

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

XCELERATE

1 января
2024 г.

—

31 декабря
2024 г.

Совместный путь к успехам

Партнерская программа Yeastar Xcelerate предназначена для партнеров, стремящихся повысить эффективность своего бизнеса на динамично развивающемся и прибыльном рынке VoIP. Предоставляя лучшее в своем классе и экономически эффективное оборудование, технологии и услуги VoIP, а также непревзойденный уровень поддержки, Yeastar помогает партнерам привлекать и удерживать клиентов.

Наряду с популярной на рынке линейкой продуктов, Yeastar также предлагает широкий спектр эксклюзивных преимуществ и инструментов, которыми могут воспользоваться наши уважаемые партнеры. Наша программа помогает партнерам в развитии бизнеса благодаря долгосрочному сотрудничеству и поддержке, обеспечивая при этом прибыльную бизнес-модель.

Уровни программы и требования

Партнерская программа Yeastar Xcelerate состоит из 4 партнерских уровней с многоуровневой иерархией баллов, скидок и преимуществ. Партнеры начального уровня могут повысить свой статус и получить дополнительные преимущества, продавая IP-ATC Yeastar и выполняя требования по обучению, маркетингу и продажам.



Менеджеры по работе с клиентами Yeastar

Подключитесь сейчас, чтобы стать партнером Yeastar



Стелла Цзян
Региональный менеджер
stella@yeastar.com



Максим Васюхин
Региональный менеджер, Россия и СНГ
maxim@yeastar.com

Требования и преимущества партнёрских уровней

По мере повышения уровня растут и ваши преимущества.

	Авторизованный	Серебряный	Золотой	Платиновый
Требования				
Бонусные баллы	–	30	100	175
Сертифицированные инженеры		YSCT (P-серия)	YSCT+YSCSS+YSCIS (P-серия)	YSCT+YSCSS+YSCIS+YSCE (P-серия)
Сертифицированный Инженер Yeastar (Начальный) *	–	1	–	–
Сертифицированный Инженер Yeastar (Средний) *	–	–	1	1
Сертифицированный Инженер Yeastar (Максимальный) *	–	–	–	1
Информация о продуктах Yeastar на партнёрском веб-сайте	–	–	Да	Да
Инвентарь (кроме P-серии) **	–	–	–	Да
Преимущества в продажах				
Гарантия (IP АТС)	3 года	3 года	4 года	4 года
Гарантия (VoIP-шлюзы)	2 года	2 года	2 года	2 года
Гарантия (TA100/TA200)	1 год	1 год	1 год	1 год
Ставка компенсации	–	–	3.00%	5.00%
Демо-комплект P520, P550, P560, P570 (50% от РРЦ)	Да	Да	Да	Да
Демо-комплект P-серия Software Edition EP 100 пользователей (1 год бесплатно) *****	Да	Да	Да	Да
Демо-комплект S-серия LCS PRO (1 год бесплатно) *****	–	–	1	2
Демо-комплект P-серия Enterprise Plan (1 год бесплатно) *****	–	–	1	2
Лиды от Yeastar	–	–	–	Да
Маркетинговые преимущества				
Использование логотипа Yeastar	Да	Да	Да	Да
Использование логотипа Партнера	Да	Да	Да	Да
Сертификат партнера	Да	Да	Да	Да
Маркетинговые материалы	Да	Да	Да	Да
Ко-маркетинг	–	–	Да	Да

* Начальный = YSCT, Средний = YSCT+YSCSS+YSCIS, Максимальный = YSCT+YSCSS+YSCIS+YSCE



Лицензии для демонстрационных целей *****

Yeastar предлагает партнёрам для демонстрационных целей лицензии PSE EP 100 пользователей, LCS Pro для S-серии и EP для P-серии. Партнёры могут активировать бесплатные пробные лицензии и предоставить Yeastar серийные номера. Yeastar будет ежегодно продлевать такие лицензии при сохранении у партнёра партнерского статуса Silver, Gold и Platinum.



Политика РРЦ ***

Yeastar придерживается строгой политики РРЦ (рекомендованная розничная цена) и активно отслеживает и пересматривает рекомендованные розничные цены на онлайн-ресурсах, поэтому нашим партнёрам не нужно беспокоиться о снижении рекомендованных розничных цен конкурирующими компаниями. Yeastar также предоставляет многоуровневые скидки для партнёров на основе РРЦ.

* РРЦ (Рекомендованная Розничная Цена)



Информация о закупках/продажах **

Партнер соответствующего уровня, согласно партнерской программы, должен предоставлять посредством (Post Of Sale) отчётов, до 5-го рабочего дня каждого месяца, подробную и точную информацию о наличии товара на складе и продажах за последний месяц, включая дату продажи, наименование покупателя, ИНН покупателя, модели товара, количества, цену за единицу товара.

Условия компенсаций

Возможность получения гарантированного дохода является одной из основ бизнеса партнеров и краеугольным камнем нашей партнерской программы. Помимо привилегированных партнерских цен и возмещения стоимости демо-комплекта Золотые и Платиновые партнеры Yeastar имеют право на получение дополнительных компенсаций. Объем компенсаций равен ставке в соответствии с уровнем партнера, умноженной на стоимость покупки IP-АТС Yeastar у дистрибьютора. Модули IP АТС не включаются в расчёт.

Компенсация (в долларах США) = ставка компенсации * сумма покупки

Начисление бонусных баллов

В течение партнерского периода партнер может накапливать баллы, реализуя проекты на основе IP-АТС Yeastar. Объем начисляемых баллов для каждой модели IP-АТС Yeastar указан в таблице ниже, для других моделей, не указанных в этой таблице, баллы не начисляются.

Баллы начисляются в течение партнерского периода равного (6) месяцам. После достижения соответствующего уровня партнера, данный уровень будет поддерживаться автоматически в течение следующих шести (6) месяцев. Период начисления баллов – с 1 апреля по 30 сентября и с 1 октября по 31 марта, при переходе из одного партнерского периода в другой все ранее накопленные баллы обнуляются.

Модель	Бонусные баллы	Модель	Бонусные баллы
P570 IP PBX	35	PSE over 1000	50
P560 IP PBX	15	PSE 1000	40
P550 IP PBX	10	PSE 100	20
S50 IP PBX	5	PSE 10-50	10
P520 IP PBX	2		

*Примечание. При продаже лицензии PSE, баллы начисляются только за новые лицензии; продления или расширения не приносят баллов

Получение компенсации

- Компенсации могут быть предоставлены Дистрибьютором в виде скидки на приобретение оборудования в будущих заказах партнера или выплачена непосредственно Yeastar на счет партнера в форме Раурал или банковского перевода. Способ получения компенсации по выбору партнера.
- Yeastar направит партнёру партнерский сертификат и письмо с подтверждением компенсации не позднее 20 календарных дней после окончания партнерского периода, партнер должен подтвердить способ получения компенсации по электронной почте в течение 7 календарных дней после получения письма.





Регистрация и поддержка проектов

Yeastar стремится поощрять и защищать инвестиции партнеров, которые активно развивают и открывают новые горизонты для бизнеса с Yeastar, реализуют возможность участия Yeastar в продажах проектов.

Срок действия: 1 января 2024г. - 31 декабря 2024г.

Определение регистрации проекта

Регистрация проекта означает размещение на партнерском портале Yeastar информации о возможности реализации проекта, который содержит следующие продукты Yeastar:

- 1 Одно или несколько устройств Yeastar P560, Yeastar P570
- 2 Новые проекты Yeastar PSE или расширения существующих Yeastar PSE, если они включают 100 или более абонентов.
- 3 Проект с VoIP шлюзами на сумму более 6,000.00 долларов США (PPLC)
- 4 Любой проект по ATC или ATC плюс шлюзы на сумму более 6,000.00 долларов США (PPLC)

*Примечание: Yeastar P520 и Yeastar P550 не требуют регистрации.

Определение конфликта проекта

Конфликтом проекта считается попытка регистрации проекта несколькими партнерами для одного и того же конечного пользователя с одинаковым ИНН и адресом установки оборудования. В таком случае проект будет одобрен для первого партнера, который его зарегистрирует, если только не возникнут особые обстоятельства, упомянутые ниже.

Процесс регистрации проекта

Каждый проект необходимо зарегистрировать через дистрибьютора или на партнерском портале [Partner.yeastar.com](https://partner.yeastar.com)

Как стать партнером Yeastar

* Партнер может зарегистрироваться самостоятельно на партнерском портале Yeastar <https://partner.yeastar.com>, либо отправить запрос на адрес CIS@Yeastar.com.

- 1 Yeastar проверит запрос и уведомит об одобрении или отклонении регистрации проекта через партнерский портал в течение 1–2 рабочих дней. Yeastar одобрит первый зарегистрированный проект, если поступил запрос на один и тот же проект от нескольких партнеров.
- 2 Когда проект будет одобрен, Yeastar уведомит соответствующего дистрибьютора. Дальнейшая работа по этому проекту будет проведена соответствующим дистрибьютором.
- 3 Yeastar проверит и отправит уведомление об одобрении или отклонении регистрации проекта через партнерский портал в течение 1-2 рабочих дней. Если Yeastar потребуется больше времени для проверки проекта дистрибьюторы будут уведомлены об этом заранее.

01

Дистрибьютор должен проверить всю предоставленную информацию по проекту и подлинность конечного пользователя после размещения партнером проекта на партнерском портале.

02

После того, как проект был зарегистрирован Yeastar за партнёром А его дистрибьютором А:

- Как только этот проект будет выигран, Дистрибьютор А должен реализовать товар для партнёра А. Если Дистрибьютор А реализует товар для другого партнёра В, он должен предоставить доказательства того, что партнёр А и партнёр В являются одной и той же компанией.
- Если дистрибьютор А планирует передать проект другому партнёру В (партнеры А и В не являются одной и той же компанией), дистрибьютор А должен предоставить Yeastar разумное письменное обоснование такого решения и снова получить одобрение Yeastar.

03

Дистрибьютор должен осуществить продажу партнёру точно в соответствии с регистрационными данными, такими как модель и количество зарегистрированного в проекте оборудования. Если партнёру, за которым зарегистрирован проект, необходимо изменить зарегистрированные продукты и их количество, эти изменения должны быть представлены как дистрибьютору так и Yeastar для проверки и получения одобрения

04

Если конечный пользователь объявит план закупок на целый год:

- Если вместо одной будет проводиться несколько закупок, партнёр должен зарегистрировать оборудование по каждой закупке соответственно. Дистрибьютор не должен осуществлять продажу партнёру, если модель и количество оборудования в проекте отличаются от зарегистрированных.
- Если будет проводиться одна закупка, но далее оборудование будет заказываться партиями, партнёр должен зарегистрировать оборудование по данной закупке и предоставить информацию в которой указаны полные планы и сумма закупки.

05

Если партнёр А и дистрибьютор А инвестировали вместе в проект, а далее партнёр А захочет приобрести по этому проекту товары у дистрибьютора В, партнёр А должен предоставить письменное доказательство того, что дистрибьютор А отказывается или не может предоставить товары для зарегистрированного проекта. В противном случае партнёр А обязан покупать у дистрибьютора А. Дистрибьютору В не разрешается поставлять продукцию для этого проекта.

06

Если партнёр уже имеет зарегистрированный проект, но не может предоставить обновлённую информацию по проекту в течение 5 рабочих дней после запроса Дистрибьютора, Yeastar оставляет за собой право по согласованию с Дистрибьютором отменить проект или передать его другому партнёру.

07

В случае, если партнер зарегистрировал проект, но потом решил не участвовать в конкурсе - он должен минимум за 5 рабочих дней до проведения конкурса уведомить о своем неучастии вендора/дистрибьютора (в противном случае вендор накладывает санкции на партнера).

08

В случае, если партнер зарегистрировал проект, но сделал ошибки при заполнении конкурсных документов и его заявку из-за этого отклонили – производитель автоматически аннулирует регистрацию.

09

Если проект зарегистрирован партнёром А, а партнёр В выиграл проект без регистрации и не может предоставить никаких доказательств инвестиций, дистрибьютору не разрешается продавать товары партнеру В. Yeastar рекомендует партнеру В вести переговоры с партнёром А для организации поставки оборудования.

10

- 1 В случае, если продукция Yeastar составляет менее 30% от общей суммы закупки (прочая продукция может в значительной степени повлиять на результаты коммерческого предложения) и такая закупка была зарегистрирована партнёром А, партнёр В может обратиться к Yeastar с просьбой также принять участие в этой закупке на случай, если он сможет помочь в победе проекта. В этом случае Yeastar обсудит такую возможность и в каждом конкретном случае на основе предоставленных доказательств, может поддержать предоставление партнёру В цены для этого проекта, но она будет выше, чем цена для партнёра А.
- 2 В случае, если оборудование Yeastar предлагается в составе решения вместе с IP-телефонами, Yeastar может предоставить возможность участвовать в этом проекте второму партнеру, который предлагает решение с другими производителями IP-телефонов, при этом условия у второго участника будут хуже, чем у предыдущего зарегистрировавшего проект партнера.

11

После того, как проект был реализован и партнёр А выполнил все обязательства по проекту без каких-либо нарушений, претензии любого другого партнёра, предоставившего какие-либо доказательства инвестиций в тот же проект, не принимаются.

12

Если партнёр В может предоставить доказательства инвестиций в проект, Yeastar оставляет за собой право передать проект партнёру В после того, как Дистрибьютор и Yeastar подтвердят подлинность этих доказательств. Данное решение может быть принято только до момента отгрузки оборудования Заказчику партнером А, после отгрузки оборудования никакие доказательства от партнёра В не принимаются.

13

Если партнёр В может предоставить важную информацию о проекте, включая сроки реализации проекта, состав оборудования и цены конкурентов, бюджет проекта и т. д., которые действительно могут помочь выиграть тендер, в то время как партнёр А не может предоставить подобную информацию, Yeastar оставляет за собой право на переоценку инвестиций партнёра и переуступку проекта партнёру В.

14

Yeastar вознаграждает партнёров, которые активно создают возможности для бизнеса с ключевыми клиентами, включая, помимо прочего, акционерные общества, группы компаний, компании с несколькими филиалами, компании, которые имеют потенциал ежегодных или постоянных закупок. Как только партнёр успешно включит Yeastar в список поставщиков такого клиента и осуществит первую поставку, этот партнёр получит приоритет в будущих проектах по данному конечному пользователю.

15

Yeastar может предложить определенную ценовую поддержку в случае ряда крупных проектов объёмом свыше 15 000\$. Размер поддержки будет обсуждаться с партнёром в каждом конкретном случае в соответствии с такими особенностями как бюджет проекта, наличие конкурентов в проекте и прочее.

Мероприятия в случае нарушений правил регистрации проектов



В случае, если Дистрибьютор А и его партнёр А сделали инвестиции и имеют право на регистрацию проекта, но Дистрибьютор В и его партнёр В нарушают указанные выше правила и причиняют убытки Дистрибьютору А и его партнёру А, Yeastar наложит штраф в размере РРЦ*50% на Дистрибьютора В, все штрафы будут переданы Дистрибьютору А и его партнёру А. Дистрибьютор В может взыскать штраф со своего партнёра по своему усмотрению.



Если партнёр регистрирует проект на конечного пользователя А, а затем осуществит поставку другому конечному пользователю В, этот партнёр будет деавторизован, аккаунт партнера будет удален с партнерского портала, Yeastar отменит все скидки для этого партнёра и добавит этого партнёра в стоп-лист.



Для партнёра, который нарушает правила регистрации проектов, Дистрибьютор откажется принимать любые новые заказы. Yeastar добавит такого партнёра в стоп-лист, аккаунт партнера будет удален с партнерского портала.



В случае продажи Дистрибьютором партнёру без регистрации или партнёру, который находится в стоп-листе, Дистрибьютор или будет оштрафован (РРЦ-DDP) *3

ПРИМЕЧАНИЕ

- 1 Если Дистрибьютор А обвиняет Дистрибьютора В в нарушении правил, Дистрибьютор А должен предоставить доказательства в течение 30 дней после предъявления обвинения, в противном случае Yeastar будет считать этот вопрос закрытым.
- 2 Все компенсации относятся только к продуктам Yeastar участвующим в проекте согласно регистрации на партнерском портале.
- 3 Yeastar не взаимодействует с партнёром напрямую. Yeastar будет налагать штрафы на Дистрибьютора В в виде увеличения закупочной цены, отмены MDF или скидки. Дистрибьютор А получит соответствующую компенсацию от Yeastar и должен самостоятельно организовать компенсацию своему партнёру.
- 4 Все вопросы по компенсациям должны быть урегулированы в течение 30 календарных дней с даты предъявления претензий.

Обучение и сертификация партнёров

Yeastar предлагает 5 сертификационных курсов начиная от базового до продвинутого уровня, охватывающих все необходимые вопросы введения в эксплуатацию и настройки сервисов систем связи Yeastar PBX. Эти курсы открыты для студентов Академии Yeastar. Вы можете пройти курс YSCT по самоучителям и в оффлайн-академии, на высокоинтерактивных вебинарах или под руководством инструктора на месте - на ваше усмотрение. Курсы и экзамены на сертификаты YSCIS, YSCSS, YSCE проводятся только в оффлайн-академии Yeastar.

Академия Yeastar



Сертификационные курсы

подробная информация о курсе и учебные ресурсы



Онлайн-вебинар

регулярно обновляется в связи с предстоящим обучением



Канал YouTube

содержит учебные пособия и инструкции



Очное обучение

обучение по курсам на сертификаты YSCIS, YSCSS, YSCE проводится только в рамках очной Академии Yeastar

Сертификационные курсы

Линейка продуктов	Начальный	Средний	Максимальный
Серия-P	YSCT - сертифицированный специалист Yeastar	YSCIS - сертифицированный специалист Yeastar по интеграции YSCSS - сертифицированный специалист Yeastar по безопасности	YSCE – сертифицированный эксперт Yeastar
Облачная АТС	YCCA - сертифицированный специалист Yeastar по Cloud PBX		



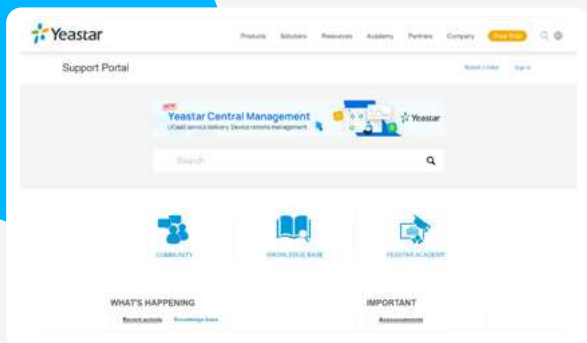
Все виды поддержки

Открывайте новые возможности своего бизнеса благодаря эксклюзивным предложениям для партнеров, выделенным ресурсам, расширению перспектив по стимулированию продаж и мотивационным программам.





Техническая поддержка 24x7

Партнеры могут положиться на опыт Yeastar в случае наличия у партнера технических вопросов или трудностей с установкой или поддержкой продукта. Вы также можете найти все руководства по продуктам Yeastar в Yeastar Document Center. Подробнее информация о технической поддержке <https://support.yeastar.com/>.



Портал поддержки Yeastar

-  [Отправьте заявку →](#)
-  [Email: helpdesk@yeastar.com →](mailto:helpdesk@yeastar.com)

Центр документов Yeastar

Документы по продуктам Yeastar, руководства по настройке и руководства пользователя онлайн.

[Перейти →](#)

Маркетинговая поддержка



Сертификация Yeastar и логотипы

В качестве партнера компании Yeastar вам рекомендуется использовать официальные логотипы бренда Yeastar и логотип «Авторизованный/Серебряный/Золотой/Платиновый партнер Yeastar» на своем веб-сайте, визитных карточках, подписях и других маркетинговых материалах.



Готовые маркетинговые ресурсы

Партнер может получить доступ к комплекту для запуска продукта, изображениям продуктов, баннерам, шаблонам информационным бюллетеням, слайдам презентаций и многому другому на [партнерском портале Yeastar](#).



СТАНЬТЕ ПАРТНЕРОМ YEASTAR ДЛЯ **РАЗВИТИЯ** ВАШЕГО БИЗНЕСА

<https://www.yeastar.com/channel-program/>



www.yeastar.com



cis@yeastar.com



+86-592-5503309