

Партнерская программа 1С-Битрикс, компетенция «Крупные корпоративные внедрения» для партнеров из Казахстана

1. Цели компетенции и принципы партнерства.....	1
2. Термины и определения	1
3. Уровни компетенции и возможности партнеров	1
4. Получение и подтверждение компетенции ККВ.....	2
5. Правила работы с клиентами и проектами	3
6. Список партнеров и рейтинг.....	3
7. Сопровождение проектов от 1С-Битрикс.....	4

1. Цели компетенции и принципы партнерства

Компетенция «Крупные корпоративные внедрения» для казахстанских партнеров 1С-Битрикс отражает способности и навыки в областях продажи и реализации сложных проектов для крупных корпоративных заказчиков на платформе 1С-Битрикс.

Основными принципами сотрудничества и партнерства компании 1С-Битрикс и партнеров, обладателей компетенции «Крупные корпоративные внедрения» являются:

- Обеспечение высокого уровня профессиональных компетенций по коммуникации с корпоративными заказчиками
- Высокого уровня организации пресейла, позволяющего подчеркнуть преимущества программных продуктов 1С-Битрикс
- Обеспечение высокого уровня качества внедрений и интеграций

Стороны, заключающие данное соглашение согласны в том, что все крупные внедрения обладают высокой степенью репутационных рисков как в отношении программных продуктов и компании 1С-Битрикс, так и в отношении конкретного партнера, и совместно принимают все возможные меры на всем жизненном цикле проекта по их минимизации.

2. Термины и определения

ККВ – крупные корпоративные внедрения.

Партнер, ККВ-партнер – казахстанский партнер компании 1С-Битрикс, имеющий компетенцию «Крупные корпоративные внедрения».

Энтерпрайз-продукты – продукты 1С-Битрикс, предназначенные для крупных корпоративных заказчиков: «1С-Битрикс: Управление сайтом, редакция Энтерпрайз» и «1С-Битрикс24: Энтерпрайз», а также опции к ним.

Клиент, заказчик – организация, выполняющая приобретение энтерпрайз-продуктов и реализацию проектов на их основе.

ККВ-баллы – баллы, заработанные партнерами, имеющими компетенцию ККВ, и отличные от баллов, которые указаны в партнерском договоре в разделе 5.

3. Уровни компетенции и возможности партнеров

Компетенция «Крупные корпоративные внедрения» в Казахстане имеет два уровня участия: Базовый и Расширенный.

Базовый уровень является начальным и подтверждает, что его обладатель является партнером 1С-Битрикс Казахстан, с опытом внедрения крупных проектов на базе веб-технологий с численностью специалистов, достаточной для внедрения проектов для крупных корпоративных заказчиков и соответствующим оборотом компании, подтверждающим объем сделок и финансовую устойчивость бизнеса.

Расширенный уровень в дополнение к базовому подтверждает, что его обладатель имеет успешный опыт реализации проектов для крупных корпоративных заказчиков на базе энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс.

В зависимости от уровня компетенции партнерам предоставляется разный перечень возможностей и преимуществ, а именно:

- Базовый уровень позволяет продавать конечным клиентам энтерпрайз-продукты 1С-Битрикс, участвовать в тендерах и выполнять внедрения на их основе, в том числе с участием 1С-Битрикс в формате сопровождения проекта (при наличии возможности)
- Обладатель расширенного уровня в дополнение к возможностям базового получает право публикации карточки партнера в списке партнеров с компетенцией «Крупные корпоративные внедрения» на сайтах 1С-Битрикс Казахстан, право получения новых лидов (запросов клиентов) от 1С-Битрикс Казахстан и возможность проведения совместных с 1С-Битрикс Казахстан маркетинговых мероприятий для крупных корпоративных заказчиков.

Полный перечень требований для получения базового и расширенного уровней компетенции ККВ, а также полный список возможностей партнера на каждом из уровней размещен на сайте 1С-Битрикс Казахстан для партнеров: <https://partners.1c-bitrix.kz/sales/competence/enterprise.php> (требует авторизации под учетной записью партнера 1С-Битрикс Казахстан)

4. Получение и подтверждение компетенции ККВ

Определяется следующий порядок получения компетенции, перехода между базовым и расширенным уровнями, регулярного подтверждения и аннулирования компетенции.

- 4.1 Партнер 1С-Битрикс Казахстан должен отправить запрос со страницы <https://partners.1c-bitrix.kz/sales/competence/enterprise.php> в котором описать цели получения компетенции, краткую информацию о компании и опыте в реализации проектов, которые подтвердят соответствие требованиям к базовому уровню компетенции ККВ.
- 4.2 В течение 3 (трех) рабочих дней сотрудники 1С-Битрикс Казахстан рассмотрят заявку и в случае предварительного одобрения направят список документов, которые требуется предоставить для подтверждения обязательных критериев для получения базового уровня компетенции.
- 4.3 В течение 7 (семи) рабочих дней после предоставления полного пакета подтверждающих документов 1С-Битрикс Казахстан отправит итоговое решение. В случае, если компетенция базового уровня подтверждена, партнер получает значок компетенции в карточке партнера на сайте 1С-Битрикс Казахстан, а также возможность в личном кабинете на сайте partners.1c-bitrix.kz распечатать сертификат о присвоении компетенции.
- 4.4 Компетенция присваивается сроком на 1 год и требует ежегодного подтверждения и продления. Партнер-обладатель компетенции ККВ не позднее чем за 14 календарных дней до окончания срока действия компетенции должен отправить запрос по электронной почте на адрес info@1c-bitrix.kz с заявкой на продление компетенции и предоставленной информации по выполнению обязательных требований.
- 4.5 Для подтверждения компетенции базового уровня требуется, чтобы партнер за истекший период сохранил партнерство с 1С-Битрикс Казахстан и «Золотой сертифицированный» статус, не имел нарушений в компетенции ККВ, а также выполнил хотя бы одну продажу энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс.

Дополнительно, каждые два года партнер подтверждает, что размер бизнеса компании по-прежнему соответствует требованиям к компетенции, предъявляет реализованный проект

на базе энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс, а также проведенные маркетинговые мероприятия по продвижению энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс.

- 4.6 Для подтверждения компетенции расширенного уровня, в дополнение к требованиям по подтверждению базового уровня, партнер должен обеспечить наличие требуемого количества сертифицированных и аттестованных технических специалистов, а также выполнение маркетинговых публикаций на популярных внешних ресурсах по продвижению энтерпрайз-продуктов и решений 1С-Битрикс.
- 4.7 Компания 1С-Битрикс Казахстан оставляет за собой право запросить дополнительные документы и информацию для получения или подтверждения компетенции, если это потребуется (с пропорциональным увеличением срока рассмотрения), а также отказать в получении или подтверждении компетенции без объяснения причин.
- 4.8 Подробный перечень требований и условий для подтверждения компетенции на каждом из уровней размещен в описании компетенции на сайте 1С-Битрикс Казахстан для партнеров:
<https://partners.1c-bitrix.kz/sales/competence/enterprise.php>
(требуется авторизация под учетной записью партнера)
- 4.9 Срок рассмотрения заявки на подтверждение компетенции составляет 7 (семь) рабочих дней. В случае успешности подтверждения партнеру направляется уведомление по электронной почте, срок действия компетенции пролонгируется на 1 год. Сертификат о наличии компетенции с обновленным сроком можно распечатать в личном кабинете на сайте <https://partners.1c-bitrix.kz>.
- 4.10 В случае неуспешности подтверждения расширенного уровня компетенции, партнер переходит на базовый уровень компетенции с соответствующим изменением доступных возможностей. В случае неуспешности подтверждения базового уровня выполняется аннулирование компетенции.

5. Правила работы с клиентами и проектами

Партнер-обладатель компетенции ККВ обязуется:

- 5.1 Информировать 1С-Битрикс Казахстан об обращении крупного заказчика с интересом по энтерпрайз-продуктам и услугам 1С-Битрикс, о начале работы с заказчиками
- 5.2 Не предлагать заказчикам (пришедшим с интересом о продуктах 1С-Битрикс или полученным от 1С-Битрикс Казахстан) конкурирующие продукты и решения
- 5.3 Согласовывать с 1С-Битрикс Казахстан итоговую стоимость лицензий перед выставлением коммерческого предложения заказчику
- 5.4 Согласовывать необходимость и степень участия специалистов 1С-Битрикс в проекте, в формате регулярных аудитов, комплексного сопровождения проекта (авторского надзора) или участия третьей стороной в контракте.
- 5.5 Регулярно (не реже, чем 1 раз в 2 месяца) информировать 1С-Битрикс Казахстан о ходе работы над проектами, которые реализуются на базе энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс, возникающих трудностях и путях их решения. Отчет о ходе работы над проектом отправляется в электронной форме на адрес info@1c-bitrix.kz. После получения и ознакомления с отчетом специалисты 1С-Битрикс Казахстан вправе запросить дополнительную информацию, задать уточняющие вопросы контактному лицу по проекту.
- 5.6 Полностью соблюдать правила работы в компетенции и правила партнерской программы 1С-Битрикс Казахстан

6. Список партнеров и рейтинг

Для объективного отражения результатов работы партнера в компетенции ККВ введена отдельная система баллов, сходная с системой баллов партнерской.

6.1 Порядок получения ККВ-баллов

ККВ-баллы начисляются за следующие типы активностей:

- Продажи энтэрпрайз-продуктов 1С-Битрикс
- Добавление проектов внедрения энтэрпрайз-продуктов 1С-Битрикс
- Маркетинговые активности партнера по продвижению энтэрпрайз-продуктов и услуг компании 1С-Битрикс Казахстан (аналитические статьи, истории успеха, рекламные кампании, мероприятия и др.)

Начисление ККВ-баллов за продажи энтэрпрайз-продуктов осуществляется по правилам, аналогичным начислению основных баллов в пункте 5.2 документа «Партнерская программа».

Начисление ККВ-баллов за добавление проектов, выполненных на основе энтэрпрайз-продуктов, осуществляется в полном соответствии с правилами, отраженными в пункте 5.4 документа «Партнерская программа»

Начисление ККВ-баллов за маркетинговые активности выполняется по принципу запроса дополнительных баллов в пункте 5.5 документа «Партнерская программа».

Полный перечень активностей и количество ККВ-баллов, которое начисляется за их выполнение предоставлено на партнерском сайте по следующей ссылке: <https://partners.1c-bitrix.kz/personal/points/>

6.2 Список и рейтинг партнеров

Карточки партнеров, обладающие расширенным уровнем компетенции, выводятся в отдельном списке партнеров по реализации крупных корпоративных внедрений, на сайтах 1С-Битрикс:

- На сайте www.1c-bitrix.kz в разделе Партнеры – Крупные внедрения
- На сайте enterprise.1c-bitrix.ru
- На других проектах компании 1С-Битрикс

Сортировка карточек партнеров в списке выполняется на основании ККВ-баллов в порядке убывания.

Добавленные партнером проекты на основе энтэрпрайз-продуктов 1С-Битрикс являются подтверждением опыта внедрения продуктов в одной из следующих категорий (интернет-магазины, корпоративные сайты, интранет-порталы, CRM-системы) и в одной из отраслей, таких как финансы, страхование, автобизнес, розничная торговля и других.

Список партнеров на отдельных сайтах 1С-Битрикс Казахстан или отдельных страницах может быть дополнен механизмом фильтрации карточек партнеров по категории и по отрасли.

Таким образом, посетитель сайта, применяя фильтр, например, «CRM-системы» может получить список партнеров, которые добавили не менее 1 проекта на базе энтэрпрайз-продуктов 1С-Битрикс в данной категории. Аналогичный принцип будет работать и с отраслями. Сортировка партнеров в отфильтрованном списке по категории и(или) отрасли также будет выполняться на основании общей суммы накопленных ККВ-баллов.

7. Сопровождение проектов от 1С-Битрикс

Для проектов, выполняемых на базе энтэрпрайз-продуктов, компания 1С-Битрикс может выполнять сопровождение проекта (вендорский надзор).

Сопровождение проекта включает в себя:

- Выяснение потребностей клиента
- Участие в переговорах
- Консультирование по выработке требований и выбору технических решений на всех стадиях реализации проекта

- Контроль ключевых контрольных точек создания проекта, согласно утвержденного совместно с клиентом и партнером плана
- Поддержку в организации профессионального сопровождения проектов
- VIP SLA в службе технической поддержки 1С-Битрикс

Сопровождение проекта выполняет команда высококвалифицированных специалистов-экспертов компании «1С-Битрикс». Взаимодействие с ними осуществляется через выделенного персонального менеджера, который владеет всей необходимой информацией о проекте, участвует в переговорах с заказчиком и (или) ККВ-партнером.

Сопровождение проекта является платным, стоимость зависит от объема трудозатрат, состава этапов сопровождения, сложности проекта и других факторов. Договор на сопровождение проекта может быть заключен как с партнером, так и непосредственно с клиентом.

Подробную информацию о сопровождении проекта, этапах, примерах документов и условиях можно получить, отправив запрос на enterprise@1c-bitrix.ru.

Правила и условия

1. ККВ-партнер может запросить 1С-Битрикс о выполнении сопровождения проекта в случае соответствующей потребности, и (или) желания заказчика. Окончательное решение о возможности выполнить услугу остается за компанией 1С-Битрикс, и зависит от загрузки специалистов в других крупных проектах.
2. Для особо крупных клиентов, в случае проектов большого масштаба и сложности, компания 1С-Битрикс может потребовать обязательного сопровождения проекта. Партнер обязуется согласовать стоимость сопровождения с 1С-Битрикс и включить данные услуги в свое коммерческое предложение для клиента.
3. При планировании привлечения 1С-Битрикс в проект в рамках сопровождения партнеру требуется обеспечить возможность передачи информации о проекте в 1С-Битрикс в договорах и других документах. Возможно подписание дополнительных NDA-соглашений
4. В ходе выполнения сопровождения проекта 1С-Битрикс может предоставить рекомендации по исправлениям/улучшениям, которые партнер обязуется выполнить, исключая ситуации, когда клиент согласен с существованием обозначенных замечаний и принимает все связанные с этим проектные риски. Все разногласия решаются в открытой дискуссии, 1С-Битрикс обязуется максимально внимательно рассматривать каждую ситуацию, учитывая индивидуальные условия на каждом этапе проекта.
5. В ходе выполнения сопровождения по запросу клиента/партнера состав и объем консалтинговых услуг 1С-Битрикс может быть расширен, с заключением дополнительных соглашений.
6. Важной задачей для 1С-Битрикс в рамках выполнения сопровождения является не только обеспечение качества внедрения и обязательства перед клиентом, но и развитие навыков специалистов партнера, обучение и повышение их квалификации. Приоритетом является помощь партнеру в работе над проектом и исходя из этого компания 1С-Битрикс строит с ним взаимодействие на проекте.
7. Стороны обязуются не раскрывать третьим лицам детали работы над проектом в рамках сопровождения, персональных данных контактных лиц с каждой из сторон, документов.