



**Защити созданное**

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

**Программа вознаграждения партнеров  
«Доктор Веб» за маркетинговые  
активности по продажам и продвиже-  
нию Dr.Web на территории  
Российской Федерации**



## Термины

- Реселлеры – партнёры со статусом Партнер, Мастер-партнер, Премиум-партнер и Провайдер
- Поставщики – Дистрибьютор и Агрегатор

## Общие положения

1. Программа в настоящей редакции вступает в силу [дата] и действует до момента публикации новой редакции Программы. Программа является неотъемлемой частью Партнерской программы «Доктор Веб».
2. Программа отменяет действовавшее с 01.07.2012 года Положение об ИМФ.

## 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 Dr.Web\*;
- 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 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	Сумма ИМФ
До 5000 (пяти тысяч) рублей	▪ Рекламно-сувенирная продукция Dr.Web (и расходы на ее доставку)
Свыше 5000 (пяти тысяч) рублей	▪ 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 для реселлеров является сумма квартального вознаграждения партнера по договору с «Доктор Веб».

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



- ИМФ содержит НДС 18%, который надлежит уплачивать партнеру, в случае применения им общей системы налогообложения.
- Помимо стандартного ИМФ партнер может получить возмещение сверх нормы в случае организации и предварительного согласования с «Доктор Веб» значимого для продвижения ПО Dr.Web мероприятия.
- 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 следующего года невыбранные за истекший календарный год средства ИМФ «сгорают».
- Невыбранные средства ИМФ не подлежат компенсации в денежном или любом другом виде.

### Статьи расходования средств ИМФ

- Средства ИМФ могут расходоваться партнером на организацию и проведение следующих маркетинговых активностей и только в части расходов на продвижение продуктов Dr.Web:

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

- Средства ИМФ не могут превышать 50% от суммы расходов партнера на организацию и проведение вышеуказанных маркетинговых активностей.
- В случае если маркетинговая активность содержит упоминание продуктов конкурентов, средства ИМФ не могут превышать 30% от суммы расходов партнера на продвижение ПО Dr.Web.

### Статьи расходования средств ИМФ

- Расходование средств ИМФ возможно только при условии предварительного согласования маркетинговой активности с «Доктор Веб».
- План маркетинговых активностей на будущий квартал должен быть согласован партнером с «Доктор Веб» до 1 числа такого квартала.
- Чтобы согласовать план маркетинга, необходимо обратиться в «Доктор Веб» через [форму поддержки партнеров](#) (группа вопроса – Маркетинг, тема вопроса – Маркетинговые активности), заполнить веб-форму заявки на активность и приложить к заявке:

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

- 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	+			
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.

- Список тикетов, в которых происходит согласование и отчетность об активности, можно найти в сервисе Профиль – [Мой ИМФ](#).

## II. Вознаграждение сотрудников партнеров

- За усилия сотрудников партнеров по самообучению, а также проводимым ими полезным активностям по продажам и продвижению Dr.Web начисляются лично сотрудникам партнеров виртуальные награды – Dr.Web-ки.
- Список активностей компании «Доктор Веб», за которые можно получать Dr.Web-ки, расположен по адресу [https://pa.drweb.com/partners\\_programme/how\\_win](https://pa.drweb.com/partners_programme/how_win).
- Список активностей, которые засчитаны сотруднику партнера и за которые начислены награды, расположен в его профиле по адресу: Профиль – [Мои активности](#).
- Начисленные и израсходованные Dr.Web-ки учитываются в профиле сотрудника по адресу: Профиль – [Мои Dr.Web-ки](#).
- 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).
- Право на монетизацию имеет сотрудник, у которого есть активный сертификат по любому курсу группы DWCERT-020. Без сертификата награды начисляются, но их монетизация недоступна.

### Статьи расходования средств ИМФ

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

Активность	Реклама	Акции	Мероприятия	Производство
Целевая аудитория				
Клиенты	100	500	Все, кроме выставки – 500 Выставка – 1000	Печатная продукция и сувениры – 100 Выставочный стенд – 1000
Партнеры		200	100	
Сотрудники		500	–	



© ООО «Доктор Веб», 2003–2017

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

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

Тел.: +7 495 789 4587 (многоканальный);

Факс: +7 495 789 4597

[антивирус.рф](#) | <http://www.drweb.ru> | <http://www.av-desk.com> | <http://free.drweb.ru>