# Программа регистрации сделок и предоставления скидок «Open Discovery»

## Общие положения

Данная программа, проводимая Microsoft Ireland Operations Limited, дает возможность авторизованным партнерам Microsoft предоставлять клиентам, приобретающим у них продукты Microsoft, дополнительную ценовую скидку на продукты Microsoft.

Для получения дополнительной скидки партнер должен зарегистрировать будущую сделку в Microsoft и получить одобрение от Microsoft на получение скидки.

Для получения одобрения на скидку партнер и регистрируемая им сделка должны удовлетворять всем условиям участия в программе, описанным в данном документе ниже.

Одобрение на скидку выдается тому партнеру, который удовлетворяет условиям участия в программе и первый зарегистрировал будущую сделку в Microsoft.

В рамках данной программы, Microsoft Ireland Operations Limited предоставляет скидку на сделку с клиентом, транслируется она партнеру, который зарегистрировал сделку в Майкрософт, а клиент будет проинформирован о предоставлении партнеру скидки. При этом окончательная закупочная цена определяется исключительно путем переговоров между клиентом и партнером Microsoft.

## Заказчики, участвующие в программе:

Организации в сегменте МСБ и корпоративные клиенты, за исключением образовательных и государственных учреждений по сегментации Майкрософт.

## Территория действия программы

Действие программы – территория РК

## Сроки действия программы

20 октября – 20 декабря 2016 г.

Microsoft оставляет за собой право досрочно прекратить действие программы в любой момент или продлить срок ее действия.

## Партнеры, имеющие право регистрировать сделки

Партнеры Microsoft, как с компетенцией MPN Silver или Gold, так и без компетенций, приобретающие продукты Microsoft у авторизованных дистрибуторов Microsoft, могут участвовать в данной программе.

Предполагается, что партнер, участвующий в данной программе, активно изучает и использует новые технологии Microsoft. Поэтому с 20 октября 2016 года, партнер со статусом Silver/Gold, участвующий в программе Open Discovery, обязан активировать минимум 5 подписок (мест) облачных продуктов Майкрософт у себя в организации в рамках программы IUR (Internal Use Rights). Руководство по активации IUR O365 для партнеров [здесь](https://mspartner.microsoft.com/en/us/pages/solutions/downloads/office-365-partner-features-how-to-guide.aspx).

**Для проектов в МСБ cегменте**, дополнительным условием является **наличие у партнера минимум одной продажи облачного сервиса Майкрософт МСБ заказчику за прошедшее полугодие и партнер должен быть указан в качестве DPOR (Digital partner of records) по данной продаже**. В случае отсутствия продажи облачных продуктов, партнер не допускается к программе до тех пор, пора не реализует хотя бы одну продажу облачных продуктов для работы в частном или публичном облаке.

## Предоставляемая скидка

**Для заказчиков в сегменте МСБ:**

Партнерам Microsoft, обладающим компетенцией MPN Silver или Gold, предоставляется скидка до 8% на проекты, сумма которых составляет более семи (7) тысяч долларов США в рекомендованных розничных ценах Microsoft. **Наличие облачных продуктов (от 5 корп. лицензий) в спецификации проекта, дает возможность получить увеличенную скидку до 10%.**

Партнерам Microsoft, не обладающим компетенцией MPN Silver или Gold, предоставляется скидка до 5% на проекты, сумма которых составляет более пяти (5) тысяч долларов США в рекомендованных розничных ценах Microsoft. **Наличие облачных продуктов (от 5 корп. лицензий) в спецификации проекта, дает возможность получить скидку до 10%.**

Партнеры Microsoft, не обладающие компетенцией MPN Silver или Gold, могут получить более высокий уровень скидки (на уровне партнеров Microsoft, обладающих компетенцией Silver или Gold) при наличии **минимум четырех сделок по продаже облачного сервиса Майкрософт МСБ заказчику за прошедший квартал** **и должен быть указан в качестве DPOR (Digital partner of records) по данной продаже**.

**Для корпоративных заказчиков:**

Действие программы Open Discovery распространяется только на сделки, имеющие в своем составе облачные продукты Microsoft. Проекты не включающие облачные продукты не будут приниматься к регистрации и рассмотрению.

Партнерам Microsoft предоставляется скидка до 10% на проекты, сумма которых составляет более десяти (10) тысяч долларов США в рекомендованных розничных ценах Microsoft.

Обязательным условиям получения скидки является регистрации сделки партнером и одобрение скидки со стороны Microsoft.

## Программы лицензирования, участвующие в программе:

В программе участвуют сделки, закупка по которым производится по одной из перечисленных программ корпоративного лицензирования: Open License, Open Value, Open Value Subscription.

## Сделки, на которые предоставляется скидка

Регистрируемая сделка должна удовлетворять всем нижеперечисленным условиям для участия в программе:

1. Только новые соглашения, возобновления действующих соглашений, срок действия которых истекает, и дозакупки в рамках действующих соглашений могут участвовать в программе. Программа не распространяется на ежегодные платежи по действующим соглашениям.
2. В заявке, подаваемой от партнера на рассмотрение в Майкрософт, должно быть правильно указано название юридического лица заказчика, на которое планируется размещение заказа. В случае использования данной программы на другое юридическое лицо, партнер может быть исключен из данной программы.
3. Сделка должна быть новой, т.е. информация о ней не должна быть известна Microsoft.
4. Данная потенциальная сделка, должна быть предварительно проработана между партнером и заказчиком. Партнер должен быть готов предоставить подтверждение проведенных активностей по данной сделке.
5. Сделка должна быть зарегистрирована партнером Microsoft, имеющим право участвовать в программе, и получение скидки должно быть одобрено Microsoft (см. подробно раздел Порядок регистрации и одобрения скидки).
6. Партнер должен первый зарегистрировать сделку. Только партнер, первый зарегистрировавший новую сделку, получит одобрение на предоставление скидки клиенту.
7. Клиент, приобретающий продукты Microsoft, должен относиться к категории коммерческих заказчиков сегмента малого и среднего бизнеса, либо корпоративных заказчиков **c количеством компьютеров не более 250 штук**, за исключением образовательных и государственных учреждений.
8. Адрес клиента, приобретающего продукты Microsoft, должен находиться на территории, на которую распространяется действие программы.
9. Партнер должен подать заявку до момента объявления публичного тендера на продукты Майкрософт заказчиком. В случае подачи трех заявок от одного партнера на спецификации, по которым уже объявлен тендер, Майкрософт вправе отклонить данного партнера от участия в программе.
10. Для managed partners: сделка должна быть указана партнером **в списке потенциальных сделок** (Pipeline) предоставляемого Microsoft **не позднее чем за 2 недели** до запроса регистрации сделки.
11. Закупка должна производиться по одной из программ корпоративного лицензирования, участвующих в программе.
12. Скидка утверждается на спецификацию, которая была указана в момент подачи заявки. Допускаются лишь небольшие изменения в спецификации после подачи заявки (+/-5% от стоимости проекта).
13. В программе участвуют только те сделки, по которым партнер провел ряд действий, способствующих генерации и продвижению данной сделки. Список действий перечислен ниже.

## Порядок регистрации сделки и одобрения скидки

Форма для регистрации содержит следующую информацию:

* Информация о партнере: название, MPN ID, контактное лицо для связи, адрес электронной почты, телефон для связи.
* Информация о дистрибьюторе (через которого партнер будет производить закупку): название компании.
* Информация о клиенте: название, город, адрес, ФИО лица, с правом подписи соглашения о приобретении, адрес электронной почты, телефон для связи, ФИО лица, ответственного за спецификацию программного обеспечения, адрес электронной почты, телефон для связи.
* Информация о сделке: история взаимодействия партнера с клиентом, SKU, кол-во лицензий, стоимость в рекомендованных ценах без скидки.
* Дополнительная информация: планируемая дата закупки, общее количество ПК и серверов клиента, продукты Microsoft, используемые клиентом, причины запроса скидки.

Майкрософт проверяет поступившие от партнеров заявки на регистрацию сделок на соответствие условиям программы в течении 5 рабочих дней после ее получения.

Microsoft предоставляет скидку в рамках данной программы в случае, если регистрируемая сделка является новой (т.е., не зарегистрирована в CRM системе Microsoft), удовлетворяет всем условиям программы и ранее другой партнер не получал одобрение на скидку по данной сделке в рамках данной программы.

## Срок действия скидки

Срок действия скидки составляет 30 дней с момента одобрения, но не позднее **20 декабря 2016 года**. Таким образом, размещение заказа на приобретение продуктов Microsoft должно быть произведено одним из авторизованных дистрибуторов Microsoft в течении указанного срока после одобрения скидки. В случае, если заказ не размещен в течении указанного срока после одобрения скидки, скидка на данную сделку перестает действовать, а повторная регистрация этой сделки одобрена не будет.

## Действия партнера по активным продажам

Microsoft ожидает, что партнер перед регистрацией сделки провел ряд действий по формированию спроса со стороны клиента на продукты Microsoft, а также по активному продвижению продуктов и технологий Microsoft.

Данные активности включают в себя (но не исчерпываются) нижеследующее:

* Рассылка клиенту материалов с информацией о продуктах и решениях на платформе Microsoft.
* Приглашение клиента на мероприятия по продуктам Microsoft.
* Контакты с клиентом по телефону, а также очные встречи для выяснения потребностей клиента и предложения решений на платформе Microsoft.
* Демонстрация продуктов Microsoft.
* Проведение пилотного проекта у клиента.
* Разработка технологического решения для клиента, включая спецификацию на поставку продуктов Microsoft.

Microsoft оставляет за собой право запросить у партнера подтверждение проведенных партнером действий, направленных на активные продажи продуктов Microsoft, а также связаться с клиентом с целью подтверждения проведенных активностей партнером. В случае, если партнером не будет предоставлена данная информация или будет предоставлена не в полном виде, Майкрософт в праве отказать партнеру по данной сделке.

## Ограничение количества зарегистрированных сделок

Партнер, участвующий в программе, может одновременно иметь не более 7 зарегистрированных в программе сделок, продажа по которым еще не состоялась. После того как партнер зарегистрировал 8 сделок, ему надо сначала закрыть одну из сделок, чтобы зарегистрировать новую сделку. Закрытие сделки производится в 2-х случаях:

* партнер совершил продажу по зарегистрированной сделке;
* истек срок действия скидки.

## Дополнительные условия

Скидка, предоставленная по данной программе, не может быть суммирована с другими специальными ценовыми предложениями Microsoft.

Скидка предоставляется на спецификацию продуктов, указанную партнером при регистрации сделки.

Microsoft оставляет за собой право отклонения заявки на участие в программе от партнера, который совершил продажу менее чем 50% клиентам, по которым он зарегистрировал сделки.

В случае одобрения заявки Microsoft проинформирует контактные лица в клиенте, а также выбранного дистрибутора, о том, что партнеру, предоставлена скидка.

Закупка продуктов Microsoft по сделке, одобренной Microsoft для участия в программе, должна быть произведена партнером через авторизованного дистрибьютора Microsoft, указанного партнером в заявке.