



**Краткое руководство  
по продажам решений PROMT**

## Содержание

О компании	3
В чем преимущества сотрудничества с PROMT?	3
Кому и как продавать?	4
Портреты клиента	5
Схема выбора решения PROMT	6
Преимущества решений PROMT	7
Почему вашему заказчику интересно покупать PROMT?	8
Маркетинговые материалы	8
Скрипты разговоров с клиентами (примеры для одной отрасли)	8
Как стать партнером?	11
Лицензирование	11

Компания PROMT – ведущий российский разработчик лингвистических IT-решений для корпоративных и частных пользователей.

**Миссия компании PROMT:** создание эффективных средств перевода текстов, устраняющих языковые барьеры между людьми.

**Наш лозунг:** «Мы делаем мир понятным!»

## PROMT – это:

1. Более 20 лет инноваций в области автоматического перевода.
2. 15 языков, 60 языковых пар, более 100 словарей и более 5 000 000 слов.
3. Свыше 10 000 крупных компаний-клиентов по всему миру.
4. Первый в Рунете онлайн-сервис перевода Translate.Ru, с более чем 100 000 000 переводами в месяц.
5. Высокое качество, надежность, функциональность и удобство решений, которые подтверждены наградами экспертов и СМИ.
6. Офисы в России, Германии и США, широкая сеть партнеров по всему миру.
7. Участие в международных проектах и ассоциациях:
  - EAMT, Европейская ассоциация машинного перевода,
  - TAUS, Ассоциация пользователей автоматизированного перевода,
  - iTranslate4.eu, онлайн-переводчик со всех европейских и основных мировых языков,
  - IMU, Интегрированные многоязычные электронные услуги для бизнес-коммуникации,
  - GALA, Ассоциация глобализации и локализации.
8. Уникальная команда разработчиков, которая постоянно ведет лингвистические исследования, использует инновационные технологии, обеспечивает высокий уровень систем перевода PROMT.

## 7 причин для партнерства с PROMT

### 1. Проверенный временем вендор

**С 1991 года** наши продукты востребованы на российском и мировом рынках. Линейка решений PROMT содержит десктопные, клиент-серверные и мобильные программные продукты.

### 2. Высокий уровень дохода

В зависимости от вашего партнерского статуса вы сможете зарабатывать до **30 %** от объема продаж продуктов PROMT.

### 3. Гарантированная защита сделки

При резервировании сделки мы гарантированно выплатим вам премию в размере **10 %** от ее суммы, даже в том случае если продажу совершит третье лицо.

### 4. Простая схема обновления

Ваш клиент может получить современное решение по переводу, обновив **любой** ранее приобретенный корпоративный продукт PROMT за 50 % от стоимости.

### 5. Эффективная поддержка продаж

Наши специалисты оперативно окажут **помощь** и проведут квалифицированные консультации. Мы участвуем в трехсторонних встречах, предоставляем качественные клиентские базы с актуальными контактами и даем демодоступ к решениям PROMT.

### 6. Удобная маркетинговая поддержка

В распоряжении наших партнеров – вебинары, руководство по продажам, скрипты разговоров, презентации продуктов, продуктовые листовки, видеоролики и рекламные материалы. А ваш **маркетинговый фонд** может составить до **7 %** от объема продаж наших продуктов.

### 7. Бесплатные лицензии PROMT

Как наш партнер, вы имеете право на использование продуктов **PROMT безвозмездно** для собственных нужд (работа, обучение, презентации). Мы, со своей стороны, готовы провести для вас тренинг и ответить на любые вопросы.

## Кому и как продавать?

Решения для оперативного перевода текстов, документов, иностранных сайтов, переписки с зарубежными партнерами становятся все более востребованными.

Для примера, на онлайн-сервисах PROMT переводится ежедневно более 100 000 000 запросов, и аналитика компании показывает, что происходит постоянный рост. И это при том, что онлайн-сервисы дают более низкое качество перевода и не гарантируют конфиденциальность информации.

Исследование Еврокомиссии выявило, что средняя упущенная выгода одной европейской компании из-за проблем с языком превышает 100 000 евро в год.

[http://ec.europa.eu/education/languages/Focus/docs/elansum\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/education/languages/Focus/docs/elansum_en.pdf)

По оценке WinterGreen Research, объем рынка машинного перевода к 2017 году достигнет 3 млрд. долларов.

<http://www.wintergreenresearch.com/reports/language%20translation.html>

Несмотря на интерес к изучению иностранных языков, многие специалисты в России знают языки в недостаточной мере.

В среднем каждый год до 500 компаний в России устанавливают решения PROMT для автоматизации переводов текстов любой сложности. Однако российский рынок еще далек от насыщения.

Вашими потенциальными заказчиками решений PROMT являются компании из различных сфер: системная интеграция, интернет-провайдеры, промышленные предприятия, банки и страховые компании, научные лаборатории, образовательные учреждения, государственные структуры и переводческие агентства.

Вы можете сделать более привлекательное адресное предложение вашему клиенту: отраслевое решение PROMT. Эти решения максимально адаптированы под нужды организаций определенного профиля, в числе которых:

- IT и телекоммуникации,
- Банки и финансы,
- Госсектор,
- Машиностроение,
- Металлургия и горнодобывающая промышленность,
- Нефть и газ,
- Энергетика.

[Более подробно об отраслевых решениях >>](#)

Благодаря PROMT вы можете полностью закрыть потребность клиента в понимании иностранного контента и предоставить полное комплексное решение.

## Как определить потенциального заказчика и выявить интерес?

1. Воспользуйтесь «Портретом клиента» или «Схемой выбора решения» (см. ниже) и сравните с вашим клиентом.
2. Позвоните заказчику и предложите установить триал-версию продукта — по запросу на адрес [demo@prompt.ru](mailto:demo@prompt.ru).
3. Обратитесь за консультацией или поддержкой в компанию PROMT по телефонам +7 (495) 580-4848, +7 (812) 611-0050 или электронному адресу [dealers@prompt.ru](mailto:dealers@prompt.ru).

## Портреты клиента

### Потенциальный покупатель базового [PROMT Translation Server](#)

1. Крупная компания или филиал/дочерняя компания одной из ключевых отраслей.
2. Компания, использующая современные IT-решения для ведения бизнеса (CRM, корпоративный портал и т. п.).
3. Большое количество зарубежных контактов (экспорт, импорт, зарубежные филиалы, иностранные сотрудники в штате).
4. Сотрудники работают с большим количеством текстов на иностранном языке (контракты, техническая документация, переписка, интернет-сайты и т. д.), но им, как правило, нужен не точный перевод, а общее понимание текста.
5. Учебное заведение, в котором сетевое решение в классе поможет обучать студентов современным лингвистическим технологиям.

### Потенциальный покупатель решения [PROMT Translation Server](#) для малого и среднего бизнеса

1. Небольшая компания или филиал (переводом будут пользоваться от 5 до 10 человек).
2. С текстами на иностранном языке постоянно работает несколько сотрудников компании.
3. Интересует именно серверное решение (доступ по локальной сети через веб-интерфейс).

Если компания относится к одной из ключевых отраслей (см. [список](#)) – предложите [отраслевое](#) решение на платформе PROMT Translation Server!

### Потенциальный покупатель решений [PROMT Professional](#)

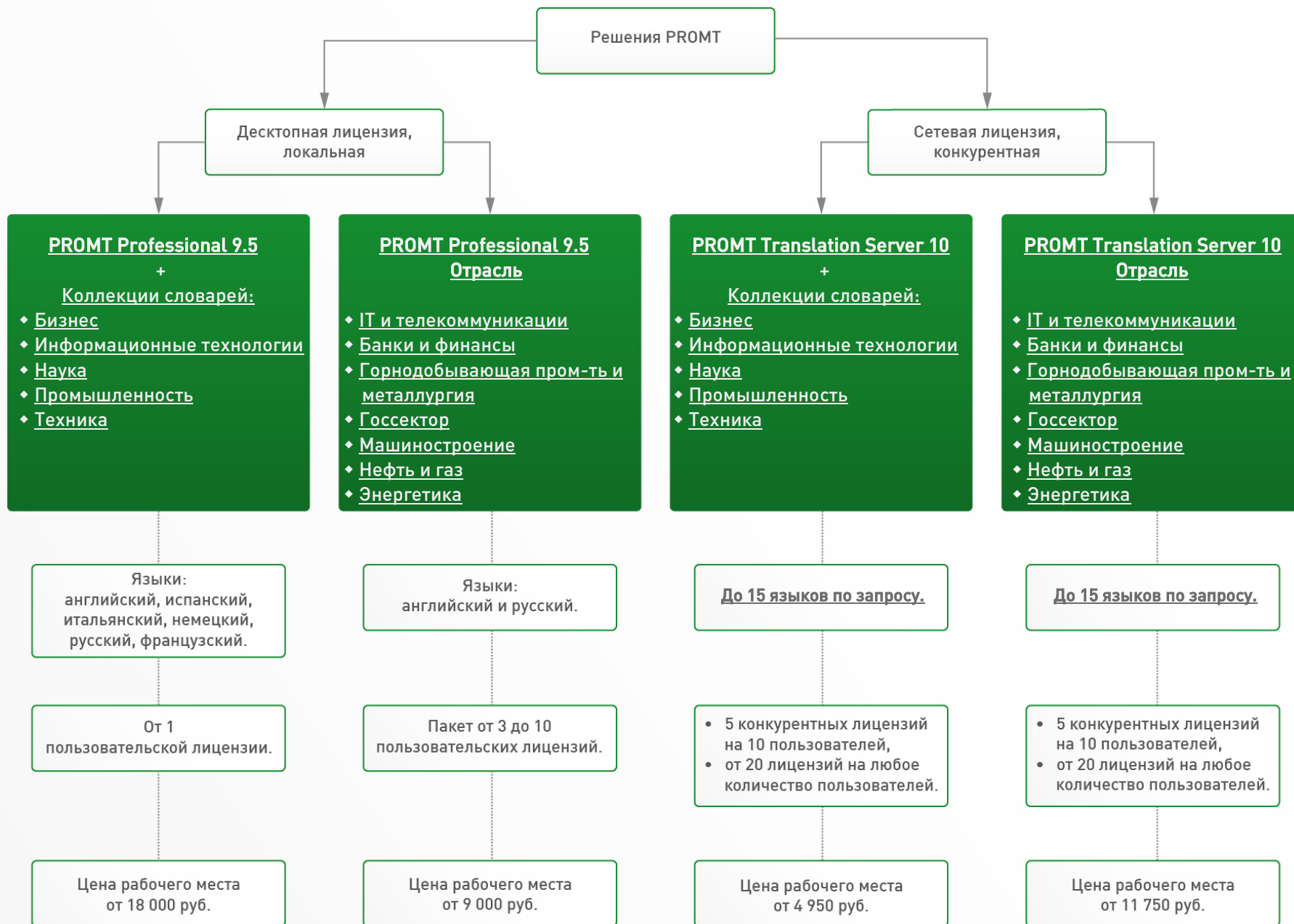
1. Небольшая компания.
2. Компания любого размера, но быстрый и доступный по цене перевод нужен небольшому количеству сотрудников (до 10 чел.).
3. Нужна установка на компьютеры, не подключенные к корпоративной сети, или на ноутбуки.
4. Учебное заведение, в котором десктопное решение поможет переводить зарубежную научную литературу или обучать студентов современным лингвистическим технологиям.

Если компания относится к одной из ключевых отраслей (см. [список](#)) – предложите [отраслевой](#) продукт на платформе PROMT Professional!

Продукты PROMT Translation Server также доступны как облачные решения – **PROMT Cloud**.

Для получения дополнительной информации свяжитесь с менеджером по работе с партнерами Станиславом Антокольским по тел. +7 (812) 611 00 50.

## Схема выбора готового решения PROMT



## Преимущества решений PROMT

<b>Качество</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Максимально адекватный и точный перевод любых документов и сайтов.</li><li>• Готовые специализированные решения для ключевых отраслей экономики.</li><li>• Решения для специалистов по переводу с возможностью индивидуальной настройки, интеграции с другими средствами перевода и использования материалов клиента (словарей и глоссариев).</li></ul>
<b>Быстрое развертывание</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Быстрое подключение новых рабочих мест.</li><li>• Не требуется обучение сотрудников.</li><li>• Доступно облачное решение – без развертывания сервера перевода в сети компании.</li></ul>
<b>Удобный доступ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Desktopные и серверные решения.</li><li>• С мобильных устройств (телефонов и планшетов) – даже за пределами офиса.</li><li>• PROMT Агент – возможность перевода выделенного текста в любом приложении.</li></ul>
<b>Конфиденциальность</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Работа, независимая от интернета.</li><li>• Защита от утечки информации в интернет и в третьи руки.</li></ul>
<b>Удобная интеграция</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Встраивание функций перевода в основные приложения (MS Office, браузеры).</li><li>• Возможна интеграция решений в корпоративный портал компании, сайт или любой продукт.</li></ul>
<b>Языки</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Английский</li><li>• Болгарский</li><li>• Испанский</li><li>• Итальянский</li><li>• Казахский</li><li>• Китайский (упрощенный, традиционный)</li><li>• Латышский</li><li>• Немецкий</li><li>• Польский</li><li>• Португальский</li><li>• Русский</li><li>• Турецкий</li><li>• Украинский</li><li>• Французский</li></ul>

## Почему вашему клиенту интересно покупать PROMT?

Решения PROMT повышают эффективность бизнеса за счет:

- рациональной работы с документами на иностранных языках,
- ускорения обработки информации и принятия решений,
- налаживания более тесных отношений с иностранными клиентами и партнерами (ускорение переписки и просмотра любых документов),
- повышения производительности труда.

Решения окупаются в течение полугода.

### Маркетинговые материалы

Мы всегда рады предоставить партнерам материалы, необходимые для поддержки продаж. Вся полная и актуальная информация находится в [Партнерском разделе](#) на сайте PROMT. Там вы можете найти описания продуктов, презентации, готовые продуктовые листовки, баннеры.

Кроме того, на сайте PROMT представлены таблицы сравнения продуктов, обучающие ролики, коробки продуктов и т. д.

## Скрипты разговоров с клиентами

**Звонок в компанию, где PROMT еще не установлен (новый клиент).**

### Ситуация:

Клиент имеет дело с переводами, но о решениях PROMT либо не слышал, либо пользуется электронным словарем и считает, что этого достаточно.

### Разговор:

**Продавец:** (после соединения с лицом, принимающим решение) Здравствуйте, меня зовут Никита, мы являемся партнерами ведущего разработчика лингвистических решений PROMT. Как у Вас в компании обстоит дело с иноязычным контентом, документацией?

**IT-директор:** Не знаю, все язык знают вроде. Кто как может, так и решает, есть отдел переводов.

**Продавец:** Конечно, Ваши специалисты знают язык. Но работать с документами на русском им было бы все равно проще. Кроме того, есть риск, что они используют для перевода онлайн-сервисы. Таким образом, информация из важных документов может оказаться в интернете. Вы когда-нибудь рассматривали возможность установки решения по машинному переводу?

**IT-директор:** Да / нет / не помню.

**Продавец:** Предлагаем оценить преимущество автоматического перевода совершенно бесплатно!



## 1

**IT-директор:** Расскажите.

**Продавец:** PROMT – это производитель программ для перевода текстов с мировым именем. В линейке PROMT есть решения для компаний ключевых отраслей, в том числе – Вашей.

Ключевые моменты:

- Решение устанавливается на сервер, а пользователи подключаются к нему через веб-интерфейс. Нет необходимости устанавливать клиентскую часть. Таким образом,
- Подключение новых пользователей происходит мгновенно.
- Доступ к переводу получают даже те сотрудники, которые работают в филиалах или находятся в командировке.
- Данное решение включает самые современные специализированные словари (по технологии добычи нефти и газа, проектированию, бурению скважин, транспортировке, сейсморазведке, контрактам, тендерной документации и т. д.). Оно уже настроено на перевод разных типов документов (писем, новостей, договоров, инструкций и т. д.).
- За счет этого перевод получается высокого качества.
- Использование внутреннего (собственного) сервиса перевода в компании помогает также обеспечить конфиденциальность ее информации.

**IT-директор:** Это интересно.

**Продавец:** Я отправлю Вам листовку по продукту и триал-версию. Также вышлю свои контакты, если возникнут вопросы – обращайтесь!

## 2

**IT-директор:** В настоящее время мы не заинтересованы в новых решениях для перевода. Пока нас все устраивает.

**Продавец:** А что за решение вы используете?

**IT-директор:** Мы используем переводчик (название словаря).

**Продавец:** Это очень неплохой словарь, но не переводчик текстов. А решения PROMT рассчитаны на перевод целых предложений и связных текстов с сохранением форматирования! Скажем, Вы можете сразу перевести целый документ или сайт. Это намного быстрее! Кроме того, переводчик PROMT можно использовать как словарь.

**IT-директор:** Да, конечно, это только словарь, но пока что нам хватает.

**Продавец:** Еще раз обращаю Ваше внимание на то, что мы предлагаем ознакомиться с триал-версией совершенно бесплатно. Вы сможете сравнить, с чем Вам будет удобнее работать, и уже тогда принять решение.

**IT-директор:** Давайте попробуем.

**Продавец:** Я отправлю Вам листовку по новому продукту и триал-версию. Также вышлю свои контакты, если возникнут вопросы – обращайтесь!

## 3

**IT-директор:** Мы используем бесплатный онлайн-переводчик.

**Продавец:** Это очень неплохой сервис, но не для специализированной терминологии. А решения PROMT рассчитаны на перевод целых предложений и связных текстов с сохранением форматирования! Кроме того, все, что Вы переводите в компании, останется в компании.

**IT-директор:** Давайте попробуем.

**Продавец:** Я отправлю Вам листовку по новому продукту и триал-версию. Также вышлю свои контакты, если возникнут вопросы – обращайтесь!

## Звонок для Upgrade

### Ситуация:

Клиент когда-то купил какое-то количество лицензий какой-то версии PROMT, но с тех пор upgrade не заказывал.

### Разговор:

**Продавец:** Здравствуйте, я из компании N, меня зовут Иван Никитин. В мае 2008 года вы купили у нас PROMT Professional 8.0. Это сетевая версия переводчика на 5 лицензий, англо-русско-английский (или Гигант). Скажите, пожалуйста, используется ли в компании данное решение?

**IT-специалист:** Да, вроде люди пользуются/ не знаю / нет.

**Продавец:** Активно?

**IT-специалист:** Человек двадцать активно пользуются, остальные – не знаю.

**Продавец:** Дело в том, что недавно вышла новая версия продукта PROMT, и мы готовы предложить современную версию со скидкой 50 %. Вы пока не думали об обновлении?

### 1

**IT-специалист:** Да, собирались в январе взять новую версию.

**Продавец:** В линейке PROMT появилось решение специально для Вашей отрасли. Вам как ключевому клиенту мы предлагаем обновление на данный продукт со скидкой, а также готовы бесплатно предоставить тестовую версию на любое количество лицензий.

**IT-специалист:** А в чем разница?

**Продавец:** Это переводчик именно для вашей отрасли. Он разработан на основе анализа внедрений PROMT в компаниях Вашего сектора, таких как «Газпром», «Лукойл» и другие.

Решение устанавливается на сервер, а пользователи подключаются к нему через веб-интерфейс. Нет необходимости устанавливать клиентскую часть.

Доступ к переводу получают даже те сотрудники, которые работают в филиалах или находятся в командировке.

Данное решение включает самые современные специализированные словари (по технологии добычи нефти и газа, проектированию, бурению скважин, транспортировке, сейсморазведке, контрактам, тендерной документации и т. д.). И оно уже настроено на перевод разных типов документов (писем, новостей, договоров, инструкций и т. д.). За счет этого перевод получается высокого качества.

**IT-специалист:** Это интересно.

**Продавец:** Я отправлю Вам листовку по новому продукту и триал-версию. Также вышлю свои контакты, если возникнут вопросы — обращайтесь!

### 2

**IT-специалист:** Нет, пока мы не собирались ничего обновлять. Кажется, всех пока так все устраивает.

**Продавец:** А Вы знаете, что в линейке PROMT появилось специальное решение для компаний Вашего сегмента? Оно лучше переводит технические тексты, настроено на перевод разных типов документов, у него удобный доступ и быстрое подключение всех пользователей, есть статистика переводов. Кроме того за годы, что прошли с момента покупки, полностью изменилось общесистемное ПО – операционная система, Microsoft Office, браузеры – встает вопрос о совместимости.

**IT-специалист:** Это интересно.

**Продавец:** Могу дать вам более подробную информацию (см. пункт 1) или отправлю Вам листовку по продукту и бесплатную пробную версию. Также вышлю свои контакты, если возникнут вопросы — обращайтесь.

## Как стать партнером?

Чтобы стать партнером компании PROMT, необходимо зарегистрироваться на портале, пройти сертификационный тест, заключить соглашение и выслать в наш адрес в одностороннем порядке.

## Лицензирование продуктов PROMT

Серверные решения PROMT Translation Server поставляются пакетами от 20 конкурентных лицензий. Серверное решение PROMT Translation Server для малого и среднего бизнеса поставляется пакетами по 5 конкурентных лицензий (их могут использовать до 10 зарегистрированных пользователей). Для оснащения переводчиками отдельных рабочих мест или ноутбуков предлагаются однопользовательские лицензии PROMT Professional или пакеты отраслевых решений PROMT Professional от 3 штук. Для учебных заведений действует [Академическая программа](#). Чем больше лицензий покупает компания – тем ниже цена одной лицензии. Подробный прайс-лист вы можете скачать в партнерском разделе сайта [www.promt.ru/partners/](http://www.promt.ru/partners/).

## Формат поставки

- Поставка возможна в коробочном варианте или в электронном виде.
- В коробочном варианте клиент получает инсталляционный пакет (дистрибутив) и конверт с лицензионным договором, который содержит лицензионный номер.
- При электронной поставке клиент получает ссылку на дистрибутив. Лицензионный договор поставляется в pdf-формате и содержит лицензионный номер.

## Дополнительная информация

Корпоративный сайт PROMT: [www.promt.ru](http://www.promt.ru)

Материалы для партнеров: [www.promt.ru/partners/](http://www.promt.ru/partners/)

Контакты:

Виталий Малинкин [Vitaliy.Malinkin@promt.ru](mailto:Vitaliy.Malinkin@promt.ru)  
руководитель отдела партнерских продаж,

Рустам Шакуров [Rustam.Shakurov@promt.ru](mailto:Rustam.Shakurov@promt.ru)  
менеджер по работе с партнерами,

Станислав Антокольский [Stanislav.Antokolskiy@promt.ru](mailto:Stanislav.Antokolskiy@promt.ru)  
менеджер по работе с партнерами,

Михаил Дорожкин [Mikhail.Dorozhkin@promt.ru](mailto:Mikhail.Dorozhkin@promt.ru)  
маркетолог.

---

[www.promt.ru](http://www.promt.ru)  
+7 (812) 611-0050  
+7 (495) 580-4848

197198, Россия, Санкт-Петербург,  
пр. Добролюбова, д. 16, корп. 2,  
литер А, бизнес-центр «Арена Холл»

127254, Россия,  
Москва, ул.  
Руставели, д. 14,  
стр. 9, офис 22