

Партнёрская программа 2016



Направление
«Качественное электропитание»

EATON

Powering Business Worldwide

Обращение генерального директора компании Eaton в России и Казахстане.....	3
Eaton в мире	4
Описание партнёрских статусов	6
Базовый статус – Registered Partner.....	6
Реселлерские статусы	7
Проектные статусы	8
Особенности и преимущества партнёрских статусов	9
Размер компенсаций маркетинговых активностей партнёра	11
Регистрация проектов	13
Учебно-демонстрационный центр.....	14
Партнёрский раздел сайта	15



Уважаемые партнёры!



Фантаева Татьяна Борисовна
Генеральный директор компании Eaton
в России и Казахстане

Я очень рада объявить о запуске новой партнёрской программы Eaton. Эта программа поможет в дальнейшем развитии и укреплении наших отношений с вами. Доверительное и взаимовыгодное партнёрство – ключ к успеху и стабильности бизнеса.

В нынешние непростые времена роль партнёрства стала ещё важнее. Сейчас, как никогда требуется взаимная поддержка партнёров, совместное планирование будущего, движение к намеченным целям сообща. Мы очень

рассчитываем, что в новой партнёрской программе Eaton вы оцените наше стремление вывести наши отношения на новые высоты, а наш совместный бизнес на новый уровень. Не только количественный, но и качественный.

Поддерживать отношения с партнёрами на исключительном уровне – одна из ключевых задач нашей компании, и мы постоянно совершенствуем наши инструменты по работе с вами, прислушиваясь к вашим замечаниям и предложениям, перенимая опыт взаимодействия с партнёрами Eaton в других бизнес-направлениях.

Я очень надеюсь, что новая партнёрская программа Eaton будет отвечать вашим ожиданиям и поможет сделать существующий бизнес более прибыльным и предсказуемым, откроет новые горизонты сотрудничества с Eaton на долгие годы вперёд.

Компания Eaton предоставляет решения для эффективного управления электрической, гидравлической и механической энергией.

Компания Eaton является мировым технологическим лидером в области распределения электроэнергии и защиты электросетей, обеспечения резервного электропитания, автоматизации и контроля, осветительного оборудования и безопасности, конструктивных решений и коммутационных устройств, решений для неблагоприятных и опасных условий эксплуатации, а также инженеринговых услуг. Eaton обладает широкими возможностями по всему миру для решения наиболее критичных задач, связанных с управлением электроэнергией. Более подробную информацию можно получить на сайте www.eaton.ru.

В области обеспечения надёжного и качественного электропитания Eaton предлагает комплексные решения, включая источники бесперебойного питания (ИБП), сетевые фильтры, решения для управления воздушными потоками, модули распределения питания (PDU), оборудование дистанционного мониторинга, стоечные шкафы, а также дополнительные услуги и программное обеспечение.



Глобальная партнёрская программа направления «Качественное электропитание» Eaton PowerAdvantage

Глобальная партнёрская программа Eaton PowerAdvantage разработана для помощи партнёрам в развитии бизнеса Eaton по направлению «Качественное электропитание».

Цель программы — активно содействовать партнёрам в продвижении ИБП и других решений Eaton в данном направлении. Став авторизованным партнёром Eaton в рамках программы PowerAdvantage, партнёр получает доступ к широкому выбору инструментов, помогающих развивать успешные продажи систем бесперебойного электропитания.

Наш подход подразумевает всестороннюю поддержку и помощь партнёру для поддержания успешных продаж решений Eaton. Касается ли дело авторизационных писем для участия в тендерах, организации мероприятий для клиентов, консультаций по маркетинговому планированию или технической поддержки — партнёр всегда может обратиться к представителям Eaton и быть уверенным в том, что его вопрос не останется без ответа.

Программа Eaton PowerAdvantage действует только для партнёров на территории РФ.



Базовый статус – Registered Partner

Для тех компаний, которые только начинают работать с нашей продукцией, компания Eaton предлагает зарегистрироваться в партнёрской программе PowerAdvantage. Для того, чтобы получить статус Registered Partner, необходимо заполнить и отправить форму регистрации на сайте www.eaton.ru/ups в разделе «Партнёрская программа».

После получения анкеты представитель Eaton связывается с партнёром и проводит собеседование, по результатам которого компания может получить базовый статус Registered Partner и стать полноправным участником программы Eaton PowerAdvantage. Подтверждением наличия партнёрского статуса является получение партнёрского сертификата и веб-баннера.

Для партнёров, работающих с нашей продукцией, предусмотрены четыре партнёрских статуса, которые присваиваются в зависимости от типа оборудования, объёма закупок, а также наличия сертифицированных специалистов.

Реселлерские статусы присваиваются на основании закупок однофазного и среднего трёхфазного оборудования. Проектные статусы присваиваются на основании закупок крупного трёхфазного оборудования.



Описание партнёрских статусов

Реселлерские статусы

Для компаний, которые специализируются на поставках однофазного оборудования, предусмотрены партнёрские статусы First League Partner и Premier League Partner. Партнёры, обладающие этими статусами, знают продуктовую линейку и умеют самостоятельно формировать предложения, соответствующие запросам заказчиков.

First League Partner

Данный статус предполагает закупку оборудования Eaton на сумму 30 000 – 79 999 долларов США в год.

Premier League Partner

Данный статус предполагает закупку оборудования Eaton на сумму более 80 000 долларов США в год.

Учитываются отгрузки оборудования направления «Качественное электропитание» у официальных дистрибьюторов в ценах дистрибьюторов и продажи расширенной гарантии. Отгрузки ЗИП и оборудования постоянного тока не учитываются. Партнёры, обладающие статусами First League Partner и Premier League Partner, получают маркетинговый фонд и рибейты, а также информационную поддержку и другие преимущества.

Таблица 1. Реселлерские статусы

Статус	Объём закупок для получения статуса, долларов США/год	Маркетинговый фонд (ежегодно)	Рибейт за сохранение объёма (ежеквартально)	Рибейт за рост не менее 20% (ежеквартально)
First League Partner	30 000 - 79 999	1%	нет	2%
Premier League Partner	80 000 - 200 000	1%	1%	2%
	более 200 000	1%	1%	3%

Пересмотр статусов производится ежегодно по итогам предыдущего календарного года. Статус может быть повышен досрочно в течение года при достижении соответствующих объёмов отгрузок при обращении партнёра.

При этом изменение статуса производится со следующего квартала.

Описание партнёрских статусов

Проектные статусы

Партнёры статуса Power Partner и Power Master специализируются на поставках трёхфазных моделей ИБП.

Power Partner

Данный статус предполагает закупку трёхфазного оборудования Eaton на сумму не менее 100 000 долларов США в год.

Пусконаладочные работы и исполнение сервисных контрактов должны выполняться сервисным подразделением российского офиса Eaton, сертифицированными дистрибьюторами или авторизованными сервисными партнёрами.

Power Master

Данный статус предполагает закупку трёхфазного оборудования Eaton на сумму более 200 000 долларов США в год. Партнёры, обладающие этим статусом, являются Авторизованными Сервисными Партнёрами (ASP) по всем трёхфазным моделям ИБП, что дает им право самостоятельно производить пусконаладочные работы и исполнять сервисные контракты.

Отгрузки ЗИП и оборудования постоянного тока не учитываются. Также не учитываются отгрузки в проекты, по которым были предоставлены дополнительные скидки.

Партнёры, обладающие статусами Power Partner и Power Master, получают маркетинговый фонд, информационную поддержку и другие преимущества.

Таблица 2. Проектные статусы

Статус	Условия для получения статуса	Маркетинговый фонд (ежегодно)
Power Partner	Закупки на сумму более 100 000 долларов США/год	1% при закупках от 100 000 долларов США/год
Power Master	Закупки на сумму более 200 000 долларов США/год; ASP по всем трёхфазным моделям	2% при закупках от 200 000 долларов США/год

Пересмотр статусов производится ежегодно по итогам предыдущего календарного года.

Статус может быть повышен досрочно в течение года при достижении

соответствующих объёмов отгрузок при обращении партнёра. При этом изменение статуса производится со следующего квартала.

Описание партнёрских статусов

Таблица 3. Особенности и преимущества партнёрских статусов

Статус	Registered Partner	First League Partner	Premier League partner	Power Partner	Power Master
Закупки для получения статуса, доллары США /год	-	30 000	80 000	100 000	200 000
Наличие договора АСП для получения статуса	-	-	-	-	+
Рибейты	-	+	+	-	-
Маркетинговый фонд	-	+	+	+	+
Техническая и маркетинговая поддержка со стороны Eaton	+	+	+	+	+
Специальный проектный прайс-лист	-	-	-	-	+
Сертификат и партнёрский баннер	+	+	+	+	+
Размещение информации на сайте Eaton	-	+	+	+	+
Персональный менеджер Eaton	-	-	+	-	+
Дополнительные преимущества по программе регистрации	-	+	+	-	+

Условия получения маркетинговых фондов

Перед проведением любой маркетинговой активности, направленной на продвижение продукции Eaton или партнёра как поставщика продукции Eaton, необходимо согласовать планируемую активность и получить письменное подтверждение от российского представительства Eaton.

Заявки на проведение маркетинговых активностей и отчётные документы принимаются до 30 ноября.

Что необходимо сделать для использования маркетингового фонда:

- 1.** Уточнение размера вашего маркетингового фонда (МФ) в московском офисе Eaton. Для уточнения суммы МФ необходимо написать в российское представительство Eaton.
- 2.** Согласование планируемой маркетинговой активности с российским представительством Eaton и получение письменного подтверждения.

В письме о намерении провести маркетинговую активность необходимо дать краткое описание активности:

- планируемое мероприятие;
- сроки проведения;
- предварительная стоимость;
- дополнительная поддержка от Eaton; которая вам потребуется;
- ожидаемый эффект от мероприятия.

В ответе от российского представительства Eaton вы получите:

- подтверждение, что данная маркетинговая активность в дальнейшем будет возмещена в счёт вашего МФ;
- указания по соблюдению корпоративных стандартов Eaton в отношении данной конкретной маркетинговой активности;
- наименование материалов Eaton, которые могут быть предоставлены партнёру.

3. Проведение мероприятия: партнёр проводит мероприятие согласно предварительно подтверждённому плану и за свой счёт.

4. Отчёт о проведённом мероприятии направляется в российское представительство Eaton в предварительно согласованном виде.

Для отчёта принимаются только следующие документы:

- копии актов;
- копии накладных;
- фото с мероприятий;
- расписание мероприятий (с таймингом);
- копии договоров с подрядными организациями;
- принтскрины рекламы.

5. После проверки полученных документов партнёру производится компенсация. Сумма компенсации не может превышать МФ партнёра.

Условия получения маркетинговых фондов

Таблица 4. Размер компенсаций маркетинговых активностей партнёров

Активности	Размер компенсации в счет МФ Партнёра	Комментарии
Интернет реклама	до 50%	при согласовании поисковых запросов (слов)
Семинары	до 50%	при моновендорном участии, обязательно участие сотрудника Eaton
Участие в выставках	до 50%	при моновендорном участии, обязательно участие сотрудника Eaton
Сувенирная продукция	до 30%	с логотипом партнёра и Eaton
Поездки на производство Eaton	до 100%	обязательно участие сотрудника Eaton
Реклама в печатных изданиях	до 50%	при моновендорном участии
Производство печатной продукции	до 30%	
Проведение стимулирующих акций	до 100%	согласование активностей не менее чем за 3 месяца

Успешные продажи подразумевают знание партнёрами нашей продукции, технологии продаж и преимуществ решений Eaton. Для получения и поддержания соответствующих знаний компания Eaton предлагает тренинги для менеджеров по продажам и технических специалистов.

Программа тренингов составляется нашими экспертами с учетом индивидуальных потребностей каждого партнёра. Тренинги могут проводиться как в московском офисе Eaton, так и в офисе партнёрской компании. Некоторые тренинги могут быть

организованы удалённо в формате вебинаров.

Программа проведения тренингов и семинаров по продукции Eaton «Качественное электропитание» находится на сайте Eaton по адресу: www.eaton.ru/upstrainings

Также, для всех авторизованных партнёров (кроме Registered Partner), организованы электронные учебные курсы с обязательной сдачей итоговых экзаменов, в ходе которых требуется ответить на ряд вопросов по теме курса.

Таблица 5. Учебные курсы Eaton

Presale по 1-фазному оборудованию (Код: C_EAPR1P)	Presale по 3-фазному оборудованию (Код: C_EAPR3P)
Цель: дать технические знания, необходимые и достаточные для создания комплексных технических предложений на 1ф ИБП Eaton (аксессуары/стойки/устройства распределения ePDU/ПО).	Цель: дать технические знания, необходимые и достаточные для создания комплексных технических предложений на 3ф ИБП Eaton (аксессуары/ПО).
(T_EAPR1F) – Экзамен	(T_EAPR3F) – Экзамен
Sale по 1-фазному оборудованию (Код: C_EASL1P)	Sale по 3-фазному оборудованию (Код: C_EASL3P)
Цель: дать обучившимся знания, необходимые и достаточные для понимания, в каких ситуациях предлагать оборудование Eaton и как создать корректный запрос (к дистрибьюторам/в представительство) для комплексных коммерческих предложений на 1ф ИБП Eaton (аксессуары/стойки/устройства распределения ePDU/ПО), а также инструменты продаж решений Eaton конечному заказчику.	Цель: дать обучившимся знания, необходимые и достаточные для понимания, в каких ситуациях предлагать оборудование Eaton и как создать корректный запрос (к дистрибьюторам/в представительство) для комплексных коммерческих предложений на 3ф ИБП Eaton (аксессуары/ устройства распределения ePDU/ ПО), а также инструменты продаж решений Eaton конечному заказчику.
(T_EASL1F) – Экзамен	(T_EASL3F) – Экзамен

Экзамены (в формате компьютерного теста) можно сдать как в очной (в городах, где есть представительства Eaton), так и в заочной форме (на специальном учебном портале Eaton в интернете).

Все специалисты, успешно сдавшие экзамен, получают соответствующий сертификат.

Таблица 6. Требования по наличию сертифицированных специалистов для авторизованных партнёров различных статусов

Статус / Требование по наличию специалистов, сдавших экзамен	Presale специалист по оборудованию Eaton	Продавец оборудования Eaton	ASP
First League Partner	1 (T_EAPR1F)	1 (T_EASL1F)	-
Premier League partner	2 (T_EAPR1F)	2 (T_EASL1F)	-
Power Partner	1 (T_EAPR3F)	1 (T_EASL3F)	-
Power Master	1 (T_EAPR3F)	1 (T_EASL3F)	Да

Регистрация проектов

Партнёрская программа дает партнёрам право на получение проектных скидок при регистрации проекта по утверждённой российским представительством Eaton процедуре. Скидка предоставляется дистрибьютору и транслируется партнёру, реализующему проект.

Подробная информация о порядке и условиях содержится в отдельном документе «Правила регистрации». Для получения дополнительной информации о программе регистрации проектов Eaton можно связаться с представителями отдела продаж Eaton подразделения «Качественное электропитание».

Учебно-демонстрационный центр

Учебно-демонстрационный центр (УДЦ) компании Eaton в Москве дает уникальную возможность непосредственно познакомиться с технологиями и решениями Eaton для эффективного, надёжного и безопасного управления энергией в различных сферах бизнеса. Центр может принимать группы до 70 человек.

По направлению «Качественное электропитание» в УДЦ представлены трёхфазные ИБП Eaton, поставляемые на российский рынок. Кроме того, в УДЦ можно ознакомиться с наиболее

популярными однофазными ИБП, устройствами распределения электропитания (ePDU), стойками, шкафами и другими решениями компании Eaton.

Для партнёров Eaton на базе УДЦ проводятся регулярные тренинги и семинары по продукции. Авторизованные партнёры могут использовать ресурсы УДЦ для демонстрации техники Eaton своим заказчикам.



Партнёрский раздел сайта

На партнёрском ресурсе направления «Качественное электропитание» – Power Quality Salesweb – вы можете ознакомиться с дополнительной технической информацией, маркетинговыми материалами и инструментами продаж, узнать последние новости и информацию о предстоящих мероприятиях.

Для того, чтобы получить доступ на Salesweb, необходимо пройти регистрацию на сайте:

1. Зайдите по ссылке www.eaton.ru/ups и выберите страну из списка.
2. Нажмите «Sign In» в верхней части домашней страницы.
3. Нажмите на ссылку «New users register or search for your details».
4. Следуйте инструкциям и заполните форму латинскими буквами.
5. Выберите из списка «I am an...» вариант «EMEA IT Reseller».
6. Выберите из списка представителя Eaton в России.
7. Выберите ресурс Power Quality Salesweb и Image Library для получения доступа.
8. Подтвердите свой запрос. Он будет направлен к представителю Eaton для обработки.
9. Вы получите подтверждение доступа по электронной почте в течение нескольких дней.
10. После того, как вы получите доступ на ресурс, вы сможете заходить на него по ссылке <http://pqsalesweb.eaton.com>, либо со страницы www.eaton.ru/ups



Сервисное партнёрство

Качественное сервисное обслуживание – фактор, который может выделить продукцию среди конкурентов. Поэтому Eaton постоянно работает над развитием сервисной сети и повышением уровня сервисного обслуживания.

На сегодняшний день сервисная сеть Eaton насчитывает более 100 сервисных центров по всей России и постоянно растёт. Мы будем рады видеть вас в числе наших сервисных партнёров.

Для сервисных партнёров предусмотрены два авторизационных статуса, которые присваиваются в зависимости от типа обслуживаемого оборудования.

Таблица 7. Статусы сервисных партнёров

Сервисные партнеры	Оборудование	Комментарии
Авторизованные сервисные партнёры по однофазному оборудованию	ИБП Eaton мощностью до 15 кВА включительно, 1ф и 3ф	Авторизация на всю линейку продукции и все модели ИБП
	ИБП моделей E-series DX до 40 кВА	
	BladeUPS 12-60 кВА	
	Дополнительное оборудование 1ф ИБП (внешний байпас, батарейные модули и пр.)	
	Устройства распределения нагрузки (ePDU) и коммуникационные адаптеры ИБП	
Авторизованные сервисные партнёры по трёхфазному оборудованию	Все 1-фазные и 3-фазные модели ИБП мощностью от 20 кВА и выше (9x55, 9390, 9395, 93PM, 93PS и др.)	Раздельная авторизация по моделям

С каждым Авторизованным Сервисным Партнёром (ASP) Eaton заключает отдельный сервисный договор. В качестве подтверждения статуса

ASP получает Сервисный партнёрский сертификат, и информация о сервисном партнёре размещается на сайте Eaton.

Преимущества сервисного партнёрства Eaton:

- возможность получить дополнительное конкурентное преимущество в тендере на поставку ИБП;
- дополнительный канал прибыли (Eaton бесплатно предоставляет партнёрам ЗИП для гарантийных ремонтов и оплачивает все гарантийные ремонтные и диагностические работы, постгарантийные работы являются собственным бизнесом ASP);
- доступ к закрытым техническим ресурсам Eaton, технической и схемной документации на ИБП;
- получение специального сервисного ПО для работы с ИБП;
- информационная поддержка от Eaton – ваша компания в списке сервисных центров на сайте www.eaton.ru, о вашем статусе мы информируем всех партнёров и клиентов Eaton;
- скидки на приобретение ЗИП для постгарантийных ремонтов 25-30% в зависимости от модели;
- техническая поддержка и консультации специалистов Eaton и завода-изготовителя;
- получение дополнительных скидок на оборудование и маркетингового фонда в рамках программы Power Advantage.

Сервисный тренинг и авторизация производятся на каждую модель ИБП отдельно.

Для авторизации необходимо:

- 1.** Подписать с Eaton Сервисный договор.
- 2.** Обучить не менее 2-х инженеров на интересующую модель 3-фазного ИБП в Учебно-демонстрационном центре Eaton. Обучение проводится на платной основе.
- 3.** Приобрести для этой модели комплект ЗИП со скидкой 50% (такая скидка предоставляется компании только 1 раз при авторизации в качестве «стартовой» поддержки сервисного бизнеса).

Для получения первой авторизации необходимо заключение сервисного договора. Авторизация на последующие модели оформляется дополнительным соглашением.

Дополнительные преимущества сервисного партнёрства по трёхфазному оборудованию:

- возможность прохождения инженерами специального сервисного обучения в Учебно-демонстрационном центре компании Eaton (от 3 до 5 дней на модель);

Сервисные тренинги

Высокий уровень гарантийного и постгарантийного сервисного обслуживания подразумевают глубокое знание инженерами нашей продукции и постоянное поддержание этого уровня знаний в своей практической работе. Для этого компания Eaton предлагает сервисные тренинги для технических специалистов нашим авторизованным сервисным партнёрам. Тренинги могут проводиться как в московском Учебно-демонстрационном центре Eaton на нашем демооборудовании, так и на территории партнёрской компании.

Для получения детальной информации о сервисном партнёрстве, условиях, требованиях, типовых сервисных контрактах и пр. обращайтесь в отдел Сервиса Eaton.



Уважаемые Партнёры!

Благодарим вас за то, что вы присоединились к партнёрской программе Eaton PowerAdvantage и желаем стремительных успехов в нашем бизнесе!

Контакты

Рубаненко Максим

Руководитель канальных продаж,
Направление «Качественное электропитание»
MaximRubanenko@Eaton.com

Румянцев Александр

Менеджер по маркетингу
AlexanderRumyantsev@Eaton.com

Бессребренников Алексей

Менеджер по работе с партнёрами,
Направление «Качественное электропитание»
alexbes@eaton.com

Дулькин Александр

Менеджер по работе с партнёрами
Направления «Качественное электропитание»
AlexanderDulkin@Eaton.com

Демидов Владимир

Менеджер по продажам,
Направление «Качественное электропитание»
VladimirDemidov@Eaton.com

Крюков Станислав

Главный инженер,
Направление «Качественное электропитание»
StanislavKryukov@Eaton.com

Сыроватский Сергей

Менеджер по работе с партнёрами,
Направление «Качественное электропитание»
SergeySyrovatskiy@Eaton.com

Матросова Марина

Менеджер по работе с партнёрами,
MarinaMatrosova@Eaton.com

Мырзин Александр

Руководитель направления
«Качественное электропитание» по региону Северо-Запад
AlexanderMyrsin@Eaton.com

**107076, Москва,
ул. Электrozаводская, 33 стр. 4**

Тел. +7 (495) 981-37-70

Факс: +7 (495) 981-37-71

E-mail: UPSRUSSIASALES@Eaton.com

Время работы: с 9:00 до 18:00