



**Партнерская программа по потребительским (консьюмерским) продуктам Lenovo Q4 2017 –
РОЗНИЦА (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. *Под консьюмерскими продуктами Lenovo подразумеваются:*
 - a. ноутбуки *Lenovo IdeaPad* (серии 1xx, 3xx, 5xx, 7xx, Y, Z, U, S, Flex, Yoga), Legion
 - b. ноутбуки бюджетной серии (серии G);
 - c. настольные ПК *Lenovo* (серии 2xx, 3xx, 5xx, 6xx, 7xx, Y5xx, Y7xx, Y9xx, Qxx, Hxx, Erazer)
 - d. моноблоки *Lenovo IdeaCentre* (серии 3xx, 5xx, 7xx, 9xx, Cxx,)
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, 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				150/300 шт	300/700 шт
Наличие на сайте информации по Lenovo				▲	▲
РИБЕЙТЫ (на основе цен RDP)					
При достижении согласованного объема	Volume models	Level 1	90% ≥ результат < 100%	300 Р	400 Р
		Level 2	результат ≥ 100%	350 Р	600 Р
	Value models	Level 1	90% ≥ результат < 100%	900 Р	2100 Р
		Level 2	результат ≥ 100%	1200 Р	2700 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. Для розничных партнеров в зачет таргета идут закупки ноутбуков Lenovo.
3. Индивидуальные таргеты устанавливаются для партнеров статуса Premium, Gold совместно с курирующими менеджерами и действительны только при условии их подтверждения со стороны Lenovo.
4. К ноутбукам Lenovo относятся следующие продукты:
 - - Lenovo "Volume models" включают в себя ноутбуки серии IdeaPad (Z, S), IdeaPad 1xx, 3xx, базовая серия G; настольные компьютеры серий 2xx, 3xx, 5xx, 6xx, Qxx, Hxx; моноблоки серий 3xx, 5xx (на процессорах Pentium, Celeron, i3), Cxx
 - - Lenovo "Value models" включают в себя ноутбуки серии IdeaPad (Y, U, Flex, Yoga), IdeaPad 5xx, 7xx, 9xx, Legion; настольные компьютеры серий *Eraser, Yxxx, 7xx,;* моноблоки серий 5xx(на процессорах i5, i7), 7xx, 9xx, Yxxx
5. Начисление квартальных рибейтов будет производиться при условии выполнения партнерами согласованных индивидуальных таргетов (от 90% и более).
6. 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