

Партнерская программа



Кто наши партнеры



Производители ПО

Прикладное ПО для отраслей: ритейл, промышленность, финансы, здравоохранение, энергетика, ЖКХ и др. ПО, разработанное с использованием технологий Mail.ru Cloud Solutions и адаптированное под облачную инфраструктуру, предоставляемое в формате SaaS



IT-интеграторы

Команды экспертов в области аналитики и проектирования высоконагруженных IT-систем, систем информационной безопасности, предоставляющие комплексные решения «под ключ» с дальнейшим техническим сопровождением заказчиков



Дистрибуторы ПО и серверного оборудования

Компании, занятые оптовой дистрибуцией лицензий ПО, созданием пакетных коммерческих предложений



Консалтинговые компании

Широкий круг аналитиков и экспертов в области цифровой трансформации

Что мы предлагаем

R&D экспертиза инженеров Mail.ru Cloud Solutions

- ▶ Помощь в развитии ваших продуктов
- ▶ Обмен опытом
- ▶ Узкоспециализированное обучение в формате семинаров и воркшопов
- ▶ Предоставление вычислительных мощностей на партнерских условиях под разработку новых решений

01

Партнерский маркетинг

- ▶ Совместное участие в промышленных выставках
- ▶ Интернет-продвижение
- ▶ Создание совместных промо-материалов

02

Лидогенерация и продажи

- ▶ Интеграция в сейлз-канал Mail.ru Cloud Solutions
- ▶ Представлении ваших решений и экспертизы для текущих и новых клиентов
- ▶ Проведение клиентских мероприятий
- ▶ Кросс-продажи

03

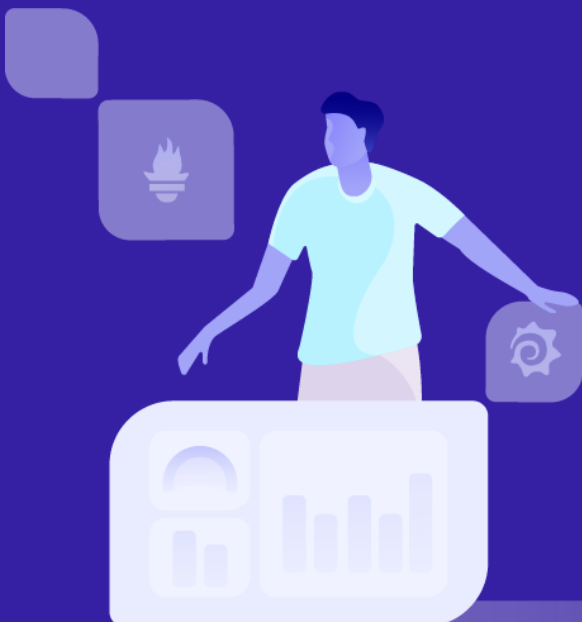
Схема взаимодействия с производителями облачного ПО



Размещение ПО в Marketplace Mail.ru Cloud Solutions

- Партнер создает заявку с описанием функционала ПО, указанием фокусных отраслей, историями внедрения, описанием компании
- Эксперты Mail.ru Cloud Solutions оценивают сложность, инновационность решения по уровню внедрения стека «прорывных» технологий, а также наличия спроса на подобные решения со стороны текущих и перспективных клиентов
- Партнер создает образ ПО для размещения в маркетплейсе в соответствии с шаблоном
- Партнер назначает цену решения и описывает технические требования к использованию

Схема взаимодействия с IT-интеграторами



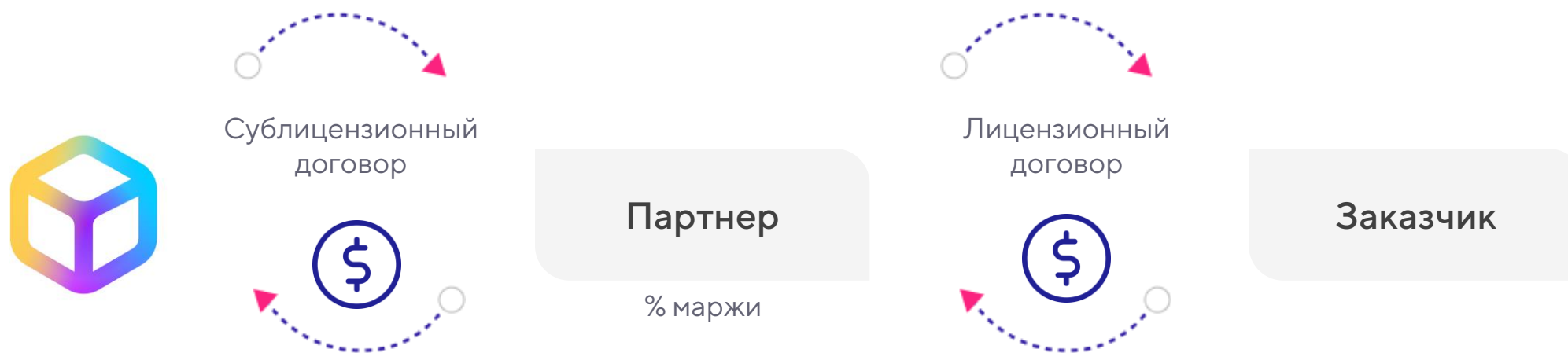
- Партнер ведет клиента самостоятельно, либо привлекается к проекту отделом продаж Mail.ru Cloud Solutions с целью выполнения работ по проектированию систем, поставки специализированного оборудования, проведения консультации для конечного заказчика.
- От партнера ожидается осуществление L1, L2 поддержки клиента после прохождения обучения
- Партнер также может выполнять работы по внедрению платформы у клиента после прохождения соответствующего обучения
- Доход партнера формируется из:
 - ▶ Маржи от перепродажи лицензий
 - ▶ Предоставления услуг технической поддержки L1, L2
 - ▶ Услуг по разработке специализированного ПО или продаже услуг по миграции, бэкапированию, информационной защите инфраструктуры клиентов

Схема взаимодействия с дистрибуторами и реселлерами



- Партнер самостоятельно ищет заказчика, формирует коммерческое предложение
- Доход партнера формируется по 2 схемам:
 - ▶ Получение маржи от перепродажи лицензий на ПО и технической поддержки
 - ▶ Агентское вознаграждение
- Обязательна реализация защиты сделки с Mail.ru Cloud Solutions

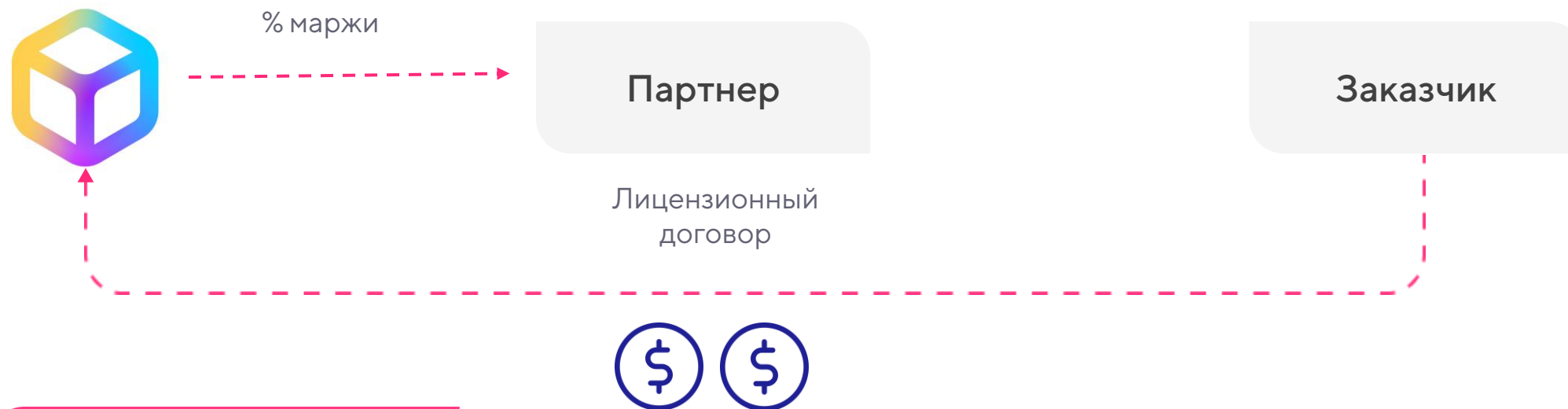
Перепродажа лицензий



На стороне партнера

1. Проводит поиск заказчика
2. Сопровождает сделку
3. Опционально ведет заказчика после заключения сделки (L1, 2)
4. Денежные средства проходят через партнера

Агентская схема вознаграждения



На стороне партнера

1. Находит заказчика, передает вендору
2. Сделку заключает вендор
3. Партнер может опционально вести заказчика после заключения сделки (L1, 2)

Конфликт интересов

Что делать, если на участие в сделке претендуют два и более партнеров-конкурентов?

Обратиться за защитой сделки к своему контакту в Mail.ru Cloud Solutions

- ▶ Сделка вносится в CRM и закрепляется за партнером
- ▶ Для сохранения защиты партнер должен оповещать о статусе сделки назначенного ответственного BDM, по необходимости обращаться за помощью в проведении встреч с заказчиком
- ▶ Если статус сделки «без движения» более 3 месяцев - BDM имеет право отказать партнеру в защите



Спасибо!

Мария Грачева

 m.gracheva@corp.mail.ru

+7(962) 989-20-29