

Eaton PowerAdvantage

# Партнерская программа



**EATON**  
*Powering Business Worldwide*

**POWER ADVANTAGE**  
Партнерская Программа

# Powering Business Worldwide

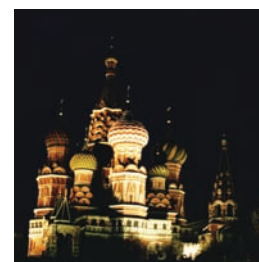
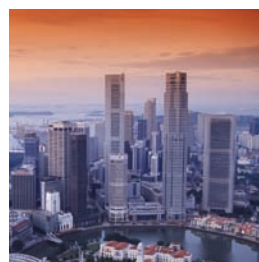
Eaton — многоотраслевая промышленная корпорация, предлагающая клиентам комплексный подход к управлению энергией, объем продаж которой в 2009 году составил 11,9 миллиардов долларов США. Eaton — мировой лидер в производстве электрических систем и компонентов для обеспечения качества, распределения и управления электропитанием; гидравлического и пневматического оборудования коммерческого и военного назначения, комплектующих и услуг для промышленности, автомобиле- и самолетостроения; интеллектуальных систем экономии топлива и безопасности большегрузных автомобилей; воздушных систем автомобильных двигателей, а также систем управления и контроля расхода топлива. Eaton насчитывает 70 000 сотрудников и осуществляет продажи более чем в 150 странах мира.

**Основным приоритетом деятельности Eaton является профессионализм сотрудников, их приверженность высоким стандартам деловой этики и готовность в любую минуту прийти на помощь заказчику и партнеру.**

Eaton — технологический лидер с 45-летним опытом разработки и производства систем бесперебойного питания. Компании принадлежит более 150 патентов, ежегодно совершаются новые разработки.

Обширная линейка продукции ИБП объединяет в себе результаты этих достижений, защищая критически важные приложения и системы от всех известных проблем с электропитанием.

Продукция ИБП Eaton востребована во всех сферах: от домашних офисов до банковских систем, ЦОД, промышленности и медицинских учреждений. Мы предлагаем полную линейку ИБП мощностью от 350 ВА до 4000 кВА.



Продукция и услуги Eaton заработали доверие и лояльность клиентов по всему миру.

Eaton разрабатывает и производит оборудование, которое не вредит окружающей среде и здоровью человека. Все производственные площадки Eaton имеют сертификацию по стандартам ISO 14001.

На основании своего исследования аналитическая группа Frost & Sullivan признала корпорацию Eaton «Компанией года на европейском рынке ИБП» (2008 Company of the Year in Europe in the Uninterruptible Power Supplies (UPS) Market). Эта награда — результат стремлений Eaton к постоянным технологическим инновациям и высокому качеству обслуживания клиентов в сфере обеспечения бесперебойного электропитания.

# Powering Business Together

Глобальная партнерская программа Eaton PowerAdvantage разработана для того, чтобы помочь партнерам в развитии бизнеса ИБП. Цель программы — активно содействовать партнерам в продвижении ИБП Eaton. Вступая в партнерскую программу PowerAdvantage, партнер получает доступ к широкому выбору инструментов, помогающих развивать успешные продажи систем бесперебойного электропитания. Теперь российским партнерам доступны результаты международного опыта корпорации Eaton по работе с партнерами. Подход Eaton подразумевает всестороннюю поддержку партнера, которая поможет ему наиболее успешно реализовать свои возможности на рынке ИБП. Касается ли дело авторизационных писем для участия в тендерах, организации мероприятий для клиентов, консультаций по маркетинговому планированию или технической поддержки — партнер всегда может обратиться к представителям Eaton и быть уверенным в том, что его вопрос не останется без ответа.



## Статусы партнеров Eaton

Для тех партнеров, которые только начинают работу с нашей продукцией, программа PowerAdvantage предусматривает простое получение базового уровня партнерства. Возможность стать Авторизованным партнером Eaton дается при регистрации на сайте. Все анкеты проверяются представителями Eaton по работе с партнерами. После проверки данных компания получает базовый статус Авторизованного партнера и становится полноправным участником партнерской программы Eaton PowerAdvantage.

Для партнеров, успешно работающих с нашей продукцией, в зависимости от объемов закупок в течение года предусматривается три партнерских статуса:

### 1. Партнер Первой Лиги

Объем закупок оборудования Eaton на сумму не менее 10 000 долларов США в год является условием получения данного статуса

### 2. Партнер Премьер-Лиги

Партнер, претендующий на данный статус, должен осуществлять закупки оборудования Eaton на сумму не менее 50 000 долларов США в год

### 3. Партнер Высшей Лиги

Данный статус предполагает объем закупок оборудования Eaton на сумму не менее 200 000 долларов США в год

# Условия авторизации партнеров

Срок действия авторизации — 1 год с даты подачи отчета по закупкам. Для компаний, выполняющих условия настоящих правил, срок действия сертификата будет продлен автоматически.



## Компания, получившая официальную авторизацию Eaton по продажам, обязана:

- Для получения маркетингового фонда осуществлять закупки только у официальных дистрибьюторов Eaton, закупки у партнеров второго уровня не засчитываются
- Предоставлять отчеты по закупкам в Московский офис Eaton представителям по работе с партнерами раз в год — в течение января следующего за отчетным года
- Размещать информацию о продукции Eaton на своем информационном интернет-ресурсе в таких разделах, как «Продукция/технологии/услуги компании» и «Партнеры компании» либо иметь соответствующие ссылки на русскоязычные веб-страницы производителя [www.eaton.ru](http://www.eaton.ru) и [www.eaton.ru/ups](http://www.eaton.ru/ups)
- Указывать в своих материалах правильные названия продукции ИБП Eaton, соблюдать правила использования логотипа Eaton
- Постоянно иметь в штате компании специалистов, прошедших обучение в компании Eaton
- Для партнеров Высшей Лиги обязательно наличие в штате инженера, прошедшего сервисное обучение в Учебном Центре Eaton

Статусы пересматриваются раз в год после предоставления партнерами отчетов по закупкам за предыдущий год.

Eaton оставляет за собой право не продлевать авторизацию компаниям, которые не выполняют условий настоящих правил.

# Статусы партнеров Eaton

## Преимущества Авторизованного партнера:

- Сертификат на продажу ИБП Eaton
- Логотип «Авторизованного партнера Eaton»
- Авторизационные письма для участия в тендерах
- Бесплатная русскоязычная литература и инструменты продаж
- Информационная поддержка (размещение контактных данных партнера на сайте Eaton)
- Участие представителей Eaton в мероприятиях партнера для конечных пользователей
- Приглашения на тренинги по продажам оборудования Eaton
- Приглашения на специализированные мероприятия Eaton, организуемые для партнеров
- Доступ к закрытому партнерскому веб-ресурсу Power Quality Salesweb

## Преимущества партнера Первой Лиги:

- Сертификат на продажу ИБП Eaton
- Логотип «Партнер Первой Лиги Eaton»
- Авторизационные письма для участия в тендерах
- Бесплатная русскоязычная литература и инструменты продаж
- Информационная поддержка (размещение контактных данных партнера на сайте Eaton)
- Участие представителей Eaton в мероприятиях партнера для конечных пользователей
- Приглашения на тренинги по продажам оборудования Eaton
- Приглашения на специализированные мероприятия Eaton, организуемые для партнеров
- Доступ к закрытому партнерскому веб-ресурсу Power Quality Salesweb
- Маркетинговый бонус в размере 100 долларов США на приобретение сувенирной продукции со склада Eaton в Москве



### Преимущества партнера Премьер-Лиги:

- Сертификат на продажу ИБП Eaton
- Логотип «Партнер Премьер-Лиги Eaton»
- Авторизационные письма для участия в тендерах
- Бесплатная русскоязычная литература и инструменты продаж
- Информационная поддержка (размещение контактных данных партнера на сайте Eaton)
- Участие представителей Eaton в мероприятиях партнера для конечных пользователей
- Приглашения на тренинги по продажам оборудования Eaton
- Приглашения на специализированные мероприятия Eaton, организуемые для партнеров
- Доступ к закрытому партнерскому веб-ресурсу Power Quality Salesweb
- Компенсация за маркетинговую активность (маркетинговый фонд) от компании Eaton в размере 1% от объема закупок оборудования Eaton у любых официальных дистрибьюторов
- Компенсация в размере 1% от закупок оборудования Eaton от дистрибьюторов, участвующих в партнерской программе PowerAdvantage
- Приобретение сувенирной продукции со склада Eaton в Москве за счет маркетингового фонда (на сумму, не превышающую 500 долларов США)
- Сервисное обучение по ИБП Eaton за счет маркетингового фонда

### Преимущества партнера Высшей Лиги:

- Сертификат на продажу ИБП Eaton
- Логотип «Партнер Высшей Лиги Eaton»
- Авторизационные письма для участия в тендерах
- Бесплатная русскоязычная литература и инструменты продаж
- Информационная поддержка (размещение контактных данных партнера на сайте Eaton)
- Участие представителей Eaton в мероприятиях партнера для конечных пользователей
- Приглашения на тренинги по продажам оборудования Eaton
- Приглашения на специализированные мероприятия Eaton, организуемые для партнеров
- Доступ к закрытому партнерскому веб-ресурсу Power Quality Salesweb
- Компенсация за маркетинговую активность (маркетинговый фонд) от компании Eaton в размере 1% от объема закупок оборудования Eaton у любых официальных дистрибьюторов
- Компенсация в размере 1% от закупок оборудования Eaton от дистрибьюторов, участвующих в партнерской программе PowerAdvantage
- Приобретение сувенирной продукции со склада Eaton в Москве за счет маркетингового фонда (на сумму, не превышающую 1000 долларов США)
- Сервисное обучение по ИБП Eaton за счет маркетингового фонда
- Поездки конечных пользователей на производственные площадки Eaton (за счет маркетингового фонда партнера)
- Приглашения на мероприятия для партнеров Высшей Лиги

# Условия предоставления маркетингового фонда



## Начисление маркетингового фонда осуществляется при условии выполнения следующих правил:

- Необходимо получить согласие Eaton на проведение любой маркетинговой активности, за которую партнер хочет получить компенсацию
- Использовать макеты, предоставляемые производителем, и соблюдать корпоративные стандарты Eaton в отношении изготовления маркетинговых материалов, использования информации о компании, логотипов, а также размещения рекламных макетов
- В случае самостоятельной разработки макетов и текстов, необходимо направить их для согласования в отдел маркетинга Eaton
- Предоставить отчет о проделанной маркетинговой активности с указанием расходов и подтверждающими документами (фотографии с мероприятий, образцы маркетинговой литературы и сувенирной продукции, издания с публикациями рекламы, образцы интернет-рекламы, медиа-планы, а также копии подтверждающих оплату документов). Все отчеты должны предоставляться в московский офис Eaton и дистрибьютору, через которого партнер выполнил необходимый для получения маркетингового фонда объем закупок
- Начисление и выделение маркетингового фонда осуществляется по результатам работы за прошлый год. Партнеры, выполнившие в предыдущем году достаточный для получения маркетингового фонда объем закупок, имеют право использовать маркетинговый фонд для компенсации своих расходов на маркетинговую активность в течение текущего года при условии выполнения вышеперечисленных правил предоставления маркетингового фонда
- Фонд не является накопительным и должен быть израсходован в текущем году. Использовать маркетинговый фонд партнер может до ноября текущего года включительно. Заявки, датированные декабрем, к рассмотрению приниматься не будут

# Типовые процедуры получения маркетингового фонда Eaton:

Активность компенсируется через выбранного дистрибьютора рибейтом (скидкой) на следующую закупку оборудования Eaton.



## **Сувенирная продукция:**

- Заполненная заявка в представительство Eaton по форме
- Курьерское отправление по указанному вами адресу (обычно в течение недели)

## **Маркетинговая активность (реклама, семинар и т.п.):**

- Заявка в представительство Eaton (отчет о маркетинговой деятельности)
- Оплата активности партнером
- Предоставление в Eaton подтверждающих документов (счета и акты выполненных работ)
- Выбор дистрибьютора, через которого вы хотели бы получить компенсацию в виде скидки на следующую закупку, равной истраченной на маркетинговую активность суммы
- Получение партнером компенсации у дистрибьютора при следующей закупке оборудования Eaton

# Успешные продажи ИБП Eaton

## Тренинги по продажам

Успешные продажи подразумевают полное знание партнерами нашей продукции, которое помогает выбрать наиболее подходящее решение для клиента. Одно из средств достижения этой цели — наши тренинги по продажам. Программа тренингов составляется нашими экспертами с учетом индивидуальных потребностей каждого партнера. Тренинги могут проводиться как в Московском офисе Eaton, так и на территории офиса партнерской компании.

## Регистрация проектов

Партнерская программа дает партнерам право на получение скидки за регистрацию проекта в Московском офисе Eaton. Для этого необходимо связаться с представителем Eaton по работе с партнерами и заполнить форму регистрации проектов. Скидка предоставляется дистрибьютору и транслируется партнеру, реализующему проект. Решение о предоставлении скидки и ее величине принимается отдельно для каждого проекта.

## Power Quality Salesweb

На закрытом партнерском ресурсе Power Quality Salesweb. Здесь Вы можете ознакомиться с дополнительной технической информацией, маркетинговыми материалами и инструментами продаж, узнать последние новости и информацию о предстоящих мероприятиях.

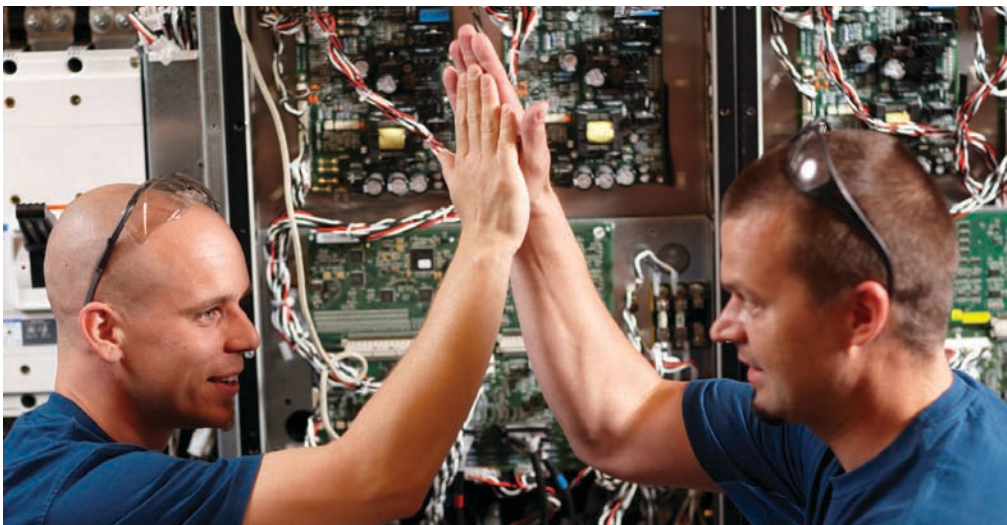
Для того чтобы получить доступ, необходимо пройти регистрацию на сайте:

1. Зайдите по ссылке [www.eaton.ru/ups](http://www.eaton.ru/ups) и выберите страну из списка.
2. Нажмите «Sign In» в верхней части домашней страницы.
3. Нажмите на ссылку «New users register or search for your details».
4. Следуйте инструкциям и заполните форму латинскими буквами.
5. Выберите из списка «I am an...» вариант «EMEA IT Reseller».
6. Выберите из списка представителя Eaton в Вашей стране.
7. Выберите ресурс «Power Quality Salesweb» для получения доступа.
8. Подтвердите свой запрос. Он будет направлен к представителю Вашей страны для обработки.
9. Вы получите подтверждение доступа по электронной почте в течение нескольких дней.
10. После того, как Вы получите доступ на ресурс, Вы сможете заходить на него по ссылке <http://pqsalesweb.eaton.com> либо со страницы [www.eaton.ru/ups](http://www.eaton.ru/ups).

# Как стать сервисным партнером Eaton

## Авторизованные сервисные центры Eaton.

Компания Eaton имеет развитую сеть сервисных центров на территории Российской Федерации. Сервисные центры делятся по типу обслуживаемого оборудования на однофазные сервисные центры и трехфазные сервисные центры. Если Вы желаете стать авторизованным сервисным центром Eaton, то Ваша компания должна соответствовать следующим основным требованиям:



### Требования к однофазному сервисному центру:

Компания Eaton авторизует однофазные сервисные центры исходя из потребности иметь сервисного партнера в том или ином городе или регионе России. Основные требования к компании, являющейся авторизованным однофазным сервисным центром Eaton:

- Являться сервисным центром электронной техники или продавцом ИБП Eaton и иметь соответствующую инфраструктуру
- Иметь не менее 1 радиоинженера с опытом диагностики и ремонта ИБП или аналогичной техники
- Умение сервисного персонала читать схемную и техническую документацию (в т.ч. англоязычную) и обеспечивать диагностику неисправности ИБП на уровне плат и модулей
- Иметь возможность ремонта ИБП на уровне дискретных компонентов
- При необходимости обеспечивать приобретение батарей и комплектующих самостоятельно
- Иметь возможность осуществлять диагностику и ремонт оборудования с выездом к клиенту (в случае авторизации на ИБП Eaton 9x55, BladeUPS, MX)
- Выполнение обязательств в соответствии с Договором о сервисном сотрудничестве с компанией Eaton

### Требования к трехфазному сервисному центру:

Компания, желающая авторизоваться как трехфазный сервисный центр по конкретной модели ИБП, должна соответствовать следующим основным требованиям:

- Являться партнером, авторизованным на продаже соответствующего оборудования Eaton
- Ежегодно продавать не менее трех ИБП данной модели (и/или иметь договорные сервисные отношения со своими клиентами по данной модели)
- Иметь персонал для ремонта трехфазной техники данной модели, прошедший специальное обучение в Москве в Учебном Центре компании Eaton
- Иметь рекомендацию одного из дистрибьюторов на установку и ремонт гарантийного оборудования данной модели (для мощностей 20-160 кВА)
- Выполнение обязательств в соответствии с Договором о сервисном сотрудничестве с компанией Eaton



*Powering Business Worldwide*

Eaton является зарегистрированной  
торговой маркой Eaton Corporation,  
ее дочерних компаний и филиалов.  
© 2010 Eaton Corporation.  
Напечатано в России.  
Февраль 2010  
[www.eaton.ru](http://www.eaton.ru)