

# Партнёрская программа 2024



- Взаимовыгодное и эффективное сотрудничество
- Честность и открытость в работе
- Развитие компетенций партнёров по продуктам
- Обеспечение высокого качества услуг по внедрению технической поддержки проектов

## Задачи Программы

- › Предложить оптимальные варианты работы с Компанией для разных статусов Партнёров;
- › Обеспечить Партнёрам высокий уровень сопровождения в процессах пресейла, продаж, технической поддержки;
- › Организовать эффективную систему обучения специалистов Партнёров по продаже и работе с продуктами Компании;
- › Обеспечить маркетинговую и PR-поддержку Партнёров для продвижения Продуктов, совместный PR по итогам выполненных проектов;
- › Предложить прозрачную модель вознаграждения.

## Типы партнёров

### **Бизнес-партнёры:**

- › Интеграторы – выполняют интеграционные проекты, осуществляют предпродажное консультирование клиентов, внедрение и послепродажное сопровождение продуктов и решений Компании. Работают с конечными Заказчиками;
- › Реселлеры - осуществляют продажу готовых (коробочных) продуктов, без добавления в процесс продаж собственных технических компетенций, связанных с деятельностью интеграторов. Работают с конечными Заказчиками;
- › Дистрибьюторы – обладает компетенциями по поставке Продуктов Компании и реализует Продукты Компании Интеграторам и Реселлерам, прямые продажи конечным Заказчикам исключены.

### **Технологический партнёр**

- › Вендор, который совместно с Компанией ведёт разработку новых технологических решений или совместно с Компанией ведёт работу по обеспечению двухсторонней совместимости собственных решений.

### **OEM-партнёр**

- › Вендор, поставляющий Продукты Компании в составе собственных решений и продуктов, преимущественно под собственной торговой маркой. Продукты Компании являются неотъемлемой частью продуктов OEM-партнёра.

## Статусы партнёров: Серебряный, Золотой, Платиновый

Статусы партнёров предусматривают наличие у партнера компетенций в области продаж и логистики, компетенций для реализации комплексных проектов.

Статусы партнёров Золотой, Платиновый присваиваются по каждому продукту отдельно (по каждому продукту у Партнёра должен быть сертифицированный инженер).

Реселлер - предполагает наличие только компетенций в области продаж и логистики, без технических и проектных компетенций.

Обученный коммерческий специалист – специалист коммерческого блока (менеджер по продажам, менеджер по развитию), прошедший семинар по стратегии продаж продуктового портфеля Компании. (Семинар проводится силами компании Аладдин).

Сертифицированный инженер – технический специалист, получивший сертификат по продукту Компании по факту прохождения соответствующего курса и сдачи экзамена в авторизованном Компанией учебном центре. Срок действия сертификата – 2 года.

## Специализация по продуктовым направлениям

Технические и проектные компетенции	Требуются	НЕ требуются
Сложные инфраструктурные решения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PKI Enterprise – eCA + JMS + SecurLogon;</li> <li>• Централизованное управление – JMS, JAS;</li> <li>• Безопасная дистанционная работа – Aladdin LiveOffice;</li> <li>• Защита данных – КриптоБД, Secret Disk Enterprise.</li> </ul>	
Продукты с возможностью "box-moving" подхода в продаже		<ul style="list-style-type: none"> <li>• JaCarta (вся линейка USB-токенов и смарт-карт);</li> <li>• Био-ридеры</li> <li>• Электронные идентификаторы iButton</li> </ul>
<p><b>Отдельный статус у Партнёра по каждому продукту:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Подтверждается именными Сертификатами технического обучения</li> <li>• Отражается в Сертификате статуса</li> </ul>		

## Авторизация партнёра 2-го уровня



**Шаг 1:** Заполнить форму авторизации Партнёра



**Шаг 2:** Подписать Партнерское соглашение



**Шаг 3:** Разместить информацию о партнёрстве на сайте



**Шаг 4:** Пройти обучение и получить сертификат

Для инициирования процедуры авторизации кандидат в Партнёры направляет на e-mail адрес [partners@aladdin-rd.ru](mailto:partners@aladdin-rd.ru) заполненную форму авторизации Партнёра.

По окончании обработки полученной входящей информации менеджер по работе с партнерами Компании направляет кандидату в Партнёры информацию о результатах проверки и, в случае положительного решения, готовности к дальнейшему взаимодействию.

По результатам успешной проверки Компания и кандидат в Партнёры подписывают Соглашение о партнёрстве. После авторизации кандидата в Партнёры следует размещение логотипов на сайтах компании Аладдин и Партнёра. Статус Партнёра присваивается с момента подписания Соглашения о партнёрстве.

Партнёр вправе запросить сертификат, подтверждающий наличие статуса Партнёра.

## Требования по Статусам к партнеру 2-ого уровня

Требования	Реселлер	Серебряный	Золотой	Платиновый
Обученный коммерческий специалист	нет	1	1	2
План развития, согласованный с Компанией	нет	Да <u>На 6 месяцев</u>	Да <u>На 1 год</u>	Да <u>На 1 год</u>
Сертифицированный инженер	нет	нет	1	2
Демо-стенд	нет	нет	нет	да
Количество реализованных коммерческих проектов (2023-2024)	нет	1	3	5
Суммарный годовой объем продаж продуктов Аладдин, руб. без НДС в ценах Партнёра (2023-2024)	нет	От 700 000 Р	От 3 000 000 Р	От 10 000 000 Р
Компания ежегодно подтверждает статус Партнера. Подтверждение Статуса партнера проводится с предоставлением информации о соответствии требованиям текущего статуса.				

## Партнерские скидки

Группа А: Aladdin Enterprise CA, IMS, JAS, SecretDisk, Крипто БД, SecurLogon, 2FA, JC Web Client

Группа Б: Aladdin LiveOffice, семейство продуктов JaCarta, Био-ридеры.

## Политика предоставления скидок

Описание	Статус Партнёра	Размер БАЗОВОЙ скидки
<b>Группа А: общая скидка = базовая + проектная и зависит от статуса</b>		
Перепродажа	Реселлер	до 15%
Партнер с компетенциями в проектной деятельности	Серебряный	до 25%
	Золотой	до 30%
	Платиновый	до 35%
<b>+</b>		
Описание	Статус Партнёра	Размер ПРОЕКТНОЙ скидки
1. Согласование Партнёром проектной документации	Серебряный, Золотой, Платиновый	5%
2. Количество реализованных проектов по Группе А		<b>+</b>
до 3 шт. вкл.		3%
от 4 до 9 шт. вкл.		5%
от 10 и более		10%
<p><b>Пример:</b> “Серебряный” партнёр во 2-ом проекте продал решение и подготовил проектную документацию: 25% + 5% + 3% = 33% скидка</p> <p><b>Пример:</b> “Золотой” партнёр реализовал 6-ой проект, но не готовил проектную документацию: 30% + 0% + 5% = 35% скидка</p> <p><b>Важно!</b> Допускается использовать компетенции другого партнёра или дистрибьютора при пресейле/пилоте/внедрении – в этом случае применяется только базовая скидка.</p>		

Описание	Реселлер	Серебряный	Золотой	Платиновый
<b>Группа Б: общая скидка на Продукцию</b>				
Приобретение аппаратных средств (ключей, смарт-карт, ALO и пр.), медиа-комплектов, документации, стартовых комплектов разработчика	10%	10%	15%	20%
<b>Скидка на Сертификаты Технической поддержки</b>				
Сертификаты технической поддержки уровень «Стандарт» и «Расширенный» на всю линейку программных продуктов	10%	15%	20%	20%
Сертификаты технической поддержки уровень «Стандарт» и «Расширенный» при предоставлении Партнером 1-й и 2-й линии Технической поддержки Заказчику по Продукту Компании	-	-	30%	35%

### Этапы проекта и верификация



Верификация проекта по Продуктам с возможностью “box-moving” подхода в продаже не осуществляется, если суммарно в проекте заявлено менее 100 единиц USB-токенов, смарт-карт, био-ридеров.

## Техническое обучение

### Авторизованный учебный центр

- ✓ JaCarta Management System, включая JaCarta Authentication Server (JMS + JAS)
- ✓ Secret Disk Enterprise (SDE)
- ✓ Aladdin Enterprise CA (eCA)



- ✓ Установлен демо-стенд продукта
- ✓ Проведено обучение по установке и настройке
- ✓ Пройдено тестирование с инженерами Алладдин

Компания Алладдин оказывает Партнеру всестороннюю консультативную, методологическую и иную поддержку в осуществлении предпродажной деятельности. В рамках поддержки Компания выделяет специалистов для участия в переговорах и совещаниях с Конечным Заказчиком, выполнении интеграционных работ на этапах Пилотных проектов, а также предоставляет доступ к технической документации. Партнер, верифицировавший Проект, имеет преимущественное право на техническое сопровождение Компании в рамках верифицированного Проекта.

### Маркетинговая поддержка

Компания Алладдин придерживается следующих принципов при реализации маркетинговой поддержки Партнеров:

- › годовое и ежеквартальное планирование мероприятий;
- › возможность софинансирования совместных маркетинговых мероприятий
- › В целях увеличения продаж, узнаваемости бренда и Продуктового портфеля компания Алладдин предоставляет Партнеру маркетинговые материалы

### Контакты

По всем вопросам Партнер может обратиться в Компанию по следующим контактам:

- › телефон: +7 (495) 223-0001
- › e-mail: [partners@aladdin-rd.ru](mailto:partners@aladdin-rd.ru)

## О компании

Аладдин – ведущий российский вендор – разработчик и производитель

- ключевых компонентов для построения доверенной безопасной ИТ-инфраструктуры предприятий и защиты её главных информационных активов
- средств аутентификации и электронной подписи для обеспечения информационной безопасности и защиты данных.

Компания работает на рынке с апреля 1995 г.

Многие продукты, решения и технологии компании стали лидерами в своих сегментах, во многих крупных организациях и Федеральных структурах - стандартом де-факто.

Компания имеет все необходимые лицензии ФСТЭК, ФСБ и Минобороны России для проектирования, производства и поддержки СЗИ и СКЗИ, включая работу с гостайной, производство, поставку и поддержку продукции в рамках гособоронзаказа.

Большинство продуктов компании имеют сертификаты соответствия ФСТЭК, ФСБ, Минобороны России и могут использоваться при работе с гостайной со степенью секретности до "Совершенно Секретно".

В 2012 г. в компании внедрена система менеджмента качества продукции (СМК), ежегодно проводится внешний аудит, имеются соответствующие сертификаты ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015) и ГОСТ РВ 0015.002-2020 на соответствие требованиям российского военного стандарта, необходимые для участия в реализации гособоронзаказа.

### Основные направления деятельности

- Информационная безопасность, PKI
- Многофакторная аутентификация, обеспечение безопасного доступа к информационным ресурсам предприятия
- Организация безопасной дистанционной работы сотрудников и контрагентов организаций при использовании ими недоверенных средств вычислительной техники
- Средства электронной подписи
- Защита данных (на дисках, съёмных носителях, в базах данных)

+7 (495) 223 00 01

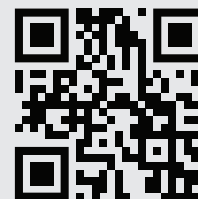
[www.aladdin.ru](http://www.aladdin.ru)

[aladdin@aladdin.ru](mailto:aladdin@aladdin.ru)

129226, Москва, ул. Докукина, 16с1

Аладдин – ведущий российский вендор-разработчик и производитель ключевых компонентов для построения доверенной безопасной ИТ-инфраструктуры

© 1995-2024, АО "Аладдин Р.Д." Все права защищены.



<https://t.me/aladdinrd>  
<https://vk.com/aladdinrd>