



The power behind competitiveness

Партнерская программа Delta Electronics подразделение MCIS

«Объединяться вместе – начало, быть вместе – прогресс,
работать вместе – успех»

www.deltapowersolutions.com

www.deltapowersolutions.com



Содержание:

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО ДИРЕКТОРА ПО ПРОДАЖАМ DELTA ELECTRONICS В РОССИИ И СНГ	5
ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА DELTA ELECTRONICS	7
Как стать партнером?	8
Статусы	9
Требования	10
Преимущества	11
Бонусная программа	12
ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОДАЖ	13
Маркетинговый фонд	14
Обучение	15
Сертификация по продуктам и решениям	16
Информационная поддержка	17
Регистрация проектов	18
СЕРВИСНАЯ ПОЛИТИКА	19



Уважаемые партнеры!

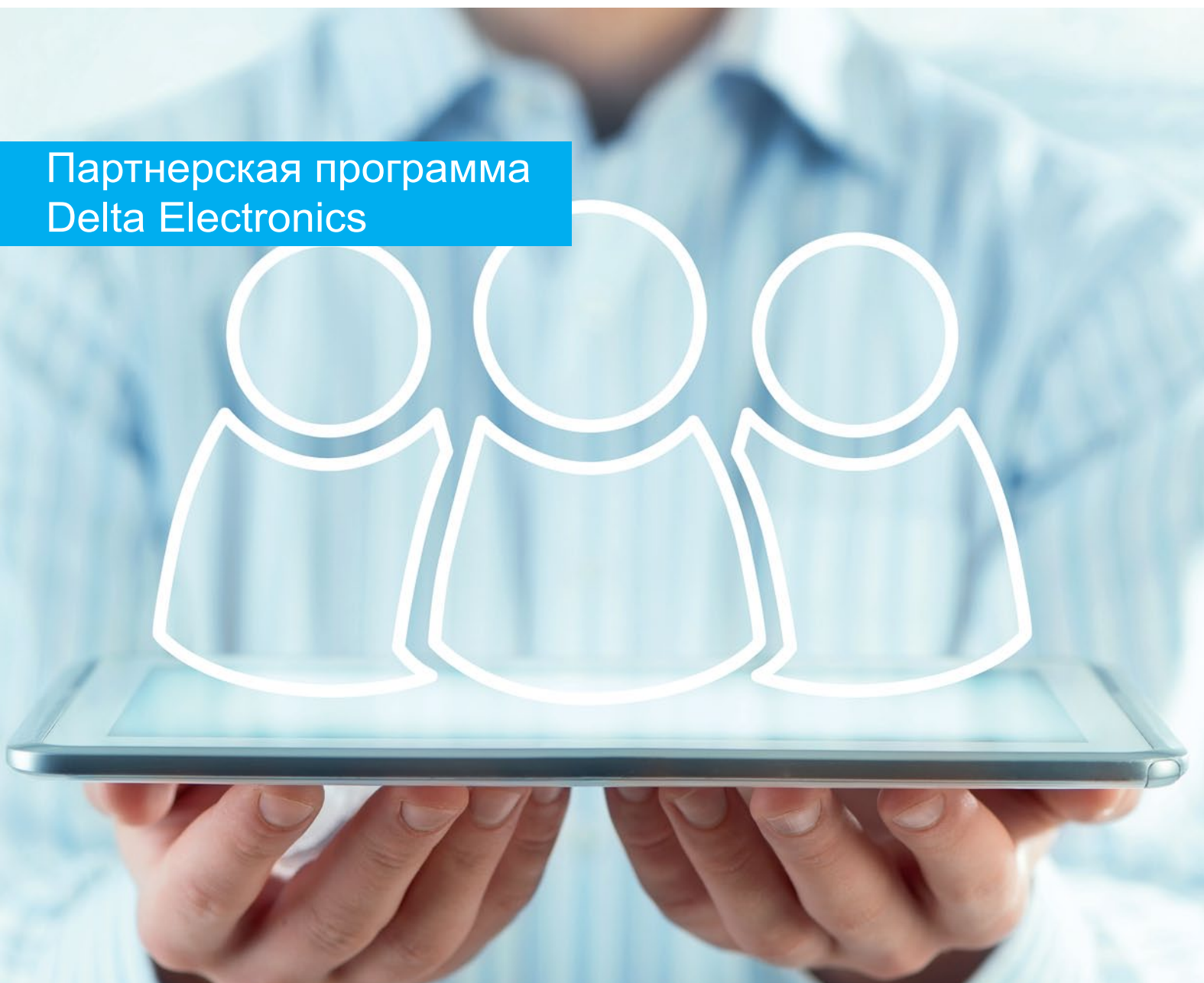
Успешный бизнес невозможен без надежных партнеров. Только благодаря совместным проектам и общим инициативам возможно внедрять передовые технологические решения, которые отвечают современным требованиям рынка.

Delta Electronics работает с лучшими компаниями по всему миру, и мы приглашаем вас стать частью профессионального сообщества. Наша стратегическая цель - выстраивание долгосрочных отношений, способных вывести наше общее дело на качественно новый уровень. С момента своего основания Delta стремится не только предоставлять инновационные и энергоэффективные решения, но и создавать своим партнерам возможности для роста и развития, повышая их конкурентоспособность.

Работая вместе, мы сможем изменить рынок, сделать работу наших компаний более прибыльной и эффективной. Приглашаем все компании к сотрудничеству для совместного обеспечения эффективных стимулов взаимовыгодного партнерства!

Михаил Гребенников,
директор по продажам Delta Electronics в России и СНГ

Партнерская программа Delta Electronics



Как стать партнером?

№1

Потенциальный партнер Delta Electronics подает заявку на авторизацию на портале по адресу:
www.deltapowersolutions.com/ru-ru/mcis/partner-program-registration-form.php

№2

Специалисты Delta Electronics проверяют заявку партнера и проводят собеседование. Срок рассмотрения заявки – 5 рабочих дней.

№3

После подтверждения заявки на авторизацию.

1. Партнеру присваивается уникальный ID номер.
2. Подтверждается статус партнерства и выдается партнерский сертификат.



Статусы партнерства

Партнер 2-го уровня Delta Electronics – это авторизованный партнер Delta Electronics, который:

- 1 Зарегистрирован на территории Российской Федерации.
- 2 Закупает продукцию и решения Delta Electronics у авторизованных прямых партнеров (Дистрибуторов) Delta Electronics.

В рамках Партнерской Программы Delta Electronics для партнеров 2-го уровня предусмотрены следующие статусы партнерства:



Требования к партнерам Delta Electronics

Статус партнерства		Registered	Authorized	Advanced	Premier
Продажи	Годовой объем закупок, без НДС	До 14999\$	15000 -50000\$ для реселлеров. 30000 -100000\$ для проектного бизнеса	50000-150000\$ для реселлеров. 100000 -200000\$ для проектного бизнеса	Свыше 150000\$ для реселлеров. Свыше 200000\$ для проектного бизнеса
	Соблюдение политики продаж Delta Electronics	✓	✓	✓	✓
Маркетинг	Размещение логотипа и информации о компании и продукции Delta Electronics на сайте партнера в соответствии с правилами Delta Electronics	✓	✓	✓	✓
	Обучение по программе пресейл	Нет	✓	✓	✓
Сервис	Сертификация компании по сервису	Нет	Нет	Нет	✓
	Обеспечение установки и ввода в эксплуатацию оборудования только авторизованным сервисным партнером Delta Electronics	✓	✓	✓	✓

Статус Партнера пересматривается в сторону понижения по результатам года, в сторону повышения – по результатам полугодия.

Реселлеры – компании, продающие ИБП до 20 кВА.
 Проектные компании – компании, продающие ИБП > 20 кВА, решения Infracuite.
 Объемы продаж – указаны в ценах дилера без НДС.

Преимущества партнеров - Реселлеров

Статус партнерства		Реселлер			
		Registered	Authorized	Advanced	Premier
Продажи	Получение бонуса за выполнение квартального плана	Нет	1%	2%	3%
	Участие в программе регистрации проектов	✓	✓	✓	✓
	Предпродажная поддержка (помощь в подготовке к проекту, участие сотрудников Delta Electronics в переговорах)	Нет	Нет	Нет	✓
Бизнес	Персональный менеджер	Нет	Нет	Нет	✓
	Сертификат, подтверждающий статус партнера	✓	✓	✓	✓
Маркетинг	Обучение – бесплатное участие в тренингах, семинарах	✓	✓	✓	✓
	Доступ к portalу партнеров	Нет	✓	✓	✓
	Маркетинговый фонд	Нет	Нет	1%	2%
	Участие в ежегодных международных конференциях партнеров Delta	Нет	Нет	Нет	✓

Преимущества партнеров - Проектный бизнес

Статус партнерства		Проектный бизнес			
		Registered	Authorized	Advanced	Premier
Продажи	Участие в программе регистрации проектов	✓	✓	✓	✓
	Предпродажная поддержка (помощь в подготовке к проекту, участие сотрудников Delta Electronics в переговорах)	Нет	Нет	Нет	✓
	Возможность участия в тренингах ASP1, ASP2	Нет	Нет	✓	✓
	Посещение шоурума Delta Electronics с заказчиками	Нет	Нет	✓	✓
	Организация семинаров / тренингов по запросу	Нет	Нет	✓	✓
Бизнес	Сертификат, подтверждающий статус партнера	✓	✓	✓	✓
	Персональный менеджер	Нет	Нет	Нет	✓
Маркетинг	Доступ к portalу партнеров	Нет	✓	✓	✓
	Обучение – бесплатное участие в тренингах, семинарах	✓	✓	✓	✓
	Маркетинговый фонд	Нет	Нет	1%	2%
	Оборудование на тестирование	Нет	✓	✓	✓
	Участие в ежегодных международных конференциях партнеров Delta	Нет	Нет	Нет	✓

Бонусная программа для партнеров Delta Electronics

В бонусной программе могут участвовать только авторизованные партнеры 2-го уровня, осуществляющие продажи оборудования до 20 кВА.

Бонусная программа действует на квартальной основе.

В программе участвуют источники бесперебойного питания серии Ampron, Agilon, Ultron.

Проектные продажи исключаются из бонусной программы.

Бонус начисляется при достижении партнером минимального согласованного объема закупок. Результаты бонусной программы рассчитываются на основе отчетов по продажам дистрибуторов Delta Electronics. Бонус выплачивается через Дистрибутора, выбранного партнером. Дистрибутор может меняться раз в полгода.

Статус партнера	Бонус за продажи
Authorized	1%
Advanced	2%
Premier	3%

Для получения бонусов Партнер должен:

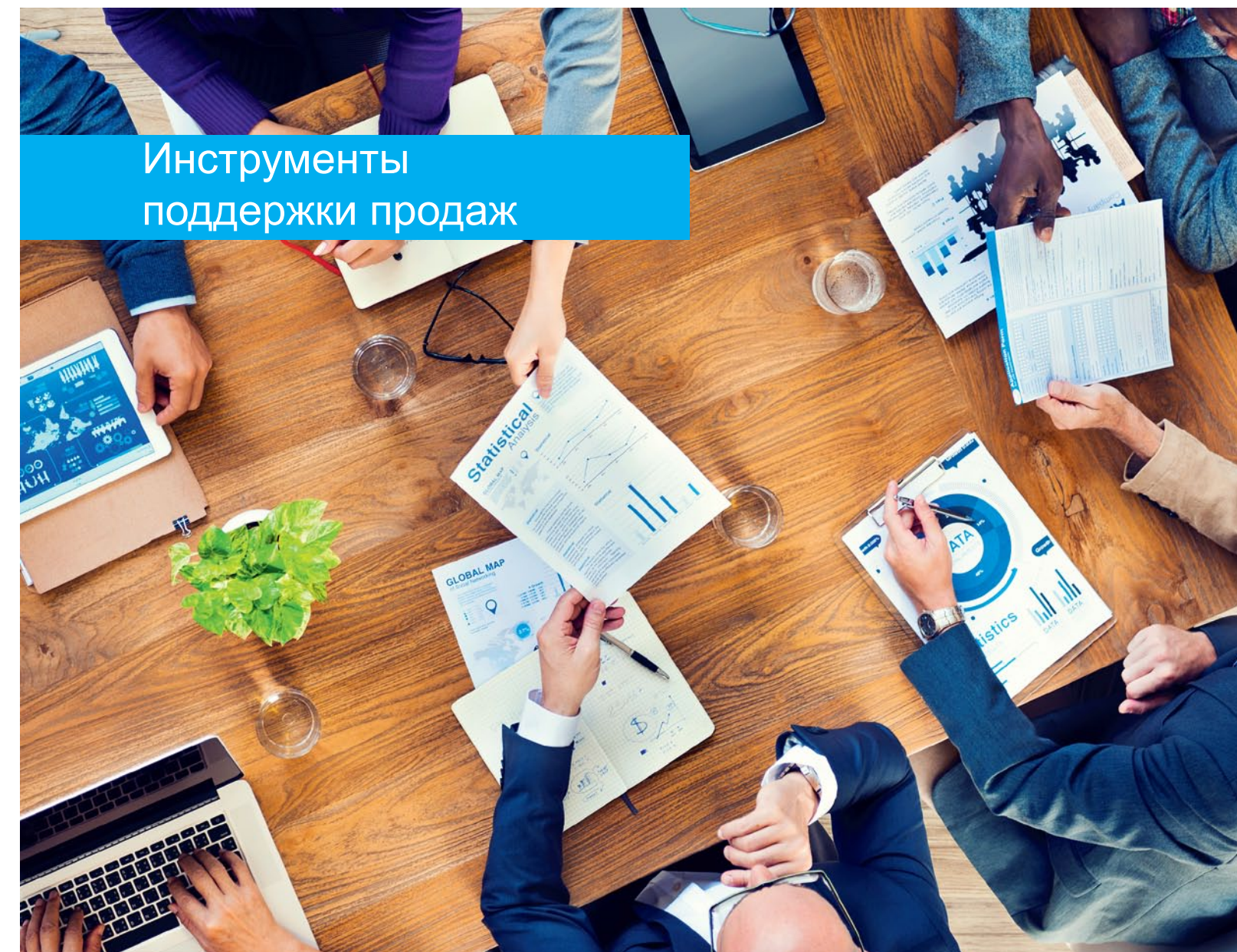
Согласовать с Delta Electronics квартальный план и условия участия в бонусной программе.

Сообщить дистрибутору свой ID номер и убедиться, что ID номер указывается дистрибутором в отчетах по продажам, предоставляемых Delta Electronics.

Выполнить согласованный план продаж.

Только для уровня Registered: при достижении продаж за квартал $\geq 15\,000$ \$, автоматически повышается статус и выплачивается бонус за данный квартал.

Вопросы касательно участия в бонусной программе необходимо направлять по адресу: partnersrussia@deltaww.com



Маркетинговый фонд

Маркетинговый фонд может быть использован на следующие виды активностей:

■ Max 40%

от общей суммы располагаемого маркетингового фонда на маркетинговые материалы, брошюры по продукции и решениям Delta Electronics, также на брендированную сувенирную продукцию (предоставляется Delta Electronics на основании заявок)

■ Min 60%

на дополнительные инструменты продвижения: онлайн-реклама, проведение семинаров, участие в выставках, проведение стимулирующих акций, поездки на завод Delta Electronics.

Формат расходования данной части фонда согласуются с Партнером индивидуально. Расчет маркетингового фонда Партнера осуществляется на основе объема закупок за предыдущий квартал (без НДС) и предоставляется партнерам 2-го уровня статуса Advanced и Premium.

Статус партнера



Размер маркетингового фонда

Нет

Нет

1%

2%

Начисленный маркетинговый фонд может быть израсходован в течение 6 месяцев после отчетного периода, в противном случае накопленный фонд аннулируется.

Для получения маркетингового фонда необходимо подписать Соглашение об использовании маркетингового фонда. При расходовании Партнером маркетингового фонда в целях дополнительного продвижения компенсация осуществляется Delta Electronics через Партнера.

До проведения той или иной активности Партнер обязан согласовать с Delta Electronics каждую активность и утвердить смету. Партнер обязуется предоставить документы, подтверждающие факт проведения активности, а также необходимые бухгалтерские документы.

Все подготавливаемые материалы (макеты) должны быть предварительно согласованы и утверждены Delta Electronics.

Вопросы по расходованию маркетингового фонда, а также оформленные заявки на маркетинговые материалы, – необходимо направлять по адресу: marcomrussia@deltaww.com

Обучение

Очные тренинги и семинары

Очные тренинги и семинары по продуктам и решениям Delta Electronics проводятся на регулярной основе в Московском учебном центре. Полугодовой календарь предстоящих мероприятий публикуется на портале для Партнеров.

Базовые тренинги проводятся на бесплатной основе. Также возможна организация тренингов на территории Партнера.



Учебные курсы

Вебинары

Удаленное обучение по продукции и решениям Delta Electronic возможно по индивидуально согласованному графику с Партнером / Дистрибутором.

Сертификация по продуктам и решениям



- Сертификация по продуктам и решениям Delta Electronics является составляющей частью партнерской программы. Допуск к материалам по продукции и прохождению сертификации может получить только авторизованный партнер Delta Electronics. Статус Сертифицированный партнер Delta Electronics подтверждает возможности компании по проведению консультаций по оборудованию.
- Основной целью сертификации является повышение профессиональных знаний и навыков специалистов, а также предоставление дополнительных преимуществ авторизованным партнерам, которые занимаются активными продажами и продвижением продукции и решений Delta Electronics.

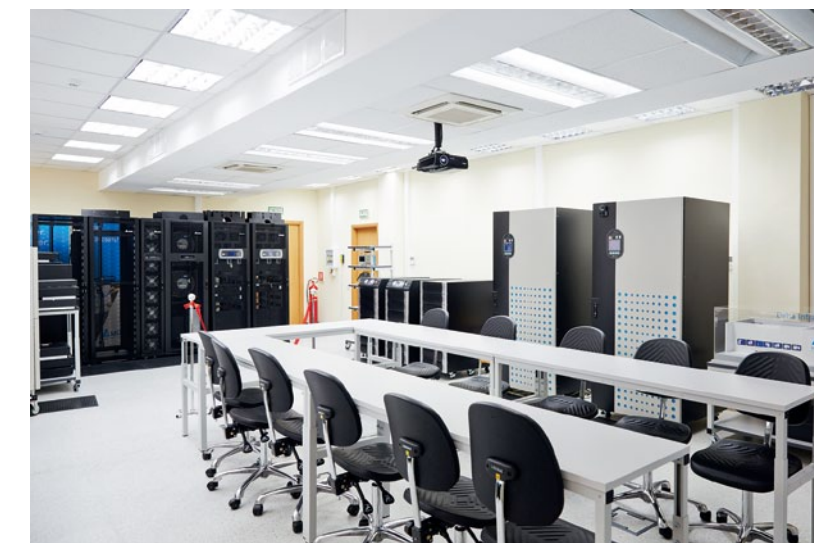
Учебные курсы Delta Electronics

Presale по ИБП	Presale по решениям для ЦОД
<ul style="list-style-type: none"> - Обзор продуктовой линейки ИБП Delta Electronics - Технические особенности ИБП Delta Electronics - Энергетические показатели - Выбор модели ИБП, АКБ, аппаратов коммуникации и защиты. Расчет кабельных линий 	<ul style="list-style-type: none"> - Решения Delta Electronics для ЦОД - Типы ЦОД - Стандарты и нормы - Инженерная инфраструктура ЦОД Delta Infracore - Исходные данные для подбора оборудования в ЦОД - Системы бесперебойного энергоснабжения Delta Electronics для ЦОД (ИБП, Распределение, STS) - Расчет энергопотребления и тепловыделения компонентов ЦОД - Системы мониторинга и управления инфраструктурой Delta Electronics для ЦОД - Системы кондиционирования воздуха Delta Electronics для ЦОД - Примеры реализации решений Delta Electronics в проектах ЦОД - Инструменты для подбора и продвижения решений Delta Electronics
Сертификат: Проектирование и разработка технических решений по ИБП	Сертификат: Проектирование и разработка технических решений по решениям Delta Electronics для ЦОД
Sale по ИБП	Sale по решениям для ЦОД
<ul style="list-style-type: none"> - Обзор продуктовой линейки ИБП Delta Electronics - Конкурентные преимущества ИБП Delta Electronics 	<ul style="list-style-type: none"> - Обзор решений Delta Infracore для ЦОД - Конкурентные преимущества решений Delta Infracore для ЦОД - Инструменты для подбора и продвижения решений Delta Electronics

Тренинг-центр Delta Electronics в Москве

Тренинг-центр - это специальное оборудованное помещение площадью 80 кв. м. Оснащение тренинг-центра включает в себя:

- Все виды трехфазных ИБП в количестве минимум две штуки для организации параллельной работы.
- Комплексные системы инфраструктуры ЦОД Delta Infracore, включая системы внутри рядного (стоечного) охлаждения, системы распределения электропитания, системы мониторинга и управления.
- Все виды однофазных ИБП Delta Electronics.
- Коммуникационные карты, аксессуары и различные контроллеры.



Функции тренинг-центра:

- Проведение тренингов (сервисные, для проектировщиков и пресейл, для менеджеров по продажам по комплексным системам систем инфраструктуры ЦОД – Delta Infracore).
- Демонстрация работы оборудования Delta Electronics для заинтересованных структур бизнеса.
- Проведение всестороннего анализа работы оборудования.



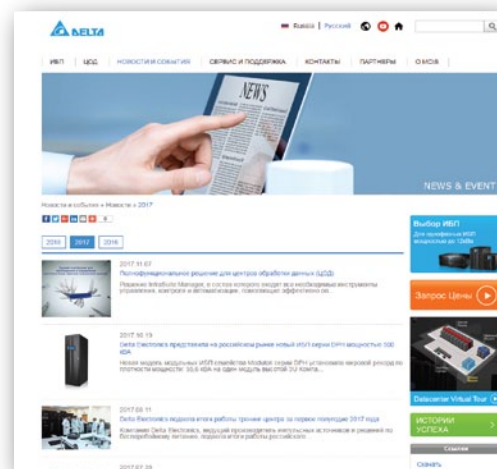
Информационная поддержка

Информационный ресурс Delta Partner Portal (Партнеры/ Регистрация) –

это сетевой ресурс, предназначенный для предоставления маркетинговых материалов и информации о продуктах и решениях Delta Electronics. Для того, чтобы получить доступ к нему, необходимо пройти регистрацию на сайте (Партнеры/Присоединяйтесь к нам). Заполните анкету, отправьте свой запрос. Вы получите подтверждение доступа по указанной электронной почте в течение нескольких дней.

Ресурс состоит из разделов:

- **Продукты и решения.** Фотографии продуктов, презентации, сертификаты, технические спецификации.
- **Медиа центр.** Маркетинговые материалы – каталоги, видео, презентации, логотипы, go! up и тд.
- **Обучение.** График семинаров и тренингов, онлайн-обучение по различным продуктам.
- **Сервис.** Часть только для партнеров по сервису.
- **Новости.** Информация о новых продуктах, реализованных проектах.



Информационный бюллетень

Ежеквартальный информационный бюллетень Delta Electronics содержит новости о продуктах и решениях компании, ключевых прошедших или предстоящих мероприятиях, акциях и мотивационных программах.



Программа регистрации проектов



Партнерская программа позволяет партнерам получить дополнительные скидки и защиту Delta Electronics при регистрации проекта по утвержденному российским представительством регламенту.

Для регистрации проекта необходимо заполнить файл «Информация для регистрации проекта» и отослать его через Дистрибутора в Delta Electronics. После проверки проекта будет выслано письмо, подтверждающее регистрацию.

Скидка предоставляется дистрибутору и транслируется партнеру, реализующему проект.

Вопросы касательно регистрации проектов необходимо направлять по адресу: partnersrussia@deltaww.com



Сервисная политика



Сервисная поддержка делится на две части:

№1

однофазные ИБП

Осуществляется через партнеров.

Во всех крупных городах России и СНГ открыты пункты по приему, обслуживанию и ремонту оборудования.

Список адресов можно найти на сайте – раздел «Сервис и поддержка» - «Адреса сервисных центров».

№2

трехфазные ИБП

Инженеры Delta Electronics и обученные специалисты компаний - партнеров («Авторизованные Сервисные Партнеры» (Authorized Service Partners) первого и второго уровней).

- Партнеры, имеющие действующий сертификат ASP-Level 1, занимаются: вводом трехфазных систем в эксплуатацию, перепрошивкой микроконтроллеров, корректировкой данных энергонезависимой памяти EEPROM, выполнением несложных ремонтно-восстановительных работ.
- Партнеры второго уровня могут выполнять весь комплекс сервисных услуг, включая превентивное сервисное обслуживание, сложные ремонтно – восстановительные работы, комплексное ремонтное тестирование.

Обучение сервисных партнеров

Delta Electronics занимается активным привлечением партнеров для организации масштабной сервисной сети на всей территории России и СНГ.

ASP-Level 1 – сервисные партнеры 1-го уровня

Авторизованным сервис – партнером первого уровня (ASP-Level 1) может стать бизнес – партнер Delta Electronics, который выполняет следующие условия:

- занимается активным продвижением оборудования Delta Electronics в различных информационных источниках и в целом на рынке;
- реализует продукцию на сумму не менее 50 000 USD в год;
- подписывает соглашение о неразглашении (NDA).

По окончании тренинга сдается итоговый онлайн-тест, по результатам которого выдается сертификат сервис-партнера 1-го уровня.

Срок действия сертификата - 1 год.
По истечению срока действия специалист получает ссылку на онлайн-тест и имеет возможность подтвердить квалификацию без повторного прохождения тренинга.



Тренинг проводится 4 раза в год на базе московского тренинг-центра Delta Electronics.

Продолжительность обучения – 5 дней.

В рамках данного сервисного тренинга инженеры компаний-партнеров получают:

- необходимую теоретическую информацию по всем трехфазным системам бесперебойного питания, входящим в портфолио компании;
- досконально изучают аппаратную часть;
- приобретают практические навыки по работе с программным обеспечением, микроконтроллерами ИБП.

ASP-Level 2 – сервисные партнеры 2-го уровня

Стать сервисным партнером 2-го уровня – ASP-Level 2 – может только сервис-партнер 1-го уровня с действующим сертификатом, подтверждающим его статус.

Тренинг проводится в г. Нова - Дубница (Словакия) на территории завода Delta Electronics.

Продолжительность тренинга – 5 рабочих дней.

По окончании сервисного тренинга сдается онлайн-тест, по результатам которого выдается сертификат, подтверждающий статус сервис-партнера 2-го уровня.

Срок действия сертификата - 1 год.
По истечению срока действия специалист получает ссылку на онлайн-тест и имеет возможность подтвердить квалификацию без повторного прохождения тренинга.

