

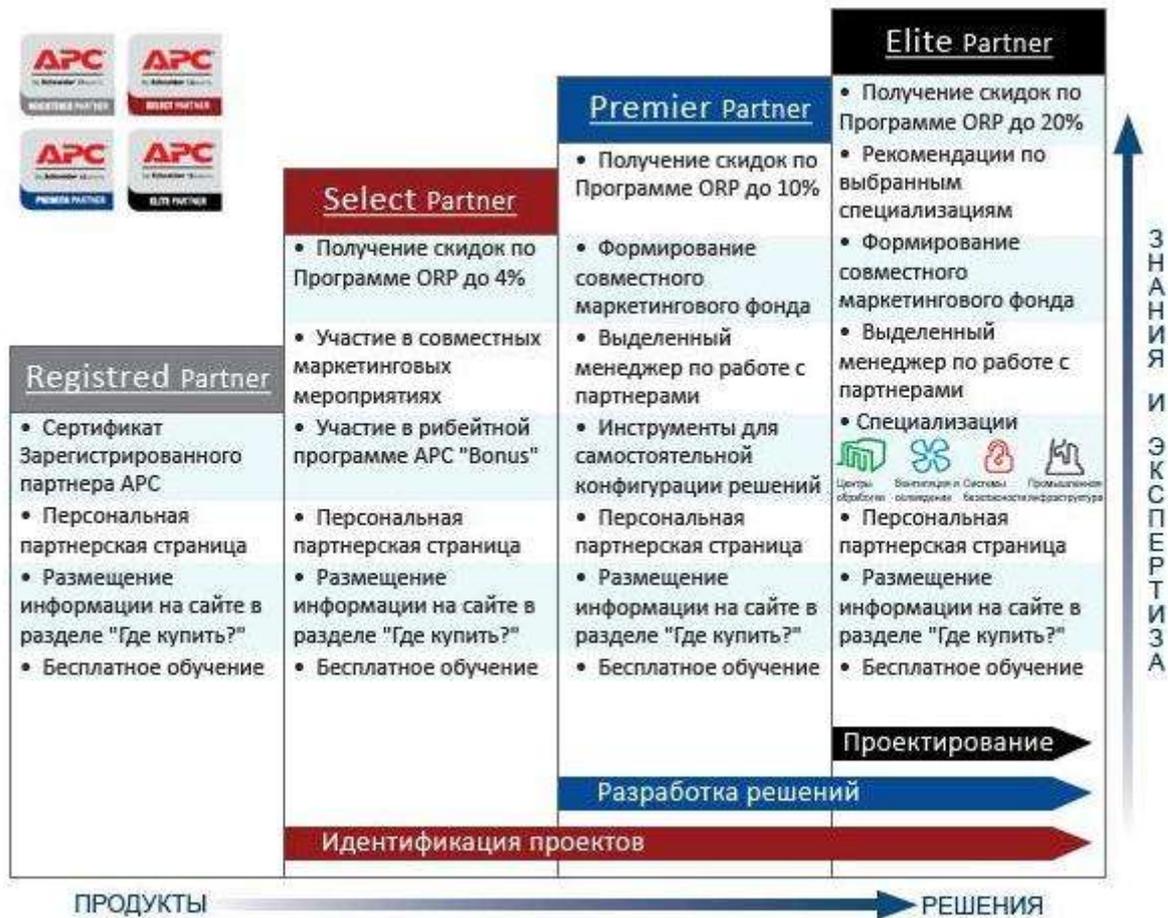
Как принять участие в программе и какой уровень выбрать?

Уровень программы	Новый уровень программы	Требования к участникам	Ключевые преимущества
	 <p>Первый уровень партнерской программы – Registered Partner (Зарегистрированный партнер). Статус Зарегистрированного партнера позволяет получить преимущества от сотрудничества компаниям и реселлерам, которые только начинают работать с APC.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ведение бизнеса с конечными заказчиками • Работа с авторизованными дистрибуторами APC • Регулярные закупки оборудования APC • Заполнение регистрационной формы • Заполнение и регулярное обновление партнерского профиля на персональной странице 	<ul style="list-style-type: none"> • сертификат, подтверждающий партнерский статус • логотип партнерского статуса • доступ на персональную партнерскую страницу • доступ в личный кабинет для самостоятельного обучения и тестирования • размещение информации на сайте APC в разделе «Где купить»
	 <p>Хорошее знание всего продуктового портфеля APC, обученные и сертифицированные специалисты, бизнес с конечными заказчиками и поиск новых возможностей для внедрения оборудования APC – характерные черты партнеров уровня Select.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ведение бизнеса с конечными заказчиками • Работа с авторизованными дистрибуторами • Регулярное обновление партнерского профиля на персональной странице • Преодоление мин. годового объема закупок • Один обученный и сертифицированный специалист Sales Associate 	<ul style="list-style-type: none"> • Партнерский сертификат и логотип • доступ на персональную партнерскую страницу • доступ в личный кабинет для самостоятельного обучения и тестирования • размещение информации на сайте APC в разделе «Где купить» • приоритетная техническая поддержка • предоставление авторизационных писем для заказчиков • доступ к мотивационным программам
	 <p>Партнеры, которые обладают уровнем Premier Partner, обеспечивают заказчиков полным спектром ИТ-решений, а также предоставляют услуги сетевой интеграции и инсталляции. Переход на этот уровень партнерства означает качественный рост совместного бизнеса с APC.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • удовлетворение требований к объему закупок в течение года • ежегодный бизнес-план • проведение ежегодного обучения для персонала • минимум двое обученных и сертифицированных специалистов Sales Associate • Sales Professional for Business Networks • Technical Consultant for Business Networks • не менее 4 реализованных в течение года проектов на базе оборудования InfraStruXture® (ISX Type A) 	<ul style="list-style-type: none"> • выделенный менеджер по работе с партнерами • авторизационные письма для заказчиков • приоритетная техническая поддержка • повышенный уровень скидок по Программе регистрации проектов • поддержка семинаров для заказчиков • специальные цены на оборудование APC • PR-поддержка успешно реализованных проектов • поддержка и проведение совместных маркетинговых мероприятий • расширенный доступ к инструментам самостоятельной конфигурации решений
	 <p>Растущий портфель реализованных проектов, знания и навыки, подтверждены соответствующими сертификатами APC, самостоятельная конфигурация инженерной инфраструктуры для ЦОД, машинных залов и вычислительных центров – все это позиционирует партнеров статуса Elite Partner как экспертов в глазах заказчиков.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • удовлетворение требований к объему закупок в течение года • выполнение всех условий по обязательной специализации «Data Center» • выполнение всех условий минимум одной дополнительной специализации «Охлаждение и вентиляция», «Системы управления и безопасности», «Промышленная инфраструктура» • минимум трое обученных и сертифицированных специалистов Sales Professional for Data Center • Technical Consultant for Data Center • Integrated Technical Consultant • не менее 4 реализованных в течение года проектов на базе оборудования InfraStruXture® (ISX Type B/C) 	<ul style="list-style-type: none"> • выделенный менеджер по работе с партнерами • авторизационные письма для заказчиков • рекомендации заказчикам по выполненным специализациям • приоритетная техническая поддержка • максимальный уровень скидок по Программе регистрации проектов • выездное обучение для персонала сотрудниками APC • поддержка семинаров для заказчиков • специальный уровень цен на оборудование APC • PR-поддержка реализованных проектов • максимальный доступ к инструментам самостоятельной конфигурации решений

Оставить заявку на участие, а также получить детальную информацию по каждому из уровней партнерской программы APC Вы сможете на сайте APC.RU в разделе «Партнерам и реселлерам» или отправив запрос на электронный адрес apcrspartner@apcc.com

Партнерская программа APC в 2011 году

Мы усовершенствовали нашу партнерскую программу для того, чтобы помочь вам ориентировать работу с системами электропитания и охлаждения на лучшие решения, а также предоставить вам знания, технологии и инструменты, повышающие прибыльность и гарантирующие преимущество перед конкурентами.



С 1 января по 31 марта 2011 года будет действовать переходный период, в течение которого вы сможете подтвердить соответствующий уровень новой программы.

Для этого необходимо:

1. провести сверку закупок оборудования APC, произведенных вами в период с 1 января по 31 декабря 2010. Объем закупок должен быть выше необходимого минимума, определенного для каждого уровня партнерства (детали ниже)
2. согласовать бизнес-план на 2011 год с вашим менеджером APC (только для партнеров уровня Premier и Elite)
3. пройти обучение и получить персональные сертификаты, предусмотренные для каждого уровня партнерства (детали ниже)

Все персональные сертификаты, полученные в 2010 году,

Authorized Specialist
 Sales Professional
 Design Professional
 Sales Consultant
 Design Consultant
 Design Cooling Engineer
 Design Security & Management Engineer
 Design Power Engineer

считаются действительными до истечения срока, указанного на сертификате.



Требования к участникам партнерской программы APC

Требования по объему продаж

Требования	Registered	Select	Premier	Elite Data Center
Объем закупок в год*	-	\$ 40 000	> \$ 300 000 для Москвы и Санкт-Петербурга >\$ 100 000 для других регионов	> \$ 1 000 000 для Москвы и Санкт-Петербурга > \$ 300 000 для других регионов
Наличие специализации	-	-	-	минимум 1 дополнительная специализация

* Подсчет ведется в единых внутренних ценах APC, которые могут отличаться от закупочных цен партнера у дистрибьютора

Требования к компетенциям

Уровень сертификации	Registered Partner	Select Partner	Premier Partner	Elite Data Center partner
Sales Associate		1	1	
Sales Professional for Business Networks			1	
Technical Consultant for Business Networks			1	
Sales Professional for Data Center				2
Technical Consultant for Data Center				2
Сертификат по специализации*				1
Общее количество сертификатов		1	3**	5***

* Партнеры уровня APC Elite Data Center обязаны выполнить условия по одной из дополнительных специализаций – «Вентиляция и охлаждение», «Системы управления и безопасности» или «Промышленная инфраструктура»

** Минимум два обученных и сертифицированных сотрудника. Срок действия каждого сертификата – 12 месяцев

*** Минимум три обученных и сертифицированных сотрудника. Срок действия каждого сертификата – 12 месяцев

Требования по дополнительным специализациям

	«Охлаждение и вентиляция»	«Системы управления и безопасности»	«Промышленная инфраструктура»
Количество проектов	не менее 4 в год	не менее 4 проектов	не менее 10 проектов
Объем проектов, \$		не менее \$ 100 000 для Москвы и Санкт-Петербурга не менее \$ 50 000 для других регионов	не менее \$ 300 000 для Москвы и Санкт-Петербурга не менее \$ 100 000 для других регионов
Обучение и сертификация	Integrated Technical Consultant in Cooling (1)	Integrated Technical Consultant in Security & Management (1)	Integrated Technical Consultant in Power (1)

Преимущества и требования программ могут изменяться по усмотрению APC by Schneider Electric без предварительного уведомления