

Partners
Directum

Партнерская программа Directum



Партнерская программа Directum

Партнерская программа Directum ориентирована на построение тесных и эффективных взаимоотношений между компанией Directum и ее бизнес-партнерами для достижения главной общей цели – помочь как можно большему числу организаций повысить эффективность управленческих процессов за счет использования передовых информационных технологий и продуктов.

Партнерская программа, наряду с важными преимуществами, предлагает для компаний-партнеров максимальные возможности развития. Это продажа программных [продуктов Directum](#), обеспечение их качественного внедрения и сопровождения, возможности настройки, адаптации и модификации для конкретных заказчиков.

В рамках программы выделяются четыре статуса партнерства:

Авторизованный Партнер

Начальный статус партнера в Партнерской сети Directum. Присваивается партнеру, заключившему Партнерский договор и прошедшему базовое обучение по системе.

Квалифицированный Партнер

Статус партнера, который развивает команду и нарабатывает компетенции в проектах малой и средней сложности.

Сертифицированный Партнер

Статус партнера, который подтвердил свои компетенции в проектах средней сложности, активно развивает команду и показывает стабильные результаты в совместной деятельности.

Генеральный Партнер

Наивысший статус в Партнерской сети Directum. Присваивается партнерам, подтвердившим свой профессионализм и высокое качество работы с заказчиками на протяжении многих лет. Партнер, обладающий данным статусом, обладает солидным портфелем компетенций и проектов и вносит значительный вклад в развитие партнерской экосистемы.

Дополнительно партнер Directum может получить следующие статусы:

Центр сертифицированного обучения Directum

Партнер, оказывающий коммерческие услуги по сертифицированному обучению системе Directum RX/Directum в соответствии с действующей Программой сертифицированного обучения Directum.

Сертифицированный Партнер-разработчик

Партнер, имеющий опыт в разработке и поддержке решений на базе системы Directum RX, а также предлагающий качественные услуги по разработке и сопровождению решений и модификаций существующей функциональности в системе Directum RX.

Для каждого статуса устанавливаются свои требования и предоставляются соответствующие преимущества, которые помогают максимально эффективно удовлетворять потребности заказчиков и развивать свой бизнес.

Преимущества, предоставляемые партнерам

	Авторизованный Партнер	Квалифицированный Партнер	Сертифицированный Партнер	Генеральный Партнер
Скидки на лицензии системы (локальная установка)	30%	35% ¹ – 50% ²	40% ¹ – 55% ²	45% ¹ – 60% ²
Скидки на систему в облаке / решения по подписке:				
- при первой поставке лицензий			35%	
- при докупках и продлении подписки			20%	
Скидка на решение HR Pro (первая поставка и продление подписки)			35%	
Скидки на систему в случае совместной продажи с компанией Directum		Согласно правил ³		
Скидки на Подписку на новые версии и сервисы	30%	35%	40%	45%
Дополнительная скидка на Подписку на новые версии и сервисы ⁴	—		До 15%	
Скидки на решения на базе системы			35%	
Скидки на обучение по курсам (сотрудники партнера или заказчи- ка партнера)			20%	
Бесплатные лицензии Directum RX для внутреннего использования, шт.	10	20	40	80
Бесплатные консультации по использованию, администри- рованию, настройке и разра- ботке системы, час/квартал ⁵	10	15	30	45
Бесплатное обучение сотру- дников по курсам Академии Directum ⁶	1 сотрудник	2 сотрудника	3 сотрудника	4 сотрудника

Примечания:

1 Базовая скидка устанавливается до конца партнерского года и зависит от статуса партнера.

2 Дополнительная скидка устанавливается на квартал и зависит от объема поступлений за продажи программного обеспечения и Подписки на новые версии и сервисы за прошедшие 2 квартала, а также выполнения работ по плану развития.

3 В случае участия компании Directum в продаже системы устанавливаются индивидуальные размеры скидок на систему и условия распределения доходов в соответствии с [установленными правилами](#).

4 Возможность бесплатного обучения предоставляется ежегодно при заключении партнерского договора и действует до окончания партнерского года.

5 Размер дополнительной партнерской скидки на подписку зависит от % клиентов Directum RX на поддерживаемой версии и определяется [Правилами оплаты партнерам инцидентной поддержки клиентам](#).

Дополнительные преимущества партнерской программы

ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖ



Закрепленный менеджер по развитию партнера

Менеджер по развитию партнера выделяется при наличии плана развития партнера. Основная задача менеджера по развитию - помочь партнеру в реализации амбициозных целей, задач и идей, которые будут способствовать развитию направления Directum и бизнеса в целом. Менеджер по развитию помогает партнеру на всех этапах, начиная, от генерации, заканчивая достижением поставленной цели.



Помощь в составлении планов развития стратегических заказчиков

План развития составляется совместно с Менеджером по развитию партнера и отражает глобальные цели развития клиента и оперативный план действий по их достижению.



Подключение Solution sale при продаже перспективных решений

Solution sale активно помогает в продажах перспективных решений по запросу партнера. Список перспективных решений определяется вендором.



Передача проектов внедрения и сопровождения

Вендор может передавать партнеру проекты внедрения и сопровождения клиентов, в случае наличия свободной квалифицированной команды у партнера.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА



Сертификат о статусе партнера

Сертификат о статусе партнера в электронном виде выдается при заключении партнерского договора.



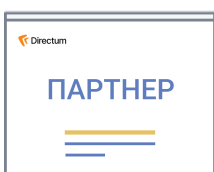
Участие сотрудников компании Directum в маркетинговых мероприятиях партнера

Сотрудники Directum готовы принимать участие в активностях партнера по продвижению системы Directum RX. Совместные мероприятия проводятся по согласованию сторон (даты мероприятий согласовываются не позднее, чем за 1 (один) месяц).



Участие сотрудников партнера в маркетинговых мероприятиях компании Directum

Сотрудники партнера могут принимать участие в активностях Directum как в качестве участников, так и в качестве соорганизаторов. В течение года наша компания проводит такие мероприятия как Directum Enterprise Forum, Открытые дни Directum, Directum Awards и прочие крупные мероприятия.



Публикация информации о партнере и кейсов о проектах партнера на сайте Directum

Информация о наименовании, контактных данных партнера и его профиль публикуются при получении статуса Авторизованный партнер.



Компенсация расходов на продвижение системы

Компенсация расходов на продвижение системы Directum RX в размере до 50% в регионе предоставляется в соответствии с [установленными правилами](#).

ТЕХНОЛОГИИ И ОБУЧЕНИЕ



Возможность кураторства проектов вендором

Вендор может курировать проекты внедрения партнеров.



Повышение квалификации специалистов на совместных проектах

Возможность привлечения специалистов партнеров на проекты вендора для обучения и прокачки.



Предоставление инструментов для обучения/оценки команды

Возможность использовать готовые функциональные компетенции, квалификационные требования и планы обучения для специалистов.



Базовая техническая поддержка с неограниченным количеством обращений

Партнерская техническая поддержка Directum предоставляется организациям, имеющим действующий партнерский договор и предоставляется в соответствии с [правилами](#).



Доступ к репозиторию решений на Github

Репозиторий решений на Github используется как хранилище кода утилит и решений Directum RX и доступен всем действующим партнерам компании.



Возможность обучения специалистов партнера на Directum University

Directum University - программы комплексного обучения для различных видов специалистов партнеров. В рамках Directum University проводится обучение менеджеров по продажам, аккаунт менеджеров, руководителей проектов, консультантов по внедрению и линейных руководителей.

Sale University

Программа обучения, нацеленная на начинающих специалистов партнеров, а также действующих менеджеров по продажам, замотивированных развивать компетенции по продаже системы и решений Directum RX.

Account University

Программа обучения, нацеленная на специалистов, занимающихся развитием текущих клиентов и выстраиванием с ними долгосрочных отношений.

PM University

Программа обучения, нацеленная на начинающих руководителей проектов внедрения, либо консультантов, которые в обозримом будущем претендуют на эту роль.

Boss University

Программа обучения для начинающих руководителей, руководителей групп, тимлидов, ресурсных менеджеров и руководителей отделов.

Consult University

Программа обучения консультантов навыкам работ, которые выполняются на проектах внедрения.



Фонд Directum UniversITy

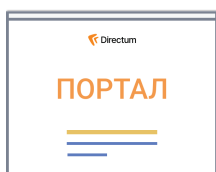
Фонд Directum UniversITy составляет 0,5% от годовых отчислений вендору за ПО/Подписки на новые версии и сервисы. Средствами фонда возможно произвести частичную (до 50%) оплату за курсы Directum UniversITy.



Доступ к обучающим вебинарам и гильдиям Directorium

Directorium – это формат взаимодействия, который объединяет в себе коммуникативную площадку для проведения обучающих и развивающих мероприятий и центр накопления базы знаний партнерской сети Directum

ПАРТНЕРСКОЕ КОММЬЮНИТИ



Доступ к партнерскому порталу

Партнерский портал partners.directum.ru – ключевой инструмент во взаимодействии Directum и партнеров.



Доступ к партнерскому комьюнити

Все партнеры имеют доступ к партнерскому комьюнити в телеграм для общения и обсуждения вопросов между собой и сотрудниками Directum.
