

Программа регистрации сделок и предоставления скидок «Open Discovery»

Общие положения

Данная программа, проводимая Microsoft Ireland Operations Limited, дает возможность авторизованным партнерам Microsoft предоставлять клиентам, приобретающим у них продукты Microsoft, дополнительную ценовую скидку на продукты Microsoft.

Для получения дополнительной скидки партнер должен зарегистрировать будущую сделку в Microsoft и получить одобрение от Microsoft на получение скидки.

Для получения одобрения на скидку партнер и регистрируемая им сделка должны удовлетворять всем условиям участия в программе, описанным в данном документе ниже.

Одобрение на скидку выдается тому партнеру, который удовлетворяет условиям участия в программе и первый зарегистрировал будущую сделку в Microsoft.

В рамках данной программы Microsoft Ireland Operations Limited предоставляет скидку на сделку с клиентом, транслируется она партнеру, который зарегистрировал сделку в Microsoft, а клиент будет проинформирован о предоставлении партнеру скидки. При этом окончательная закупочная цена определяется исключительно путем переговоров между клиентом и партнером Microsoft.

Программа является пилотной, поэтому срок ее действия ограничен.

Заказчики, участвующие в программе:

Государственные и коммерческие заказчики сегмента малого и среднего бизнеса за исключением образовательных учреждений по сегментации Microsoft. А также государственные заказчики сегмента Corporate Accounts, за исключение образовательных учреждений по сегментации Microsoft.

Территория действия программы

- Вся территория Российской Федерации

Окончание срока действия программы

30 Июня 2015 года

Microsoft оставляет за собой право досрочно прекратить действие программы в любой момент или продлить срок ее действия.

Предоставляемая скидка

В рамках данной программы партнерам предоставляется скидка в размере от 7 до 9,5% от рекомендованных розничных цен на продукты Microsoft на сделки, удовлетворяющие условиям участия в программе. Размер скидки зависит от выбора схемы лицензирования.

Скидка в размере 7% предоставляется всем заказчикам, участвующим в программе по сегментации Microsoft по схеме лицензирования Open License.

Скидка в размере 9,5% предоставляется всем заказчикам, участвующим в программе по сегментации Microsoft по схемам лицензирования Open Value, Open Value Subscription. Скидка распространяется на все три ежегодных платежа.

Обязательным условием получения скидки является регистрации сделки партнером и одобрение скидки со стороны Microsoft.

Партнеры, имеющие право регистрировать сделки

1. Партнеры Microsoft, приобретающие продукты Microsoft у авторизованных дистрибуторов Microsoft и обладающие любой действующей компетенцией MPN Silver или Gold, могут участвовать в данной программе.
2. Предполагается, что партнер, участвующий в данной программе, активно изучает и использует новые технологии Microsoft. Поэтому с 1 апреля 2015 года партнер, участвующий в программе Open Discovery, обязан активировать минимум пять подписок облачных продуктов Microsoft у себя в организации в рамках программы IUR (Internal Use Rights). Руководство по активации IUR O365 для партнеров [здесь](#).
3. К 1 апреля 2015 года партнер, участвующий в программе Open Discovery, обязан иметь минимум одну продажу облачного сервиса Microsoft, СМБ заказчику за прошедший год и должен быть указан в качестве POR (Partner of records) по данной продаже. В случае отсутствия продажи облачных продуктов партнер не допускается к программе до тех пор, пока не реализует хотя бы одну продажу облачных продуктов для работы в частном или публичном облаке. Список продуктов: вся линейка продуктов семейств Office365, Windows Azure, Windows Intune, CRM Online, System center servers, а также Exchange online, Lync online, Sharepoint online, Project online, Visio online, Power BI.

Программы лицензирования, участвующие в программе:

В программе участвуют сделки, закупка по которым производится по одной из перечисленных программ корпоративного лицензирования: Open License, Open Value, Open Value Subscription.

Сделки, на которые предоставляется скидка

Регистрируемая сделка должна удовлетворять всем нижеперечисленным условиям для участия в программе:

1. Только новые соглашения, возобновления действующих соглашений, срок действия которых истекает, и дозакупки в рамках действующих соглашения могут участвовать в программе. Программа не распространяется на заказы на ежегодные платежи по действующим соглашениям.
2. В заявке, подаваемой от партнера на рассмотрение в Microsoft, должно быть правильно указано название юридического лица заказчика, на которое планируется размещение заказа. В случае использования данной программы на другое юридическое лицо партнер может быть исключен из данной программы.
3. Сделка должна быть новой, т.е. информация о ней не должна содержаться во внутренней CRM системе Microsoft.
4. Данная потенциальная сделка, должна быть предварительно проработана между партнером и заказчиком. Партнер должен быть готов предоставить подтверждения по данной сделке.
5. С 1-го апреля 2015 года в спецификации, которую подает партнер на рассмотрение в Microsoft, должно содержаться минимум две позиции любого продукта, входящего в категорию Cloud (публичные облачные сервисы), и специальные условия на данные облачные продукты не распространяются, т.к. они участвуют в других ребейтных программах. Список продуктов можно найти в разделе партнерских требований выше. Данное требование относится только к категории коммерческих заказчиков.
6. Сделка должна быть зарегистрирована партнером Microsoft, имеющим право участвовать в программе, и получение скидки должно быть одобрено Microsoft (см. подробно раздел Порядок регистрации и одобрения скидки).
7. Партнер должен первый зарегистрировать сделку. Только партнер, первый зарегистрировавший новую сделку, получит одобрение на предоставление скидки клиенту.
8. Минимальный размер сделки должен составлять 180 000 рублей в рекомендованных розничных ценах Microsoft.

9. Клиент, приобретающий продукты Microsoft, должен относиться к категории коммерческих и государственных заказчиков сегмента малого и среднего бизнеса за исключением образовательных учреждений, либо к категории государственных заказчиков сегмента Corporate Accounts, за исключением образовательных учреждений. Сегментация клиента определяется Microsoft по информации в CRM системе Microsoft после регистрации партнером будущей сделки. Сделки по всем остальным клиентам могут участвовать в данной программе.
10. Адрес клиента, приобретающего продукты Microsoft, должен находиться на территории, на которую распространяется действие программы.
11. Партнер должен подать заявку до момента объявления публичного тендера на продукты **Майкрософт** заказчиком. В случае подачи трех заявок от одного партнера на спецификации, по которым уже объявлен тендер, Microsoft вправе отклонить данного партнера от участия в программе.
12. Закупка должна производиться по одной из программ корпоративного лицензирования, участвующих в программе.
13. Спецификация сделки должна быть окончательной. Изменения в спецификации после подачи заявки не принимаются.
14. Скидка не распространяется на позиции Get Genuine Windows Agreement (GGWA) и все облачные продукты, описанные выше.
15. В программе участвуют только те сделки, по которым партнер провел ряд действий, способствующих генерации и продвижению данной сделки. Список действий перечислен ниже.

Порядок регистрации сделки и одобрения скидки

Партнер, имеющий право участвовать в программе, регистрирует сделку в Microsoft путем заполнения специальной формы и отсылки ее на адрес opendisc@microsoft.com.

Форма для регистрации содержит следующую информацию:

- Информация о партнере: Название, MPN ID, действующие MPN компетенции партнера, Контактное лицо для связи, адрес электронной почты, телефон для связи.
- Информация о дистрибьюторе (через которого партнер будет производить закупку): Название компании.
- Информация о клиенте: Название, ИНН, Адрес, Контактное лицо для связи, адрес электронной почты, телефон для связи (этому контакту будет выслана информация о предоставленной скидке в случае ее одобрения).
- Информация о сделке: Название продукта, SKU, кол-во лицензий, стоимость в рекомендованных ценах без скидки.
- Дополнительная информация: планируемая дата закупки.

Microsoft проверяет поступившие от партнеров заявки на регистрацию сделок на соответствие условиям программы в течении 10 рабочих дней после ее получения.

Microsoft предоставляет скидку в рамках данной программы в случае, если регистрируемая сделка является новой (т.е. не зарегистрирована в CRM системе Microsoft), удовлетворяет всем условиям программы и ранее другой партнер не получал одобрение на скидку по данной сделке в рамках данной программы.

Срок действия скидки

Срок действия скидки до 30 июня 2015 года. Таким образом, размещение заказа на приобретение продуктов Microsoft должно быть произведено одним из авторизованных дистрибуторов Microsoft в течение указанного срока после одобрения скидки. В случае, если заказ не размещен в течение указанного срока после одобрения скидки, скидка на данную сделку перестает действовать, а повторная регистрация этой сделки любым партнером одобрена не будет.

Действия партнера по активным продажам

Microsoft ожидает, что партнер перед регистрацией сделки провел ряд действий по формированию спроса со стороны клиента на продукты Microsoft, а также по активному продвижению продуктов и технологий Microsoft.

Данные активности включают в себя (но не исчерпываются) нижеследующее:

- Рассылка клиенту материалов с информацией о продуктах и решениях на платформе Microsoft.
- Приглашение клиента на мероприятия по продуктам Microsoft.
- Контакты с клиентом по телефону, а также очные встречи для выяснения потребностей клиента и предложения решений на платформе Microsoft.
- Размещение на web-сайте партнера информации о продуктах и технологиях Microsoft.
- Демонстрация продуктов Microsoft.
- Проведение пилотного проекта у клиента.
- Разработка технологического решения для клиента, включая спецификацию на поставку продуктов Microsoft.

Microsoft оставляет за собой право запросить у партнера подтверждение проведенных партнером действий, направленных на активные продажи продуктов Microsoft. В случае, если партнером не будет предоставлена данная информация или будет предоставлена не в полном виде, Microsoft в праве отказать партнеру по данной сделке.

Ограничение количества зарегистрированных сделок

Партнер, участвующий в программе, может одновременно иметь не более 20 зарегистрированных в программе сделок, продажа по которым еще не состоялась. После того как партнер зарегистрировал 20 сделок, ему надо сначала закрыть одну из сделок, чтобы зарегистрировать новую сделку. Закрытие сделки производится в 2-х случаях:

- партнер совершил продажу по зарегистрированной сделке;
- Истек срок действия скидки;

Дополнительные условия

Скидка, предоставленная по данной программе, не может быть суммирована с другими специальными ценовыми предложениями Microsoft.

Скидка предоставляется на спецификацию продуктов, указанную партнером при регистрации сделки.

Microsoft оставляет за собой право отклонить заявки на участие в программе от партнера, который совершил продажу менее чем 50% клиентам, по которым он зарегистрировал сделки.

В случае одобрения заявки Microsoft проинформирует контактное лицо в клиенте, о том, что партнеру, предоставлена скидка.

Также информация о данной программе расположена на сайте Microsoft <http://www.microsoft.com/ru-ru/business/open-discovery/>.

Закупка продуктов Microsoft по сделке, одобренной Microsoft для участия в программе, должна быть произведена партнером через авторизованного дистрибьютора Microsoft, указанного партнером в заявке.

Microsoft оставляет за собой право изменить условия программы, а также прекратить ее действие в любое время.

Приложения

- форма для регистрации сделки;

- уведомления клиенту;
- уведомление реселлеру (одобрение и отказ);
- уведомление дистрибьютору.

Информация предоставляется после консультаций с компанией Microsoft Ireland Operations Limited, аффилированным лицом корпорации Microsoft, имеющим полномочия предоставлять лицензии на использование продуктов Microsoft в рамках программ корпоративного лицензирования на территории Российской Федерации. ООО «Майкрософт Рус» не осуществляет продажу и/или ценообразование лицензий на территории Российской Федерации.