



**Партнерская программа по продуктам Lenovo Q2 2010  
(Lenovo финансовый квартал Q1 2010)  
Действительна с 01.04. 2010**

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:

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 Q2 2010.....	6
VI. Общие правила совместного маркетинга .....	7
VII. Как стать партнером Lenovo .....	8
VIII. Контактная информация.....	8

## 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 и Оптовых партнеров ([список приведен ниже](#)).

**Под продуктами и продукцией Lenovo подразумеваются ноутбуки Lenovo ThinkPad, IdeaPad и ноутбуки бюджетной серии (B, E, G), настольные ПК ThinkCentre и IdeaCentre, рабочие станции ThinkStation, мониторы ThinkVision и аксессуары.**

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

**За модели, которые отгружались в рамках программы поддержки тендеров (BFS), начисление рибейтов производиться не будет.**

Дистрибьюторы и оптовые партнеры предоставляют еженедельные отчеты о продажах – 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**

### **Розница**

В зависимости от объема закупок партнеров, основной сферой деятельности которых являются продажи через [розничные магазины](#), а также через [Интернет-магазины](#), присваивается три статуса: Mate, Talent, Genius. Преимущества и требования по статусам приведены в консолидированной таблице ниже. Компания Lenovo имеет абсолютное право определять по своему усмотрению, к какой категории относится партнер.

## Реселлеры

В зависимости от объема закупок партнеров, бизнес которых сфокусирован на корпоративных/тендерных отгрузках, поставках в сегменты малого/среднего бизнеса, а также продажах клиентам своей дилерской сети присваиваются статусы **реселлеров**: Partner, Gold, Platinum и Wholesaler. Преимущества и требования по статусам приведены в консолидированной таблице ниже.

Особым статусом является **“Wholesaler” - оптовый партнер**, который осуществляет закупки на внутреннем рынке с целью поставок клиентам своей дилерской сети. Закупки у Оптового партнера приравниваются к закупкам у официального дистрибутора. Список авторизованных оптовых партнеров приведен ниже.

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

	Розница						Реселлеры			
	Lenovo Retail Partner			Lenovo E-tailer			Lenovo Corporate Partner			Lenovo Wholesaler
	Mate	Talent	Genius	Mate	Talent	Genius	Partner	Gold	Platinum	Wholesaler
<b>ТРЕБОВАНИЯ</b>										
<i>MIN квартальные закупки qty/revenue</i>	30/50 шт.	150/200 шт.	300/500 шт.	30/50 шт.	150/200 шт.	300/500 шт.	\$10K/\$20K	\$60K/\$135K	\$150K/\$250K	\$1M
<i>Предоставление еженедельных отчетов</i>			▲							▲
<i>Наличие менеджера по продукции Lenovo</i>										▲
<i>Наличие на сайте информации по Lenovo</i>	▲	▲	▲	▲	▲	▲		▲	▲	▲
<i>Следование ценовой политики</i>	RRP	RRP	RRP	RRP-3%	RRP-3%	RRP-3%				RDP

	Розница						Реселлеры			
	Lenovo Retail Partner			Lenovo E-tailer			Lenovo Corporate Partner			Lenovo Wholesaler
	Mate	Talent	Genius	Mate	Talent	Genius	Partner	Gold	Platinum	Wholesaler
<b>РИБЕЙТЫ (на основе цен RDP)</b>										
За кварталный объем		2%	3%		1,0%	1,5%		2%	3%	1%
При достижении согласованного объема (дополнительный рибейт)			0.5-1.5%			0.5%			1%	2% за продажи не VIP партнерам
Рибейт по аксессуарам Think		3%	3%		3%	3%		3%	3%	3%
Дополнительный рибейт по аксессуарам Think		0.5%	1%		0.5%	1%		0.5%	1%	
<b>ПРЕИМУЩЕСТВА</b>										
Специальная цена RDP			до 4%						до 4%	
Поддержка проектов и тендеров (BFS)							▲	▲	▲	
Акселератор по моделям RTX		▲	▲		▲	▲		▲	▲	▲
Сертификат партнера Lenovo	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Информация на сайте Lenovo в разделе "Где купить"	▲	▲	▲				▲	▲	▲	▲
Демо-образцы (ThinkPad)		по запросу	по запросу					по запросу	по запросу	
eDM (прямая электронная рассылка)								▲	▲	▲
Стимулирование продавцов			по запросу						по запросу	
Защита склада			по запросу							
<b>МАРКЕТИНГ</b>										
Фонд совместного маркетинга			3-5%			2-4%			по запросу	2-4%
Маркетинговые материалы	▲	▲	▲				▲	▲	▲	▲
Доля Lenovo в совместном маркетинге			до 70%			до 70%			до 70%	до 70%
Предоставление промоутеров			по запросу							

#### IV. Дополнительные пояснения к сводной таблице

1. Таргеты для партнеров разделены по городам: регионы/Москва и СПб

2. Для розничных партнеров в зачет таргета идут закупки персональных компьютеров Lenovo (ноутбуки и десктопы). Рибейты начисляются как за достижение таргета, так и за продажу SSP (software, services and peripherals) согласно таблице. Рибейты будут начисляться за модели серий IdeaPad, бюджетной серии (B, E, G) и модели серий ThinkPad, которые присутствуют в прайс-листе Lenovo TopSeller, за исключением следующих моделей: Edge, X100e, SL.

3. Для партнеров статуса Corporate Partner весь оборот по продукции Think идет в зачет выполнения таргета, но рибейты будут начисляться только за продажу продукции, которая была представлена в прайс-листе Topseller. Рибейты не начисляются также на ноутбуки серий IdeaPad, бюджетной серии (B, E, G), ThinkPad: X100e, Edge, SL и поставки в рамках программы BFS (Bid From Stock).

4. Для партнеров статуса Wholesaler весь оборот по продукции Idea, Think и бюджетной серии (B, E, G) идет в зачет выполнения таргета. Рибейты начисляются как за достижение таргета, так и за продажу SSP (software, services and peripherals) согласно таблице. Рибейты будут начисляться за модели серий IdeaPad, бюджетной серии (B, E, G) и модели серий ThinkPad, которые присутствуют в прайс-листе Lenovo TopSeller, за исключением следующих моделей: Edge, X100e, SL.

5. Индивидуальные таргеты устанавливаются для партнеров статуса Genius совместно с курирующими менеджерами и действительны только при условии их подтверждения со стороны Lenovo. Для данных партнеров в Q2 2010 устанавливается условие по достижению роста закупок не менее 30% по сравнению с Q1 2010; за данное достижение партнеру будет начислены дополнительные 0.5% рибейта. Партнеры, которые войдут в Топ-5 компаний в каждом из регионов, получают дополнительный 1% рибейта.

6. Партнеры статусов Genius и Wholesaler должны присылать еженедельные отчеты (каждый понедельник, до 17.00).

7. В случае невыполнения таргета, нарушения ценовой политики, предоставлении отчетности и прочих условий участия в рибейтной программе, Lenovo оставляет за собой право уменьшить размер рибейта на свое усмотрение.

8. Рибейты на аксессуары Think начисляются при достижении базового таргета и доле SSP (аксессуаров) более 5% от общего оборота по продукции Lenovo. В этом случае партнер будет иметь рибейт в размере 3% от оборота SSP. В случае согласованного с Lenovo индивидуального таргета на аксессуары, партнер будет иметь возможность получать дополнительно 0,5% в случае его достижения.

9. За закупку премиальных моделей ThinkPad (W/T/X200/X201/X300/X301/Tablet/R) начисляется повышенный рибейт (акселератор  $\times 1.5$  раза)

10. Для партнеров статусов Corporate Partner 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.

11. Товарооборот между партнерами равного статуса (например, Wholesaler-Wholesaler) не будут считаться в обороте, и по ним не будут начисляться рибейты.

## **V. Описание маркетинговой поддержки в Q2 2010**

### **1. Условия предоставления демо-образцов**

Демо-образцы по моделям ThinkPad предоставляются для партнеров Talent и Genius, имеющих розничные магазины. Максимальное кол-во демо-образцов составляет 3 штуки различных моделей ThinkPad на один розничный магазин, при этом они должны находиться на витринах в течение не менее 6 месяцев. Одновременно партнер обязан закупить аналогичные модели и кол-ва на склад. Компенсация за каждый демо-образец составляет 25% от цены RDP. Начисление компенсации будет проведено по окончании периода экспозиции. Lenovo оставляет за собой право отказать в компенсации, в случае если будут нарушены наши условия предоставления демо-образцов. В качестве подтверждения вашего участия в данной программе, необходимо прислать запрос через дистрибутора или курирующего менеджера Lenovo, а также список магазинов (адреса, телефоны), которые будут задействованы в программе.

Партнеры, соответствующие статусам Gold, Platinum, могут получить демо-образцы продуктов Think для предоставления их на тестирование для своих заказчиков; максимальный период тестирования составляет 1 месяц. Все запросы от партнеров должны получить подтверждение от Lenovo.

## **2. Программа стимулирования продавцов**

Партнеры со статусами Genius и Platinum имеют возможность принимать участие в программе стимулирования продавцов продуктов Lenovo. В качестве подтверждения вашего участия в данной программе, необходимо прислать курирующему менеджеру Lenovo письмо, оповещающее продавцов о данной программе, а также список магазинов (адреса, телефоны), продавцы которых участвуют в программе. Отчет по результатам данной программы партнер должен прислать в срок не позднее месяца по окончании квартала в формате, установленном Lenovo.

## **3. Программа совместного маркетинга**

Партнеры, удовлетворяющие требованиям статусов Genius и Platinum, имеют возможность проводить совместные маркетинговые программы. Фонд MDF составляет 2% - 5% (основываясь на цене RDP), компенсация со стороны Lenovo – до 70%. Фонд MDF формируется исходя из результатов закупок партнера за предыдущий квартал. Бюджет и активности по совместному маркетингу согласуются напрямую с представительством 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 месяц до даты начала их проведения.
3. При запросе для получения компенсации, партнер должен предоставить подтверждающие документы: счета поставщиков, фотографии с мероприятий, список и контактную информацию участников/победителей, и т.д.

## VII. Как стать партнером Lenovo

Для того, чтобы стать авторизованным партнером компании Lenovo необходимо:

- Заполнить электронную бланк-заявку и отправить ее по электронной почте Яне Кирилловой [YKirillova@lenovo.com](mailto:YKirillova@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:

Приволжский ФО, Сибирский ФО, Дальневосточный ФО	<a href="#">Андрей Булатников</a>	Тел.: +7 (985) 233-4928
Южный ФО, Уральский ФО	<a href="#">Дмитрий Гамаюнов</a>	Тел.: +7 (985) 410-8326
Москва, Центральный ФО	<a href="#">Андрей Леонтьев</a>	Тел.: +7 (985) 761-3272
Северо-Западный ФО	<a href="#">Александр Лебедев</a>	Тел.: +7 (921) 866-5881