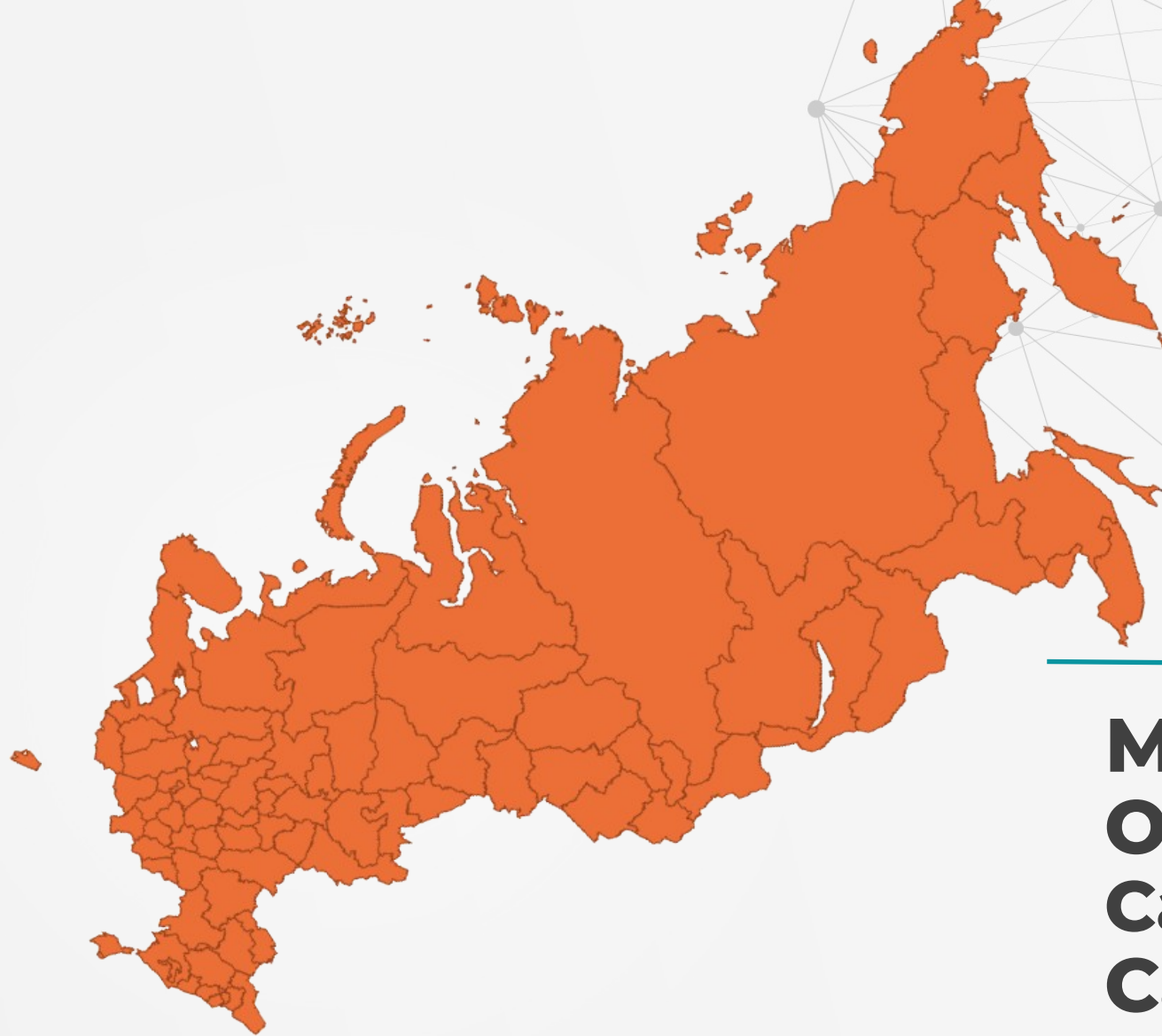




ООО «БАЗАЛЬТ СПО»

Партнё́рская программа



4 ОФИСА

**Москва
Обнинск
Санкт-Петербург
Саратов**

**Своя платформа
сборки**

Свои инструменты
разработки
тестирования
обеспечения целостности

Свой репозиторий
25000+ пакетов

**Направление
образования**

**20 лет на
рынке**

**125000+
заказчиков**

800+ обученных
специалистов



СВОБОДНОЕ ПО
Международная
разработка

Российский
репозиторий
«Сизиф» (Sisyphus)

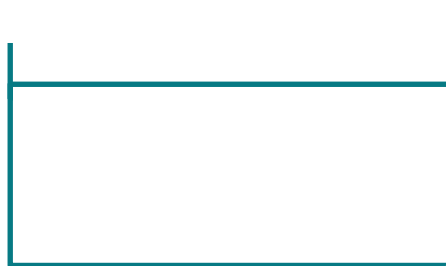
Продукты
«Базальт СПО»

- ФСТЭК
- ФСБ
- МО



Платформы
(стабильные ветки)
репозитория
«Сизиф»

Для различных
архитектур



Операционные
системы



Виртуализация

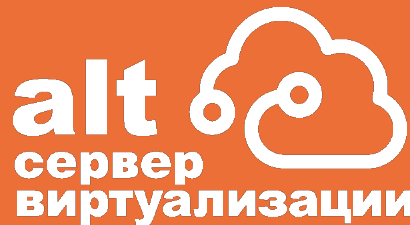


Образование

ПОРТФЕЛЬ БАЗАЛЫТ СПО



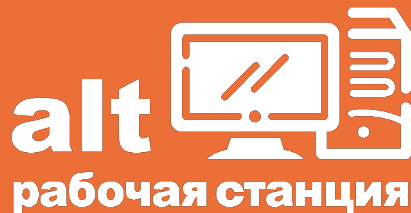
Simply
Linux



- Виртуализация
- Контейнеризация



Рабочая станция
Сервер
Виртуализация
Контейнеризация



ОС «АЛЬТ» ВЫПУСКАЮТСЯ В ВИДЕ ДИСТРИБУТИВОВ

Отличительные особенности:

- самостоятельная разработка
- поддержка отечественного оборудования
- соответствие требованиям российских регуляторов
- качественная поддержка на вендорском уровне, доступность поддержки для пользователей
- работа в гетерогенных системах для плавного перехода с импортного ПО
- большой выбор из поддерживаемых графических сред и программ
- разные дистрибутивы для разных пользователей
- центр управления системой с графическим и веб-интерфейсом
- поддержка нескольких аппаратных платформ
- большой репозиторий с дополнительным программным обеспечением
- Все дистрибутивы включены в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных



ЦЕЛЬ ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ

Цель программы — создание максимально комфортных условий для эффективной работы Партнёров по продвижению, распространению и внедрению Продуктов Вендора.

Программа Базальт СПО направлена на популяризацию, продвижение, распространение и поддержку программных продуктов Базальт СПО посредством партнёрской сети.

Программа основана на принципах взаимовыгодного сотрудничества, максимально допустимой открытости, всесторонней поддержки и повышения компетенций партнёров по продуктам Вендора.



МЫ РАБОТАЕМ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ ПАРТНЁРОВ



- Мы - вендор
- Партнёр – основной коммерческий канал
- Приоритет не конкуренция, а сотрудничество

ТЕЗИСЫ

- Всесторонняя поддержка партнёра на этапе пресейла
- Поддержка прибыльности партнёров обоих уровней
- Базовая прибыль партнёра от 10 до 40% от РРЦ

МОДЕЛЬ

An aerial photograph of a vast, frozen lake, likely Lake Baikal, with a dark, forested shoreline in the foreground and distant mountains under a clear sky. The image is split diagonally by a white line that separates the text from the background.

Двухуровневая модель:

- 1-й уровень Дистрибьюторы,
- 2-й уровень Реселлеры,
Интеграторы

СТРУКТУРА ПАРТНЁРСКОЙ СЕТИ



ПАРТНЁРЫ ПЕРВОГО УРОВНЯ

«Дистрибутор» - Партнёр, имеющий компетенции по поставке Продуктов Вендора и реализующий Продукты Вендора Конечным пользователям через свою партнёрскую сеть, исключая прямые продажи Конечному пользователю.
Является Партнёром первого уровня.



ПАРТНЁРЫ ВТОРОГО УРОВНЯ

«Реселлер» - Партнёр, имеющий компетенции по поставке Продуктов вендора и поставляющий Продукты Вендора напрямую Конечному пользователю. Является партнёром второго уровня.

«Системный интегратор» - Партнёр, имеющий компетенции по поставке Продуктов Вендора, интеграции Продуктов Вендора в инфраструктуру Конечного пользователя и созданию комплексных решений с использованием Продуктов Вендора, и поставляющий Продукты Вендора напрямую Конечному пользователю. Является Партнёром второго уровня в отношении поставки Продуктов Вендора Конечному пользователю.

«ОЕМ партнёр» - Партнёр, являющийся производителем ИТ-оборудования и поставляющий Продукты Вендора в составе своих продуктов. Продукты Вендора являются неотъемлемой частью, компонентом продуктов Партнёра. Может быть как Партнёром первого уровня, так и Партнёром второго уровня.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЁРОВ

- ✓ Совместные продажи, маркетинг, пресейл, демонстрации, пилотирование
- ✓ Рублёвый прайс-лист
- ✓ Выгодные финансовые условия для партнёров
- ✓ Техническая поддержка
- ✓ Обучение партнёров



ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ РЕСЕЛЛЕРА

	Реселлер	Реселлер Мастер
Партнёрский сертификат и размещение информации о Партнёре на сайте Вендора	+	+
Персональный менеджер	-	+
Доступ к техническим и маркетинговым материалам по Продуктам Вендора, техническая поддержка на этапе «Пресейл»	-	+
Выделенный канал технической поддержки	-	+
Предоставление Продуктов Вендора для ознакомления, тестирования, использования в пилотных проектах и стендах	По запросу	+
Возможность передачи Вендору продуктов сторонних производителей для тестирования	-	+
Маркетинговая поддержка	+	+
Бесплатное обучение Вендором коммерческих специалистов Партнёра -	По запросу	+
Передача Партнёру потенциальных проектов	-	+
Базовая скидка от РРЦ	10%	20%
Возможность получения от Вендора специальных «проектных условий»	-	По запросу
Маркетинговый фонд	-	2%
Возможность получения ребейта	-	-

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ИНТЕГРАТОРА

	Интегратор	Интегратор Мастер	Интегратор Эксперт
Партнёрский сертификат и размещение информации о Партнёре на сайте Вендора	+	+	+
Персональный менеджер	-	+	+
Доступ к техническим и маркетинговым материалам по Продуктам Вендора, техническая поддержка на этапе «Пресейл»	+	+	+
Выделенный канал технической поддержки	-	+	+
Предоставление Продуктов Вендора для ознакомления, тестирования, использования в пилотных проектах и стендах	+	+	+
Возможность передачи Вендору продуктов сторонних производителей для тестирования	+	+	+
Маркетинговая поддержка	+	+	+
Бесплатное обучение Вендором коммерческих специалистов Партнёра -	По запросу	+	+
Передача Партнёру потенциальных проектов	-	+	+
Базовая скидка от РРЦ	10%	20%	40%
Возможность получения от Вендора специальных «проектных условий»	-	По запросу	По запросу
Маркетинговый фонд	-	2%	3%
Возможность получения ребейта	-	-	По запросу

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ОЕМ-ПАРТНЁРА

Партнёрский сертификат и размещение информации о Партнёре на сайте Вендора	+
Персональный партнерский менеджер	+
Прямой контракт с Вендором	+
Доступ к техническим материалам по Продуктам Вендора, выделенный канал технической поддержки	+
Предоставление Продуктов Вендора для ознакомления, тестирования, использования в пилотных проектах и стендах	+
Предоставление возможности самостоятельного тестирования Продуктов Вендора на совместимость с собственными продуктами и продуктами сторонних производителей	+
Маркетинговая поддержка	+
Бесплатное обучение Вендором коммерческих специалистов Партнёра	По запросу
Передача Партнёру потенциальных проектов	+
Базовая скидка от РРЦ для OEM-партнёров	40%
Возможность получения от Вендора специальных «проектных условий»	По запросу
Маркетинговый фонд	3%
Возможность получения ребейта	По запросу

СТАТУС ПАРТНЕРА. УСЛОВИЯ

Требования	Реселле р	Реселлер Мастер	Интегратор	Интегратор Мастер	Интегратор Эксперт
Наличие интернет сайта	+	+	+	+	+
Размещение логотипа Вендора на сайте Партнёра	+	+	+	+	+
Наличие обученного Вендором коммерческого специалиста	-	1	-	1	2
Наличие сертифицированного Вендором технического специалиста	-	-	Рекомендуется	1	3
Наличие стенда для ознакомления с продуктами Вендора	-	-	Рекомендуется	+	+
Проведение совместных с Вендором мероприятий для партнёров и конечных пользователей	-	1	1	2	4
Наличие собственного канала технической поддержки Конечных пользователей	-	-	-	+	+
Минимальный оборот Партнёра по Продуктам Вендора, в млн. руб. / год	-	10	-	10	25

СТАТУС ПАРТНЕРА. УСЛОВИЯ

Требования	ОЕМ-партнёр
Наличие собственного производства ИТ-оборудования	+
Размещение логотипа Вендора (с ссылкой на сайт Вендора) на сайте партнёра	+
Наличие Продуктов Вендора в конфигураторе Партнёра	+
Наличие обученного Вендором коммерческого специалиста	2
Наличие сертифицированного Вендором технического специалиста (продакт-менеджер, администратор, инженер)	3
Проведение совместных с Вендором мероприятий для партнёров и конечных пользователей	4 мероприятия в год
Наличие собственного канала технической поддержки для Партнёров и Конечных пользователей по Продуктам Вендора (1-й, 2-й уровень)	+
Минимальный оборот Партнёра по Продуктам Вендора, в млн. руб. / год	30

ПАРТНЁРСКИЙ ПОРТАЛ



Российский разработчик
операционных систем
«Альт»

Совместимость с операционными системами «Альт»



КОМПАНИЯ ПРОДУКТЫ ТЕХНОЛОГИИ **ПАРТНЕРЫ** ОБУЧЕНИЕ ТЕХПОДДЕРЖКА



- Подробная информация о продуктах
- Новости, мероприятия, учебные курсы
- Личный кабинет партнера

Партнерская программа

Вход для партнеров

ПРОДАЖИ

ОЕМ

СОВМЕСТИМОСТЬ

ОБУЧЕНИЕ

ИНТЕГРАЦИЯ

Статусы партнёров по продажам

Для популяризации, продвижения, распространения и эффективной поддержки наших программных продуктов компания «Базальт СПО» создала и постоянно расширяет партнёрскую сеть. Мы приглашаем к партнерству дистрибьюторов, интеграторов, разработчиков ПО и аппаратного обеспечения, обучающие центры.

Стать партнером

Имя *

Компания

Телефон

Email *

Сообщение *

Я согласен с политикой конфиденциальности и условиями обработки персональных данных. *

Отправить

АВТОРИЗОВАННЫЕ УЧЕБНЫЕ ЦЕНТРЫ



softline®


МАСКОМ
ВОСТОК


ЧУДПО
РЦБ




Учебный центр при МГТУ им. Н.Э. Баумана
Специалист.ru


РУСНЬЮТЕК


СПЕЦТЕХНОЛОГИИ
специальные технологии защиты информации


РОСТОВСКИЙ-НА-ДОНУ КОЛЛЕДЖ
СВЯЗИ И ИНФОРМАТИКИ


СПБГЭТУ «ЛЭТИ»
ПЕРВЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ


Эшелон
учебный центр


АИС
АКАДЕМИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ




МОСКОВСКИЙ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ
КОЛЛЕДЖ


СЕТЕВАЯ
АКАДЕМИЯ
ЛАНИТ

ЧТО ВАЖНО ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

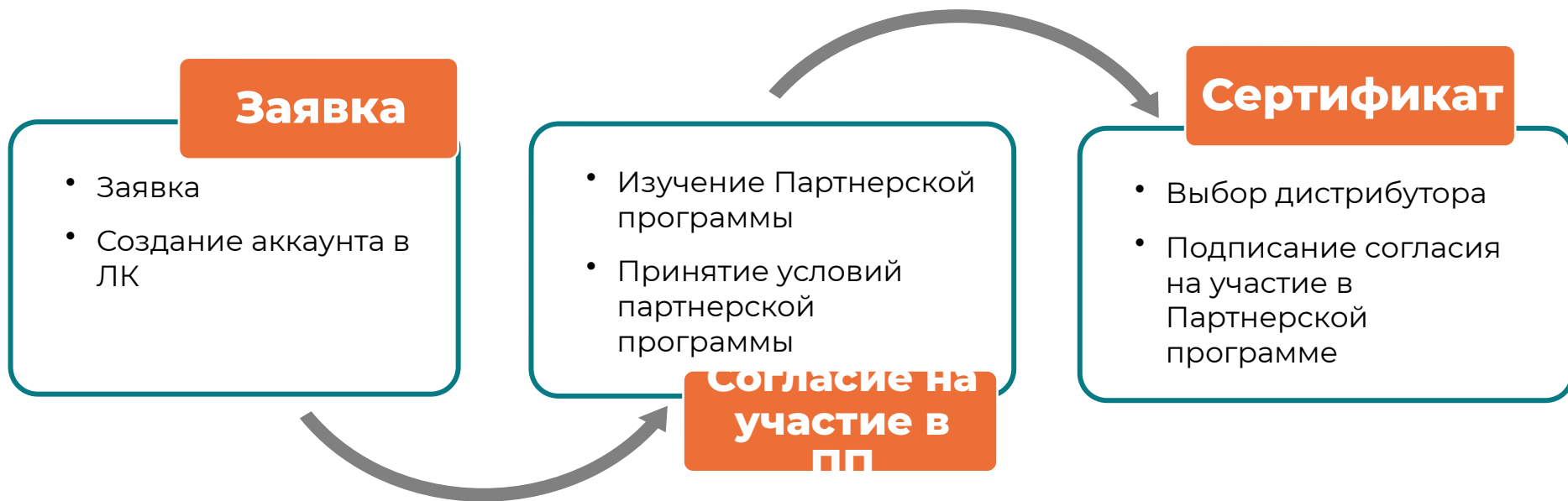
- Безопасность и конфиденциальность
- Комплексное замещение набора продуктов
- Простота использования, нет необходимости переучивать сотрудников
- Экономия бюджета
- Импортозамещение*

* Не привлекательно без соответствия остальным критериям



КАК СТАТЬ ПАРТНЕРОМ

Партнер Базальт СПО – любое юридическое лицо, с которым Правообладателем подписано партнерское соглашение и присвоен Партнерский статус.



ЧТО ВАЖНО ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА

- ✓ Экономия бюджета
- ✓ Безопасность и конфиденциальность
- ✓ Мобильность
- ✓ Комплексное замещение набора продуктов
- ✓ Совместная работа





Контакты

Тел.: +7 (495) 123-47-99

basealt.ru

E-mail: sales@basealt.ru

оптовые продажи:

sales@basealt.ru

Офисы:

Москва,
ул. Бутырская, д. 75

Санкт-Петербург,
Коломяжский пр-т, 27,
БЦ «Содружество», 8 этаж

Саратов,
ул. Октябрьская 44,
корпус А, офис № 3

Обнинск,
ул. Королёва, д. 4Б,
БЦ «Британика»