

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

Валиев Илья,
Менеджер по работе с дистрибуторами
Ilya.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 рекламно-маркетинговой деятельности по продвижению продуктов ЛК согласно условиям «Программы маркетинговой поддержки»**

Для кого ...

- ◆ Partner
- ◆ Business Partner
- ◆ Premier Partner
- ◆ Retail Premier Partner
- ◆ Sub-distributor
- ◆ Distributor



Основные изменения в Партнерской программе:

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

* Продажи продуктов для домашних пользователей не учитываются.

Подтверждение статуса

- Документальное подтверждение

Распространение бизнес-продуктов

ЗАО «Лаборатория Касперского»

на территории России и стран

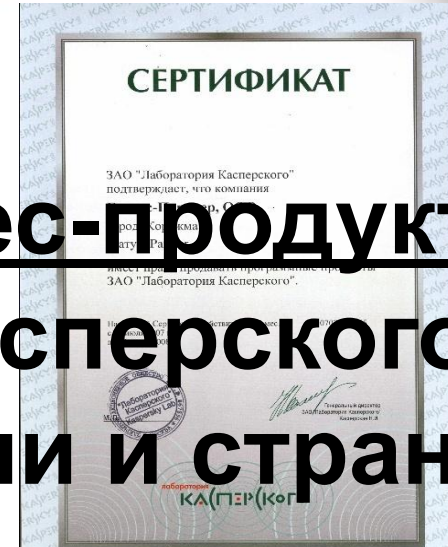
Закавказья разрешается компаниям

только при наличии официальных

реquisитов Партнера

в официальном сайте ЛК:

<http://www.kaspersky.ru/partners>



ИМФ?



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

!!! Использование средств ИМФ требует

ежеквартального предварительного утверждения в «ЛК» ([imf](mailto:imf@kaspersky) в «ЛК») ([imf@](mailto:imf@kaspersky) в «ЛК») (imf@kaspersky в «ЛК») ([imf@kaspersky.](mailto:imf@kaspersky) в «ЛК») (imf@kaspersky.com)

РМП:

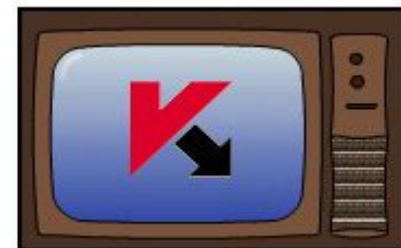
- Потребность в РМП планируется **на квартал вперёд**. Нет возможности заказать РМП сверх запланированного
- Планирование осуществляется **за месяц до начала квартала**
- Необходимо предоставить маркетинговый план/обоснование планируемых затрат РМП
- Партнёры заказывают РМП через дистрибьютора



Компенсации за СЧЁТ ИМФ подлежат:



Реклама на телевидении



реклама на радио

реклама в печатных СМИ



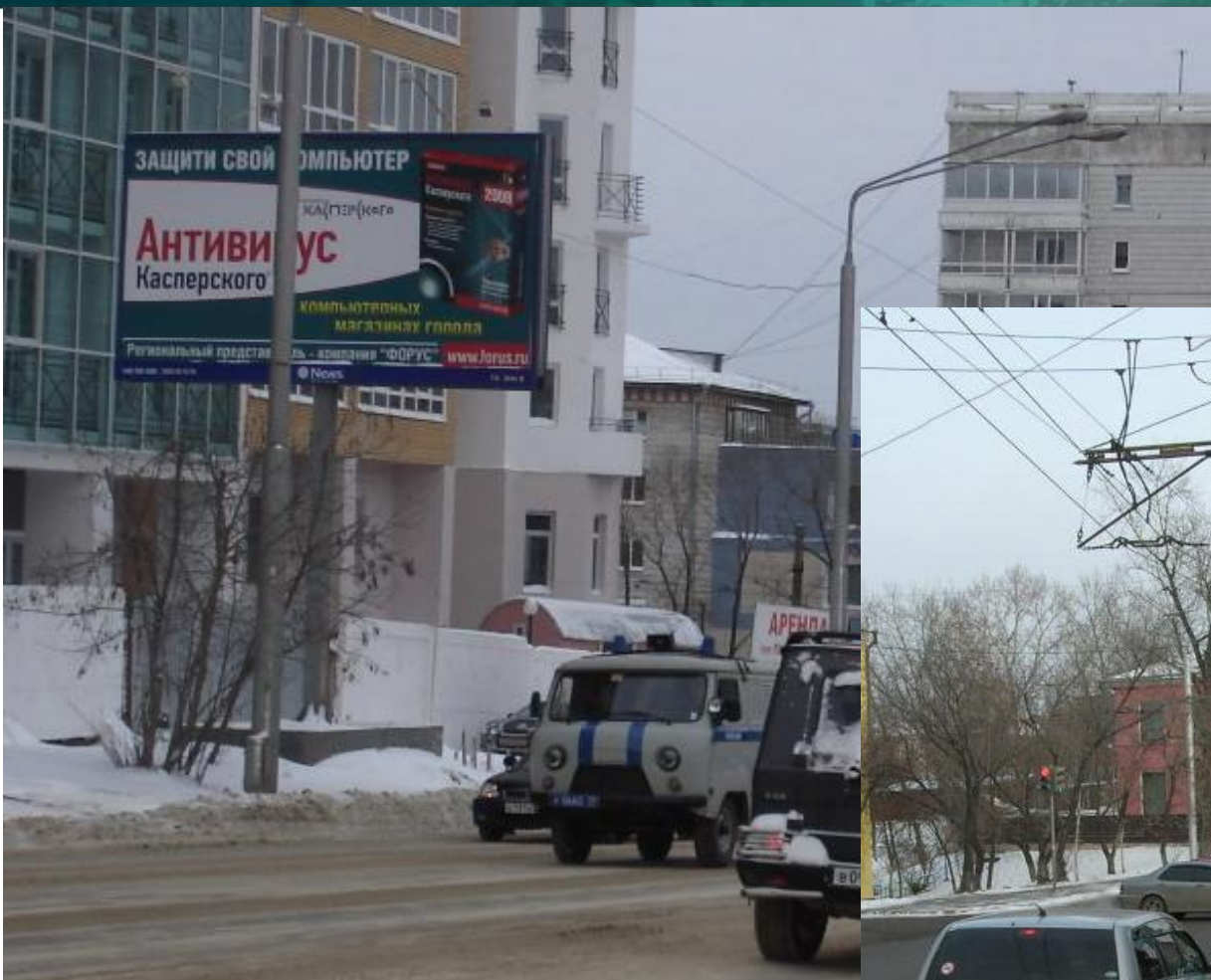
реклама в сети Интернет

**Компенсируются креативные
затраты**

Наружная реклама. Реализованный проект 2008 года

Наружная реклама

70% - только продукты ЛК



Размер компенсации.

Мероприятия

Конференции, семинары



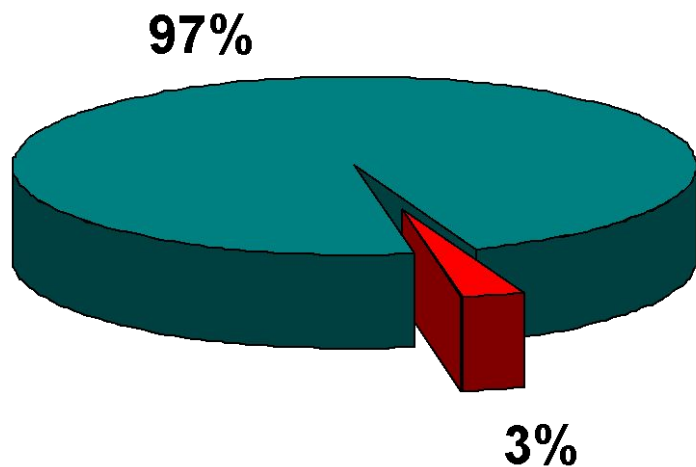
- 70%, если мероприятие полностью посвящено ЛК
- 30%, если мероприятие затрагивает не более трёх производителей, включая ЛК
- Пропорционально времени, посвященному ЛК,

Условия ПОЛУЧЕНИЯ компенсаций из ИМФ

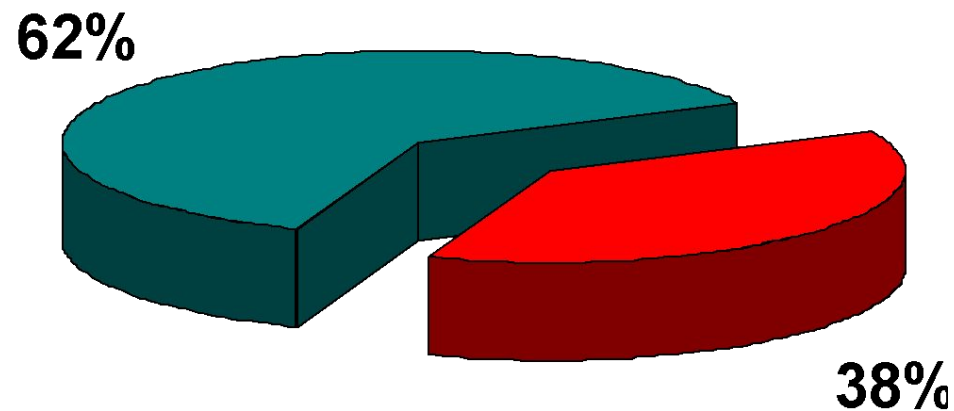
- ❖ Предварительное согласование и утверждение маркетингового мероприятия с ЛК
- ❖ Срок утверждения – **за месяц до начала квартала проведения мероприятия**
- ❖ Форма предварительного утверждения отправляется в ЛК через дистрибутора
- ❖ Без предварительного утверждения компенсация невозможна
- ❖ После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

Рост активности не прямых партнеров по продвижению продуктов «ЛК»

Сезон 2007

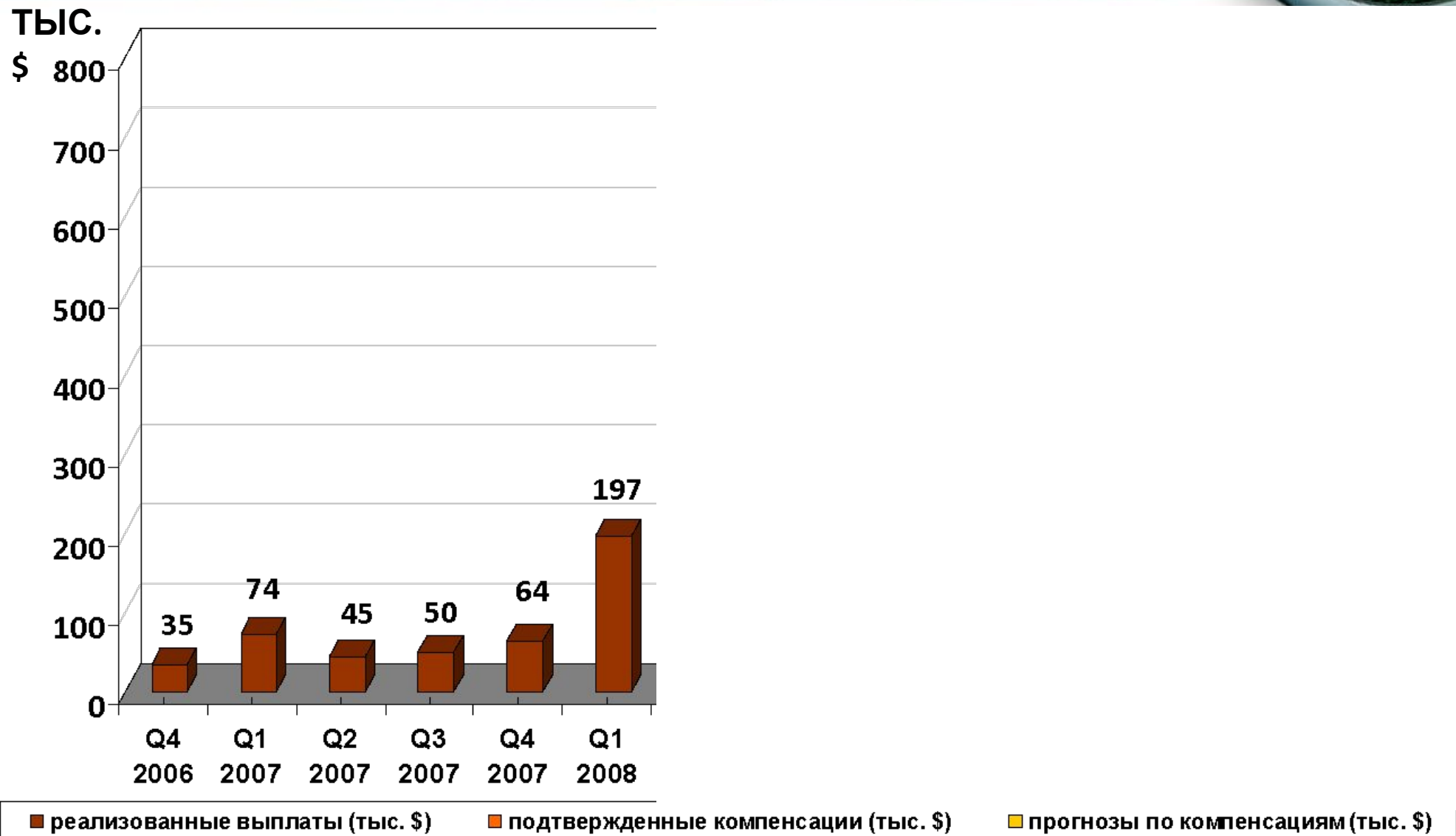


Сезон 2008



- прямые партнеры
- не прямые партнеры

Маркетинговая активность партнеров



Денег много
НЕ бывает...

Ну, тогда!



Благодарю за внимание!

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