

Программа проектной дистрибуции продукции Apple **Asbis-Украина**

2017

Содержание

- i. Политика проектной дистрибуции продукции Apple
[Кто может быть партнёром](#)

- ii. Виды партнёрства и преимущества для партнёров
[Стратегические партнёры](#) | [Преимущества](#) | [Коммерческие условия](#) |
[Стать авторизованным партнёром Apple](#)

- iii. Порядок работы с партёрами по проектам
[Политика](#) | [Регистрация проектов](#) | [Квалификация партнёров](#)

- iv. Принципы определения коммерческих условий по проектам
[Принципы ценообразования](#) | [Другие условия](#) | [Действие Коммерческих условий](#)

Обращение к партнёрам

Уважаемый партнёр,

Компания "ASBIS-Украина" заинтересована в развитии проектной дистрибуции по продукции Apple и приглашает вас развивать проекты в B2B секторе на базе продукции Apple.

Мы стремимся быть для вас надёжным партнёром, и предоставлять всю необходимую поддержку и лучшие условия сотрудничества.

Партнёрство с "ASBIS-Украина", реализация и развитие проектов на базе продукции Apple даёт нашим партнёрам возможности:

- Продавать рентабельный и доходный продукт;
- Строить свой бизнес на высокотехнологическом и качественном предложении,
- Быть уверенными в удовлетворенности ваших Клиентов,
- Всегда быть конкурентными на рынке Украины.

Для нас проектная дистрибуция по продукции Apple - это стратегически значимое направление, и мы будем вкладывать силы и ресурсы в реализацию проектов и помогать вам растить ваш бизнес и поставлять клиентам продукцию мирового класса.

1. Политика Проектной Дистрибуции

Программа проектной дистрибуции предназначена для разъяснения политики продаж Asbis-Украина продукции Apple в корпоративном сегменте рынка (B2B) на территории Украины.

1.1 Кто может быть партнёром Asbis-Украина в направлении проектной дистрибуции продукции Apple

- 1.1.1 Партнёром Asbis-Украина в направлении проектной дистрибуции может быть любая компания или ФЛ - субъект предпринимательской деятельности, которая осуществляет деятельность на территории Украины и **планирует закупать, продвигать и продавать продукцию Apple конечным потребителям в B2B сегменте** или приобретать её для своих собственных целей.
- 1.1.2 Продукция, поставляемая партнёром конечному потребителю, должна быть предназначена для использования на территории Украины. Для заказов продукции в другие страны партнёрам предлагается обращаться к локальным представителям Asbis или вендора в соответствующей стране.
- 1.1.3 Работа с партнёрами в направлении проектной дистрибуции и поставка продукции ТМ Apple осуществляется согласно данной Программе (Раздел 3. Порядок работы с партнёрами по проектам и условия поставок) и общей Коммерческой Политике Asbis-Украина в отношении продукции Apple.

1.2 Ответственность партнёров Asbis-Украина

- 1.2.1 Партнёры, сотрудничающие по продукции Apple, несут ответственность перед производителем за соблюдение прав интеллектуальной собственности производителя. С Политиками и Руководствами компании Apple по защите прав интеллектуальной собственности можно ознакомиться на официальном сайте Apple: [Intellectual Property Apple](#).

Asbis-Украина как официальный импортер продукции Apple содействует производителю в поддержке стандартов продаж и использования Торговой Марки тем, что проводит обучение торгового персонала, транслирует партнёрам стандарты вендора в использовании торговой марки в маркетинге и рекламе.

[ПЕРЕЙТИ В НАЧАЛО](#)

2. Виды партнёрства и преимущества для партнёров

2.1 Виды партнёрства в Проектной Дистрибуции продукции Apple

В работе с партнёрами в проектной дистрибуции Apple Asbis-Украина предоставляет партнёрам возможности и коммерческие условия в зависимости от вида партнёрства с компанией.

Каждый партнёр может рассчитывать на получение равных условия с другими партнёрами того же уровня партнёрства. Уровень партнёрства и тип коммерческих условий определяется факторами:

- Уровень партнёрства с Asbis-Украина в Проектной Дистрибуции: является ли партнёр Стратегическим партнёром Asbis-Украина в конкретном проекте;
- Уровень партнёрства с Apple: является ли партнёр официальным (авторизованным) партнёром Apple.

2.1.1 Виды партнёрства с Asbis-Украина по проектам

В зависимости от уровня сотрудничества партнёра с Asbis-Украина в направлении проектной дистрибуции Apple,

в проектах выделяются Стратегические партнёры и Другие партнёры Проектной дистрибуции Apple Asbis-Украина

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ партнёры

Стратегические партнёры Проектной дистрибуции Apple - партнёры, которые заинтересованы в развитии своего бизнеса в B2B сегменте на базе продукции Apple.

Партнёры, которые **активно работают по продаже проектов на базе продукции Apple**, знают и продвигают продукцию Apple в B2B сегменте, инициируют проекты и тендеры, являются **Стратегическими** и получают **преимущества в коммерческих условиях, согласно данной программе.**

В работе с потенциальными партнёрами по проекту, который реализуется путем проведения тендера (конкурса), **Стратегическими партнёрами** для Проектной дистрибуции Apple Asbis-Украина являются **партнёры, которые инициируют эти**

проекты и первыми предлагают Заказчику реализацию на базе продукции Apple.

[Стратегический партнёр проекта по Квалификации.](#)

Если в составе подавших заявки на регистрацию проекта партнёров отсутствует Стратегический партнёр, Asbis-Украина может дать статус [Стратегического партнёра по данному проекту компании с наиболее высокой квалификацией для реализации данного проекта.](#) Это возможно при условиях:

- a. Партнёр предоставил подтверждение продолжительного (не разового) опыта сотрудничества с Заказчиком;
- b. Партнёр предоставит подтверждение Компетенции в сфере реализации проекта (например, в сфере Образования).

ДРУГИЕ партнёры

[Другие Партнёры Проектной дистрибуции Apple](#) - партнёры, которые сотрудничают с Asbis-Украина или являются потенциальными партнёрами, но не занимаются активным продвижением проектов на базе продукции Apple, и не являются инициаторами таких проектов.

В работе по конкретному проекту такие партнёры получают стандартные коммерческие условия согласно своей категории, которые определяются данной программой и внутренними политиками.

2.1.2 Квалификация партнёров в проектах

Asbis-Украина проводит квалификацию партнёров в каждом проекте на основании поданной информации в Форме Заявки на регистрацию проектов, и сообщает Стратегическим партнёрам об их статусе в проекте.

Если в проекте есть несколько Стратегических партнёров, все они получают равные коммерческие условия реализации проекта.

Asbis-Украина руководствуется [общей политикой конфиденциальности](#) и не разглашает данные о подавших заявки партнёрах, их статусе в проекте, и любые другие аспекты сотрудничества.

[ПЕРЕЙТИ В НАЧАЛО](#)

2.2 Коммерческие условия для партнёров разных категорий

Коммерческие условия в проектах зависят от Вида партнёрства с Asbis-Украина и наличия статуса Авторизованного Партнёра Apple, и определяются в соответствии с Матрицей коммерческих условий:

		УРОВЕНЬ ПАРТНЁРСТВА С ПРОЕКТНОЙ ДИСТРИБУЦИЕЙ	
		СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР	ПАРТНЁР
УРОВЕНЬ ПАРТНЁРСТВА С APPLE			
ПАРТНЁР СО СТАТУСОМ Apple Authorized Reseller		СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АВТОРИЗОВАННЫЙ ПАРТНЁР F - категория	АВТОРИЗОВАННЫЙ ПАРТНЁР E - категория
ПАРТНЁР БЕЗ СТАТУСА Apple Authorized Reseller		СТРАТЕГИЧЕСКИЙ НЕАВТОРИЗОВАННЫЙ ПАРТНЁР E - категория	НЕАВТОРИЗОВАННЫЙ ПАРТНЁР D - категория

Проектные Коммерческие Условия: если бюджет проекта допускает предложение индивидуальных (проектных) условий, стратегическим партнёрам предлагаются Проектные коммерческие условия (ПКУ)

Чтобы узнать подробнее о коммерческих условиях, [смотрите Раздел 4](#)

2.2.1 Преимущества сотрудничества в проектной дистрибуции Apple для видов партнёров

Партнёры получают следующие преимущества, в зависимости от Вида партнёрства с Проектной Дистрибуцией Apple Asbis-Украина:

	СТРАТЕГИЧЕСКИЙ 	СТРАТЕГИЧЕСКИЙ Не авторизован	ДРУГОЙ 	ДРУГОЙ Не авторизован
Категория цен на продукцию	F	E	E	D
Тип Коммерческих Условий	Проектные (ПКУ)	Проектные (ПКУ)	Стандартные	Стандартные
Отсрочка платежей	* Согласно общему порядку предоставления отсрочки			
Внесение координат партнёра в глобальную базу авторизованных партнёров Apple	*	-	*	-
Возможность маркетинговой поддержки	*	-	*	-
Использование ТМ в рекламе	*	-	*	-
Использование знака 	*	-	*	-
Обучение персонала продукту	*	*	-	-

Для получения детальной информации об условиях сотрудничества, пожалуйста, обращайтесь к вашему Ответственному Менеджеру Asbis-Украина.

[ПЕРЕЙТИ В НАЧАЛО](#)

2.3 Стать стратегическим партнёром проектной дистрибуции Asbis-Украина

Каждая компания, заинтересованная в развитии своего бизнеса в B2B секторе на базе продукции Apple, может стать Стратегическим партнёром Asbis-Украина и лучшие условия в проектах и основу для развития бизнеса.

Партнёры, заинтересованные том, чтобы стать Стратегическим партнёром Asbis-Украина, могут контактировать с Ответственным менеджером или обращаться с запросом по e-mail: apple@asbis.ua

2.4 Стать Авторизованным партнёром Apple (Apple Authorized Reseller)

Компании, заинтересованные в развитии проектной дистрибуции или другой дистрибуции на базе продукции Apple, могут быть заинтересованы в получении статуса **Apple Authorized Reseller** и ряда преимуществ, которые дает это партнёрство для развития бизнеса.

Компании, занимающиеся продажей и продвижением продукции Apple потребителям на территории Украины и заинтересованные в развитии партнёрства, могут инициировать получение статуса **Apple Authorized Reseller** (авторизованный реселлер / точка продаж).

Авторизованные партнёры Apple в проектной дистрибуции получают такие преимущества, как:

- Преимущества в коммерческих условиях при продаже проектов
- Своевременное планирование, резервирование, заказ продуктов, которые необходимы для реализации проектов
- Внесение в базу авторизованных партнёров Apple
- Использование знака Apple Authorized Reseller на коммерческих материалах и в торговых точках
- Обучение сотрудников
- Возможности выделения маркетинговых фондов на продвижение продукции
- Бесплатные POS материалы
- и другие преимущества.

2.4.1 Кто может стать авторизованным партнёром Apple

Согласно политике Apple, в Украине Статус Apple Authorized Reseller может получить каждая компания, которая:

- а. Планирует осуществлять **регулярные закупки продукции Apple в Украине** на сумму, эквивалентную \$ 50 000 в квартал (ориентировочно, это соответствует количеству 50 - 100 единиц продукции);
- б. Имеет историю закупок продукции Apple в Украине, подтверждающую вероятность плановых закупок продукции в следующие периоды;
- с. Соблюдает Политику и Стандарты Apple в отношении использования ТМ, продаж и мерчандайзинга продукции.

Для получения статуса Apple Authorized Reseller учитываются плановые квартальные объемы закупок **любой продукции Apple**, в любой комплектации, и планируемые к

приобретению в течение календарного квартала у **любого из официальных дистрибуторов Apple на территории Украины.**

2.4.2 Как получить статус авторизованного партнёра Apple

Решение о присвоении партнёру статуса Apple Authorized Reseller принимается производителем - компанией Apple, на основании поданной заявки.

Узнайте актуальную процедуру компании Apple для получения статуса Authorized Reseller и получите форму заявки у вашего менеджера в Asbis-Украина.

[ПЕРЕЙТИ В НАЧАЛО](#)

3. Порядок работы с партнёрами по проектам

[3.1. Политика работы с партнёрами по проектам](#)

[3.2. Процедура регистрации проектов](#)

3.1 Политика работы с партнёрами по проектам

- 3.1.1 При сделках, которые заключаются под тендеры, Asbis-Украина не является стороной в тендере, и не выступает поддержкой каких-либо сторон или участников Тендера.
- 3.1.2 Работа с партнёрами по проекту при одновременном вовлечении нескольких участников осуществляется согласно политике и процедуре, описанным в данном документе.
- 3.1.3 Asbis-Украина получает заявки на поставку под тендер от партнёров, квалифицирует партнёров и определяет категорию коммерческих условий, согласно данной Программе,
и предоставляет предложение о поставке продукции **всем обратившимся партнёрам**, на условиях, в соответствии с данной Программой.
- 3.1.4 Asbis-Украина осуществляет поставку продукции партнёру(ам) подтвердившему закупку, на условиях поставки в соответствии с предоставленными ему действующими Коммерческими условиями.


Размещение заказа продуктов у Apple происходит только после предоставления партнером/заказчиком гарантий оплаты.

- 3.1.5 Предоставленные партнёрам Коммерческие условия поставки действуют в течение периода времени и на условиях, определенных в [п. 4.3 Правила и ограничения предоставленных партнёру Коммерческих условий](#)

3.2 Процедура регистрации проектов

3.2.1 Регистрация проекта в Asbis-Украина

- 3.2.1.1 Для запроса расчета поставки продукции партнёрам необходимо заполнить [Форму регистрации проектов](#) и выслать по e-mail: Apple@asbis.ua

Форму регистрации можно скачать на сайте по ссылке:  или запросить у менеджера.

- 3.2.1.2 **Все поля формы должны быть заполнены.** Партнёры должны предоставлять точные данные о проекте или тендере, под который размещается заявка, т.к. это необходимо для квалификации партнёра и корректного определения коммерческих условий.

Если партнёр направил запрос на коммерческие условия в свободной форме или заполнил не все поля Формы регистрации проектов, менеджер Asbis-Украина запросит предоставить необходимую информацию или корректно заполнить Форму.

Если данных будет недостаточно для предоставления коммерческих условий, Asbis-Украина не сможет предоставить ответ по такому обращению.

3.2.2 Заблаговременная регистрация проектов для Инициаторов проектов

- 3.2.2.1 Если Партнёр является **Инициатором проекта**, он будет квалифицирован как Стратегический партнёр по данному проекту, и ему будут предоставлены коммерческие условия и преимущества для Стратегических партнёров.

Для регистрации проекта в качестве Инициатора проекта, партнерам предлагается **не позднее 5 рабочих дней до объявления тендера/закупки зарегистрировать проект** в Asbis-Украина, т.е. заполнить Форму регистрации проекта и выслать по e-mail: Apple@asbis.ua

Заблаговременная регистрация проекта упростит квалификацию партнёра как Стратегического и обеспечит более привлекательные коммерческие условия (первое размещение заявки у производителя и возможность зарезервировать продукцию; проектное ценообразование).

- 3.2.2.2 Если Инициатор проекта обратился с заявкой позже, одновременно с другими участниками тендера, для его квалификации как Стратегического партнёра Asbis-Украина запросит подтверждение того, что партнёр выступил Инициатором в данном проекте.

3.3 Квалификация партнёров и предоставление коммерческих условий

- 3.3.1 При получении Формы регистрации проекта Asbis-Украина квалифицирует партнёра и определяет категорию коммерческих условий для партнёра в соответствии с п. 2.1. и 2.2 данной Программы.
- 3.3.1.1 Партнёр, которые предоставит подтверждение того, что он является Инициатором проекта, будет квалифицирован как Стратегический.
- 3.3.1.2 Если Инициатор проекта отсутствует в числе партнёров, разместивших Форму регистрации проекта, Asbis-Украина **может определить Стратегического партнёра** для данного проекта по принципу высшей квалификации для реализации проекта (см. п.2.1 Программы).
- 3.3.1.3 Партнёры, которые обратились в дату объявления тендера Заказчиком или позже, квалифицируются как обычные (не стратегические) партнёры, если они не предоставили подтверждения того, что они выступают Инициаторами проекта.
- 3.3.2 Asbis-Украина обрабатывает все поступившие запросы (Формы регистрации), и, если информации достаточно, **в течение 1 (одного) рабочего дня** направляет партнёру **ответ на Запрос с предложением коммерческих условий**.

[ПЕРЕЙТИ В НАЧАЛО](#)

4. Принципы коммерческих условий поставок для проектов

Содержание:

[4.1. Принципы ценообразования в проектах](#)

[4.2 Другие условия](#)

[4.3 Действие предоставленных партнёру Коммерческих Условий](#)

4.1 Принципы ценообразования в проектах

- 4.1.1 В зависимости от объема (бюджета) проекта, к определению цен на продукцию в проектах применяется стандартное или индивидуальное ценообразование:
- 4.1.1.1 Для проектов с бюджетом **менее эквивалента 12 000 у.е.** применяется общее ценообразование: партнёрам предоставляются актуальные цены отгрузки продукции для их категории.
- Партнёры могут узнать актуальные цены в онлайн-платформе размещения заказов или запросить у менеджера.
- 4.1.1.2 Для проектов с бюджетом, **эквивалентным 12 000 у.е. и выше** применяется индивидуальное (проектное) ценообразование - у поставщика запрашиваются условия для проекта и определяются **Проектные Коммерческие Условия** (ПКУ).
- 4.1.2 Asbis-Украина устанавливает цены на продукцию в проектах, используя принципы категорий - ценовых сегментов (см п. 2.2. [Матрицу Коммерческих Условий](#)).
- Используются ценовые сегменты D, E, F., где F - лучшие условия, которые предлагаются Стратегическим авторизованным партнёрам.
- Для каждой ценовой категории устанавливается цена на каждый артикул, указанный в Спецификации.
- 4.1.3 Партнёрам, в зависимости от их квалификации в проекте и, соответственно, ценовой категории, предлагаются цены на продукцию согласно их категории (см. Матрицу Коммерческих Условий).

МАТРИЦА КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЙ

	СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР ПРОЕКТНОЙ ДИСТРИБУЦИИ	ПАРТНЁР ПРОЕКТНОЙ ДИСТРИБУЦИИ
ПАРТНЁР СО СТАТУСОМ Apple Authorized Reseller	<u>E</u> - категория	<u>E</u> - категория
ПАРТНЁР БЕЗ СТАТУСА Apple Authorized Reseller	<u>E</u> - категория	<u>D</u> - категория

4.1.4 При работе по проекту с несколькими участниками, всем партнёрам в одной категории предлагаются одинаковые цены.

[ПЕРЕЙТИ В НАЧАЛО](#)

4.2 Другие условия

4.2.1 **Первоочередность партнёров в резервировании и отгрузке продукции.**

4.2.1.1 Резервирование продукции у поставщика и отгрузка продукции со склада осуществляется по принципу первоочередности поданных заявок.

Т.о. партнёры, подавшие заявки первыми, первыми получают предложения коммерческих условий и подтверждение резервирования товара у поставщика.

4.3 Действие предоставленных партнёру Коммерческих Условий

4.3.1 Срок действия предоставленных партнёру Коммерческих Условий составляет **45 дней**. По истечении этого срока партнер должен обновить Заявку проекта для продления действия полученных Условий на следующие 45 дней.

4.3.2 Коммерческие Условия предоставляются на конкретную Заявку и указанные в ней типы и количество продуктов, **в рамках одной отгрузки**.

4.3.3 Коммерческие Условия могут быть выданы на заявленные типы и количество продуктов **в рамках нескольких отгрузок в течении одного квартала**, при наличии согласованного с конечным клиентом (Заказчиком) графика поставок. Невыполнение графика поставок является основанием для отмены предоставленных Коммерческих условий.

4.3.4 Коммерческие Условия могут быть выданы на заявленные типы и количество продуктов **в рамках нескольких отгрузок в течении одного года**, при наличии согласованного с конечным клиентом графика поставок.

При этом, график поставок должен подтверждаться/обновляться в начале каждого квартала и подразумевать ежемесячные отгрузки заявленных типов и объемов продуктов.

Невыполнение графика поставок является основанием для отмены ранее выданных Коммерческих Условий либо применения штрафных санкций, оговариваемых отдельно в каждом конкретном случае нарушения графика поставок.

- 4.3.5 Изменение заявки, типов и количества продуктов, приводящее к уменьшению объема отгрузки ниже, чем указано в п.4.1.1.2 данной программы, является основанием для отмены предоставленных условий и пересмотра ответа на заявку.
- 4.3.6 Коммерческие Условия, предоставленные партнёру с типом «Стратегический» партнёр, могут быть изменены в результате изменения статуса партнёра по инициативе Заказчика (см. п.4.2.7.1)

4.3.7 **Отмена предоставленных Проектных Коммерческих Условий**

- 4.3.7.1 В случае, если партнёр был идентифицирован как Стратегический, и ему были предоставлены Проектные Коммерческие Условия, после чего Заказчик в письменном виде (или по e-mail) уведомит Asbis-Украина о своем нежелании реализовывать проект с данным партнером,

Asbis-Украина снимет статус партнёра как Стратегического для данного проекта. В результате смены статуса, Коммерческие условия по заявке будут пересмотрены - партнёру будут предоставлены условия в соответствии со своим статусом (см. п. 2.2 Матрицу условий).

При изменении статуса партнёра по инициативе Заказчика и изменении условий по Заявке партнёра, Asbis-Украина письменно уведомит партнёра об этом.

- 4.3.7.2 В случае предоставления партнером неполной, неточной и/или заведомо ложной информации о проекте, Asbis оставляет за собой право не предоставить Ответ на заявку и/или отменить Коммерческие условия, ранее предоставленные на основе такой информации.

[ПЕРЕЙТИ В НАЧАЛО](#)

[К ПРОЦЕДУРЕ РЕГИСТРАЦИИ ПРОЕКТОВ](#)

[К ПОЛИТИКЕ РАБОТЫ С ПАРТНЁРАМИ](#)