



БЕЗОПАСНОСТЬ. НИЧЕГО ЛИШНЕГО

Партнерская программа ESET Russia

Действует с 1 января 2013 года
до момента выхода обновленной информации*



* С актуальной информацией можно
ознакомиться на сайте ESET Russia в разделе
<http://www.nod32partner.ru/.partners/area/>

Содержание

Компания ESET.....	3
ESET в России и СНГ.....	3
Кто есть кто в российском представительстве ESET.....	4
Общие положения.....	5
Партнерские статусы.....	6
ESET Reseller.....	7
ESET Corporate Partner.....	8
ESET Business Partner.....	10
ESET Retail Partner.....	13
ESET Online Partner.....	15
Заказ и оплата лицензий.....	17
Маркетинговая поддержка.....	17
Техническая поддержка.....	17
Предпродажная поддержка.....	18
Территориальные ограничения.....	18
Связанные документы.....	18

Компания ESET

ESET — международный разработчик антивирусного программного обеспечения и решений в области компьютерной безопасности для корпоративных и домашних пользователей.

Компания была основана в 1992 году. Штаб-квартиры ESET находятся в Братиславе (Словакия) и Сан-Диего (США), представительства компании располагаются более чем в 180 странах мира. Название компании ESET (Essential Security against Evolving Threats) в переводе означает «Эффективная Защита от Эволюционирующих Угроз» и связано с уникальными технологическими особенностями продуктов компании.

ESET – первый производитель антивирусного программного обеспечения, который применил эвристические методы обнаружения компьютерных угроз в своих решениях. Эвристический метод защищает пользователя не только от существующих, но и от новых угроз, которые еще не занесены в сигнатурную базу. Кроме того, компания ESET стала первооткрывателем в применении облачных технологий – сервисы начали использоваться в продуктах ESET NOD32 с ноября 2007 года.

Основными особенностями антивирусных решений ESET является надежность, быстрое действие и легкость в управлении. Более 100 млн. пользователей по всему миру выбрали ESET NOD32 для защиты своего компьютера.

ESET в России и СНГ

Российское представительство ESET (официальный сайт www.esetnod32.ru) было открыто в Москве в январе 2005 года. ESET Russia курирует продвижение и продажу программного обеспечения ESET NOD32 в России и странах СНГ, имеет региональные офисы в Северо-Западном, Приволжском, Уральском, Сибирском, Южном и Северо-Кавказском федеральных округах, а также филиал в Казахстане. Построение филиальной сети позволило осуществлять продажи антивирусных решений ESET NOD32 на всей территории Российской Федерации, стран СНГ и Грузии. Для обеспечения оперативной реакции на вирусные эпидемии на территории России был открыт собственный Центр вирусных исследований и аналитики. На сегодняшний день каждый третий персональный компьютер в России находится под защитой антивирусных решений ESET NOD32.

Клиентами ESET в России и странах СНГ являются крупные российские и международные компании, государственные структуры: ОАО «Газпром», Газпром-Медиа Холдинг, ЗАО АК «АЛРОСА», ОАО «Ингосстрах», ОАО «МОЭК», группа компаний «ЭФКО», ООО Фирма «Синтез Н», компания «Евраз Групп», НЛМК, Красноярский металлургический завод, Министерство юстиции РФ, компания «IC», ОАО «ФСК ЕЭС», МИСИС, Министерство образования Республики Карелия, Министерство финансов Республики Башкортостан, Министерство финансов Республики Узбекистан, Объединенный институт ядерных исследований, КИТ Финанс Страхование, Дальневосточный федеральный университет, Международный государственный институт международных отношений (МГИМО), компания «СИА Интернейшнл ЛТД», АО «Хоум Кредит Банк», Бургер Кинг, re:Store, ФК «Локомотив», ХК «Динамо», АО «Казпочта», АО «Локомотив», Евразийский Банк и другие.

Компания ESET

Кто есть кто в российском представительстве ESET

ФИО	Должность	Электронный адрес
Матеев Денис	глава российского представительства	dmateev@esetnod32.ru
Фантаева Татьяна	директор по работе с партнерами	tfantaeva@esetnod32.ru
Руш Артур	директор по работе с розницей	aroush@esetnod32.ru
Молоков Алексей	директор по развитию бизнеса	am@esetnod32.ru
Бугрецов Антон	директор по работе с крупными корпоративными клиентами	abugretsov@esetnod32.ru
Гуломов Рустам	руководитель по развитию ISP направления	rgulomov@esetnod32.ru

Представительство ESET в Северо-Западном федеральном округе (Санкт-Петербург)

Блейзер Дмитрий	руководитель представительства в СЗФО	dbleyzer@esetnod32.ru
-----------------	---------------------------------------	-----------------------

Представительство ESET в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах (Краснодар)

Деркач Сергей	руководитель представительства в ЮФО и СКФО	sderkach@esetnod32.ru
---------------	---	-----------------------

Представительство ESET в Уральском федеральном округе (Екатеринбург)

Федоров Сергей	руководитель представительства в УФО	sfedorov@esetnod32.ru
----------------	--------------------------------------	-----------------------

Представительство ESET в Сибирском федеральном округе (Новосибирск)

Зонов Александр	руководитель представительства в СФО	azonov@esetnod32.ru
-----------------	--------------------------------------	---------------------

Представительство ESET в Приволжском федеральном округе (Самара)

Соломко Дмитрий	руководитель представительства в ПФО	dsolomko@esetnod32.ru
-----------------	--------------------------------------	-----------------------

Представительство ESET в Казахстане (Алматы)

Шутбаев Жанибек	руководитель представительства в Казахстане	zshutbayev@esetnod32.ru
-----------------	---	-------------------------

Общие положения

Партнерская программа ESET Russia предназначена для компаний, работающих на рынке информационных технологий и занимающихся поставкой решений ESET конечным пользователям как напрямую, так и через партнерскую сеть. Представительство ESET в России предоставляет возможность участвовать в программах лицензирования (получать информацию о скидках, специальных условиях, прайс-листах), получать консультации и дополнительную поддержку компаниям, получившим статус официального партнера (см. раздел **Партнерские статусы**). Условия работы с Дистрибьюторами данным документом не регламентируются.

Компания, осуществляющая поставку программного обеспечения ESET, обязана:

- соблюдать все требования политики лицензирования, установленные компанией-производителем, действующих международных договоров и законодательства Российской Федерации и стран СНГ в области использования и охраны прав на объекты интеллектуальной собственности;
- контролировать сроки и своевременно осуществлять продление лицензий ПО ESET NOD32;
- предоставлять в представительство ESET в России полный отчет по всем продажам и закупкам ПО ESET в конце каждого календарного квартала, либо по запросу представителя ESET Russia.

Партнерские статусы

Распространение программного обеспечения ESET осуществляется через канал сбыта, представляющий собой цепочку:

Дистрибьютор – Реселлер – Партнер – Конечный заказчик

или

Дистрибьютор – Партнер – Конечный заказчик

Актуальную информацию о компаниях, являющихся официальными Дистрибьюторами решений ESET, можно узнать у курирующего менеджера или на сайте ESET Russia (www.esetnod32.ru).

Компания, распространяющая программное обеспечение ESET **через собственную партнерскую сеть** и не работающая напрямую с конечными клиентами, имеет возможность получить партнерский статус **Reseller**.

Компания, распространяющая программное обеспечение ESET **напрямую конечным пользователям**, имеет возможность получить партнерский статус **Corporate, Retail** или **Online**.

Официальный партнерский статус **Corporate (ESET Corporate Partner и ESET Corporate Premier Partner)** присваивается компаниям, осуществляющим поставки решений ESET корпоративным заказчикам.

Официальный партнерский статус **Retail (ESET Retail Partner и ESET Retail Premier Partner)** присваивается компаниям, которые занимаются розничной продажей коробочных версий продуктов ESET.

Официальный партнерский статус **Online (ESET Online Partner и ESET Online Premier Partner)** присваивается компаниям, которые продают электронные ключи ESET NOD32 для домашних пользователей в сети Интернет.

Все партнерские статусы присваиваются компаниям с 1 дня квартала, в котором они выполнили требования, необходимые для присвоения статуса.

ESET Russia оставляет за собой право пересматривать, ограничивать, снимать или не предоставлять партнерский статус по собственному усмотрению, а также в случае нарушения условий сотрудничества, возможных юридических, финансовых или репутационных рисков.

Базовые условия работы Партнера ESET Russia:

1. Партнерский статус присваивается после подтверждения объема закупок/продаж решений ESET.
2. По факту присвоения статуса компании выписывается сертификат официального Партнера ESET Russia.
3. Компания-партнер вправе самостоятельно выбирать поставщика решений ESET.
4. Пролонгация статуса осуществляется при условии соблюдения требований к соответствующему партнерскому статусу, а также условий сотрудничества с ESET Russia.
5. Региональные представительства компаний-партнеров в России и странах СНГ могут рассматриваться как самостоятельные Партнеры. В таких случаях решение о присвоении статуса, учете объемов, а также предоставлении привилегий в соответствии со статусом принимается менеджером ESET Russia.

Партнерские статусы

ESET Reseller

Официальный партнерский статус ESET Reseller может получить компания, работающая на рынке информационных технологий и занимающаяся продажами продуктов компании ESET через собственную партнерскую сеть.

Требования к Партнерам, обладающим статусом ESET Reseller

Условия получения статуса	Согласованный план продаж/закупок, согласованный план по маркетинговым активностям
Срок действия статуса	По согласованию
Наличие решений ESET на складах Партнера	Согласованный с ESET Russia ассортимент розничных и корпоративных решений
Обучение по продуктам ESET (семинар или онлайн-курс)	Минимально 1 специалист по продажам (дополнительно 1 технический специалист*) не менее 2 раз в год
Актуальная информация по продуктам ESET на web-сайте Партнера**	Обязательно, в том числе информация об акциях и спецпредложениях ESET Russia
Размещение корпоративных заказов	Необходимо указывать информацию о компании (город, контактное лицо, телефон, e-mail), через которую произведена продажа конечному заказчику
Отчетность по закупкам и продажам решений ESET в канал	Ежемесячно и/или по требованию менеджера ESET Russia с указанием информации о компании (город, контактное лицо, телефон, e-mail), через которую произведена продажа конечному заказчику

* Для Партнеров, осуществляющих поставки корпоративных решений.

** Правила размещения информации о компании и продуктах ESET можно уточнить у курирующего менеджера или в отделе маркетинга компании ESET Russia.

Преимущества партнерского статуса ESET Reseller

Возможность участия в совместных маркетинговых активностях	Да
Возможность ежеквартального начисления рибейта и/или маркетингового фонда	Да*
Размещение информации о компании на сайте ESET Russia (www.esetnod32.ru)	Размещение логотипа, названия компании и контактов Партнера с указанием статуса
Предоставление POS материалов	Да
Обучение специалистов по продажам и технических специалистов	Да
Включение в список новостной рассылки ESET Russia	Да
Предоставление корпоративных лицензий для внутреннего пользования на срок действия статуса	ESET NOD32 Business Edition и Mail Server на весь компьютерный парк**

* Условия начисления рибейта и/или маркетингового фонда можно уточнить у курирующего менеджера ESET Russia.

** Если компания является частью холдинга, то учитывается только компьютерный парк компании-партнера, осуществляющей совместный бизнес с ESET Russia.

Партнерские статусы

ESET Corporate Partner

Официальные партнерские статусы ESET Corporate Partner или ESET Corporate Premier Partner может получить компания, работающая на рынке информационных технологий и занимающаяся только прямыми продажами продуктов компании ESET конечным заказчикам. Данный статус не распространяется на компании, осуществляющие продажи в партнерскую сеть.

Требования к компаниям, обладающим статусами ESET Corporate Partner и ESET Corporate Premier Partner

	ESET Corporate Partner	ESET Corporate Premier Partner
Условия получения статуса: [*]	По достижению требуемого объема продаж и минимального количества сделок	
<ul style="list-style-type: none">ежеквартальный объем продаж	Не менее 75 000 руб. в течение календарного квартала	Не менее 500 000 руб. в течение календарного квартала
<ul style="list-style-type: none">минимальное количество сделок	Не менее 2 сделок в течение календарного квартала	
Срок действия статуса	1 год	1 год
Минимально необходимое количество сертифицированных специалистов	1 специалист по продажам	1 специалист по продажам и 1 технический специалист
Предоставление прогнозов по продажам	Ежемесячно и/или по запросу менеджера ESET Russia	
Актуальная информация по продуктам ESET на web-сайте Партнера ^{**}	Обязательно при наличии сайта	
Подтверждение статуса [*]	Не менее 225 000 руб. в течение срока действия статуса Ежеквартальное выполнение индивидуального плана по продлениям ^{***}	Не менее 1 500 000 руб. в течение срока действия статуса
Возобновление статуса [*]	Не менее 112 500 руб. в течение календарного квартала	Не менее 750 000 руб. в течение календарного квартала

^{*} Объем продаж рассчитывается в рекомендованных ценах для конечного покупателя. Учитываются только прямые продажи корпоративных решений конечному заказчику. Не включаются продажи OEM-версий и решений для малого бизнеса (Small Business Pack).

^{**} Правила размещения информации о компании и продуктах ESET можно уточнить у курирующего менеджера или в отделе маркетинга компании ESET Russia.

^{***} Индивидуальный план по продлениям рассчитывается курирующим менеджером ESET.

Партнерские статусы

Преимущества партнерских статусов ESET Corporate Partner и ESET Corporate Premier Partner

	Corporate Partner	Corporate Premier Partner
Выделенный менеджер со стороны ESET Russia		Да
Возможность участия в совместных маркетинговых активностях	Да	Да. Дополнительные возможности по совместным VIP мероприятиям
Возможность ежеквартального начисления рибейта *		Да
Участие в спецпредложениях и акциях ESET Russia	Да	Да. Дополнительные преимущества по участию в спецпредложениях и акциях
Размещение информации о компании на сайте ESET Russia (www.esetnod32.ru)	Размещение названия компании Партнера и контактов с указанием статуса	Размещение логотипа, названия компании и контактов Партнера с указанием статуса
Предоставление POS материалов		Да
Обучение специалистов по продажам и технических специалистов		Да
Включение в список новостной рассылки ESET Russia		Да
Возможность получения внепрайсовых цен		Да
Предоставление корпоративных лицензий для внутреннего пользования на срок действия статуса	25 лицензий ESET NOD32 Business Edition и 50 Mail Server	ESET NOD32 Business Edition и Mail Server на весь компьютерный парк **
Предпродажная поддержка	Стандартная	Расширенная

* При условии соблюдения требований к соответствующему статусу.

** Если компания является частью холдинга, то учитывается только компьютерный парк компании-партнера, осуществляющей совместный бизнес с ESET Russia.

Партнерские статусы

ESET Business Partner

Для компаний, обладающих статусом Corporate Partner или Corporate Premier Partner и активно продвигающих решения ESET на рынок, ESET Russia предусматривает дополнительные возможности и преимущества. Данные компании могут получить грейд **Business Partner**. Данный грейд присваивается при выполнении квартального объема продаж, требуемого для получения соответствующего статуса, и за выполнение качественных показателей по продажам.

Требования к Партнерам, обладающим грейдом Business Partner

	Corporate Partner, Business Partner	Corporate Premier Partner, Business Partner
Требования для получения грейда: *		
• наличие партнерского статуса Corporate		не менее 6 месяцев
• квартальный объем продаж	не менее 75 000 руб.	не менее 500 000 руб.
• кол-во сделок в квартал	не менее 3-х сделок по новым продажам (NS)**	
• объем новых сделок (NS) в квартал	не менее 60% от общего объема продаж или не менее 75 000 руб., если общий объем продаж более 125 000 руб.	не менее 300 000 руб.
• план по продлениям	Выполнение ежеквартального индивидуального плана по продлениям (RN)	
Срок действия грейда	6 месяцев***	
Дополнительные сертифицированные специалисты	—	2 специалиста по продажам
Предоставление прогнозов по продажам	Ежемесячно и/или по запросу менеджера ESET Russia	
Подтверждение грейда*		
• объем продаж в течение срока действия грейда	112 500 руб.	750 000 руб.
• объем новых сделок (NS) в течение срока действия грейда	не менее 60% от общего объема продаж или не менее 112 500 руб., если общий объем продаж более 187 500 руб.	не менее 450 000 руб.

Партнерские статусы

- * Объем продаж рассчитывается в рекомендованных ценах для конечного покупателя. Тендерные и конкурсные сделки, а также сделки со спецценами рассматриваются индивидуально (минимальное требование – наличие данной сделки в прогнозе продаж, а также предоставление информации о работе с заказчиком). OEM-версии и решения для малого бизнеса (Small Business Pack) не учитываются в объеме продаж.
- ** Сделка считается новой (NS) в случае, если клиент:
 - впервые приобретает лицензии ESET, в том числе и в случае миграции с решений других вендоров
 - дозакупает лицензии к уже имеющимся (рассчитывается только объем дозакупаемых лицензий)
 - осуществляет апгрейд решения ESET (рассчитывается разница в стоимости между ранее приобретенным продуктом и новой покупкой)
- *** Грейд присваивается с начала квартала, в течение которого были выполнены указанные требования.

Партнерские статусы

Преимущества грейда Business Partner

Размещение информации о компании на сайте ESET Russia (www.esetnod32.ru)	Приоритетное, в начале списка Партнеров – размещение логотипа, названия компании и контактов Партнера с указанием статуса и грейда
Передача контактов потенциальных заказчиков (leads)	Передача контактов по итогам маркетинговых акций, мероприятий, проводимых ESET Russia, входящих обращений – по региональному принципу
Возможность ежеквартального начисления маркетингового фонда (МФ)*	Да**
Возможность ежеквартального начисления рибейта	Да**
Информация о совместных мероприятиях Партнера и ESET Russia на сайте ESET Russia	Да, по согласованию с ESET Russia
Участие в спецпредложениях и акциях ESET Russia***	Предоставляются дополнительные скидки в соответствии со статусом и грейдом

* В соответствии с документом «Правила начисления и использования маркетингового фонда ESET»

** МФ и рибейты начисляются партнеру по результатам квартала в случае выполнения требований для получения грейда (см. стр. 10 – Требования для получения грейда). При выполнении партнером условий по продлению грейда (см. стр. 10), но невыполнении минимальных требований для начисления МФ и рибейта, грейд партнеру продлевается без начисления МФ и рибейта.

*** В соответствии с документом «Спецпредложения и акции ESET Russia».

Партнерские статусы

ESET Retail Partner

Официальные партнерские статусы ESET Retail Partner или ESET Retail Premier Partner может получить компания, которая продает коробочные решения и/или скретч-карты ESET NOD32 для домашних пользователей конечному потребителю через розничный магазин или сеть магазинов.

Требования к Партнерам, обладающим статусами ESET Retail Partner и ESET Retail Premier Partner

	Retail Partner	Retail Premier Partner
Условия получения статуса: *	По достижению требуемого объема закупок	
<ul style="list-style-type: none"> объем закупок 	Коробочные решения и скретч-карты ESET NOD32 для домашних пользователей, не менее 100 000 руб. в течение календарного квартала	Коробочные решения и скретч-карты ESET NOD32 для домашних пользователей, не менее 700 000 руб. в течение календарного квартала
<ul style="list-style-type: none"> согласованный годовой план закупок 	Нет	Да
Наличие web сайта	Необязательно	Обязательно
Срок действия статуса	1 год	
Обучение по продуктам ESET торгового персонала/специалистов по продажам	Обязательно, не менее 4 раз в год (семинары или онлайн-курс)	
Присутствие решений ESET на полках и складах магазинов	Минимум 2 позиции: - ESET NOD32 Антивирус 12/20 - ESET NOD32 Smart Security 12/20	Минимум 4 позиции: - ESET NOD32 Антивирус 12/20 - ESET NOD32 Smart Security 12/20 и 2 позиции на выбор: - Продление лицензии ESET NOD32 Антивирус 12/20 - Продление лицензии ESET NOD32 Smart Security 12/20 - ESET NOD32 Антивирус Platinum Edition на 2 года на 1 ПК - ESET NOD32 Smart Security Platinum Edition на 2 года на 1 ПК
Отчетность по закупкам и продажам решений ESET	Ежемесячно и/или по запросу менеджера ESET Russia	
Актуальная информация по продуктам ESET и изображения коробок на web-сайте	Обязательно при наличии сайта	
Подтверждение статуса *	300 000 руб. в течение срока действия статуса	2 100 000 руб. в течение срока действия статуса
Возобновление статуса *	Минимальный объем закупок за квартал 150 000 руб.	Минимальный объем закупок за квартал 1 050 000 руб.

* Объем продаж рассчитывается в рекомендованных ценах для конечного покупателя. Учитываются только закупки решений для домашнего пользователя.

Партнерские статусы

Преимущества партнерских статусов ESET Retail Partner и ESET Retail Premier Partner

	Retail Partner	Retail Premier Partner
Выделенный менеджер со стороны ESET Russia		Да
Возможность получения дополнительной скидки *	Нет	Да
Ежеквартальное начисление МФ **		Да
Возможность участия в совместных маркетинговых активностях		Да
Размещение информации о компании на сайте ESET Russia (www.esetnod32.ru)	Размещение названия компании Партнера и контактов с указанием статуса	Размещение логотипа, названия компании Партнера и контактов с указанием статуса
Предоставление POS материалов		Да
Обучение продавцов/специалистов по продажам		Да
Включение в список новостной рассылки ESET Russia		Да
Предоставление корпоративных лицензий для внутреннего пользования на срок действия статуса	25 лицензий ESET NOD32 Business Edition и 50 Mail Server	ESET NOD32 Business Edition и Mail Server на весь компьютерный парк***

* Дополнительная скидка предоставляется на закупку коробочных решений и скретч-карт ESET NOD32 для домашних пользователей. Условия предоставления дополнительной скидки можно уточнить у курирующего менеджера ESET Russia.

** В соответствии с документом «Правила начисления и использования маркетингового фонда ESET».

*** Если компания является частью холдинга, то учитывается только компьютерный парк компании-Партнера, осуществляющей совместный бизнес с ESET Russia.

Партнерские статусы

ESET Online Partner

Официальные партнерские статусы ESET Online Partner или ESET Online Premier Partner может получить компания, которая продает электронные ключи ESET для домашних пользователей в сети Интернет.

Требования к Партнерам, обладающим статусами ESET Online Partner или ESET Online Premier Partner

	Online Partner	Online Premier Partner
Условия получения статуса: *	По достижению ежеквартального объема закупок	
• объем закупок	Не менее 50 000 руб. в течение календарного квартала	Не менее 300 000 руб. в течение календарного квартала
Актуальная информации по продуктам ESET на web-сайте Партнера	Обязательно, включая изображение коробок, описание решений	
Срок действия статуса	1 год	
Минимально необходимое количество сертифицированных специалистов	1 специалист по продажам	
Отчетность по продажам решений ESET	Ежемесячно и/или по запросу менеджера ESET Russia	
Подтверждение статуса *	Не менее 150 000 руб. в течение срока действия статуса	Не менее 900 000 руб. в течение срока действия статуса
Возобновление статуса *	Минимальный объем закупок за квартал 75 000 руб.	Минимальный объем закупок за квартал 450 000 руб.

* Объем продаж рассчитывается в рекомендованных ценах для конечного покупателя. Учитываются только электронные лицензии для домашнего пользователя.

Партнерские статусы

Преимущества партнерских статусов ESET Online Partner или ESET Online Premier Partner

	Online Partner	Online Premier Partner
Выделенный менеджер со стороны ESET Russia		Да
Возможность участия в совместных маркетинговых активностях		Да
Ежеквартальное начисление МФ*		Да
Размещение информации о компании на сайте ESET Russia (www.esetnod32.ru)	Размещение названия компании Партнера и контактов с указанием статуса	Размещение логотипа, названия компании Партнера и контактов с указанием статуса
Предоставление POS материалов		Да
Обучение специалистов по продажам и технических специалистов		Да
Включение в список новостной рассылки ESET Russia		Да
Предоставление корпоративных лицензий для внутреннего пользования на срок действия статуса	25 лицензий ESET NOD32 Business Edition и 50 Mail Server	ESET NOD32 Business Edition и Mail Server на весь компьютерный парк**

* В соответствии с документом «Правила начисления и использования маркетингового фонда ESET»

** Если компания является частью холдинга, то учитывается только компьютерный парк компании-партнера, осуществляющей совместный бизнес с ESET Russia.

Заказ и оплата лицензий

Все Партнеры заказывают решения ESET у Дистрибьюторов или Реселлеров ESET Russia. Все расчеты Партнеры производят исключительно с Дистрибьюторами или Реселлерами. Правила и сроки оплаты счетов определяются Дистрибьюторами. ESET Russia может корректировать взаимоотношения Партнера и Дистрибьютора только в рекомендательном порядке.

Маркетинговая поддержка

Компания, имеющая официальный партнерский статус, может обратиться в ESET Russia за маркетинговой поддержкой с целью продвижения решений ESET.

Все Партнеры ESET Russia могут бесплатно получать печатные маркетинговые материалы и корпоративные сувениры в соответствии со своим статусом. Актуальный перечень доступных маркетинговых материалов и сувениров размещён в Разделе для официальных партнеров <http://www.nod32partner.ru/partners/area/>.

ESET Russia оказывает поддержку Партнерам при проведении совместных акций, семинаров и прочих мероприятий, направленных на продвижение продуктов ESET.

Компаниям, обладающим партнерскими статусами Online, Retail, а также Corporate, имеющим грейд Business Partner, начисляется индивидуальный маркетинговый фонд.

Подробные правила начисления и использования маркетингового фонда указаны в документе «Правила начисления и использования маркетингового фонда ESET», актуальный вариант которого размещен в Разделе для официальных партнеров <http://www.nod32partner.ru/partners/area/>, а также предоставляется по запросу менеджером ESET Russia.

Техническая поддержка

Центр Технической Поддержки ESET Russia осуществляет круглосуточную техническую поддержку по продуктам ESET на русском языке 7 дней в неделю по электронной почте или телефону:

- +7 (495) 981-01-57 (для Москвы)
8-800-200-01-57 (бесплатный по России)
8-10-800-200-01-57-1 (бесплатный для стран СНГ: Киргизия, Казахстан, Беларусь, Молдова)
- E-mail: support@esetnod32.ru

Предпродажная поддержка

Российское представительство ESET Russia готово оказать Партнеру предпродажную поддержку, а именно предоставить презентационные и маркетинговые материалы, trial-версии, техническую документацию и сопроводительные письма, если это необходимо в переговорах с заказчиком. Возможно консультирование по телефону как Партнеров, так и клиентов Партнеров. Расширенная предпродажная поддержка также предусматривает возможность выезда специалиста представительства ESET Russia для проведения технической презентации по продуктам и технологиям ESET, консультаций, помощи при внедрении решений ESET.

Для удобства корпоративных заказчиков на базе офиса ESET Russia развернута специальная виртуальная площадка, которая позволяет тестировать все возможности решений ESET в режиме реального времени. При этом нет необходимости устанавливать дополнительное программное обеспечение или разворачивать антивирусную защиту в рамках корпоративной сети клиента.

Для всех Партнеров ESET Russia доступен сервис Калькулятор на Информационном портале для партнеров <http://www.nod32partner.ru/calc/>. Калькулятор позволяет произвести предварительный расчет стоимости корпоративных лицензий. Возможен выбор типа покупки, продукта, количества узлов, срока действия приобретаемой лицензии. Расчет на калькуляторе позволяет учесть скидки по некоторым специальным предложениям компании ESET.

Территориальные ограничения

Все статусы Партнеров ESET Russia действительны только для территории, где осуществляется основная деятельность Партнера. В случае, если Клиент находится в другом государстве, необходимо согласовать продажу с ESET Russia. В случае несогласованной продажи заказчику, находящемуся в другом государстве, статус Партнера может быть аннулирован.

Связанные документы

Помимо данного документа Партнеру рекомендуются к изучению следующие документы:

- Лицензирование и продажа корпоративных решений ESET
- Лицензирование и продажа решений ESET для домашних пользователей
- Официальный прайс-лист ESET Russia
- Правила начисления и использования маркетингового фонда ESET Russia
- Спецпредложения и акции ESET Russia