

Lenovo PC HK Limited

23/F, Lincoln House, Taikoo Place,

979 King's Road, Quarry Bay, Hong Kong.

www.lenovo.com tel: (852) 2590 0228 fax: (852) 2516 5384.



Партнерская программа Lenovo SMB и CONSUMER по TDT и AIO на 3 финансовый (4 календарный) квартал 2016 года

Период программы: **01.10.2016 – 31.12.2016**

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, а также на розничные продукты, размещенные по специальным условиям

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 только у официальных дистрибьюторов.
2. Устройства (TopSeller) участвующие в партнерской программе:
 - a. Моноблоки Lenovo S20-00; S40-40; S50-30; E63z; E73z; S200z;S400z;S500z;5xx; IdeaCentre (A,B,C,N, Flex, Horizon, Horizon 2, Yoga); AIO 3xx; 5xxs; 7xx, 9xx; x9xx;
 - b. Моноблоки Think M73z; M83z; M93z; M700z; M800z; M900z; X1;
 - c. Дестопы E50-00; E73; Sxx0; H,X,Q,Y, 2x0,3xx,7xx; Stick 300;
 - d. Дестопы серии Think M73; M83; M93; M700; M800; M900;
 - e. Мини ПК Think Tiny M53; M73e; M83; M600; M700; M900;
 - f. Мини ПК Q190; 200
 - g. Тонкие клиенты Think Mxx; Mxx
3. Для учета выполнения таргета дистрибьюторами предоставляются еженедельные отчеты о закупках авторизованных партнеров, для получения ребейта партнер должен иметь Lenovo ID (полученное на сайте <http://www.lenovopartner.com/>)
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 следующая подробная информация о продукции и статусе партнёрства с Lenovo:
 - Указан партнёрский статус Lenovo
 - При предоставлении продукции Lenovo описание должно соответствовать спецификации указанной на официальном портале Lenovo <http://psref.lenovo.com/>



- Указан корректный срок гарантии на продукцию
- Должно быть описание возможности расширения гарантии на продукцию Lenovo
- Должна содержаться ссылка на официальные сервисы Lenovo

II. Рибейтные таргеты на продукцию Lenovo

В начале квартала партнёр выбирает себе рибейтную программу из сетки ниже: **партнёр выбирает себе таргет(категорию).**

Сводная таблица требований и преимуществ для партнеров Lenovo

Условия	Таргет для авторизованных партнеров Lenovo		
	Start	Premium	Gold
Условия расчёта рибейта			
Минимальный объем в штуках Москва, СПб	50 шт.	100 шт.	200 шт.
Минимальный объем в штуках Регион	30 шт.	50 шт.	100 шт.
Рибейтная схема			
Рибейт за шт (Исключая Think M;700;Y700)	6\$	7\$	8\$
Рибейт за шт по продукции Think M серии	7\$	8\$	10\$
Рибейт за шт по продукции 700 серии	20\$	30\$	40\$
Рибейт за шт по продукции Y7x0; Y9x0 серии	50\$	80\$	100\$
Преимущества			
Поддержка проектов и тендеров	●	●	●
Партнерский сертификат		●	●
Авторизационное письмо	●	●	●
Маркетинг*			●
Информация в разделе «Где купить» на сайте Lenovo		●	●

*Маркетинг выделяется при согласовании персонального таргета.

Пояснения к таблице:

1. Таргетные 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). С момента отдельного информирования, Партнер Lenovo обязан запрашивать спеццены через Lenovo Partner Portal.
3. Ребейты начисляются по моделям представленным в официальном прайс-листе Lenovo (Top Seller) на указанный квартал.
4. Специальные модели Lenovo(Rel) и специальные предложения по продукции Lenovo не включаются в подсчет ребейтов (продукты, которые не входят в регулярный TopSellers и сделки, отгружаемые через Relationship департамент).
5. Специальные цены под заказчика по продукции Lenovo BFS или (Promo; STI) со склада и под заказ, включаются в подсчет таргета, но по ним не начисляется ребейт.
6. В случае не выполнения объема закупок ребейт не выплачивается и маркетинговая активность не компенсируется.



I. Как стать партнером Lenovo?

<http://www.lenovopartner.com/>

Для того, чтобы стать авторизованным партнером компании Lenovo необходимо зарегистрировать компанию и внести дополнительные офисы (если таковые имеются), все Ваши юридические обособленные территориальные и региональные подразделения, на партнерском сайте Леново: и сообщить Вашему партнерскому менеджеру.

- Получить подтверждение об авторизации с присвоенным статусом и идентификационным номером, довести письменно данный номер дистрибуторов, для включения в мониторинг продаж.

I. Контактная информация

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

Региональные представители Lenovo по продукции TDT, AIO и System X, Storage			
Южный ФО, Северо Кавказский; Приволжский ФО	Сергей Вадовский	+7 (964) 982-5405	svadovsky@lenovo.com
Уральский; Сибирский ФО	Евгений Миков	+7 (961) 229-6540	emikov@lenovo.com
Дальневосточный ФО	Дмитрий Тимохин	+7 (965) 150-4505	dtimokhin@lenovo.com
Северо-Западный ФО	Ольга Губина	+7 (911) 923-0917	ogubina@lenovo.com
ЦФО, Moscow	Антон Капустин	+7 (909) 999-7409	akapustin@lenovo.com
ЦФО, Moscow	Сергей Война	+7(965) 446-4832	svoina@lenovo.com
Moscow Gold+ Partner	Андрей Емельянов	+7 (903) 798-8315	aemelianov@lenovo.com

Партнер 1-ого уровня	Контактное лицо	Телефон	e-mail	Десктопы, моноблоки, миниПК и тонкие клиенты
Merlion	Mikhail Khatskelevich Evgeniy Slepnev	+7 (495) 981-8484	khatskelevich.m@merlion.ru slepnev.e@merlion.ru	Дистрибьютор