

Сотрудничество с «Лабораторией Касперского» – правила, возможности, ресурсы

Валиев Илья, Менеджер по работе с дистрибуторами llya.Valiev@kaspersky.com

Поддержка Партнеров

- Предоставление Партнерам широкого спектра продуктов и услуг
- Обеспечение Партнеров высоким уровнем технической поддержки
- Активное развитие совместной маркетинговой работы с Партнерами
- Создание и поддержание единого информационного пространства
- Организация эффективной обратной связи с Партнерами
- Оперативное решение проблем Партнеров

Преимущества Сотрудничества

- Обучение и сертификация
- Помощь в организации маркетинговых мероприятий
- Участие в специальных маркетинговых программах
- Предоставление авторизационных и гарантийных писем для участия в тендерах
- Компенсация затрат рекламномаркетинговой деятельности по продвижению продуктов ЛК согласно условиям «Программы маркетинговой поллержки»

Для кого ...

Partner

Business Partner

Premier Partner

Retail Premier Partner

Sub-distributor



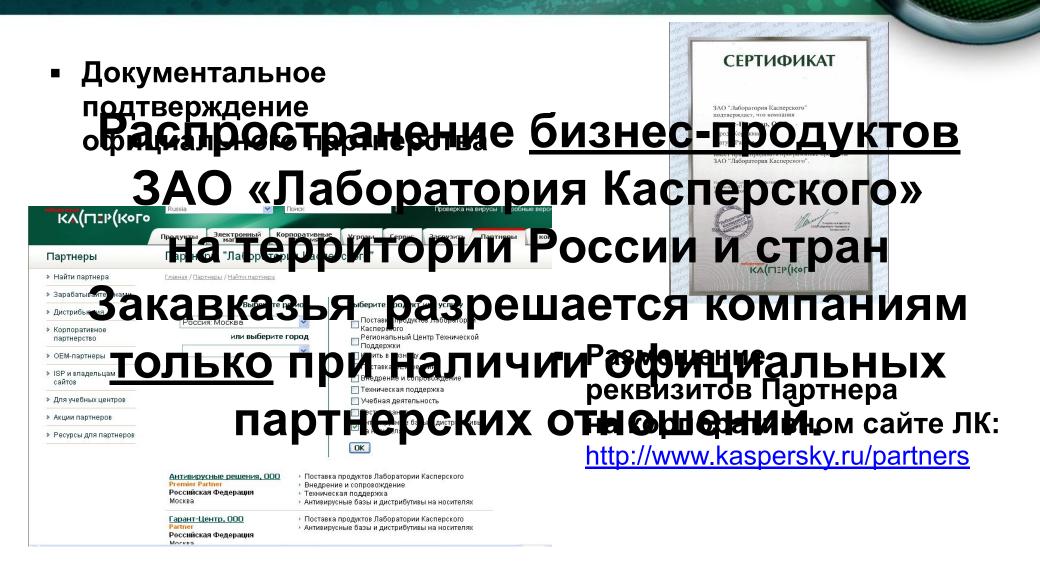
Distributor

Основные изменения в Партнерской

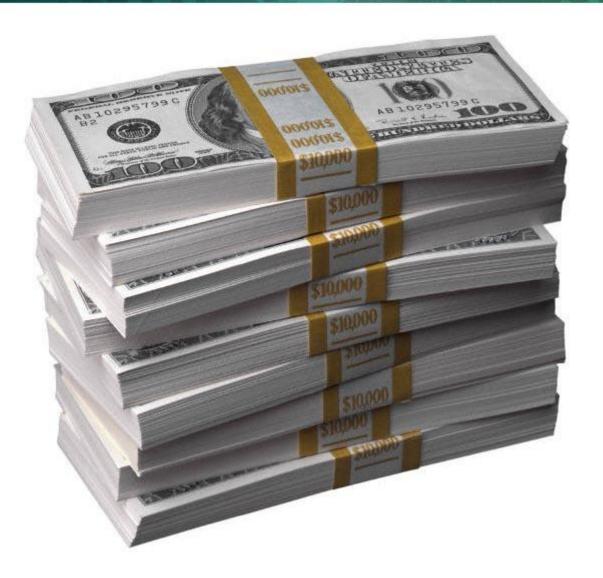
Статус Требования	Partner	Business Partner	Premier Partner	Sub-distributor	Distributor
Годовой объем продаж	Не менее 5 000\$	Не менее 30 000\$ *	Не менее 100 000\$ *	Не менее 300 000\$	Не менее 3 млн. \$
			(конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	(конкретную цифру плана устанавливает ЛК)	(конкретную цифру плана устанавливает ЛК)

^{*} Продажи продуктов для домашних пользователей не учитываются.

Подтверждение статуса



Ремичения общения обще



Программа маркетинговой поддержки партнеров

Основной инструмент – индивидуальный маркетинговый фонд

- ♦ 3% от суммы закупки продуктов «ЛК» в ценах прайс-листа «Лаборатории Касперского» без учета НДС
- ♦ ИМФ доступен партнеру (через дистрибутора) и может расходоваться на
 - Компенсацию маркетинговой активности;
 - ♦ Заказ РММ и РМП
 - Компенсацию расходов за обучение
- ◆ Средства аккумулируются в течение года с 1 января по 31 декабря. Неизрасходованные средства сгорают 31 декабря

РМП:

- Потребность в РМП планируется на квартал вперёд. Нет возможности заказать РМП сверх запланированного
- Планирование осуществляется за месяц до начала квартала
- Необходимо предоставить маркетинговый план/обоснование планируемых затрат РМП
- Партнёры заказывают РМП через дистрибьютора





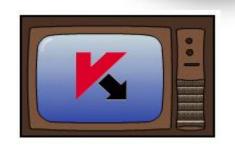


Компенсации за СЧёт ИМФ подлежат:

Реклама на телевидении







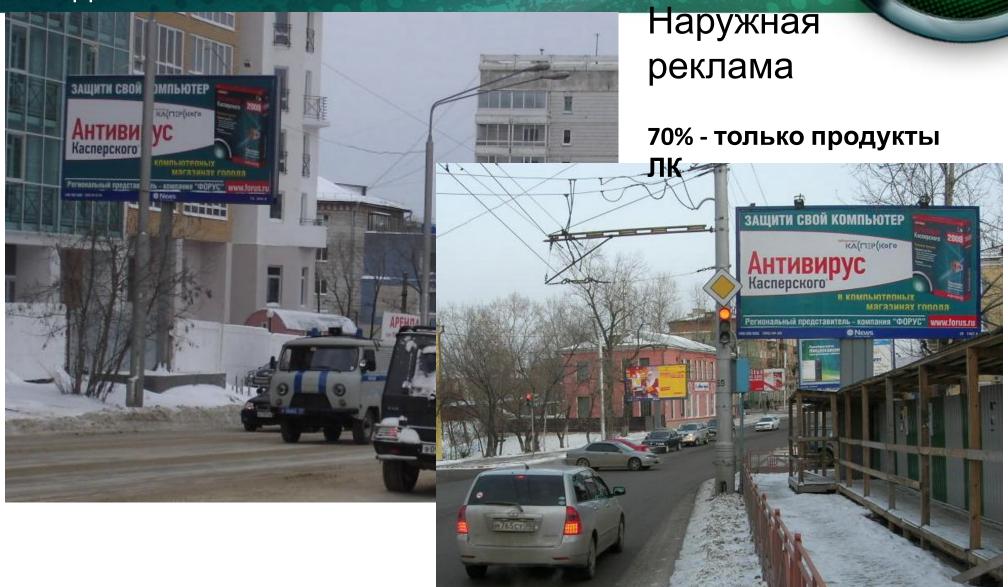
реклама в печатных СМИ





реклама в сети Интернет

Компенсируются креативные затраты Наружная реклама. Реализованный проект 2008 года



Размер компенсации.

Мероприятия

Конференции, семинары





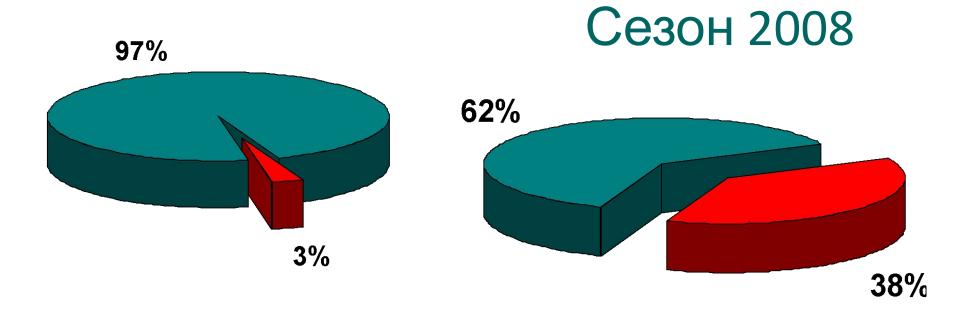
- 70%, если мероприятие полностью посвящено ЛК
- 30%, если мероприятие затрагивает не более трёх производителей, включая ЛК
- Пропорционально времени, посвященному ЛК,

Условия ПОЛУЧЕНИЯ компенсаций из ИМФ

- Предварительное согласование и утверждение маркетингового мероприятия с ЛК
- ♦ Срок утверждения за месяц до начала квартала проведения мероприятия
- Форма предварительного утверждения отправляется в ЛК через дистрибутора
- Без предварительного утверждения компенсация невозможна
- После проведения мероприятия предоставление документов, подтверждающих целевое использование средств
- Партнёры получают компенсации через дистрибьютора
- Выплата компенсаций осуществляется один раз в

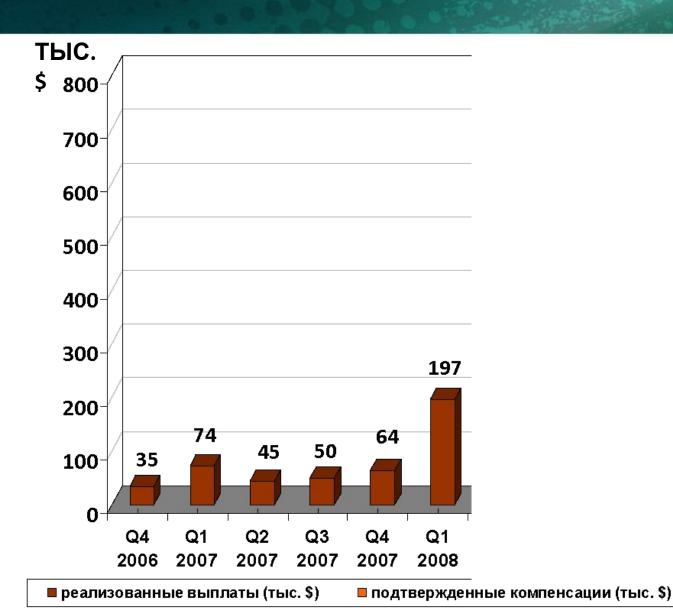
Рост активности непрямых партнеров по продвижению продуктов «ЛК»

Сезон 2007



- прямые партнеры
- **непрямые партнеры**

Маркетинговая активность партнеров







Благодарю за внимание!

Валиев Илья, Менеджер по работе с дистрибуторами Ilya.Valiev@kaspersky.com