

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 на 1 календарный (4 финансовый Леново 16-17) квартал 2017 года

Период программы: **01.01.2017 – 31.03.2017**

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 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 и оптовых партнеров (см. список ниже).
2. Устройства (TopSeller) участвующие в партнерской программе:
 - a. Моноблоки Lenovo S; V; Think M; X серий ;
 - b. Десктопы E; S; V; Think M
 - c. Мини ПК ThinkCenter Tiny M
 - d. Тонкие клиенты Think Mxx; Mxx
 - e. Ноутбуки E; V; B; Edge
 - f. Ноутбуки и планшеты Think
 - g. Рабочие станции Think
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	Партнеры Lenovo		
	Start	Premium	GOLD
Необходимые условия для участия в программе			
Минимальное количество единиц РС для Москвы и СанктПетербурга	50 units	100 units	200 units
Minimum volume in Units Regions	30 units	50 units	100 units
Схема начисления ребейтов	Рублей за шт	Рублей за шт	Рублей за шт
Ноутбуки SMB Lenovo Notebook V1xx, V3xx, V5xx; B; E; AIO S200z, S5xxz, Sxxxz, Sxxxxz;			
Классические дестопы и МиниПК S2xx, S5xx, Vxxx, ThinkCenter M7xx, Tiny M6xx; Tiny M7xx; Tiny M53			
Celeron ,Pentium, AMD Ex, A4, A6	150	250	300
i3 AMD A8	200	350	400
i5 AMD A10	300	450	500
i7 AMD A12	400	600	700

Необходимые условия для участия в программе	Start	Premium	GOLD
Минимальное количество единиц РС для Москвы и СанктПетербурга	50 units	100 units	200 units
Minimum volume in Units Regions	30 units	50 units	100 units
	Руб	Руб	РУБ
Планшеты ThinkPad 10	300	450	500
Корпоративные ноутбуки ThinkPad 13, Edge xxx, Lxxx ; AIO ThinkCenter Mxxxz; Mxxz ; DT ThinkCenter M8xx, M9xx; Tiny M8xx; Tiny M9xx			
i3 AMD A8	300	600	700
i5 AMD A10	500	900	1000
i7 AMD A12	800	1400	1500
ThinkPad Yoga, Txxx, Xxxx; AIO ThinkCenter X1			
i3 AMD A8	500	900	1000
i5 AMD A10	1000	1400	1500
i7 AMD A12	1200	1800	2000
ThinkPad X1, X1 Carbon;	1200	1800	2000
ThinkPad P5x, P5xs, Pxx Yoga	1300	1800	2000
ThinkPad P70, X1 Tablet; ThinkStation Pxxx	1500	2300	2500
Benefits			
Поддержка в проектах и тендерах, участие в промопрограммах	•	•	•
Партнерский сертификат (выдается на основании годовых результатов подводиться во 2 календарном квартале года)		•	•
Авторизационные письма о квалификации партнера	•	•	•
Совместный маркетинг 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 проектные предложения по продукции Lenovo, не включаются в подсчет ребейтов.
(продукты, которые не входят в регулярный TopSellers(заказные), BFS выданные на TOP Sellers, 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 до дистрибуторов, для включения в мониторинг продаж.

Контактная информация Lenovo

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

	Контактное лицо	Телефон	E-mail
Руководитель отдела развития канальных продаж	<u>Андрей Емельянов</u>	+7 (903) 798-8315	aemelianov@lenovo.com

Региональные представители Lenovo по продукции SMB			
Южный ФО, Северо Кавказский; Приволжский ФО	<u>Сергей Вадовский</u>	+7 (964) 982-5405	svadovsky@lenovo.com
Уральский; Сибирский; Дальневосточный ФО	<u>Евгений Миков</u>	+7 (961) 229-6540	emikov@lenovo.com
Северо-Западный ФО	<u>Ольга Губина</u>	+7 (911) 923-0917	ogubina@lenovo.com
ЦФО, Moscow	Антон Капустин	+7 (909) 999-7409	akapustin@lenovo.com
ЦФО, Moscow	<u>Сергей Война</u>	+7(965) 446-4832	Svoina@lenovo.com
Moscow Gold Partner	<u>Андрей Емельянов</u>	+7 (903) 798-8315	aemelianov@lenovo.com

Менеджер по маркетингу	Marianna Perederiy- Isanberdina	+7 903 363 31 82	misanberdina@lenovo.com
------------------------	---------------------------------	------------------	--

Контактная информация Merlion

<u>Merlion</u>	<u>Mikhail Khatskelevich</u> Агеев Кирилл	+7 (495) 981-8484	khatskelevich.m@merlion.ru ageev@merlion.ru	ALL SMB
----------------	--	-------------------	--	---------