

Общая информация о партнерской программе Sybase

Партнерская программа Sybase – это основные положения по услугам и требованиям, регулирующие взаимодействие между Sybase и партнерами по продажам.



ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА SYBASE

Компания Sybase привержена принципу сотрудничества со своими партнерами по продажам с целью предоставления наилучших решений для бизнеса своим конечным покупателям. Независимо от статуса Вашей организации – дистрибьютор, дилер, посредник, интегратор, независимый поставщик, изготовитель оборудования или партнер по технологии – Вы найдете лучшую программу на рынке и услуги, которые помогут Вам стать успешным партнером Sybase.

Партнерская программа Sybase является основой для взаимоотношений между Вашей компанией и Sybase. Sybase уделяет большое внимание своим каналам сбыта. Мы рассматриваем своих партнеров по продажам как часть нашей организации, играющую важную роль в нашей стратегии выхода на рынок и всей деятельности. Наша цель – предложить партнерскую программу с множеством направлений, чтобы предоставить своим партнерам необходимые ресурсы и помощь для расширения их бизнеса на основе продуктов и решений Sybase. Партнерская программа Sybase состоит из двух уровней: золотого и серебряного, требования к зачислению в партнерскую программу каждого вида минимальны, поэтому наши партнеры могут выбрать получение определенного диапазона услуг, необходимого им для вступления в ряды партнеров Sybase по надежной инфраструктуре.

После успешной заявки и принятия в партнерскую программу Sybase у Вас появится право получить доступ к ряду услуг и развивать свои отношения с Sybase.

ТИПЫ ПАРТНЕРОВ

Sybase понимает, что требования партнеров различаются в зависимости от модели их бизнеса. В рамках партнерской программы Sybase ввела классификацию, состоящую из семи типов.

Тип партнера:	Описание
Дистрибьютор:	Дистрибьюторы продают лицензии Sybase посредникам (а также дилерам в некоторых регионах) в определенном регионе.
Посредники:	Посредники – это организации, которые продают лицензии Sybase; их возможности продаж формируют прирост стоимости.
Дилеры:	Дилеры создают решения на базе продуктов Sybase. Они продают лицензии Sybase покупателям в рамках своего решения. Их решение может включать заказное ПО и/или услуги по развертыванию Sybase.
Системные интеграторы:	Системные интеграторы могут продавать лицензии, но в первую очередь их бизнес сконцентрирован на оказании услуг по продуктам Sybase, которые могут включать заказное ПО и/или услуги по развертыванию Sybase.
Независимые поставщики ПО:	Независимые поставщики ПО создают и продают ПО, которое после настройки совместимости с продуктом Sybase расширяет рынок как для независимого поставщика, так и для Sybase. Лицензии не поставляются вместе с приложением и независимый поставщик не продает их. Независимые поставщики варьируются от крупнейших в мире компаний-поставщиков ПО до небольших региональных компаний по разработке.
Изготовитель оборудования:	Изготовители оборудования встраивают приложение Sybase в свое приложение; этот комплекс нельзя разделить, и он продается как одно решение с компонентом Sybase, невидимым для конечного пользователя.
Партнеры по технологии:	Партнеры по технологии – ведущие мировые технологические компании со значительной долей рынка в рамках своей целевой аудитории, такие как IBM, HP, Cisco, Avaya и Sun Microsystems. Партнеры по технологии предоставляют аппаратные платформы, устройства и/или операционные системы, на которых работает ПО Sybase. Среди наших партнеров по технологии – поставщики оборудования и производители операционных систем, которые сами не поставляют ПО Sybase.

Программа устроена так, чтобы предоставлять партнеру каждого типа отдельный комплекс услуг, специально сконцентрированных на потребностях партнера, и решения Sybase по стратегии выхода на рынок для сферы решений с нашей надежной инфраструктурой.

СТРУКТУРА ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

Sybase понимает, что требования партнеров не всегда одинаковы, и поэтому создала партнерскую программу, состоящую из уровней, которые предоставляют партнерам вознаграждение и бизнес-услуги исходя из дохода, уровня подготовки, квалификации и географического охвата. Уровни программы Sybase таковы:

- Серебряный уровень партнерской программы обеспечивает партнерам по продажам Sybase онлайн-инструменты, обучение, поддержку и ресурсы с минимальными требованиями к достижению успеха по лучшим на рынке решениям с надежной инфраструктурой в рамках выбранной ими страны.
- Золотой уровень нашей партнерской программы – для партнеров, которые готовы сделать следующий шаг и инвестировать в то, чтобы стать полностью технически сертифицированным и/или аккредитованным для продаж партнером с ежегодным планом дохода. Золотой уровень нашей программы обеспечивает партнерам наличие менеджера по работе с партнерами (МРП), дополнительные вознаграждения и стимулы, например, доступ к нашей программе рекомендации потенциальных покупателей, заключение сделок, средства фонда маркетинга каналов продаж и прочее.

Требования к зачислению в партнерскую программу Sybase каждого вида минимальны. Доступность, квалификация, требования и услуги партнерской программы Sybase отличаются по типу партнера, как указано ниже:

Уровень партнера	Дистрибьютор	Посредник	Дилер	Системный интегратор	Независимый поставщик
Серебряный уровень программы	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА
Золотой уровень программы	ДА	НЕТ	ДА	ДА	ДА

НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЙ SYBASE

В рамках каждого из уровней партнерской программы направления решений выступают как подкатегории или специализации. Сегодня единственной категорией решений, предлагаемой по программе, является сфера решений по надежной инфраструктуре. Если программа будет предлагать несколько категорий решений, Вам необходимо будет указать в первоначальной заявке на участие в партнерской программе Sybase, на какой сфере решений Вы хотите специализироваться.

После принятия в партнерскую программу Вы можете подать заявку на другие сферы решений продуктов при их введении и, если она одобрена командой Sybase, Ваше согласие незаметно для Вас изменит статус Ваших отношений с Sybase, равно как и услуги, сообщения и материалы, которые Вы получаете.

ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ ОХВАТ

Sybase осознает, что партнеры могут работать за пределами одной страны, и понимает, что некоторые партнеры развили или планируют развитие успешной работы в своем целевом регионе или в мире. Региональное расширение золотой программы предназначено для поддержки таких партнеров не только на уровне отдельной страны, но и на региональном уровне, что дает дополнительную поддержку в управлении региональным партнером и вознаграждения.

Небольшая доля партнеров представлена глобально в трех или четырех регионах, определенных Sybase: Северная Америка, Европа – Ближний Восток – Африка, Тихоокеанский регион и Латинская Америка. Золотая глобальная программа Sybase осуществляется только по приглашению и предназначена для поддержки и формирования успешных глобальных партнерств.

Только золотой партнерский уровень имеет дополнения программы для регионального и глобального географического охвата. Партнеры могут подать заявку на статус золотого регионального партнера, но статус золотого глобального партнера присваивается только по приглашению. Глобальные и региональные партнеры в любом случае должны соответствовать требованиям каждой страны, в которой они хотели бы быть партнером Sybase, одновременно с дополнительными региональными/глобальными критериями.

СФЕРА РЕШЕНИЙ ПО НАДЕЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ SYBASE

Группа по инфраструктурной платформе (ГИП) Sybase предоставляет ведущие решения по надежной инфраструктуре для управления информацией и разработки, а также решения для вертикальных рынков. ГИП Sybase фокусирует внимание на том, как помочь покупателям построить надежную инфраструктуру данных и создать более «умное» предприятие.



УСЛУГИ И ТРЕБОВАНИЯ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

Партнерская программа Sybase предлагает услуги, предназначенные для того, чтобы дать партнерам возможность развить свой бизнес на базе выбранной ими сферы решений Sybase. Партнеры Sybase получают набор услуг, в том числе доступ к ресурсам для маркетинга и обучения, приспособленных под потребности различных типов партнеров.

Услуги в рамках партнерской программы

Услуги в рамках партнерской программы Sybase основываются на уровне программы и доступны всем типам партнеров на каждом уровне программы.

Услуги в рамках программы	Серебряный партнер	Золотой партнер		
	В стране	В стране	В регионе	В мире
Общие услуги программы				
Электронный стартовый пакет для новых партнеров	✓	✓	✓	✓
Партнерские новостные рассылки	✓	✓	✓	✓
Логотип и сертификат авторизованного партнера	✓	✓	✓	✓
Включение в списки авторизованных партнеров, публикующиеся на сайте Sybase для пользовательского поиска	✓	✓	✓	✓
Доступ к партнерскому portalу	✓	✓	✓	✓
Пригласительные билеты на TechWave		✓	✓	✓
Доступ к общим программам по маркетингу и продажам, в том числе к маркетинговым данным, инструментам и шаблонам для каждого решения, информации о конкурентах, таблицам сравнения данных, рекламным материалам, историям успеха, докладам по решениям, маркетинговым исследованиям и сводкам о решениях	✓	✓	✓	✓
Эксклюзивный спонсор Sybase				✓
Подготовка и обучение				
Совместное планирование бизнес-задач и работы с клиентами		✓	✓	✓
90-дневная ускоренная программа ориентации для новых партнеров, включающая специальную программу тренингов по продуктам и обучения партнера		✓	✓	✓
Курсы технического обучения и сертификации со скидкой	✓	✓	✓	✓
Дистанционное (онлайн) обучение продажам	✓	✓	✓	✓
Предпродажное дистанционное (онлайн) обучение	✓	✓	✓	✓
Техническое дистанционное (онлайн) обучение	✓	✓	✓	✓

Услуги в рамках партнерской программы (продолжение)

Услуги в рамках программы	Серебряный партнер	Золотой партнер		
		В стране	В стране	В регионе
Развитие бизнеса				
Управление партнером				
Команда по работе с клиентами		✓	По региону и по стране	По миру и по стране
Регулярные совещания по бизнес-плану / обзору результатов	Ежегодный обзор партнерства	Ежеквартально	Ежеквартально	Ежеквартально
Развитие продаж				
Доступ к программе заключения сделок		✓	✓	✓
Право на доступ к данным о потенциальных клиентах		✓	✓	✓
Инструменты продаж, шаблоны и поддержка по конфигурированию в режиме онлайн	✓	✓	✓	✓
Поддержка в области конфигурирования и ценовых предложений по решениям в режиме онлайн и по телефону через менеджеров по работе с партнерами		✓	✓	✓
Комплекты для демонстрации решений: готовые к показу презентации, проверочные листы, сценарии и т.д.	✓	✓	✓	✓
Бесплатный продукт для демонстрации и оценки (по критериям)	✓	✓	✓	✓
Продвижение продаж решений и продуктов Sybase	✓	✓	✓	✓
Маркетинг, брендинг и PR				
Право на использование маркетингового фонда каналов продаж Sybase – средств для совместного маркетинга, спонсорства и деятельности по формированию пула потенциальных клиентов		✓	✓	✓
Инициативы по формированию спроса на решения Sybase (по критериям), в том числе совместный маркетинг и спонсорство мероприятий (под управлением менеджера по работе с партнерами)		✓	✓	✓
Возможность выступления на мероприятиях для клиентов Sybase	✓	✓	✓	✓
Использование логотипа Sybase	✓	✓	✓	✓
Деловое общение и продвижение решений в рамках партнерского сообщества Sybase (по критериям)	✓	✓	✓	✓
Профессиональная разработка историй успеха клиентов (по критериям)	Необязательно	✓	✓	✓



Услуги в рамках партнерской программы (продолжение)

Услуги в рамках программы	Серебряный партнер	Золотой партнер		
		В стране	В регионе	В мире
Техническая поддержка				
Доступ к онлайн-базе данных по управлению знаниями и поддержке через веб-интерфейс, в том числе к документам о релизах решений Sybase и контрольным документам	✓ (посредник, интегратор, независимый поставщик)	✓	✓	✓
Доступ к ПО Sybase и методологии, инструментам, проверочным листам и шаблонам по поддержке разработки (по критериям)	Необязательно, за отдельную плату	✓	✓	✓
Техническая поддержка по Интернет и телефону в режиме 24x7 (поддержка 1-го и 2-го уровней)	Необязательно, за отдельную плату	✓	✓	✓
Процесс эскалации технической поддержки (3-й уровень и выше)	Необязательно, за отдельную плату	✓	✓	✓

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УСЛУГАХ В РАМКАХ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

Список ниже охватывает все услуги, предлагаемые в рамках партнерской программы Sybase. Но обратите внимание, что не все из них предлагаются как услуги для всех типов партнеров или уровней программы. Более подробная информация о том, что будет предлагаться согласно типу партнера на серебряном и золотом уровнях программы, приведена в таблице по услугам в рамках партнерской программы выше.

Общие услуги программы

Электронный стартовый пакет для новых партнеров

Мы хотим, чтобы бизнес наших партнеров стал как можно успешнее в сотрудничестве с Sybase за минимальный срок. После принятия в программу они получают всю полноту средств и информации для помощи. Золотые партнеры также получают в помощь менеджера по работе с партнерами. В стартовом пакете будет содержаться подробная информация для того, чтобы войти в систему и начать использовать партнерский портал Sybase.

Партнерские новостные рассылки

Партнерам будут направляться все последние новости от Sybase посредством программы общения Sybase, ориентированной на партнера. Они будут включать информацию о новых продуктах, ресурсах Sybase для партнеров, историях успеха, предстоящих тренингах и прочее.

Логотип и сертификат авторизованного партнера

Партнеры могут использовать логотипы партнера Sybase (серебряные или золотые) для продвижения на рынке своего опыта и отношений с Sybase. Сертификат партнерской программы будет отправляться в составе стартового пакета, а также каждый год после обновления.

Включение в списки авторизованных партнеров, публикующиеся на сайте Sybase для пользовательского поиска

Все партнеры Sybase перечислены на вебсайте Sybase.com, что позволяет конечным пользователям найти наиболее компетентного и подходящего партнера для своих нужд, исходя из типа партнера, его расположения и специализации в отрасли и решениях. Приоритет отдается золотым партнерам.

Доступ к партнерскому portalу

Sybase поддерживает работу безопасного партнерского портала, который доступен только авторизованным партнерам Sybase. Портал будет центром их программного взаимодействия с Sybase и местом, где размещены тренинги в режиме онлайн для их технических групп и команд продаж, маркетинговые инструменты, рекламные материалы, подробная информация о фонде маркетинга каналов продаж и т.д.

Пригласительные билеты на TechWave

Sybase проводит ежегодную партнерскую конференцию под названием TechWave, и мы предлагаем участвовать в ней всем авторизованным партнерам. Посетители конференции получают бесценные обновления о продуктах и техническую информацию, экскурс в планы Sybase на ближайший год, смогут встретиться с руководителями Sybase и установить связи в сообществе Sybase. В течение года также будут проходить другие мероприятия по продажам и обучению работе с продуктами, мероприятия по запуску продуктов и партнерские форумы, на которые мы будем приглашать авторизованных партнеров. Золотые партнеры получают бесплатный пропуск посетителя ежегодного мероприятия Sybase TechWave в своей стране.

Доступ к общим программам по маркетингу и продажам, инструментам и шаблонам

На партнерском портале Sybase содержится полный спектр маркетинговых инструментов, дающих доступ к рекламным материалам по продажам и маркетингу, новейшие средства и методы сбыта и информация обо всех продуктах, решениях и маркетинговых кампаниях Sybase. Они включают маркетинговые данные, инструменты и шаблоны для каждого решения, информацию о конкурентах, таблицы сравнения данных, рекламные материалы, истории успеха, доклады по решениям, маркетинговые исследования и сводки о решениях. В течение года Sybase будет проводить серию маркетинговых кампаний, к участию в которых будет приглашать своих партнеров.



Подготовка и обучение

Совместное планирование бизнес-задач и работы с клиентами

Как партнер Sybase, Вы будете иметь ежегодный бизнес-план для работы с Sybase, который регулярно пересматривается и обновляется. Этот план ориентирует Ваш бизнес и обеспечит получение ресурсов от Sybase для достижения целей, которые мы согласовываем совместно.

90-дневная ускоренная программа ориентации для новых партнеров, включающая специальную программу тренингов по продуктам и обучению партнера

Sybase понимает, что чем раньше у партнеров появятся навыки и возможности использовать, продавать и поставлять свое решение Sybase, тем раньше обе организации достигнут своих целевых показателей доходов. Чтобы как можно скорее ввести наших партнеров в курс дела, мы применяем процесс комплексной подготовки, который наша команда по работе с партнерами поможет Вам пройти. Часть этого плана будет ускоренным процессом на первые 90 дней. Для серебряных партнеров подготовка является программой для самостоятельного прохождения в режиме онлайн, описанной в стартовом пакете.

Курсы технического обучения и сертификации со скидкой

Снижение стоимости обучения и сертификации Вашей технической команды для партнерских организаций важно для Sybase. Наши партнеры получают скидки по всем курсам технического обучения.

Дистанционное (онлайн) обучение продажам, предпродажное и техническое обучение

Снижая стоимость дальше и увеличивая гибкость в обучении, Sybase использует инструменты дистанционного обучения eLearning на партнерском портале, чтобы с гибкостью предоставить Вашим командам необходимое обучение. Обучение предлагается как серебряным, так и золотым партнерам.

Развитие бизнеса

Управление партнером

У всех золотых партнеров Sybase есть назначенный менеджер по работе с партнерами Sybase, который выступает центральной точкой интеграции между Sybase и партнером, проводя планирование бизнеса и помогая партнеру максимально использовать услуги партнерской программы Sybase. Эксклюзивный спонсор Sybase будет также предлагаться глобальным золотым партнерам, которые соответствуют критериям. Серебряные партнеры управляются программно силами Sybase и дистрибьюторами (где применимо). Они могут также получить поддержку по продажам посредством отправки запросов по электронной почте в центр поддержки партнеров.

Управление партнером

У всех золотых партнеров Sybase есть назначенный менеджер по работе с партнерами Sybase, который выступает центральной точкой интеграции между Sybase и партнером, проводя планирование бизнеса и помогая партнеру максимизировать

Развитие продаж

Sybase поддерживает золотых партнеров, которые инвестируют в развитие продаж продуктов Sybase, посредством программы заключения сделок.

Право на доступ к данным о потенциальных клиентах

У золотых партнеров есть дополнительное преимущество – участие в кампаниях по формированию пула потенциальных клиентов и распространения продуктов Sybase на усмотрение Sybase по соответствующим договорам.

Инструменты продаж, шаблоны и поддержка по конфигурированию в режиме онлайн

У партнеров Sybase есть доступ к средствам продаж, шаблонам и инструментам для конфигурирования решений на партнерском портале, чтобы упростить формирование успешных коммерческих и ценовых предложений. Золотые партнеры также получают дополнительную поддержку через своего менеджера по работе с партнерами.

Комплекты для демонстрации решений: готовые к показу презентации, проверочные листы, сценарии и т.д. В дополнение к предоставлению демо- и онлайн-программных продуктов Sybase будет время от времени предоставлять «коробочные демо-версии» - все, что нужно для отличной демонстрации решений Sybase подходящим партнерам.

Бесплатный продукт для демонстрации и оценки

Партнеры Sybase получают доступ к демонстрационным, оценочным и пробным версиям программных продуктов для конечных пользователей.

Продвижение продаж решений и продуктов Sybase

Время от времени Sybase будет проводить мероприятия по продвижению продаж, которые партнеры могут использовать для стимулирования продаж новым конечным пользователям или продаж специфичных продуктов.

Маркетинг, брендинг и PR

Фонд каналов продаж Sybase – средства для совместного маркетинга, спонсорства и деятельности по формированию пула потенциальных клиентов, выделяемые на усмотрение Sybase

Золотой партнер Sybase может подать заявку на вступление в программу фонда маркетинга каналов продаж (ФМП) Sybase с целью совместного финансирования мероприятий по формированию пула потенциальных клиентов, семинаров и другой деятельности. Программа основана на критериях, и для возможности участия у партнеров должны быть готовы совместные бизнес- и маркетинговые планы.

Возможность выступления на мероприятиях для клиентов Sybase

Sybase регулярно привлекает своих золотых партнеров к выступлениям на мероприятиях для клиентов, проводимых и управляемых Sybase. Эти мероприятия позволяют нашим партнерам представить свой опыт и ценность совершенно новым группам клиентов.

Деловое общение и продвижение решений в рамках партнерского сообщества Sybase

Sybase предоставляет партнерам возможности для делового общения и продвижения решений по критериям в рамках своего партнерского сообщества Sybase.

Профессиональная разработка историй успеха клиентов (по критериям)

Партнеры Sybase могут подавать заявки на истории успеха по внедренным ими решениям в рамках программы историй успеха Sybase. Эти истории успеха будут опубликованы на сайте www.sybase.ru и могут также использоваться в маркетинговых материалах и сообщениях Sybase.

Техническая поддержка

Доступ к онлайн-базе данных по управлению знаниями и поддержке через веб-интерфейс

Sybase предлагает всем своим партнерам онлайн-систему базы знаний, позволяющую партнерам получить доступ к подробным ответам на технические вопросы по продуктам. Эта база данных включает в себя документы о релизах решений Sybase и контрольные документы.

Доступ к ПО Sybase и методологии, инструментам, проверочным листам и шаблонам по поддержке разработки (по критериям)

Золотые партнеры могут извлечь пользу из обширного опыта технической группы Sybase, используя доступные методологии и средства технической поддержки. Серебряные партнеры имеют возможность оплатить необходимый уровень поддержки согласно своим индивидуальным требованиям.

Техническая поддержка по Интернет и телефону в режиме 24x7 (поддержка 1-го и 2-го уровней)

Золотые партнеры с текущими контрактами получают полный доступ к бесплатной технической поддержке 1-го и 2-го уровней по телефону и Интернет, а также при необходимости к процессу эскалации до уровня 3 и выше. Серебряные партнеры с текущими контрактами могут оплатить необходимые им пакеты технической поддержки согласно конкретным потребностям их бизнеса.



ТРЕБОВАНИЯ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

Требования к зачислению в партнерскую программу Sybase каждого вида минимальны. Хотя некоторые из этих требований включены в критерии отбора, партнерам, тем не менее, необходимо выполнить дополнительные обязательства на отдельном уровне программы.

Серебряный уровень партнерской программы: Резюме требований

Ниже приводится резюме требований программы для серебряного партнерского уровня.

Требования программы	Дистрибьютор	Посредник	Дилер	Системный интегратор	Независимый поставщик	Производитель оборудования	Технологическая компания
Заявка на партнерскую программу Sybase подана и принята	Неприменимо	✓	✓	✓	✓	✓	Неприменимо
Принять и подписать основное партнерское соглашение с Sybase и ежегодный график (по категориям продуктов)		✓	✓	✓	✓	✓	
Заполнить описание партнера на партнерском портале Sybase		✓	✓	✓	✓	✓	
Ежегодный бизнес-план и его пересмотр (резюме бизнеса на высоком уровне)		✓	✓	✓	✓	✓	
Минимальное число сертифицированных профессиональных консультантов по услугам (рекомендованное)		✓	✓	✓	✓	✓	
Прохождение тренинга по решению (рекомендованное)		✓	✓	✓	✓	✓	
Соглашение с авторизованным дистрибьютором Sybase		✓	✓	✓	✓	✓	

Золотой уровень партнерской программы: Резюме требований

Ниже приводится резюме требований программы для золотого партнерского уровня.

Требования золотой программы	Дистрибьютор	Дилер	Системный интегратор	Независимый поставщик	Производитель оборудования	Технологическая компания
Принять и подписать основное партнерское соглашение с Sybase и ежегодный график (по категориям продуктов)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Заполнить описание партнера на партнерском портале Sybase	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Пройти программу ориентации в течение 90 дней со дня вступления	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Участвовать в ежегодном совещании по обзору бизнеса в части создания/ пересмотра/ корректировки совместного партнерского бизнес-плана (в том числе продажи, маркетинг и текущая подготовка)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Обязательство ежеквартального планирования и обзора бизнеса с менеджером по работе с партнерами Sybase	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ежегодный минимальный план дохода от Sybase	(Цель, указанная в партнерском бизнес-плане)					
Предоставить прогнозы и отчеты, указанные в графике соглашений		✓	✓	✓	✓	✓
Минимальное число сертифицированных сотрудников по продажам	3	2	1			
Минимальное число сертифицированных сотрудников по предпродажной работе	2	2	1	1 или по соглашению		1
Минимальное число сертифицированных профессиональных консультантов по услугам	1	1	2	1 или по соглашению		1
Специальный менеджер по продуктам для Sybase / технолог	1			1	1	1
Минимальное число сертифицированных разработчиков и консультантов по поддержке					2	1
Внедрить средства и возможности демонстрации продуктов		✓	✓	Рекомендуется		Рекомендуется



Золотой уровень партнерской программы: Резюме требований (продолжение)

Требования золотой программы	Дистрибьютор	Дилер	Системный интегратор	Независимый поставщик	Производитель оборудования	Технологическая компания
Внедрить услуги по поддержке 1-го уровня	По соглашению	По соглашению		✓	✓	✓
Внедрить услуги по поддержке 2-го уровня				По соглашению	✓	
Ежеквартальный тренинг по продажам/предпродажной работе с менеджером по работе с партнерами	Мин. 1 час	Мин. 1 час	Мин. 1 час			
Подача историй успеха по решениям (ежегодно)	Необязательно	1	1	1	1	1
Активная поддержка ежегодных и ежеквартальных маркетинговых инициатив Sybase	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Золотой региональный уровень партнерской программы: Резюме требований

Ниже приводится резюме требований программы для золотого регионального партнерского уровня. Это партнеры, которые соответствуют описанному ранее региональному географическому охвату.

Требования золотой региональной партнерской программы	Дистрибьютор	Дилер	Системный интегратор	Независимый поставщик	Производитель оборудования	Технологическая компания
Соответствовать географическому охвату в регионе для золотого регионального статуса	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Подписать соглашения по региону и стране	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Соответствовать требованиям золотой программы для каждой представленной страны	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Соответствовать требованиям золотой программы для страны в каждой представленной стране	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Участвовать в ежегодном региональном совещании по обзору бизнеса в части создания/ пересмотра/ корректировки совместного партнерского бизнес-плана и ежегодном планировании и обзоре бизнеса с менеджером по работе с партнерами Sybase и эксклюзивным спонсором (при его назначении)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ежегодный план регионального дохода от Sybase	✓	(Цель, установленная в региональном партнерском бизнес-плане)				
Специальный региональный руководитель Sybase	✓	1	1			
Минимальное число специальных сертифицированных штатных специалистов по продажам в регионе	1	2	2			
Минимальное число специальных сертифицированных штатных специалистов по предпродажной работе в регионе	1	2	2			
Минимальное число специальных сертифицированных профессиональных консультантов по услугам в регионе	1	2	2			
Специальный региональный менеджер по продуктам для Sybase / технолог	1			1	1	1
Подача историй успеха по решениям (ежегодно)		3	3			
Активная поддержка ежегодных и ежеквартальных маркетинговых инициатив Sybase		✓	✓			



Золотой глобальный уровень партнерской программы: Резюме требований Ниже приводится резюме требований программы для золотого глобального партнерского уровня.

Требования золотой региональной партнерской программы	Дистри- бьютор	Дилер	Системный интегратор	Независимый поставщик	Производитель оборудования	Технологическая компания
Соответствовать требованиям по географическому охвату для золотого глобального статуса – быть представленным как минимум в 1 (одной) стране 1-го уровня в 3 (трех) из 4 (четырёх) регионов Sybase	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Подписать глобальное и локальные (уровня страны) соглашения и соответствовать требованиям золотой программы в каждой представленной стране	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Соответствовать требованиям золотой программы для страны и региона	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Участвовать в ежегодном глобальном совещании по обзору бизнеса в части создания совместного партнерского бизнес-плана и ежегодном планировании и обзоре бизнеса с менеджером по работе с партнерами Sybase и эксклюзивным спонсором (при его назначении)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ежегодный план глобального дохода от Sybase	(Цель, установленная в глобальном партнерском бизнес-плане)					
Специальный глобальный руководитель Sybase	1	1	1	1	1	1

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ТРЕБОВАНИЯХ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

Список требований ниже охватывает все услуги и требования, предлагаемые в рамках партнерской программы Sybase. Однако обратите внимание, что не все из них будут актуальны как требования для всех типов партнеров или уровней программы. Более подробная информация о том, что будет предлагаться согласно типу партнера на серебряном и золотом уровнях программы, приведена в резюме требований партнерской программы выше.

Требования серебряной партнерской программы

Принятие в программу

После принятия в партнерскую программу серебряным партнером требуется подписать основное партнерское соглашение с Sybase, ежегодное партнерское коммерческое соглашение, а также соглашение о взаимном неразглашении информации.

Поддерживать актуальное описание партнера

Партнерам Sybase требуется заполнить и поддерживать в актуальном состоянии свое описание партнера онлайн с текущими контактными данными и информацией о предлагаемых решениях для получения ключевых сообщений, стимулов и промо-материалов.

Ежегодное планирование и обзор бизнеса

Серебряным партнерам требуется ежегодно заполнять шаблон резюме бизнеса онлайн, который даст Sybase возможность предоставлять инициативы и поддержку, соответствующую бизнес-целям партнера.

Обучение продажам решений и техническая сертификация

Хотя это не является формальным требованием, Sybase рекомендует, чтобы партнеры организовывали онлайн-обучение продажам решений и техническую сертификацию в соответствии со своей бизнес-моделью. Это даст возможность партнерам Sybase лучше использовать программы продаж и поддержки, предлагаемые Sybase.

Требования золотой партнерской программы

Принятие в программу

После принятия в партнерскую программу золотым партнерам требуется подписать основное партнерское соглашение с Sybase, ежегодное партнерское коммерческое соглашение, а также соглашение о взаимном неразглашении информации.

Поддерживать актуальное описание партнера

Золотым партнерам Sybase требуется заполнить и поддерживать в актуальном состоянии свое описание партнера онлайн с текущими контактными данными и информацией о предлагаемых решениях для получения ключевых сообщений, стимулов и промо-материалов.

Пройти программу ориентации в течение 90 дней со дня вступления

Sybase внедрил полный 90-дневный процесс подготовки, который дает новым партнерам возможность подготовиться с продажам и поставке решений Sybase, достигая этого под управлением профессионалов. Мы желаем, чтобы наши партнеры были привержены принципу инвестирования ресурсов для завершения процесса подготовки в течение первого квартала после подписания соглашений.

Нынешним золотым партнерам требуется организовывать текущую деятельность по подготовке, как описано и согласовано в партнерском бизнес-плане.

Участвовать в ежегодных и ежеквартальных совещаниях по планированию и обзору бизнеса

В процессе совместной разработки с менеджером по работе с партнерами Sybase партнеры Sybase создают ежегодный план, включающий совместные цели и показатели, которые требуется достигнуть. Ряд ежеквартальных обзоров и обновлений поддерживает выполнение согласно плану и гарантирует, что необходимые ресурсы инвестируются как партнером, так и Sybase. У глобальных и некоторых важных партнеров региона и страны в совещаниях по планированию и обзору могут принимать участие руководители.

Предоставить прогнозы и отчеты, указанные в графике соглашения

Каждый месяц золотым партнерам Sybase требуется готовить точный прогноз своих каналов распределения на текущий и будущий квартал, а также отчет о продажах на текущую дату.

Ежегодный план дохода от Sybase

Золотые партнеры Sybase должны стремиться к достижению ежегодных минимальных плановых показателей дохода от продуктов Sybase.

Минимальное число сертифицированных сотрудников по продажам, консультантов по предпродажной работе и профессиональных консультантов по услугам

Золотым партнерам Sybase необходимо достичь минимального числа сертификаций для развития своей компетенции как специалистов по решениям Sybase. Имена и вид сертификации согласовываются совместно в ходе ежегодного процесса бизнес-планирования и отслеживаются ежеквартально.

Внедрить средства и возможности для демонстрации продуктов

Золотым дилерам, системным интеграторам и некоторым независимым поставщикам, являющимся партнерами Sybase, необходимо иметь возможность предоставлять клиентам демонстрации продуктов Sybase в режиме реального времени. Инвестирование в демонстрационные средства – важное требование для таких партнеров Sybase.

Внедрить услуги по поддержке 1-го уровня

По соглашениям с Sybase некоторым партнерам-независимым поставщикам и партнерам-производителям оборудования требуется предоставить первый уровень технической поддержки своим клиентам. Конечно, Sybase осуществляет бесплатную техническую поддержку партнера по этому вопросу.

Некоторым дилерам и системным интеграторам может также потребоваться предоставить поддержку первого уровня клиентам, и это будет определено в рамках процесса соглашения.



Ежеквартальный тренинг по продажам/ предпродажной работе с менеджером по работе с партнерами

Каждый квартал менеджер по работе с партнерами Sybase будет проводить обновленное занятие для всех сотрудников продаж и предпродажной работы каждого партнера, чтобы гарантировать, что им известны последние новости и ресурсы по продуктам Sybase, ресурсы партнерской программы.

Специальный менеджер по продуктам для Sybase / технолога

Золотым дистрибьюторам, независимым поставщикам, производителям оборудования и партнерам по технологии Sybase требуется предоставить ресурсы по управлению продуктами / технолога в сферах решений Sybase, как согласовано в процессе совместного бизнес-планирования.

Подача историй успеха по решениям

Sybase активно продвигает возможности партнеров посредством практических примеров и историй успеха клиентов. Каждому партнеру Sybase требуется предоставить минимальное количество потенциальных историй успеха клиентов, чтобы в течение года их можно было опубликовать.

Активная поддержка ежегодных и ежеквартальных маркетинговых инициатив Sybase

В рамках ежегодной и ежеквартальной деятельности по планированию партнерам Sybase требуется работать со своим менеджером по работе с партнерами над созданием маркетингового плана с целью поддержки своей деятельности в продажах и целевых показателей. Важно, чтобы маркетинговая деятельность партнера по продуктам Sybase сочеталась с маркетинговыми кампаниями и мероприятиями Sybase в целом.

Требования золотой региональной партнерской программы

В дополнение к соответствию требованиям, перечисленным выше, для каждой страны, где представлен партнер, ему требуется подписать региональные соглашения с Sybase. Золотым региональным партнерам также требуется:

- Соответствовать требованиям географического охвата золотого уровня для региональных партнеров.
- Участвовать в региональных ежегодных и ежеквартальных совещаниях по планированию и обзору бизнеса и предоставить специального менеджера по региональным отношениям с Sybase, который будет сотрудничать со своим коллегой в Sybase.
- Выполнять согласованный показатель регионального дохода.
- Проходить региональную сертификацию для развития своей компетенции как специалистов по решениям Sybase в регионе. Имена и вид сертификации согласовываются совместно в ходе ежегодного процесса планирования бизнеса и отслеживаются ежеквартально.
- Предоставить специального менеджера по продуктам Sybase / технолога, как согласовано в процессе совместного бизнес-планирования.
- Соответствовать увеличенному числу историй успеха по решениям, требуемым ежегодно.

Требования золотой глобальной партнерской программы

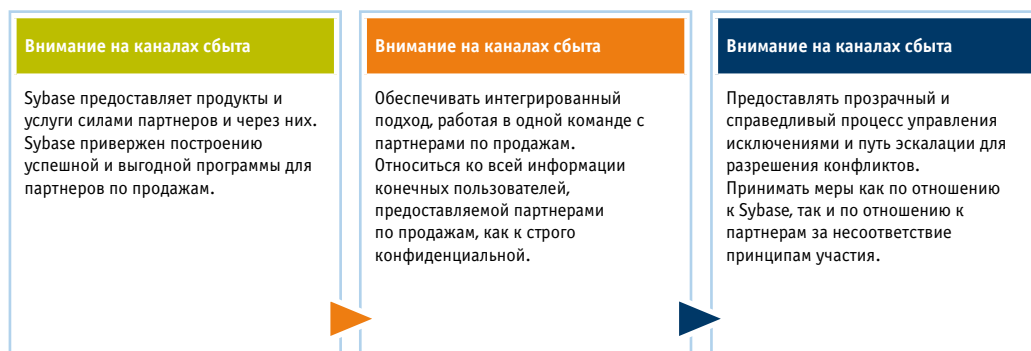
В дополнение к соответствию требованиям, перечисленным выше, для каждой страны, где представлен партнер, ему необходимо подписать глобальное соглашение с Sybase, кроме соглашений по отдельным странам. Золотым глобальным партнерам также требуется:

- Соответствовать требованиям географического охвата золотого уровня для глобальных партнеров.
- Участвовать в глобальных ежегодных и ежеквартальных совещаниях по планированию и обзору бизнеса и предоставить специального менеджера по глобальным отношениям с Sybase, который будет сотрудничать со своим коллегой в Sybase.
- Выполнять согласованный показатель глобального дохода.
- Проходить сертификацию в отдельных странах и регионе для развития своей компетенции как специалистов по решениям Sybase в регионе. Имена и вид сертификации согласовывается совместно в ходе ежегодного процесса планирования бизнеса на уровне стран, резюмируются на региональном и глобальном уровнях и отслеживаются ежеквартально.
- Предоставить специального менеджера по продуктам Sybase / технолога для региона, как согласовано в процессе совместного бизнес-планирования.
- Соответствовать квоте совместных историй успеха по отдельным странам и региону для развития своей компетенции как специалистов по решениям Sybase. Имена и тип сертификации согласовываются совместно в ходе ежегодного процесса планирования бизнеса и отслеживаются ежеквартально.



ПРИНЦИПЫ УЧАСТИЯ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ SYBASE

Sybase уделяет большое внимание своим каналам сбыта и сотрудничеству с целью построения долгосрочных и взаимовыгодных отношений со своими партнерами. Принципы участия в продажах продуктов Sybase дают партнерам понимание обязательств и ожиданий Sybase.



От партнеров Sybase ожидается:
Соответствие принципам участия
Работа в рамках партнерской программы Sybase, предсказуемые и последовательные действия
Обеспечение должного обращения с критичной и конфиденциальной информацией, предоставляемой Вашими клиентами и Sybase
Активное предоставление ответной реакции для улучшения взаимодействия с Sybase
Уважение предпочтений клиента при работе напрямую с Sybase в крупных или сложных сделках
Уважение предпочтений клиента при работе напрямую с предпочитаемым им партнером Sybase
Предоставление ответной отчетности по всем данным о потенциальных клиентах, предоставленным партнерам
Организация бизнес-планирования и деятельности по формированию пула потенциальных клиентов в рамках Вашего целевого рынка
Своевременное вовлечение Sybase в возможные продажи совместным или предложенным клиентам
Соответствие обязательству своевременной и полной отчетности
Взаимодействие с Sybase по взаимному реагированию на требования клиента по предложенным совместным клиентам
Активное ведение текущих продаж клиентам и процесс управления решениями Sybase
Выполнение технической сертификации, аккредитации для продаж и других требований статуса партнера Sybase
Предоставление Sybase данных конечных пользователей в конфиденциальном порядке
Соблюдение процесса эскалации для управления исключениями и разрешения конфликтов
Понимание того, что исключения будут всегда, а Sybase будет использовать все разумные усилия для разрешения исключений в соответствии с основным смыслом принципа участия
Соблюдение законодательства

Партнеры могут ожидать от Sybase:
Соответствие принципам участия
Ясность, четкость и предсказуемость
Уважение роли партнера в ведении текущих продаж клиентам и процессе управления
Поддержка обязательств и инвестиций партнера в ходе процесса заключения сделок
Активная поддержка партнеров, которые предпринимают деятельность по формированию пула потенциальных клиентов и инвестируют в разработку потенциальных сделок
Уважение предпочтений клиента по взаимодействию с предпочитаемым им поставщиком
Активное вовлечение в крупные или сложные потенциальные сделки при необходимости
Активное продвижение технической поддержки ПО и контроля версий продуктов Sybase
Предоставление ресурсов и инструментов для помощи партнерам в управлении потенциальными сделками
Четкое информирование партнеров, какие конечные пользователи считаются прямыми клиентами Sybase
Ведение продаж и деятельности по поставке с предложенными прямыми клиентами
Уважение партнеров по продажам для точного соответствия предоставленному процессу эскалации
Использование всех разумных усилий для разрешения исключений в соответствии с основным смыслом принципов участия
Соблюдение законодательства

ПРИНЦИПЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГОТИПА SYBASE И БРЕНДИНГА ПАРТНЕРОВ

Последовательная защита целостности логотипов Sybase и различных брендов жизненно необходима для формирования и поддержания сильного мирового бренда. Это обеспечивает нашу позицию лидера в отрасли, что, в свою очередь, формирует репутацию среди наших партнеров по продажам и бизнесу.

Авторизованные партнеры Sybase получают полный доступ к использованию логотипов и брендинга для партнерской программы Sybase в маркетинговых, рекламных материалах и на вебсайтах. Мы требуем соблюдения принципов бренда, указанных в «Руководстве по стилю Sybase» 2008 года, который Вы можете загрузить с партнерского портала. Электронные версии партнерской программы и логотипы продуктов Sybase также доступны на партнерском портале.

ПРОЦЕСС ПРОЛОНГАЦИИ

Участие в партнерской программе Sybase является ежегодным, и партнер должен сделать пролонгацию для продолжения участия. Для партнеров, не имеющих задолженности и соответствующих критериям эффективности, ежегодная пролонгация будет автоматической при условии, что партнер все еще соответствует всем критериям и имеет текущий бизнес-план.

ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Если Вам нужна помощь по приобретению статуса партнера Sybase, пожалуйста, свяжитесь с командой по продажам Sybase по номеру 7(495) 797-4774 или обратитесь к партнерскому portalу Sybase (www.sybase.com/partner).

Процедура подачи заявок на партнерскую программу Sybase

Для участия в партнерской программе:

1. Заполните и отправьте заявку на участие в партнерской программе Sybase через партнерский портал Sybase (www.sybase.com/partner).
2. Как только мы получим Вашу заявку, наши сотрудники Центра поддержки партнеров свяжутся с Вами, чтобы обсудить дальнейшие действия. Они будут включать подписание партнерского договора с Sybase и приложения к нему.
3. После получения подписанного Вами договора и принятия Вас в программу команда Sybase поможет Вам пройти нашу ускоренную 90-дневную программу подготовки, чтобы Вы смогли сориентироваться и начать работать как можно скорее. Кроме концентрации на рабочих задачах, техническом обучении и обучении продажам, программа будет включать формирование полного бизнес-плана и вспомогательного маркетингового плана.
4. Ключевой момент в статусе партнера Sybase – глубина технических средств и информации, доступная посредством партнерского портала. Он станет ключевым инструментом Вашей организации для развития возможностей на базе Sybase и увеличения дохода. Вы получите Стартовый пакет с полной информацией о том, как получить доступ к portalу и другим системам Sybase, которые Вам потребуется использовать.

Изменения партнерской программы

Время от времени Sybase может вносить изменения в партнерскую программу и связанную с ней документацию, в том числе на веб-страницы и в данное руководство по программе. Будь то обновления, исправления или дополнения, Sybase оставляет за собой право на изменение партнерской программы Sybase, включая все категории партнеров, партнерские уровни, направления решений и любые другие подробности по своему усмотрению. Sybase предоставит все обновления на сайте Sybase.com или на партнерском portalе Sybase, и партнеры согласны с тем, что они сами несут ответственность за все пункты соответствия с правилами партнерской программы продаж Sybase и партнерского соглашения.

КОМПАНИЯ SYBASE АДРЕС ШТАБ-КВАРТИРЫ:

ONE SYBASE DRIVE,
DUBLIN, CA 94568-7902
U.S.A.

1 800 8 SYBASE

www.sybase.com

SYBASE CIS,
МОСКВА, 115114,
ДЕРБЕНЕВСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ,
Д.7, СТР.16

www.sybase.ru

Защищено авторским правом, ©2009
Sybase, Inc. Все права защищены. Права на неопубликованные материалы защищены законом об авторском праве США. Sybase и логотип Sybase являются торговыми марками Sybase, Inc. или ее дочерних компаний. Все прочие торговые марки являются собственностью соответствующих владельцев. Знак ® обозначает регистрацию в Соединенных Штатах Америки. Технические характеристики могут быть изменены без уведомления. 05/09

SYBASE®