

Дистрибуция и партнерские сервисы



Представление компании

Вехи истории

- '99: преобразование Softline в холдинг, создание — **Softline Distribution**
- '04: Softline Distribution выделяется в самостоятельную компанию — Axoft
 - получена дистрибуция **CA, McAfee, Macromedia, Quark, Business Objects, АВВУУ, ПРОМТ, Лаборатории Касперского, Доктор Веб**
 - первый выпуск **Axoft Reseller Guide**
- '05/'06: открытие **7 новых** региональных офисов, рост партнерской сети более чем на **70%**
- '07: оборот на конец года — **70,5 млн. долл.**

Рост финансовых показателей

- '04: годовой оборот — **8,33** млн. долл.
- '05: годовой оборот — **11,18** млн. долл.
рост — **35%**
- '06: годовой оборот — **26,9** млн. долл.
рост — свыше **120%**
- '07: годовой оборот — **70,5** млн. долл.
рост — свыше **160%**
- '08: годовой оборот — более **100** млн. долл. (план)

Фокус бизнеса — дистрибуция

- программы от более чем **400** производителей
- около **40** дистрибуторских статусов
- эффективная и отлаженная **логистика**
- **крупнейшая** партнерская сеть:
более **4000** компаний-участников
- **максимальное** территориальное покрытие:
40 офисов в России, странах СНГ и Монголии
- более **250** квалифицированных специалистов
- развитая **система поддержки** Партнеров

Принципы работы

- ❑ **оптимальные условия сотрудничества**
- ❑ **обширный портфель актуальных продуктов**
- ❑ **гарантированное качество обслуживания**
- ❑ **повышение уровня компетенции дилеров**
- ❑ **постоянный мониторинг развития отрасли**
- ❑ **анализ потребностей всех участников канала распространения**
- ❑ **проактивное развитие**

Стратегические ориентиры

- развитие отношений с вендорами
 - увеличение продуктового портфеля
 - получение новых дистрибуторских статусов
- создание лучших условий для реселлеров
 - совершенствование партнерской программы
 - развитие системы партнерского обучения
 - наращивание объема маркетинговой поддержки
 - создание центров компетенции по отдельным продуктовым направлениям
- активная региональная экспансия
- выход на международную арену

Почему мы?

- часть крупного ИТ-холдинга, успешно работающего на рынке **15 лет**
- **стабильный рост** дистрибуторского бизнеса **выше** среднерыночного
- **обширный портфель** предлагаемых программных решений
- **официальное партнерство** с вендорами
- **широкий спектр** сопутствующих услуг: обучение, консалтинг, исследования

Ключевые вендоры

- Microsoft
- Oracle
- Computer Associates
- MathWorks
- McAfee
- TrendMicro
- GFI
- VMware
- ABBYY
- Лаборатория Касперского
- Dr. Web
- Quark

Microsoft[®]

ORACLE[®]

 **vmware**[™]

 **redhat.**[®]
L I N U X



Quark

[™]

Adobe

ABBYY



 **GFI**

 **KERIO**

McAfee[®]

 **TREND**
M I C R O[™]

 **Business Objects**[™]

[™] **SOPHOS** лаборатория **КА(ПЕР)КОГО**

 **attachmate**WRQ

Региональный охват — Россия

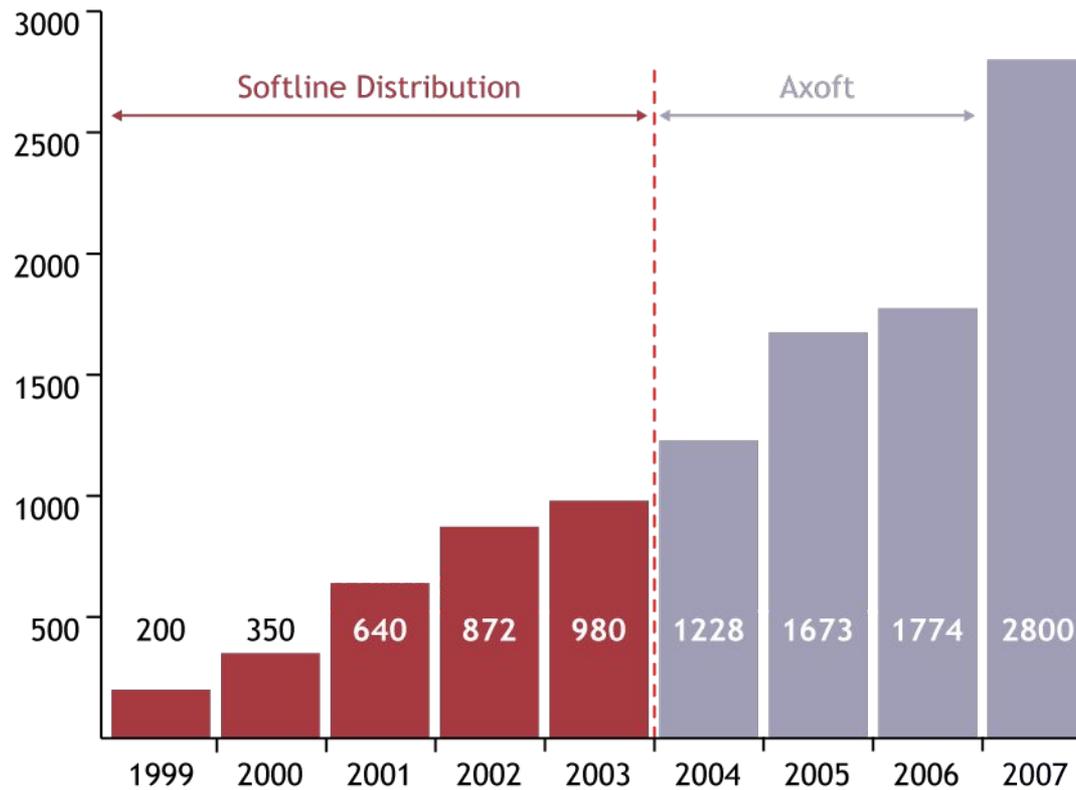


Asoft. Дистрибуция и партнерские сервисы.

Региональный охват — Ближнее Зарубежье

- Азербайджан (Баку)
- Белоруссия (Минск)
- Казахстан (Алматы)
- Кыргызстан (Бишкек)
- Таджикистан (Душанбе)
- Узбекистан (Ташкент)
- Украина (Киев)
- Монголия (Улаанбаатар)

Рост партнерской сети

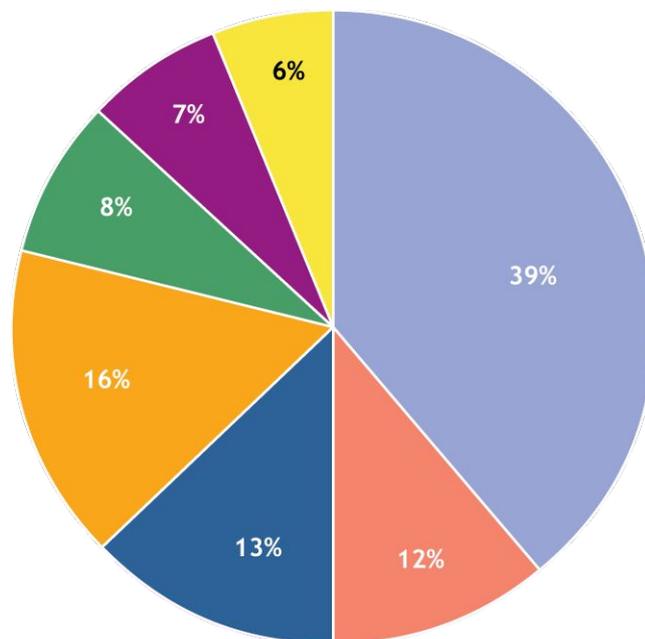


Axoft. Дистрибуция и партнерские сервисы.

Структура партнерской сети



География партнерских продаж



Партнерская программа

- единый базовый уровень цен
- отсутствие ограничений по объему закупок
- 3 уровня партнерства
 - официальный партнер
 - серебряный партнер
 - золотой партнер
- дополнительные льготы для партнеров
 - кредитная линия
 - льготное обучение
 - рекомендации
 - авторизация для участия в тендерах

Маркетинговая политика

- поддержка единого информационного поля на всех уровнях канала сбыта
 - контакт со всеми участниками рынка
 - качественная информационная поддержка партнеров
 - предоставление обратной связи вендорам
- тщательное планирование маркетинговой деятельности
- постоянный анализ работы партнеров, вендорских инициатив, конъюнктуры целевых рынков
- пропаганда использования лицензионного программного обеспечения

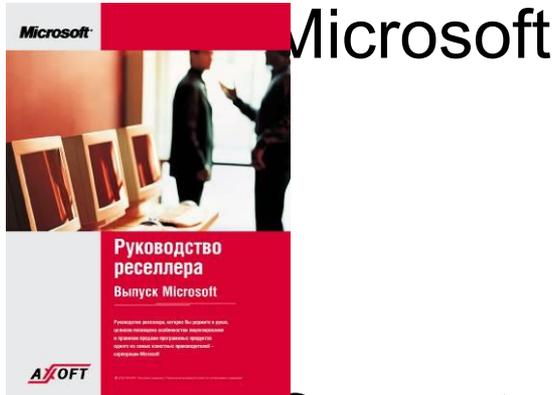
Маркетинг: поддержка партнеров

- обеспечение маркетинговыми материалами
- регулярные электронные и почтовые рассылки
- ежеквартальный партнерский бюллетень
- информационный Интернет-портал
- разработка промо-акций, специальных программ продвижения, поощрение активных партнеров

Маркетинг: поддержка партнеров

- Reseller Guide — информационное издание, посвященное схемам лицензирования ведущих вендоров
- публикации и реклама в ведущих печатных и электронных СМИ
- проведение регулярных sales-тренингов, семинаров, партнерских конференций
- выработка методических рекомендаций

Маркетинг: Reseller Guides



Microsoft

Выпуск Computer Associates



iates



В Computer
ates
(U)

Сводный выпуск



Центр обучения партнеров

- объективные предпосылки для создания
 - возрастающие требования к квалификации партнеров
 - постоянное обновление продуктовых линеек
 - усложнение политики лицензирования
 - работа со сложными продуктами, требующими консалтинговой поддержки клиентов
- нацеленность на партнеров
- мощная ресурсная база
- уникальное географическое покрытие
- одобрение со стороны вендоров
- обширный пакет готовых курсов

Контакты

Компания Axoft (ЗАО «Аксофт»)

Россия 115088 Москва, ул. Угрешская д. 2, стр. 76

Тел/факс: +7 (495) 232-52-15, 663-21-38

Сайт: <http://www.axoft.ru>

E-mail: info@axoft.ru

Генеральный директор

Вадим Корольков

Директор по продажам

Дмитрий Головин

Директор по маркетингу

Сергей Симонов

Директор по логистике

Елена Сегеда
