

Համագործակցության հակիրճ ուղեցույց



MONT
Group of companies

ՄՈՆՏ ՍՊԸ

Հայաստան, Երևան 0025,
Սայաթ-Նովա 35/1
+374 10 570 680; +374 10 570 183

1. Բովանդակություն

Ինչու «ՄՈՆՏ»

Ինչպես դառնալ գործընկեր

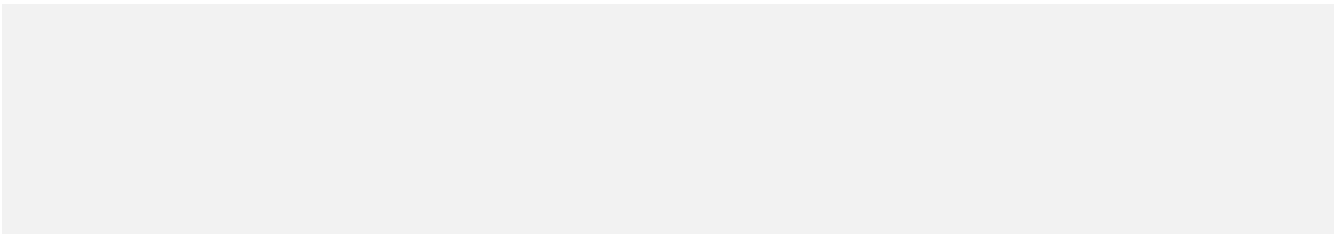
Ծրագրի նպատակ

Գործընկերության կարգավիճակներ

Գործընկերության առավելություններ

Պահանջներ և հնարավորություններ

Կարևոր է իմանալ



2. Ինչու՞ «ՄՈՆՏ»

ՄՈՆՏ ընկերությունը հանդիսանում է 50 և ավելի ծրագրային ապահովում արտադրող աշխարհահռչակ ընկերությունների պաշտոնական դիստրիբուտոր: Հայաստանում ծավալում է գործունեություն սկսած 2010թ.-ից և ներգրավված է Հ.Հ. 1000 խոշոր հարկ վճարողների ցանկի մեջ: Համագործակցում է շուրջ 90 ակտիվ գործընկերների հետ, ունի վստահություն և խորը համագործակցություն շուկայում առկա գրեթե բոլոր պատվիրատուների հետ: Ունի պրոֆեսիոնալ թիմ, 120-ից ավելի իրագործված բարդ մասնագիտական նախագծեր, իրականացված 200-ից ավելի տեխնիկական և ուսուցողական միջոցառումներ Հ.Հ. տարածքում, 300-ից ավելի տեխնիկական և ուսուցողական վեբինարներ:

ՄՈՆՏ-ը դիստրիբուցիա է մարդկային դեմքով:

3. Ինչպես՞ դառնալ գործընկեր

Գործընկերության հավակնող ընկերությունը պետք է ծավալի գործունեություն ՏՏ ոլորտում, և անցնի գրանցման գործընթաց:

Գրանցման կարգ.

- անհրաժեշտ է լրացնել գրանցման ձևը հետևյալ [հղումով](#) և հետևել հետագա հրահանգներին
- ընկերությունը 5 աշխատանքային օրվա ընթացքում կստանա ծանուցում նախնական հաստատման կամ մերժման վերաբերյալ
- դրական ծանուցում ստանալու պարագայում ընկերությանը կտրամադրվի համագործակցության պայմանագրի 2 օրինակ, որին անհրաժեշտ է ծանոթանալ, կնքել, մակագրել և մեկ օրինակը վերադարձնել ՄՈՆՏ ընկերությանը
- գործընկերոջը կտրամադրվի պաշտոնական հավաստագիր գործընկերության կարգավիճակի վերաբերյալ

4. Ծրագրի նպատակ

Ծրագրի նպատակն է պարզևատրել գործընկեր կազմակերպություններին վաճառքի ծավալների համար, նպաստել փորձագիտական գիտելիքների բարելավմանը, բարձրացնել փոխգործակցության որակը և նպաստել համատեղ բիզնեսի զարգացմանը:

5. Գործընկերության կարգավիճակներ

Առկա են անդամակցության չորս կարգավիճակներ, որոնք համապատասխանեցված են գործընկեր կազմակերպության կատարած շրջանառության ծավալներին, գործարքների և արտադրողների քանակական ցուցանիշներին, ինչպես նաև մասնագիտական որակավորման և այլ ցուցանիշներին:

Գործընկերների դասակարգումը ըստ կարգավիճակների.

Register - կազմակերպություններ, որոնք հիմնականում և հատկապես զբաղվում են պերսոնալ կամ փոքր բիզնեսի համար նախատեսված լուծումների վաճառքներով

Silver - կազմակերպություններ, որոնք տիրապետում են և ունեն վաճառքի (Sale) (*տես աղյուսակ 1, կետ 1.3*) մասնագիտացված որակավորում, հիմնականում և հատկապես զբաղվում են միջին բիզնեսի համար նախատեսված լուծումների վաճառքներով

Gold - կազմակերպություններ, որոնք տիրապետում են և ունեն վաճառքի (Sale) և տեխնիկական վաճառքի (PreSale) մասնագիտացված որակավորում, հիմնականում և հատկապես զբաղվում են միջին և մեծ բիզնեսի համար նախատեսված լուծումների վաճառքներով

Platinum - կազմակերպություններ, որոնք տիրապետում են և ունեն վաճառքի (Sale), տեխնիկական վաճառքի (PreSale) և տեխնիկական մասնագիտացված որակավորում, հիմնականում և հատկապես զբաղվում են մեծ բիզնեսի համար նախատեսված լուծումների վաճառքներով, տիրապետում են լուծումների փորձնական շահագործման ներդրման և հետվաճառքային սպասարկման հմտություններին

6. Առավելություններ

Կախված գործընկերոջ կարգավիճակից գործում են կարգավիճակով սահմանված արտոնություններ.

Register

- վճարման տարաժամկետում 5 օրացույցային օրով
- ինֆորմացիոն աջակցություն նախավաճառքային և հետ վաճառքային պրոցեսներում

Silver

- վճարման տարաժամկետում 10 օրացույցային օրով
- պարգևավճար կատարված շրջանառության 1%-ի չափով (առանց ԱԱՀ-ի) *
- աջակցություն նախավաճառքային և հետ վաճառքային պրոցեսներում
- ինֆորմացիոն և մարքեթինգային աջակցություն գործընկերոջ միջոցառումների կազմակերպմանը
- ՄՈՆՏ ընկերության կողմից գեներացված պրոյեկտների տրամադրում ըստ առաջնահերթության (տես աղյուսակ 1)

Gold

- վճարման տարաժամկետում 15 օրացույցային օրով
- պարգևավճար կատարված շրջանառության 1,5%-ի չափով (առանց ԱԱՀ-ի) *
- աջակցություն նախավաճառքային և հետ վաճառքային պրոցեսներում
- կարգավիճակով սահմանված աշխատակցի սերտիֆիկացման քննական պրոցեսին մասնակցելու ծախսերի համաֆինանսավորում 25%-ի չափով
- ինֆորմացիոն և մարքեթինգային աջակցություն գործընկերոջ միջոցառումների կազմակերպմանը
- ՄՈՆՏ ընկերության կողմից գեներացված պրոյեկտների տրամադրում ըստ առաջնահերթության (տես աղյուսակ 1)

Platinum

- վճարման տարաժամկետում 22 օրացույցային օրով
- պարգևավճար կատարված շրջանառության 2%-ի չափով (առանց ԱԱՀ-ի) *
- աջակցություն նախավաճառքային և հետ վաճառքային պրոցեսներում
- կարգավիճակով սահմանված աշխատակցի սերտիֆիկացման քննական պրոցեսին մասնակցելու ծախսերի համաֆինանսավորում 50%-ի չափով

- գործընկերոջ միջոցառումների կազմակերման համաֆինանսավորման հնարավորություն, ՄՈՆՏ ընկերության և գործընկերոջ միջև համագործակցության արտադրողների շրջանակում
- գործընկերոջ աշխատակցի աշխատավարձի համաֆինանսավորում ՄՈՆՏ ընկերության կողմից առաջարկվող ուղղությունների զարգացման համար առանձնացված աշխատակից ունենալու, ինչպես նաև սահմանված KPI -ը կատարելու պարագայում
- ՄՈՆՏ ընկերության կողմից գեներացված պրոյեկտների տրամադրում ըստ առաջնահերթության (*տես աղյուսակ 1*)

* Կարգավիճակով սահմանված պարգևավճարները տրամադրվում են վճարումները սահմանված ժամկետներում կատարելու, ինչպես նաև եռամսյակային պլանը առնվազն 90% կատարելու պարագայում

7. Պարտավորություններ

Գործընկերոջ կարգավիճակից կախված սահմանված են հետևյալ պարտավորությունները.

Register

- SS ոլորտում գործունեության ծավալում

Silver

- ապահովել կարգավիճակով սահմանված տարեկան շրջանառություն անցումային շեմը՝ 10.000.000 առանց ԱԱՀ
- կատարել եռամսյակում առնվազն 2 գործարք, առնվազն 2 տարբեր արտադրողներով
- տրամադրել կանխատեսվող պրոյեկտների և լիդերի վերաբերյալ տեղեկատվություն (Pipeline), առնվազն ամսվա ընթացքում մեկ անգամ
- կատարել եռամսյակային շրջանառության անհատական սահմանված շեմի* առնվազն 90%-ը (առանց ԱԱՀ-ի), համապատասխան պարգևավճար ստանալու համար
- ունենալ Sale որակավորված մասնագետ **
- սեփական կայքում և սոց. էջերում տեղեկության առկայություն այն ուղղություններով, որոնց շրջանակներում կա համագործակցություն ՄՈՆՏ ընկերության հետ (*հրապարակման նյութերը տրամադրվում են ՄՈՆՏ ընկերության կողմից*)

Gold

- ապահովել կարգավիճակով սահմանված տարեկան շրջանառություն անցումային շեմը՝ 20.000.000 առանց ԱԱՀ
- կատարել եռամսյակում առնվազն 4 գործարք, առնվազն 4 տարբեր արտադրողներով
- տրամադրել կանխատեսվող պրոյեկտների և լիդերի վերաբերյալ տեղեկատվություն (Pipeline), առնվազն ամսվա ընթացքում մեկ անգամ
- կատարել եռամսյակային շրջանառության անհատական սահմանված շեմի* առնվազն 90%-ը (առանց ԱԱՀ-ի), համապատասխան պարզևավճար ստանալու համար
- ունենալ Sale որակավորված մասնագետ **
- ունենալ PreSale որակավորված մասնագետ **
- սեփական կայքում և սոց. էջերում տեղեկության առկայությունն այն ուղղություններով, որոնց շրջանակներում կա համագործակցություն ՄՈՆՏ ընկերության հետ (**հրապարակման նյութերը տրամադրվում են ՄՈՆՏ ընկերության կողմից**)

Platinum

- ապահովել կարգավիճակով սահմանված տարեկան շրջանառություն անցումային շեմը՝ 40.000.000 առանց ԱԱՀ
- կատարել եռամսյակում առնվազն 6 գործարք, առնվազն 6 տարբեր արտադրողներով
- տրամադրել կանխատեսվող պրոյեկտների և լիդերի վերաբերյալ տեղեկատվություն (Pipeline), առնվազն ամսվա ընթացքում մեկ անգամ
- կատարել եռամսյակային շրջանառության անհատական սահմանված շեմի* առնվազն 90%-ը (առանց ԱԱՀ-ի), համապատասխան պարզևավճար ստանալու համար
- ունենալ Sale որակավորված մասնագետ **
- ունենալ PreSale որակավորված մասնագետ **
- ունենալ որակավորված տեխնիկական մասնագետ **
- սեփական կայքում և սոց. էջերում տեղեկության առկայությունն այն ուղղություններով, որոնց շրջանակներում կա համագործակցություն ՄՈՆՏ ընկերության հետ (**հրապարակման նյութերը տրամադրվում են ՄՈՆՏ ընկերության կողմից**)

* Յուրաքանչյուր գործընկերոջ համար սահմանվում է շրջանառության անհատական շեմ, որի հիմքում նախորդ տարվա կատարած շրջանառության ցուցանիշն է կարգավիճակով սահմանված տոկոսային աճով, համաձայն 8-րդ կետում ներկայացված նկարագրության:

** Որակավորման սերտիֆիկացման ձևաչափը առաջարկվում է ՄՈՆՏ ընկերության կողմից, համաձայն իր կամ արտադրողի պահանջների:

8. Կարևոր է իմանալ

- ցանկացած կազմակերպություն, որը 3-րդ կետում նշված կարգով կանցնի գրանցման գործընթաց, կանխադրված ստանում է **Register** կարգավիճակ
- արդեն իսկ գործընկեր հանդիսացող կազմակերպությունները կարող են ստանալ **Silver, Gold** կամ **Platinum** կարգավիճակ, ներկայացված աղյուսակ 1-ում առաջադրված կետերին համապատասխանելու պարագայում
- կարգավիճակը և շրջանառության շեմը հաստատվում է ՄՈՆՏ ընկերության յուրաքանչյուր հաշվետու ֆինանսական տարվա սկզբին (ապրիլի 1)
- տարեկան շրջանառության շեմը յուրաքանչյուր գործընկերոջ համար սահմանվում է անհատապես, որպես հիմք ընդունելով նախորդ տարվա շրջանառության ցուցանիշները կարգավիճակով սահմանված տոկոսային աճով, *(տես աղյուսակ 1, կետ 2.3.)*
- սահմանված տարեկան շեմը բաժանվում է 4 եռամսյակային շեմերի ըստ ՄՈՆՏ ընկերության առաջարկի, սակայն ենթակա է փոփոխման ըստ գործընկերոջ հայեցողության, ապրիլ ամսվա ընթացքում
- գործընկերոջը կտրամադրվի պարզևավճար *(տես աղյուսակ 1, կետ 3.2.)* սահմանված եռամսյակային շրջանառության շեմը առնվազն 90%-ով կատարելու, ինչպես նաև նշված պարտավորությունները կատարելու դեպքում *(տես աղյուսակ 1, բաժին 2)*

Աղյուսակ 1

ԿԵՏ	ԱՆԴԱՄԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԿԱՆՈՆՆԵՐ	ԿԱՐԳՎՎԻՃԱԿՆԵՐ			
		REGISTER	SILVER	GOLD	PLATINUM
1.	ՊԱՅՄԱՎՆԵՐ				
1.1	Շրջանառության անցումային շեմ (առանց ԱԱՀ)	SS ոլորտում գործունեության ծավալում	10.000.000 դրամ	20.000.000 դրամ	40.000.000 դրամ
1.2	Գործարքների քանակ յուրաքանչյուր եռամսյակում առնվազն		2	4	6
1.3	Արտադրողների քանակ գործարքներում տարեկան առնվազն		2	4	6
1.4	Աշխատակցի մասնագիտացված որակավորում (ծևաչափը առաջարկվում է ՄՈՆՏ ընկերության կողմից, համաձայն իր կամ արտադրողի պահանջների)		Sale	Sale	Sale
			-	PreSale	PreSale
		-	-	Technical	
2.	ՊԱՐՏԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ				
2.1	Կանխատեսվող պրոյեկտների եւ լիզերի վերաբերյալ տեղեկություն (Pipeline)	-	այո		
2.2	Սեփական կայքում տեղեկության առկայություն այն ուղղություններով, որոնց շրջանակներում կա համագործակցություն	-	ոչ	այո	
2.3	Շրջանառության շեմի սահմանում նախորդ տարվա համեմատ	-	+10%	+15%	+20%
3.	ԱՐՎԵԼՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ				
3.1	Վճարման տարաժամկետում	5 օր	10 օր	15 օր	22 օր
3.2	Պարգեւավճար ըստ կատարված շրջանառության (առանց ԱԱՀ)	-	1%	1,5%	2%
3.3	Աջակցություն նախավաճառքային եւ հետ վաճառքային բոլոր պրոցեսներում	այո	այո	այո	այո
3.4	Սերտիֆիկացման ծախսերի համաֆինանսավորում	-	-	25%	50%
3.5	Աջակցություն մարքեթինգային ակտիվություններին	-	Ինֆորմացիոն	Ինֆորմացիոն	Համաֆինանսավորում
3.6	ՄՈՆՏ ընկերության կողմից առաջարկվող ուղղությունների զարգացման համար առանձնացված աշխատակից ունենալու պարագայում	-	-	-	աշխատավարձի համաֆինանսավորում
3.7	Դիստրիբյուտորի կողմից գեներացված պրոյեկտների տրամադրում	-	3 առաջնահերթություն	2 առաջնահերթություն	1 առաջնահերթություն