



Партнерская программа по планшетам Lenovo Q4 2017

(Lenovo финансовый квартал Q3 2017)

Период программы 01.10.2017 – 31.12.2017

Данная программа описывает условия сотрудничества, а также преимущества для партнеров Lenovo на территории Российской Федерации.

Примечание: На федеральные сети бытовой техники и электроники условия данной программы не распространяются.

Добро пожаловать в мир Lenovo!

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

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

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

Добро пожаловать в мир Lenovo!

Команда Lenovo.

I. Основные правила

1. К зачету принимаются закупки только у официальных дистрибьюторов и оптовых партнеров (список с контактами приведен в конце программы).
2. *В данной программе участвуют планшеты Lenovo (серии A, PB, Miix, Yoga Tablet-series, Yoga Book).*
3. Партнеры второго уровня обязаны предоставлять еженедельные отчеты о закупках у дистрибуторов за период с понедельника по воскресенье предыдущей недели, а также остатки на своих складах на понедельник текущей недели. Отчет высылается курирующему менеджеру, каждый понедельник до 17.00
4. Для учета выполнения таргета, дистрибьюторами и оптовыми партнерами предоставляются еженедельные отчеты о продажах (каждый понедельник, до 17.00). Рибейты начисляются ежеквартально, путем выставления кредит-ноты (отдельная кредит нота по каждой группе товара) на баланс дистрибьютора. Кредит-нота выпускается в квартале, следующим за отчетным.

В расчете рибейта учитываются только данные, поданные дистрибьюторами/оптовыми партнерами.

II. Партнерские статусы Lenovo

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

Сводная таблица требований и преимуществ для партнеров Lenovo:

| | | | | Статусы партнеров Леново | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|---------|------------------------|--------------------------|-----------------------|
| Статусы партнеров | | | | Premium | Gold |
| ТРЕБОВАНИЯ | | | | Регионы / Мск. и СПб. | Регионы / Мск. и СПб. |
| MIN квартальные закупки qty | | | | 50/100 шт | 100/300 шт |
| Наличие на сайте информации по Lenovo | | | | ▲ | ▲ |
| РИБЕЙТЫ (на основе цен RDP) | | | | | |
| При достижении согласованного объема | Volume models | Level 1 | 90% ≥ результат < 100% | 100 Р | 130 Р |
| | | Level 2 | результат ≥ 100% | 130 Р | 150 Р |
| | Value models | Level 1 | 90% ≥ результат < 100% | 250 Р | 350 Р |
| | | Level 2 | результат ≥ 100% | 300 Р | 400 Р |
| При достижении планки статуса | Volume models | | | - | - |
| | Value models | | | | |
| ПРЕИМУЩЕСТВА | | | | | |
| Маркетинговая поддержка | Доля Lenovo в совместном маркетинге | | | | до 70% |
| | Программа совместного маркетинга | | | | по запросу |

III. Дополнительные пояснения к сводной таблице

1. Таргеты для партнеров разделены по географии: Регионы/Москва и СПб.
2. К продукции Lenovo по планшетах, участвующей в данной программе, относится следующее:
 - Lenovo “Volume models” включают в себя планшеты серии А.
 - Lenovo “Value models” включают в себя планшеты серии (PB, Miix, Yoga Tablet-series, Yoga Book).
3. Индивидуальные таргеты устанавливаются для партнеров статуса Premium, Gold совместно с курирующими менеджерами и действительны только при условии их подтверждения со стороны Lenovo.
4. Начисление квартальных рибейтов будет производиться при условии выполнения партнерами согласованных индивидуальных таргетов (от 90% и более). Рибейты начисляются на все планшеты за исключением моделей TAB3-710
5. Специальные модели Lenovo и специальные предложения по продукции Lenovo не включаются в подсчет рибейтов

IV. 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.

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

Для того, чтобы стать авторизованным партнером компании Lenovo необходимо:

- Зарегистрироваться на партнерском портале Lenovo Partner Portal www.lenovopartner.com
- Получить подтверждение об авторизации с 10-ти значным идентификационным номером (HQ SAP ID).

V. Контактная информация

Если у Вас возникли вопросы по партнерской программе, свяжитесь с вашим менеджером в представительстве Lenovo:

| | Контактное лицо | Телефон | E-mail |
|---|-----------------------------------|-------------------------|--|
| Приволжский ФО, Сибирский ФО | Андрей Булатников | Тел.: +7 (903) 549-4928 | bulat@lenovo.com |
| Южный ФО, Уральский ФО | Денис Беликов | Тел.: +7 (918) 554-0547 | dbelikov@lenovo.com |
| Дальневосточный ФО, Москва, Центральный ФО | Андрей Бабин | Тел: +7 (909) 675-1867 | ababin@lenovo.com |
| Москва, Центральный ФО | Денис Беляев | Тел: +7 (903) 363-3234 | dbelyaev@lenovo.com |
| Северо-Западный ФО | Валерий Буланкин | Тел.: +7 (903) 363-3222 | vbulankin@lenovo.com |