



**Защити созданное**

**Программа сотрудничества  
для партнеров «Доктор Веб»  
в России**



Приглашаем компании к сотрудничеству с целью распространения антивирусных средств защиты информации под маркой Dr.Web, правообладателем которой является компания «Доктор Веб». Dr.Web – один из первых антивирусов в мире, разрабатывается с 1992 года. Программные продукты Dr.Web (далее – ПО Dr.Web) защищают информационные ресурсы тысяч клиентов.

Информационная безопасность является одной из составляющих национальной безопасности Российской Федерации, оказывает влияние на защищенность национальных интересов Российской Федерации в различных сферах жизнедеятельности общества и государства. Сотрудничая с «Доктор Веб», предлагая клиентам именно ПО Dr.Web, наши партнеры:

- участвуют в защите национальных интересов России;
- способствуют развитию отечественных средств защиты информации мирового уровня, укреплению имиджа России как ведущей компьютерной державы, созданию рабочих мест в России;
- помогают клиентам обеспечивать реализацию базовой потребности бизнеса – защиты информации, а также предотвращать компьютерные преступления, связанные с проникновением критических элементов в компьютерные системы и сети государственных и частных учреждений и организаций, что может приводить к материальным и репутационным потерям.

## Принципы сотрудничества

Став партнером «Доктор Веб», компания обязуется:

1. Соблюдать условия Партнерской программы.
2. Соблюдать территорию распространения сублицензий на использование ПО Dr.Web, равную территории Российской Федерации.
3. Соблюдать правила цивилизованного сотрудничества на высококонкурентном рынке поставщиков антивирусов Dr.Web, что позволит компаниям разного масштаба сосуществовать на этом рынке в максимально комфортных и равноправных условиях.
4. Соблюдать условия конфиденциальности материалов, опубликованных на [Портале для партнеров](#).
5. Соблюдать авторские права на ПО Dr.Web.
6. Соблюдать лицензионную политику «Доктор Веб», описанную в [Руководстве по лицензированию](#).
7. Соблюдать ценовую политику «Доктор Веб», регулируемую [прайс-листом «Доктор Веб»](#).
8. Соблюдать [информационную политику «Доктор Веб»](#).
9. Соблюдать условия [договора оказания услуг между партнером и компанией «Доктор Веб»](#) в случае его заключения сторонами.
10. Предпринимать усилия для роста продаж ПО Dr.Web.
11. Соблюдать финансовую дисциплину и сроки оплаты в договорных отношениях по закупке и реализации сублицензий на использование ПО Dr.Web.
12. Постоянно повышать знания своих сотрудников, занятых в продажах и продвижении ПО Dr.Web (напрямую конечным пользователям или через сеть дилеров), техническом пресейле и поддержке ПО Dr.Web, на основе обучающих курсов Dr.Web и других материалов Портала для партнеров.

## Статусы партнеров

1. Все партнеры делятся по роли, которую они играют в поставках лицензий ПО Dr.Web.

Роль	Поставщики	Реселлеры
Партнерский статус	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Дистрибьютор</li> <li>▪ Агрегатор</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Партнер</li> <li>▪ Мастер-партнер</li> <li>▪ Премиум-партнер</li> <li>▪ Провайдер</li> </ul>
Прямой лицензионный договор с «Доктор Веб»	Обязательно	Может быть только у Премиум-партнера и Провайдера
Лицензионный договор с поставщиком «Доктор Веб»	–	Обязательно, кроме случаев работы по прямому договору с «Доктор Веб»
Продажи только через сеть партнеров	+	+ Кроме Провайдеров
Продажи конечным пользователям	–	+



Списки партнеров публикуются:

	Поставщики	Реселлеры
В разделе «Партнеры»	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Дистрибьюторы и другие прямые партнеры</li> <li>▪ Агрегаторы</li> </ul>	<a href="http://partners.drweb.ru">http://partners.drweb.ru</a>
На Портале для партнеров	Прямые партнеры	<a href="https://pa.drweb.com/all_partners">https://pa.drweb.com/all_partners</a>

## 2. Базовые понятия

### ▪ Партнерские скидки

Для поставщиков скидки устанавливаются в виде уменьшения вознаграждения «Доктор Веб» или цены поставки в процентах от РРЦ в прямом договоре (лицензионном или договоре поставки) с «Доктор Веб».

Для реселлеров скидки устанавливаются поставщиками реселлеров в процентах от РРЦ.

В случае работы реселлера по прямому договору с «Доктор Веб», скидка оговаривается в договоре.

### ▪ Минимальный квартальный план продаж

Требуется для получения (или подтверждения статуса), а также для права на получение вознаграждения от «Доктор Веб» за услуги по продвижению ПО Dr.Web. Если партнер реализует и лицензии, и подписки, минимальный план продаж считается совокупно.

### ▪ Вознаграждение за услуги по продвижению ПО Dr.Web

Устанавливается в процентах от РРЦ (для прайсовых позиций) или цены реализации (для запрайса). Вознаграждение выплачивается компанией «Доктор Веб». Право получить вознаграждение наступает только при условии выполнения партнером обязательств по договору с «Доктор Веб». Вознаграждение состоит из нескольких частей. Выплата каждой части вознаграждения зависит от выполнения условий для получения того или иного вида вознаграждения.

3. В зависимости от статусов **и поставляемых продуктов** различаются требования к партнерам, доступные им возможности сотрудничества и уровень поддержки компанией «Доктор Веб» продаж партнеров. Общие условия поддержки вне зависимости от статуса описаны в разделе «Общие условия поддержки партнеров».

## Продажи именных лицензий

Роль партнера	Реселлеры			Поставщики
Статус партнера	Партнер	Мастер-партнер	Премиум-партнер	Дистрибьютор
Мин. квартальный план продаж в РРЦ/руб.	50 000	От 100 000	От 1 млн	От 35 млн
<b>Возможности сотрудничества</b>				
План роста продаж (таргет)	–	+	+	+
Вознаграждение за услуги по продвижению ПО Dr.Web	+	+	+	+
Доступ к ценам на запрайс	–	+	+	–
Доступ к программе регистрации будущих сделок	Только прайс	+	+	–
Передача лидов	–	+	+	–
Доступ к системе поддержки клиентов «Доктор Веб»*	+	+	+	–
<b>Требования</b>				
Роль в Мастере заказов	Дилер	Дилер или Посредник 2	Дилер или Посредник любого типа	Поставщик или Посредник любого типа
Выдача sublicензий только конечным пользователям	+	+ если Дилер	–	–
Выдача sublicензий другим партнерам	–	+ если Посредник		+



## Защити созданное

Сертификация	+	+		+
Веб-сайт с информацией о ПО Dr.Web	+ обязательно при поставке услуги	+		+
История успеха о внедрении у клиента	Желательно 1 в квартал	1 в квартал	3 в квартал	-
Участие в вебинарах	Желательно	+	+	-
Публикация Партнерской программы «Доктор Веб» и информации для партнеров	-	+ при наличии сети партнеров		+
Рассылки новостей «Доктор Веб» для партнеров	-	+ при наличии сети партнеров		+
<b>Поддержка</b>				
Курирующий менеджер	-	+	+	+
Доступ к Мастеру заказов	Только прайс	+	+	+ только для Посредников
ИМФ	-	+	+	+
NFR для собственных нужд партнера	Скидка 50%	Скидка 70%	Бесплатно до 100 ЗО, свыше – скидка 70%	
Участие сотрудников «Доктор Веб» в мероприятиях партнера	-	+	+	+
Техпресейл для клиентов партнера	-	+	+	-

\* За исключением сотрудничества на условиях прямого лицензионного договора с «Доктор Веб». В этом случае скидка оговаривается в договоре.

\*\* Для лицензиатов подписок услуги «Антивирус Dr.Web» (далее – реселлеры услуги «Антивирус Dr.Web»). Требуется сертификация инженера.

### Продажи подписок на услугу «Антивирус Dr.Web»

Роль партнера	Реселлеры				Поставщики	
	Партнер	Мастер-партнер	Премиум-партнер	Провайдер	Агрегатор	Дистрибьютор
Сфера бизнеса партнера	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Поставщики ПО</li> <li>▪ Поставщики ИТ-услуг</li> <li>▪ Сервис-интеграторы</li> <li>▪ Банковские и кредитные учреждения</li> <li>▪ Платежные системы, системы онлайн-банкинга</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Интернет-провайдеры</li> <li>▪ Облачные провайдеры</li> <li>▪ Сотовые операторы - Операторы связи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Сервис-агрегаторы</li> <li>▪ Дата-центры</li> </ul>	Продажа ПО через сеть партнеров
Мин. квартальный план продаж в РРЦ / руб.	50 000	От 100 000	От 1 млн	От 100 000	От 1 млн	От 35 млн
Скидка	Устанавливает поставщик			Оговаривается в договоре		
<b>Возможности сотрудничества</b>						
Вознаграждение за услуги по продвижению ПО Dr.Web	+	+	+	+	+	+
Доступ к системе поддержки клиентов «Доктор Веб»*				+	-	



Требования						
Выдача сублицензий на подписки услуги «Анти-вирус Dr.Web»	Только конечным пользователям			Только через реселлеров		
Собственные сервисные мощности, на которых развернут Dr.Web AV-Desk	-		+		+	+
Собственный биллинг или ЦУП	-		+/-		+	+/-
Личный кабинет абонента		+		+	-	-
1 линия поддержки*	-		+	Для клиентов	Для партнеров	-
Сертификация	+					
Веб-сайт с информацией об услуге «Анти-вирус Dr.Web»	+			+		
	Информация для конечных пользователей			Информация для реселлеров		
Поддержка						
Курирующий менеджер	-	+	+	+	+	+
ИМФ	-	+	+	+	+	+
NFR для собственных нужд партнера	Скидка 50% на лицензии или бесплатно до 50 подписок			Скидка 70% на лицензии или бесплатно до 100 подписок		

\* При наличии сертифицированного инженера.

## Продажи безыменных лицензий

Dr.Web Retail Security Suite (продукты для розницы) и Dr.Web Home Security Suite (продукты для дома)

	Реселлеры			Поставщик
	Партнер	Мастер-партнер	Премиум-партнер	Дистрибьютор
Мин. квартальный план продаж в РРЦ / руб.	-	От 100 000	От 1 млн	От 35 млн.
Скидка	Устанавливается поставщиком*			Устанавливается в договоре
<b>Возможности сотрудничества</b>				
План роста продаж (таргет)	-	+	+	+
Вознаграждение за услуги по продвижению ПО Dr.Web	+	+	+	+
<b>Требования</b>				
Сертификация	+	+	+	
Веб-сайт с информацией о ПО Dr.Web	+	+	+	
Брендирование зоны продаж ПО Dr.Web	+	+	+	-
<b>Поддержка</b>				
Курирующий менеджер	+	+	+	
ИМФ	-	+	+	
NFR для собственных нужд партнера	Скидка 50%	Скидка 70%	Бесплатно до 100 ЗО, свыше – скидка 70%	

\* За исключением работы по прямому договору (лицензионному или договору поставки) с «Доктор Веб». В этом случае скидка оговаривается в договоре.



## Квалификационный статус для сервисных компаний

Статус «Авторизованный сервисный центр Dr.Web» (АЦЦ Dr.Web) является квалификационным. Он присваивается компаниям и предпринимателям, оказывающим услуги по сервисному обслуживанию и ремонту компьютерной техники, а также лечению от вирусов.

Для получения статуса партнеру необходимо:

- сертифицировать одного сотрудника на каждый сервисный пункт по курсам, описанным в разделе «Обучение и сертификация»;
- брендировать сервисный пункт;
- разместить информацию о ПО Dr.Web на сайте (если есть).

Компании производят закупки сублицензий на ПО Dr.Web для реализации только конечным пользователям через сертифицированных поставщиков.

## Авторизация партнера

Новым партнерам	Имеющимся партнерам
1. Заполните заявку на <a href="https://partners.drweb.com/joinus">https://partners.drweb.com/joinus</a> (адрес для операторов Dr.Web AV-Desk). Вам будет выдан доступ* к Порталу для партнеров.	1. Проверьте актуальность данных: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ <a href="#">О компании</a></li><li>▪ <a href="#">О сотрудниках</a></li></ul>
2. Сертифицируйте сотрудника (-ов) согласно условиям раздела «Обучение и сертификация».	2. Проверьте даты окончания действия сертификатов. Если до конца их действия остался месяц и менее – сертифицируйте сотрудника (-ов).
3. Разместите на сайте информацию о ПО Dr.Web и сообщите менеджеру об этом через форму поддержки партнеров.	
4. Обсудите с менеджером выбранный вами партнерский статус (на основании минимального квартального плана продаж) и получите ссылку на скачивание сертификата партнера.	

\* Без возможности заказов в Мастере заказов и доступа к админке Центра Управления Подписками (ЦУП).

## Изменение статуса партнера

Статус партнера может пересматриваться:

- после согласования нового минимального плана продаж на будущий квартал и соответствующей сертификации специалистов;
- при переходе партнера на условия прямого сотрудничества (лицензионный договор или договор поставки) с «Доктор Веб» и согласования нового таргета.

## Приостановка и аннулирование сертификата партнера

Основания для временного или постоянного лишения статуса партнера (приостановки действия и аннулирования сертификата партнера) изложены на этой [странице](#).

## Обучение и сертификация

В процесс выдачи сублицензии на ПО Dr.Web конечному пользователю партнером входит консультация клиента о том, как использовать ПО Dr.Web с максимальной пользой.

Для повышения компетенции сотрудников партнеров «Доктор Веб» предлагает систему бесплатного самообучения специалистов по трем направлениям:

- [Курсы для специалистов по лицензированию](#)
- [Курсы для специалистов по продажам](#)
- [Курсы для специалистов по администрированию ПО Dr.Web](#)

Обучающие курсы «Доктор Веб» созданы для того, чтобы наши партнеры досконально знали функционал и достоинства ПО Dr.Web, а также общие принципы построения систем антивирусной защиты на основе ПО Dr.Web, и применяли при работе с клиентами полученные от «Доктор Веб» знания.

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 соискателя на статус.



## Требования к сертификации в зависимости от статуса

### 1. Для продаж любых продуктов Dr.Web

	Направления обучения	Партнер	Мастер-партнер	Премиум-партнер
Обязательно	Кол-во сертифицированных сотрудников партнера по каждому направлению	1 сотрудник	1 сотрудник	2 сотрудника
	Лицензирование ПО Dr.Web*	Любой (один) курс группы DWCERT-020 DWCERT-020-1 обязателен для поставки продуктов для бизнеса DWCERT-010-3 обязательно при поставке услуги		
Желательно	Продажи ПО Dr.Web		DWCERT-010-2 DWCERT-010-5	
	Администрирование ПО Dr.Web	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ** При поставке услуги для дома: DWCERT 001-11 и DWCERT-070-6</li> <li>■ ** При поставке услуги для бизнеса: DWCERT 002-ESS10, DWCERT 001-11 и DWCERT-070-6</li> </ul>		
		–	Курсы группы DWCERT-00X Курсы группы DWCERT-070-X	

\* Не требуется при поставке только услуги «Антивирус Dr.Web».

\*\* Требуется для доступа к запросам клиентов на техническую поддержку при поставке услуги.

### 2. Для операторов Dr.Web AV-Desk

	Провайдер	Агрегатор и Дистрибьютор
Продажи ПО Dr.Web	DWCERT-010-3 Услуга «Антивирус Dr.Web»	
Администрирование ПО Dr.Web	DWCERT-004-10 Dr.Web AV-Desk	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>* При поставке услуги для дома: DWCERT 001-11 и DWCERT-070-6</li> <li>* При поставке услуги для бизнеса: DWCERT 002-ESS10 и DWCERT-070-6</li> </ul>	–

\* Требуется для доступа к запросам клиентов на техническую поддержку при поставке услуги конечным пользователям.

### 3. Для АСЦ

- DWCERT-001-11 Dr.Web Security Space
- DWCERT-070-6 Защита рабочих станций и файловых серверов Windows от действий программ-шифровальщиков
- DWCERT-010-7 Продажи Dr.Web для Android
- DWCERT-010-3 Продажи услуги «Антивирус Dr.Web»\*

\* Только при поставке услуги.

### Другие условия

1. Для получения сертификата партнера достаточно сертифицировать специалиста по направлению «Лицензирование ПО Dr.Web». При поставке только услуги «Антивирус Dr.Web» вместо этого требуется сертификация по направлению «Продажи ПО Dr.Web», курс DWCERT-010-3.
2. Перезакрепление сертификатов специалистов от одного партнера к другому (в случае перехода сотрудника на работу в другую компанию) по направлениям «Лицензирование ПО Dr.Web» и «Продажи ПО Dr.Web» не производится, требуется заново сдать экзамены. Перезакрепление сертификатов по направлению «Администрирование ПО Dr.Web» возможно не чаще одного раза в год.
3. В случае заявления будущей сделки (прайс или запрайс) отсутствие у партнера сертифицированного менеджера по продажам или технического специалиста по администрированию Dr.Web по предоставляемому по этой сделке ПО Dr.Web может стать основанием для отказа в поставке со стороны «Доктор Веб».
4. Копии сертификатов партнеров можно скачать на странице «[Мои сертификаты](#)» раздела [Профиль](#).
5. Список сертифицированных сотрудников партнеров публикуется в разделе «[Обучение](#)» Портала для партнеров.



### Общие условия поддержки партнеров

- Доступ к **Порталу для партнеров** (может быть предоставлен только для партнеров «Доктор Веб»).
- **Публикация контактов** партнера на сайте «Доктор Веб».
- Поддержка партнеров по любым вопросам по принципу **«одного окна»**.
- Возможность доступа к трекеру поддержки для обслуживания запросов клиентов.
- Одинаковые скидки партнерам с одинаковыми компетенциями.
- Круглосуточный доступ к Мастеру заказов для генерации лицензий на ПО Dr.Web и к админке Центра Управления Подписками (ЦУП) для поставки услуги «Антивирус Dr.Web».
- Доступ к истории работы с конечным пользователем (в Генераторе лидов), а также встроенные в лиды инструменты связи с конечным пользователем, архивации истории контактов с конечным пользователем и другие возможности сервиса.
- Бесплатное обучение основам лицензирования, продажам и администрированию ПО Dr.Web.
- Лицензии на ПО Dr.Web для собственных нужд партнера (не для продажи).
- Возможность генерации партнером демоверсий ПО Dr.Web для клиентов.
- Информационные рассылки по адресам, указанным в учетных записях сотрудников (на каждого сотрудника возможно заведение отдельной учетной записи).

### Внесение изменений в Программу

1. «Доктор Веб» вправе по своему усмотрению вносить изменения в настоящую Программу. Сертифицированные партнеры уведомляются об изменениях при помощи публикации компанией «Доктор Веб» соответствующих новостных сообщений на сайте в сети Интернет по адресу: <https://pa.drweb.com>. Новая редакция Программы вступает в силу в момент публикации «Доктор Веб» новостного сообщения о новой редакции Программы.
2. Партнер безусловно соглашается и безоговорочно принимает условия настоящей Программы для партнеров с момента получения сертификата партнера «Доктор Веб».



© 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. pdf](#) | <http://www.drweb.ru> | <http://www.av-desk.com> | <http://free.drweb.ru>