



# Softline Vendor Development Program

# SOFTLINE VENDORS DEVELOPMENT PROGRAM

**Softline** – одна из крупнейших компаний на ИТ-рынке, продуктовый портфель которой сформирован из решений более 3200 производителей программного и аппаратного обеспечения, и обладающая высочайшими партнерскими статусами. Выстраивание эффективной партнерской работы и взаимодействия в различных странах нашего присутствия потребовало разработки унифицированного глобального подхода - **Softline Vendor Development Program**.

**Цель программы:** Централизованная партнерская программа позволит предложить нашим вендорам прозрачные и единые стандарты работы, основанные на высоком уровне экспертизы специалистов Softline, повысить эффективность работы с вендорами, вывести партнерство на новую ступень развития и реализовать больше совместных проектов на глобальном уровне.

Softline Vendor Development Program предполагает 4 уровня партнерства:



*Каждый уровень партнерства предусматривает определенные требования и преимущества для вендоров, а также соответствующие обязательства со стороны Softline.*

# STRATEGIC VENDORS

softline®

Strategic  
Vendor

## Требования

- Наличие согласованного плана развития бизнеса на 3 года вперед и подписанного рамочного меморандума о сотрудничестве
- Потенциал совместного бизнеса в трехлетней перспективе должен быть не менее 50M USD. Текущий оборот совместного бизнеса должен быть не менее 10M USD
- Наличие у Softline высшего партнерского статуса
- Возможность совместного глобального развития бизнеса в странах присутствия Softline. Получение "зонтичных" партнерских статусов
- Готовность инвестирования вендора в программу Funded Heads, в совместные маркетинговые активности (как внешние, так и внутренние), а также в обучение сотрудников Softline. Выделение соответствующих BDF, MDF фондов
- Проведение регулярных QBR и Annual Review с участием топ-менеджмента Softline и вендора
- Выделенный PAM (Partner Account Manager) со стороны вендора
- Выделенные пре-сейлз специалисты со стороны вендора для взаимодействия по техническим вопросам

## Преимущества

- Наличие выделенных ресурсов (BDM, FH, Pre-Sales, Marketing Manager) в Softline, сфокусированных на продвижении бизнеса вендора
- Наличие согласованного плана продаж и регулярное совместное ревью результатов на уровне Топ-менеджмента
- Соинвестирование со стороны SL в программу Funded Head, а также инвестиции в развитие внутренней экспертизы с фокусом на Value-решения, получение сервисных специализаций, аккредитаций и развертывание демо-стендов
- Наличие соответствующих бизнес-целей в подразделениях продаж и территориях Softline
- Приоритетное участие вендора в маркетинговых мероприятиях Softline (как внешних, так и внутренних), участие в закрытых мероприятиях для Топ-менеджмента и совместная PR-активность. Широкий спектр маркетинговых программ
- Наличие подробной информации о вендоре и его решениях на web-сайте
- Обучение сотрудников Softline (AM, SS, TSS) решениям при участии вендора
- Совместное аккаунт-планирование и проведение white-space аналитики по ключевым заказчикам в рамках программы Softline Top50
- Приоритет в создании собственных решений на базе продуктов и сервисов вендора (managed services)

We know we can

softline®

# KEY VENDORS



## Требования

- Наличие высшего или среднего партнерского статуса у вендора
- Текущий объем продаж составляет более 1M USD
- Решения вендора комплиментарны портфелю решений Softline
- Наличие PAM'a (Partner Account Manager) со стороны вендора, ответственного за работу с Softline
- Наличие совместного маркетингового плана активностей и выделение MDF-фондов
- Выделение BDF-фондов со стороны вендора
- Готовность инвестирования вендора в программу Funded Heads
- Передача Lead'ов по соответствующим программам вендора (при наличии) для совместной проработки возможных сделок

## Преимущества

- Наличие выделенного BDM, сфокусированного на продвижении бизнеса вендора
- Наличие согласованного плана продаж
- Соинвестирование со стороны SL в программу Funded Head
- Совместное маркетинговое планирование
- Развитие внутренней экспертизы и получение требуемых специализаций, необходимых для продвижения по партнерской программе и усиления позиций Softline
- Наличие информации о вендоре и его решениях на web-сайте Softline
- Обучение сотрудников Softline (AM, SS, TSS) решениям при участии вендора
- Совместное аккаунт-планирование и ведение сделок, обработка Lead'ов от вендора
- Публикация подписочных сервисов (SaaS, IaaS) вендора на маркетплейсе облачных и подписочных сервисов Softline.market (интеграция сервисов с маркетплейсом может быть сделана Softline)

# ADVANCED VENDORS

softline®

Advanced  
Vendor

## Требования

- Наличие совместного договора, позволяющего Softline осуществлять продажи продукции вендора.
- Текущий объем продаж составляет от \$50K до 1M USD
- Кол-во транзакций в течение года >20
- Наличие партнерского статуса (в зависимости от партнерской программы)
- Готовность инвестиций в совместные маркетинговые Digital-активности
- Наличие PAM (Partner Account Manager) или выделенного контактного лица со стороны вендора, ответственного за работу с Softline
- Готовность к передаче и совместной проработки Lead'ов / продлений

## Преимущества

- Наличие выделенной группы продукт-менеджеров, отвечающих за обработку запросов от AM по продуктам и решениям Advanced-вендоров
  - Организованная работа с продлениями
  - Предоставление отчетности и обратной связи по сделкам, лидам, маркетинговым акциям и т.п.
  - Совместные маркетинговые активности (в основном Digital - сайт, акции и т.п.)
- + преимущества уровня Emerging-партнерства

We know we can

softline®

# EMERGING VENDORS

## Требования

- Наличие совместного договора, позволяющего Softline осуществлять продажи продукции вендора

## Преимущества

- Попадание в общий пул производителей, продукция которых доступна для продажи > 1000 AM по запросу
- Добавление вендора во внутренние системы CRM, Прайс-лист и др.
- Добавление информации в вендорский каталог на сайте компании
- Закрепленное за вендором контактное лицо со стороны Softline
- Возможность публикации сервисов вендора (SaaS, IaaS) на маркетплейсе облачных и подписочных сервисов Softline.market (при условии самостоятельной интеграции с маркетплейсом для автоматизации провиженинга)



**GO GLOBAL**



**GO CLOUD**



**GO INNOVATIVE**

Digital Transformation and Cybersecurity Solution Service Provider