**Общие положения**

Данная программа дает возможность авторизованным партнерам Microsoft предоставлять клиентам, приобретающим продукты Microsoft, дополнительную ценовую скидку.

Для получения дополнительной скидки партнер должен зарегистрировать будущую сделку в Microsoft и получить одобрение на получение скидки.

Для получения от Microsoft 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.

Программа является пилотной, поэтому срок ее действия ограничен.

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

**Территория действия программы:** вся территория Российской Федерации.

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

**Предоставляемая скидка:** 7,5% от рекомендованных розничных цен на продукты Microsoft на сделки, удовлетворяющие условиям

**Партнеры, имеющие право регистрировать сделки****:**

* Партнеры Microsoft, приобретающий продукты Microsoft у авторизованных дистрибуторов Microsoft, и обладающие любой действующей компетенцией MPN Silver или Gold.
* С 1 октября 2015 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).
* К 1 октября 2015 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, пока не реализует хотя бы одну продажу облачных продуктов для работы в частном или публичном облаке.

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, Lync online, Sharepoint online, Project online, Visio online, Power BI.

**Программы лицензирования, участвующие в программе**: Open Value, Open Value Subscription.

**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 для схем лицензирования Open value и Open value subscription 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 сделки, по которым партнер провел ряд действий, способствующих генерации и продвижению данной сделки.

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_FormOCT_DEC.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.

**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

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.