



Бонусная программа «1Софт+»

Требования к маркетинговым активностям, проводимые партнерами,
с целью компенсации затрат

Москва 2025

В данном документе изложены требования, которые необходимо соблюдать партнерам при подготовке заявок и проведении маркетинговых активностей в рамках бонусной программы «1Софт+».

Пожалуйста, внимательно ознакомьтесь с предоставленной информацией, чтобы избежать возможных недоразумений.

Если вы обнаружите какие-либо противоречия или неясности в документе, просьба сообщить об этом по адресу электронной почты: 1csoft@1csoft.ru.

Ваше понимание и соблюдение указанных требований помогут обеспечить успешное взаимодействие и выполнение условий программы.

! Напоминаем, что требования могут быть изменены. Следите за актуальной информацией, размещённой в кабинете партнера бонусной программы «1Софт+» по ссылке:

<https://dist.1c.ru/1soft-bonus/trebovaniya-k-marketingovym-aktivnostyam-dlya-partnerov-1scoft-2025>

Благодарим за понимание!

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ | 3 |
| 1. ПОРЯДОК НАЧИСЛЕНИЯ И СПИСАНИЯ БОНУСНЫХ БАЛЛОВ | 3 |
| 2. ПОРЯДОК РАСХОДОВАНИЯ БОНУСНЫХ СРЕДСТВ..... | 4 |
| 3. ИНФОРМАЦИЯ, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СОГЛАСОВАНИЯ И УТВЕРЖДЕНИЯ ЗАЯВКИ НА АКТИВНОСТЬ..... | 5 |
| 4. УСЛОВИЯ И ПРАВИЛА ВЫПЛАТЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ РАСХОДОВ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ | 9 |
| 5.ТРЕБОВАНИЯ К ОТЧЕТНЫМ ДОКУМЕНТАМ ДЛЯ ВОЗМЕЩЕНИЯ РАСХОДОВ ЗА МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ .. | 10 |
| 6. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОБЩИЕ УСЛОВИЯ..... | 11 |

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Настоящая программа определяет порядок и условия получения компенсаций активностей за счет средств бонусной программы «1Софт+».

«1Софт+» - это накопительная бонусная программа для партнеров-участников сети «1Софт», занимающихся продажами программных продуктов направления «1С:Дистрибьюция» конечным пользователям.

Организатор бонусной программы – ООО «Софттехно», ОГРН: 1107746703943, далее по тексту – «фирма «1С».

Программа маркетинговой поддержки Партнеров фирмы «1С», направлена на повышение эффективности совместной работы по направлению дистрибьюции ПО сторонних разработчиков и продвижение бренда «1Софт».

Настоящая программа действует для Партнеров, работающих на территории России.

Обязательным условием участия в программе является регистрация в кабинете партнера бонусной программы «1Софт+» на сайте https://1csoft.ru/bonus_program. Инструкция по пользованию приводится в Руководстве Партнера к данной программе, расположенном в кабинете партнера на сайте <https://1csoft.ru/personal/partner/information> в разделе «**О программе для партнера**».

Региональный дистрибьютор – дистрибьютор на базе совместного предприятия с фирмой «1С», являющийся представителем сети «1Софт» в регионе. Список с перечнем таких дистрибьюторов размещен по ссылке: <https://1csoft.ru/sp-1csoft>.

Партнерская фирма – юридическое лицо/индивидуальный предприниматель, имеющие действующий партнерский договор с фирмой «1С» и занимающиеся продажами программных продуктов по направлению «1С:Дистрибьюция» конечным пользователям, формирующие заказы и направляющие их напрямую в фирму «1С» (включая его обособленные подразделения), либо одному из региональных дистрибьюторов.

Активность – это маркетинговая акция, совершенная с целью продвижения, повышения продаж программных продуктов из портфеля «1Софт» и/или направленная на увеличение узнаваемости бренда «1Софт».

Компенсация – это частичное возмещение документально подтвержденных Партнером расходов на маркетинговую активность.

Фирма «1С» оставляет за собой право изменить или прекратить действие данной программы в любое время с предварительным уведомлением Партнеров не позднее, чем за 5 рабочих дней до внесения изменений или прекращения.

1. ПОРЯДОК НАЧИСЛЕНИЯ И СПИСАНИЯ БОНУСНЫХ БАЛЛОВ

1.1. Бонусные средства начисляются на баланс партнерского кабинета в размере 0,5% от объема реализованных им программных продуктов (прав на них) из портфеля направления «1С:Дистрибьюция» в фирме «1С», рассчитанных от цен для постоянного партнера. Не начисляются бонусные баллы с заказов на собственные продукты фирмы «1С», дополнения и конфигурации для «1С:Предприятия» («Совместимо!», «На платформе», «Совместные и отраслевые решения»), а также иные продукты, купленные не в фирме «1С».

1.2. Текущий объем бонусных средств рассчитывается и начисляется в кабинет партнера ежемесячно, в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней месяца, следующего за расчетным.

1.3. Накопления могут быть использованы для компенсации на маркетинговые активности в течение 2 (двух) лет с момента их начисления, по прошествии которых начисленные баллы аннулируются (сгорают). Восстановление аннулированных бонусов не предусмотрено.

1.4. При наличии просроченной дебиторской задолженности партнера перед дистрибьютором, по решению «1Софт» выплата денежных средств партнеру может быть приостановлена до тех пор, пока задолженность не будет погашена.

2. ПОРЯДОК РАСХОДОВАНИЯ БОНУСНЫХ СРЕДСТВ

2.1. Компенсация осуществляется только по предварительно согласованным активностям, описанным в разделе 3, и только по факту проведения маркетинговой активности. То есть партнер сначала использует собственные средства для организации и проведения мероприятия, а после его завершения предоставляет необходимые документы и отчеты для подтверждения и возмещения понесенных затрат.

2.2. Возмещению из бонусных средств подлежат следующие статьи затрат:

- Реклама на интернет-ресурсах (контекстная, баннерная, таргетированная реклама).
- Телемаркетинг (исходящий) – профессиональное использование телефона и телекоммуникационных технологий совместно с системами управления базами данных для информирования и продажи продуктов.
- Проведение семинаров, форумов, выставок, конференций, бизнес-завтраков и ужинов.

2.3. Общая сумма компенсации по всем заявкам в рамках одной активности не может превышать 50% от документально подтвержденных фактических затрат на эту активность.

2.4. Необходимо пройти процедуру утверждения заявки на компенсацию активности в кабинете партнера на сайте: <https://1csoft.ru/personal/partner/>, не позднее чем за 14 рабочих дней до начала проведения активности. Важно! Заявки типа «Проведение семинаров, конференций, бизнес-завтраков и ужинов» должны пройти процедуру утверждения не позднее, чем за 30 календарных дней до даты проведения предварительно согласованной маркетинговой активности.

2.5. Срок рассмотрения заявок, направленных на предварительное согласование, занимает до 7-ти рабочих дней, но не позднее чем за 5 рабочих дней до начала активности. Заявки, присланные в неустановленные сроки, либо по окончании срока маркетинговой активности, автоматически отклоняются и согласованию не подлежат.

2.6. Фирма «1С» сохраняет за собой право в одностороннем порядке определять целесообразность проведения любого мероприятия в рамках данной программы и принимать решение о статусе заявки без объяснения причины.

2.7. В случае успешного прохождения предварительного согласования заявки на проведение маркетинговой активности средства необходимые для проведения данной маркетинговой активности автоматически резервируются. Сумма доступных бонусных средств автоматически уменьшается на зарезервированную сумму. Заявка в кабинете партнера перейдет в статус «утверждена». Партнер получает право на проведение активности.

2.8. В случае не предоставления (частично или полностью) информации, описанной в разделе 3, предварительно согласованные заявки на маркетинговые активности, аннулируются за 1 день до начала активности без возможности восстановления. Заявка в кабинете партнера перейдет в статус «отклонена».

2.9. Фирма «1С» оставляет за собой право запросить у Партнера дополнительную информацию, необходимую для принятия решения на этапе предварительного согласования маркетинговой активности.

3. ИНФОРМАЦИЯ, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СОГЛАСОВАНИЯ И УТВЕРЖДЕНИЯ ЗАЯВКИ НА АКТИВНОСТЬ.

| Тип маркетинговой активности | Требования для заведения заявки | Требования для утверждения заявки |
|--------------------------------------|---|--|
| 3.1. Контекстная и баннерная реклама | <ul style="list-style-type: none"> • Название мероприятия • Начало активности • Окончание активности • Статьи затрат • Суммарные затраты • Сумма компенсации • Перечень рекламируемых продуктов • Заголовок и текст рекламного объявления, • Целевая аудитория • Размер охваченной аудитории • География охваченной аудитории • Адрес интернет-ресурса • Медиа-план • Ожидаемый эффект от активности • Ссылка на посадочную страницу • Макет интернет-баннера • Список ключевых слов, • Список минус-слов | <p>Требования к сайту (интернет-магазин, лендинг)</p> <p>1. Требования к интернет-магазину. Интернет-магазин должен иметь структуру и элементы на страницах согласно требованиям ниже:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Структура: Главная → Категория/Вендор → Карточка товара → SCU (либо форма сбора контактов в карточке товаров, если не подключена система оплаты). • Лого и название партнера в "шапке", форма заказа или контактов. • Страница "О компании", "Контакты". • Указание "Партнер 1Софт" + лого «1Софт» в разделе "О компании" и в "подвале" сайта. <p>2. Требования к одностраничному сайту (лендинг). На посадочной странице необходимо разместить следующие элементы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Логотип партнера в "шапке" слева, контакты в "шапке" справа. • Логотип «1Софт» + фраза "Партнер 1Софт" в "подвале" страницы. • Первый экран: Уникальное торговое/ценовое предложение (УТП) + призыв к действию (СТА) + кнопка на форму/звонок/мессенджер. • Подключение к Яндекс.Метрике. • Предоставить доступы к Яндекс Метрике и по запросу к Рекламным кампаниям. <p>Рекомендации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Интеграция форм, почты с CRM-системой (например, Битрикс24, AmoCRM, 1С:CRM). • Подключение сводной аналитики/IP-телефонии (например, Roistat, CoMagic, Mango Office, Calltracking, CallTouch). <p>Ссылка на логотип «1Софт» на странице «Руководство к фирменному стилю»: https://1csoft.ru/personal/partner/brandbook</p> <p>Требования к сообществам «ВКонтакте» или Телеграм:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Публичные, открытые группы. • Наличие логотипа, названия компании. • Подробная информация о компании в описании. • Контакты для связи: e-mail, телефон. • Переход на сайт из сообщества. • Услуги/товары из портфеля «1Софт». Все продукты выгружать не обязательно, достаточно выгрузить основное программное обеспечение, на которые планируется привлечь трафик. • Размещенные посты: новости компании, статьи по направлениям «1Софт» и т.п (не менее 3х постов) <p>Требования к списку ключевых фраз (формат xls):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Только коммерческие запросы, например: "купить dr.Web", "лицензирование Аскон", "цена Р7-Офис". • Ключевые фразы без коммерческой составляющей допустимы для товаров/вендоров с низким трафиком, если объявления в статусе "Мало показов", • Обязателен список минус-слов, исключающих показ по запросам типа "скачать", "бесплатно", "торрент". • Запрещены некоммерческие ключевые фразы, например: "виды САПР", "CRM", "настройка ЭЦП", "сервер". • Файл должен быть разделён по вкладкам для каждого продукта. Вкладка включает в себя столбец с ключевыми фразами и столбец с минус-словами. <p>Требования к рекламной кампании в кабинете Яндекс.Директ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поисковая рекламная кампания настраивается отдельно от рекламы в сети Яндекса (РСЯ). |

- Наличие отдельно настроенных кампаний: Поиск, графические объявления в РСЯ, Автотаргетинг, Ретаргетинг, реклама по аудиториям.
- Принцип формирования структуры объявления в кампании "одна ключевая фраза - одно объявление", "одна ключевая фраза - все форматы изображений" (для РСЯ), допускается добавлять несколько ключевых фраз, если объявление в статусе "Мало показов", при этом высокочастотную ключевую фразу (слово) указать с оператором в квадратных скобках - [].
- Ключевой фразой дублируется в объявлении.
- Структура кампании разделена по GEO: Москва – отдельно, СПб – отдельно, Россия – отдельно.
- Установлен флаг "мониторинг сайта", «не учитывать остановленные объявления конкурентов», отключить "расширенный географический таргетинг".
- Наличие utm-меток (utm_source, utm_medium, utm_campaign).
- Корректировка ставок: -50% для возраста "меньше 18 лет".
- Обязательно добавление номера счетчика Метрики.

Запрещено:

- Настройка единой перфоманс-кампании (<https://yandex.ru/support/direct/ru/unified-performance-campaign/about/>), в которой одновременно настроены реклама в поисковой выдаче и реклама на площадках Яндекса. РК настраиваются отдельно в экспертном режиме Яндекс.Директ.
- Рекламирывать без минус-фраз (минус-слов).
- Вносить все ключевые фразы в одно объявление.
- Вести трафик на страницы, не соответствующие объявлению/запросу в Яндекс Директе.
- Вести трафик на порталы/заглушки и любые другие страницы, которые содержат ссылки/редиректы для переходов на страницы сайта вендоров и других сайтов.
- Настройка РК по всей России – без разделения на Москву, СПб и регионы.

Рекомендации по настройке РК:

- Не использовать стратегию "максимум конверсий" без установленной стоимости конверсии. Выбирайте "максимум кликов".
- Называйте РК по стратегиям и видам рекламы, например, Поиск-CPC-dr.Web.

После настройки РК создать отдельные или предоставить свои доступы к РК для сотрудника «1Софт» (с целью просмотра настроек и утверждения заявки на запуск РК).

Требования к баннерной рекламной кампании в Яндекс Директе

- Реклама в рекламной сети Яндекса настраивается отдельно от Поисковой кампании.
- Наличие отдельно настроенных кампаний: графические объявления в РСЯ, Автотаргетинг, Ретаргетинг, реклама по аудиториям. (Яндекс.Директ)
- Структура кампании разделена по GEO: Москва – отдельно, СПб – отдельно, Россия – отдельно.
- Установлен флаг "мониторинг сайта" и «не учитывать остановленные объявления конкурентов».
- Наличие utm- меток (utm_source, utm_medium, utm_campaign).
- Корректировка ставок: -50% для возраста "меньше 18 лет".
- Обязательно добавление номера счетчика Метрики.
- Обязательно добавление почты promo1csoft@ya.ru в уведомлении в каждую РК, относящиеся к компенсации затрат
- Обязательно добавить ID 1828451 к рекламному кабинету во «Вконтакте».

Рекомендации по настройке РК:

- Не использовать стратегию "максимум конверсий" без установленной стоимости конверсии. Выбирайте "максимум кликов".
- Называйте каждую РК по названию выбранной стратегии, виду таргета, например, "РСЯ - CPC - Касперский - Москва", либо "РСЯ -СРМ - Касперский - В2В / IT - Москва", где CPC - оплата за клик, СРМ - оплата за показы.

Запрещено:

| | | |
|---|---|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Вести трафик на страницы, не соответствующие объявлению/запросу в Яндекс Директе. • Вести трафик на порталы/заглушки, незаполненные сообщества и любые другие страницы, которые содержат ссылки/редиректы для переходов на страницы сайта вендоров и других сайтов. <p>Требования ко всем форматам баннерной рекламы (кроме адаптивных баннерных объявлений):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Настроены все форматы объявлений, использующиеся на площадке (Яндекс, «ВКонтакте» и тп). <p>На баннере должны быть размещены:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Заголовок с продуктом или услугой в формате Логотип партнера+ УТП (уникальное торговое/ценовое предложение) + СТА (призы к действию) + логотип «1Софт» с подписью "Партнер 1Софт". <p>Обязательные требования к аналитике:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Подключена Яндекс.Метрика к сайту (посадочной странице). • Почте promo1csoft@ya.ru предоставлен доступ к метрике сайта. • Номер счетчика Метрики добавлен к Рекламным кампаниям. • Настроены цели по конверсиям: отправка формы, нажатие на почту/на телефон, оформление заказа. • Установлены пиксели Яндекс. Аудиторий. <p>Рекомендации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Интеграция форм, почты с CRM-системой (например, Битрикс24, AmoCRM, 1С:CRM). • Подключение сводной аналитики/IP-телефонии (например, Roistat, CoMagic, Mango Office, Calltracking, CallTouch). |
| <p>3.2. Проведение семинаров, конференций, бизнес-завтраков</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Название мероприятия • Начало активности • Окончание активности • Суммарные затраты • Сумма компенсации • Место проведения (город) • Список участников (предварительный) • Программа (предварительная) • Смета расходов (предварительная) | <p>Требования к формату мероприятия.</p> <p>Возмещение расходов на мероприятие возможно при соблюдении следующих условий:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мероприятие организовано партнером с целью продажи продуктов из портфеля «1Софт» потенциальным заказчиком. • Основная тема мероприятия должна быть связана с программным обеспечением, которое приобретается через канал «1Софт». Это означает, что большая часть времени и содержания мероприятия должна быть посвящена программному обеспечению. Допускается обсуждение тем, связанных с оборудованием, проведение тренингов по продажам или командообразованию, но они должны быть второстепенными, а не основными. • Наличие проектора/телевизора для проведения презентации, а также микрофона, колонок. • Разместить на всех носителях: в анонсе, в программе, в презентациях, на бейджах, рекламных материалах, пострелизах логотип 1Софт с текстом: «1Софт – навигатор в мире софта», а также указание о том, что мероприятие проводится под брендом «1Софт». <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Пригласите спикера «1Софт», если требуется выступление по продуктам фокусных направлений «1Софт». • Наличие рекламных информационных материалов по продуктам, блокнотов, ручек (sales kit). • Наличие бейджей для участников, программа мероприятия в распечатанном или электронном виде. • Пригласите на мероприятии фотографа/видеографа, • Если организуется форум, выставка или конференция, где предполагается несколько секций с вернисажем, то пригласите специалистов «1Софт» поучаствовать в качестве выступающих в рамках спонсорского пакета. В спонсорском пакете отразите все рекламные возможности. <p>Ссылка на логотип «1Софт» на странице «Руководство к фирменному стилю»: https://1csoft.ru/personal/partner/brandbook Не допускается компенсация затрат (перелет, проживание, участие, спонсорство) на мероприятия, организованные сторонними организациями, вендорами и дистрибьюторами «1С».</p> <p>Программа мероприятия должна включать следующие элементы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основные темы выступлений спикеров должны быть посвящены программным продуктам из ассортимента «1Софт». • В программе должен быть указан список тем и ФИО спикеров (либо примерный список тем, вендоров, продуктов – списком, если программа еще не сформирована). • Логотип «1Софт», размещенный соразмерно другим логотипам вендоров. |

| | | |
|--------------------|--|---|
| | | <p>Ссылка на логотип «1Софт» на странице «Руководство к фирменному стилю»: https://1csoft.ru/personal/partner/brandbook</p> <p>Требования к брендингу мероприятия логотипом «1Софт». Логотип «1Софт» должен быть размещен (строго):</p> <ul style="list-style-type: none"> • на программе, • в анонсе, • на страницах сбора контактов (лэндинг, новость и тп.), • на бейджах участников, • в пресс-релизе. <p>На самом мероприятии должен быть минимум один из элементов с брендом «1Софт»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • листовка с продуктами, • флаг «1Софт», • ролл-ап «1Софт». <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> • запросите сувенирную продукцию с лого «1Софт», либо закажите ее, если располагаете бонусами «1Софт». |
| 3.3. Телемаркетинг | <ul style="list-style-type: none"> • Название мероприятия • Начало активности • Окончание активности • Суммарные затраты • Предварительная компенсация • Продвигаемые продукты • Целевая аудитория • Размер охваченной аудитории • География охваченной аудитории • Описание акции (обязательно следует отметить рабочее название акции) • Ожидаемый эффект от акции • Описание базы данных для обзвона (кол-во компаний, направление их деятельности, география и т.д.). • Скрипт звонка | <p>Требования к базе для обзвона</p> <ul style="list-style-type: none"> • В списке в табличной форме (xls) указать только ИНН, название контрагентов и должности сотрудников. <p>Требования к скрипту. Скрипт должен иметь</p> <ul style="list-style-type: none"> • целью продажу/продление программных продуктов из портфеля «1Софт», • выглядеть как блок-схема "Вопрос - ответ", где отражены вопросы заказчику, ответы на его возражения, презентация продукта. <p>Требования к подрядчику Подрядчик должен иметь систему записи звонков и иметь возможность предоставить доступ к этим записям.</p> |

4. УСЛОВИЯ И ПРАВИЛА ВЫПЛАТЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ РАСХОДОВ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

4.1. Возмещение расходов на маркетинговые активности производятся только при условии соблюдения всех условий, указанных в разделе 3 настоящей Программы. В случае несоблюдения всех условий, указанных в разделе 3, фирма «1С» оставляет за собой право не производить возмещение расходов по проведенной маркетинговой активности.

4.2. Для получения возмещения расходов по проведенной маркетинговой активности необходимо в на сайте <https://1csoft.ru/personal/partner/> в утвержденную заявку на проведение данной маркетинговой активности загрузить документы, подтверждающие целевое использование средств, подлежащих возмещению расходов. Перечень необходимых документов по тем или иным рекламно-маркетинговым мероприятиям представлен в разделе 5 настоящей Программы. Фирма «1С» оставляет за собой право запросить дополнительную информацию (в том числе первичные документы), необходимую для принятия решения на этапе проверки отчета и документов по маркетинговой активности.

4.3. Отчетность и другая документация, необходимая для получения возмещения расходов, предоставляется за 2 рабочих дня в начале месяца, следующие за отчетным. Например, активность закончилась 30 числа, то отчет необходимо подать и согласовать с фирмой «1С» до 2 рабочего числа. В случае не предоставления отчетности в указанные сроки предварительно согласованные и утвержденные заявки автоматически будут отменены без возможности восстановления. Проверка отчетности и другой документации проводится до 5 рабочих дней.

4.4. Возмещение затрат на проведение маркетинговой активности подтверждается по итогам проверки загруженных отчетных документов в течение 3 (трех) рабочих дней. Списание бонусных средств производится по факту получения оригиналов документов (договор, акты, универсальный передаточный документ по формам, указанным в пункте 4.5 и 4.6 к настоящей программе)

4.5. Выплата возмещения расходов производится на основании подписанного Партнером с фирмой «1С» типового договора об оказании рекламных услуг, а также Приложения к договору и универсального передаточного документа (УПД).

4.6. Договор оформляется один раз при регистрации в настоящей программе в кабинете партнера, а Приложение к договору и УПД оформляется на каждую активность отдельно. Ссылка для скачивания типового договора и Приложения к договору размещена в кабинете партнера: <https://1csoft.ru/personal/partner/organizations/create>.

5. ТРЕБОВАНИЯ К ОТЧЕТНЫМ ДОКУМЕНТАМ ДЛЯ ВОЗМЕЩЕНИЯ РАСХОДОВ ЗА МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ

| Тип маркетинговой активности | Требования к отчетным документам |
|--|---|
| 5.1. Контекстная и баннерная реклама | <p>Скриншоты объявлений, в которых отражены:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ключевой запрос в поисковой строке Яндекса, • объявление из выдачи, • дата в правом нижнем углу. <p>Отчет необходимо выгрузить из "Мастер отчетов" (Статистика - мастер отчетов) в xls файл. В отчете выбрать РК, которые планируются компенсировать, указать период и выгрузить со следующими полями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Срезы: Тип кампании - Условие показа - Название площадки (для РСЯ) - Регион таргетинга - Заголовок - Текст - Ссылка. • Столбцы: Показы - Клики - CTR (%) - Расход всего (руб.) - Средняя цена клика (руб.) - Средняя позиция показа - Отказы (%) - Средняя цена тыс. показов (для РСЯ) - Конверсии. <p>Доступ к статистике баннера на площадке размещения или принтскрины статистики; Доступ к системе аналитики сайта (либо принтскрины), на который ведет РК (Google Analytics, Яндекс Метрика и тп) при стоимости кампании свыше 300 000 рублей в квартал Копия счета-фактуры, акта за размещение рекламы.</p> |
| 5.2. Проведение семинаров, конференций, бизнес-завтраков | <p>Подробная программа мероприятия (наименование, план мероприятия с таймингом и темами выступлений участников, кол-во и список участников, место проведения и т.д.). Отчет о проведении мероприятия. Копии посадочных талонов и ваучеров на проживание всех участников мероприятия. Добавить в заявку фотоотчет, в котором видны:</p> <ul style="list-style-type: none"> • участники мероприятия, • выступление всех спикеров на фоне презентации, • кейтеринг, • листовка с продуктами, • ролл-ап «1Софт», флаг, листовки на видном для участников месте, где проходит мероприятие (наличие одного из этих элементов обязателен) • бейджи. <p>Добавить в заявку документы от подрядчиков, подтверждающие следующие затраты:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Расходы на аренду помещения и оборудования для проведения семинаров, презентаций, конференций • Расходы на услуги независимых бизнес-тренеров, привлекаемых для проведения обучения навыкам продаж; • Еда и напитки • Расходы за услуги по организации развлекательной части мероприятия; • Расходы на трансферы, экскурсии; • Расходы на проживание партнеров/заказчиков; • Другие статьи расходов по предварительному согласованию |
| 5.3. Телемаркетинг | <p>Запись звонков по утвержденному скрипту. Ссылку на записи из файлообменника предоставить в отчет заявки. Добавить в заявку документы, подтверждающие затраты: сканы подписанных договоров, актов, УПД, счет-фактур от подрядчиков. Отчет о проведенной активности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • количество собранных и проверенных контактов, для повторного обращения в будущем; • количество клиентов, заинтересовавшихся предложением; • отчет о действиях с заинтересованным; • отчет по сделкам. |

6. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОБЩИЕ УСЛОВИЯ

6.1. Участвуя в Программе, Партнер подтверждает, что он прочитал, понял и согласен с условиями и положениями Программы.

6.2. Принимая условия Программы, Партнер понимает важность регулярного ознакомления с информацией, размещаемой в кабинете партнера; Партнер также дает согласие на регулярное получение информации посредством ее размещения в кабинете партнера в разделе «О программе партнера» и/или по электронной почте и на определение уполномоченных лиц (посредством доступа в кабинете партнера) в своей организации для получения и управления этой информацией внутри своей организации, а также на передачу этих контактов в «1Софт».

6.3 Партнер должен заполнить и поддерживать в актуальном состоянии свой профиль в кабинете Партнера. Партнер должен размещать актуальную информацию о продуктах, реализуемые через направление «1С: Дистрибьюция» на своих веб-сайтах.