

Дополнительное соглашение № \_\_\_ \*

к Агентскому договору № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_ г.

г. Казань

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.

Общество с ограниченной ответственностью «Твои мобильные технологии», именуемое в дальнейшем «Оператор», в лице Генерального директора Халикова Марата Равилевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, действующей на основании \_\_\_\_\_, именуемая в дальнейшем «Агент», с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящее Дополнительное соглашение к Агентскому договору № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_ г. (далее Договор) о нижеследующем:

1. Ввести в действие Партнерскую программу с ранжированием Агентов - далее партнеров по категориям, согласно выполненным условиям за отчетный период.
2. Внести дополнение в Термины и Определения действующего Договора:

**Партнерская программа** «Летай. Мобильная Связь» - внутренний документ компании, регламентирующий процесс вовлечения и мотивации партнеров компании в рамках дилерского отдела продаж.

**Рейтинг партнеров** – аналитический инструмент для качественной оценки деятельности партнеров в рамках агентского договора и формирования сегментов по итогам их работы на ежемесячной основе.

**Отчетный период**- период, продолжительностью в один календарный месяц, в течение которого партнером оказывались услуги Оператору;

**КПД** – коэффициент полезного действия. В рамках программы это количество подключений, которые делает партнер на одну торговую точку, указывается в штуках;

**СПЖА** - Средняя Продолжительность Жизни Абонента в сети, указывается в днях;

**АКА** - доля активных Коммерческих абонентов, указывается в процентах.

**Коммерческие абоненты** – это абоненты, с которыми заключен Договор об оказании Услуг, со счетов которых может производиться списание каких-либо сумм.

**SAC** - Затраты на привлечение абонентов/ Subscriber Acquisition Cost, данный показатель представляет затраты, которые несет компания, на привлечение одного абонента. Указывается в рублях без НДС

### 3. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2.1. На основе анализа действующего Договора и имеющихся бюджетных инвестиций разработана партнерская программа с целью формирования дополнительной системы премирования, бонусов, привилегий и нематериального поощрения (агента) партнера.

По итогам ключевых показателей за месяц (агенту) партнеру присваивается статус в зависимости от установленных критериев категории:

2.1.1. Категория: **Золотой партнер** - партнеры со сроком работы более 9 месяцев и рейтингом не ниже 90, более 3 месяцев подряд.

Условия принадлежности к категории:

Выполнение планов, минимальный объем в 500 шт./мес. Подключений;

Выполнение 1 и 2 уровня активности;

Расширение дистрибуции минимум до 5-7 торговых точек;

Промо-мероприятия для поддержки продаж, обеспечение использования инструментов в рамках сегмента;

Обучение и мотивация персонала.

2.1.2. Категория: **Серебряный партнер** - партнеры со сроком работы более 6 месяцев и рейтингом не ниже 80, более 3 месяцев подряд.

Условия принадлежности к категории:

Выполнение планов;

Выполнение 1 и 2 уровня активности;

Расширение дистрибуции минимум до 3-5 торговых точек;

Обучение персонала;

Промо-мероприятия для поддержки продаж, обеспечение использования инструментов в рамках сегмента.

2.1.3. Категория: **Бронзовый партнер** - новые партнеры; партнеры, работающие менее 6 месяцев; действующие партнеры с рейтингом ниже 70 более 3 месяцев подряд

Условия принадлежности к категории:

Выполнение планов не менее 3-х месяцев;

Выполнение 1 и 2 уровня активности;

Обучение персонала.

2.2. В случае систематического невыполнения планов и уровня активности, а так же в случае нарушения условий агентского договора Оператор принимает решение о прекращении договора.

#### 4. ПРИВИЛЕГИИ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ (АГЕНТОВ).

4.1. В зависимости от категории партнера (агента) утверждена матрица привилегий для участников программы в Таблица №1

Таблица №1

Наименование условия	0 – 69,9	70 – 79,9	80 – 89,9	90 - 100
Шкала баллов	Базовые условия на старте работы партнера	Бронзовый партнер	Серебряный партнер	Золотой партнер
Бесплатная реклама на сайте Компании www.letai.ru – размещение информации о расположении в разделе «Точки продаж».	+	+	+	+
Получение сертификата.	+	+	+	+
Вводное обучение персонала	+	+	+	+
Персональный менеджер по организационным вопросам партнера.		+	+	+
Комплект сувенирной продукции – возможность получения в качестве сувенира подарки от «Летай. Мобильная связь».			+	+
Мобильный офис – возможность предоставления партнеру дополнительного направления – мобильный офис.			+	+
Мотивация сотрудников персонала (не торговый персонал) – возможность участия представителя партнера во внутренних конкурсах, которые проводит Компания.			+	+
Фиксированные бонусы за перевыполнение плановых показателей.			+	+
Имиджевое оформление полок, торговых точек рекламными материалами компании			+	+
Мотивационные программы для продавцов торговых точек			+	+
Вознаграждение от начислений – возможность увеличения срока выплат вознаграждения от начислений с 6 до 12 месяцев.				+
Повышение квалификации – возможность участия сотрудников партнера в тренингах, которые периодически проводит Компания.				+
Возможность получения сетевого оборудования Компании под реализацию на выгодных условиях.				+
Топовое расположение информации о партнере на сайте Компании www.letai.ru				+

#### 5. УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ

Для проведения сегментации и присвоения статусов участникам, определены ключевые критерии, KPI, оценивающие качество работы Агентов (партнеров) в канале, и нормативы эффективности по ним, исходя из стратегических целей компании.

4.1. Важный показатель партнера - выполнение плановых показателей по заключению контракта (**%выполнения плана**). Высшим нормативом эффективности является 100% и более выполнение плана.

4.2. Для наращивания объема базы коммерческих абонентов вторым по значимости показателем выбран **КПД** – о бъем продаж, приходящийся на 1 точку продаж. Норматив КПД по дилерским каналам продаж - 8 подключений по каждой торговой точке.

4.3 Выполнение плана активности 1 уровня (**%АКА**). Цель компании увеличить активность до 90%.

4.4. **СПЖА** - средняя продолжительность жизни абонента. Исходя из общих показателей по компании, выбран норматив в 180 дней.

4.5. Для расчета оптимизации расходов Компании учитывается **SAC**- затраты на привлечение новых абонентов. Данный параметр не должен превышать 400 руб.

4.6. Система баллов за выполнение каждого из показателя и выполнения норматива по нему определена в Таблице №2

Таблица №2

БАЛЛЫ	%выполнения	КПД	%АКА	СПЖА	SAC
20	100 и более	8 и более	90 и более	180 и более	100 и менее
16	90-100	6-8	70-90	150-180	100-200
12	80-90	4-6	50-70	120-150	200-300
8	60-80	1-4	40-50	90-120	300-400
0	0-60	0	0-40	0-90	400 и более

4.7. Консолидация всех данных параметров автоматизирована. По закрытию биллинга, проводится срез, и по итогам набранных баллов участник автоматически причисляется определённому сегменту:

- «90 – 100» - **Золотой партнер**
- «80 – 89,9» - **Серебряный партнер**
- «70 – 79,9» - **Бронзовый партнер**

6. Настоящее Дополнительное Соглашение вступает в силу с «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

7. Настоящее Дополнительное Соглашение составлено в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой Стороны.

8. Во всем остальном Стороны руководствуются условиями Договора № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

### ПОДПИСИ СТОРОН:

**От ОПЕРАТОРА**

**От АГЕНТА**

Генеральный директор  
ООО «ТМТ»

\_\_\_\_\_/Халиков М.Р.  
М.П.

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
М.П.

