

100% российское импортозамещенное облако

Партнёрская программа



уровень

Basic

- Без опыта в ИТ
- Без min объёма продаж

модель

Referral

Базовый уровень для партнеров без опыта в ИТ и минимального объема продаж в месяц. Облакоотека работает с конечным клиентом по прямому договору, выставляет счет и получает оплату.

Скидка²

**10% ежемесячно или
100% разово**

(за 1 календарный месяц работы
клиента) – в форме вознаграждения

модель

Reseller

Базовый уровень для партнеров без опыта в ИТ и минимального объема продаж в месяц. Партнёр от своего имени заключает договор с конечным клиентом, выставляет счёт и получает оплату.

Скидка

12% ежемесячно

– в форме скидки

уровень

Professional

- Для профессионалов ИТ
- Присваивается автоматически¹
на 6 месяцев

модель

Agent

Профессиональный уровень для партнеров, выполнивших требования в первые 6 месяцев работы с Облакоотекой. Присваивается автоматически при заключении партнёрского договора. Может быть изменен на Basic.

модель

White Label

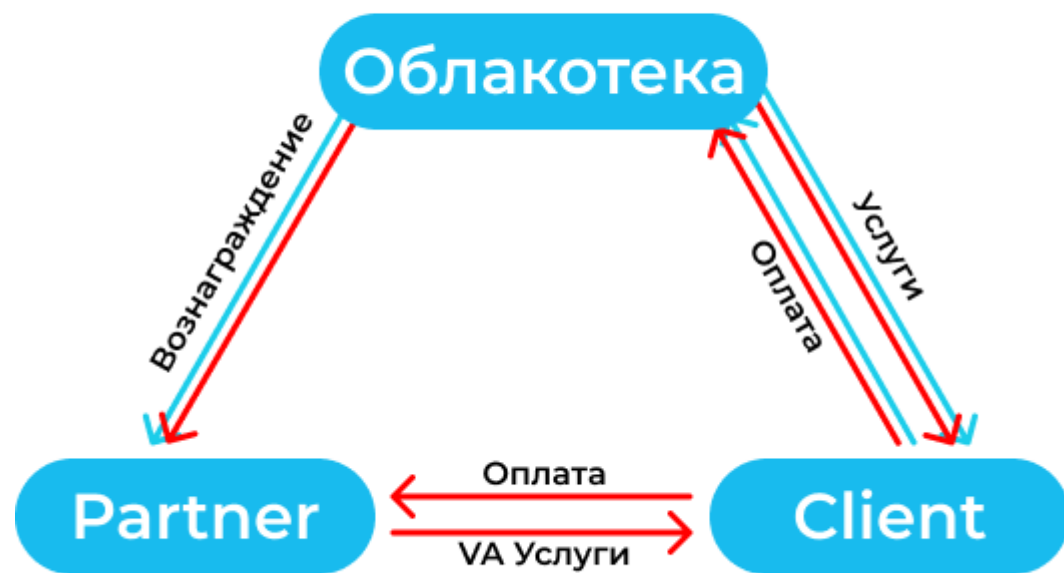
Скидка

27% ежемесячно

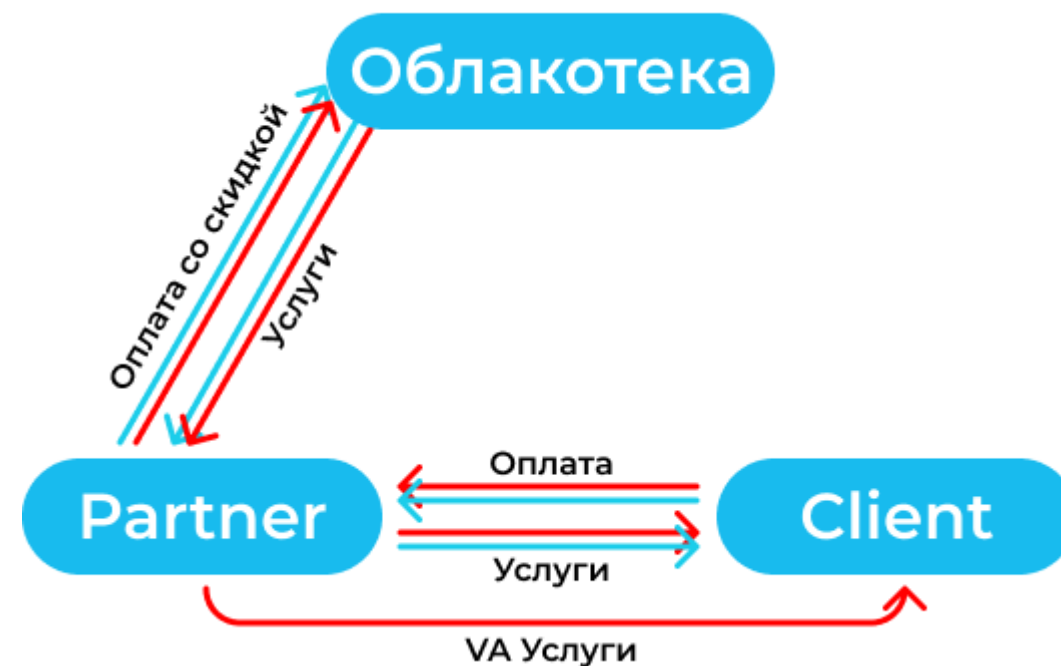
¹ При заключении договора партнёру автоматически присваивается уровень Professional и предоставляется возможность пользоваться всеми привилегиями. В течение 6-ти месяцев партнёру необходимо выполнить одно из требований: 1) пройти обучение от Облакоотеки и сдать экзамен или 2) достичь выручки 30 000 рублей в месяц (до вычета скидки). При выполнении одного требования партнёр сохраняет уровень Professional, при невыполнении обоих - автоматически переводится на уровень Basic. Для возврата к уровню Professional у партнера есть 6 месяцев на выполнение требований, при этом первым считается месяц, в котором выручка была менее 30 000 рублей.

² Основными сервисами Облакоотеки являются: ElasticCloud KVM (в том числе с vGPU), ElasticCloud Hyper-V, Базы данных, Кластеры Kubernetes. Скидки на прочие сервисы можно посмотреть на сайте <https://www.oblakoteka.ru/partners/>

Referral / Agent



Reseller / White Label



		Basic		Professional	
		Referral	Reselle	Agent	White Label
Требования к получению партнёрского статуса	Обучение и сдача экзаменов	—	—	●	●
	Мин. объем продаж в месяц	—	—	30 000 руб/мес	30 000 руб/мес
	Выставление счета клиенту от лица партнёра	—	●	—	●
Технические фичи	Бесплатные (Cloudовка) ³	—	—	●	●
	Технический пресейл	●	●	●	●
	Тестирование сервисов	14 дней	14 дней	До результата!	До результата!
Маркетинговые фичи	Передача теплых лидов ⁴	—	—	●	Да, согласно специализации партнёра
	Ко-маркетинг (в т.ч. совместные мероприятия) ⁵	—	—	●	●
	Бонусы сейлам партнера ⁶	—	—	●	●
	Возможность брендирования личного кабинета	—	●	—	●
Дополнительные бонусы	Рибейт за использование Elastic Cloud на KVM ⁷	—	—	●	●
	Рибейт за использование MONT Office ⁸	—	—	●	●
	Рибейт за рост ежемесячной выручки ⁹	—	—	●	●
	Бонус за написание кейса ¹⁰	—	—	40 000 руб	40 000 руб
	Бонус за комментарии в Telegram ¹¹	—	—	10 000 – 30 000 руб	10 000 – 30 000 руб
Фичи для привлечения Вашего клиента	Бесплатный доступ к базе знаний Облакоотеки	●	●	●	●
	Бонусные коды пополнения баланса ¹²	—	—	●	—
	Бесплатные месяцы использования сервисов ¹³	—	—	—	●

3.

Cloudovka соответствует объёму ресурсов: 4vCPU/ 8Gb RAM/ 500Gb SSD и может быть создана в ElasticCloud KVM или ElasticCloud Hyper-V (одна на выбор партнёра). При понижении уровня партнёра с Professional на Basic, Cloudovka становится платной через 6 месяцев с момента смены уровня.

4.

Облакоотека будет передавать партнёру теплых лидов согласно специализации в ИТ и компетенциям партнёра. Для определения специализации партнёру требуется заполнить анкету.

5.

Облакоотека может проводить совместные с партнёром маркетинговые мероприятия для конечных клиентов на условия вложения от 50% необходимого бюджета.

6.

Менеджер, непосредственно работающий с конечным клиентом, может получить бонус согласно акции (описание). Бонус составляет 100% стоимости одного месяца работы клиента (после вычета скидки).

7.

При использовании Elastic Cloud на KVM партнёр дважды за год получает рибейт в сумме 10% от общей стоимости виртуальных машин на KVM.

Методика, особенности расчета и правила получения рибейта:

1. Сумма рибейта рассчитывается исходя из цены виртуальной машины за вычетом партнёрской скидки.
2. Рибейт начисляется 2 раза в год: в июле и в январе.
3. Рибейт начисляется или переводом на расчетный счет, если партнёр работает модели Agent, или применяется в виде разовой дополнительной скидки, если партнер работает по модели White Label.

8.

При использовании MONT Office партнёр дважды за год получает рибейт в сумме 10% от общей стоимости сервиса. Методика, особенности расчета и правила получения рибейта:

1. Сумма рибейта рассчитывается исходя из цены сервиса за вычетом партнёрской скидки.
2. Рибейт начисляется 2 раза в год: в июле и в январе.
3. Рибейт начисляется или переводом на расчетный счет, если партнёр работает модели Agent, или применяется в виде разовой дополнительной скидки, если партнер работает по модели White Label.

9.

Партнёр получает рибейт в размере 30% от роста выручки за Основные сервисы Облакоотеки.

Сравнение выручки производится 4 раза в год (1 раз в квартал).

Если в последующем квартале выручка партнёра больше, чем в предыдущем, то партнёр получает 30% от этой разницы.

Сравнение сумм производится после вычета партнёрских скидок.

10.

Партнер, готовый описать кейс внедрения, миграции в Облако, может прислать краткое описание кейса в Облакоотеку в свободной форме. После того, как в Облакоотека рассмотрят краткий кейс, необходимо будет его описать подробнее. Для этого партнеру будет предоставлена или форма для заполнения, или проведено «интервью» посредством ВКС. Бонус выплачивается в случае, если этот кейс будет опубликован в прессе и/или в Телеграмм.

11.

Если вы готовы давать комментарии для нашего телеграмм Telegram-канала, просто сообщите нам об этом. В случае появления той или иной новости, мы запрашиваем у партнера комментарий/мнение. Для этого может быть записано небольшое интервью посредством ВКС, или предоставлен текст. Бонус выплачивается в случае, если комментарий выходит в качестве публикации в нашем Телеграмм-канале.

12.

Партнёр может запросить бонусные коды пополнения баланса для передачи их конечным клиентам с целью заключения успешной сделки. Подробнее тут (пока просто по запросу через менеджера, потом можно автоматизировать).

Ограничения: Предоставляется не более 10 кодов и суммарно не более чем на 30 000 рублей в квартал. Один клиент может использовать только один бонусный код.

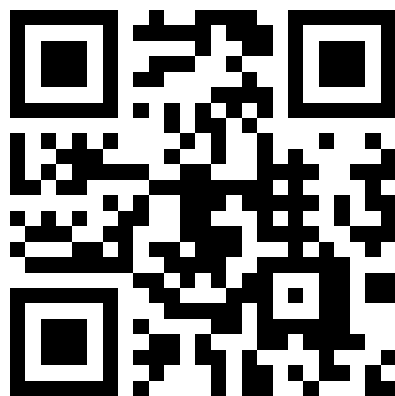
13.

Партнёр может запросить предоставление для каждого конечного клиента 2х бесплатных бонусных месяцев работы для повышения лояльности и вероятности успешной сделки. Подробнее тут (пока по запросу с указанием виртуальных машин, для которых нужно предоставить бесплатный период, при этом транслирование данного условия клиенту не обязательно. Это выгоднее, чем акция «Бонусные коды пополнения баланса», может повысить интерес к модели White Label, удобнее для нас).

Ограничения: Бесплатным бонусным месяцем не может быть месяц, следующий за тестовым.

Бонусные месяцы не могут идти подряд, а предоставляются с минимальным перерывом в 1 календарный месяц.

 Облакотекa



+7 800 555 63 64



info@oblakoteka.ru



<https://t.me/oblakoteka>



<https://oblakoteka.ru>