



# Партнёрская программа "Аладдин Р.Д."

---

Версия: 3.0

Редакция от: 21 июня 2017 г.

Статус: Внешний документ

Листов: 14

Вступает в действие: 01 июля 2017 г.

# Аннотация

Приведённая в документе информация предназначена для партнёров компании "Аладдин Р.Д."

Данный документ, включая подбор и расположение иллюстраций и материалов в нём, является объектом авторских прав и охраняется в соответствии с законодательством Российской Федерации. Обладателем исключительных авторских и имущественных прав является ЗАО "Аладдин Р.Д.". Использование этих материалов любым способом без письменного разрешения правообладателя запрещено и может повлечь ответственность, предусмотренную законодательством РФ.

Информация, приведённая в данном документе, предназначена исключительно для ознакомления и не является исчерпывающей. Состав продуктов, компонент, их функции, характеристики, версии, доступность и пр. могут быть изменены компанией "Аладдин Р.Д." без предварительного уведомления. Все указанные данные о характеристиках продуктов основаны на международных или российских стандартах и результатах тестирования, полученных в независимых тестовых или сертификационных лабораториях, либо на принятых в компании методиках. В данном документе компания "Аладдин Р.Д." не предоставляет никаких ни явных, ни подразумеваемых гарантий.

Владельцем товарных знаков Аладдин, Aladdin, JaCarta, логотипов, слогана "Будь собой в электронном мире!" и правообладателем исключительных прав на их дизайн и использование, патентов на соответствующие продукты является ЗАО "Аладдин Р.Д."

Владельцем товарных знаков Apple, iPad, iPhone, Mac OS, OS X является корпорация Apple Inc. Владельцем товарного знака IOS является компания Cisco (Cisco Systems, Inc). Владельцем товарного знака Windows Vista и др. — корпорация Microsoft (Microsoft Corporation). Названия прочих технологий, продуктов, компаний, упоминающихся в данном документе, могут являться товарными знаками своих законных владельцев. Сведения, приведённые в данном документе, актуальны на дату его публикации.

При перепечатке и использовании данных материалов либо любой их части ссылки на ЗАО "Аладдин Р.Д." обязательны.

© 1995-2017, ЗАО "Аладдин Р.Д." Все права защищены.

# Оглавление

Аннотация	2
Общая информация	4
Основные цели Программы	4
Основные задачи Программы	4
Виды и статусы Партнёров	5
Общие требования к Партнёрам	6
Варианты обучения сотрудников партнёрских организаций	6
Условия участия Партнёров в тендерах и проектах	7
Статусы и условия предоставления партнёрских скидок	8
Интеграторы и Реселлеры	8
Описание требований к технической поддержке 1-го и 2-го уровней	10
Требования к технической поддержке 1-го уровня	10
Требования к технической поддержке 2-го уровня	11
Дистрибьюторы	11
Маркетинговый фонд	12
Технологические партнёры	12

## Общая информация

---

Данная Программа описывает основные положения работы компании "Аладдин Р.Д." (далее Компания) с партнёрской сетью (далее Партнёры).

В ней указаны:

- общие требования к Партнёрам;
- скидки и бонусы, предоставляемые на продукты и решения Компании;
- правила участия в конкурсах, аукционах и тендерах;
- существующие программы обучения для Партнёров;
- маркетинговая и PR-поддержка Партнёров;
- контактная информация.

## Основные цели Программы

---

- Определение общих условий и методов работы с Партнёрами.
- Увеличение объёма продаж продуктов и решений Компании и её Партнёров за счёт повышения уровня подготовки специалистов Партнёра по продаже продуктов и решений Компании и более плотного сотрудничества на уровне Вендор – Партнёр.
- Наиболее полное удовлетворение запросов и потребностей заказчиков при выполнении проектов с применением продуктов и решений Компании и её Партнёров, повышение качества выполненных проектов.
- Существенное снижение количества случаев перепродажи продуктов Компании Партнёрами-интеграторами без внедрения, сопровождения и технической поддержки.
- Обеспечение доступности продуктов Компании и связанных с ними услуг на территории РФ, стран СНГ и Балтии за счёт развития и поддержки партнёрской сети.
- Повышение профессионального уровня Партнёров в сфере обеспечения защиты информации с применением продуктов и решений Компании и её технологических Партнёров.
- Совместный маркетинг, продвижение продуктов и проектов.
- Привлечение к разработке совместных продуктов ведущих разработчиков систем информационной безопасности.

## Основные задачи Программы

---

- Предложить оптимальные варианты работы с Компанией для разных статусов Партнёров.
- Предоставить Партнёрам широкую линейку продуктов, отвечающих потребностям рынка и обеспечить оптимальные условия их поставки.
- Обеспечить Партнёрам высокий уровень консультаций по продажам, технической поддержки и технических консультаций.
- Обеспечить маркетинговую и PR-поддержку Партнёров для активного продвижения продуктов через них.
- Организовать эффективную систему обучения Партнёров по продаже и работе с продуктами и решениями Компании, а также подготовке технических специалистов.
- Предоставить Партнёрам доступ к уникальным информационным ресурсам Компании с целью повышения профессионального уровня Партнёров и получения актуальной информации, необходимой для работы с заказчиками.
- Обеспечить оптимальные условия для эффективной обратной связи, оперативной обработки заказов и решений проблем Партнёра.

- Обеспечить выполнение планов Компании по продажам и внедрению продуктов и решений Компании и её Партнёров.
- Организовать совместный PR по итогам выполненных проектов.

## Виды и статусы Партнёров

---

Программа предусматривает два основных вида Партнёров:

- Бизнес-партнёры;
- Технологические партнёры;

**Бизнес-партнёры** объединяют в себе Интеграторов, Дистрибьюторов и Реселлеров.

**Интеграторы** включают в себя Партнёров, выполняющих различные интеграционные проекты; осуществляющих предпродажное консультирование клиентов; внедрение и послепродажное сопровождение продуктов и решений Компании; оказывающие услуги по предоставлению и обслуживанию сертификатов ключей проверки электронной подписи и электронных сервисов, а также техническую поддержку.

**Дистрибьюторы** - Партнёры, работающие только с партнёрской сетью и не осуществляющие прямую продажу продуктов и решений конечным пользователям.

**Реселлеры** - Партнёры, осуществляющие преимущественно продажу готовых (коробочных) продуктов, имеющие розничные или Интернет-магазины, работающие в основном с малыми и средними предприятиями.

**Технологические партнёры** состоят из мировых вендоров, российских разработчиков СКЗИ и СЗИ, разработчиков прикладного и специализированного ПО, систем электронной отчётности и электронного документооборота.

Учитывая специфику бизнеса описываемых выше компаний, взаимодействие осуществляется следующим образом:

### **Интеграторы**

При работе интеграторов с конечными заказчиками Компания оказывает консультационную поддержку на всех этапах работы, начиная от пресейла, продажи, внедрения, сопровождения и заканчивая технической поддержкой внедрённых продуктов и решений.

Закупку продуктов и решений данные Партнёры могут осуществить как напрямую в Компании, так и через авторизованных дистрибьюторов Компании.

### **Дистрибьюторы**

Закупку продуктов и решений Партнёры осуществляют только в Компании.

### **Реселлеры**

При работе Реселлера с конечными заказчиками Компания и её Дистрибьюторы оказывают консультационную поддержку на всех этапах работы, начиная от пресейла и заканчивая внедрением продуктов и решений.

Закупку продуктов и решений данные Партнёры могут осуществить только через Дистрибьюторов Компании.

### Технологические партнёры

Компания оказывает полный спектр поддержки, необходимой для обеспечения корректной работы совместных продуктов и решений Компании и её Технологических партнёров.

Поставка продуктов осуществляется только через Компанию.

## Общие требования к Партнёрам

Для поставки продуктов и решений Компании Партнёр должен пройти процедуру авторизации. Она обязательна как для прямых Партнёров Компании, так и для Партнёров, работающих через сеть Дистрибьюторов - Реселлеров. Основными условиями авторизации Партнёров - наличие действующего партнёрского договора с прямыми Партнёрами и/или партнёрского соглашения с непрямыми (условия авторизации непрямых Партнёров описаны в разделе "Дистрибуторы") и размещении информации о продуктах Компании на сайте Партнёра. Авторизация предоставляется сроком на 1 год, по истечении срока необходимо продление.

Партнёры обязаны придерживаться политики Компании в части лицензирования продуктов и решений Компании.

Партнёры обязаны придерживаться рекомендованной Компанией ценовой политики, любые отклонения в обязательном порядке должны быть согласованы с Компанией. В случае нарушения данного требования Компания имеет право применить следующие санкции:

- отказ в поставке по конкретной сделке;
- приостановление поставок на срок до одного года;
- уплата штрафа в размере 50% от рекомендованной розничной цены на продукты и решения Компании, по которым выявлены нарушения;
- прекращение партнёрских отношений.

Для участия в открытом конкурсе/тендере/аукционе/проекте на поставку продуктов и решений Компании и/или ведение проекта по внедрению/техническому сопровождению и обслуживанию продуктов и решений Компании Партнёру необходимо получить авторизационное письмо под конкретный конкурс/тендер/аукцион/проект. Условия получения такого письма описаны в разделе "Условия участия Партнёров в тендерах и проектах".

Партнёры обязаны обучить сотрудников по продуктам Компании. Более подробно информация по обучению описана в разделе «Варианты обучения сотрудников партнёрских организаций».

Партнёры обязаны осуществлять маркетинговую активность для продвижения продуктов и решений Компании.

## Варианты обучения сотрудников партнёрских организаций

### • Сертифицированный специалист по продажам.

Для получения статуса сертифицированного специалиста по продажам необходимо ознакомиться с материалами о продуктах и решениях, их продвижении и успешно пройти online-тестирование на сайте Компании. Порядок обучения и сертификации специалистов по продажам описан на партнёрском сайте, а детальное изложение - в рекомендациях по продажам (Sales Guides) по продуктам и решениям Компании.

- **Сертифицированный специалист по продуктам и решениям Компании "Аладдин Р.Д."**

Для получения статуса сертифицированного специалиста по продуктам необходимо пройти обучение и тестирование по продуктам и решениям Компании в авторизованном Учебном Центре.

Информация об Учебных Центрах и ближайших курсах доступна на партнёрском сайте Компании.

Информация о наличии у Партнёров сертифицированных специалистов размещается на партнёрском сайте Компании в профиле Партнёра.

## Условия участия Партнёров в тендерах и проектах

В целях повышения качества выполнения проектов, уровня удовлетворённости заказчиков и во избежание недобросовестной конкуренции Партнёры обязаны придерживаться следующей процедуры авторизации для участия в конкретных проектах и поставках по открытым конкурсам/тендерам/аукционам:

- на момент подачи заявки, оформления документов Партнёр должен иметь подписанный партнёрский договор или соглашение непрямого партнёра с действующим кодом авторизации;
- на момент подачи заявки, оформления документов Партнёр должен иметь в штате сертифицированных специалистов в необходимом количестве, согласно требованиям, предъявляемым к Партнёру для поставки объявленных к закупке продуктов и решений;
- до момента подачи заявки, оформления документов Партнёр должен предоставить в Компанию краткое описание проекта по форме Компании и получить авторизационное письмо, подтверждающее право Партнёра участвовать в данном тендере;
- до момента подачи заявки, оформления документов Партнёр должен согласовать с Компанией цены, указываемые в спецификации, в случае, когда цены или комплектация поставки имеют отличия от рекомендованных Компанией;
- Партнёр имеет право рассчитывать на защиту своих интересов и поддержку Компании при ведении проекта и участии в тендере/конкурсе и т.д., если он первым предоставил в Компанию краткое описание проекта с указанием используемых продуктов и решений, планируемых объёмов закупки;
- Компания имеет право отказать в предоставлении авторизационного письма по своему усмотрению.

В случае нарушения Партнёром одного или нескольких из вышеперечисленных условий Компания имеет право отказать в поставке и письменно уведомить Партнёра и конечного заказчика о причинах отказа.

Авторизация Партнёра по конкретному проекту и поставке в открытом конкурсе/тендере/аукционе имеет ограниченный срок действия и может быть отменена, если в течение 90 дней от срока предоставления авторизации не произошло изменений или не была предоставлена информация о статусе данного проекта. При отсутствии информации о статусе проекта в течение 6 месяцев авторизация аннулируется автоматически.

# Статусы и условия предоставления партнёрских скидок

## Интеграторы и Реселлеры

Для Интеграторов и Реселлеров предусмотрены следующие статусы:

**Серебряный партнёр** – компания, начинающая, либо осуществляющая разовые поставки продуктов Компании (преимущественно коробочные продукты, персональные лицензии и ключи), и не имеющая в своём штате необходимое количество сертифицированных по продуктам Компании специалистов.

**Золотой партнёр** – компания, имеющая в штате не менее 1 (одного) сертифицированного специалиста по продажам и 1 (одного) сертифицированного специалиста по продуктам, продающая всю линейку продуктов и решений Компании преимущественно для среднего бизнеса, оказывающая пред- и послепродажное техническое обслуживание и выполняющая требования Компании по объёму продаж.

**Платиновый партнёр** – компания, имеющая в штате не менее 2 (двух) сертифицированных специалистов по продажам и 1 (одного) сертифицированного специалиста по продуктам, осуществляющая поставку всей линейки продуктов и решений Компании широкому кругу заказчиков государственного и корпоративного сегментов, оказывающая пред- и послепродажную подготовку и техническое обслуживание, услуги внедрения и сопровождения проектов и выполняющая требования Компании по объёму продаж.

Партнёры со статусом «Золотой партнёр» и «Платиновый партнёр» могут привлекаться Компанией для совместного участия в проектах и имеют приоритетное право на передачу им лидов и интересов Заказчиков от Компании.

Необходимые требования, предъявляемые "Аладдин Р.Д." к Партнёрам согласно статусу	Серебряный партнёр	Золотой партнёр	Платиновый партнёр
Размещение информации о Компании, её продуктах на сайте Партнёра (и сайтах его региональных представительств)	Да	Да	Да
Наличие сертифицированного специалиста по продажам	1	1	2
Наличие сертифицированного специалиста по продуктам	Нет	1	1
Выполнение внедрения продуктов и решений Компании	Нет	Да	Да
Суммарный годовой объём продаж (в ценах закупки)	Нет	> 1 млн. руб.*	> 3 млн. руб.*
Оказание технической поддержки 1-го уровня	Возможно	Да	Да
Оказание технической поддержки 2-го уровня	Нет	Возможно	Возможно

Таблица 1.

\*Для региональных партнеров может быть предусмотрен понижающий коэффициент

Условия оказания технической поддержки Партнёрами подробно указаны в разделе «Описание требований к технической поддержке 1-го и 2-го уровней». При оказании тех. поддержки более высокого уровня, чем предусмотрено требованиями по статусу могут быть индивидуально согласованы дополнительные льготные условия и скидки.

Возможности и условия скидок, предоставляемые "Аладдин Р.Д." Партнёрам согласно статусу	Серебряный партнёр	Золотой партнёр	Платиновый партнёр
Размещение информации о Партнёре (и его региональных представительствах) на сайте Компании	Да	Да	Да
Доступ к партнёрскому сайту (ведение и история заказов, продуктовые и маркетинговые материалы и т.п.)	Да	Да	Да
Доступ к Базе знаний и к расширенной информации по продуктам	Да	Да	Да
Обучение сотрудников Партнёра	Да	Да	Да
Передача запросов на приобретение продуктов Компании от потенциальных Заказчиков	Возможно	Да	Да
Консультации и тех. поддержка специалистами Компании по проектам Партнёра	Да	Да	Да
Проведение совместных семинаров/вебинаров	Желательно	Да	Да
Участие в специализированных конференциях и семинарах Компании	Возможно (по согласованию)	Да	Да
Условия отгрузки товара	100% предоплата	Возможен товарный кредит	Возможен товарный кредит
Скидки на приобретение лицензий программных продуктов групп А* и С***	35%	40%	45%
Скидки на приобретение лицензий программных продуктов группы В** (при <b>наличии</b> сертифицированного специалиста по продуктам соответствующего направления)	35%	40%	45%
Скидки на приобретение лицензий программных продуктов группы В** (при <b>отсутствии</b> сертифицированного специалиста по продуктам соответствующего направления)	20%	25%	30%
Скидки на приобретение аппаратных средств (ключей, смарт-карт и пр.), медиа-комплекты, документацию, стартовые комплекты разработчика	10%	15%	20%
Скидки на приобретение лицензий и программных продуктов для использования в рамках собственной организации	45%	45%	45%

Возможности и условия скидоч, предоставляемые "Аладдин Р.Д." Партнёрам согласно статусу	Серебряный партнёр	Золотой партнёр	Платиновый партнёр
Скидки на приобретение аппаратных средств (ключей, смарт-карт и пр.), медиа-комплекты, документацию, стартовые комплекты разработчика для использования в рамках собственной организации	23%	23%	23%

Таблица 2.

\*Программные продукты группы А – коробочные и персональные продукты (JaCarta SecureLogon (JSL), Secret Disk 5 (SD5), Secret Disk Server NG (SDS NG));

\*\*Программные продукты группы В – корпоративные продукты (JaCarta Management System (JMS)/ JaCarta Authentication (JAS), Secret Disk Enterprise (SDE));

\*\*\*Программные продукты группы С – Крипто БД.

Статус Партнёра определяется в момент первичного заключения/продления партнёрства и рассчитывается в соответствии с объёмом продаж за предыдущий календарный год. Соответствие статусов и объёмов продаж представлено в Таблице 1 настоящей Партнёрской программы.

В случае, если в течении года Партнёр достиг уровня продаж, соответствующего более высокому статусу, чем у него есть на текущий момент, по запросу его статус может быть пересмотрен.

## Описание требований к технической поддержке 1-го и 2-го уровней

В целях повышения качества работы с заказчиками, минимизации случаев простой перепродажи продуктов и решений Компании для партнёров со статусами "Золотой партнёр" и "Платиновый партнёр" предусмотрено условие об обязательном оказании услуг технической поддержки 1-го уровня по продуктам и решениям Компании, поставленным Заказчикам.

Базовая техническая поддержка оказывается по правилам, описанным на сайте Компании в разделе "Поддержка" – "Правила оказания услуг" (<http://aladdin-rd.ru/support/rules/>).

Основанием для возможности оказания технической поддержки является "Сертификат на право оказания технической поддержки по продуктам "Аладдин Р.Д.". Данный сертификат выдаётся Партнёру, имеющему в своём штате необходимое количество сертифицированных технических специалистов (в соответствии со статусом Партнёра).

### Требования к технической поддержке 1-го уровня

Начальный уровень поддержки, ответственный за основу/базу проблем заказчиков. Первоначальной задачей специалиста техподдержки первого уровня является сбор информации о заказчике, определение и локализация проблемы, которая осуществляется посредством анализа симптомов и выяснения стоящих за ними задач. Этот уровень поддержки должен получить и собрать как можно больше информации от конечного пользователя. Эта информация записывается в системе отслеживания или системе логгирования проблем. После идентификации основных проблем специалист первого уровня поддержки может начать перебирать возможные и предлагать уже заранее известные решения, опираясь на опыт решения типичных проблем. На данном уровне специалист технической поддержки должен уметь разделять проблемы по производителю ПО/оборудования и, в случае перенаправления, выбирать соответствующего производителя ПО/оборудования, т.е. технические проблемы, не касающиеся продуктов Компании, перенаправляются соответствующему производителю. Если специалист не может решить проблему, опираясь на доступные средства, свою квалификацию и опыт, то он перенаправляет запрос в службу

технической поддержки Компании, либо на второй уровень технической поддержки своей организации (если он есть).

Необходимыми инструментами для обеспечения данного уровня технической поддержки являются нижеследующие.

1. Автоматизированная система заявок, которая удовлетворяет следующим минимальным требованиям:
  - 1) фиксируется время создания заявки;
  - 2) заявке присваивается уникальный идентификатор (UID);
  - 3) пользователь уведомляется об успешной регистрации заявки и её UID;
  - 4) в заявке ведётся история общения и прикрепленных файлов;
  - 5) история заявок хранится не менее года.
2. Локальный список FAQ или База знаний, в которых содержатся простые и типовые решения наиболее часто возникающих проблем. Создаются по ходу решения заявок в самой Компании.
3. Многоканальная телефонная линия с ответом оператора в рабочее время (в соответствии с правилами оказания базовой технической поддержки). Опционально – в режиме 7/24 (для договоров выделенной технической поддержки с более высокими SLA).

## Требования к технической поддержке 2-го уровня

---

Уровень более углублённой технической поддержки, линия поддержки, предполагающая обращение к более сложным техническим и аналитическим методам решения проблем (т. н. "траблшутинга"). Технические специалисты этой линии, как правило, ответственны за оказание помощи работнику первой линии поддержки в решении основных технических проблем, а также за рассмотрение проблем, поиск и обобщение опыта решения более сложных проблем. Если проблема является новой и/или специалисты технической поддержки этого уровня не могут определить возможные решения проблемы, они должны эскалировать проблему в службу технической поддержки Компании. Инженеры второй линии должны иметь специализированные знания продуктов Компании (могут быть получены самостоятельно после изучения документации, либо пройдя обучение на авторизованных курсах). При поиске решения проблем используются как локальные источники знаний о решённых ранее проблемах (FAQ и База знаний), так и внешние – База знаний Компании (<http://kbp.aladdin-rd.ru/>). Для поиска проблем также используется моделирование проблемы на стендах. Итогом работы второй линии технической поддержки является либо решение проблемы, либо предоставление полных данных\* о проблеме в службу технической поддержки Компании.

\* Под полными данными понимается набор следующих данных: условия возникновения проблемы – т.е. сценарий работы, при котором она возникает, настройки ПО/оборудования на этот момент; среда, в которой проблема возникает; логи работы различных компонент ПО и оборудования во время возникновения проблемы.

Необходимыми инструментами в дополнение к инструментам 1-го уровня технической поддержки для данного уровня являются:

- стенды с экземплярами ПО/оборудования Компании различных версий (как правило, актуальной, и наиболее часто используемой заказчиками);
- доступ к Базе знаний Компании, в том числе и в закрытую часть Базы после регистрации.

## Дистрибьюторы

Основной задачей данного направления является расширение территории сбыта, популяризация продуктов Компании.

Дистрибьютор - Партнёр, не работающий с конечными пользователями, реализующие продукты только через собственную партнёрскую сеть.

Основные функции Дистрибьютора при работе с Партнёрами по продуктам Компании:

- авторизация в качестве Партнёров региональных компаний;
- логистика – доставка продуктов до Партнёров по территории России;
- маркетинг и PR – продвижение продуктов через партнёрскую сеть;
- обучение – транслирование программ обучения Компании для Партнёров;
- информационная – транслирование новостей, пресс-релизов, акций и прочее.

Для Партнёров, работающих через Дистрибьюторов, обязательна процедура прохождения авторизации в качестве Партнёра. Для этого непрямому Партнёру необходимо:

- разместить у себя на сайте информацию о Компании, её продуктах и решениях;
- предоставить в Компанию через выбранного Дистрибьютора подписанное одностороннее соглашение о соблюдении цен и правил продаж продуктов Компании.

После прохождения авторизации непрямой Партнёр получает ряд преимуществ:

- размещение контактной информации на сайте Компании;
- предоставление доступа на партнёрский сайт;
- статусы и скидки на продукты и решений Компании, описанные выше: Серебряный, Золотой и Платиновый партнёры

Условия и скидки Дистрибьютора определяются индивидуально и указываются в договоре.

## Маркетинговый фонд

Партнёрам со статусом Дистрибьютор предоставляется маркетинговый фонд, который составляет 3% от суммы закупки дистрибьютора. Маркетинговый фонд начисляется один раз в квартал и может быть использован только на продвижение продуктов Компании как самим Дистрибутором, так и его авторизованным Партнёром по следующим направлениям:

- закупка рекламно-информационных материалов, сувенирной продукции;
- затраты на проведение региональных мероприятий;
- размещение совместной рекламы в СМИ;
- проведение стимулирующих акций;
- и т.п.

Для использования средств маркетингового фонда необходимо за месяц до начала квартала утвердить план мероприятий. План мероприятий утверждается с менеджером, курирующим работу с данным дистрибутором.

Из маркетингового фонда может быть оплачено до 50% стоимости затрат на проведение утверждённых мероприятий. Часть расходов Партнёр оплачивает самостоятельно.

Средства МФ можно использовать в течение года. Если маркетинговый фонд не используется в течение 2 кварталов, то в следующем квартале МФ не начисляется, а не использованная сумма сгорает. Остаток неизрасходованных средств за год сгорает в начале 2 квартала следующего года.

## Технологические партнёры

Данная Программа направлена на повышение эффективности совместной работы Компании и её технологических партнёров - разработчиков, использующих в своих решениях продукты и технологии Компании. Данный статус предполагает активную совместную работу по следующим направлениям:

- интеграция продуктов и решений Компании в решения Партнёра;
- создание и продвижение совместных решений и продуктов;
- тестирование и сертификация продуктов и решений Компании и Партнёра.

Технологическим партнёром Компании может стать любая компания-разработчик программного обеспечения, использующая в своих продуктах, решениях или технологиях электронные ключи, продукты, решения и технологии Компании в области информационной безопасности.

<b>Возможности, требования и размер скидок</b>	<b>Технологический партнёр</b>
Размещение информации о Партнёре (и его региональных представительствах) на сайте Компании	Да
Доступ к партнёрскому сайту (ведение и история заказов, продуктовые и маркетинговые материалы и т.п.)	Да
Доступ к Базе знаний и к расширенной информации по продуктам	Да
Обучение сотрудников Партнёра	Да
Участие в специализированных конференциях Компании	Да
Условия отгрузки товара	Возможен товарный кредит
Размещение информации о Компании, её продуктах на сайте Партнёра (и сайтах его региональных представительств)	Да
Скидки на приобретение лицензий и программных продуктов для использования в составе совместных с Компанией продуктах и в рамках собственной организации	45%
Скидки на приобретение аппаратных средств (ключей, смарт-карт и пр.), медиа-комплекты, документацию, стартовые комплекты разработчика для использования в составе совместных с Компанией продуктах и в рамках собственной организации	23%
Скидки на услуги специалистов Компании	10%

Таблица 3.

Статус действует в течение срока действия Партнёрского договора и по окончании должен быть продлён или пересмотрен.



---

Лицензии ФСТЭК России № 0037 и № 0054 от 18.02.03, № 2874 от 18.05.12  
Лицензии ФСБ России № 12632Н от 20.12.12, № 28778 от 29.08.16  
Лицензия Министерства обороны РФ № 1384 от 22.08.16  
Система менеджмента качества компании соответствует требованиям стандарта ISO/ИСО 9001-2011  
Сертификат СМК ГОСТ Р ИСО 9001-2011 № РОСС RU.ИС72.К00082 от 10.07.15  
Apple Developer

© 1995-2017, ЗАО "Аладдин Р.Д." Все права защищены.

Тел. +7 (495) 223-00-01 Email: [aladdin@aladdin-rd.ru](mailto:aladdin@aladdin-rd.ru) Web: [www.aladdin-rd.ru](http://www.aladdin-rd.ru)