**Программа на 2018 год по продукции Acer**

*для партнеров со статусами Acer Point, Point Advanced, Silver, Gold, Online Retail*

Наши партнеры - это основная ценность. Для повышения привлекательности к продуктам Acer компанией разработаны и предлагаются разнообразные программы, позволяющие приобрести компьютерную технику на очень выгодных условиях.

Одним из наших эксклюзивных предложений является специальная квартальная бонусная программа для партнеров Acer, в основе которой содержится персональный подход к каждому клиенту и специальные условия сотрудничества.

Для того что бы стать авторизированным партнером необходимо обратиться к менеджеру Acer или пройти регистрацию на сайте ***www.acer.ru*** в разделе **Synergy Portal.**

Специальная программа для партнеров предполагает особые условия сотрудничества и преимущества, а также несколько вариантов партнерства.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  **2018 год** | **Gold partner\*** | **Silver partner \*\*** | **Point Advanced partner\*** | **Point partner** | **Online Retail\*** |
| Объем закупок в квартал | От 25 млн. руб. | От 7 до 25 млн. руб. | От 20 млн.руб. | До 7 млн. руб | От 30 млн. руб. |
| Основные каналы продаж | Розница с полками | Розница с полками | Мелкий опт+розница+интернет | Розница с полками+интернет | Интернет |
| Доступ к партнерскому порталу Acer Synergy | X | X | X | X | X |
| Квартальная бонусная программа на регулярные отгрузки  | X | X | X | X | X |
| Маркетинговая поддержка в рамках квартальной программы | X | X |   |   | X |
| Закрепленный менеджер Acer | X | X | X |  X | X |
| Участие в дополнительных программах от Acer | X | X | X |    X | X |
| Возможность заказать уникальную конфигурацию продуктов Acer под BTS, XMAS | X |  | X |   | X |
| Проведение индивидуальных обучений и тренингов для компании по запросу | X | X |  |   | X |
| Участие в онлайн обучениях  | X | X | X |    X | X |

***Продукция****: ноутбуки, планшеты Windows, десктопы и моноблоки , мониторы.*

\*Acer имеет право лишить партнера статуса Gold, Point Advanced, Online Retail после невыполнения объема закупок два квартала подряд.

\*\*Партнер имеющий статус Silver, но купивший в текущем квартале продуктов Acer менее чем на 7 млн руб , лишается данного статуса и переходит в статус Acer Point.

 Партнер, получивший/подтвердивший статус в Acer, может получить план по закупкам по продукции Acer, в случае выполнения которого партнер получает бонус в размере определенного процента от оборота (см. Приложение 1. к программе).

Независимо от статуса, выплата бонусов осуществляется только при выполнении минимального таргета по продуктовой группе:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   2018 год | **Ноутбуки Aspire/Extensa** | **декстопы/ моноблоки** | **мониторы** | **Планшеты Win** |
| Минимальный объем закупок в квартал, шт | 100/ 10 | 100 | 100 | 100 |

**План устанавливается по закупкам или продажам в зависимости от статуса в рублях, поквартально на год.**

1 квартал: 1 января – 31 марта 2018г.

2 квартал: 1 апреля – 30 июня 2018г.

3 квартал: 1 июля – 30 сентября 2018г.

4 квартал: 1 октября – 31 декабря 2018г.

* В случае существенных изменений на рынке или внутри компании партнера, существует возможность откорректировать план на 2 квартал до 15 марта 2018г., на 3 квартал до 15 июня 2018г., на 4 квартал до 15 сентября 2018г. Позже установленных сроков скорректированные планы не принимаются к утверждению.
* Все расчеты по данной программе ведутся на основании отчетов мастер-дистрибуторов и оптовых партнеров. Допускается сверка отчетов дистрибуторов с отчетами партнера по запросу.
* Соглашаясь с бонусной схемой, партнер принимает на себя обязательство предоставления своевременных отчетов о закупках и продажах, а так же о состоянии склада с полной детализацией.
* Отчет о закупках должен предоставляться 1 раз в месяц, не позднее 5 числа месяца следующего за отчетным периодом. Отчет по закупкам должен быть предоставлен из базы 1С, Гарант+ или другой системы, которая официально используется партнером.
* Отчеты о продажах и состоянии склада должны предоставляться 1 раз в неделю, по понедельникам на адреса acr\_md\_reports@acer.ru и ответственного за регион партнера менеджера.

**В бонусной схеме учитываются только закупки произведенные у следующих мастер-дистрибуторов и оптовых партнеров:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   **дистрибуторы** | **ноутбуки** | **Планшеты ( Win)** | **декстопы/ моноблоки** | **мониторы** |
| Марвел | х | х | х | х |
| Мерлион | х | х | х | х |
| Ресурс Медиа | х |  |  | х |
| Элко | х | х | х |  |
| Treolan |  |  | х | х |
|   **Оптовые партнеры** | **ноутбуки** | **планшеты** | **декстопы/ моноблоки** | **мониторы** |
| Pronet | х | х |  | х |
| Staten | х |  |  | х |
| Di House | х |  |  |  |
| OCS | х |  |  |  |

**Условия бонусной схемы для партнеров со статусами Silver, Point Advanced, Point:**

1. Партнер согласовывает общие планы в деньгах по закупкам (для индикации в шт) для каждой продуктовой линейки (ноутбуки, десктопы/моноблоки, мониторы, планшеты) Acer на Q1, Q2, Q3 и Q4 2018г.
2. Бонус выплачивается за оборот по закупкам по выделенным бонусным моделям или форматам за вычетом НДС (см. Приложение 1) при условии выполнения квартального плана по закупкам не позднее конца следующего за отчетным квартала.
3. Для расчета бонуса применяются цены РДП в рублях
4. Условия бонусной схемы могут быть пересмотрены перед началом каждого квартала.

**Условия бонусной схемы для партнеров со статусами Gold, Online Retail:**

1. Партнер согласовывает общие планы в деньгах по продажам (для индикации в шт) для каждой продуктовой линейки (ноутбуки, десктопы/моноблоки, мониторы, планшеты Win) Acer на Q1, Q2, Q3 и Q4 2018г.
2. Бонус выплачивается за оборот по закупкам по выделенным бонусным моделям или форматам за вычетом НДС (см. Приложение 1) при условии выполнения квартального плана по продажам не позднее конца следующего за отчетным квартала.
3. Для расчета бонуса применяются цены РДП в рублях
4. Условия бонусной схемы могут быть пересмотрены перед началом каждого квартала.

**Размеры бонусных выплат для линеек мониторы, десктопы, моноблоки, планшеты Win по выделенным моделям и форматам (см. Приложение 1) :**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   **Статусы** | **Gold** | **Silver** | **Point Advanced** | **Point** | **Online Retail** |
| **Ноутбуки Predator** | Менее 80%-080%-99%- 2.5%100% и более 5% | Менее 80%-080%-99%- 2%100% и более 3% | - | от100% и более 1.5% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 3% |
| **Ноутбуки Swift/Spin серий 3,5,7** | Менее 80%-080%-99%- 1.5%100% и более 3% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2% | - | от100% и более 1% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2% |
| **Ноутбуки Aspire** | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 1.5% | - | от100% и более 0.5% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2% |
| **Мониторы** | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2.5% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2% | Менее 80%-080%-99%- 0.5%100% и более 2% | от100% и более 1.5% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2.5% |
| **Планшеты Win** | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2.5% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2% | Менее 80%-080%-99%- 0.5%100% и более 1% | от100% и более 0.5% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 2% |
| **Декстопы/ моноблоки** | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 1.5%  | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 1.5%  | Менее 80%-080%-99%- 0.5%100% и более 1%  | от100% и более 0.5% | Менее 80%-080%-99%- 1%100% и более 1.5%  |
| **Маркетинговый фонд\*\*\*** | до 1.5% | по запросу | - | - | до 1.5% |

**Обязательные для выполнения условия со стороны партнера:**

- Закупки техники только у мастер-дистрибуторов или оптовых партнеров Acer

- Соблюдение коммерческих рекомендаций и маркетинговой политики компании Acer

- Предоставление отчетов о закупках, продажах и состоянии склада в установленные сроки

- Согласование всех маркетинговых и прочих коммуникаций, в которых участвует техника Acer

- Наличие на веб-сайте партнера специального раздела ( раздела каталога) посвященного технике Acer

- Назначение выделенного контактного лица (лиц) ответственных за работу с Acer.

**Ответственность партнера:**

- Предоставленные отчеты должны быть достоверными. В случае обнаружения преднамеренных искажений действие соглашения может быть остановлено.

**Взаиморасчеты:**

- Все выплаты (бонусы, маркетинговые программы) от Acer к партнеру производятся в рублях, путем зачисления соответствующей суммы на баланс партнера у выбранного мастер-дистрибутора Acer.

- Зачисление производится в течение квартала с момента подачи всех необходимых отчетов.

- Закупки под тендеры идут в зачет выполнения общего плана, но бонус за эти закупки не начисляется.

**\*\*\*Маркетинговый фонд:**

- Выделение маркетинговых средств происходит по согласованию с менеджером Acer. Решение о выделении средств принимают менеджеры Acer на основании представленных планов, целей и задач, а так же целесообразности инвестиций.

- В маркетинговых активностях принимают участие только продукты перечисленные в Приложении 1.

- В случае невыполнения партнером квартального таргет-плана по закупкам или продажам ( в зависимости от статуса) (менее 100%) компенсация за проведенную маркетинговую активность по данной продуктовой линейке не выплачивается.

- Компенсация маркетингового фонда из расчета 50% на 50%

- Маркетинговый фонд в рамках согласованного % рассчитывается от оборота по закупкам от цен РДП за вычетом НДС

- Правила и требования проведения маркетинговых активностей указаны в **Guide Book,** который можно запросить у менеджера Acer или скачать на партнерском портале Acer

**Контактная информация:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Пугачев Сергей | Sergey.Pugachev@acer.com |  +7 903 661 23 76 |
| Савина Надежда | Nadezhda.Savina@acer.com | +7  965 445 82 63 |
| Тырышкин Александр | Aleksander.Tyryshkin@acer.com |  +7 965 608 12 70 |
| Красильников Сергей | Sergey.Krasilnikov@acer.com |  +7 963 625 21 24 |

**Приложение 1**

***К бонусной схеме для партнера Acer***

Бонус выплачивается ***только за оборот по выделенным бонусным моделям или форматам (см. таблицу)*** при условии соблюдения коммерческих рекомендаций и маркетинговой политики компании Acer*:*

**Для статусов Gold применяются следующие условия:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Q2 2018** | **Бонусные модели** | **Максимальный бонус от оборота %** | **Модели в рекламу** | **Маркетинговый фонд %\*\*\*** |
| *Ноутбуки Predator (****для Белого списка)*** | Все модели | До 5% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота по закупкам и при выполнении плана продаж на 100% |
| *Ноутбуки Swift/Spin (****для Белого списка)*** | Серии 3,5,7 | До 3% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота по закупкам и при выполнении плана продаж на 100% |
| *Ноутбуки Aspire (****для Белого списка)*** | Все модели | До 2%  | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота по закупкам и при выполнении плана продаж на 100% |
| *Ноутбуки Extensa/TravelMate* | Все модели | См. таблицу ниже | Только фокусные модели из Acer Guide Book | По запросу до 1.5% от оборота по закупкам при выполнении плана закупок от 500шт в квартал. |
| *Планшеты TP (Win)* | Все модели | До 2.5% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота при условии выполнения плана на 100% |
| *Мониторы Acer*  | Все модели от 23” и выше | До 2.5% | Только фокусные модели из Acer Guide Book от 23” и выше | До 1.5% от оборота при условии выполнения плана на 100% |
| *Десктопы и моноблоки Aspire, Predator* | Все модели | До 1.5% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота при условии выполнения плана на 100% |

**Для статуса Silver применяются следующие условия:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Q2 2018** | **Бонусные модели** | **Максимальный бонус от оборота %** | **Модели в рекламу** | **Маркетинговый фонд %\*\*\*** |
| *Ноутбуки Predator (****для Белого списка)*** | Все модели | До 3% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | По запросу до 1% от оборота при условии выполнения плана на 100% |
| *Ноутбуки Swift/Spin (****для Белого списка)*** | Серии 3,5,7 | До 2% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | По запросу до 1% от оборота при условии выполнения плана на 100% |
| *Ноутбуки Aspire (****для Белого списка)*** | Все модели | До 1.5%  | Только фокусные модели из Acer Guide Book | По запросу до 1% от оборота при условии выполнения плана на 100% |
| *Ноутбуки Extensa/TravelMate* | Все модели | См. таблицу ниже | Только фокусные модели из Acer Guide Book | По запросу до 1% от оборота при условии выполнения плана от 500 шт в квартал. |
| *Планшеты TP (Win)* | Все модели | До 2% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | По запросу до 1% от оборота при условии выполнения плана на 100% |
| *Мониторы Acer*  | Все модели от 23” и выше | До 2% | Только фокусные модели из Acer Guide Book от 23” и выше | По запросу до 1% от оборота при условии выполнения плана на 100% |
| *Десктопы и моноблоки Aspire, Predator* | Все модели | До 1.5% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | По запросу до 1% от оборота при условии выполнения плана на 100% |

**Для статуса Point Advanced применяются следующие условия:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Q2 2018** | **Бонусные модели** | **Максимальный бонус от оборота %** | **Модели в рекламу** | **Маркетинговый фонд %** |
| *Ноутбуки Extensa/TravelMate* | Все модели | По процессорам(см. таблицу ниже) | - | - |
| *Мониторы Acer*  | Все модели от 23” и выше | До 2% | - | - |
| *Планшеты TP (Win)* | Все модели | До 1% | - | - |
| *Десктопы и моноблоки Aspire, Predator* | Все модели | До 1% | - | - |

**Для статуса Point применяются следующие условия:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Q2 2018** | **Бонусные модели** | **Максимальный бонус от оборота %** | **Модели в рекламу** | **Маркетинговый фонд %\*\*\*** |
| *Ноутбуки Predator (****для Белого списка)*** | Все модели | До 1.5% | - | - |
| *Ноутбуки Swift/Spin (****для Белого списка)*** | Серии 3,5,7 | До 1% | - | - |
| *Ноутбуки Aspire (****для***  | Все модели | До 0.5% | - | - |
| *Ноутбуки Extensa/TravelMate* | Все модели | См. таблицу ниже | - | - |
| *Мониторы Acer*  | Все модели от 23” и выше | До 1.5% | - | - |
| *Планшеты TP (Win)* | Все модели | До 0.5% | - | - |
| *Десктопы и моноблоки Aspire, Predator* | Все модели | До 0.5% | - | - |

**Для статусов Online Retail применяются следующие условия:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Q2 2018** | **Бонусные модели** | **Максимальный бонус от оборота %** | **Модели в рекламу** | **Маркетинговый фонд %\*\*\*** |
| *Ноутбуки Predator (****для Белого списка)*** | Все модели | До 3% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота по закупкам и при выполнении плана продаж на 100% |
| *Ноутбуки Aspire (****для Белого списка)*** | Все модели | До 2%  | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота по закупкам и при выполнении плана продаж на 100% |
| *Ноутбуки Swift/Spin (****для Белого списка)*** | Серии 3,5,7 | До 2% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота по закупкам и при выполнении плана продаж на 100% |
| *Ноутбуки Extensa/TravelMate* | Все модели | См. таблицу ниже | Только фокусные модели из Acer Guide Book | По запросу до 1.5% от оборота по закупкам при выполнении плана закупок от 500шт в квартал. |
| *Мониторы Acer*  | Все модели от 23” и выше | До 2.5% | Только фокусные модели из Acer Guide Book от 23” и выше | До 1.5% от оборота при условии выполнения плана на 100% |
| *Планшеты TP (Win)* | Все модели | До 2% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота при условии выполнения плана на 100% |
| *Десктопы и моноблоки Aspire, Predator* | Все модели | До 1.5% | Только фокусные модели из Acer Guide Book | До 1.5% от оборота при условии выполнения плана на 100% |

 **Таблица размера бонуса по ноутбукам Extensa/TravelMate в зависимости от объема\*\*\*\*:**

|  |  |
| --- | --- |
|  Q2 2018 | Бонус ,руб/шт |
| Таргет на квартал | от 10-99шт | от 100шт |
| Celeron | 100 | 200 |
| Pentium | 200 | 400 |
| i3 | 300 | 600 |
| i5 | 500 | 1000 |

**\*\*\*\*Условия бонусной схемы по Extensa/TravelMate для партнеров:**

- Объем закупок по Extensa/TravelMate устанавливается на квартал

- Минимальный порог выплаты бонуса 5 000 рублей

- Обязательными условиями для партнера для получения выплаты является соблюдение коммерческих рекомендаций и маркетинговой политики компании Acer, наличие Acer ID, и подписка на email

- Бонус выплачивается не позднее конца следующего месяца идущего за отчетным периодом при достижении объема согласно бонусной сетки

**\*\*\*\*\*** *Acer оставляет за собой право дополнить/изменить/отменить действие настоящей программы в любой момент, уведомив об этом дилера за 2 дня. При любой спорной ситуации финальное решение остается за Acer*