополнительной информации о вашей компании и предоставления доступа к партнерскому portalу «Доктор Веб».
- Шаг 3.** После ознакомления с условиями Партнерской программы вашей компании будет присвоен первый партнерский статус «Начинающий» и/или «Начинающий по подпискам» и выдан соответствующий сертификат.
- Шаг 4.** Для продолжения сотрудничества вам необходимо будет подписать (принять) договор-оферту об оказании услуг по продвижению ПО, разместить на своем сайте информацию о продуктах «Доктор Веб», а также заключить договор с одним из дистрибьюторов «Доктор Веб» на поставку антивирусов Dr.Web.



Статус партнера может пересматриваться 1 раз в квартал:



В сторону повышения — при выполнении минимальных квартальных планов, соответствующих более высокому партнерскому статусу



В сторону понижения — при невыполнении минимальных квартальных планов, соответствующих текущему партнерскому статусу



Для повышения статуса партнера с «Начинающего» и/или «Начинающего по подпискам» до «Партнер» и/или «Партнер по подпискам» при выполнении минимального квартального плана продаж для статуса «Партнер» и/или «Партнер по подпискам», необходимо дополнительно пройти Сертификацию сотрудников

Обучение и сертификация

Требования к сертификации для поставщиков ПО и подписок на условиях стандартной и подписочной моделей лицензирования

Направления обучения	Начинающий	Партнер	Мастер-партнер	Премиум-партнер
	Начинающий по подпискам	Партнер по подпискам	Мастер-партнер по подпискам	Премиум-партнер по подпискам
Количество сертифицированных сотрудников партнера по каждому направлению	—	1 сотрудник	2 сотрудника	2 сотрудника
Лицензирование программных продуктов Dr.Web (стандартная модель)*	—	DWCERT-020-1 Лицензирование программных продуктов Dr.Web (стандартная модель)		
Лицензирование программных продуктов Dr.Web (подписочная модель)**	—	DWCERT-020-2 Лицензирование программных продуктов Dr.Web (подписочная модель)		

* Не требуется только при поставке решения «Антивирус Dr.Web» по подписке.

** Обязательно при поставке решения «Антивирус Dr.Web» по подписке.

Для получения сертификата партнера, выше статуса «Начинающий», необходимо сертифицировать минимум одного специалиста по направлению «Лицензирование программных продуктов Dr.Web».

Для получения сертификата партнера, выше статуса «Начинающий по подпискам», необходимо сертифицировать минимум одного специалиста по направлению «Лицензирование программных продуктов Dr.Web (подписочная модель)»

Для получения сертификата необходимо самостоятельно изучить материалы обучающего курса и успешно сдать по нему онлайн-экзамен. Сертификат в электронном виде высылается на адрес, указанный в учетной записи.

Перезакрепление сертификатов специалистов от одного партнера к другому (в случае перехода сотрудника на работу в другую компанию) по направлениям «Лицензирование программных продуктов Dr.Web (стандартная модель)» и «Лицензирование программных продуктов Dr.Web (подписочная модель)»

Перезакрепление сертификатов по направлению «Администрирование ПО Dr.Web» возможно не чаще одного раза в год.

Условия распространения лицензий

Условия для партнеров и их возможности при распространении именных лицензий на условиях **стандартной** модели лицензирования

Статус партнера	Начинающий	Партнер	Мастер-партнер	Премиум-партнер
Минимальный квартальный план продаж в РРЦ	—	100 000 рублей	500 000 рублей	1 000 000 рублей
Минимальное количество сделок за квартал	—	3 сделки	6 сделок	10 сделок
Доступ к Мастеру заказов	✓	✓	✓	✓
Вознаграждение за услуги по продвижению ПО	✓	✓	✓	✓
Передача лидов от «Доктор Веб»	—	✓	✓	✓
Сертификация сотрудников	—	1 специалист	2 специалиста	2 специалиста
Веб-сайт с информацией о продуктах Dr.Web	—	✓	✓	✓
Индивидуальный маркетинговый фонд	—	✓	✓	✓
NFR для собственных нужд партнера*	Скидка 35%	Скидка 50%	Скидка 70%	Скидка 99% до 100 30, свыше — скидка 70%

Условия распространения лицензий

Условия для партнеров и их возможности при распространении именных лицензий на условиях **подписочной** модели лицензирования

Статус партнера	Начинающий по подпискам	Партнер по подпискам	Мастер-партнер по подпискам	Премиум-партнер по подпискам
Минимальный квартальный план продаж в РРЦ	—	50 000 рублей	150 000 рублей	300 000 рублей
Доступ к Управлению подписками	✓	✓	✓	✓
Сертификация сотрудников	—	1 специалист	2 специалиста	2 специалиста
Веб-сайт с информацией о продуктах Dr.Web	—	✓	✓	✓
NFR для собственных нужд партнера*	Скидка 99% до 35 ЗО, свыше — скидка 35%	Скидка 99% до 50 ЗО, свыше — скидка 36,5%	Скидка 99% до 70 ЗО, свыше — скидка 38%	Скидка 99% до 100 ЗО, свыше — скидка 39,5%

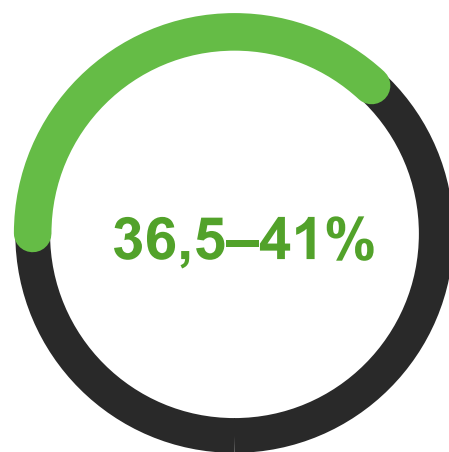
Скидки и вознаграждения

стандартная модель лицензирования

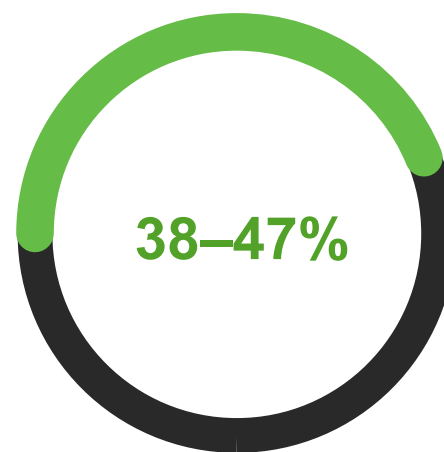
Чем выше партнерский статус — тем больше доход партнера



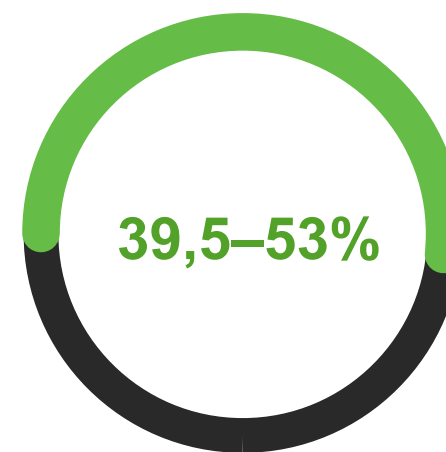
Начинающий



Партнер



Мастер-партнер

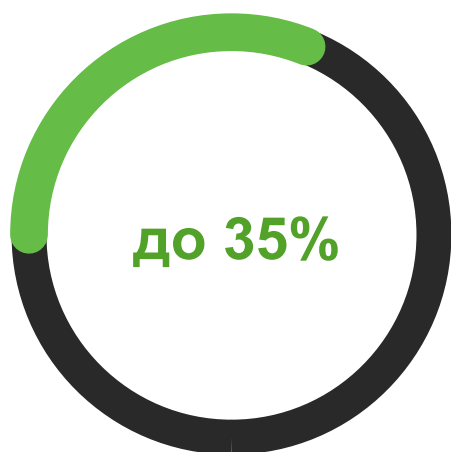


Премиум-партнер

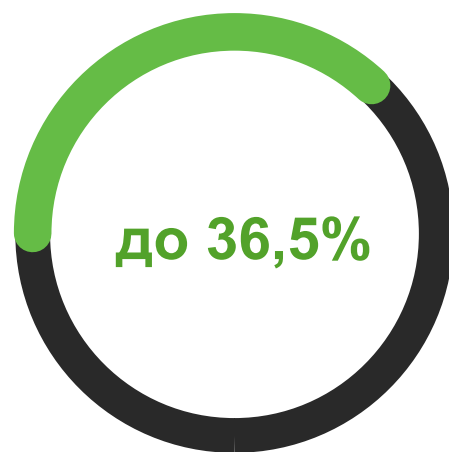
Скидки и вознаграждения

подписочная модель лицензирования

Чем выше партнерский статус — тем больше доход партнера



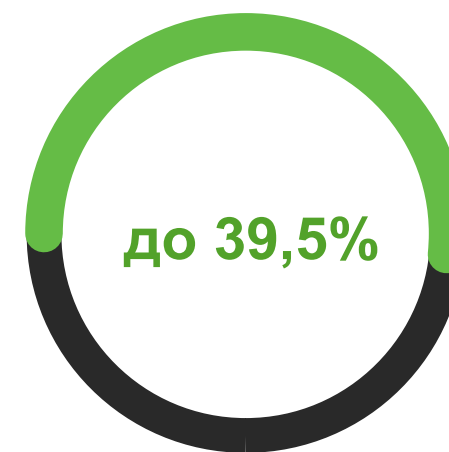
Начинающий
по подпискам



Партнер
по подпискам



Мастер-партнер
по подпискам



Премиум-партнер
по подпискам

Для партнеров, не имеющих прямой договор с партнером с ролью Дистрибьютор, размер скидок определяет вышестоящий поставщик.

Скидки и вознаграждения

стандартная модель лицензирования

При распространении именных лицензий на условиях **стандартной** модели лицензирования

Вознаграждения ежеквартальные

	Скидка	За каждую успешную сделку	За рост новых сделок к аналогичному кварталу предыдущего года* +20% (РРЦ)	За рост новых сделок к аналогичному кварталу предыдущего года* +35% (РРЦ)	За рост новых сделок к аналогичному кварталу предыдущего года* +50% (РРЦ)	За 100% выполнение собственных продлений** (РРЦ)
Начинающий	35,0%	—	—	—	—	1,0%
Партнер	35,0%	1,5%	1,0%	1,5%	2,0%	2,5%
Мастер-партнер	35,0%	3,0%	2,0%	3,0%	4,0%	5,0%
Премиум-партнер	35,0%	4,5%	3,0%	4,5%	6,0%	7,5%

* **Вознаграждение** рассчитывается и начисляется на сумму всех сделок при условии выполнения прироста в РРЦ для новых Конечных пользователей к аналогичному кварталу предыдущего года.

** **Вознаграждение** рассчитывается и начисляется Реальному поставщику на сумму всех сделок при условии продления лицензий Конечным пользователям за отчетный период в размере 100 (сто) процентов.

Скидки и вознаграждения

стандартная модель лицензирования

Условия определения Скидки по Прайсовым сделкам

Скидка 35% определяется для партнера, **получившего статус Ответственного сублицензиата**, в следующих случаях:

- Если партнер первым направил ЗБС по новой лицензии или лицензии, у которой истек срок действия
- Если партнер размещает заказ на новую лицензию или лицензию, у которой истек срок действия, для которого в системе «Доктор Веб» отсутствуют зарегистрированные ЗБС
- Если Реальный поставщик размещает заказ на продление лицензии на ПО не позднее, чем за 30 дней до момента истечения срока данной лицензии
- Начиная с 29 дня до момента истечения срока лицензии на ПО, Скидка остается за РП при наличии заполненного ЗБС. При отсутствии заполненного ЗБС от РП за 29 дней до момента истечения лицензии Скидка предоставляется первому заявителю
- Если партнер размещает заказ на лицензию продления на ПО для Конечного пользователя, для которого в системе «Доктор Веб» отсутствуют зарегистрированные ЗБС начиная с 29 дня до момента истечения продлеваемой лицензии

В остальных случаях скидка не определяется, а заказ может быть отправлен в службу поддержки партнеров «Доктор Веб», срок обработки которого составляет не более 5 рабочих дней.

Скидка может быть определена для партнера, **не имеющего статус Ответственного сублицензиата**, в рамках Прайсовой сделки в следующих случаях:

- Если партнер размещает заказ на лицензию на ПО, поставляемую Конечному пользователю в соответствии с рекомендациями прайс-листа по цене не ниже РРЦ
- Партнер размещает заказ на продление со сменой поставщика, при условии, что РП не оказывает квалифицированную поддержку Конечному пользователю с целью удовлетворения потребностей Конечного пользователя в продуктах «Доктор Веб»

Скидки и вознаграждения

стандартная модель лицензирования

Условия определения Скидки по Запрайсовым сделкам

Скидка до 35% определяется для партнера, **получившего статус Ответственного сублицензиата**, в следующих случаях:

- Если партнер первым направил ЗБС по новой лицензии или лицензии, у которой истек срок действия
- Если партнер размещает заказ на новую лицензию или лицензию, у которой истек срок действия, для которого в системе «Доктор Веб» отсутствуют зарегистрированные ЗБС
- Если Реальный поставщик размещает заказ на продление лицензии на ПО не позднее, чем за 180 дней до момента истечения срока данной лицензии
- Начиная со 179 дня до момента истечения срока лицензии на ПО, Скидка остается за РП при наличии ЗБС. При отсутствии ЗБС от РП за 179 дней до момента истечения лицензии Скидка предоставляется первому заявителю
- Если партнер размещает заказ на лицензию продления на ПО для Конечного пользователя, для которого в системе «Доктор Веб» отсутствуют зарегистрированные ЗБС начиная со 179 дня до момента истечения продлеваемой лицензии.

Скидка до 35% может быть определена для Партнера, **не имеющего статус Ответственного сублицензиата**, в рамках Запрайсовой сделки в следующих случаях:

- Если партнер размещает заказ на лицензию на ПО, поставляемую Конечному пользователю по цене не ниже РРЦ
- Ответственный сублицензиат не оказывает квалифицированную поддержку Конечному пользователю с целью удовлетворения потребностей Конечного пользователя в продуктах «Доктор Веб»

Особенности присвоения статуса Ответственного сублицензиата по прайсовым и запрайсовым сделкам

Статус Ответственного Сублицензиата может быть закреплен за партнером на 1 календарный месяц. Следует иметь в виду, что по истечении 30 дней после получения статуса ОС «Доктор Веб» вправе запросить у ОС актуализацию информации по сделке, и в случае ее непредоставления в течение 2 рабочих дней с момента запроса информации, статус может быть передан другому партнеру (второму заявителю по сделке).

- В случае объединения при продлении нескольких лицензий от разных Реальных поставщиков в одну лицензию, статус Ответственного сублицензиата присваивается тому из них, чья продлеваемая лицензия предназначена для большего количества защищаемых объектов.
- В случае **КОЛИЧЕСТВЕННОЙ** дозакупки или продления с **КОЛИЧЕСТВЕННОЙ** дозакупкой статус Ответственного сублицензиата на лицензию, полученную в результате количественной дозакупки или продления с количественной дозакупкой, остается за прежним партнером при условии, что количество дозакупаемых объектов в лицензии меньше, чем в продлеваемой или основной, к которой идет дозакупка. При этом карточка конечного пользователя (лид) будет закреплена также за тем партнером, чья лицензия предназначена для большего количества защищаемых объектов.
- В случае **ПРОДУКТОВОЙ** дозакупки или продления с **ПРОДУКТОВОЙ** дозакупкой статус Ответственного сублицензиата на лицензию, полученную в результате продуктовой дозакупки или продления с продуктовой дозакупкой, остается за прежним партнером при условии, что РРЦ дозакупаемых объектов в лицензии меньше, чем РРЦ продлеваемой или основной, к которой идет дозакупка. При этом карточка конечного пользователя (лид) будет закреплена также за тем партнером, РРЦ лицензии которого является большей.
- В случае увеличения суммы сделки за счет увеличения срока поставки или количественной и/или качественной дозакупок в два раза и более статус Ответственного сублицензиата по указанной спецификации закрепляется за партнером с наибольшей суммой поставки.

Скидки и вознаграждения

стандартная модель лицензирования

Следует иметь в виду

Если партнер, получивший статус Ответственного сублицензиата, по каким-то причинам отказывается от осуществления ранее заявленной Запрайсовой сделки, он обязан немедленно сообщить об этом в «Доктор Веб»:

- в случае распространения прав на ПО без конкурсных процедур — не позднее чем за 3 рабочих дня до даты предоставления прав на ПО в соответствии с условиями сделки
- в случае распространения прав на ПО через конкурсные процедуры — не позднее чем за 5 рабочих дней до дня окончания подачи заявок для участия в конкурсе/аукционе (не включая день окончания подачи заявок).

В случае несоблюдения вышеуказанных условий партнер может быть лишен статуса партнера на срок от 1 месяца.

Статус Ответственного сублицензиата может быть пересмотрен в случае:

- объявления клиентом конкурсной процедуры на покупку ПО другого производителя.
- если партнер, которому выдан статус Ответственного сублицензиата, не участвовал в конкурсной процедуре закупки или его заявка была отклонена.

В случае если партнер, получивший статус Ответственного сублицензиата, не создаст заказ в Мастере заказов, сумма возможного вознаграждения партнера по Договору об оказании услуг по продвижению ПО за один или несколько последующих кварталов будет уменьшена на сумму данной сделки в РРЦ.

Кроме того, партнер будет лишен статуса партнера (временно или бессрочно).

«Доктор Веб» имеет право:

- проводить проверку работы партнера с Конечным пользователем, в том числе запрашивать дополнительные документы и напрямую связываться с Конечным пользователем
- предлагать другим партнерам поставить лицензии по будущим сделкам партнера, сертификат/ статус которого аннулирован (временно или постоянно), а также в случае угрозы наступления неблагоприятных последствий для потенциального Конечного пользователя или для «Доктор Веб»

Скидки и вознаграждения

стандартная модель лицензирования

Условия выплаты вознаграждения за услуги по продвижению ПО Dr.Web при стандартной модели лицензирования

Партнер имеет возможность получить вознаграждение

в случае, если он на момент рассмотрения возможности о выплате вознаграждения в совокупности удовлетворяет следующим требованиям:

- имеет действующий сертификат партнера «Доктор Веб»
- имеет действующий сублицензионный договор с дистрибьютором «Доктор Веб»
- подписал (принял) договор-оферту об оказании услуг по продвижению
- выполнил минимальный квартальный план продаж на 100%*
- выполнил минимальный план по количеству сделок на 100%*
- сохранил или увеличил партнерский статус

Вознаграждение может выплачиваться **Ответственному сублицензиату** или **поставщику**, совершившему сделку по цене, не отличающейся от РРЦ.

Принципы **расчета вознаграждения** партнера за ту или иную разновидность продвижения ПО устанавливаются Договором-офертой и Программой сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России.

Сроки и порядок выплат вознаграждения оговариваются в Договоре-оферте.

* Вознаграждение может быть выплачено только при сохранении или увеличении партнерского статуса. В случае понижения партнерского статуса вознаграждение может быть уменьшено в два раза.

Скидки и вознаграждения

стандартная модель лицензирования

Условия выплаты вознаграждения за услуги по продвижению ПО Dr.Web при стандартной модели лицензирования

Сумма вознаграждения партнера может быть уменьшена в том числе в следующих случаях:

- в случае нарушений партнером Договора-оферты, Программы сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России и Приложений к ней
- в случае блокировки серийного номера из-за отказа партнера или Конечного пользователя, за который ранее партнеру было выплачено вознаграждение. В таком случае текущее и следующее вознаграждение партнера уменьшаются на величину выплаченного за заблокированный серийный номер вознаграждения.

Продукты на физических носителях (коробочные продукты), медиапакеты, продукты для персонального использования и сертифицированные Минобороны России и ФСБ России продукты Dr.Web не входят в базу для начисления вознаграждения.

Вознаграждение может быть выплачено только в том случае, если сумма таких выплат превышает 5 000 рублей. Если сумма вознаграждений за отчетный период меньше 5 000 рублей, то она будет выплачена по итогам отчетного периода, когда сумма вознаграждений достигнет 5 000 рублей и более.

Накопление вознаграждения производится в рамках одного календарного года. В случае, если необходимая сумма для выплаты не была накоплена, то вознаграждение по итогам календарного года аннулируется.

Понижение статуса, приостановка действия и аннулирование сертификата партнера

Партнеру может быть понижен партнерский статус на срок от 1 квартала, а также у партнера может быть отозван сертификат партнера временно или постоянно.

Лишение Статуса предполагает отзыв разрешения на распространение ПО (временный отзыв или отзыв без временных ограничений) и невозможность участия в Программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России.

У Партнера может **быть понижен партнерский статус**, а также Партнер может быть **лишен Статуса**, в том числе **в следующих случаях**:

- Обнаружение фактов (либо возникновение соответствующих сомнений) предоставления партнером недостоверной информации о себе, о Конечном пользователе, а также об условиях распространенных, либо планируемых к распространению неисключительных прав на ПО (далее – Лицензий) в любой форме и способами, включая предоставление данных через сайты «Доктор Веб» в интернете.
- Обнаружение фактов (либо возникновение соответствующих сомнений) нелицензионного использования партнером ПО, либо неправомерного использования партнером предоставленных ему разрешений на распространение Лицензий, в том числе нарушение объема предоставленных партнеру прав по способам использования, кругу лиц (только партнеры, только Конечные пользователи и т. д.), территории и иные случаи нелицензионного использования ПО.
- Обнаружение фактов (либо возникновение соответствующих сомнений) злоупотреблений партнера в процессе распространения Лицензий, а также при работе с прайс-листом «Доктор Веб», Мастером заказов, Порталом для партнеров, либо в процессе взаимодействия партнера с другими партнерами и/или Конечными пользователями.

- Обнаружение фактов (либо возникновение соответствующих сомнений) отсутствия должного квалифицированного сопровождения Конечных пользователей со стороны партнера.
- Обнаружение фактов (либо возникновение соответствующих сомнений) несоответствия партнера, либо его действий/бездействия требованиям: Лицензионной политики, Программы сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России или Приложений к ней, требований к осуществлению распространения и поставок Лицензий, в том числе в форме Прайсовых и Запрайсовых сделок.
- Обнаружение признаков, которые могут свидетельствовать о совершении партнером действий/бездействия, противоречащих интересам Конечного пользователя как пользователя ПО.
- Обнаружение признаков, которые могут свидетельствовать о сокрытии партнером информации о Конечном пользователе и/или условиях предоставленных Лицензий на ПО в любой форме, включая активацию Лицензии Конечного пользователя с указанием не принадлежащего этому Конечному пользователю адреса электронной почты.
- Обнаружение признаков, которые могут свидетельствовать об обмане, злоупотреблении доверием, подлоге, подделке документов, иных махинациях, совершенных партнером при распространении Лицензий на ПО. В том числе попытки распространения ПО через третьих лиц, не имеющих Статуса, попытки распространения ПО после лишения партнера Статуса.

Понижение статуса, приостановка действия и аннулирование сертификата партнера

- Обнаружение признаков хамства, оскорблений и иных неприемлемых способов общения с сотрудниками «Доктор Веб», либо Конечными пользователями со стороны партнеров, либо их представителей.
- Заявления партнера или его представителей, размещение, публикация партнером, либо по его заказу, в сети Интернет, средствах массовой информации или иным способом, сведений, сообщений, материалов, иной информации, способных причинить вред деловой репутации «Доктор Веб», аффилированным лицам, сотрудникам и контрагентам «Доктор Веб», либо способных негативно повлиять на распространение продукции, ПО, услуг «Доктор Веб».
- Обнаружение фактов (либо возникновение соответствующих сомнений) нарушения партнером действующего законодательства Российской Федерации.
- В иных случаях по усмотрению «Доктор Веб».

По усмотрению «Доктор Веб», в том числе, за систематические или грубые нарушения Лицензионной политики, либо Программы сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России и приложений к ней — может быть осуществлено постоянное лишение партнера Статуса.

В течение периода временного лишения Статуса сопровождение Конечных пользователей, которым данный лишенный Статуса партнер распространил ПО, включая решение вопросов продления Лицензий на ПО, может и должно осуществляться только партнерами «Доктор Веб».

«Доктор Веб» уведомляет своих партнеров в любой приемлемой форме по усмотрению «Доктор Веб» о фактах временного лишения партнеров Статуса, а также о фактах постоянного лишения партнеров Статуса.

В случае выявления или наступления любого из обстоятельств, описанных выше:

- **впервые** — осуществляется понижение партнерского статуса сроком на 1 квартал либо временное лишение партнера Статуса на 30 календарных дней
- **повторно** — осуществляется понижение партнерского статуса сроком на 2 квартала либо временное лишение партнера Статуса на 90 календарных дней или более
- **в третий раз** (либо однократное грубое нарушение) — осуществляется постоянное лишение партнера Статуса (аннулирование Статуса без возможности восстановления).

Обязательства партнеров

- Соблюдать условия Программы сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России
- Не распространять ПО за пределами территории Российской Федерации
- Соблюдать условия конфиденциальности материалов, опубликованных на [Портале для партнеров](#)
- Соблюдать положения [Руководства по лицензированию](#)
- Не нарушать исключительное право «Доктор Веб» на ПО
- Осуществлять действия по повышению роста продаж ПО
- Придерживаться принципов цивилизованного сотрудничества

Термины

«Доктор Веб» — ООО «Доктор Веб», ИНН 7714533600, адрес: 125124, Россия, Москва, 3-я улица Ямского поля, д.2, корп. 12А.

Вознаграждение за услуги по продвижению ПО — форма взаимодействия и стимулирования партнеров. Может устанавливаться в процентах от РРЦ Прайсовых и Запрайсовых сделок. Возможность получить вознаграждение возникает только при условии наличия прямого договора с «Доктор Веб».

Генератор лидов «Доктор Веб» (ГЛ) — система работы с лидами клиентов, расположенная по адресу https://pa.drweb.com/sales_leads_v2/

Дозакупка (расширение) — приобретение дополнительного количества лицензий или новых продуктов к имеющейся лицензии.

Запрайсовая сделка — сделка, по которой количество распространяемых лицензий на ПО превышает количество, указанное в официальном прайс-листе «Доктор Веб».

ЗБС (заявление о будущей сделке) — сообщение партнера через форму на странице https://pa.drweb.com/future_deal/ о намерениях совершить действия по распространению прав на ПО Конечному пользователю – юридическому лицу, в том числе о намерении участвовать в тендерах и конкурсных процедурах, проводимых таким Конечным пользователем. Распространение прав на ПО должно быть запланировано на объем прав не менее, чем на 25 ПК / почты / шлюзов / мобильных устройств или на 3 сервера.

ЗО — защищаемые объекты, ЭВМ, на которых установлено ПО.

ИМФ — индивидуальный маркетинговый фонд, форма маркетинговой поддержки и поощрений партнеров.

Количественная дозакупка — расширение лицензии, путем покупки дополнительного количества защищаемых объектов в рамках продуктов текущей лицензии

Конечный пользователь (КП) — лицо, приобретшее у партнера права на использование ПО на принадлежащих данному лицу ЭВМ без цели распространения (для самостоятельного использования).

Лид — запись в ГЛ, досье о сделке с клиентом, в котором ведется история работы с клиентом по одному запросу клиента.

Мастер заказов — система обработки обращений партнеров, связанных с лицензиями на ПО.

Минимальный квартальный план продаж — одно из условий получения, либо подтверждения статуса партнера. Если партнер распространяет и лицензии, и Подписки, минимальный план продаж рассчитывается по отдельности.

Термины

Ответственный сублицenziат (ОС) — партнер, определяемый «Доктор Веб» с целью защиты интересов Конечного пользователя при приобретении прав на использование ПО и являющийся ответственным за обеспечение передачи конкретному Конечному пользователю Прав на ПО.

Партнер (партнер) — юридическое лицо (или индивидуальный предприниматель), обладающее действующим статусом партнера «Доктор Веб», принявшее и соблюдающее условия данной Программы сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России

Программа сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России — программа сотрудничества с партнерами ООО «Доктор Веб» в России, размещенная в интернете по адресу <https://pa.drweb.com/licensing/library/partners>.

ПО — программы для ЭВМ семейства Dr.Web, исключительное право на которые принадлежит «Доктор Веб».

Подписки — права на использование ПО «Антивирус Dr.Web» по подписке.

Подписочная модель лицензирования — использование ПО «Антивирус Dr.Web» по подписке.

Портал для партнеров — сайт в интернете по адресу <https://pa.drweb.com/>.

Прайсовая сделка — сделка, по которой количество распространяемых лицензий на ПО не превышает количество, указанное в официальном прайс-листе «Доктор Веб».

РБС (регистрация будущей сделки) — процедура принятия ЗБС в работу и его последующей обработки «Доктор Веб».

Реальный поставщик (РП) — партнер, распространивший Конечному пользователю права на ПО (лицензию), используемое данным Конечным пользователем.

РРЦ (РЦ) — рекомендованная (розничная) цена. В случае Прайсовой сделки указана в официальном прайс-листе «Доктор Веб», размещенном в интернете по адресу <https://pa.drweb.com/licensing/price>. В случае Запрайсовой сделки – может быть сообщена партнеру при запросе.

Внесение изменений в Программу сотрудничества для партнеров



- «Доктор Веб» вправе по своему усмотрению вносить изменения в настоящую Программу сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России.
- Партнеры уведомляются об изменениях при помощи публикации компанией «Доктор Веб» соответствующих новостных сообщений на сайте в интернете по адресу: <https://pa.drweb.com>.
- Новая редакция Программы сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России вступает в силу в момент публикации «Доктор Веб» новостного сообщения о новой редакции Программа сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России.
- Партнер безусловно соглашается и безоговорочно принимает условия настоящей Программы сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России и ее последующих редакций с момента получения сертификата партнера «Доктор Веб», либо распространения ПО.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

- Партнеры обязуются соблюдать настоящую информационную политику «Доктор Веб» (далее — **Политика**) и не допускать нарушений Политики своими сотрудниками.
- Партнеры обязуются делать публичной (разглашать конечным пользователям ПО или дилерам своей сети) только ту информацию, полученную ими от компании «Доктор Веб», в отношении которой не применяется гриф конфиденциальности.
- Партнеры обязуются не размещать на своих сайтах, а также в рекламных и других материалах неточной или не соответствующей действительности информации о компании «Доктор Веб» и ПО Dr.Web.
- «Доктор Веб» вправе вносить изменения в Политику.

Партнеры уведомляются об изменениях в Политике при помощи публикации компанией «Доктор Веб» соответствующих новостных сообщений на сайте в интернете по адресу <https://pa.drweb.com/>

Новая редакция Политики вступает в силу в момент публикации «Доктор Веб» новостного сообщения о новой редакции Политики.

- Нарушение Политики является достаточным основанием для временного или постоянного лишения статуса Партнера (приостановки действия и аннулирования сертификата партнера).
- Обязанность по соблюдению Политики и всех последующих ее редакций возлагается на всех Партнеров с момента получения сертификата партнера.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России:
Информационная политика

Конфиденциальность

Вся информация, опубликованная на Портале для партнеров, предназначена исключительно для компаний, имеющих партнерский статус в соответствии с Программой сотрудничества для партнеров в России «Доктор Веб», и не предназначена для разглашения кому бы то ни было, если иное не оговорено на странице публикации рекламно-маркетингового материала.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Персональные данные в базах данных «Доктор Веб»

В своей деятельности, связанной со сбором, обработкой, хранением персональных данных, компания «Доктор Веб» руководствуется Политикой конфиденциальности.

Информация о компании и сотрудниках партнера

- 1 Партнеры самостоятельно вносят на Портале для партнеров данные о компании и сотрудниках. Партнер гарантирует, что имеет все необходимые согласия от своих сотрудников на передачу и обработку их персональных данных (ФИО, должность, адрес электронной почты, номер телефона) компанией «Доктор Веб».
- 2 Партнеры поддерживают в актуальном состоянии информацию о контактных данных компании на вкладке «Контактные данные» раздела «Профиль».
- 3 Партнеры предоставляют достоверные данные как минимум о двух сотрудниках, задействованных в продажах, техническом пресейле, продвижении или поддержке ПО Dr.Web, через специальную анкету «Мои сотрудники» в разделе «Профиль» и поддерживают эти данные в актуальном состоянии.
- 4 Для каждого сотрудника Партнеры заводят отдельную учетную запись для входа на Портал для партнеров и работы с его сервисами.
- 5 В случае увольнения или перевода сотрудников, задействованных в продажах, техническом пресейле, продвижении или поддержке ПО Dr.Web, партнеры удаляют учетную запись уволившегося сотрудника и оперативно актуализируют данные о новых сотрудниках.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Персональные данные в базах данных «Доктор Веб»

Информация о клиентах партнера

- 1 Партнеры обязаны предоставлять в компанию «Доктор Веб» достоверную информацию о конечных пользователях ПО Dr.Web для бизнеса.
- 2 Изначально такая информация может предоставляться либо через форму регистрации будущей сделки, либо через анкету клиента в Мастере заказов.
- 3 Всю предоставленную компании «Доктор Веб» информацию о клиенте партнер может видеть на странице лида клиента, который создается после активации лицензии клиентом. В том числе там содержится информация об истории взаимоотношений с клиентом, которая могла происходить через другого партнера или сотрудника «Доктор Веб». Партнер обязуется не разглашать третьим лицам информацию, имеющуюся в лиде клиента.
- 4 «Доктор Веб» использует информацию о клиентах и персональные данные контактных лиц клиентов, полученные от партнера (далее - Сведения), исключительно в целях непрерывности антивирусной защиты и обеспечения информационной безопасности этих клиентов (далее - Цели). В случае приостановки или прекращения действия сертификата партнера, а также в любое время по инициативе клиента, Сведения могут передаваться компанией «Доктор Веб» другим действующим партнерам для достижения Целей. Партнеры, которые предоставляют компании «Доктор Веб» Сведения, гарантируют, что имеют необходимые согласия от субъектов персональных данных (контактных лиц клиентов партнера) на обработку их персональных данных (ФИО, должность, адрес электронной почты, номер телефона) компанией «Доктор Веб» для достижения Целей.
- 5 «Доктор Веб» имеет право хранить информацию о клиентах партнера в течение сроков, установленных действующим законодательством РФ.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в интернете

Регистрация доменов партнерами

- 1 Партнеры не имеют права регистрировать домены, в которых есть слова «**drweb**», «**doctorweb**», «**дрвеб**», «**дрвэб**», «**докторвеб**», «**докторвэб**», в том числе составные (например, «**drweb-партнер.ru**»), а также отличающиеся от указанных одним или несколькими символами (так называемые туро-домены, например «**докторвеб**»). При обнаружении такого сайта компания «Доктор Веб» вправе потребовать от партнера передать ей права на использование домена. В случае отказа «Доктор Веб» имеет право обратиться в суд о принудительном прекращении права партнера на использование такого домена и взыскании соответствующей компенсации. Партнер может быть лишен партнерского статуса временно или постоянно.
- 2 С целью продаж и продвижения исключительно продуктов Dr.Web партнеры имеют право создавать на своем сайте специализированный раздел:
 - Раздел должен находиться по адресу, включающему в себя слово «/drweb/».
 - На главной странице раздела в области до прокрутки должен быть размещен брендированный логотип со статусом партнера «Доктор Веб».
 - На страницах такого раздела запрещено размещение информации (текстовой или графической) о других антивирусных продуктах и ИБ-услугах других компаний, кроме продуктов или ИБ-услуг партнера. Если партнер проводит мультибрендовую акцию, для уведомления потенциальных клиентов об акции на таких страницах партнер обязан изготовить монобрендовый баннер.
 - Дизайн этих страниц может быть в цветовой гамме Dr.Web, но не должен создавать у посетителей впечатление, что сайт принадлежит компании «Доктор Веб».
 - На сайте партнера с разделом о продуктах Dr.Web должна быть размещена информация о принадлежности сайта партнеру «Доктор Веб» с указанием контактных данных и ИНН партнера, на основании которых посетители сайта могут удостовериться, что сайт является собственностью партнера, а не компании «Доктор Веб».
- 3 «Доктор Веб» имеет право в любой момент отозвать разрешение на использование брендированного домена.
- 4 Партнер обязан немедленно прекратить использование брендированного домена в случае аннулирования сертификата партнера компанией «Доктор Веб».

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в интернете

Информация о «Доктор Веб», Dr.Web, логотипы

- 1 Название компании — «Доктор Веб», ООО «Доктор Веб» или компания «Доктор Веб». Название бренда — Dr.Web. Иные написания запрещены.
- 2 Официальная краткая информация о компании и продуктах, которую следует использовать партнерам на сайтах, находится в пресс-ките (<https://company.drweb.ru/press/?lng=ru>)
- 3 Лицензии и сертификаты Dr.Web и «Доктор Веб» (https://company.drweb.ru/licenses_and_certificates/?lng=ru)
- 4 Другая информация о компании находится в разделе «Компания» официального сайта «Доктор Веб».
- 5 Логотипы бренда Dr.Web и продуктов Dr.Web находятся на Портале для партнеров в разделе «Графика» (<https://pa.drweb.com/gallery/logos/>).
Главный рекомендуемый к использованию логотип — т.н. «зеленая марка».

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в интернете

Информация о партнерстве с «Доктор Веб»

- 1 Разместите на своем сайте сертификат партнера «Доктор Веб» и логотип со статусом партнера — это покажет посетителям вашего сайта, что вы находитесь в официальных отношениях с компанией «Доктор Веб» и авторизованы для продажи лицензионного (т. е. подлинного) ПО Dr.Web.
- 2 Разместите логотип со статусом на главной странице вашего сайта или на главной странице продуктов Dr.Web на вашем сайте. Это повысит доверие посетителей к вашей компании.
- 3 Вы можете скачать сертификат партнера на странице «Мои сертификаты» в разделе «Профиль» после авторизации.
- 4 Вы можете скачать логотип с вашим статусом на странице «Мой логотип» в разделе «Профиль» также после авторизации.
- 5 Изготовление и использование собственных брендированных логотипов со статусом партнеров «Доктор Веб» запрещено.
- 6 Модификация изготовленных «Доктор Веб» брендированных логотипов со статусом партнеров «Доктор Веб» запрещена.
- 7 Если на вашем сайте есть специальная страница, посвященная вашим статусам у разных производителей ПО, на ней обязательно должен быть размещен брендированный логотип со статусом партнера «Доктор Веб» или логотип бренда Dr.Web (так называемая «зеленая марка»).
- 8 Разрешено размещать брендированный логотип со статусом партнера «Доктор Веб» на визитных карточках сотрудников партнера. Макет визиток до печати следует согласовать через форму поддержки партнеров

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в интернете

Информирование о результатах партнерства с «Доктор Веб»

- 1 Новости и пресс-релизы, в которых партнер рассказывает о сотрудничестве с компанией «Доктор Веб» или о поставках продуктов Dr.Web своим клиентам, создают позитивный «белый шум» и способствуют притоку новых клиентов, укреплению имиджа партнера как надежного поставщика лицензионного ПО Dr.Web.
- 2 Если партнер самостоятельно готовит новость, пресс-релиз или историю успеха с упоминанием клиента, партнеру необходимо:
 - Согласовать возможность публикации новости или истории успеха с упоминанием клиента с руководством компании клиента и /или с пиар-службой клиента и /или службой безопасности клиента (если требуется).
 - Включить в текст цитату сотрудника «Доктор Веб» и цитату сотрудника клиента. Без цитат клиентов мы не публикуем новости на сайте «Доктор Веб».
 - Выслать в «Доктор Веб» текст, согласованный клиентом (и его руководством или службой безопасности) и согласовать текст с «Доктор Веб» через форму поддержки партнеров.
- 3 Истории успеха о внедрениях для бизнеса и госучреждений продуктов Dr.Web:
 - Информация для «историй успеха» принимается от сотрудников клиентов через специальную форму на партнерском портале.
 - После согласования текста с клиентом история публикуется на сайте «Доктор Веб» и рассылается клиентам, федеральным и профильным СМИ.
 - В новости обязательно дается справка о компании-поставщике продуктов Dr.Web. Информация берется со страницы «О компании» в разделе «Профиль». Пожалуйста, следите за актуальностью этой информации.
 - Рекомендуется публиковать истории успеха на сайте партнера и включать их в рассылку бизнес-клиентам.
 - Содействие партнера в привлечении клиента к заполнению анкеты для истории успеха вознаграждается Dr.Web-ками.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в интернете

Описания продуктов Dr.Web

- 1 Официальные названия продуктов Dr.Web указаны в «Руководстве по лицензированию». Иное написание названий продуктов Dr.Web запрещено.
- 2 Партнеры обязуются размещать на своих сайтах информацию о продуктах Dr.Web и не удалять ее в течение срока действия сертификата партнера.
- 3 Информация о продуктах должна быть взята либо из экспортера рекомендованных описаний (кратких описаний продуктов), либо со страниц описаний продуктов Dr.Web на официальном сайте «Доктор Веб» (полные описания). Использование иных текстов запрещено. Желательно использовать только краткие описания и дать ссылку на полное описание на сайте «Доктор Веб» — мы часто вносим правки в описания, однако не уведомляем об этом партнеров. В результате на сайте партнера могут оказаться устаревшие данные, что может навредить продажам.
- 4 Если информация о продуктах Dr.Web размещается на нескольких страницах, последовательность размещения информации о продуктах должна быть такой:
 - Если партнер продает только продукты для персонального использования: Dr.Web Security, Space, Dr.Web KATANA.
 - Если партнер продает только продукты для бизнеса и госучреждений: Dr.Web Enterprise Security Suite, Комплект для малого бизнеса, и госучреждений лечащие утилиты.
 - Если партнер продает только подписки Антивирус Dr.Web (пакеты Персональный, Мобильный и Расширенный).
 - Если партнер продает только подписки Антивирус Dr.Web (пакеты Минимальный, Оптимальный и Максимальный).
 - Если партнер продает продукты и подписки для бизнеса и госучреждений, сначала необходимо размещать подписки в указанной выше последовательности, а за ними продукты для бизнеса и госучреждений.
 - Если партнер продает продукты для и подписки для персонального использования, и подписки для дома, сначала необходимо размещать подписки в указанной выше последовательности, а за ними продукты для персонального использования.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в интернете

Описания продуктов Dr.Web

- 5 Информация о продуктах для персонального использования и о продуктах для бизнеса и госучреждений не должна быть представлена на одной странице (смешиваться).
Информация об электронных лицензия коробочных продуктах для персонального использования, а также об Антивирусе Dr.Web по подписке для дома может быть представлена на одной странице.
- 6 Для оформления страниц с информацией о продуктах Dr.Web партнеры могут также использовать другие публичные информационные и рекламные материалы, которые можно скачать на Портале для партнеров «Доктор Веб» и в отношении которых не используется гриф конфиденциальности. Графические материалы расположены в разделе «Реклама и графика».
- 7 Партнеры обязуются актуализировать информацию о продуктах Dr.Web в течение 3 (трех) рабочих дней после публикации новой версии информации или после того, как курирующий менеджер «Доктор Веб» заметит нарушение на сайте партнера и предложит его устранить. Сообщения о наличии актуальной информации публикуются в виде новостей на Портале для партнеров — в разделе «Информация».
- 8 В случае наличия контекстного поиска на сайте партнеры обязаны обеспечить нахождение продуктов Dr.Web по следующим ключевым словам: антивирус, «Доктор Веб», доктор веб, Dr.Web, drweb, dr web, dr.web, doctor web.
- 9 На мультибрендовых страницах, где представлены другие антивирусные продукты, кроме продуктов Dr.Web, партнер обязан обеспечить паритетное размещение информации о продуктах Dr.Web по сравнению с другими антивирусными продуктами, не ущемлять права продуктов Dr.Web на равноценное представление.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в интернете

Брендированная графика

- 1 Брендированной считается графика, в которой используются логотипы Dr.Web или изображения продуктов Dr.Web.
- 2 Все графические материалы, расположенные в разделе «Реклама и графика» Портала для партнеров, предназначены для публичного использования и могут использоваться партнерами «Доктор Веб» без ограничений на конфиденциальность.
- 3 Партнеры могут обращаться по вопросу изготовления графических материалов с логотипом партнера и его контактными данными для продвижения продуктов Dr.Web в отдел маркетинга компании «Доктор Веб» через форму поддержки партнеров.
- 4 Изготовленные для партнера в «Доктор Веб» макеты дальнейшей модификации партнером не подлежат.
- 5 Компания «Доктор Веб» не создает мультибрендовые материалы для партнеров, даже если там упоминаются продукты Dr.Web.
- 6 Если партнер самостоятельно создает графические материалы, в которых упоминаются бренд Dr.Web или продукты Dr.Web, он обязан руководствоваться фирменным стилем Dr.Web (бренд-буком) и согласовать готовую продукцию через форму поддержки партнеров, в том числе если это мультибрендовые материалы.
- 7 Изображения продуктов, изображения программ (снимки экранов), а также информеры для сайтов не брендуются логотипами партнеров или иным способом.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в интернете

Информирование об акциях

- 1 Если партнер планирует провести собственную акцию, в которой участвуют продукты Dr.Web, он обязан согласовать ее условия и все изготовленные партнером маркетинговые материалы акции (тексты и графику, в которых упоминаются продукты Dr.Web) минимум за 3 (три) рабочих дня до начала действия акции через форму поддержки партнеров. Информация об акции, в которой задействованы продукты Dr.Web, публикуется на сайте партнера только после получения согласования.
- 2 Если партнер организует акцию исключительно по продуктам Dr.Web (среди антивирусов), компания «Доктор Веб» разместит информацию о такой акции в разделе «Партнеры». В дни действия акции контактные данные такого партнера выводятся на странице его города первыми.
- 3 Информация об акциях, в которых участвуют продукты других антивирусных производителей, а также ссылки на страницы акций, где есть текстовое или графическое упоминание конкурентов, в разделе «Партнеры» не публикуются.
- 4 Для масштабных акций регионального или федерального значения возможны следующие виды информационной поддержки:
 - Публикация новости об акции на официальном сайте «Доктор Веб»;
 - Рассылка новости в еженедельном дайджесте для подписчиков на новости (реклама акции будет во всех дайджестах, которые будут разосланы в течение срока действия акции);
 - Изготовление ко-брендированной посадочной страницы;
 - Рассылка информации об акции пользователям Антивируса Dr.Web по подписке через сервисы серверов Dr.Web AV-Desk;
 - Push-уведомления пользователям Dr.Web Light для Android*;
 - Рекламная полоска об акции в главном окне приложения Dr.Web Light для Android*;
 - Активности в соцсетях.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Реклама

Контекстная реклама

Список слов, **запрещённых** для использования партнерами в контекстной рекламе:

- **«Доктор Веб»** (с кавычками и без, со словом **«компания»** и без)
- **антивирусная лаборатория Dr.Web**
- **антивирусная лаборатория «Доктор Веб»**
- **разработчик антивируса(ов) Dr.Web**
- **официальный сайт Dr.Web «Доктор Веб».**

Изготовление инструментов рекламы (модулей, звуковых и видеороликов)

- 1 Если партнер самостоятельно разрабатывает инструменты рекламы, их необходимо согласовать через форму поддержки партнеров.
- 2 Запрос на изготовление инструментов рекламы силами сотрудников отдела маркетинга «Доктор Веб» производится через эту же форму

Приложение 1

Программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в магазинах и офисах

Информация о продуктах Dr.Web в местах розничных продаж доносится партнерами до покупателей на упаковке и на POS-материалах

Упаковка продуктов Dr.Web

Партнеры обязаны поставлять продукты Dr.Web на материальных носителях (карты, лицензионные пакеты, блистеры и коробки, далее — Продукты) согласно следующим правилам:

- 1 Запрещено модифицировать упаковку, в которой поставляются Продукты, за исключением акций, для проведения которых компания «Доктор Веб» предоставляет партнеру акционную наклейку.
- 2 В случае если партнер выразит желание изготовить или заказать в «Доктор Веб» специальный оптовый тираж Продуктов с логотипом партнера, макет для такой упаковки создается дизайнерами отдела маркетинга компании «Доктор Веб». Партнер не имеет права модифицировать созданный в «Доктор Веб» макет.
- 3 Если партнер самостоятельно изготовит макет упаковки для поставки ПО Dr.Web на материальном носителе, он обязан согласовать макет в «Доктор Веб» через форму поддержки партнеров. Изготовленный партнером макет может быть мультибрендовым.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в магазинах и офисах

Выкладка продуктов

- 1 Все коробочные продукты Dr.Web должны быть сгруппированы в единый блок (т. е. все расположены рядом друг с другом, а не среди других антивирусных продуктов).
- 2 Рекомендуется выкладывать продукты Dr.Web:
 - в лучшем месте торговой точки;
 - по ходу основного потока покупателей, раньше конкурентов;
 - лицевой стороной к покупателю;
 - если есть возможность — обособленно от других антивирусных продуктов;
 - если есть возможность — в двух местах торговой точки;
 - горизонтально или вертикально по одной линии симметрично относительно друг друга;
 - по три коробки каждого наименования на одну полку;
 - не только на стеллажах, среди программного обеспечения, но и отдельно на брендированных промостойках для коробочных продуктов Dr.Web, а также рядом с продаваемыми ПК и ноутбуками.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация в магазинах и офисах

Брендированные POS-материалы

- 1 Сопровождение продаж в рознице производится с помощью брендированных POS-материалов (далее — материалы). Их изображения находятся на Портале для партнеров в разделе «Рекламно-сувенирная продукция».
- 2 Материалы предназначены для использования в розничных точках, офисах-складах, демонстрационных залах и др.
- 3 Возможно изготовление ко-брендированных материалов с логотипом партнера. Запросы на макеты принимаются через форму поддержки партнеров.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информация для дилеров партнеров

- 1 Партнеры, реализующие продукты Dr.Web в том числе через сеть дилеров, обязаны размещать на своих сайтах для дилеров информацию о Программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России, новой версии прайс-листа, акциях и новостях для партнеров в течение 2 (двух) рабочих дней после публикации информации об этом, а также включать новости «Доктор Веб» для партнеров в ближайшую рассылку новостей для дилеров.
- 2 «Доктор Веб» сообщает о наличии новой информации в виде новостей на Портале для партнеров в разделе «Информация».
- 3 Партнеры обязаны использовать рекомендуемые «Доктор Веб» маркетинговые материалы для партнеров, а также разъяснять дилерам, где они могут скачать самые актуальные версии документов для партнеров на Портале для партнеров. Главные документы для работы партнера расположены в «Библиотеке партнера».
- 4 Для информирования дилеров своей партнерской сети партнеру следует также использовать такие инфоповоды:
 - совместные мероприятия с компанией «Доктор Веб» для клиентов и дилеров;
 - присвоение партнеру статуса партнера «Доктор Веб»;
 - получение сотрудниками партнера новых сертификатов по различным направлениям обучения компании «Доктор Веб»;
 - акции для клиентов дилеров по продуктам Dr.Web;
 - акции «Доктор Веб» для дилеров партнера.
- 5 Партнеру следует также информировать своих клиентов о наиболее значимых новостях компании «Доктор Веб»:
 - о выпусках новых версий и продуктов Dr.Web;
 - об изменениях в политике лицензирования, скидочной и ценовой политике.

Приложение 1

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Информирование партнеров компанией «Доктор Веб»

- 1 Компания «Доктор Веб» информирует партнеров посредством новостей, которые рассылаются один раз в неделю в виде информационных дайджестов, состоящих из заголовка новости и краткого лида. Полный текст новостей доступен по ссылкам в дайджестах.
- 2 В дайджесты включаются:
 - новости для партнеров;
 - новости компании;
 - лента новостей отдела маркетинга — в ней мы сообщаем о новинках партнерского портала.
- 3 Рассылки отправляются на адреса всех учетных записей сотрудников партнера на Портале для партнеров.
- 4 Менеджеры по работе с партнерами для более неформального общения с партнерами имеют возможность самостоятельно рассылать сообщения для закрепленных за ними партнеров.
- 5 Различные сервисы Портала для партнеров «Доктор Веб» также информируют партнеров о важных событиях. Среди них наиболее значимые Мастер заказов, Генератор лидов, Трекер поддержки.
- 6 Для общения партнеров с компанией «Доктор Веб» и менеджерами рекомендуется использовать форму запроса поддержки.

Приложение 2

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Индивидуальный маркетинговый фонд

Размер начисления ИМФ:

Статус партнера	Начинающий	Партнер	Мастер-партнер	Премиум-партнер, Провайдер
Размер ИМФ от вознаграждения	—	7%	10%	15%

Базой для начисления ИМФ является сумма квартального вознаграждения партнера.

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

Перечисление средств ИМФ партнеру производится одновременно с выплатой квартального вознаграждения, не позднее 30 дней после истечения календарного квартала.

Партнер может накапливать средства ИМФ в рамках одного календарного года.

1 января нового года сгорает ИМФ за 4 квартал позапрошлого и 1-3 кварталы прошлого года.

Пример: 1 января 2022 г. сгорит ИМФ за 4 квартал 2020 и за 1-3 квартал 2021.

Невыбранные средства ИМФ не подлежат компенсации в денежном или любом другом виде.

ИМФ может быть начислен партнерам, соответствующим следующим требованиям:

- партнеру начислено вознаграждение за истекший календарный квартал
- статус активности партнера на последний день календарного квартала – Активный (с МЗ);

Основаниями для отказа партнеру в получении ИМФ могут быть:

- нарушение Программы сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России
- аннулирование статуса партнера (бессрочное или временное)
- ликвидация или преобразование компании партнера

Приложение 2

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Индивидуальный маркетинговый фонд

Индивидуальный маркетинговый фонд может быть предоставлен на:

Проведение мероприятий	Рекламно-сувенирную продукцию	Мотивационные программы для клиентов и собственных менеджеров	Прямую рекламу
<ul style="list-style-type: none">Любые мероприятия, направленные на продвижение Dr.Web	<ul style="list-style-type: none">Печатная продукцияСувениры с символикой Dr.WebИзготовление выставочного стенда с символикой Dr.Web и партнера	<ul style="list-style-type: none">Акции по предварительному согласованию с «Доктор Веб»	<ul style="list-style-type: none">Интернет-рекламаНаружная рекламаПечатная рекламаАудио-, видеореклама

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

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

Помимо стандартного ИМФ партнер может получить возмещение сверх нормы в случае организации и предварительного согласования с «Доктор Веб» значимого для продвижения ПО мероприятия.

Приложение 2

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Информационная политика

Компенсация расходов партнера на маркетинговые активности возможна следующими способами:

Сумма ИМФ	Вид возмещения
До 5 000 руб.	Рекламно-сувенирная продукция Dr.Web (и расходы на ее доставку)
Свыше 5 000 руб.	Рекламно-сувенирная продукция Dr.Web (и расходы на ее доставку) или денежная компенсация на проведение маркетингового мероприятия

План маркетинговых активностей на будущий квартал **должен быть согласован** партнером с «Доктор Веб» до 1-го числа такого квартала, за исключением получения РСП.

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:

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

При этом для получения только лишь РСП на сумму своего ИМФ для всех партнеров предварительного согласования не требуется.

Активность	Требования к данным
Мероприятие	Максимально подробное описание мероприятия
Производство	Макеты, которые должны содержать логотип Dr.Web
Акции	Сценарий акции и сопровождающие ее тексты рассылок и новостей. Расчет ожидаемой эффективности от акции
Реклама	Рекламные материалы, аудио-/видеофайлы

Приложение 2

К программе сотрудничества для партнеров «Доктор Веб» в России: Индивидуальный маркетинговый фонд

В течение 10 дней после проведения маркетинговой активности, но не позже последнего дня данного календарного квартала, партнер обязан предоставить в «Доктор Веб» 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*	✓	✓		
Фотоотчет			✓	
Отчет о проведении			✓	✓ Включая списки призеров при проведении акций для сотрудников и клиентов
Расчет эффективности				

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

Ваш лучший
партнер – «Доктор Веб»



© ООО «Доктор Веб»
2024