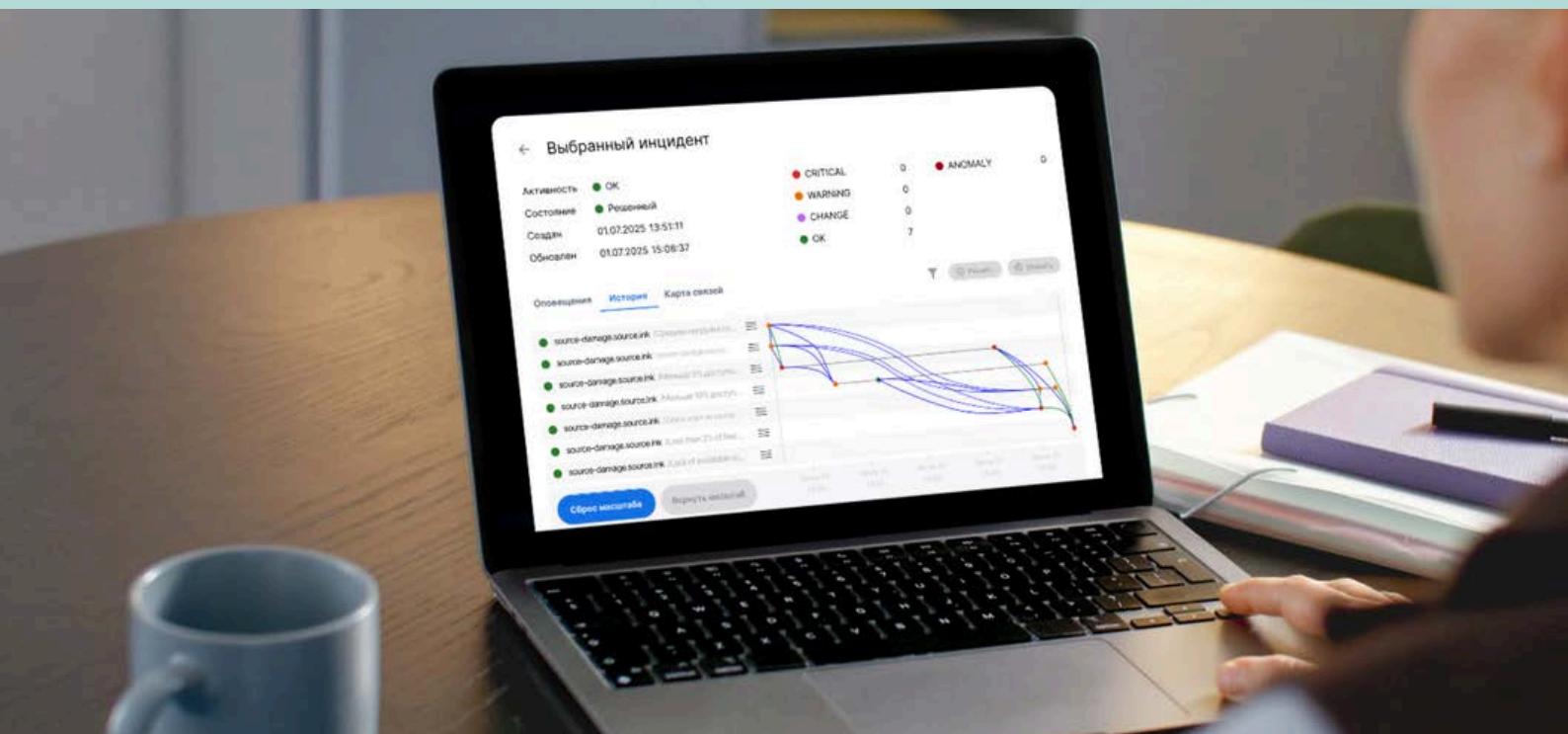




# Партнерская программа

AIOps-платформа Artimate



Редакция от 25 марта 2026

# Содержание Партнерской программы

1. Общие положения.
2. Участники партнерской программы.
3. Партнерские статусы.
4. Требования к партнерским статусам.
5. Пересмотр партнерских статусов.
6. Ценообразование
7. Регистрация сделок.
8. Маркетинговая активность.
9. Информационная поддержка.

## **Общие положения Партнерской программы**

Настоящая Партнерская программа регулирует порядок взаимодействия между ООО «Прюфтек ИТ» (далее – Вендор) и компаниями-партнерами при продвижении, продаже и внедрении программного продукта «Платформа обработки данных на базе искусственного интеллекта и машинного обучения ARTIMATE» (далее – Artimate).

Партнером считается юридическое лицо, принявшее условия настоящей Партнерской программы и заключившее партнерский договор с Вендором.

Вендор оставляет за собой право изменять условия Партнерской программы. Об изменениях Партнеры уведомляются не позднее чем за 14 календарных дней до вступления изменений в силу.

Партнерская программа размещена на нашем сайте в партнерском разделе:  
<https://artimate.ru/become-a-partner/>

## **Участники Партнерской программы**

Лицензирование продукта Artimate для Партнеров осуществляется напрямую Вендором. Партнер имеет право реализовывать лицензии конечным заказчикам в рамках условий партнерского договора.

Список действующих Партнеров и их статус может публиковаться на официальном сайте <https://artimate.ru> и в маркетинговых материалах Вендора.

## Партнерские статусы

В рамках Программы предусмотрены следующие партнерские статусы:

- Авторизованный партнер
- Серебряный партнер
- Золотой партнер

Статус «Авторизованный партнер» присваивается автоматически после подписания партнерского договора и регистрации в партнерской программе.

Повышение статуса возможно при выполнении требований по объему продаж и наличию сертифицированных специалистов.

## Требования к партнерским статусам

Статус	Годовой объем продаж	Минимальные требования по специалистам
Авторизованный	Требование отсутствует	1 сертифицированный специалист по продажам
Серебряный	Устанавливается Вендором	1 инженер, 1 ML-инженер, 1 специалист по продажам (продвинутый уровень)
Золотой	Устанавливается Вендором	2 инженера, 2 ML-инженера, 2 специалиста по продажам

## Требования к партнерским статусам

Сертифицированным специалистом считается сотрудник Партнера, прошедший обучение у Вендора и успешно сдавший сертификационный экзамен. Срок действия сертификата составляет 2 года.

## Пересмотр партнерских статусов

Статус Партнера присваивается сроком на 1 год и подтверждается соответствующим сертификатом.

Пересмотр статуса осуществляется ежегодно на основании результатов продаж, уровня компетенций и соблюдения условий партнерского договора.

Статус может быть понижен в случае:

- невыполнения минимальных требований программы;
- отсутствия подтвержденных компетенций;
- нарушения условий сотрудничества;
- нарушения лицензионной политики Вендора.

## Ценообразование

Цены на продукты Artimate устанавливаются прайс-листом Вендора. Актуальный прайс-лист размещается в партнерском разделе портала Вендора.

Партнер приобретает лицензии со скидкой, соответствующей его партнерскому статусу.

В отдельных случаях Партнер может запросить специальные условия для крупных или стратегически важных проектов. Решение о предоставлении дополнительных скидок принимается Вендором.

## Регистрация сделок

Для защиты коммерческих возможностей Партнер может зарегистрировать потенциальную сделку у Вендора.

Для регистрации Партнер направляет Вендору информацию о заказчике, проекте и предполагаемых лицензиях. Вендор рассматривает заявку и принимает решение о регистрации сделки.

Каждый Партнер, который хочет зарегистрировать сделку должен направить информацию в адрес Вендора по e-mail: [info@artimate.ru](mailto:info@artimate.ru)

## Регистрация сделок

Информация, которая должна быть указана в форме регистрации сделки:

- Наименование Заказчика;
- Контактное лицо Заказчика;
- ИНН;
- Сайт (если имеется);
- Артикул лицензии из Прайс-листа;
- Ориентировочный срок реализации;
- Наименование Партнера;
- Контактное лицо по сделке у Партнера.

## Маркетинговая активность

Партнер имеет право проводить маркетинговые и рекламные активности, направленные на продвижение продукта Artimate.

К таким активностям относятся:

- публикации и PR-материалы;
- рекламные кампании;
- рассылки;
- семинары, вебинары и конференции;
- участие в выставках и отраслевых мероприятиях.

Совместные маркетинговые активности могут проводиться по согласованию с Вендором.

## Информационная поддержка

После получения партнерского статуса Партнер получает доступ к партнерскому portalу Вендора, где размещаются материалы, необходимые для продвижения и внедрения продукта.

В партнерском разделе могут размещаться:

- техническая документация;
- презентации и демонстрационные материалы;
- демо-версии продукта;
- информация о новых версиях и обновлениях;
- маркетинговые материалы и рекомендации по продвижению.