

softline[®]
Мы всё сможем

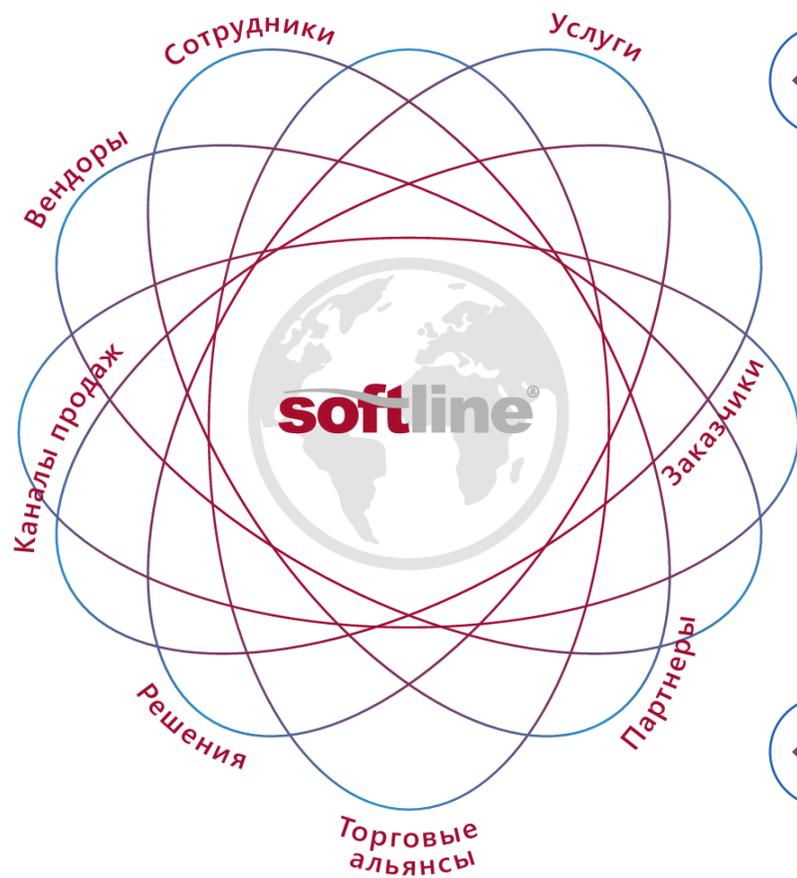
Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Партнерская программа для ИТ-производителей

Елена Типисова
Директор Управления продуктовой
и технологической экспертизы

Партнерство с вендорами – наш приоритет

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.



Стратегия совместного роста



30 лет на рынке



1000+ вендоров



Партнерская программа для вендоров

Мы всё сможем

softline[®]

Softline: преимущества для производителей

Единая точка входа для полного цикла продаж - от возможностей до результатов



Платформа продаж Softline > 2000 аккаунт менеджеров по всей России



Прямые продажи, дистрибуция и электронная коммерция



Многолетний опыт работы с производителями продуктов и решений в различных технологических областях



Комплексные предложения и услуги, покрывающие все потребности заказчиков



Высокий уровень компетенций в информационной безопасности, в сфере облачных технологий



Цифровая лаборатории Softline – создание отраслевых решений: ИИ, машинное обучение, Big Data, интернет вещей



Автоматизированная облачная платформа Softline



Учебный центр Softline

Мы всё сможем

softline[®]

Softline: ожидания от вендоров

Стратегическое партнерство от 3х лет и более: от постановки задач и целей на год до полноценного партнерства на долгую перспективу



Согласованные цели и 3-летние планы развития > 3 млрд. руб: продукты, решения, услуги



Совместная программа развития бизнеса с утвержденными целями



Совместное финансирование сотрудников – программа Funded Head



Систематические ROB во всех бизнес-вертикалях



Совместная разработка уникальных предложений для рынка на базе продуктов вендоров и экспертизы Softline



Совместное финансирование маркетинговых мероприятий



Обучение и развитие персонала

Мы всё сможем

softline[®]

Структура работы с вендорами в ГК Softline



Генеральный директор
Softline Россия
Владимир Лавров



Директор Управления продуктовой
и технологической экспертизы
Елена Типисова



Директор Управления
информационной безопасности
Дмитрий Васильев



Директор
Управления маркетинга
Елена Шедова

Партнерская программа Softline

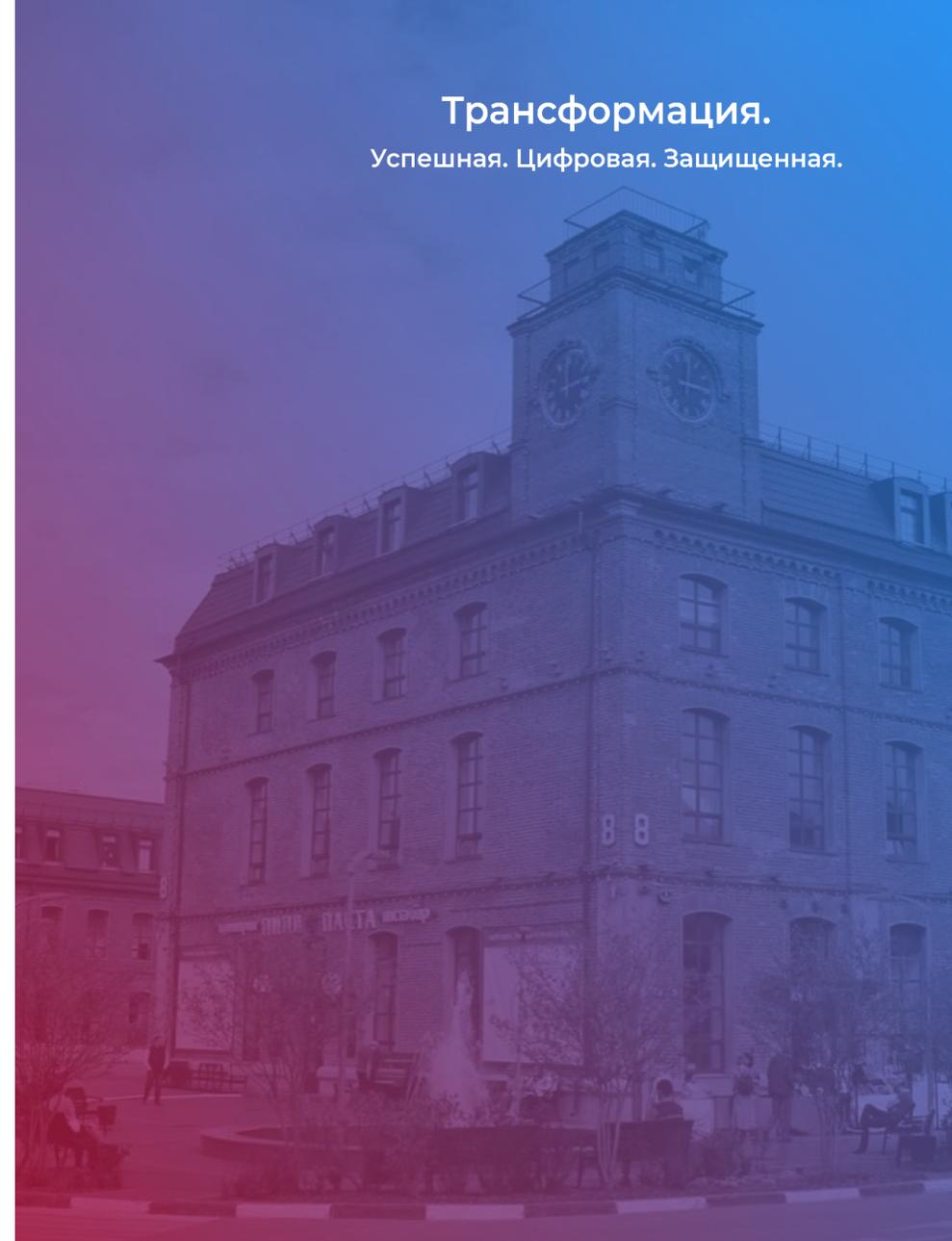
В целях повышения эффективности работы с компаниями-вендорами, Softline объявляет о запуске обновленной партнерской программы для ИТ производителей.

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 российском рынке.

Мы всё сможем

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.



softline[®]

Партнерская программа Softline: Уровни программы



Мы всё сможем

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.



softline®

Стратегический Партнер

Наивысший статус долгосрочного партнерства, предполагающий максимальный фокус, на всех уровнях Софтлайн и партнера, на достижение амбициозных целей, зафиксированных в совместном бизнес-плане, готовность к инвестициям в комплексное развитие и расширение бизнеса.

Наши стратегические партнеры



Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Ключевые цели

Развитие экспертизы на базе продуктов ведущих российских производителей

Развитие сервисной экспертизы и предложений для заказчиков на базе ведущих российских производителей

Совместное увеличение доли рынка

Рост объемов продаж более 3000М руб

Стратегическое партнерство

Мы всё сможем

softline®

Стратегический Партнер

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, получение сервисных специализаций, аккредитаций и развертывание демо-стендов
- Приоритет в создании собственных решений на базе продуктов и сервисов вендора, запуск совместных технологических программ, участие в Softline Enterprise Agreement
- 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

Softline Enterprise Agreement



Преимущества

- **Участие в проекте Softline Enterprise Agreement - аналоге Microsoft Enterprise Agreement на российских технологиях**
 - Целевой рынок – корпоративные заказчики с истекшими или истекающими контрактами Microsoft
 - Трех летний контракт – рекуррентная модель бизнеса
 - Развитие продаж с помощью выделенной команды Solution Sales построившей бизнес с 50% долей рынка Microsoft
 - Помощь и консультации во внедрении лучших мировых практик ведения ИТ бизнеса
 - Базовая поддержка и обучение в каждом контракте
- **Включение решений и сервисов на базе технологий стратегического партнера в портфель Softline Premier Services**
 - Использование лучших сервисных и проектных практик и методологии Microsoft
 - Сервисная команда с опытом работы в Microsoft Premier Support и Consulting Services
 - Инцидентная поддержка 1-3 уровня
 - Преактивные работы по поддержке инфраструктуры заказчиков
 - Проектная практика Enterprise уровня
 - Стендовая лаборатория, функциональное и нагрузочное тестирование, документарная поддержка продуктов, активное сотрудничество в определении и реализации RoadMap

Мы всё сможем



Стратегический Партнер

Критерии

- Наличие согласованного плана развития бизнеса на 3 года вперед
- Потенциал совместного бизнеса в трехлетней перспективе - не менее **3000М руб.** Текущий оборот совместного - не менее **500М руб. на 1.01.2023**
- Наличие у Softline высшего партнерского статуса
- Готовность инвестирования вендора в программу Funded Heads, в совместные маркетинговые активности (как внешние, так и внутренние), а также в обучение сотрудников Softline.
- Специальные условия на покупку демо-оборудования и бесплатные триал лицензии на ПО.
- Бесплатное обучение для технических специалистов
- Выделение соответствующих BDF, MDF фондов
- Проведение регулярных квартальных и годовых ревью с участием топ-менеджмента Softline и вендора
- Выделенный Partner Account Manager со стороны вендора
- Выделенные pre-sales специалисты со стороны вендора для взаимодействия по техническим вопросам

Ключевой Партнер

Трансформация.
Успешная. Цифровая. Защищенная.

Второй уровень статуса долгосрочного партнёрства, предполагающий фокус на развитие продаж вендора в Softline, готовность к совместным инвестициям в технологическое развитие экспертизы и расширение бизнеса.

Наши ключевые партнеры



Мы всё сможем

softline®

Ключевой Партнер

Преимущества

- Наличие выделенного BDM, сфокусированного на продвижении бизнеса вендора
- Наличие согласованного плана продаж
- Со-инвестирование со стороны SL в программу Funded Heads
- 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

Ключевой Партнер

Критерии

- Наличие высшего или среднего партнерского статуса у вендора
- **Годовой объем продаж составляет более 500М рублей**
- Решения вендора комплиментарны портфелю решений Softline
- Наличие 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

Фокусный Партнер

Преимущества

- Наличие выделенной группы продукт-менеджеров, отвечающих за обработку запросов по продуктам и решениям Фокусных вендоров
- Организованная работа с продлениями
- Предоставление отчетности и обратной связи по сделкам, лидам, маркетинговым акциями т.п.
- Совместные маркетинговые активности (в основном Digital - сайт, акции и т.п.)



Преимущества уровня Авторизованного партнера

Критерии

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

Авторизованный Партнер

Преимущества

- Попадание в общий пул производителей, продукция которых доступна для продажи 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

Критерии

- Наличие совместного договора, позволяющего Softline осуществлять продажи продукции вендора



Резюме

- ✓ Мы предлагаем нашим партнерам доступ к «платформе продаж» Софтлайн
- ✓ Мы предлагаем нашим партнерам инструменты продаж для различных сегментов бизнеса
- ✓ Мы привержены стратегическому развитию наших партнерских отношений для достижения совместного успеха
- ✓ Мы обладаем выделенными ресурсами для совместного продвижения продуктов и сервисов
- ✓ Мы разработали четкую структурированную партнерскую программу с понятными преимуществами для вендоров
- ✓ Мы видим огромные перспективы для совместного роста
- ✓ Мы видим интересные возможности для совместных стратегических программ и инициатив
- ✓ Топ-менеджмент Софтлайн активно вовлечен в развитие бизнеса с нашими стратегическими партнерами

Мы всё сможем

softline[®]

The logo for Softline, featuring the word "softline" in a white, lowercase, sans-serif font. A white swoosh underline is positioned above the letters "o", "f", and "t". A registered trademark symbol (®) is located at the top right of the word. The logo is centered on a background of a globe with a grid of latitude and longitude lines, set against a blue-to-red gradient background with a network of white dots and lines on the right side.

softline®

Мы всё сможем

Трансформация.

Успешная. Цифровая. Защищенная.