## Программа регистрации сделок и предоставления скидок «Open Discovery»

**Период действия программы:** **8 августа – 27 сентября 2016 г. \***

\*Microsoft оставляет за собой право досрочно прекратить действие программы в любой момент или продлить срок ее действия.

Общие положения

* Данная программа, проводимая Microsoft Ireland Operations Limited, дает возможность авторизованным партнерам Microsoft предоставлять клиентам, приобретающим у них продукты Microsoft, дополнительную ценовую скидку на продукты Microsoft.
* Для получения дополнительной скидки партнер должен зарегистрировать будущую сделку в Microsoft и получить одобрение от Microsoft на получение скидки.
* Для получения одобрения на скидку партнер и регистрируемая им сделка должны удовлетворять всем условиям участия в программе, описанным в данном документе ниже.
* Одобрение на скидку выдается тому партнеру, который удовлетворяет условиям участия в программе и первый зарегистрировал будущую сделку в Microsoft.
* В рамках данной программы, Microsoft Ireland Operations Limited предоставляет скидку на сделку с клиентом, транслируется она партнеру, который зарегистрировал сделку в Майкрософт, а клиент будет проинформирован о предоставлении партнеру скидки. При этом окончательная закупочная цена определяется исключительно путем переговоров между клиентом и партнером Microsoft.

Заказчики, участвующие в программе:
Только коммерческие заказчики сегмента малого и среднего бизнеса (заказчики с парком от 1 до 250 ПК) за исключением образовательных и государственных учреждений по сегментации Майкрософт.

Территория действия программы

Вся территория Российской Федерации.

Предоставляемая скидка

* В рамках данной программы партнерам предоставляется скидка в размере **от 4 до 8%** от рекомендованных розничных цен на продукты Microsoft на сделки, удовлетворяющие условиям участия в программе. Размер скидки зависит от выбора схемы лицензирования.
* **Скидка в размере 8%** предоставляется на всех заказчиков, участвующих в программе по сегментации Майкрософт по схемам лицензирования **Open value** и **Open value subscription**. Скидка распространяется на все три ежегодных платежа.
* **Скидка в размере 4%** предоставляется на заказчиков, участвующих в программе по сегментации Майкрософт по схемам лицензирования**Open license**.
* Обязательным условиям получения скидки является регистрации сделки партнером и одобрение скидки со стороны Microsoft.

Партнеры, имеющие право регистрировать сделки

* Партнеры Microsoft, приобретающие продукты Microsoft у авторизованных дистрибуторов Microsoft и обладающие любой действующей компетенцией MPN Silver или Gold, могут участвовать в данной программе.
* Предполагается, что партнер, участвующий в данной программе, активно изучает и использует новые технологии Microsoft. Поэтому, с 8 августа 2016 года, партнер, участвующий в программе Open Discovery, обязан активировать минимум 5 подписок облачных продуктов Майкрософт у себя в организации в рамках программы IUR (Internal Use Rights). Руководство по активации IUR O365 для партнеров [здесь](https://mspartner.microsoft.com/en/us/pages/solutions/downloads/office-365-partner-features-how-to-guide.aspx).
* К 8 августа года, партнер, участвующий в программе Open Discovery, обязан иметь минимум 1 продажу облачного сервиса Майкрософт СМБ заказчику за прошедший год и должен быть указан в качестве POR (Partner of records) по данной продаже. В случае отсутствия продажи облачных продуктов партнер не допускается к программе до тех пор, пора не реализует хотя бы одну продажу облачных продуктов для работы в частном или публичном облаке. Список продуктов: вся линейка продуктов семейств Office365, Windows Azure, Windows Intune, CRM Online, System center servers, а также Exchange online, Skype for business online, Sharepoint online, Project online, Visio online, Power BI, EMS.
* Или вместо трех перечисленных условий выше партнер должен иметь минимум 3 продажи облачного сервиса Майкрософт СМБ заказчику, по сегментации Майкрософт, за прошедший квартал и должен быть указан в качестве POR (Partner of records) по данным продажам. Список продуктов: вся линейка продуктов семейств Office365, Windows Azure, Windows Intune, CRM Online, System center servers, а также Exchange online, Skype for business online, Sharepoint online, Project online, Visio online, Power BI, EMS.

Программы лицензирования, участвующие в программе

* В программе участвуют сделки, закупка по которым производится по одной из перечисленных программ корпоративного лицензирования: Open Value, Open Value Subscription, Open License.

Сделки, на которые предоставляется скидка

Регистрируемая сделка должна удовлетворять всем нижеперечисленным условиям для участия в программе:

* Только новые соглашения, возобновления действующих соглашений, срок действия которых истекает. Программа не распространяется на заказы на ежегодные платежи по действующим соглашениям.
* В заявке, подаваемой от партнера на рассмотрение в Майкрософт, должно быть правильно указано название юридического лица заказчика, на которое планируется размещение заказа. В случае использования данной программы на другое юридическое лицо, партнер может быть исключен из данной программы.
* Сделка должна быть новой, т.е., информация о ней не должна содержаться во внутренней CRM системе Microsoft.
* Данная потенциальная сделка должна быть предварительно проработана между партнером и заказчиком. Партнер должен быть готов предоставить подтверждения по данной сделке.
* Сделка должна быть зарегистрирована партнером Microsoft, имеющим право участвовать в программе, и получение скидки должно быть одобрено Microsoft (см. подробно раздел Порядок регистрации и одобрения скидки).
* Партнер должен первый зарегистрировать сделку. Только партнер, первый зарегистрировавший новую сделку, получит одобрение на предоставление скидки клиенту.
* Минимальный размер сделки должен составлять 100 тысяч рублей (первый платеж) для схем лицензирования Open value и Open value subscription и 250 тысяч рублей для схем лицензирования Open license в рекомендованных розничных ценах Microsoft.
* Адрес клиента, приобретающего продукты Microsoft, должен относиться к территории, на которую распространяется действие программы.
* Партнер должен подать заявку до момента объявления публичного тендера на продукты Майкрософт заказчиком. В случае подачи трех заявок от одного партнера на спецификации, по которым уже объявлен тендер, Майкрософт вправе отклонить данного партнера от участия в программе.
* Закупка должна производиться по одной из программ корпоративного лицензирования, участвующих в программе.
* Спецификация сделки должна быть окончательной. Изменения в спецификации после подачи заявки не принимаются.
* Скидка не распространяется на позиции Get Genuine Windows Agreement (GGWA) и все облачные продукты, описанные выше.
* В программе участвуют только те запросы, по которым партнер провел ряд действий, способствующих генерации и продвижению данной сделки. Список действий перечислен ниже.

0

Порядок регистрации сделки и одобрения скидки

Партнер, имеющий право участвовать в программе, регистрирует сделку в Microsoft путем заполнения [**специальной формы**](http://dist.1c.ru/docImages/Microsoft_Open_Discovery_Request_FormAUG_SEPFY17.xlsx) и отсылки ее на адрес opendisc@microsoft.com.

Форма для регистрации содержит следующую информацию:

* Информация о партнере: Название, MPN ID, действующие MPN компетенции партнера, контактное лицо для связи, адрес электронной почты, телефон для связи.
* Информация о дистрибьюторе (через которого партнер будет производить закупку): Название компании.
* Информация о клиенте: Название, ИНН, Адрес, Контактное лицо для связи, адрес электронной почты, телефон для связи (этому контакту будет выслана информация о предоставленной скидке в случае ее одобрения).
* Информация о сделке: Название продукта, SKU, кол-во лицензий, стоимость в рекомендованных ценах без скидки.
* Дополнительная информация: планируемая дата закупки.

Майкрософт проверяет поступившие от партнеров заявки на регистрацию сделок на соответствие условиям программы в течении 10 рабочих дней после ее получения.

Microsoft предоставляет скидку в рамках данной программы в случае, если регистрируемая сделка является новой (т.е., не зарегистрирована в CRM системе Microsoft), удовлетворяет всем условиям программы и ранее другой партнер не получал одобрение на скидку по данной сделке в рамках данной программы.

Действия партнера по активным продажам

Microsoft ожидает, что партнер перед регистрацией сделки провел ряд действий по формированию спроса со стороны клиента на продукты Microsoft, а также по активному продвижению продуктов и технологий Microsoft.

Данные активности включают в себя (но не исчерпываются) нижеследующее:

* Рассылка клиенту материалов с информацией о продуктах и решениях на платформе Microsoft.
* Приглашение клиента на мероприятия по продуктам Microsoft.
* Контакты с клиентом по телефону, а также очные встречи для выяснения потребностей клиента и предложения решений на платформе Microsoft.
* Размещение на веб сайте партнера информации о продуктах и технологиях Microsoft.
* Демонстрация продуктов Microsoft.
* Проведение пилотного проекта у клиента.
* Разработка технологического решения для клиента, включая спецификацию на поставку продуктов Microsoft.

Microsoft оставляет за собой право запросить у партнера подтверждение проведенных партнером действий, направленных на активные продажи продуктов Microsoft. В случае, если партнером не будет предоставлена данная информация или будет предоставлена не в полном виде, Майкрософт вправе отказать партнеру по данной сделке.

Ограничение количества зарегистрированных сделок
Партнер, участвующий в программе, может одновременно иметь не более 10 зарегистрированных в программе сделок, продажа по которым еще не состоялась. После того как партнер зарегистрировал 10 сделок, ему надо сначала закрыть одну из сделок, чтобы зарегистрировать новую сделку. Закрытие сделки производится в 2-х случаях:

партнер совершил продажу по зарегистрированной сделке;

истек срок действия скидки

Дополнительные условия

Скидка, предоставленная по данной программе, не может быть суммирована с другими специальными ценовыми предложениями Microsoft.

Скидка предоставляется на спецификацию продуктов, указанную партнером при регистрации сделки.

Microsoft оставляет за собой право отклонить заявки на участие в программе от партнера, который совершил продажу менее чем 50% клиентам, по которым он зарегистрировал сделки.

В случае одобрения заявки Microsoft проинформирует контактное лицо в клиенте, о том, что партнеру предоставлена скидка.

Также информация о данной программе расположена на сайте Microsoft <http://www.microsoft.com/ru-ru/business/open-discovery/>.

Закупка продуктов Microsoft по сделке, одобренной Microsoft для участия в программе, должна быть произведена партнером через авторизованного дистрибьютора Microsoft, указанного партнером в заявке.

Microsoft оставляет за собой право изменить условия программы, а также прекратить ее действие в любое время.

Информация предоставляется после консультаций с компанией Microsoft Ireland Operations Limited, аффилированным лицом корпорации Microsoft, имеющим полномочия предоставлять лицензии на использование продуктов Microsoft в рамках программ корпоративного лицензирования на территории Российской Федерации. ООО «Майкрософт Рус» не осуществляет продажу и/или ценообразование лицензий на территории Российской Федерации.