

Правила и положения компетенции
«Крупные корпоративные внедрения»

Цели компетенции и принципы партнерства.....	2
Термины и определения.....	2
1. Уровни компетенции и возможности партнеров.....	2
2. Получение и подтверждение компетенции ККВ.....	3
3. Правила работы с клиентами и проектами.....	4
4. Список партнеров, рейтинг и использование бонусов.....	5
5. Этические нормы и правила участия.....	6
6. Меры воздействия за нарушения правил в «ККВ»	7

Цели компетенции и принципы партнерства

Компетенция «Крупные корпоративные внедрения» (далее ККВ) для Партнеров 1С-Битрикс отражает способности и навыки в областях продажи и реализации сложных проектов для крупных корпоративных заказчиков на платформе 1С-Битрикс.

Принципы партнерства с 1С-Битрикс в компетенции ККВ:

- профессиональные компетенции по коммуникации с корпоративными заказчиками;
- высокое качество пресейла, в рамках которого демонстрируются ключевые преимущества программных продуктов 1С-Битрикс и выбора интегратора, обладающего компетенцией;
- высокий технический уровень знания платформы 1С-Битрикс, обеспечение качественных внедрений и интеграций.

Стороны соглашаются с тем, что все крупные внедрения обладают высокой степенью репутационных рисков как в отношении программных продуктов и компании 1С-Битрикс, так и в отношении конкретного партнёра, и совместно принимают все возможные меры на всем жизненном циклепроекта по их минимизации.

В рамках компетенции «Крупные Корпоративные внедрение» стороны руководствуются как Правилами и положениями данной компетенции, так и Партнерской Программой 1С-Битрикс

Термины и определения

ККВ – крупные корпоративные внедрения.

Партнер, ККВ-партнер – партнер компании 1С-Битрикс, обладающий компетенцией «Крупные корпоративные внедрения».

Энтерпрайз-продукты – продукты 1С-Битрикс, предназначенные для крупных корпоративных заказчиков: «1С-Битрикс: Управление сайтом» лицензия Энтерпрайз и «1С-Битрикс24: Энтерпрайз», а также опции к ним.

Партнерские Энтерпрайз-лицензии, Партнерский бандл – продукты 1С-Битрикс, предназначенные для использования ККВ-партнерами без права продажи/передачи клиенту.

Клиент, заказчик – организация, выполняющая приобретение энтерпрайз-продуктов и реализацию проектов на их основе.

ККВ-баллы – баллы, заработанные партнерами, имеющими компетенцию ККВ, и отличные от баллов, которые указаны в партнерском договоре в разделе 5.

ККВ-бонусы – бонусы начисляемые ККВ-партнерам за приобретение Партнерских лицензий Энтерпрайз при получении и продлении компетенции «ККВ»

1. Уровни компетенции и возможности партнеров

Компетенция «Крупные корпоративные внедрения» имеет три уровня участия: Базовый, Расширенный и Максимальный.

Базовый уровень является начальным и подтверждает, что его обладатель является партнером 1С-Битрикс, с опытом внедрения крупных проектов на базе веб-технологий с численностью специалистов, в том числе аттестованных специалистов по платформе 1С-Битрикс, достаточной для внедрения

проектов для крупных корпоративных заказчиков и соответствующим оборотом компании, подтверждающим объем сделок и финансовую устойчивость бизнеса.

Расширенный уровень в дополнение к базовому подтверждает, что его обладатель имеет успешный опыт реализации проектов для крупных корпоративных заказчиков на базе продуктов редакции Эntерпрайз 1С-Битрикс.

Максимальный уровень в дополнение к расширенному подтверждает, что его обладатель готов к внедрению наиболее масштабных и высоконагруженных проектов на базе продуктов Эntерпрайз.

В зависимости от уровня компетенции партнерам предоставляется разный перечень возможностей и преимуществ, а именно:

- Базовый уровень позволяет поставлять конечным клиентам Эntерпрайз-продукты 1С-Битрикс, участвовать в тендерах и выполнять внедрения на их основе, в том числе с участием 1С-Битрикс в формате сопровождения проекта (при наличии возможности)
- Обладатель расширенного уровня в дополнение к возможностям базового получает право публикации карточки партнера в списке партнеров с компетенцией «Крупные корпоративные внедрения» на сайтах 1С-Битрикс, право получения новых лидов (запросов клиентов) от 1С-Битрикс и возможность проведения совместных с 1С-Битрикс маркетинговых мероприятий для крупных корпоративных заказчиков.
- Обладатель Максимального уровня получает возможность поставки отдельных нетиповых лицензий или нетиповых расширений, при этом их стоимость и размеры применяемых скидок определяются по усмотрению 1С-Битрикс индивидуально.

Полный перечень требований для получения базового, расширенного и максимального уровней компетенции ККВ, а также полный список возможностей партнера на каждом из уровней размещен на сайте 1С-Битрикс для партнеров: <https://partners.1c-bitrix.ru/sales/competence/enterprise.php>
https://partners24.1c-bitrix.ru/program/competence/enterprise_b24.php
(требуется авторизация под учетной записью партнера 1С-Битрикс или Битрикс24)

2. Получение и подтверждение компетенции ККВ

Определяется следующий порядок получения компетенции, перехода между базовым, расширенным и максимальным уровнями, регулярного подтверждения и аннулирования компетенции.

Партнер 1С-Битрикс должен отправить запрос со страницы <https://partners.1c-bitrix.ru/sales/competence/enterprise.php> или https://partners24.1c-bitrix.ru/program/competence/enterprise_b24.php, в котором описать цели получения компетенции, краткую информацию о компании и опыте в реализации проектов, которые подтвердят соответствие требованиям к базовому уровню компетенции ККВ, а также приложить необходимые документы.

В течение 7 (семи) рабочих дней, после предоставления полного пакета подтверждающих документов. 1С-Битрикс отправит итоговое решение. В случае, если компетенция базового уровня подтверждена, партнер получает значок компетенции в карточке партнера на сайте 1С-Битрикс, а также возможность в личном кабинете на сайте partners.1c-bitrix.ru распечатать сертификат о присвоении компетенции.

Компетенция присваивается сроком на 1 год и требует ежегодного подтверждения и продления

Партнер-обладатель компетенции ККВ не позднее чем за 14 календарных дней до окончания срока действия компетенции должен отправить запрос по электронной почте на адрес

enterprise@1c-bitrix.ru с заявкой на продление компетенции и предоставленной информацией по выполнению обязательных требований.

Для подтверждения компетенции любого уровня требуется, чтобы партнер за истекший период сохранил партнерство с 1С-Битрикс, «Золотой сертифицированный» статус и необходимое количество аттестованных разработчиков, продлил партнерский бандл, не имел нарушений в компетенции ККВ, а также выполнил хотя бы одну поставку энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс конечным заказчиком.

Дополнительно, каждые два года каждый ККВ-партнер подтверждает, что размер бизнеса компании по-прежнему соответствует требованиям к компетенции согласно его уровню, предъявляет реализованный проект на базе энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс, а также список проведенных активностей по продвижению энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс на корпоративном рынке.

Для подтверждения компетенции расширенного и максимального уровня, в дополнение к требованиям по подтверждению базового уровня, партнер должен обеспечить наличие требуемого количества сертифицированных и аттестованных технических специалистов, а также иметь действующую компетенцию «Системное администрирование и эксплуатация».

Компания 1С-Битрикс оставляет за собой право запросить дополнительные документы и информацию для получения или подтверждения компетенции, если это потребует (с пропорциональным увеличением срока рассмотрения), а также отказать в получении или подтверждении компетенции без объяснения причин.

Детальный перечень требований и условий для подтверждения компетенции на каждом из уровней размещен в описании компетенции на сайте 1С-Битрикс для партнеров: <https://partners.1c-bitrix.ru/sales/competence/enterprise.php> и https://partners24.1c-bitrix.ru/program/competence/enterprise_b24.php (требуется авторизации под учетной записью партнера)

Срок рассмотрения заявки на продление компетенции также составляет 7 (семь) рабочих дней. В случае успешности подтверждения партнеру направляется уведомление по электронной почте, срок действия компетенции пролонгируется на 1 год. Сертификат о наличии компетенции с обновленным сроком можно распечатать в личном кабинете на сайте <https://partners.1c-bitrix.ru>.

В случае не подтверждения расширенного или максимального уровня компетенции, партнер переходит на базовый уровень компетенции с соответствующим изменением доступных возможностей. В случае не подтверждения базового уровня выполняется аннулирование компетенции.

Компетенция «ККВ» выдается на одно юридическое лицо из партнерской карточки, с которым у 1С-Битрикс подписано Заявление о присоединении к партнерской программе, если иное не предусмотрено индивидуальными условиями партнерской программы.

3. Правила работы с клиентами и проектами

Партнер-обладатель компетенции ККВ обязуется:

- Информировать 1С-Битрикс об обращении крупного заказчика с интересом по энтерпрайз-продуктам и услугам 1С-Битрикс, о начале работы с заказчиками.
- Не предлагать заказчикам (пришедшим с интересом о продуктах 1С-Битрикс или полученным от 1С-Битрикс) конкурирующие продукты и решения.

- Согласовывать с 1С-Битрикс итоговую стоимость Эntерпрайз-лицензий перед выставлением коммерческого предложения заказчику
- Согласовывать необходимость и степень участия специалистов 1С-Битрикс в проекте, в формате консалтинговых услуг по сопровождению проекта, аудита проекта.
- Регулярно (не реже, чем 1 раз в 2 месяца) информировать 1С-Битрикс о ходе работы над теми проектами, которые реализуются на базе эntерпрайз-продуктов 1С-Битрикс, возникающих трудностях путях их решения. Отчет о ходе работы над проектом отправляется в электронной форме на адрес enterprise@1c-bitrix.ru. После получения и ознакомления с отчетом специалисты 1С-Битрикс могут запросить дополнительную информацию, задать уточняющие вопросы контактному лицу по проекту.
- На регулярной основе предоставлять вендору прогнозы продаж. Проводить пайплайн-ревью совместно с ответственным менеджером по работе с ключевыми партнерами, не реже 2-х раз в год.
- Полностью соблюдать правила работы в компетенции и правила партнерской программы 1С-Битрикс
- В случае необходимости, для повышения качества внедрения, запрашивать для проектов, выполняемых на базе эntерпрайз-продуктов сопровождение проекта со стороны 1С-Битрикс.

Доступны три услуги по сопровождению проектов:

- Аудит серверной архитектуры (помощь с проектированием под целевые нагрузки клиента. Расчет мощностей и сайзинга)
- Аудит производительности (выявление узких мест проекта. Помощь в оптимизации и повышении производительности)
- Контроль нагрузочного тестирования (помощь при проведении нагрузочного тестирования проекта. Согласование плана и результата тестирования.)

Окончательное решение о возможности выполнить услугу остается за компанией 1С-Битрикс, и зависит от загрузки специалистов в других крупных проектах.

4. Список партнеров, рейтинг и использование бонусов

Для объективного отражения результатов работы партнера в компетенции ККВ введена отдельная система баллов, сходная с системой основных баллов партнерской программы.

Порядок получения ККВ-баллов

ККВ-баллы начисляются за следующие типы активностей:

- Продажи эntерпрайз-продуктов 1С-Битрикс
- Добавление проектов внедрения эntерпрайз-продуктов 1С-Битрикс
- Маркетинговые активности партнера по продвижению эntерпрайз-продуктов и услуг компании 1С-Битрикс (аналитические статьи, истории успеха, рекламные кампании, мероприятия и др.)

Начисление ККВ-баллов за продажи энтерпрайз-продуктов осуществляется по правилам, аналогичным начислению основных баллов в пункте 5.2 документа «Партнерская программа».

Начисление ККВ-баллов за добавление проектов, выполненных на основе энтерпрайз-продуктов, осуществляется в полном соответствии с правилами, отраженными в пункте 5.4 документа «Партнерская программа».

Начисление ККВ-баллов за маркетинговые активности выполняется по принципу запроса дополнительных баллов в пункте 5.5 документа «Партнерская программа».

Полный перечень активностей количество ККВ-баллов, которое начисляется за их выполнение предоставлено на партнерском сайте по следующей ссылке: <https://partners.1c-bitrix.ru/personal/points/>

Список и рейтинг партнеров

Карточки партнеров, обладающие расширенным уровнем компетенции, выводятся в отдельном списке партнёров по реализации крупных корпоративных внедрений, на сайтах 1С-Битрикс:

- На сайте www.1c-bitrix.ru в разделе Партнеры – Крупные внедрения
- На других проектах компании 1С-Битрикс

Сортировка карточек партнеров в списке выполняется на основании ККВ-баллов в порядке убывания.

Добавленные партнером проекты на основе энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс являются подтверждением опыта внедрения продуктов в одной из следующих категорий (интернет-магазины, корпоративные сайты, интранет-порталы, CRM-системы) и в одной из отраслей, таких как финансы, страхование, автобизнес, розничная торговля и других.

Список партнеров на отдельных сайтах 1С-Битрикс или отдельных страницах может быть дополнен механизмом фильтрации карточек партнеров по категории и по отрасли. Таким образом, посетитель сайта, применяя фильтр, например, «CRM-системы» может получить список партнеров, которые добавили не менее 1 проекта на базе энтерпрайз-продуктов 1С-Битрикс в данной категории. Аналогичный принцип будет работать и с отраслями. Сортировка партнеров в отфильтрованном списке по категории и(или) отрасли также будет выполняться на основании общей суммы накопленных ККВ-баллов.

Начисление и применение ККВ-Бонусов

- за покупку Партнерских Энтерпрайз лицензий при получении и продлении компетенции «ККВ»
- могут быть в полном размере использованы при оплате заказов на лицензии редакции Энтерпрайз, как коробочной, так и облачной версии, за исключением Продлений и лицензий «Холдинг»
- применяются только при действующей компетенции
- полностью аннулируются в случае не продления компетенции в течении 2-х месяцев с момента её истечения

5. Этические нормы и правила участия

Партнер обязуется соблюдать следующие этические нормы и правила:

- 5.1. Поддерживать положительный деловой имидж и деловую репутацию партнерской сети, направления «Крупные Корпоративные Внедрения» и 1С-Битрикс

- 5.2. Предоставлять клиентам только лицензионное ПО и вести разработку крупных проектов для клиентов только на соответствующих данному уровню лицензиях.
- 5.3. Добросовестно исполнять свои обязательства по отношению к клиентам.
- 5.4. Конкурировать с другими Партнерами качеством, а не ценой и предоставлять клиентам только предусмотренные Партнерской программой (или иные согласованные с 1С-Битрикс) скидки независимо от способов продажи, включая участие Партнера в тендерах, закупках и запросах котировок цен.
- 5.5. Размещать на своем сайте и распространять любыми иными способами только достоверную и актуальную информацию о продуктах 1С-Битрикс.Энтерпрайз и 1С-Битрикс24.Энтерпрайз., действующих ценах и скидках.
- 5.6. Не вводить в заблуждение клиентов и иных лиц, распространяя каким-либо способом недостоверную информацию о своем партнерстве с 1С-Битрикс (о самом факте партнерства и о статусе Партнера в программе, компетенциях, наградах, количестве сертифицированных разработчиков, о наличии подписанного партнерского договора), не размещать в портфолио проекты, которые в действительности были реализованы другим Партнером. Не преувеличивать свои квалификации, опыт и уровень услуг.
- 5.7. Не распространять какими-либо способами негативную и/или недостоверную информацию о направлении «Крупные Корпоративные Внедрения», в целом компании 1С-Битрикс и ее партнерах, о ее продуктах и сотрудниках, в том числе посредством пренебрежительных отзывов и необоснованных сравнений, заявлений, намеков и двусмысленностей, которые могут ввести в заблуждение партнеров или потенциальных клиентов
- 5.8. Не публиковать каким-либо образом без согласия 1С-Битрикс полученную от него информацию, индивидуально адресованную и предназначенную для партнера (в том числе индивидуальную переписку и содержание разговоров).
- 5.9. Сообщать в 1С-Битрикс обоснованную информацию о случаях нарушения партнерами правил партнёрской программы, партнерской программы ККВ и условий партнерского лицензирования.
- 5.10. Использовать партнерские-лицензии не для продажи, предоставленные Партнеру, а также лицензии партнерского бандла только по их прямому назначению, не допуская случаев предоставления их третьим лицам.
- 5.11. Избегать переманивания клиентов и сотрудников других партнеров способами, нарушающими этические нормы и правила участия в Программе.
- 5.12. Не осуществлять массовых рассылок и распространения рекламы и информации по сетям электросвязи(в том числе посредством использования электронной почты, телефонной, факсимильной и мобильной связи, социальных сетей и мессенджеров) с нарушением законодательства, в том числе отправляемых без наличия доказательств, подтверждающих факт предварительного получения согласия адресата. Такое согласие должно быть получено и оформлено с соблюдением установленного законодательством порядка.

6. Меры воздействия за нарушения правил в «ККВ»

В случае несоблюдения Партнером этических норм и правил участия в компетенции «ККВ» и в

Партнерской программе, 1С-Битрикс оставляет за собой право применять в отношении нарушителя различные меры воздействия, в том числе:

- временное или постоянное лишение Партнера компетенции Крупные Корпоративные Внедрения
- отказ в начислении партнерских баллов, предоставления партнерской скидки
- временное или постоянное отключение Партнера от Заявок на внедрение «Битрикс24»
- исключение компании Партнера из публичных списков партнеров на сайтах 1С-Битрикс
- размещение компании Партнера на сайте 1С-Битрикс в списке нарушителей
- временная блокировка личного кабинета Партнера на срок до 12 месяцев, что обозначает невозможность осуществлять на время блокировки покупки всех программных продуктов 1С-Битрикс с использованием партнерских скидок
- расторжение партнерства