



Партнерская программа



Москва | 2024

A S P L A B S

1. О Партнерской программе



Партнерская программа компании АСП Лабс – правила и принципы взаимодействия с партнерами для увеличения заработка и повышения экспертизы

В рамках данной презентации описываются:

- Основные правила и принципы;
- Основные выгоды и преференции, которые получает Партнер.



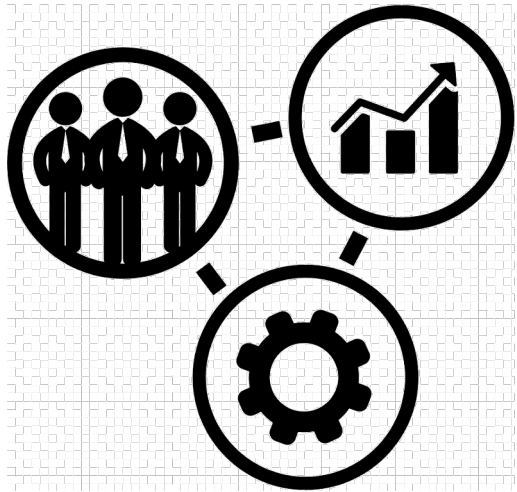
ВАЖНО:

Содержание и условия партнерской программы являются коммерческой тайной компании АСП Лабс. Раскрытие любой информации, связанной с партнерской программой, ее условиями (за исключением факта присоединения к партнерской программе, а также наименования присвоенного статуса Партнера), является нарушением NDA, подписанного между нашими компаниями.

2. Цели и задачи

Основная задача – создание благоприятных возможностей для Партнеров и АСП Лабс по *совместному* развитию бизнеса.

Инструменты:



- Достижение совместных стратегических целей, направленных на рост доли Партнера и АСП Лабс на рынке
- Рост, развитие, увеличения доходности бизнеса Партнера
- Развитие профессиональных компетенций
- Предоставление Заказчикам высокого уровня сопровождения и технической поддержки
- Предоставление Заказчикам самых современных, сертифицированных продуктов и решений

3. Основные принципы работы АСП Лабс



Основная задача – создание и поддержание лояльности партнеров.

Принципы неконкуренции:

- АСП Лабс НЕ работает с конечными заказчиками (за исключением компаний, указанных в стоп-листе) напрямую;
- АСП Лабс НЕ конкурирует с партнерами;

Принципы помощи:

- АСП Лабс помогает Партнерам своей экспертизой, в пресейле и на любом этапе продаж;
- АСП Лабс помогает Партнерам в маркетинге;
- АСП Лабс помогает Партнерам повышать уровень экспертизы;

Принципы защиты:

- АСП Лабс защищает сделки, в том числе – от недобросовестных партнеров;
- АСП Лабс защищает репутацию своих продуктов, свою и своих партнеров.
- АСП Лабс выполняет свои обязательства. Всегда.



Достигаем успеха вместе!



4. Партнерские статусы



	Бронзовый	Серебрянный	Золотой	Платиновый	Технологический	OEM
План по выручке за ПО, мин., до конца 2024 г.	X	10 млн. руб.	20 млн. руб.	30 млн. руб.	15 млн. руб.	20 млн. руб.
Бизнес-планирование	X	V	V	V	V	X
Размещение информации на веб-сайте о продуктах АСП Лабс	X	V	V	V	X	X
Сертифицированный специалист по продажам	X	V	V	V	X	X
Сертифицированный инженер	X	Мин. 1	Мин. 2	Мин. 3	Мин. 2	X
Наличие демо-стенда	X	X	V	V	X	X

V – требование есть

X – требование не предъявляется, но допускается выполнение в инициативном порядке со стороны Партнера

4. Преимущества статусов



	Бронзовый	Серебрянный	Золотой	Платиновый	Технологический	OEM
Скидка на ПО	10%	20%	35%	45%	40%	50%
ТП L1	X	X	V	V	V	V
ТП L2	X	X	X	X	X	V
Поставка на своем железе	X	X	V	V	V	V
Регистрация сделок	X	V	V	V	V	X
Поддержка в проектах	X	V	V	V	V	X
Маркетинговые материалы	V	V	V	V	V	X
Компенсация маркетинга	X	X	V	V	V	X
Скидка на сертификацию	X	75%	85%	100%	85%	X
NFR	V (доступна)	V	V	V	X	V (доступна)

4. Преимущества статусов



	Бронзовый	Серебряный	Золотой	Платиновый	Технологический	OEM
Партнерский портал	X	X	V	V	V	V
Информация на сайте АСП Лабс	X	V	V	V	V	X
Доступ к обучающим мат.	X	V	V	V	V	V
Доступ к технической базе данных	X	V	V	V	V	X

5. Проекты



Проект это

- нестандартная сделка, предполагающая закупку и реализацию продуктов за рамками стандартного ценообразования.

Да, мы работаем с проектами. Индивидуально и конфиденциально.

- Взаимодействие по проектам выходит за рамки партнерской программы, и ведется индивидуально по каждому проекту совместно с партнерским менеджером.
- Коммерческие договоренности, достигнутые в ходе работы над проектом, не распространяются и не влияют на статус партнера и могут отличаться от базовых договоренностей в соответствии со статусом Партнера.

5. Решение «Под ключ»

Решение «под ключ»

Комплексный проект, предполагающий полный цикл проектных работ, а целью которых является обеспечение соответствия уровня информационной безопасности предприятия требованиям ФЗ-187, и/или отраслевым требованиям и стандартам в области безопасности информации;

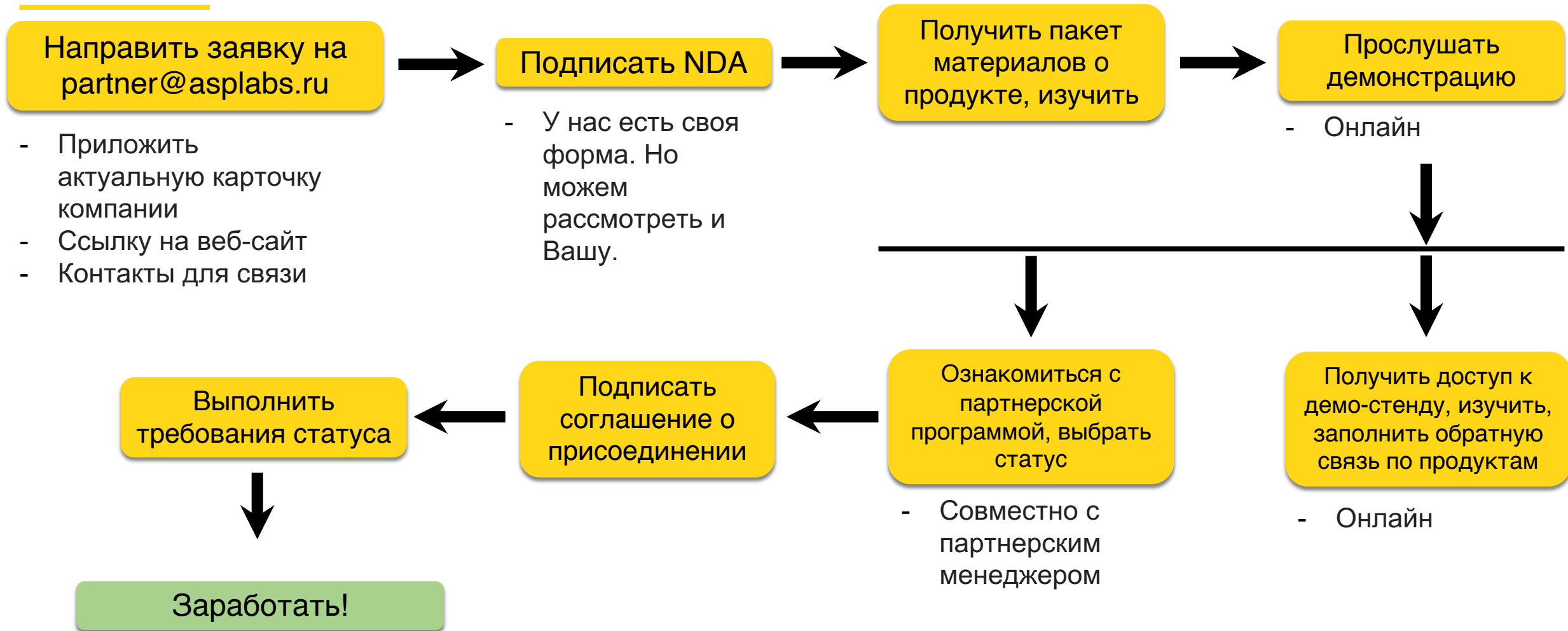
Как правило, комплексный проект состоит из следующих услуг:

1. Предпроектное обследование;
2. Консультирование в части категорирования объекта (в соответствии с методикой ФСТЭК России), подготовкой документации, взаимодействия со ФСТЭК России;
3. Проектирование СОИБ в соответствии с присвоенной категорией КИИ;
4. Подготовка необходимых ОРД, закупка СЗИ в соответствии с проектом СОИБ;
5. Внедрение СОИБ на предприятии, проведение приемо-сдаточных работ;
6. Постановка СОИБ на техническую поддержку и сопровождение.

АСП Лабс, при наличии желания Партнера, может оказать любую посильную поддержку при реализации решений «под ключ».

Сотрудничество в части решений «под ключ» выходят за рамки партнерской программы и реализуется в индивидуальном порядке.

6. Как стать партнером





Спасибо за внимание!

Ждем Вас на partner@asplabs.ru



Москва | 2024

A S P L A B S