

«12» января 2026 г.

ПАРТНЕРСКАЯ ПОЛИТИКА ООО «ГЕЛАРМ»

1. КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ

Компания ООО «ГЕЛАРМ» специализируется на проектировании и разработке систем мониторинга и управления технологическими процессами предприятий. Компания разрабатывает линейку программных продуктов GIMS, в которую входят следующие продукты:

- GIMS Automation
- GIMS Monitoring
- GIMS Inventory
- GIMS Knowledge Base

2. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПАРТНЕРСКОЙ ПОЛИТИКИ

1. Партнерская политика создана для обеспечения единых подходов и правил взаимодействия ООО «ГЕЛАРМ» с партнерами.

2. При утверждении новых редакций партнёрской политики, ООО «ГЕЛАРМ» обязуется уведомить партнёров за месяц до вступления изменений в силу.

3. Актуальная редакция партнёрской политики публикуется на сайте ООО «ГЕЛАРМ».

4. Стать партнером ООО «ГЕЛАРМ» имеют право только юридические лица, осуществляющие деятельность в сферах продажи программного обеспечения, и реализации проектов в области информационных технологий.

3. ЦЕЛИ ПАРТНЕРСКОЙ ПОЛИТИКИ

1. Оказание технической, маркетинговой и коммерческой поддержки партнерам по развитию продаж продуктов и услуг компании ООО «ГЕЛАРМ».

2. Установление прозрачных условий предоставления цен.

3. Осуществление совместной маркетинговой деятельности.

4. ПАРТНЕРСКИЕ СТАТУСЫ

1. Описание статусов:

СТАТУС	ОПИСАНИЕ
Gelarm Certified Partner	Организация занимающаяся продажей и внедрением продуктов GIMS, а также оказанием услуг технической поддержки и обучением.
Gelarm Technology Partner	Организация, предоставляющая свои технологии для интеграции с продуктами компании ООО «ГЕЛАРМ».

2. Совмещение статусов:

Партнер имеет право совмещать статусы, если это соответствует бизнес-модели партнёра, не противоречит принципам ведения бизнеса компании ООО «ГЕЛАРМ» и требованиям данной партнерской политики.

3. Возможности партнеров

	GELARM CERTIFIED PARTNER	GELARM TECHNOLOGY PARTNER
Консультации производителя в части поддержки продаж	+	
Sales kit (презентации продуктов, коммерческие предложения)	+	
Обучение менеджеров по продажам (How to Sell)	+	
Регистрация сделок	+	
Поддержка пилотных проектов	+	

	GELARM CERTIFIED PARTNER	GELARM TECHNOLOGY PARTNER
Передача потенциальных сделок	+	
Обучение технических специалистов (методология и внедрение продуктов)	+	+
Совместные он-лайн и офф-лайн мероприятия с производителем	+	+
Поддержка в СМИ	+	+

4. Требования к партнерским статусам

	GELARM CERTIFIED PARTNER	GELARM TECHNOLOGY PARTNER
Согласие с правилами программы	+	+
Размещение информации о сотрудничестве с компанией ООО «ГЕЛАРМ» на информационных ресурсах партнера	+	+
Проведение собственных маркетинговых мероприятий по продуктам и услугам компании ООО «ГЕЛАРМ» (без привлечения других вендоров) ¹	Не менее одного моновендорного офф-лайн/он-лайн мероприятия в год	Не менее одного моновендорного офф-лайн/он-лайн мероприятия в год
Наличие сертифицированных технических специалистов ²	Не менее 2	Не менее 1
Наличие собственного демо-стенда	+	+
Наличие менеджеров по продажам, прошедших обучение механике продаж продуктов компании ООО «ГЕЛАРМ»	Не менее 2	

1 – проведение собственных мероприятий партнера по продуктам и экспертным возможностям компании ООО «ГЕЛАРМ» с целью получения лидов, информирования потенциальных клиентов о возможностях продуктов и их продвижения на рынок без компенсации со стороны компании ООО «ГЕЛАРМ», как подтверждение намерения партнера инвестировать в продвижение продуктов и услуг компании ООО «ГЕЛАРМ».

2 – обучение технических специалистов проводится силами компании ООО «ГЕЛАРМ» на безвозмездной основе в соответствии с графиком обучения вендора. По итогам обучения и выполнения тестовых заданий, слушателям выдается сертификат. Все сертификаты фиксируются в базе данных производителя, обладают уникальным идентификационным номером и датой выдачи. Сертификация подтверждается по мере выхода новых версий продуктов GIMS, о чем ООО «ГЕЛАРМ» уведомляет обучившихся посредством информации на корпоративных и отраслевых ресурсах, а также с помощью электронной почты, указанной при регистрации на обучение.

5. ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ПАРТНЕРСКОГО СТАТУСА

Для получения партнерского статуса компании необходимо определить соответствующий ее деятельности и планам развития статус из п. 4.1 партнерской политики ООО «ГЕЛАРМ», уведомить производителя любым доступным способом связи и получить подтверждение от уполномоченного представителя компании ООО «ГЕЛАРМ» о получении заявки. После согласования заявки необходимо выполнить требования к соответствующим статусу партнера согласно п. 4.4. в течение 12 месяцев с момента подписания необходимого пакета документов.

Документы необходимые для получения партнерского статуса:

- Партнерское соглашение;
- NDA (non-disclosure agreement).

В зависимости от бизнес-модели и планов развития партнера, вендором могут быть запрошены дополнительные документы и соглашения.

6. РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК

Целью регистрации сделки является фиксация ценовых условий на этапе подготовки сделки и защита инвестиций партнёра в готовящийся проект. Обращение за регистрацией означает согласие партнёра прилагать все разумные усилия со своей стороны для положительного завершения сделки в случае одобрения регистрации.

При регистрации сделки партнер и ООО «ГЕЛАРМ» несут ответственность за регулярный и своевременный обмен информацией об изменениях в ходе подготовки сделки. Несвоевременное или умышленное сокрытие изменений параметров готовящейся сделки может привести к аннулированию регистрации.

При обращении за регистрацией сделки партнеру необходимо уведомить ООО «ГЕЛАРМ» о предполагаемой продаже решений конкретному заказчику с обязательным указанием:

- наименования заказчика;
- цели и краткого технического описания проекта;
- контактов лиц со стороны заказчика, принимающих техническое решение, а также лиц, принимающих решение о закупке;
- бюджетных параметров проекта;
- сроков проекта;
- описания конкурентной ситуации;
- ключевых факторов для принятия конечным заказчиком положительного решения;
- любой другой существенной информации о потенциальной сделке или роли партнёра в ней.

Процесс Регистрации сделки включает в себя:

- предоставление партнером вышеперечисленной информации о готовящейся сделке посредством электронной почты уполномоченных вендором лиц;
- получение ответа от уполномоченных представителей компании ООО «ГЕЛАРМ», посредством электронной почты, о факте произошедшей регистрации.

Срок рассмотрения заявки партнера на Регистрацию сделки составляет до 5-ти рабочих дней.

7. ПАРТНЕРСКИЕ СКИДКИ

Партнерские скидки применяются в зависимости от статуса Партнера и регистрации сделки, а также в зависимости от объема продаж партнером за календарный год.

УРОВЕНЬ СКИДКИ ОТ ПРАЙС-ЛИСТА	GELARM CERTIFIED PARTNER				
Статус регистрации сделки	Без регистрации	С регистрацией			
Лицензии линейки GIMS					
Объем продаж партнером за календарный год лицензий линейки GIMS ¹	Не применяется	От 10 млн. руб. до 50 млн. руб	От 50 млн. руб. до 100 млн. руб	От 100 млн. руб. до 200 млн. руб	>200 млн. руб
Размер скидки на лицензии линейки GIMS ¹	0%	10%	20%	30%	40%
Расширенная техническая поддержка и обучение технических специалистов					
Объем продаж партнером за календарный год Расширенной технической поддержки и обучения технических специалистов	Не применяется	От 1 млн. руб. до 5 млн. руб	От 5 млн. руб. до 10 млн. руб	От 10 млн. руб. до 20 млн. руб	>20 млн. руб
Размер скидки на Расширенную техническую поддержку и обучение технических специалистов	0%	10%	20%	30%	40%

¹ - Производитель оставляет за собой право давать дополнительные скидки под конкретного клиента.