

## Партнерская программа Lenovo SMB System Integrators 2 календарный квартал 2015 года

1 финансовый квартал 2015 года (Lenovo Q1FY15)

Период программы: **01.04.2015 – 30.06.2015**

Данная программа описывает преимущества и условия сотрудничества для авторизованных партнёров Lenovo на территории Российской Федерации

**Примечание:** Условия программы не распространяются на федеральные сети бытовой техники и электроники.

Добро пожаловать в мир Lenovo!

Партнерская программа создана для обеспечения вашего успешного и прибыльного бизнеса с компанией Lenovo.

Совместный рост с партнерами, доверие и прибыльность – это стратегия и философия компании Lenovo.

Для обеспечения взаимовыгодного сотрудничества, мы ожидаем, что все наши партнеры будут придерживаться рекомендованной ценовой политики, маркетинговой стратегии и будут активно участвовать в продвижении марки Lenovo.

## I. Правила программы:

1. К зачету принимаются закупки у официальных дистрибьюторов и оптовых партнеров
2. Устройства, участвующие в партнерской программе:
  - a. ноутбуки Lenovo ThinkPad Classic;
  - b. ноутбуки Lenovo ThinkPad E;
  - c. ноутбуки Lenovo серий B, M, E;
  - d. планшеты ThinkPad Tablet;
  - e. Настольные ПК ThinkCentre серий E (EDGE) и M;
  - f. Настольные ПК серии E;
  - g. Моноблоки ThinkCentre серий E и M;
  - h. Моноблоки серии S;
  - i. Тонкие клиенты серии M;
  - j. Мониторы ThinkVision, E, LS, L, LT, T;
3. Для учета выполнения таргета дистрибьюторами предоставляются еженедельные отчеты о закупках авторизованных партнеров.
4. Рибейты начисляются ежеквартально, путем выставления кредит-ноты (отдельная кредит нота по каждой группе товара) на баланс дистрибутора. Кредит-нота выпускается в квартале, следующим за отчетным.
5. В случае расхождения данных по закупкам между отчетами дистрибьюторов и данными партнера, партнер предоставляет данные по своим закупкам в официальном канале в формате таблицы Excel, содержащей:

Дистрибьютор	Part№	Количество	Дата закупки

6. В расчете рибейта учитываются только данные, поданные дистрибьюторами.
7. На сайте партнера должна присутствовать информация о продукции Lenovo SMB

## II. Партнерские статусы Lenovo

В зависимости от объема закупок Партнерам присваивается один из статусов: **Authorized**, **Premium** или **Gold**.

Сводная таблица требований и преимуществ для партнеров Lenovo

Условия	Статус партнеров Lenovo Системный интегратор		
	Authorized	Premium	Gold
<b>Условия расчёта рибейта</b>			
Минимальный объем в штуках	50 - 100 шт.	101-200 шт.	> 201 шт.
<b>Рибейтная схема</b>			
Ноутбуки ThinkPad Classic T, X, Yoga, W, Helix Планшеты ThinkPad Tablet 8" и 10,1"	2%	3%	6%
Ноутбуки E серии, ThinkPad E и L серий Настольные ПК ThinkCentre серий E (EDGE) и M Моноблоки ThinkCentre серий E и M; Тонкие клиенты серии M; Настольные ПК серии E; Моноблоки серии S;	1%	2%	4%
<b>Преимущества</b>			
Предложения по спецмоделям			•
Поддержка проектов и тендеров			•
Партнерский сертификат		•	•
Информация в разделе «Где купить» на сайте Lenovo		•	•

## Пояснения к таблице «Партнерские статусы Lenovo»

1. Статусные группы устанавливаются совместно с курирующими менеджерами Lenovo и действительны только при условии их письменного подтверждения со стороны Lenovo.
2. Для партнеров Lenovo предусмотрена поддержка в тендерах и проектах посредством авторизации и предоставлении специальных цен (в рамках программы BFS); партнеру необходимо заполнить специальную форму BFS (Bid From Stock) и прислать ее в Lenovo и дистрибьютору (форму предоставляет дистрибьютор).
3. За модели, которые отгружались в рамках программы поддержки тендеров BFS, начисление рибейтов не производится.
4. Специальные модели Lenovo и специальные предложения по продукции Lenovo не включаются в подсчет рибейтов (продукты, которые не входят в регулярный TopSellers (сделки, отгружаемые через Relationship департамент)).
5. В случае не выполнения объема закупок для согласованной группы Lenovo оставляет за собой право уменьшить размер рибейта.

### III. Как стать партнером Lenovo?

Вопрос о получении статуса партнера рассматривается на ежеквартальной основе. Статус присваивается на текущий календарный год, но может быть пересмотрен по итогам квартала. Новым партнерам, которые подали заявку на авторизацию их как официальных партнеров Lenovo, назначается испытательный срок в течение одного квартала, при этом рибейты за этот период не начисляются и TMF не предоставляется.

Lenovo оставляет за собой право изменить правила программы с предварительным уведомлением.

Для того, чтобы стать авторизованным партнером компании Lenovo необходимо:

- Заполнить электронную бланк-заявку\* и отправить ее по электронной почте Камиле Бакировой, kbakirova@lenovo.com
- Получить подтверждение об авторизации с присвоенным статусом и идентификационным номером

\* Получить бланк-заявку можно у официальных дистрибуторов или менеджеров компании Lenovo.

## Контактная информация

Если у Вас возникли вопросы по партнерской программе или продукции Lenovo SMB – свяжитесь с менеджером Lenovo в вашем регионе.

	Контактное лицо	Телефон	E-mail
SMB VAR Manager	<a href="#">Андрей Бабин</a>	+7 (909) 675-1867	<a href="mailto:ababin@lenovo.com">ababin@lenovo.com</a>
SMB Retail Manager	<a href="#">Денис Беляев</a>	+7 (903) 363-3234	<a href="mailto:dbelyaev@lenovo.com">dbelyaev@lenovo.com</a>
SMB Key account manager	<a href="#">Екатерина Албегова</a>	+7 (903) 363-3184	<a href="mailto:ealbegova@lenovo.com">ealbegova@lenovo.com</a>

Региональные представители Lenovo по продукции SMB и System X, Storage			
Южный ФО, Северо Кавказский ФО	<a href="#">Сергей Вадовский</a>	+7 (965) 446-5363	<a href="mailto:svadovsky@lenovo.com">svadovsky@lenovo.com</a>
Уральский ФО	<a href="#">Максим Дидик</a>	+7 (912) 664-0224	<a href="mailto:mdidik@lenovo.com">mdidik@lenovo.com</a>
Сибирский ФО	<a href="#">Евгений Миков</a>	+7 (961) 229-6540	<a href="mailto:emikov@lenovo.com">emikov@lenovo.com</a>
Дальневосточный ФО	<a href="#">Дмитрий Тимохин</a>	+7 (962) 150-4505	<a href="mailto:dtimokhin@lenovo.com">dtimokhin@lenovo.com</a>
Северо-Западный ФО	<a href="#">Ольга Губина</a>	+7 (911) 923-0917	<a href="mailto:ogubina@lenovo.com">ogubina@lenovo.com</a>
Приволжский ФО, Центральный ФО	<a href="#">Александр Чапыркин</a>	+7 (987) 297-3523	<a href="mailto:achapyrkin@lenovo.com">achapyrkin@lenovo.com</a>

Дистрибьютор	Контактное лицо	Телефон	e-mail	Ноутбуки Lenovo SMB	AIO, TDT, MON Lenovo SMB
<a href="#">Merlion</a>	<a href="#">Агеев Кирилл</a>	+7 (495) 981-8484	<a href="mailto:ageev@merlion.ru">ageev@merlion.ru</a>	●	
	<a href="#">Хацкелевич Михаил</a>		<a href="mailto:khatskelevich.m@merlion.ru">khatskelevich.m@merlion.ru</a>	●	●
	<a href="#">Слепнёв Евгений</a>		<a href="mailto:slepnev.e@merlion.ru">slepnev.e@merlion.ru</a>		●