

Партнерська програма ABBYY® – Application Software

Застосовується до: ABBYY® FineReader® версія для ПК

Головною метою цієї партнерської програми є забезпечення максимально вигідних умов для активних торгових посередників, що докладають своїх зусиль до продажів ABBYY FineReader. Програма базується на трьох основних принципах:



Конкретність



Стислість



Простота

Маржі та знижки

Корпоративні volume знижки	20% рекомендована знижка партнера	10% знижка за реєстрацію угоди
< 40,000 (вкл. UA)	✓	✗
≥ 40,000 (вкл. UA)	✓	✓



30% знижка досягається, якщо Volume угода більша за 40,000 і зареєстрована з ABBYY

Примітки:

Корпоративна Volume угода - угода, що включає іменні ліцензії (прив'язані до конкретного клієнта) у кількості 5 і більше одиниць, Corporate або Standard. Для отримання додаткової інформації див. Офіційний прайс-лист.

PPЦ – рекомендована роздрібна ціна (грн)

ESD ліцензії (продаж по одній ліцензії) не підпадають під умови Партнерської програми.

Авторизація торговельних посередників

Ми завжди шукаємо енергійних партнерів, які мають досвід продажів програмного забезпечення та готові присвятити частину своєї уваги продуктам ABBYY!

Авторизовані Торговельні посередники ABBYY мають наступні додаткові переваги:

- Ліди від ABBYY для розширення клієнтської бази та збільшення доходів
- Наявність у списку у розділі Партнери на веб-сайті ABBYY. Цей розділ зазвичай представлений в маркетингових кампаніях, орієнтованих на корпоративних клієнтів
- Доступ до реєстрації угод

Торговельний посередник повинен виконати три простих кроки для авторизації:

1. Включити продукти ABBYY до свого портфоліо (сайт, каталог та інше)
2. Навчити продаючий персонал технікам продажу та сценаріям використання продуктів ABBYY FineReader (матеріали тренінгів забезпечує ABBYY)
3. Прийняти умови Партнерської програми

Будь ласка, зверніться до Вашого Дистриб'ютора за допомогою в авторизації або заповніть [онлайн форму](#) ABBYY залишає за собою право відмінити авторизацію торговельного посередника за певних умов.

Реєстрація угоди

Реєстрація угоди - це потужний інструмент для авторизованих торгових посередників, які вкладають свій час та зусилля у створення нових угод з продуктами ABBYY. Реєструючи угоду, торговий посередник отримує вигіднішу ціну для замовника і покращує цінову перевагу в порівнянні з іншими гравцями. Реєстрація угоди розраховується як 10% від рекомендованої роздрібної ціни і надається у вигляді додаткової знижки на кожну зареєстровану угоду. Мінімальний обсяг, необхідний для реєстрації угоди - РРЦ 40,000 (включаючи UA). Лише одна реєстрація приймається на кожну конкретну угоду.

Наступна інформація має бути надана для реєстрації угоди:

1. Інформація про клієнта (назва компанії, адреса), включаючи контактну інформацію представника клієнта. ABBYY залишає за собою право зв'язатися з цією особою у випадку колізії, що виникає коли кілька партнерів намагаються зареєструвати одну угоду одночасно.

2. Список товарів з кількістю місць / ліцензій та бажаним типом ліцензування
3. Дедлайн - час, необхідний для укладення угоди (у разі проведення публічних торгів, це дата оголошення тендеру)

Завжди інформуйте ABBYY про майбутню угоду якомога швидше, щоб не поставити свої зусилля під загрозу.

Реєстрація угоди недоступна з моменту її публічного оголошення, і початку процесу збору пропозицій.

Щоб зареєструвати угоду, будь ласка, скористайтеся партнерським порталом Application Software (для обраних партнерів), або зв'яжіться зі своїм дистриб'ютором чи надішліть нам електронний лист за адресою: distribution@abbyy.ua

Про ABBYY

ABBYY - світовий лідер у галузі Digital Intelligence. Наші Digital Intelligence рішення розширюють можливості сучасних цифрових працівників трансформаційними цифровими навичками для того, щоб зробити процеси в компанії згладженими та отримати найбільшу користь від бізнес-контенту.



Для отримання додаткової інформації, будь ласка, відвідайте www.abbyy.com
Якщо у вас є додаткові запитання, зверніться до місцевого представника ABBYY в Україні – distribution@abbyy.ua.

WWW.ABBYY.COM