

Программа сотрудничества
по продвижению
и распространению
программных продуктов
АО «Лаборатория Касперского»
на территории России
и стран Закавказья

Январь 2022

Kaspersky
United
Развиваемся вместе

kaspersky



Добро пожаловать в Kaspersky United

Распространение бизнес-продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья разрешается компаниям только при наличии официальных партнерских отношений.

Общая информация о программе сотрудничества

Программа сотрудничества по продвижению и распространению продуктов АО «Лаборатория Касперского» (далее – «ЛК») направлена на увеличение объемов продаж и повышение эффективности работы с Конечными пользователями (далее по тексту «Конечный пользователь», «Заказчик»). Партнерская программа определяет партнерскую политику ЛК.

Задачи программы

- Предоставлять Партнерам широкий спектр передовых высокотехнологичных программных продуктов и услуг, востребованных на рынке и обладающих конкурентоспособными ценами.
- Обеспечивать Партнерам высокий уровень технической поддержки программных продуктов.
- Активно развивать совместную маркетинговую работу с Партнерами, направленную на увеличение объемов продаж бизнес-продуктов ЛК.
- Предоставлять Партнерам информацию, необходимую для работы с Заказчиками, а также предоставлять Партнерам возможность обмениваться информацией с другими Партнерами.
- Организовать эффективную обратную связь с Партнерами.
- Оперативно оказывать помощь (в том числе консультационную) Партнерам по вопросам, связанным с приобретением, распространением и использованием продуктов ЛК Заказчиками.
- Совместно с Партнерами развивать продажи новых продуктов и услуг, выпускаемых ЛК.

Принципы сотрудничества

- Отсутствие прямых продаж лицензий со стороны ЛК за исключением случаев, когда участие ЛК в сделке является требованием Заказчика.
- Заказчик выбирает поставщика решений ЛК самостоятельно, на основании требований текущего законодательства и собственных регламентов и процедур.
- ЛК оставляет за собой право рекомендовать Заказчику Партнеров (авторизованных в соответствии с Партнерской программой ЛК), обладающих соответствующим опытом и квалификацией, необходимой Заказчику для решения его задач. Рекомендации предоставляются по письменному запросу потенциального Заказчика.
- ЛК по своему усмотрению вправе предоставить Партнеру дополнительную скидку при покупке решений в случае, если Партнер обладает дополнительными компетенциями, улучшающими качество его работы с Заказчиком, согласно Критериям, приведенным в Приложении 1 к настоящей программе.
- При равном уровне компетенций, Партнерам предоставляется одинаковый уровень скидок.

Преимущества для Партнеров

- Возможность получения дохода не только от распространения продуктов ЛК, но и от предоставления Заказчикам дополнительных услуг.
- Помощь в организации технического обслуживания клиентов.
- Рекламно-маркетинговая поддержка.
- Помощь в организации маркетинговых мероприятий.
- Информационная поддержка.
- Льготное обучение, повышение профессионального уровня.
- Постоянная доступность всего ассортимента продуктов.
- Оперативная доставка продуктов.



1 Правила участия в программе

1.1 Авторизация

Для участия в данной программе и получения статуса официального Партнера ЛК, компаниям необходимо пройти процедуру авторизации, соответствующую направлению сотрудничества.

Описание возможных вариантов сотрудничества и соответствующих им процедур авторизации и присвоения статуса содержится в разделе 2 настоящего документа.

ВНИМАНИЕ! ЛК оставляет за собой право отказать в присвоении того или иного Партнерского статуса без объяснения причин

1.2 Ценовая политика

- Программные продукты (далее по тексту «Программное обеспечение», «Продукты»), доступные Партнерам в рамках данной программы, перечислены в официальном прайс-листе, действующем на Территории, утвержденном ЛК.
- Стоимость ПО определяется в зависимости от типа и количества защищаемых объектов соответствии с принципами, установленными официальным прайс-листом ЛК.
- Цены, указанные в официальном прайс-листе, являются рекомендованными для Заказчиков.
- Актуальная версия прайс-листа находится на партнерском портале ЛК в разделе «Продажи» – «Прайс-лист» (<https://partners.kaspersky.com/s/price-list>).
- За ценами по программам MSSP и Enterprise Partner следует обращаться к дистрибьюторам.
- Закупочная стоимость Продуктов для Партнеров определяется Дистрибьютором на

основании рекомендованных ЛК розничных цен для Заказчиков.

1.3 Территориальная политика

Партнеры ЛК вправе осуществлять распространение продуктов ЛК только на территории государств, где они являются резидентами, если договором не предусмотрено иное.

1.4 Обязательства участников программы

Все участники данной программы принимают на себя следующие обязательства:

- Соблюдать единую лицензионную политику ЛК.
- Соблюдать условия, изложенные в документе «Руководство по лицензированию B2B-продуктов» (раздел «Продажи» – «Прайс-лист», (<https://partners.kaspersky.com/s/price-list>)).
- Соблюдать территориальную политику по распространению продуктов ЛК.
- Соблюдать авторские права на программы для ЭВМ, разработанные ЛК, а также права на зарегистрированные торговые марки.
- Не производить действия, которые могут нанести вред деятельности или имиджу ЛК.
- Предварительно согласовывать все рекламно-маркетинговые действия, связанные тем или иным образом с продвижением или упоминанием продуктов ЛК.
- При продвижении продуктов ЛК использовать типовые рекламные материалы ЛК, либо производить свои собственные согласно

правилам, изложенным в «Руководстве по использованию фирменного стиля Лаборатории Касперского» (<https://partners.kaspersky.com/s/branding>).

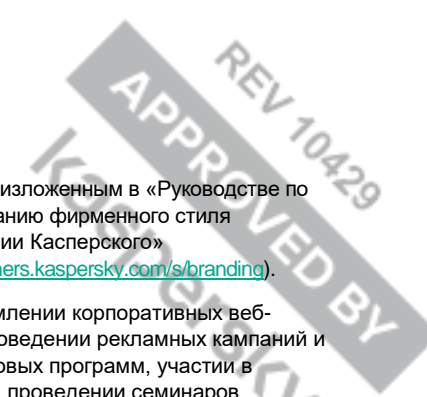
- При оформлении корпоративных веб-сайтов, проведении рекламных кампаний и маркетинговых программ, участии в выставках, проведении семинаров, презентаций и конференций, направленных на продвижение продуктов ЛК, Партнеры должны неукоснительно придерживаться правил, изложенных в «Руководстве по использованию фирменного стиля Лаборатории Касперского».

1.5 Прекращение участия в программе

Лаборатория Касперского имеет право понизить статус компании в Партнерской программе, уменьшить или приостановить выплату рибейтов, а также исключить Партнера из участия в данной программе.

Основанием для понижения статуса, уменьшения или приостановки выплаты рибейтов, исключения Партнеров из участия в программе являются:

- Нарушение Партнером условий Партнерской программы.
 - Наличие у Партнера просроченной дебиторской задолженности перед ЛК и/или Дистрибьютором.
 - Подтвержденные факты нарушения деловой этики, условий соглашений с участниками торгового канала продуктов ЛК, а также факты несоблюдения политики продаж ЛК.
- ВНИМАНИЕ! ЛК оставляет за собой право прекратить партнерские отношения и приостановить выплату рибейтов в одностороннем порядке без объяснения причин**



2 Условия сотрудничества¹

Данный раздел описывает возможные направления сотрудничества, правила авторизации и присвоения статусов, соответствующих каждому направлению, а также предоставляемые возможности и необходимые требования, предъявляемые ЛК по каждому направлению.

2.1 Розничные и корпоративные продажи

Передача прав на программное обеспечение ЛК и поставка продуктов ЛК, также продвижение продуктов ЛК (персональные продукты, продукты для малого/среднего бизнеса и корпоративных заказчиков), указанных в официальном прайс-листе Конечным пользователям.

2.1.1 Описание статусов:

- **Registered Partner** – Компании, обладающие этим статусом, имеют право на распространение всего спектра продуктов ЛК, указанных в официальном прайс-листе. Статус Registered Partner не подразумевает наличие технической или коммерческой экспертизы на стороне Партнера и поддержки со стороны ЛК. Компании статуса Registered Partner взаимодействуют по вопросам поставок продуктов ЛК, а также получают поддержку развития бизнеса преимущественно от авторизованных Дистрибьюторов.
- **Silver Partner** – основной и самый массовый вариант сотрудничества в рамках Партнерской программы. Партнер со статусом Silver Partner имеет право распространять весь спектр корпоративных продуктов и услуг, консультирует Заказчиков по лицензированию, проводит предпродажную подготовку и осуществляет послепродажное техническое обслуживание Заказчиков. Преимущественно взаимодействует с Заказчиками сегмента среднего и малого бизнеса (СМБ), имеющими простую ИТ инфраструктуру. Silver Partner имеет техническую и коммерческую экспертизу по продуктам ЛК. ЛК оказывает разностороннюю поддержку и мотивацию Партнера, направленные на развитие бизнеса.
- **Gold Partner** – Компании с большим опытом реализации проектов на базе решений ЛК.

Универсальный поставщик всего спектра B2B-продуктов и услуг, в том числе перспективных разработок. Обладает расширенной технической и коммерческой экспертизой по продуктам и услугам ЛК, позволяющей взаимодействовать с Заказчиками от СМБ до крупного Enterprise, как на стадии консультирования и разработки проектов по АВ безопасности, так и поставки лицензий.

- **Platinum Partner** – Партнер с этим статусом принадлежит к списку самых крупных поставщиков решений ЛК. Максимальный опыт в области лицензирования и разработок проектов по информационной безопасности. Участие в разработке и внедрении новых и перспективных разработок ЛК, реализация сложных проектов с компаниями национального уровня, охват большого количества территорий. Работа со всем спектром Заказчиков от малого бизнеса до крупнейших корпораций, в т.ч. государственных. Возможность заключения прямых договорных отношений с ЛК.
- **Enterprise Partner** – Компании, либо определенные Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации или иным уполномоченным органом как поставщики по централизованному закупкам программного обеспечения в сфере информационных технологий, либо поставщики программных

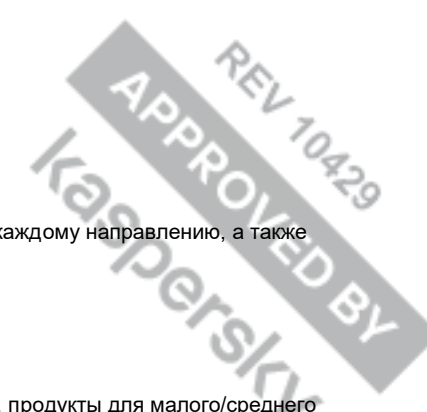
продуктов и сервисов ЛК юридическим лицам, входящим в Группу компаний Конечного пользователя/Заказчика, в которую входит Enterprise Partner. Компании, обладающие этим статусом, имеют право на распространение всего перечня программных продуктов и сервисов ЛК, указанных в официальном прайс –листе ЛК. Рибейты за продажи/распространение ПО Enterprise Partner не начисляются. Иные коммерческие условия сотрудничества будут согласовываться в индивидуальном порядке.

- **Retail Partner** – Компании регионального уровня², распространяющие персональные продукты ЛК через сеть розничных магазинов и/или Интернет-магазин.
- **Retail Premier Partner** – Компании федерального уровня³, распространяющие персональные продукты ЛК через сеть розничных магазинов и/или Интернет-магазин. Компания имеет возможность заключения прямых договорных отношений с ЛК.

¹ Некоторые условия сотрудничества для Партнеров в странах Закавказья могут отличаться от стандартных. В том случае, если особые условия сотрудничества установлены ЛК, также условия публикуются и доступны для ознакомления на Партнерском сайте ЛК <https://partners.kaspersky.com>

² Компания, распространяющая продукты ЛК на территориях, указанных договорах, заключенных между Дистрибьютором и Партнером со статусом Retail Partner.

³ Компания, распространяющая продукты ЛК на всей территории РФ.



Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

Требования	Статус						
	Registered Partner	Silver Partner	Gold Partner	Platinum Partner	Enterprise Partner	Retail Partner	Retail Premier Partner
Наличие веб-сайта с корректной информацией о продуктах ЛК	+	+	+	+	+	+	+
Сертифицированные специалисты по продажам ЛК	Рекомендовано	Sales Specialist: Kaspersky Security Foundations (S53*) Sales Specialist: Kaspersky Optimum Security (S54*) Sales Specialist: Kaspersky B2B Product Licensing (B2BPL)	2 Sales Specialist: Kaspersky Security Foundations (S53*) 2 Sales Specialist: Kaspersky Optimum Security (S54*) 2 Sales Specialist: Kaspersky B2B Product Licensing (B2BPL)	2 Sales Specialist: Kaspersky Security Foundations (S53*) 2 Sales Specialist: Kaspersky Optimum Security (S54*) 2 Sales Specialist: Kaspersky B2B Product Licensing (B2BPL)	Обязательно	-	-
Наличие сертифицированных технических специалистов по бизнес-продуктам ЛК по последним версиям продуктов ЛК	-	System Engineer Level I: System Engineer: Kaspersky Security Center. Systems Management (002*)+(009*) или System Engineer: Kaspersky Security Center. Масштабирование (002*) + (302*)	System Engineer Level I: System Engineer: Kaspersky Security Center. Systems Management (002*)+(009*) или System Engineer: Kaspersky Security Center. Масштабирование (002*) + (302*) и Certified Professional: Kaspersky EDR Optimum Presales (P24*)	System Engineer Level I: System Engineer: Kaspersky Security Center. Systems Management (002*)+(009*) или System Engineer: Kaspersky Security Center. Масштабирование (002*) + (302*) и Certified Professional: Kaspersky EDR Optimum Presales (P24*)	Рекомендовано	-	-
Предоставление отзыва от Заказчика	-	-	1 отзыв для публикации в год	2 отзыва для публикации в год	-	-	-
Предоставление ежегодного бизнес-плана	-	Рекомендовано	+	+	+	-	+
Годовой объем закупок (по отгрузочным ценам ЛК). Конкретную цифру плана устанавливает ЛК.	Не менее 50 000 руб.	Не менее 2 000 000 руб.**	Не менее 10 000 000 руб.**	Не менее 50 000 000 руб.**	Не менее 50 000 000 руб. **	Не менее 1 200 000 руб.***	Не менее 12 000 000 руб.***
Партнерская скидка	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает ЛК или Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает Distributor	Устанавливает ЛК или Distributor
1-я линия технической поддержки	-	-	-	-	+	-	-

* Если в портфеле поставляемых Партнером продуктов АО «Лаборатория Касперского» более 80% составляют не решения для защиты рабочих мест, почтовых серверов и интернет-шлюзов, а другие продукты ЛК, то для подтверждения статуса принимаются сертификаты по этим продуктам.

** Без учета закупок персональных продуктов и Successive xSP License и Successive MSP License

*** Без учета закупок лицензий на бизнес-продукты.

REV 10429
APPROVED BY
Kaspersky

Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению

Дополнительные возможности	Статус						
	Registered Partner	Silver Partner	Gold Partner	Platinum Partner	Enterprise Partner	Retail Partner	Retail Premier Partner
Выделенный менеджер со стороны ЛК	-	+	+	+	+	+	+
Возможность получения Специализации	-	+	+	+	-	-	-
Обучение продавцов компании специалистами ЛК	-	+	+	+	+	+	+
Возможность совместной маркетинговой деятельности	-	+	+	+	-	+	+
Включение в программу Индивидуального маркетингового Фонда (ИМФ)	-	+	+	+	-	+	+
Участие специалистов ЛК в мероприятиях Партнера	-	Возможно	+	+	+	Возможно	Возможно
Возможность получения рибейта (только для резидентов РФ)	-	+	+	+	-	+	+
Приобретение лицензий ПО ЛК для внутреннего пользования* (продукты Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный/Расширенный/ Kaspersky Endpoint Security Cloud, User/ Kaspersky Security Cloud Plus, User/ Kaspersky EDR для бизнеса - Оптимальный; Kaspersky Security для почтовых серверов)	Скидка 60% от прайс-листа, не более 200 лицензий сроком на 1 год, при достижении годового объема закупок по B2B-продуктам	Скидка 80% от прайс-листа, не более 200 лицензий сроком на 1 год	Безвозмездно, не более 200 лицензий сроком на 1 год.	Безвозмездно, количество лицензий устанавливает ЛК сроком на 1 год	Скидку устанавливает ЛК	Скидку устанавливает ЛК	Скидку устанавливает ЛК
Компенсация за обучение из ИМФ	-	+	+	+	-	-	-
Получение Технических специализаций	-	+	+	+	-	-	-
Получение авторизации на тендеры, конкурсы и т.п.	-	+	+	+	-	-	-
Получение специальных ценовых условий на основании регистрации сделки в ЛК	+	+	+	+	-	-	-
Получение специальных ценовых условий на основе критерия оценки качества работы Партнера	+	+	+	+	-	-	-
Передача запросов потенциальных Заказчиков со стороны ЛК	-	+	+	+	-	-	-
Возможность оказания ТП 1й линии при наличии в штате технического специалиста по направлению	-	+	+	+	+	-	-
Принятие участия в бета-тестировании новых продуктов и сервисов	-	-	+	+	+	-	-

*по предварительному согласованию с ЛК

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

2.1.2 Авторизация Партнеров и присвоение статусов по данному направлению сотрудничества:

2.1.3 Отчетность Партнеров:

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

Процесс регистрации нового Партнера

Если организация ранее не была авторизована ЛК в качестве Партнера, необходимо пройти процесс авторизации:

1. Зарегистрироваться на партнерском Портале ЛК: Портал – «Россия, Закавказье, Средняя Азия» – «Регистрационная форма» (<https://partners.kaspersky.com/s/login/SelfRegister?language=ru>).
2. Указать контактные данные и данные о регистрируемой в качестве Партнера ЛК компании, а также указать одного из официальных Дистрибуторов в качестве оптимального поставщика. Полный перечень официальных Дистрибуторов на Портале ЛК: Портал – «Россия, Закавказье, Средняя Азия» – «Авторизация» (<https://kaspersky.ru/partners/distributors>).
3. Принять условия сотрудничества и направить электронную заявку на авторизацию в качестве Партнера ЛК.
4. Партнеру направляется письмо с информацией об успешной регистрации на портале, ссылкой на контакты региональных менеджеров ЛК по работе с партнерами, сроками обработки запроса.

После обработки запроса на авторизацию Партнеру направляется второе письмо с информацией о присвоении партнерского статуса или отказом в авторизации.

После авторизации в ЛК Партнеру выдается сертификат официального Партнера ЛК со статусом Registered Partner сроком до 31 января следующего года (в электронной форме). Сертификат доступен для скачивания/распечатывания на партнерском портале (Партнерский портал – «Настройки компании» – «Сертификаты компании»). Координаты Партнера размещаются на корпоративном сайте ЛК по ссылке «Найти Партнера» (<https://partnersearch.kaspersky.com/?b2b&locale=ru>).

Адреса электронной почты ответственных лиц Партнера заносятся в списки рассылок, осуществляемых с Партнерского портала.

Партнеру открывается доступ ко всем информационным ресурсам, перечисленным в разделе 3 «Поддержка Партнеров» данной Партнерской программы.

Продление Партнерского сертификата

Продление сертификата официального Партнера ЛК со статусом Registered Partner осуществляется автоматически при строгом соответствии всем необходимым требованиям, в частности, требованию по минимальному годовому объему закупок.

В случае приостановки партнерского статуса по причине невыполнения условий Партнерской программы или иных причин, Партнеру необходимо обратиться в партнерский отдел ЛК для продления авторизации или к региональному

менеджеру по работе с партнерами (<https://partners.kaspersky.com/s/contacts>).

Присвоение статусов

Присвоение статуса Silver Partner осуществляется по заявке Партнера при строгом соответствии необходимым требованиям и подтверждении наличия сертифицированных технических специалистов.

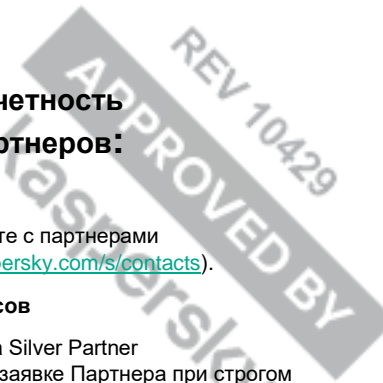
Заявка на получение статуса Silver Partner направляется партнером менеджеру по работе с партнерами ЛК, ответственному за территорию, на которой расположен Партнер. Полный список менеджеров ЛК размещен на портале (<https://partners.kaspersky.com/s/contact-us?language=ru&tabset-fe99d=3fd4a>).

Статус Silver Partner предоставляется на срок с 1 числа 1 месяца квартала до окончания календарного года.

В течение квартала статус не предоставляется.

Присвоение статусов Gold Partner, Platinum Partner, Retail Premier Partner осуществляется строго по списку компаний, ежегодно утверждаемому ЛК.

Условия, форма и периодичность предоставления отчетности оговариваются при подписании Партнерского соглашения и являются его неотъемлемой частью.



2.1.4 Технические специализации

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

Технические специализации (далее - Специализации), разработанные АО «Лаборатория Касперского», подтверждают знания и опыт Партнера в выбранной области решений или сегменте рынка. Наличие Технической специализации у Партнера подтверждает экспертизу Партнера, гарантирует наличие у него навыков и опыта, необходимых для выбора оптимального решения, развертывания, настройки и дальнейшей поддержки продуктов, разработанных АО «Лаборатория Касперского». Наличие Технической специализации – это дополнительное преимущество Партнера, способствующее повышению конкурентоспособности, узнаваемости и прибыльности бизнеса Партнеров.

На получение специализации могут претендовать партнеры: Silver Partner, Gold Partner, Platinum Partner, если они выполняют требования, предъявляемые ЛК для получения той или иной специализации.

Требования для партнеров:

Специализация Hybrid Cloud Security

- Выделенный менеджер по направлению Hybrid Cloud Security;
- Менеджер по продажам с сертификатом Sales Specialist: Kaspersky Hybrid Cloud Security (S20*);
- Технический специалист, имеющий как минимум один из технических сертификатов продуктовой группы Hybrid Cloud Security (014*,031*,005*);
- Наличие не менее двух проектов по направлению Hybrid Cloud Security на общую сумму не менее 1 млн рублей за предыдущий финансовый год;
- Наличие согласованного с «Лабораторией Касперского» бизнес-плана по данному направлению, включающий не менее 5 потенциальных проектов на сумму не менее 5 млн рублей;
- Наличие страницы или раздела на веб-сайте, посвященной специализированным продуктам. В этом разделе/ странице должна содержаться информация обо всех специализированных продуктах, которая должна соответствовать информации о продукте, приведенной на веб-сайте «Лаборатории Касперского»: <https://www.kaspersky.ru/enterprise-security/cloud-security>;
- Демо-стенд.

Специализация Extended Detection and Response

- Выделенный менеджер по направлению Extended Detection and Response;
- Менеджер по продажам с сертификатом Sales Specialist: Extended Detection and Response (S25*);
- Инженер предпродажной поддержки с сертификатом Certified Professional: KATA Platform & EDR Expert Presales (P25*);
- Технический специалист с сертификатом Certified Professional: KATA Platform & EDR Expert (025*);
- Наличие одного и более реализованных проектов за предыдущий финансовый год по направлению Extended Detection and Response;
- Наличие согласованного с «Лабораторией Касперского» бизнес-плана по данному направлению, включающий не менее 5 потенциальных проектов;
- Наличие страницы или раздела на веб-сайте, посвященной специализированным продуктам. В этом разделе/ странице должна содержаться информация обо всех специализированных продуктах, которая должна соответствовать информации о продукте, приведенной на веб-сайте «Лаборатории Касперского»: <https://www.kaspersky.ru/enterprise-security/anti-targeted-attack-platform>;
- Демо-стенд.

Преимущества для Партнеров:

- Логотип специализации на сайте «Лаборатории Касперского» в разделе «Где купить»;
- Повышенный ребейт по продуктам, входящим в ребейтную программу;
- Выделенный менеджер в «Лаборатории Касперского»;
- Приоритетная presales поддержка по проектам;
- Возможность заказать NFR лицензии для своего демонстрационного стенда по запросу;
- Лиды по данной продуктовой линейке от ЛК;
- Совместные маркетинговые активности по направлению.

Специализация Industrial Cybersecurity

- Выделенный менеджер по направлению Industrial Cybersecurity;
- Менеджер по продажам с сертификатом Sales Specialist: Kaspersky Industrial Cybersecurity (S38*);
- Инженер предпродажной поддержки с сертификатом Certified Professional: Kaspersky Industrial CyberSecurity Presales (P38*);
- Технический специалист с сертификатом Certified Professional: Kaspersky Industrial CyberSecurity (038*);
- Наличие одного и более реализованных проектов за предыдущий финансовый год по направлению Industrial Cybersecurity;
- Наличие согласованного с «Лабораторией Касперского» бизнес-плана по данному направлению, включающий не менее 5 потенциальных проектов;
- Наличие страницы или раздела на веб-сайте, посвященной специализированным продуктам. В этом разделе/ странице должна содержаться информация обо всех специализированных продуктах, которая должна соответствовать информации о продукте, приведенной на веб-сайте «Лаборатории Касперского»: <https://ics.kaspersky.com/>;
- Демо-стенд.

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

Специализация Fraud Prevention

- Выделенный менеджер по направлению Fraud Prevention;
- Менеджер по продажам с сертификатом Sales Specialist: Kaspersky Fraud Prevention (S90*);
- Технический специалист с сертификатом Certified Professional: Kaspersky Fraud Prevention (090*);
- Наличие согласованного с «Лабораторией Касперского» бизнес-плана по данному направлению;
- Наличие страницы или раздела на веб-сайте, посвященной специализированным продуктам. В этом разделе/ странице должна содержаться информация обо всех специализированных продуктах, которая должна соответствовать информации о продукте, приведенной на веб-сайте «Лаборатории Касперского»: <https://kfp.kaspersky.com/ru/>;
- Возможность демонстрации материалов по продуктам KFP (видео контент предоставляется «Лабораторией Касперского»).

Специализация Secure Remote Workspace

- Выделенный менеджер по направлению Secure Remote Workspace;
- Сертифицированный менеджер по продажам с сертификатом Sales Specialist: Secure Remote Workspace;
- Сертифицированный специалист, имеющий как минимум один технический сертификат для продуктовой группы Secure Remote Workspace;
- Наличие согласованного с «Лабораторией Касперского» бизнес-плана по данному направлению, включающий не менее 3 потенциальных проектов;
- Наличие страницы или раздела на вебсайте, посвященной специализированным продуктам. В этом разделе/ странице должна содержаться информация обо всех специализированных продуктах, которая должна соответствовать информации о продукте, приведенной на веб-сайте «Лаборатории Касперского»: <https://os.kaspersky.ru/solutions/kaspersky-secure-remote-workspace/>;
- Демо-стенд.

Специализация KUMA

- Выделенный менеджер по направлению KUMA;
- Сертифицированный менеджер по продажам направления KUMA;
- Технический специалист с сертификатом Certified Professional: Kaspersky Unified Monitoring & Analysis Platform (034*);
- Предоставление ежегодного согласованного бизнес-плана с ЛК, включающего не менее 3 пилотных проектов на год с генерацией дохода не менее 50 млн руб. в течение ближайших двух лет;
- Наличие страницы или раздела на веб-сайте, посвященной специализированным продуктам. В этом разделе/ странице должна содержаться информация обо всех специализированных продуктах, которая должна соответствовать информации о продукте, приведенной на веб-сайте «Лаборатории Касперского»: [https://www.kaspersky.ru/enterprise-security/unified-monitoring-and-analysis-platform](https://www.kaspersky.ru/enterprise-security/unified-monitoring-and-analysis-platform;);
- Наличие у партнера не менее 1 комплекта оборудования для обеспечения пилотных проектов;
- Демо-стенд.

Специализация IoT Infrastructure Security

- Выделенный менеджер по направлению IoT Infrastructure Security;
- Сертифицированный менеджер по продажам направления IoT Infrastructure Security;
- Сертифицированный специалист, имеющий как минимум один технический сертификат для продуктовой группы IoT Infrastructure Security;
- Предоставление ежегодного бизнес-плана, включающего не менее 2 пилотных проектов, согласованного с ЛК и Апротех;
- Наличие у Партнера успешных проектов в области промышленной безопасности или в области IoT или наличие собственного вертикального отраслевого решения по направлению (официальный референс от клиента, выполненные проекты);
- Наличие страницы или раздела на веб-сайте, посвященной специализированным продуктам. В этом разделе/ странице должна содержаться информация обо всех специализированных продуктах, которая должна соответствовать информации о продукте, приведенной на веб-сайте «Лаборатории Касперского»: <https://os.kaspersky.ru/solutions/kaspersky-iot-infrastructure-security/>;
- Демо-стенд.



2.2 Оптовые поставки

Распространение и продвижение продуктов ЛК, (персональные продукты, продукты для малого/среднего бизнеса и корпоративных заказчиков), указанных в официальном прайс-листе внутри своей Партнерской сети.

2.2.1 Описание статусов:

- **Distributor** – Компания, имеющая прямые договорные отношения с ЛК и осуществляющая все поставки исключительно через свою Партнерскую сеть (не менее 300 партнеров), не работающая с Конечными Заказчиками напрямую.
- **xSP B2C Distributor** – Компания, имеющая прямые договорные отношения с ЛК и осуществляющая поставки электронных лицензий компаниям со статусом xSP B2C Partner, xSP B2C Premier Partner и xSP B2C Service Reseller. Основные задачи компании со статусом xSP Distributor – организация коммерческого взаимодействия, предоставление интеграционной платформы и консалтинговой поддержки Партнерам при подключении Сервиса Подписки и развитие Партнерской сети по распространению продуктов ЛК.
- **xSP B2B Distributor** – Компания, имеющая прямые договорные отношения с ЛК и осуществляющая поставки электронных лицензий компаниям со статусом xSP B2B Partner или MSSP Partner. Основные задачи компании xSP B2B Distributor – организация коммерческого взаимодействия, предоставление интеграционной платформы и консалтинговой поддержки Партнерам при подключении Сервиса B2B-Подписки и развитие Партнерской сети по распространению ПО и сервисов ЛК.

Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру

Требования	Статус		
	Distributor	xSP B2C Distributor	xSP B2B Distributor
Наличие веб-сайта с корректной информацией о продуктах ЛК	+	+	+
Наличие специалистов по продажам продуктов ЛК	+	+	+
Обязательность проведения маркетинговых мероприятий по продвижению продуктов ЛК	+	-	-
Годовой объем закупок (по отгрузочным ценам ЛК)	Не менее 3 000 000 000 руб (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	Не менее 15 000 000 руб (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	Не менее 30 000 000 руб (конкретную цифру плана устанавливает ЛК)

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

[Общая информация о программе сотрудничества](#)

[Правила участия в программе](#)

[Условия сотрудничества](#)

[Розничные и корпоративные продажи](#)
[Оптовые поставки](#)

[Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки](#)

[Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа](#)

[Поддержка Партнеров](#)

[Обучение и сертификация](#)

[Контактная информация](#)

[Обратная связь](#)

[Приложение 1](#)

[Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки](#)

Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению

Требования	Статус		
	Distributor	xSP B2C Distributor	xSP B2B Distributor
Выделенный менеджер со стороны ЛК	+	+	+
Обучение продавцов компании специалистами ЛК	+	-	+
Возможность совместной маркетинговой деятельности	+	+	+
Компенсация расходов на маркетинговые мероприятия	+	-	-
Компенсация за обучение*	+	-	-
Участие специалистов ЛК в мероприятиях Партнера	+	+	+
Возможность получения рибейта	+	+	+
Приобретение лицензий ПО ЛК для внутреннего пользования	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно

*Размер компенсации регламентируется в программе маркетинговой поддержки партнеров на территории Российской Федерации, Армении, Азербайджана и Грузии

2.2.2 Отчетность Партнеров:

Условия, форма и периодичность предоставления отчетности оговариваются при подписании Дистрибуторского договора и являются его неотъемлемой частью.

2.3 Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

«Kaspersky Subscription Services» (Сервис Подписки) – комплекс информационных и технических средств, позволяющий осуществлять предоставление лицензий на ПО «Лаборатории Касперского» с гибким биллинговым интервалом.

2.3.1 Описание статусов:

- **xSP B2C Premier Partner** - Компания-провайдер услуг, предоставляющая Конечным пользователям подписку на использование электронных версий программных продуктов ЛК в виде дополнительной услуги своим абонентам. Предоставление лицензий базируется на системе электронной дистрибуции компании, обладающей статусом xSP Distributor и системе биллинга провайдера. xSP Premier Partner самостоятельно выполняет техническую интеграцию сервиса при консалтинговой поддержке xSP Distributor.
Данный статус могут иметь следующие типы компаний:
 - Федеральные или общегосударственные интернет-провайдеры;
 - Федеральные или общегосударственные операторы мобильной связи;
 - Федеральные или общегосударственные универсальные операторы связи;
 - Локальные интернет провайдеры с количеством абонентов услуг доступа в интернет не менее чем 100 000;
 - Платежные системы;
 - Банки.
- **xSP B2C Service Reseller** – Компания, имеющая договорные отношения с компанией xSP Distributor и осуществляющая поставку электронных лицензий исключительно компаниям со статусом xSP Partner и xSP Premier Partner для их передачи Конечным пользователям.
Основная задача компании со статусом xSP Service Reseller – предоставление интеграционной платформы для подключения Сервиса Подписки Партнерам и развитие собственной Партнерской сети по распространению продуктов ЛК.

- **xSP B2C Partner** – Компания-провайдер услуг, предоставляющая Конечным пользователям электронные версии программных продуктов ЛК по подписке в виде дополнительной услуги своим абонентам. Продажа осуществляется с использованием механизмов биллинга провайдера и системы электронной дистрибуции компании, обладающей статусом xSP Distributor.

Данный статус могут иметь следующие типы компаний:

- Интернет-провайдеры;
- Платежные системы;
- Банки;
- Хостинг провайдеры.

- **xSP B2B Partner** – Компания-провайдер услуг, предоставляющая Конечным пользователям подписку на использование электронных версий программных B2B-продуктов. Предоставление лицензий базируется на сервисе «Kaspersky Subscription Services».

Данный статус могут иметь следующие типы компаний:

- Федеральные или общегосударственные интернет-провайдеры;
- Федеральные или общегосударственные операторы мобильной связи;
- Федеральные или общегосударственные универсальные операторы связи;
- Дата-центры;
- Банки;
- Security Operation Centre (SOC).

MSSP Partner – Компании, оказывающие различные услуги Заказчикам на основе продуктов ЛК. При этом закупаемые лицензии оформляются на самого реселлера. Данный тип реселлера обязан обеспечивать полноценную техническую поддержку Конечных пользователей по продуктам ЛК, решать все возникающие технические вопросы, исключая прямые запросы Конечных пользователей в техническую поддержку ЛК. Предоставление лицензий базируется на сервисе «Kaspersky Subscription Services».

Данный статус могут иметь следующие типы компаний:

- Сервис-провайдеры;
- Cloud - провайдеры;
- Дата центры;
- Реселлеры, продающие свои услуги Заказчикам;
- Security Operation Centre (SOC).

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

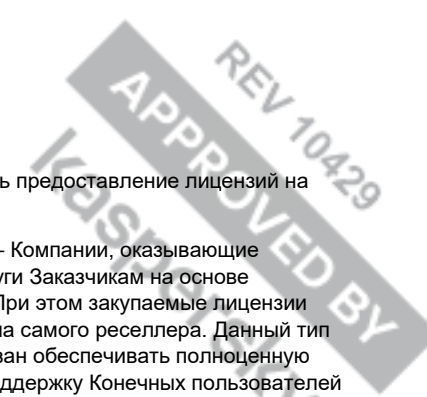
Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

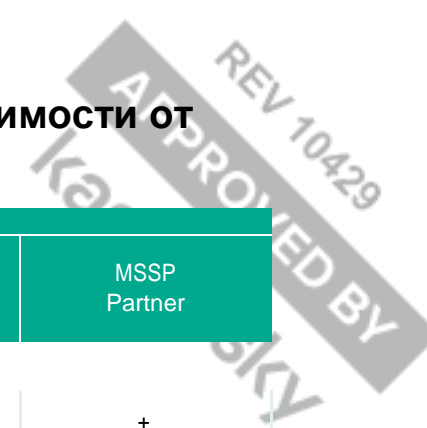


Необходимые требования ЛК, предъявляемые к Партнеру в зависимости от статуса

Возможности	Статус				
	xSP B2C Partner	xSP B2C Premier Partner	xSP B2C Service Reseller	xSP B2B Partner	MSSP Partner
Интернет-сайт с описанием программ ЛК и условиями приобретения электронных версий	+	+	-	+	+
Наличие личного кабинета абонента с прикрепленным личным счетом, с которого производится оплата услуг провайдера	+	+	-	-	-
Сертифицированные специалисты по продажам ЛК	-	-	-	+(не менее 2-х специалистов)	+(не менее 1-го специалиста)
Логистика	+ оплата производится через биллинг xSP	+ оплата производится через биллинг xSP	+	+ оплата производится через биллинг xSP	+ оплата производится через биллинг xSP
Объем абонентской базы	-	Не менее 100 000 абонентов	-	-	-
Наличие сертифицированных технических специалистов по бизнес-продуктам ЛК по последним версиям	-	-	-	-	+(не менее 1-го Специалиста *)
Наличие менеджера, отвечающего за онлайн-продажи	-	+	-	+	-
Оказание технической поддержки	+ техническая поддержка оказывается по вопросам предоставления лицензий Конечным Пользователям	+ техническая поддержка оказывается по вопросам предоставления лицензий Конечным Пользователям	+ техническая поддержка партнеров по вопросам работы собственной интеграционной платформы	+ техническая поддержка оказывается по вопросам предоставления лицензий Конечным Пользователям	+ оказание полного цикла технической поддержки Заказчикам
Предоставление ежегодного бизнес-плана	-	+	-	+	-
Партнерская скидка	Устанавливает xSP B2C Distributor	Устанавливает xSP B2C Distributor	Устанавливает xSP B2C Distributor	Устанавливает xSP B2B Distributor	Устанавливает xSP B2B Distributor
Годовой объем продаж (по отгрузочным ценам ЛК)	-	-	Устанавливает xSP B2C Distributor	Не менее 10 000 000 руб (конкретную цифру плана устанавливает ЛК) *	Не менее 5 000 000 руб (конкретную цифру плана устанавливает ЛК) **

*Сертифицированных технических специалистов по продукту, на базе которого оказывается сервис

**Учитываются только продажи ежемесячных лицензий типа Successive xSP License и Successive License



Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

Дополнительные возможности, предоставляемые Партнерам по данному направлению

Возможности	Статус				
	xSP B2C Partner	xSP B2C Premier Partner	xSP B2C Service Reseller	xSP B2B Partner	MSSP Partner
Выделенный менеджер со стороны ЛК	-	+	-	+	-
Возможность специальной сборки дистрибутива для перенаправления конечного заказчика на сайт Партнера	+	+	+	+	-
Информационная поддержка партнера, включающая маркетинговую информацию (тексты, изображения, презентации, мультимедиа) о продуктах ЛК, включая своевременное информирование о выходе новых продуктов.	+	+	+	+	+
Предоставляет xSP B2C Distributor			предоставляет xSP B2C Distributor		
Проведение тренингов для сотрудников Партнера по продажам программных продуктов ЛК	-	+	-	+	+
Участие специалистов ЛК в маркетинговых мероприятиях Партнера	-	+	-	+	-
Возможность проведения совместных с ЛК маркетинговых мероприятий, направленных на обеспечение роста продаж Конечным Пользователям	-	+	-	-	-
Возможность брендинга поставляемых сервисов “Powered by Kaspersky”	-	-	-	-	+
Передача запросов потенциальных Партнеров со стороны ЛК	-	-	-	+	-
Возможность получения рибейта	-	-	-	+	-

Коммерческое взаимодействие между Партнерами со статусами “xSP B2C Partner” или “xSP B2C Premier Partner” и авторизованными Партнерами со статусами “xSP B2C Distributor” и “xSP B2C Service Reseller” производится в рамках передачи прав на использование ПО Лаборатории Касперского в соответствии с сублицензионными договорами.

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

2.3.2 Авторизация Партнеров по направлению Сервис Подписки:

Авторизация xSP B2C Partner

Возможность сотрудничества в данном статусе определяется ЛК на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса Подписки через xSP B2C Distributor или xSP B2C Service Reseller.

Форму заявки на авторизацию предоставляет аккаунт менеджер компании со статусом xSP B2C Distributor или xSP B2C Service Reseller, реализовавшей внедрение Сервиса Подписки в компании Партнера.

Авторизация xSP B2C Premier Partner

Возможность сотрудничества в данном статусе определяется ЛК на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса Подписки через xSP Distributor или xSP Service Reseller и информации об объеме абонентской базы претендента.

Форму заявки на авторизацию предоставляет аккаунт-менеджер компании со статусом xSP Distributor или xSP Service Reseller, реализовавшей внедрение Сервиса Подписки в компании Партнера.

Авторизация xSP B2C Service Reseller

Возможность сотрудничества в данном статусе определяется ЛК на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса Подписки через xSP Distributor и информации о Партнерской сети претендента.

Форму заявки на авторизации предоставляет аккаунт-менеджер компании со статусом xSP Distributor, реализовавшей внедрение Сервиса Подписки в компании Партнера.

Авторизация партнеров на статусы xSP B2B Partner и MSSP Partner

Возможность сотрудничества в данных статусах определяется Лабораторией Касперского при строгом соответствии требованиям Программы для данного статуса, на основе заполненной типовой заявки на авторизацию претендентом, реализовавшим интеграцию Сервиса B2B-Подписки через компанию со статусом xSP B2B Distributor.

Форму заявки на авторизацию реселлера для данного статуса предоставляет аккаунт-менеджер компании со статусом xSP B2B Distributor, реализовавшей внедрение Сервиса B2B Подписки в компании Партнера.

2.4 Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP-Программа

MSSP-программа - Программа, которая предоставляет MSSP-Партнерам большой спектр возможностей по расширению клиентской базы и портфеля предлагаемых услуг «Лаборатории Касперского».

Программа MSSP «Лаборатории Касперского» предлагает исключительные возможности для продаж, роста и прибыли. Гибкая схема лицензирования и постоплата, а также ценообразование на основе совокупного уровня и скидки на объем помогают получить дополнительный доход.

Основным отличительным принципом данной программы является то, что Партнеры, имеющие подобный статус не занимаются передачей прав на ПО ЛК Заказчикам, а оказывают ИТ-услуги с использованием Продуктов и Сервисов «Лаборатории Касперского».

Партнеры, участвующие в данной программе, обязаны обеспечивать полноценную техническую поддержку Заказчика по продуктам «Лаборатории Касперского», решать все возникающие технические вопросы, исключая прямые запросы Заказчика в техническую поддержку «Лаборатории Касперского».

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

3 Поддержка Партнеров

ЛК обеспечивает необходимое документальное подтверждение официального партнерства. ЛК размещает реквизиты всех Партнеров, присоединившихся к настоящей программе, с указанием соответствующих статусов, на своем корпоративном сайте, в разделе «Найти партнера» (<https://partnersearch.kaspersky.com/?b2b&locale=ru>).

Все Партнеры в обязательном порядке подключаются к централизованной информационной рассылке.

Все Партнеры ЛК получают доступ на Партнерский портал ЛК (<https://partners.kaspersky.com>), который содержит самую полную актуальную информацию, необходимую для организации продаж и рекламно-маркетинговой деятельности.

Все Партнеры имеют возможность подключения к единой системе обработки партнерских и пользовательских запросов, с помощью которой осуществляется взаимодействие по вопросам технической поддержки.

Все Партнеры, в зависимости от статуса, имеют льготы при обучении и приобретении продуктов ЛК для целей антивирусной защиты собственной компании (без права перепродажи).

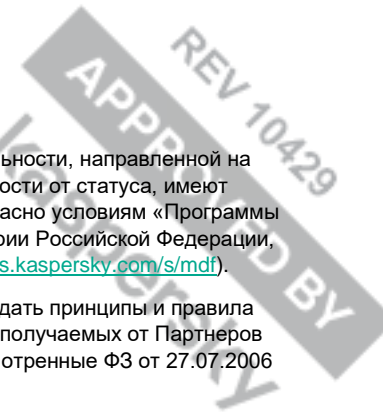
Все Партнеры ЛК имеют возможность принимать участие в специальных маркетинговых программах, разрабатываемых с целью стимулирования продаж через партнерский канал, на условиях, объявляемых ЛК дополнительно.

При проведении рекламно-маркетинговой деятельности, направленной на продвижение продуктов ЛК, Партнеры, в зависимости от статуса, имеют возможность получения компенсации затрат согласно условиям «Программы маркетинговой поддержки Партнеров на территории Российской Федерации, Армении, Азербайджана и Грузии» (<https://partners.kaspersky.com/s/mdf>).

АО «Лаборатория Касперского» обязуется соблюдать принципы и правила обработки, конфиденциальности и безопасности получаемых от Партнеров персональных данных при их обработке, предусмотренные ФЗ от 27.07.2006 N 152 «О персональных данных».

АО «Лаборатория Касперского» вправе получать от Партнеров персональные данные для обработки с целью реализации задач и принципов сотрудничества в рамках Партнерской программы.

АО «Лаборатория Касперского» вправе осуществлять сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, обезличивание, блокирование, уничтожение персональных данных, полученных от Партнеров.



Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

4 Обучение и сертификация

Всем Партнерам предоставляется возможность повышения компетенции персонала по программам обучения. Все программы разделены на 2 направления: обучение технических специалистов и обучение специалистов по продажам. Информация о доступных курсах размещена в разделе «Обучение» на Партнерском Портале.

Обучение технических специалистов

<https://partners.kaspersky.com/s/certification?tabset-5f94c=2>

Обучение технических специалистов необходимо для осуществления технических консультаций по настройке и использованию продуктов ЛК и технической поддержки Заказчиков на этапах предпродажной подготовки, развертывания решения, расширения функциональности, миграции с АВ продуктов других производителей.

Некоторые статусы Партнерской программы требуют наличия у сотрудников Партнера технических сертификатов. Подробнее см. в описании статусов.

Для получения сертификата необходимо пройти обучение и сдать экзамен. Срок действия сертификата 2 года или до момента появления обновленной версии тренинга и экзамена на русском языке.

По некоторым курсам есть бесплатное онлайн обучение и бесплатная сдача экзаменов. В рамках «Программы маркетинговой поддержки партнеров на территории Российской Федерации, Армении, Азербайджана и Грузии» (<https://partners.kaspersky.com/s/mdf>) может быть применена компенсация стоимости обучения платных курсов и сдачи экзаменов.

Обучение специалистов по продажам

<https://partners.kaspersky.com/s/my-learning>

Обучение специалистов по продажам необходимо для осуществления экспертных консультаций заказчиков по спектру продуктов и услуг ЛК. Обучение позволит повысить экспертизу специалистов и качество консультаций, максимально реализовывать бюджетные возможности Заказчиков, повысить качество взаимодействия с Заказчиками, корректно и в соответствии с лицензионной политикой рассчитывать спецификации, избегать ситуаций, связанных с нарушением лицензионной политики.

Некоторые статусы Партнерской программы требуют наличия у сотрудников Партнера сертификации по продажам продуктов ЛК. Подробнее см. в описании статусов.

Для получения сертификата необходимо пройти обучение и сдать экзамен. Обучение бесплатное.

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

5 Контактная информация

По всем вопросам относительно данной программы необходимо обращаться к менеджерам по работе с партнерами «Лаборатории Касперского» на территории (<https://partners.kaspersky.com/s/contacts>).

Также, вопросы могут быть направлены на Горячую Линию для Партнеров:

по телефону: +7 (495) 797-87-00

по эл. почте: partner@kaspersky.com

6 Обратная связь

Информацию о спорах между Партнерами ЛК, претензии, связанные с качеством выполнения условий Партнерской программы, необходимо направлять на адрес claims@kaspersky.com

Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

Приложение 1

Критерии оценки качества работы B2B-Партнера для предоставления специальных условий закупки

Эти критерии распространяются на сделки «1000 и более» защищаемых узлов.

Для сделок «менее 1000» защищаемых узлов критерием является подтвержденная регистрация сделки в системе Deal Registration, расположенной на Партнерском Портале ЛК по адресу <https://partners.kaspersky.com/s/deal-registration>.

Критерии	Весовой коэффициент
Наличие технической поддержки второго уровня (L2) в режиме 24/7, 365 дней в году (требования прописаны в Регламенте технической поддержки)	5
Не менее 5 внедрений решений ЛК от 10 000 узлов, подтвержденных ЛК	5
Не менее 5 лет непрерывного партнерства с ЛК в статусе «Enterprise Partner» или «Platinum Partner»	4
Отсутствие дебиторской задолженности перед ЛК	4
Наличие не менее 3 обученных специалистов KL Certified System Engineer (Level 2)	4
Средняя сумма осуществленных поставок за предыдущий год в диапазоне от 1000 узлов не менее 4 000 000 рублей	3
Наличие представленных на всей территории РФ представительств, филиалов, аффилированных компаний и ИП	5
Опыт поставок продуктов ЛК в предприятия отрасли, к которой принадлежит Заказчик	5
Обучение сотрудников клиента работе с решениями ЛК	4
Проведение партнером PoC, пилотного проекта, внедрения продукта	5
Проведение партнером работ по проектированию систем ИБ клиента	5
Опыт поставок решений других производителей данному клиенту	3
Не менее 2 выездных, моно-вендорных и многодневных мероприятий для Конечных Заказчиков в год	2
Наличие договоров оказания услуг в области ИТ и ИБ данному клиенту	3

Окончательное решение о размере скидки принимается Лабораторией Касперского на основании указанных критериев



Программа сотрудничества по продвижению и распространению программных продуктов АО «Лаборатория Касперского» на территории России и стран Закавказья

Общая информация о программе сотрудничества

Правила участия в программе

Условия сотрудничества

Розничные и корпоративные продажи
Оптовые поставки

Продажи B2C- и B2B-лицензий по модели подписки

Оказание услуг с использованием B2B-продуктов ЛК с ежемесячным биллингом – MSSP Программа

Поддержка Партнеров

Обучение и сертификация

Контактная информация

Обратная связь

Приложение 1

Критерии оценки качества работы партнера для предоставления специальных условий закупки

Критерии оценки качества работы B2C-Партнера для предоставления специальных условий закупки

Критерии	Весовой коэффициент
Не менее 100 торговых точек у ритейлера	4
Не менее 10 продаж с одной точки в месяц у ритейлера	5
Отсутствие дебиторской задолженности у дистрибьютора	4
Наличие в ассортименте ноутбуков/смартфонов	2
Проведение не менее 4 обучений продавцов в год	4
Наличие продаж электронных лицензий	2
Наличие информации о продуктах ЛК на сайте	5
Использование в торговых точках маркетинговых материалов для продвижения продуктов ЛК	5
Отсутствие в предложении покупателю условно бесплатного ПО	3
Выделенный менеджер на направление ПО	4
Поддержка федеральных акций ЛК	4
Не менее 2 успешных мотивационных программ для продавцов в год	5
Не менее 2 успешных маркетинговых акций для клиентов в год	3
Предоставление ежемесячной отчетности о продажах	5
Наличие на точке продаж специалиста по установке и настройке ПО ЛК	4

Окончательное решение о размере скидки принимается Лабораторией Касперского на основании указанных критериев.

