

БИОМЕТРИЧЕСКИЙ АЛЬЯНС

Партнерская программа
компании BioLink

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
1.1. Главные задачи партнерской программы	3
1.2. Ключевые направления реализации партнерской программы	3
1.3. Возможности, предоставляемые партнерам	3
1.4. Преимущества участия в партнерской программе	4
1.5. Принципы сотрудничества	4
1.6. Продукты и цены	4
2. СТАТУСЫ ПАРТНЕРОВ	5
2.1. Виды статусов	5
2.2. Критерии определения партнерского статуса	5
2.3. Общие обязанности партнеров	5
2.4. Срок действия партнерского статуса и его подтверждение	6
2.5. Official Partner (OP)	7
2.6. Certified Partner (CP)	8
2.7. Premier Partner (PP)	10
2.8. Сравнительный анализ статусов	12
3. ОФОРМЛЕНИЕ ПАРТНЕРСКОГО СТАТУСА. СЕРТИФИКАЦИЯ	13
3.1. Заполнение анкеты претендента на получение партнерского статуса	13
3.2. Подписание комплекта партнерских договоров	13
3.3. Оформление партнерского сертификата	13
3.4. Досрочное повышение партнерского статуса	13
3.5. Сертификация специалистов партнера	13
4. ИНФОРМАЦИОННАЯ И МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ	15
4.1. Основные формы информационной поддержки партнеров	15
5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПАРТНЕРОВ	16
5.1. Нарушение ценовой и лицензионной политики BioLink	16
5.2. Регулярное невыполнение планов продаж (для партнеров со статусом Certified Partner и Premier Partner)	16
5.3. Нарушение авторских прав компании BioLink	16
5.4. Распространение конфиденциальной информации без письменной санкции компании BioLink	16
5.5. Несвоевременное обновление информации о продуктах, решениях и услугах BioLink	16
5.6. Нарушение корпоративного фирменного стиля BioLink при размещении информации на своем сайте и/или изготовлении собственных рекламных и информационных материалов	16
5.7. Распространение недостоверной и/или негативной информации о компании BioLink и/или ее партнерах	16

1. Общие положения

Партнерская программа «Биометрический Альянс» реализуется ООО «Биолинк Солюшенс» (далее — компания BioLink) на территории Российской Федерации.

Данный документ описывает правила и процедуры, определяющие порядок совместной деятельности компании BioLink и ее партнеров.

1.1. Главные задачи партнерской программы

- обеспечивать доступность новейших биометрических решений и систем для всех заинтересованных в них заказчиков
- содействовать росту конкурентоспособности компаний-партнеров, поставляющих востребованные рынком продукты BioLink
- способствовать укреплению имиджа этих компаний как инновационных фирм, действующих в самой перспективной и динамично развивающейся области ИТ-рынка — сфере технологий биометрической идентификации

1.2. Ключевые направления реализации партнерской программы

- внедрение и сопровождение биометрических продуктов и систем в государственных и коммерческих структурах
- разработка и продвижение новых прикладных биометрических решений
- интеграция биометрических технологий в другие информационные и управленческие системы, применяемые конечными заказчиками
- совместные маркетинговые акции по расширению рынков сбыта и привлечению новых потребителей
- совместное участие в информационных мероприятиях — выставках, конференциях, семинарах

1.3. Возможности, предоставляемые партнерам

- доступность широкого спектра средств и систем биометрической идентификации, предназначенных для решения разнообразных бизнес-задач и заказчиков из самых различных отраслей
- специальные цены на продукцию и услуги BioLink
- передача партнерам проектов для реализации
- технические и предпродажные консультации при реализации крупных проектов
- эксклюзивный доступ к новым версиям продуктов, маркетинговым и рекламным материалам
- информационная и маркетинговая поддержка, обучение и сертификация специалистов компаний-партнеров
- приобретение полнофункциональных образцов программных и аппаратных средств для их презентации, тестирования и использования в собственных офисах и для демонстрации у заказчиков

1.4. Преимущества участия в партнерской программе

- освоение новых сегментов рынка
- расширение клиентской базы
- расширение спектра товаров и услуг, реализуемых заказчиком
- оптимизация расходов на маркетинг
- извлечение дополнительной прибыли от предоставления услуг по внедрению и сопровождению средств и систем биометрической идентификации и консультированию пользователей

1.5. Принципы сотрудничества

- открытость компании BioLink для партнеров и полная прозрачность отношений с партнерами
- доступность материалов и ресурсов компании BioLink для партнеров
- долговременность, стабильность и прогнозируемость отношений компании BioLink с партнерами
- отсутствие конкуренции со стороны BioLink
- поддержка партнеров всех статусов

1.6. Продукты и цены

Все продукты, доступные партнерам в рамках программы «Биометрический Альянс», перечислены в партнерском прайс-листе компании BioLink. В этом же прайс-листе изложена и лицензионная политика компании BioLink.

Поставка продуктов и передача неисключительных прав на использование программного обеспечения на основании лицензионного договора (далее – Поставка продуктов) конечным пользователям осуществляется партнерами в соответствии с лицензионной политикой компании BioLink и по ценам, указанным в партнерском прайс-листе в графе цен для конечных пользователей.

2. Статусы партнеров

2.1. Виды статусов

- Official Partner (OP, официальный партнер)
- Certified Partner (CP, сертифицированный партнер)
- Premier Partner (PP, премьер-партнер)

2.2. Критерии определения партнерского статуса

- выполнение плана продаж
- наличие в штате компании-партнера специалистов, сертифицированных BioLink
- предоставление компанией-партнером своим заказчикам услуг по внедрению и сопровождению продукции BioLink

2.3. Общие обязанности партнеров

- соблюдать единую ценовую и лицензионную политику BioLink
- соблюдать авторские права компании BioLink на продукты и зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания
- предварительно согласовывать с компанией BioLink все рекламно-маркетинговые действия, связанные с продвижением и/или упоминанием продуктов, решений и услуг компании BioLink
- при продвижении продуктов, решений и услуг компании BioLink использовать типовые рекламные и информационные материалы компании BioLink или выпускать свои собственные, предварительно согласовав их оригинал-макеты с компанией BioLink
- при оформлении разделов корпоративных сайтов, посвященных продукции и решениям BioLink, проведении рекламных кампаний, участии в выставках, проведении семинаров, презентаций, конференций и т.п. мероприятий, направленных на продвижение продукции и решений BioLink, соблюдать корпоративный фирменный стиль BioLink
- воздерживаться от негативных высказываний и/или оценок компании BioLink, ее продукции, решений, услуг, а также других участников программы «Биометрический Альянс»
- при появлении новых продуктов и услуг компании BioLink и/или изменении цен на ранее поставлявшиеся продукты и оказывавшиеся услуги, а также изменении другой общедоступной информации, предоставляемой заказчикам (технические характеристики продуктов и т.п.) обновлять соответствующие сведения на своем сайте и своем прайс-листе в течение пяти рабочих дней с момента получения извещения об указанных изменениях.
- рассматривать любую информацию, получаемую от компании BioLink, как конфиденциальную, не подлежащую дальнейшему распространению (за исключением той информации, которая явным образом разрешена компанией BioLink для публичного распространения)

2.4. Срок действия партнерского статуса и его подтверждение

Партнерский статус действует в течение года со дня оформления соответствующего сертификата (процедура оформления статуса и подтверждающего его сертификата описана в разделе 3). По истечении указанного срока по результатам деятельности партнера компания BioLink принимает решение о продлении или изменении статуса партнера:

- действие текущего партнерского статуса продлевается на следующие 12 месяцев;
- партнер получает новый, более высокий статус (для партнеров со статусом Official Partner и Certified Partner);
- статус партнера понижается на одну ступень (для партнеров со статусом Certified Partner и Premier Partner);
- действие партнерского статуса прекращается.

Компания BioLink имеет право пересматривать статус Партнера ежеквартально при невыполнении плана продаж.

2.5. Official Partner (OP)

Получив данный статус, компания-партнер быстро и с минимальными первоначальными вложениями приступает к продажам биометрических решений, незамедлительно извлекая прибыль из развития нового направления бизнеса.

Предоставляемые права и возможности:

- получение скидок на продукты и услуги BioLink в соответствии с действующим статусом согласно партнерскому прайс-листу BioLink
- возможность приобретения по специальным ценам продукции BioLink для оснащения демонстрационного стенда в своем офисе, использования в собственной деятельности компании-партнера демонстрации заказчикам;
- информационная поддержка со стороны BioLink;
- приобретение информационных материалов, рекламной и сувенирной продукции BioLink.

Условия получения статуса:

- подача заявки в компанию BioLink на получение соответствующего статуса
- заключение комплекта партнерских договоров с компанией BioLink ;
- размещение на сайте партнера информации о партнерском статусе и продукции BioLink.

Таблица 1.
Права, возможности и обязанности
обладателя статуса Official Partner (OP)

Права и возможности	
Скидки на продукцию и услуги BioLink	до 20%
Возможность приобретения по специальным ценам продукции BioLink для оснащения демонстрационного стенда в офисе партнера, для использования в собственной деятельности компании-партнера, демонстрации заказчикам	+
Информационная поддержка со стороны BioLink	+
Приобретение информационных материалов, рекламной и сувенирной продукции BioLink	+
Право на обучение технических специалистов и специалистов по продажам решений BioLink	+
Право на использование логотипов BioLink Official Partner и «Биометрический Альянс»	+
Обязанности	
Выполнение плана продаж	не требуется
Размещение на сайте партнера информации о партнерском статусе и продукции BioLink	+

2.6. Certified Partner (CP)

Данный статус особенно востребован предприятиями-интеграторами, внедренческими и сервисными компаниями, которые ориентированы на предоставление заказчикам широкого спектра услуг по защите объектов и комплексному обеспечению безопасности с использованием новейших биометрических технологий.

Предоставляемые права и возможности:

- все права и возможности, предоставляемые партнеру со статусом Official Partner;
- размещение информации о партнере в печатных материалах BioLink;
- возможность участия в партнерских семинарах BioLink;
- рекомендации партнера заказчикам;
- технические и предпродажные консультации специалистов BioLink при подготовке партнера к реализации крупных проектов;
- право пользования услугами технической поддержки BioLink;
- участие специалистов BioLink в мероприятиях, организуемых партнером (на согласованных условиях);
- право доступа к демонстрационным образцам новых продуктов BioLink для их продвижения.

Условия получения статуса:

- все условия, выполняемые партнером со статусом Official Partner;
- выполнение ежеквартального плана продаж;
- организация в своем офисе демонстрационного стенда решений BioLink;
- наличие в штате компании-партнера технического специалиста, сертифицированного компанией BioLink на право оказания услуг по установке, наладке продуктов BioLink, их обслуживанию, технической поддержке пользователей;
- наличие в штате компании-партнера специалиста, сертифицированного компанией BioLink на деятельность по продвижению решений BioLink и оказанию соответствующих предпродажных и маркетинговых услуг;
- оказание партнером своим заказчикам услуг по установке и монтажу продуктов и решений BioLink.

Таблица 2.

Права, возможности и обязанности
обладателя статуса Certified Partner (CP)

Права и возможности	
Скидки на продукцию и услуги BioLink	до 25%
Возможность приобретения по специальным ценам продукции BioLink для оснащения демонстрационного стенда в офисе партнера, для использования в собственной деятельности компании-партнера, демонстрации заказчикам	+
Размещение информации о партнере на корпоративных сайтах BioLink	+
Информационная поддержка со стороны BioLink	+
Приобретение информационных материалов, рекламной и сувенирной продукции BioLink	+
Возможность участия в партнерских семинарах BioLink	+
Рекомендации партнера заказчикам	+
Технические и предпродажные консультации специалистов BioLink при подготовке партнера к реализации крупных проектов	+
Участие специалистов BioLink в мероприятиях, организуемых партнером (на согласованных условиях)	+
Предоставление рекомендательных писем для заказчиков и/или при участии партнера в конкурсах и тендерах	+
Право доступа к демонстрационным образцам новых продуктов BioLink для их продвижения	+
Право на обучение технических специалистов и специалистов по продажам решений BioLink	+
Право на использование логотипов BioLink Certified Partner и «Биометрический Альянс»	+
Обязанности	
Закупка демонстрационного комплекта BioLink	+
Предоставление компании BioLink планов продаж на календарный квартал	+
Выполнение ежеквартального плана продаж	+
Квартальный план продаж (тыс. руб)	200
Наличие в штате компании-партнера технического специалиста, сертифицированного компанией BioLink на право оказания услуг по установке, наладке продуктов BioLink, их обслуживанию, технической поддержке пользователей	+
Наличие в штате компании-партнера специалиста, сертифицированного компанией BioLink на деятельность по продвижению решений BioLink и оказанию соответствующих предпродажных и маркетинговых услуг	+
Оказание партнером своим заказчикам услуг по технической поддержке продуктов и решений BioLink	+
Размещение на сайте партнера информации о партнерском статусе и продукции BioLink	+
Участие в маркетинговых мероприятиях, проводимых в рамках программы «Биометрический Альянс»	+

2.7. Premier Partner (PP)

Партнер с данным статусом располагает наиболее выгодными условиями сотрудничества с компанией BioLink, регулярно выполняет план продаж, включает в свой штат прошедших сертификацию в BioLink специалистов по продажам и внедрению биометрических решений.

Предоставляемые права и возможности:

- все права и возможности партнера со статусом Certified Partner;
- предоставление рекомендательных писем для заказчиков и/или при участии партнера в конкурсах и тендерах;
- участие специалистов BioLink в сопровождении крупных проектов, реализуемых партнером с использованием продукции BioLink (на согласованных условиях).

Условия получения статуса:

- все условия, выполняемые со статусом Certified Partner;
- выполнение ежеквартального плана продаж;
- наличие в штате компании-партнера специалиста, имеющего сертификат компании BioLink на право оказания услуг по установке и сопровождению продукции BioLink, и двух специалистов, сертифицированных компанией BioLink на осуществление маркетинговой и предпродажной деятельности по продвижению биометрических решений и систем;
- оказание партнером своим заказчикам услуг по установке и монтажу продуктов и решений BioLink.

Таблица 3.
Права, возможности и обязанности
обладателя статуса Premier Partner (PP)

Права и возможности	
Скидки на продукцию и услуги BioLink	до 35%
Возможность приобретения по специальным ценам продукции BioLink для оснащения демонстрационного стенда в офисе партнера, для использования в собственной деятельности компании-партнера, демонстрации заказчикам	+
Размещение информации о партнере на корпоративных сайтах BioLink	+
Информационная поддержка со стороны BioLink	+
Приобретение информационных материалов, рекламной и сувенирной продукции BioLink	+
Возможность участия в партнерских семинарах BioLink	+
Рекомендации партнера заказчикам	+
Технические и предпродажные консультации специалистов BioLink при подготовке партнера к реализации крупных проектов	+
Право пользования услугами технической поддержки BioLink	+
Участие специалистов BioLink в мероприятиях, организуемых партнером (на согласованных условиях)	+
Право доступа к демонстрационным образцам новых продуктов BioLink для их продвижения	+
Предоставление рекомендательных писем для заказчиков и/или при участии партнера в конкурсах и тендерах	+
Участие специалистов BioLink в сопровождении крупных проектов, реализуемых партнером с использованием продукции BioLink (на согласованных условиях)	+
Право на обучение технических специалистов и специалистов по продажам решений BioLink	+
Право на использование логотипов BioLink Premier Partner и «Биометрический Альянс»	+
Обязанности	
Закупка демонстрационного комплекта BioLink	+
Предоставление компании BioLink планов продаж на календарный квартал	+
Выполнение ежеквартального плана продаж	+
Квартальный план продаж (тыс. руб)	400
Наличие в штате компании-партнера технического специалиста, сертифицированного компанией BioLink на право оказания услуг по установке, наладке продуктов BioLink, их обслуживанию, технической поддержке пользователей	+
Наличие в штате компании-партнера специалиста, сертифицированного компанией BioLink на деятельность по продвижению решений BioLink и оказанию соответствующих предпродажных и маркетинговых услуг	+
Оказание партнером своим заказчикам услуг по технической поддержке продуктов и решений BioLink	+
Размещение на сайте партнера информации о партнерском статусе и продукции BioLink	+
Участие в маркетинговых мероприятиях, проводимых в рамках программы «Биометрический Альянс»	+

2.8. Сравнительный анализ статусов

Таблица 4

Статусы	ОР	СР	РР
Права и возможности			
Скидки на продукцию и услуги BioLink	до 20%	до 25%	до 35%
Возможность приобретения по специальным ценам продукции BioLink для оснащения демонстрационного стенда в офисе партнера, для использования в собственной деятельности компании-партнера, демонстрации заказчикам	+	+	+
Размещение информации о партнере на корпоративных сайтах BioLink	—	+	+
Информационная поддержка со стороны BioLink	+	+	+
Приобретение информационных материалов, рекламной и сувенирной продукции BioLink	+	+	+
Возможность участия в партнерских семинарах BioLink	—	+	+
Рекомендации партнера заказчикам	—	+	+
Технические и предпродажные консультации специалистов BioLink при подготовке партнера к реализации крупных проектов	—	+	+
Право пользования услугами технической поддержки BioLink	—	+	+
Участие специалистов BioLink в мероприятиях, организуемых партнером (на согласованных условиях)	—	+	+
Право доступа к демонстрационным образцам новых продуктов BioLink для их продвижения	—	+	+
Предоставление рекомендательных писем для заказчиков и/или при участии партнера в конкурсах и тендерах	—	+	+
Участие специалистов BioLink в сопровождении крупных проектов, реализуемых партнером с использованием продукции BioLink (на согласованных условиях)	—	—	+
Право на обучение технических специалистов и специалистов по продажам решений BioLink	+	+	+
Право на использование логотипов BioLink Partner и «Биометрический Альянс»	+	+	+
Обязанности			
Закупка демонстрационного комплекта BioLink	—	+	+
Предоставление компании BioLink планов продаж на календарный квартал	—	+	+
Выполнение ежеквартального плана продаж	—	+	+
Квартальный план продаж (тыс. руб)	—	200	400
Наличие в штате компании-партнера технического специалиста, сертифицированного компанией BioLink на право оказания услуг по установке, наладке продуктов BioLink, их обслуживанию, технической поддержке пользователей	—	+	+
Оказание партнером своим заказчикам услуг по технической поддержке продуктов и решений BioLink	—	+	+
Наличие в штате компании-партнера специалиста, сертифицированного компанией BioLink на деятельность по продвижению решений BioLink и оказанию соответствующих предпродажных и маркетинговых услуг	—	+	+
Размещение на сайте партнера информации о партнерском статусе и продукции BioLink	+	+	+
Участие в маркетинговых мероприятиях, проводимых в рамках программы «Биометрический Альянс»	—	+	+

3. Оформление партнерского статуса. Сертификация

3.1. Заполнение анкеты претендента на получение партнерского статуса

Оформление партнерского статуса производится на основании типовой анкеты (Приложение 1), заполненной уполномоченным представителем компании-претендента и высланной в компанию BioLink.

Заполненная анкета представляется претендентом:

- в электронном виде (файл формата Microsoft Word);
- в отсканированном виде;

на адрес biolink@biolink.ru

3.2. Подписание комплекта партнерских договоров

На основании сведений, представленных претендентом, компания BioLink представляет претенденту комплект партнерских договоров (включая договор поставки, лицензионный договор и договор на оказание услуг технической поддержки).

После подписания претендентом и компанией BioLink комплекта договоров претендент получает партнерский статус.

3.3. Оформление партнерского сертификата

В течение двух недель с момента подписания комплекта партнерских договоров компания BioLink оформляет и высылает партнеру (в электронном виде и на бумажном носителе с оригинальной печатью BioLink) партнерский сертификат.

В эти же сроки партнер, согласно своему статусу, обязан разместить на своем корпоративном сайте баннер и информацию о продуктах, решениях и услугах BioLink. Соответствующая исходная информация предоставляется партнеру компанией-дистрибьютором.

Срок действия партнерского сертификата составляет 1 год с момента его оформления (см. п. 2.4). По истечении указанного срока производится переоформление статуса (см. п. 2.4).

3.4. Досрочное повышение партнерского статуса

Компании, обладающие статусом Official Partner и Certified Partner, имеют право обратиться в компанию BioLink с заявлением о досрочном повышении своего статуса. Основанием для рассмотрения указанного заявления является полное выполнение партнером обязательств, возлагаемых на партнера с более высоким статусом.

3.5. Сертификация специалистов партнера

Сертификация специалистов партнера, имеющих право оказания услуг по установке и сопровождению продукции BioLink, и специалистов, имеющих право на осуществление маркетинговой и предпродажной деятельности по продвижению биометрических решений и систем BioLink, осуществляется по результатам сертификационных тестов.

К сертификационным тестам допускаются сотрудники компаний-партнеров, для которых деятельность в компании-партнере является основным местом работы.

Сертификационные тесты проводятся учебными заведениями, уполномоченными компанией BioLink на оказание соответствующих услуг. Специалисты, претендующие на получение соответствующих сертификатов, имеют право на предварительное прохождение курсов повышения квалификации и получение других образовательных услуг в упомянутых учебных заведениях.

При увольнении из компании-партнера специалиста, имеющего действующий сертификат BioLink, партнер обязан в двухнедельный срок проинформировать об этом компанию BioLink. Если в результате этого увольнения в штате компании-партнера не остается специалистов, которые сертифицированы компанией BioLink на оказание услуг, соответствующих текущему статусу партнера, партнер обязан в двухмесячный срок направить своего специалиста (специалистов) для прохождения сертификационных тестов.

4. Информационная и маркетинговая поддержка партнеров

4.1. Основные формы информационной поддержки партнеров

- размещение информации о партнере на корпоративных сайтах BioLink (для компаний со статусами Certified Partner и Premier Partner);
- размещение информации о партнерах в печатных изданиях BioLink (для компаний со статусами Certified Partner и Premier Partner);
- предоставление партнерам баннеров BioLink, информации о продуктах, решениях и услугах BioLink (для размещения на сайтах партнеров);
- регулярная рассылка партнерам информационного бюллетеня BioLink (в электронном виде);
- предоставление партнерам стартового комплекта рекламных материалов в электронном виде;
- предоставление партнерам возможности приобретения информационных и рекламных материалов и сувенирной продукции BioLink;
- предоставление партнерам исходных материалов для подготовки партнерами собственных информационных и рекламных материалов по продукции и решениям BioLink (при условии обязательного предварительного согласования оригинал-макетов этих материалов с компанией BioLink);
- размещение на корпоративных сайтах BioLink информации о мероприятиях, проводимых партнерами и нацеленных на продвижение продукции, решений и услуг BioLink;
- участие специалистов BioLink в указанных мероприятиях (для компаний со статусами Certified Partner и Premier Partner, на согласованных условиях).
- приобретать другие продукты и услуги BioLink в соответствии с ценами, указанными в действующем партнерском прайс-листе компании BioLink.

5. Ответственность партнеров

Поскольку некорректное ведение бизнеса одним из партнеров может сказаться на результатах деятельности других участников программы «Биометрический Альянс» и эффективности этой программы в целом, любое нарушение партнером общих обязанностей (см. п. 2.3) влечет за собой штрафные санкции — вплоть до прекращения участия в партнерской программе.

Ниже перечислены санкции за конкретные нарушения. Решение о введении санкций (одной или нескольких) принимается компанией BioLink и не подлежит обжалованию.

5.1. Нарушение ценовой и лицензионной политики BioLink

- отказ в поставке по конкретной сделке
- приостановление поставок на срок от одного до трех месяцев
- прекращение партнерских отношений

5.2. Регулярное невыполнение планов продаж (для партнеров со статусом Certified Partner и Premier Partner)

- понижение статуса партнера на одну ступень до истечения срока действующего партнерского статуса (при невыполнении планов продаж за два квартала и более)

5.3. Нарушение авторских прав компании BioLink

- прекращение партнерских отношений

5.4. Распространение конфиденциальной информации без письменной санкции компании BioLink

- приостановление поставок на срок от одного до трех месяцев
- прекращение партнерских отношений

5.5. Несвоевременное обновление информации о продуктах, решениях и услугах BioLink

- предупреждение
- приостановление поставок на срок от одного до трех месяцев
- прекращение партнерских отношений

5.6. Нарушение корпоративного фирменного стиля BioLink при размещении информации на своем сайте и/или изготовлении собственных рекламных и информационных материалов

- предупреждение

5.7. Распространение недостоверной и/или негативной информации о компании BioLink и/или ее партнерах

- прекращение партнерских отношений

Приложение 1
к партнерской программе «Биометрический Альянс»

Анкета претендента на получение партнерского статуса в программе компании BioLink «Биометрический Альянс»

(предоставляется на фирменном бланке компании-претендента)

Компания _____ (далее — Партнер), в лице _____, действующего на основании _____, ознакомлена с партнерской программой ООО «Биолинк Солюшенс» (далее — компании BioLink) «Биометрический Альянс». Вся необходимая информация, связанная с реализацией и условиями участия в указанной партнерской программе, доведена до сведения сотрудников Партнера, ответственных за продвижение и продажи продуктов, решений и услуг компании BioLink.

Просим предоставить статус:

- Official Partner (OP)
- Certified Partner (CP)
- Premier Partner (PP)

(выбрать одну из трех позиций, нужное оставить, ненужное удалить)

Обязуемся:

- добросовестно исполнять условия партнерской программы «Биометрический Альянс»;
- соблюдать единую ценовую и лицензионную политику BioLink;
- соблюдать авторские права компании BioLink на продукты и зарегистрированные товарные знаки и знаки обслуживания;
- предварительно согласовывать с компанией BioLink все рекламно-маркетинговые действия, связанные с продвижением и/или упоминанием продуктов, решений и услуг компании BioLink;
- при продвижении продуктов, решений и услуг компании BioLink использовать типовые рекламные и информационные материалы компании BioLink или выпускать свои собственные, предварительно согласовав их оригинал-макеты с компанией BioLink;
- при оформлении разделов корпоративных сайтов, посвященных продукции и решениям BioLink, проведении рекламных кампаний, участии в выставках, проведении семинаров, презентаций, конференций и т.п. мероприятий, направленных на продвижение продукции и решений BioLink, соблюдать корпоративный фирменный стиль BioLink;
- воздерживаться от негативных высказываний и/или оценок компании BioLink, ее продукции, решений, услуг, а также других участников программы «Биометрический Альянс»;
- при появлении новых продуктов и услуг компании BioLink, и/или изменении цен на ранее поставлявшиеся продукты и оказывавшиеся услуги, а также изменении другой общедоступной информации, предоставляемой заказчикам (технические характеристики продуктов и т.п.) обновлять соответствующие сведения на своем сайте и своем прайс-листе в течение пяти рабочих дней с момента получения извещения об указанных изменениях.;
- рассматривать любую информацию, получаемую от компании BioLink, как конфиденциальную, не подлежащую дальнейшему распространению (за исключением той информации, которая явным образом разрешена компанией BioLink для публичного распространения).

Просим разместить следующую информацию о нашей компании на корпоративных сайтах BioLink:

Наименование (полное, краткое, с указанием организационно-правовой формы — ООО, ЗАО и т.д.)	
Краткое описание компании (дата основания, основные направления и сферы деятельности, до 500 знаков, включая пробелы)	
Полный почтовый адрес (с индексом)	
Телефон (с кодом города)	
Факс (с кодом города)	
Контактное лицо	
Контактный e-mail	
Web-сайт	
Логотип компании-претендента (формат файла – JPG, EPS, CDR, 300dpi)	

Предоставляем также следующую информацию о компании (на сайтах не публикуется, используется исключительно для подготовки договоров и дальнейшего информационного сопровождения Партнера):

Полное и сокращенное наименование фирмы (в соответствии с Учредительными документами)	
Юридический адрес (в соответствии с Учредительными документами), с индексом	
Фактический адрес, с индексом	
Руководитель (должность, на основании какого документа действует) Главный бухгалтер	
Телефон/факс по фактическому адресу, с кодом города	
Идентификационный адрес (ИНН/КПП)	
ОКВЭД	
ОКПО	
ОГРН	
Банковские реквизиты: Полное наименование банка р/с к/с БИК	
Контактное лицо	
Личный e-mail контактного лица	

При изменении каких-либо сведений из приведенных выше обязуемся проинформировать об этом компанию BioLink в течение трех рабочих дней.

От Партнера _____ (Должность, подпись, расшифровка подписи)
Место печати

Исполнитель и его контактный телефон