MFLASH

Партнёрская программа ООО «МСОФТ»

2026

1. Термины

Вендор	Компания ООО «МСОФТ» - правообладатель программного обеспечения, организатор Партнёрской программы и инициатор взаимодействия с Партнёрами.
Партнёр	Юридическое лицо для продвижения, внедрения и сопровождения решений Вендора Заказчикам.
Дистрибьютор	Компания, выполняющая функции торгового посредника между Вендором и Партнёром.
Заказчик	Конечный пользователь (юридическое лицо), приобретающий решения ООО «МСОФТ» через Партнёрскую сеть.
ПО (Программное обеспечение)	Результат интеллектуальной деятельности, представляющий собой совокупность программ, алгоритмов и инструкций, предназначенных для выполнения определённых задач с использованием вычислительной техники.
Presale	Комплекс предпродажных мероприятий, включающий анализ потребностей Заказчика, подготовку предложений, демонстрации и консультации.
Пилотный проект	Ограниченное внедрение решений ООО «МСОФТ» в тестовой среде Заказчика с целью проверки их применимости и согласования дальнейших шагов.
Инсталляция (Установка)	Процесс развертывания программного обеспечения вендора в IT-инфраструктуре Заказчика, включающий его настройку, конфигурацию и интеграцию с существующими системами для обеспечения корректной работы и соответствия бизнес-требованиям.
1ЛП (первая линия поддержки)	Техническая поддержка, оказываемая Партнёром Заказчику по типовым вопросам эксплуатации ПО от ООО «МСОФТ».

NDA (Non-Disclosure Agreement)	Соглашение о конфиденциальности, заключаемое между Вендором и Партнером с целью взаимного обмена материалами, знаниями или другой информацией с ограничением к ней доступа третьим лицам.
Авторизация проекта	Закрепление проектной деятельности Партнёра
Авторизация партнёра	Процедура оценки юридического лица на соответствие требованиям программы и присвоение ему статуса в рамках партнёрской модели вендора
Партнерская сеть	Совокупность всех Партнеров и дистрибьюторов Вендора.

2. Цели и принципы Партнёрской программы

Партнёрская программа ООО «МСОФТ» разработана с целью построения устойчивой, прозрачной и масштабируемой системы взаимодействия с Партнёрами, вовлечёнными в продвижение и внедрение ПО Вендора.

Ключевые цели Программы:

1. Повышение объёмов продаж и увеличение доли решений ООО «МСОФТ» на целевых рынках за счёт усиления роли партнёрского канала.
2. Формирование контролируемой экосистемы, обеспечивающей предсказуемость, устойчивость и качество партнёрского взаимодействия.
3. Снижение порога входа для новых Партнёров при сохранении высоких стандартов отбора.
4. Создание условий для профессионального и коммерческого роста Партнёров.
5. Расширение экспертизы Партнёров посредством совместного участия в обучающих и технических инициативах.

Принципы участия в Программе:

- Единая нормативная база для всех категорий Партнёров, исключающая дискриминационные условия.

- Обеспечение равного доступа к инструментам продаж, информационным ресурсам, обучающим программам.
- Авторизация осуществляется Вендором на основании заполненной формы авторизации (Приложение 1), передаваемой напрямую Вендору и/или через авторизованного Дистрибьютора.

3. Авторизация и присвоение статуса Партнёра

3.1. Инициация авторизации Кандидата на участие направляет в адрес Вендора заявку и документы:

- Карточка организации (содержит реквизиты, ФИО руководителей, юридический и фактический адрес, банковские данные, контактную информацию);
- Иные документы по требованию Вендора (при необходимости).

3.2. Комплексная проверка и анализ осуществляется внутренней службой Вендора и включает:

- Анализ юридической состоятельности (проверка на банкротство, участие в судебных делах);
- Проверка открытых источников на предмет деловой репутации;
- Оценка соответствия ОКВЭД и профиля деятельности заявленным компетенциям;
- Верификация адреса регистрации (исключение компаний с признаками массовой регистрации).

3.3. Принятие решения и оформление статуса по результатам проверки принимается решение о:

- Присвоении статуса и направлении Партнёру для подписания:
    - Соглашения о партнёрстве;
    - NDA (соглашения о неразглашении);
- Либо обоснованном отказе с правом повторного обращения.
- Партнёр подтверждает своё ознакомление с Партнёрской программой и согласие с её условиями, направив в адрес office@msoftgroup.ru Вендора электронное письмо по форме, установленной в Приложении №2.

3.4. Срок действия и пересмотр статуса

- Период действия присвоенного статуса Партнёра, начинается с 1 апреля и завершается 31 марта следующего года, в соответствии с финансовым годом Вендора;

- Продление возможно автоматически при соблюдении условий Программы;
- Повышение или понижение статуса допускается на основании анализа активности Партнёра в совместно реализованных проектах.

3.5. Обязанности авторизованного Партнёра

- Соблюдать все положения и регламенты Партнёрской программы;
- Принимать участие в технических и обучающих, маркетинговых активностях Вендора;
- Обеспечивать высокое качество услуг и своевременное исполнение обязательств перед Заказчиком.

4. Статусы Партнёров

Партнёрская программа предусматривает три уровня статуса:

4.1. Зарегистрированный Партнёр

- Стартовый уровень без прямого договора с Вендором;
- Доступ к участию в проектах через Дистрибьютора;
- Уровень скидки Партнера зависит от степени вовлеченности в проект;
- Возможность повышения при достижении минимального уровня активности (лидогенерация, выявление потребностей Заказчика и т. д.).

4.2. Авторизованный Партнёр

- Имеет прямое соглашение о сотрудничестве с Вендором;
- Обладает подтверждённой технической и коммерческой компетенцией;
- Участвует в presale - активностях и имеет доступ к расширенному уровню скидок;
- Получает техническую и маркетинговую поддержку от Вендора.

4.3. Бизнес-Партнёр

- Высокий уровень квалификации и опыта;
- Возможность самостоятельной реализации проектов, включая пилоты и внедрение;
- Предоставление первой линии технической поддержки конечному Заказчику;
- Открывает доступ к совместным инициативам и ключевым преференциям со стороны Вендора.

5. Модель продаж и условия получения скидок

5.1. Реализация программного обеспечения Вендора осуществляется исключительно через Партнёрскую сеть, включающую как Партнёров, так и Дистрибьюторов. Такой подход обеспечивает:

- Защиту рыночной зоны Партнёра;
- Поддержку Партнёра на всех этапах сделки;
- Контроль качества внедрения;
- Рост компетенций Партнёра и укрепление лояльности со стороны Заказчика.

6. Авторизация проекта

6.1. Условия авторизации

- Авторизованные Партнёры и Бизнес-Партнёры могут направлять неограниченное количество запросов на авторизацию проектов напрямую в адрес Вендора и/или Дистрибьютора, действующего в рамках утверждённой Дистрибьюторской программы. Авторизация осуществляется на условиях приоритета ранней регистрации проекта и при подтверждении ценности участия Партнёра в проектной активности.
- Зарегистрированные Партнёры оформляют авторизацию через Дистрибьютора, при этом также могут претендовать на скидки в рамках грейда Вендора, если зафиксирован их вклад в проект.
- В случае параллельной регистрации одного и того же проекта разными Партнёрами, приоритет будет отдан Партнёру, предоставившему наиболее полную и обоснованную информацию о проработке, бюджете и вовлечённости заказчика.

6.2. Процедура авторизации

- Проект авторизуется путём подачи запроса по форме Вендора (в Приложении №1) на корпоративную почту Вендора office@msoftgroup.ru
- Авторизация считается завершённой после получения письменного подтверждения от Вендора.
- Авторизация проекта возможна только при наличии информации о текущей или запланированной стадии бюджета у заказчика. Вендор оставляет за собой право запросить у Партнёра дополнительную информацию о степени готовности клиента к рассмотрению решения.
- Вендор оставляет за собой право связаться напрямую с заказчиком для уточнения деталей проекта и подтверждения наличия интереса к решениям Вендора. В случае возникновения спорных ситуаций (в том числе при пересечении интересов нескольких Партнёров), Вендор вправе инициировать переговоры с участием всех сторон, а также

принять окончательное решение по закреплению проекта на своё усмотрение, уведомив об этом Партнера.

6.3. Сроки и обязательства

- Срок действия авторизации - 90 календарных дней.
- Каждые 30 дней Партнёр обязан обновлять статус проекта, информируя Вендора о текущем прогрессе, уровне контакта с заказчиком и сроках ожидаемого закрытия сделки.
- По истечении 90 дней Вендор принимает решение о продлении авторизации либо её завершении - в зависимости от активности Партнёра и подтверждённого интереса со стороны заказчика.
- В спорных или неоднозначных ситуациях, включая дублирующие запросы, Вендор вправе запросить прямой звонок или встречу с заказчиком для подтверждения реального интереса, стадии проекта и участия конкретного Партнёра.
- В случае, если первоначально авторизованный Партнёр по объективным причинам не может продолжать сопровождение проекта (например, временные затруднения с взаимодействием с Заказчиком, отсутствие активности или ресурсов на пресейл), Вендор оставляет за собой право пересмотреть условия авторизации, уведомив об этом Партнера.

7. Техническая поддержка

7.1. Условия предоставления поддержки

- Техническая поддержка оказывается Вендором только при наличии у Заказчика лицензионной и актуальной версии программного обеспечения.
- Все обращения фиксируются централизованно через специализированный портал поддержки или посредством отправки заявки на электронную почту support@msoftgroup.ru.
- По умолчанию, техническая поддержка предоставляется Вендором, в соответствии с заявленным SLA. Исключение составляет случай, когда функции поддержки переданы Партнёру.

7.2. Делегирование функций первой линии технической поддержки (1ЛП)

- Партнёр может получить право на самостоятельное предоставление первой линии технической поддержки при соблюдении следующих условий:
- Обучение не менее двух специалистов Партнёра, квалифицированных для оказания технической поддержки;
- Подготовка и сертификация инженера, ответственного за внедрение решений Вендора;

- Успешное прохождение сертификационного экзамена, подтверждающего квалификацию специалистов;