

# Партнёрская программа 2016



Направление  
«Качественное электропитание»

**EATON**

*Powering Business Worldwide*

Обращение генерального директора компании Eaton в России и Казахстане.....	3
Eaton в мире .....	4
Описание партнёрских статусов .....	6
Базовый статус – Registered Partner.....	6
Реселлерские статусы .....	7
Проектные статусы .....	8
Особенности и преимущества партнёрских статусов .....	9
Размер компенсаций маркетинговых активностей партнёра .....	11
Регистрация проектов .....	13
Учебно-демонстрационный центр.....	14
Партнёрский раздел сайта .....	15



## Уважаемые партнёры!



**Фантаева Татьяна Борисовна**  
Генеральный директор компании Eaton  
в России и Казахстане

Я очень рада объявить о запуске новой партнёрской программы Eaton. Эта программа поможет в дальнейшем развитии и укреплении наших отношений с вами. Доверительное и взаимовыгодное партнёрство – ключ к успеху и стабильности бизнеса.

В нынешние непростые времена роль партнёрства стала ещё важнее. Сейчас, как никогда требуется взаимная поддержка партнёров, совместное планирование будущего, движение к намеченным целям сообща. Мы очень

рассчитываем, что в новой партнёрской программе Eaton вы оцените наше стремление вывести наши отношения на новые высоты, а наш совместный бизнес на новый уровень. Не только количественный, но и качественный.

Поддерживать отношения с партнёрами на исключительном уровне – одна из ключевых задач нашей компании, и мы постоянно совершенствуем наши инструменты по работе с вами, прислушиваясь к вашим замечаниям и предложениям, перенимая опыт взаимодействия с партнёрами Eaton в других бизнес-направлениях.

Я очень надеюсь, что новая партнёрская программа Eaton будет отвечать вашим ожиданиям и поможет сделать существующий бизнес более прибыльным и предсказуемым, откроет новые горизонты сотрудничества с Eaton на долгие годы вперёд.

Компания Eaton предоставляет решения для эффективного управления электрической, гидравлической и механической энергией.

Компания Eaton является мировым технологическим лидером в области распределения электроэнергии и защиты электросетей, обеспечения резервного электропитания, автоматизации и контроля, осветительного оборудования и безопасности, конструктивных решений и коммутационных устройств, решений для неблагоприятных и опасных условий эксплуатации, а также инжиниринговых услуг. Eaton обладает широкими возможностями по всему миру для решения наиболее критичных задач, связанных с управлением электроэнергией. Более подробную информацию можно получить на сайте [www.eaton.ru](http://www.eaton.ru).

В области обеспечения надёжного и качественного электропитания Eaton предлагает комплексные решения, включая источники бесперебойного питания (ИБП), сетевые фильтры, решения для управления воздушными потоками, модули распределения питания (PDU), оборудование дистанционного мониторинга, стоечные шкафы, а также дополнительные услуги и программное обеспечение.



# Глобальная партнёрская программа направления «Качественное электропитание» Eaton PowerAdvantage

Глобальная партнёрская программа Eaton PowerAdvantage разработана для помощи партнёрам в развитии бизнеса Eaton по направлению «Качественное электропитание».

Цель программы — активно содействовать партнёрам в продвижении ИБП и других решений Eaton в данном направлении. Став авторизованным партнёром Eaton в рамках программы PowerAdvantage, партнёр получает доступ к широкому выбору инструментов, помогающих развивать успешные продажи систем бесперебойного электропитания.

Наш подход подразумевает всестороннюю поддержку и помощь партнёру для поддержания успешных продаж решений Eaton. Касается ли дело авторизационных писем для участия в тендерах, организации мероприятий для клиентов, консультаций по маркетинговому планированию или технической поддержки — партнёр всегда может обратиться к представителям Eaton и быть уверенным в том, что его вопрос не останется без ответа.

Программа Eaton PowerAdvantage действует только для партнёров на территории РФ.



## Базовый статус – Registered Partner

Для тех компаний, которые только начинают работать с нашей продукцией, компания Eaton предлагает зарегистрироваться в партнёрской программе PowerAdvantage. Для того, чтобы получить статус Registered Partner, необходимо заполнить и отправить форму регистрации на сайте [www.eaton.ru/ups](http://www.eaton.ru/ups) в разделе «Партнёрская программа».

После получения анкеты представитель Eaton связывается с партнёром и проводит собеседование, по результатам которого компания может получить базовый статус Registered Partner и стать полноправным участником программы Eaton PowerAdvantage. Подтверждением наличия партнёрского статуса является получение партнёрского сертификата и веб-баннера.

Для партнёров, работающих с нашей продукцией, предусмотрены четыре партнёрских статуса, которые присваиваются в зависимости от типа оборудования, объёма закупок, а также наличия сертифицированных специалистов.

Реселлерские статусы присваиваются на основании закупок однофазного и среднего трёхфазного оборудования. Проектные статусы присваиваются на основании закупок крупного трёхфазного оборудования.



# Описание партнёрских статусов

## Реселлерские статусы

Для компаний, которые специализируются на поставках однофазного оборудования, предусмотрены партнёрские статусы First League Partner и Premier League Partner. Партнёры, обладающие этими статусами, знают продуктовую линейку и умеют самостоятельно формировать предложения, соответствующие запросам заказчиков.

### First League Partner

Данный статус предполагает закупку оборудования Eaton на сумму 30 000 – 79 999 долларов США в год.

### Premier League Partner

Данный статус предполагает закупку оборудования Eaton на сумму более 80 000 долларов США в год.

Учитываются отгрузки оборудования направления «Качественное электропитание» у официальных дистрибьюторов в ценах дистрибьюторов и продажи расширенной гарантии. Отгрузки ЗИП и оборудования постоянного тока не учитываются. Партнёры, обладающие статусами First League Partner и Premier League Partner, получают маркетинговый фонд и рибейты, а также информационную поддержку и другие преимущества.

Таблица 1. Реселлерские статусы

Статус	Объём закупок для получения статуса, долларов США/год	Маркетинговый фонд (ежегодно)	Рибейт за сохранение объёма (ежеквартально)	Рибейт за рост не менее 20% (ежеквартально)
First League Partner	30 000 - 79 999	1%	нет	2%
Premier League Partner	80 000 - 200 000	1%	1%	2%
	более 200 000	1%	1%	3%

Пересмотр статусов производится ежегодно по итогам предыдущего календарного года. Статус может быть повышен досрочно в течение года при достижении соответствующих объёмов отгрузок при обращении партнёра.

При этом изменение статуса производится со следующего квартала.

# Описание партнёрских статусов

## Проектные статусы

Партнёры статуса Power Partner и Power Master специализируются на поставках трёхфазных моделей ИБП.

### Power Partner

Данный статус предполагает закупку трёхфазного оборудования Eaton на сумму не менее 100 000 долларов США в год.

Пусконаладочные работы и исполнение сервисных контрактов должны выполняться сервисным подразделением российского офиса Eaton, сертифицированными дистрибьюторами или авторизованными сервисными партнёрами.

### Power Master

Данный статус предполагает закупку трёхфазного оборудования Eaton на сумму более 200 000 долларов США в год. Партнёры, обладающие этим статусом, являются Авторизованными Сервисными Партнёрами (ASP) по всем трёхфазным моделям ИБП, что дает им право самостоятельно производить пусконаладочные работы и исполнять сервисные контракты.

Отгрузки ЗИП и оборудования постоянного тока не учитываются. Также не учитываются отгрузки в проекты, по которым были предоставлены дополнительные скидки.

Партнёры, обладающие статусами Power Partner и Power Master, получают маркетинговый фонд, информационную поддержку и другие преимущества.

Таблица 2. Проектные статусы

Статус	Условия для получения статуса	Маркетинговый фонд (ежегодно)
Power Partner	Закупки на сумму более 100 000 долларов США/год	1% при закупках от 100 000 долларов США/год
Power Master	Закупки на сумму более 200 000 долларов США/год; ASP по всем трёхфазным моделям	2% при закупках от 200 000 долларов США/год

Пересмотр статусов производится ежегодно по итогам предыдущего календарного года.

Статус может быть повышен досрочно в течение года при достижении

соответствующих объёмов отгрузок при обращении партнёра. При этом изменение статуса производится со следующего квартала.



# Описание партнёрских статусов

Таблица 3. Особенности и преимущества партнёрских статусов

Статус	Registered Partner	First League Partner	Premier League partner	Power Partner	Power Master
Закупки для получения статуса, доллары США /год	-	30 000	80 000	100 000	200 000
Наличие договора АСП для получения статуса	-	-	-	-	+
Рибейты	-	+	+	-	-
Маркетинговый фонд	-	+	+	+	+
Техническая и маркетинговая поддержка со стороны Eaton	+	+	+	+	+
Специальный проектный прайс-лист	-	-	-	-	+
Сертификат и партнёрский баннер	+	+	+	+	+
Размещение информации на сайте Eaton	-	+	+	+	+
Персональный менеджер Eaton	-	-	+	-	+
Дополнительные преимущества по программе регистрации	-	+	+	-	+

# Условия получения маркетинговых фондов

Перед проведением любой маркетинговой активности, направленной на продвижение продукции Eaton или партнёра как поставщика продукции Eaton, необходимо согласовать планируемую активность и получить письменное подтверждение от российского представительства Eaton.

Заявки на проведение маркетинговых активностей и отчётные документы принимаются до 30 ноября.

Что необходимо сделать для использования маркетингового фонда:

- 1.** Уточнение размера вашего маркетингового фонда (МФ) в московском офисе Eaton. Для уточнения суммы МФ необходимо написать в российское представительство Eaton.
- 2.** Согласование планируемой маркетинговой активности с российским представителем Eaton и получение письменного подтверждения.

В письме о намерении провести маркетинговую активность необходимо дать краткое описание активности:

- планируемое мероприятие;
- сроки проведения;
- предварительная стоимость;
- дополнительная поддержка от Eaton; которая вам потребуется;
- ожидаемый эффект от мероприятия.

В ответе от российского представительства Eaton вы получите:

- подтверждение, что данная маркетинговая активность в дальнейшем будет возмещена в счёт вашего МФ;
- указания по соблюдению корпоративных стандартов Eaton в отношении данной конкретной маркетинговой активности;
- наименование материалов Eaton, которые могут быть предоставлены партнёру.

**3.** Проведение мероприятия: партнёр проводит мероприятие согласно предварительно подтверждённому плану и за свой счёт.

**4.** Отчёт о проведённом мероприятии направляется в российское представительство Eaton в предварительно согласованном виде.

Для отчёта принимаются только следующие документы:

- копии актов;
- копии накладных;
- фото с мероприятий;
- расписание мероприятий (с таймингом);
- копии договоров с подрядными организациями;
- принтскрины рекламы.

**5.** После проверки полученных документов партнёру производится компенсация. Сумма компенсации не может превышать МФ партнёра.

# Условия получения маркетинговых фондов

Таблица 4. Размер компенсаций маркетинговых активностей партнёров

Активности	Размер компенсации в счет МФ Партнёра	Комментарии
Интернет реклама	до 50%	при согласовании поисковых запросов (слов)
Семинары	до 50%	при моновендорном участии, обязательно участие сотрудника Eaton
Участие в выставках	до 50%	при моновендорном участии, обязательно участие сотрудника Eaton
Сувенирная продукция	до 30%	с логотипом партнёра и Eaton
Поездки на производство Eaton	до 100%	обязательно участие сотрудника Eaton
Реклама в печатных изданиях	до 50%	при моновендорном участии
Производство печатной продукции	до 30%	
Проведение стимулирующих акций	до 100%	согласование активностей не менее чем за 3 месяца

Успешные продажи подразумевают знание партнёрами нашей продукции, технологии продаж и преимуществ решений Eaton. Для получения и поддержания соответствующих знаний компания Eaton предлагает тренинги для менеджеров по продажам и технических специалистов.

Программа тренингов составляется нашими экспертами с учетом индивидуальных потребностей каждого партнёра. Тренинги могут проводиться как в московском офисе Eaton, так и в офисе партнёрской компании. Некоторые тренинги могут быть

организованы удалённо в формате вебинаров.

Программа проведения тренингов и семинаров по продукции Eaton «Качественное электропитание» находится на сайте Eaton по адресу: [www.eaton.ru/upstraining](http://www.eaton.ru/upstraining)

Также, для всех авторизованных партнёров (кроме Registered Partner), организованы электронные учебные курсы с обязательной сдачей итоговых экзаменов, в ходе которых требуется ответить на ряд вопросов по теме курса.

**Таблица 5. Учебные курсы Eaton**

<b>Presale по 1-фазному оборудованию (Код: C_EAPR1P)</b>	<b>Presale по 3-фазному оборудованию (Код: C_EAPR3P)</b>
Цель: дать технические знания, необходимые и достаточные для создания комплексных технических предложений на 1ф ИБП Eaton (аксессуары/стойки/устройства распределения ePDU/ПО).	Цель: дать технические знания, необходимые и достаточные для создания комплексных технических предложений на 3ф ИБП Eaton (аксессуары/ПО).
(T_EAPR1F) – Экзамен	(T_EAPR3F) – Экзамен
<b>Sale по 1-фазному оборудованию (Код: C_EASL1P)</b>	<b>Sale по 3-фазному оборудованию (Код: C_EASL3P)</b>
Цель: дать обучившимся знания, необходимые и достаточные для понимания, в каких ситуациях предлагать оборудование Eaton и как создать корректный запрос (к дистрибьюторам/в представительство) для комплексных коммерческих предложений на 1ф ИБП Eaton (аксессуары/стойки/устройства распределения ePDU/ПО), а также инструменты продаж решений Eaton конечному заказчику.	Цель: дать обучившимся знания, необходимые и достаточные для понимания, в каких ситуациях предлагать оборудование Eaton и как создать корректный запрос (к дистрибьюторам/в представительство) для комплексных коммерческих предложений на 3ф ИБП Eaton (аксессуары/ устройства распределения ePDU/ ПО ), а также инструменты продаж решений Eaton конечному заказчику.
(T_EASL1F) – Экзамен	(T_EASL3F) – Экзамен

Экзамены (в формате компьютерного теста) можно сдать как в очной (в городах, где есть представительства Eaton), так и в заочной форме (на специальном учебном портале Eaton в интернете).

Все специалисты, успешно сдавшие экзамен, получают соответствующий сертификат.

**Таблица 6. Требования по наличию сертифицированных специалистов для авторизованных партнёров различных статусов**

Статус / Требование по наличию специалистов, сдавших экзамен	Presale специалист по оборудованию Eaton	Продавец оборудования Eaton	ASP
First League Partner	1 (T_EAPR1F)	1 (T_EASL1F)	-
Premier League partner	2 (T_EAPR1F)	2 (T_EASL1F)	-
Power Partner	1 (T_EAPR3F)	1 (T_EASL3F)	-
Power Master	1 (T_EAPR3F)	1 (T_EASL3F)	Да

## Регистрация проектов

Партнёрская программа дает партнёрам право на получение проектных скидок при регистрации проекта по утверждённой российским представительством Eaton процедуре. Скидка предоставляется дистрибьютору и транслируется партнёру, реализующему проект.

Подробная информация о порядке и условиях содержится в отдельном документе «Правила регистрации». Для получения дополнительной информации о программе регистрации проектов Eaton можно связаться с представителями отдела продаж Eaton подразделения «Качественное электропитание».

# Учебно-демонстрационный центр

Учебно-демонстрационный центр (УДЦ) компании Eaton в Москве дает уникальную возможность непосредственно познакомиться с технологиями и решениями Eaton для эффективного, надёжного и безопасного управления энергией в различных сферах бизнеса. Центр может принимать группы до 70 человек.

По направлению «Качественное электропитание» в УДЦ представлены трёхфазные ИБП Eaton, поставляемые на российский рынок. Кроме того, в УДЦ можно ознакомиться с наиболее

популярными однофазными ИБП, устройствами распределения электропитания (ePDU), стойками, шкафами и другими решениями компании Eaton.

Для партнёров Eaton на базе УДЦ проводятся регулярные тренинги и семинары по продукции. Авторизованные партнёры могут использовать ресурсы УДЦ для демонстрации техники Eaton своим заказчикам.



## Партнёрский раздел сайта

На партнёрском ресурсе направления «Качественное электропитание» – Power Quality Salesweb – вы можете ознакомиться с дополнительной технической информацией, маркетинговыми материалами и инструментами продаж, узнать последние новости и информацию о предстоящих мероприятиях.

Для того, чтобы получить доступ на Salesweb, необходимо пройти регистрацию на сайте:

1. Зайдите по ссылке [www.eaton.ru/ups](http://www.eaton.ru/ups) и выберите страну из списка.
2. Нажмите «Sign In» в верхней части домашней страницы.
3. Нажмите на ссылку «New users register or search for your details».
4. Следуйте инструкциям и заполните форму латинскими буквами.
5. Выберите из списка «I am an...» вариант «EMEA IT Reseller».
6. Выберите из списка представителя Eaton в России.
7. Выберите ресурс Power Quality Salesweb и Image Library для получения доступа.
8. Подтвердите свой запрос. Он будет направлен к представителю Eaton для обработки.
9. Вы получите подтверждение доступа по электронной почте в течение нескольких дней.
10. После того, как вы получите доступ на ресурс, вы сможете заходить на него по ссылке <http://pqsalesweb.eaton.com>, либо со страницы [www.eaton.ru/ups](http://www.eaton.ru/ups)



# Сервисное партнёрство

Качественное сервисное обслуживание – фактор, который может выделить продукцию среди конкурентов. Поэтому Eaton постоянно работает над развитием сервисной сети и повышением уровня сервисного обслуживания.

На сегодняшний день сервисная сеть Eaton насчитывает более 100 сервисных центров по всей России и постоянно растёт. Мы будем рады видеть вас в числе наших сервисных партнёров.

Для сервисных партнёров предусмотрены два авторизационных статуса, которые присваиваются в зависимости от типа обслуживаемого оборудования.

**Таблица 7. Статусы сервисных партнёров**

Сервисные партнеры	Оборудование	Комментарии
Авторизованные сервисные партнёры по однофазному оборудованию	ИБП Eaton мощностью до 15 кВА включительно, 1ф и 3ф	Авторизация на всю линейку продукции и все модели ИБП
	ИБП моделей E-series DX до 40 кВА	
	BladeUPS 12-60 кВА	
	Дополнительное оборудование 1ф ИБП (внешний байпас, батарейные модули и пр.)	
	Устройства распределения нагрузки (ePDU) и коммуникационные адаптеры ИБП	
Авторизованные сервисные партнёры по трёхфазному оборудованию	Все 1-фазные и 3-фазные модели ИБП мощностью от 20 кВА и выше (9x55, 9390, 9395, 93PM, 93PS и др.)	Раздельная авторизация по моделям

С каждым Авторизованным Сервисным Партнёром (ASP) Eaton заключает отдельный сервисный договор. В качестве подтверждения статуса

ASP получает Сервисный партнёрский сертификат, и информация о сервисном партнёре размещается на сайте Eaton.



## Преимущества сервисного партнёрства Eaton:

- возможность получить дополнительное конкурентное преимущество в тендере на поставку ИБП;
- дополнительный канал прибыли (Eaton бесплатно предоставляет партнёрам ЗИП для гарантийных ремонтов и оплачивает все гарантийные ремонтные и диагностические работы, постгарантийные работы являются собственным бизнесом ASP);
- доступ к закрытым техническим ресурсам Eaton, технической и схемной документации на ИБП;
- получение специального сервисного ПО для работы с ИБП;
- информационная поддержка от Eaton – ваша компания в списке сервисных центров на сайте [www.eaton.ru](http://www.eaton.ru), о вашем статусе мы информируем всех партнёров и клиентов Eaton;
- скидки на приобретение ЗИП для постгарантийных ремонтов 25-30% в зависимости от модели;
- техническая поддержка и консультации специалистов Eaton и завода-изготовителя;
- получение дополнительных скидок на оборудование и маркетингового фонда в рамках программы Power Advantage.

Сервисный тренинг и авторизация производятся на каждую модель ИБП отдельно.

Для авторизации необходимо:

- 1.** Подписать с Eaton Сервисный договор.
- 2.** Обучить не менее 2-х инженеров на интересующую модель 3-фазного ИБП в Учебно-демонстрационном центре Eaton. Обучение проводится на платной основе.
- 3.** Приобрести для этой модели комплект ЗИП со скидкой 50% (такая скидка предоставляется компании только 1 раз при авторизации в качестве «стартовой» поддержки сервисного бизнеса).

Для получения первой авторизации необходимо заключение сервисного договора. Авторизация на последующие модели оформляется дополнительным соглашением.

Дополнительные преимущества сервисного партнёрства по трёхфазному оборудованию:

- возможность прохождения инженерами специального сервисного обучения в Учебно-демонстрационном центре компании Eaton (от 3 до 5 дней на модель);

# Сервисные тренинги

Высокий уровень гарантийного и постгарантийного сервисного обслуживания подразумевают глубокое знание инженерами нашей продукции и постоянное поддержание этого уровня знаний в своей практической работе. Для этого компания Eaton предлагает сервисные тренинги для технических специалистов нашим авторизованным сервисным партнёрам. Тренинги могут проводиться как в московском Учебно-демонстрационном центре Eaton на нашем демооборудовании, так и на территории партнёрской компании.

Для получения детальной информации о сервисном партнёрстве, условиях, требованиях, типовых сервисных контрактах и пр. обращайтесь в отдел Сервиса Eaton.



# Уважаемые Партнёры!

Благодарим вас за то, что вы присоединились к партнёрской программе Eaton PowerAdvantage и желаем стремительных успехов в нашем бизнесе!

## Контакты

### **Рубаненко Максим**

Руководитель канальных продаж,  
Направление «Качественное электропитание»  
MaximRubanenko@Eaton.com

### **Румянцев Александр**

Менеджер по маркетингу  
AlexanderRumyantsev@Eaton.com

### **Бессребренников Алексей**

Менеджер по работе с партнёрами,  
Направление «Качественное электропитание»  
alexbes@eaton.com

### **Дулькин Александр**

Менеджер по работе с партнёрами  
Направления «Качественное электропитание»  
AlexanderDulkin@Eaton.com

### **Демидов Владимир**

Менеджер по продажам,  
Направление «Качественное электропитание»  
VladimirDemidov@Eaton.com

### **Крюков Станислав**

Главный инженер,  
Направление «Качественное электропитание»  
StanislavKryukov@Eaton.com

### **Сыроватский Сергей**

Менеджер по работе с партнёрами,  
Направление «Качественное электропитание»  
SergeySyrovatskiy@Eaton.com

### **Матросова Марина**

Менеджер по работе с партнёрами,  
MarinaMatrosova@Eaton.com

### **Мырзин Александр**

Руководитель направления  
«Качественное электропитание» по региону Северо-Запад  
AlexanderMyrsin@Eaton.com

**107076, Москва,  
ул. Электrozаводская, 33 стр. 4**

Тел. +7 (495) 981-37-70

Факс: +7 (495) 981-37-71

E-mail: UPSRUSSIASALES@Eaton.com

Время работы: с 9:00 до 18:00