

Партнерская программа 2022



MONT
Group of companies

МОНТ ООО

Армения, Ереван 0025,
Саят-Нова 35/1
+374 10 570 680; +374 10 570 183

1. Содержание

Почему «MONT»

Как стать партнером

Цели партнерской программы

Партнерские статусы

Преимущества партнерства

Требования и Возможности

Важно знать

2. Почему «MONT»

MONT является официальным дистрибьютором более 50 всемирно известных софтверных компаний и официально работает в Армении с 2010 года, а с 2015 года находится в списке 1000 крупных налогоплательщиков РА.

Нам доверяют и с нами работают на постоянной основе более 50 партнеров и почти все крупные заказчики в РА.

У нас одна из самых профессиональных команд в РА в сфере дистрибуции ПО, услуг и сервисов, локальное оборудование, демонстрационные стенды, профессионально-техническая поддержка и экспертиза для наших партнеров и заказчиков.

Нами реализовано более 120 сложных профессиональных проектов, проведено более 200+ технико-образовательных мероприятий, 300+ вебинаров по техническому обучению и продуктовым линейкам в этой области.

MONT — ваш надежный партнер на рынке РА и, конечно же, MONT — дистрибуция с человеческим лицом!

3. Как стать партнером

Компания, подающая заявку на партнерство, должна работать в ИТ-секторе, а также пройти процесс регистрации.

Порядок регистрации:

- необходимо заполнить форму [по ссылке](#) и следовать дальнейшим инструкциям
- в течении 5 рабочих дней вы получите уведомление о предварительном утверждении или отклонении вашей заявки
- в случае положительного ответа, вашей компании будут предоставлены 2 копии договора о сотрудничестве, которые необходимо внимательно прочитать и, если вы согласны со всеми условиями, подписать и выслать нам наш экземпляр договора
- партнеру MONT будет предоставлен официальный сертификат о статусе партнера, а также доступ в личный кабинет портала

4. Цели партнерской программы

Цель проекта — поощрить наших партнеров за объемы продаж, внести свой вклад в повышении квалификации и экспертизы наших партнеров, повысить качество сотрудничества, способствовать лояльности и совместному развитию с MONT на рынке РА.

5. Партнерские статусы

Существует четыре статуса партнерства, которые соответствуют объему оборота, сгенерированного партнером, количественным показателям сделок и производителям/вендорам, а также профессиональной квалификацией и другими показателями.

Классификация партнеров и статусы

Register — организации, которые в основном занимаются продажами персональных решений или решений для малого бизнеса

Silver — организации, которые в основном занимаются продажами решений для среднего бизнеса, имеют профильную квалификацию продаж (Sale) (см. Таблицу 1, п.1.3)

Gold — организации, которые в основном занимаются продажами решений для среднего и крупного бизнеса, имеют профильную квалификацию продаж (Sale) и технических продаж (PreSale) (см. Таблицу 1, п.1.3)

Platinum — организации, которые в основном занимаются продажами решений для крупного бизнеса, имеют профильную квалификацию продаж (Sale), технических продаж (PreSale) и специализированную техническую квалификацию (см. Таблицу 1, п.1.3), владеют навыками внедрения, эксплуатации решений и послепродажного обслуживания

6. Преимущества партнерства

В зависимости от статуса партнера существуют определенные привилегии.

Register

- рассрочка платежа на 5 календарных дней
- информационная поддержка в предпродажных и послепродажных процессах

Silver

- рассрочка платежа на 10 календарных дней
- бонус в размере 1% от оборота (без НДС) *
- поддержка в предпродажных и послепродажных процессах
- информационная и маркетинговая помощь в организации партнерских мероприятий
- предоставление проектов, сгенерированных компанией MONT, по приоритетности (см. Таблицу 1)

Gold

- рассрочка платежа на 15 календарных дней
- бонус в размере 1,5% от оборота (без НДС) *
- поддержка в предпродажных и послепродажных процессах
- исходя из статуса партнера, софинансирование сертификационного экзамена для сотрудника компании в размере 25%
- информационная и маркетинговая помощь в организации партнерских мероприятий
- предоставление проектов, сгенерированных компанией MONT, по приоритетности (см. Таблицу 1)

Platinum

- рассрочка платежа на 22 календарных дня
- бонус в размере 2% от оборота (без НДС) *
- поддержка в предпродажных и послепродажных процессах
- исходя из статуса партнера, софинансирование сертификационного экзамена для сотрудника компании в размере 50%
- возможность софинансирования партнерских мероприятий, по тем направлениям, по которым есть сотрудничество с компанией MONT
- софинансирование заработной платы сотрудника партнера, при условии, что сотрудник будет заниматься развитием направлений только из портфеля MONT и при выполнении установленных KPI

- предоставление проектов, сгенерированных компанией MONT, по приоритетности (см. Таблицу 1)

* Бонусы предоставляются при своевременной оплате заказов партнерами, а также при выполнении не менее 90% квартального плана.

7. Требования и Возможности

В зависимости от статуса партнера определяются следующие обязанности:

Register

- деятельность в сфере IT

Silver

- обеспечение установленного статусом минимального годового порога: 10.000.000 АМД без НДС
- обеспечение не менее 2 сделок в квартал, не менее с 2 разными производителями/вендорами в год
- предоставление информации о планируемых проектах и лидах (Pipeline) не реже одного раза в месяц
- обеспечение не менее 90% индивидуального квартального плана* для получения соответствующей премии
- наличие квалифицированного специалиста по продажам (Sale)**
- размещение информации на сайте и страницах социальных сетей партнера, по направлениям, в рамках которых есть сотрудничество с компанией MONT (*материалы публикаций предоставляются компанией MONT*)

Gold

- обеспечение установленного статусом минимального годового порога: 20.000.000 АМД без НДС
- обеспечение не менее 4 сделок в квартал, не менее с 4 разными производителями/вендорами в год
- предоставление информации о планируемых проектах и лидах (Pipeline) не реже одного раза в месяц
- обеспечение не менее 90% индивидуального минимального оборота за квартал* для получения соответствующей премии
- наличие квалифицированного специалиста по продажам (Sale)**
- наличие квалифицированного специалиста по техническим продажам (PreSale)**

- размещение информации на сайте и на страницах социальных сетей партнера по направлениям, в рамках которых есть сотрудничество с компанией MONT (*материалы публикаций предоставляются компанией MONT*)

Platinum

- обеспечение установленного статусом минимального годового порога: 40.000.000 АМД без НДС
- обеспечение не менее 6 сделок в квартал, не менее с 6 разными производителями/вендорами в год
- предоставление информации о планируемых проектах и лидах (Pipeline) не реже одного раза в месяц
- обеспечение не менее 90% индивидуального минимального квартального плана* для получения соответствующей премии
- наличие квалифицированного специалиста по продажам (Sale)**
- наличие квалифицированного специалиста по техническим продажам (PreSale)**
- наличие квалифицированного технического специалиста**
- размещение информации на сайте и на страницах социальных сетей партнера по направлениям, в рамках которых есть сотрудничество с компанией MONT (*материалы публикаций предоставляются компанией MONT*)

* Для каждого партнера устанавливается индивидуальный план, основанный на обороте (без НДС) в предыдущем году, с процентным повышением в соответствии с статусом описанном в разделе 8 (последний пункт)

** Квалификационная сертификационная шкала предлагается MONT в соответствии с ее требованиями или требованиями производителя/вендора.

8. Важно знать

- любая организация, которая проходит процесс регистрации в порядке, указанном в разделе 3, по умолчанию получает статус **Register**
- организации, которые уже являются партнерами, могут получить статус **Silver**, **Gold** или **Platinum**, если они соответствуют критериям, указанным в Таблице 1
- статус и минимальный оборот утверждается в начале каждого отчетного финансового года MONT (1 апреля)
- годовой план устанавливается для каждого партнера индивидуально, исходя из показателей оборота (без НДС) предыдущего года с процентным увеличением, размер которого определяется партнерским статусом (см. Таблицу 1, п. 2.3)

- установленный годовой план делится на 4 квартальных в соответствии с предложением компании MONT, но может быть изменен по усмотрению партнера в течение апреля
- партнеру будет выплачен бонус (см. Таблицу 1, п. 3.2) за выполнение квартального плана не менее 90%, а также в случае выполнения указанных обязательств (см. Таблицу 1, раздел 2).

Таблица 1

№	ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ	СТАТУСЫ			
		REGISTER	SILVER	GOLD	PLATINUM
1.	УСЛОВИЯ				
1.1	Минимальный установленный порог (без НДС)	Деятельность в сфере IT	10.000.000 драм	20.000.000 драм	40.000.000 драм
1.2	Количество сделок в квартал и количество вендоров в год		2 сделки 2 вендора	4 сделки 4 вендора	6 сделки 6 вендора
1.3	Профессиональная квалификация сотрудника (Квалификационная сертификационная шкала предлагается MONT в соответствии с ее требованиями или требованиями производителя/вендора)		Sale	Sale	Sale
			-	PreSale	PreSale
			-	-	Technical
2.	ТРЕБОВАНИЯ				
2.1	Предоставление информации о планируемых проектах и лидах (Pipeline)	-	да	да	да
2.2	Размещение информации на сайте и соц. страницах партнера, по направлениям, в рамках которых есть сотрудничество	-	-	да	да
2.3	Прирост к прошлогоднему обороту при установлении годового плана	-	+10%	+15%	+20%
3.	ПРЕИМУЩЕСТВА				
3.1	Отсрочка платежа	5 дней	10 дней	15 дней	22 дня
3.2	Процент бонуса, при выполнении квартального плана	-	1%	1,5%	2%
3.3	Поддержка в предпродажных и послепродажных процессах	да	да	да	да
3.4	Софинансирование сертификационного экзамена для сотрудника компании	-	-	25%	50%
3.5	Мероприятия	-	информация и маркетинг	информация и маркетинг	софинансирование
3.6	Софинансирование заработной платы сотрудника партнера	-	-	-	да
3.7	Предоставление проектов, сгенерированных компанией MONT	-	Приоритет 3	Приоритет 2	Приоритет 1