



**Партнерская программа по SMB продуктам Lenovo Q1 2012  
(Lenovo финансовый квартал Q4 2011)**

**Действительна с 01.01.2012**

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.

## **Содержание:**

Содержание: .....	2
I. Основные правила для партнеров Lenovo.....	2
II. Партнерские статусы Lenovo .....	3
III. Сводная таблица требований и преимуществ для партнеров Lenovo .....	4
IV. Дополнительные пояснения к сводной таблице.....	5
V. Описание маркетинговой поддержки в Q4 2011.....	6
VI. Общие правила совместного маркетинга <a href="mailto:dukraintsev@lenovo.com">dukraintsev@lenovo.com</a> .....	6
VII. Как стать партнером Lenovo .....	7
VIII. Контактная информация.....	7

## **I. Основные правила для партнеров Lenovo**

### **1. Закупки только в официальном/авторизованном канале**

Все партнеры Lenovo должны закупать продукцию Lenovo только в авторизованном канале у Дистрибуторов ([список приведен ниже](#)).

*Под SMB продуктами и продукцией Lenovo подразумеваются ноутбуки Lenovo ThinkPad, IdeaPad (B и V серии) и ноутбуки серии Edge и Edge+, настольные ПК ThinkCentre и рабочие станции ThinkStation, мониторы ThinkVision, планшеты ThinkPad Tablet и аксессуары.*

*Более подробно условия квалификации для достижения соответствующего партнерского статуса и правила начисления рибейтов для различных категорий партнеров описаны в разделе IV.*

Дистрибуторы и оптовые партнеры предоставляют еженедельные отчеты о продажах (каждый понедельник, до 17.00) – только на основании данной информации Lenovo начисляет бонусы в соответствии с условиями программы. Рибейты будут начисляться поквартально на основании отчетов, путем выставления Credit Note на баланс дистрибутора, через которого прошли основные закупки, либо выбранного самим партнером. Credit Note выпускается в квартале, следующим за отчетным.

## **2. Следование рекомендованным ценам**

- Все партнеры в открытых источниках информации обязаны указывать цены на продукцию Lenovo не ниже рекомендованных, как определено в прайс-листе Lenovo.

В случае невыполнения данных требований, Lenovo может в одностороннем порядке: снизить размер MDF, снизить размер выплачиваемых рибейтов, де-авторизовать партнера без выплат бонусов/возмещения затрат на маркетинг за предыдущий период.

Перечисленные меры применяются к нарушителям после повторного предупреждения о нарушениях и по факту бездействия со стороны партнера в принятии мер по исправлению ситуации.

## **3. Общие положения по партнерским статусам**

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.

## **II. Партнерские статусы Lenovo**

### **Партнеры Lenovo**

В зависимости от объема закупок партнеров, присваивается три статуса: Silver, Gold, Platinum. Преимущества и требования по статусам приведены в консолидированной таблице ниже.

### III. Сводная таблица требований и преимуществ для партнеров Lenovo

	Статусы партнеров LENOVO			
Партнерский статус	Silver	Gold	Platinum	
<b>Требования</b>				
<b>Минимальные квартальные закупки</b>	70/150 шт.	150/300 шт.	350/550 шт.	
Еженедельный отчет в PRM систему			▲	
Наличие информации по Lenovo на сайте компании	▲	▲	▲	
Соблюдение ценовой политики	RRP	RRP	RRP	
Достижение таргета > 100%		100%	100%	
Достижение таргета 90 ≥ результат < 100%		80%	80%	
<b>Рибейты (на основе цен RDP)</b>				
<b>Рибейты (при достижении индивидуального таргета, только для партнеров имеющих статус Gold и Platinum)</b>	V, B series (Volume Play)	-	1%	
	Edge, Edge+, Monitors, DSK (Value Play)	-	2%	
	Think Classic(T,X), Think Tablet (Value Play)	-	3%	
<b>Преимущества</b>				
<b>Совместный маркетинг</b>	V,B series	-	-	
	Edge, Edge+, Monitors, DSK		-	
	Think Classic			
<b>Маркетинговая поддержка</b>	Доля Lenovo			до 70%
	POS	▲	▲	▲
	DEMO PROGRAM			по запросу
	Promoters			по запросу
<b>Предложения по специальным моделям</b>				▲
Поддержка проектов и тендеров (BFS)			по запросу	▲
Сертификат партнера Lenovo	▲	▲	▲	
Информация в разделе «Где купить» на сайте <a href="http://www.lenovo.ru">www.lenovo.ru</a>	▲	▲	▲	
<b>Обязанности и ответственность</b>				
Нарушение ценовой политики		Снижение рибейта*	Снижение рибейта*	

#### IV. Дополнительные пояснения к сводной таблице

1. Таргеты для партнеров разделены по городам: регионы/Москва и СПб
2. Для партнеров Lenovo в засчет таргета идут закупки персональных компьютеров Lenovo (ноутбуки, моноблоки, десктопы и планшеты). Рибейты начисляются за закупку всей продукции Lenovo, за исключением аксессуаров
3. **Индивидуальные таргеты устанавливаются только для партнеров статуса Platinum и Gold совместно с курирующими менеджерами и действительны только при условии их письменного подтверждения со стороны Lenovo.** По специальным сделкам возможно предоставление фонда совместного маркетингового MDF, условия его предоставления должны обсуждаться индивидуально с представительством Lenovo. Дополнительные рибейты начисляются за закупку всей продукции Lenovo.
4. 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 и прислать ее в Lenovo.
5. За модели, которые отгружались в рамках программы поддержки тендеров BFS (Bid From Stock), начисление рибейтов производиться не будет.
6. **Специальные модели Lenovo и специальные предложения по продукции Lenovo не включаются в подсчет рибейтов (включая: ноутбуки ThinkPad L-серии, Рабочие станции ThinkStation, моноблоки и десктопы ThinkCentre M-серии, Мониторы ThinkVision L&LT-серии, а также другие продукты, которые не входят в регулярный TopSellers (делки, отгружаемые через Relationship департамент))**
7. В случае недовыполнения таргета, нарушения ценовой политики, не своевременном предоставлении отчетности и прочих условий участия в рибейтной программе, Lenovo оставляет за собой право уменьшить размер рибейта на свое усмотрение и отказать в запросе на защиту склада.
8. **Все партнеры статуса Platinum обязаны присыпать еженедельные отчеты о закупках, каждый понедельник до 18.00 курирующему менеджеру. Отчет должен содержать следующие пункты: наименование дистрибутора, дата закупки, модель, партномер, количество, ваш ID, юридическое лицо, на которое производилась закупка.**
8. Обязанности и ответственность:

ОБЯЗАННОСТИ и ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	1-й раз	2-й раз	3-й раз	4-й раз
Нарушение ценовой политики Lenovo	уменьшение рибейта на 20%	уменьшение рибейта на 40%	уменьшение рибейта на 60%	Лишние статуса партнера Lenovo

## **V. Описание маркетинговой поддержки в Q4 2011**

### **Программа совместного маркетинга**

1. Партнеры, удовлетворяющие требованиям статусов Platinum, имеют возможность проводить совместные маркетинговые программы.

2. Размер фонда MDF зависит от результатов, достигнутых партнерами и рассчитывается на основе на цене RDP и VIP (информация о процентном отношении приведена в сводной таблице).

3. Компенсация со стороны Lenovo – до 70%, в случае если партнер использует корпоративные макеты Lenovo. В случае если партнер использует свои макеты (соответствующие инструкциями по дизайну и креативам Lenovo): компенсация со стороны Lenovo – до 50%. Фонд MDF формируется исходя из результатов закупок партнера за предыдущий квартал.

4. Аккумулированный фонд MDF будет действительным на протяжении только одного квартала, после этого фонд “сгорает”. Для предоставления информации о размере фонда MDF к началу квартала, MDF бюджет будет рассчитываться с 1-го числа квартала до последнего дня текущего квартала.

5. Фонд MDF рассчитывается на основе закупок всей SMB продукции Lenovo, исключая специальные модели Lenovo и специальные предложения

6. Все отчетные документы необходимо предоставить в срок не позднее одного месяца с момента окончания маркетинговой программы; отчет должен соответствовать формату и требованиям Lenovo. Lenovo оставляет за собой право отклонить запрос о компенсации в случае задержки с предоставлением отчета о маркетинговой активности или в случае, если в ходе проверки открывается фиктивность проводимой активности или отчетных документов.

7. Компенсация маркетинговой активности будет осуществлена в течение 3 недель после получения отчетных документов и подтверждения со стороны менеджеров по маркетингу Lenovo.

## **VI. Общие правила совместного маркетинга**

1. Любая совместная активность, запускаемая партнером, должна быть подтверждена Lenovo.

2. Предложения по проведению маркетинговых активностей должны быть представлены в Lenovo как минимум за одну неделю до даты начала их проведения.

3. Партнеры должны следовать инструкциям по дизайну и креативам, полученным от менеджеров по маркетингу Lenovo.
4. При запросе для получения компенсации, партнер должен предоставить подтверждающие документы: счета поставщиков, фотографии с мероприятий, список и контактную информацию участников/победителей, и т.д. Полный перечень отчетных документов вы можете получить у менеджера по маркетингу Lenovo [Дины Аккуратновой](#)

## VII. Как стать партнером Lenovo

Для того, чтобы стать авторизованным партнером компании Lenovo необходимо:

- Заполнить электронную бланк-заявку и отправить ее по электронной почте Дмитрию Украинцеву: [dukraintsev@lenovo.com](mailto:dukraintsev@lenovo.com)
- Получить подтверждение об авторизации с присвоенным статусом и идентификационным номером

Получить бланк-заявку можно у официальных дистрибуторов или менеджеров компании Lenovo.

## VIII. Контактная информация

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

<b>SMB VAR Manager</b>	<a href="#">Андрей Бабин</a>	<b>Тел.: +7 (919) 965-1867</b>
<b>SMB Retail Manager</b>	<a href="#">Денис Беляев</a>	<b>Тел.: +7 (919) 964-5868</b>
<b>SMB Marketing Manager</b>	<a href="#">Дина Аккуратнова</a>	<b>Тел.: +7 (919) 965-1750</b>
<b>Приволжский ФО</b>	<a href="#">Андрей Булатников</a>	<b>Тел.: +7 (985) 233-4928</b>
<b>Южный ФО</b>	<a href="#">Денис Беликов</a>	<b>Тел.: +7 (918) 554-0547</b>
<b>Уральский ФО</b>	<a href="#">Дмитрий Балабаев</a>	<b>Тел.: +7 (912) 675-5388</b>
<b>Сибирский ФО, Дальневосточный ФО</b>	<a href="#">Евгений Иванов</a>	<b>Тел.: +7 (983) 139-5919</b>
<b>Северо-Западный ФО</b>	<a href="#">Александр Лебедев</a>	<b>Тел.: +7 (921) 866-5881</b>