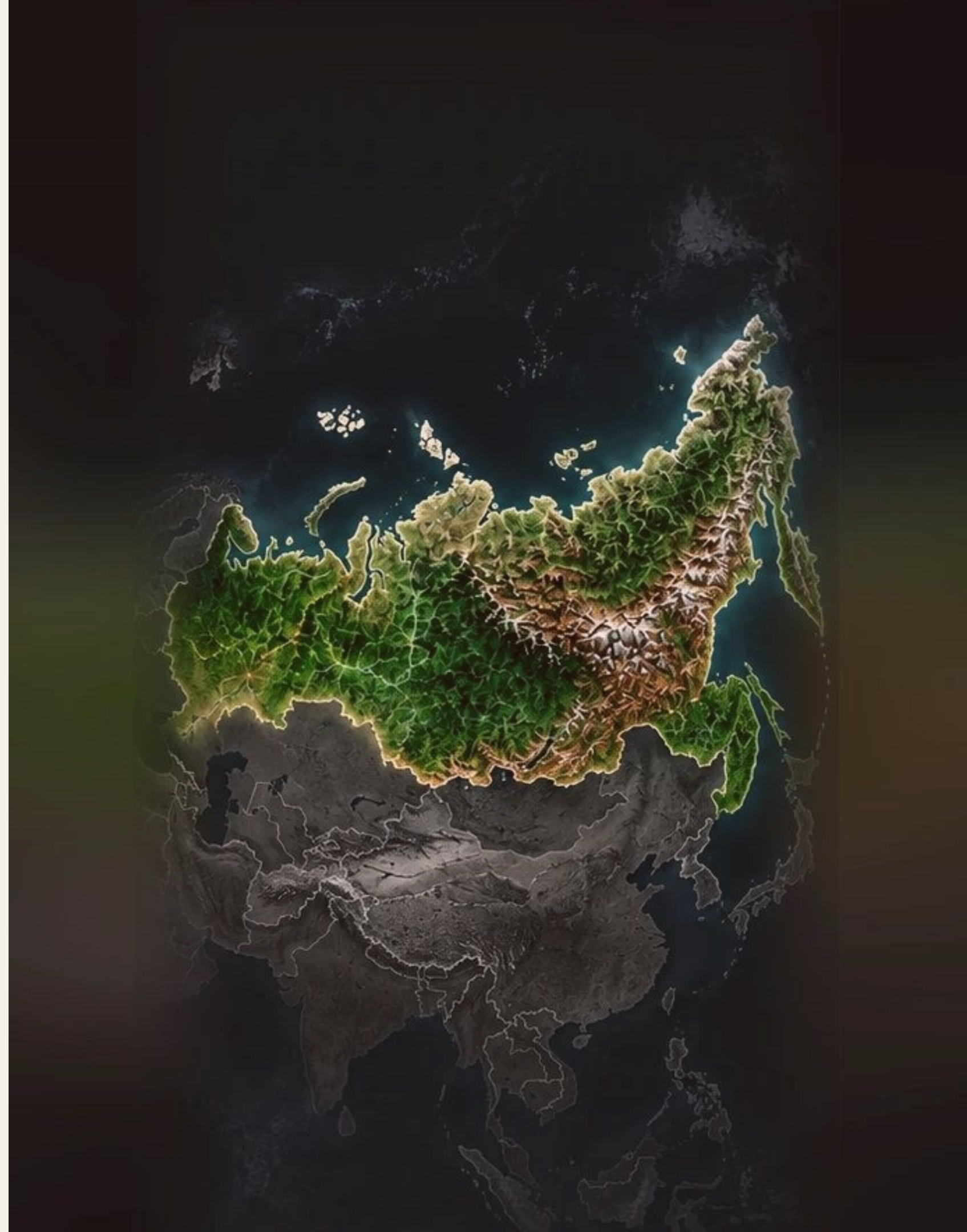


PARTNER NETWORK · РОССИЯ

Растите с TinyCIO

Продавайте, внедряйте и сопровождайте учётные программы TinyCIO — maERP, maOptique, maBoutique, maTransports — без собственного SaaS.

Москва · Санкт-Петербург · Казань · Екатеринбург · по всей России



Одно партнёрство. Четыре источника дохода.

Сочетайте те, что подходят вашему бизнесу.

01

Инициатор сделки

10 % от платы за внедрение, на любом уровне

02

Исполнение

Ваша доля фонда исполнения (60 %) по утверждённой работе

03

Ведущий партнёр

С оплаченных подписок: Certified 5 %, Gold 10 %. Reseller — агентское по договору

04

Оборудование и выезды

Оборудование и работы у клиента — ваша собственная выручка

Разработкой продукта партнёр не зарабатывает: она доступна только Strategic по отдельному разрешению.

Начните, ещё не став экспертом.

Сеть продвигает вас по делам, а не по званиям.



Уровень — у компании. Авторизации — у людей.

Четыре уровня. Простая логика.

УРОВЕНЬ	РОЛЬ	С ПОДПИСОК (РОССИЯ)	РАЗРАБОТКА
RESELLER	Приводит клиентов	Агентское, по договору	Нет
CERTIFIED	Внедряет, ведущий партнёр	5 %	Нет
GOLD	Качество, объём	10 %	Нет
STRATEGIC	Строит рынок	Индивидуально	Отдельное отзывное разрешение
10 % ИНИЦИАТОРУ	Все уровни: Reseller, Certified, Gold, Strategic		

Компетенции — с вами.

Авторизации принадлежат людям, а не только логотипам.

СПРАВОЧНИК КОМПЕТЕНЦИЙ

- DEM

Демонстрация
- DIS

Обследование
- REQ

Требования
- CFG1

Базовая настройка
- CFG2

Расширенная настройка
- MIG

Перенос данных
- TRN

Обучение
- GLV

Запуск
- L1

Поддержка 1-й линии
- HWI

Оборудование

ПАСПОРТ КОМПЕТЕНЦИЙ · ПРИМЕР

Анна Соколова

Консультант · Казань

✓ DEM

Демонстрация

✓ DIS

Обследование

✓ TRN

Обучение

○ CFG2

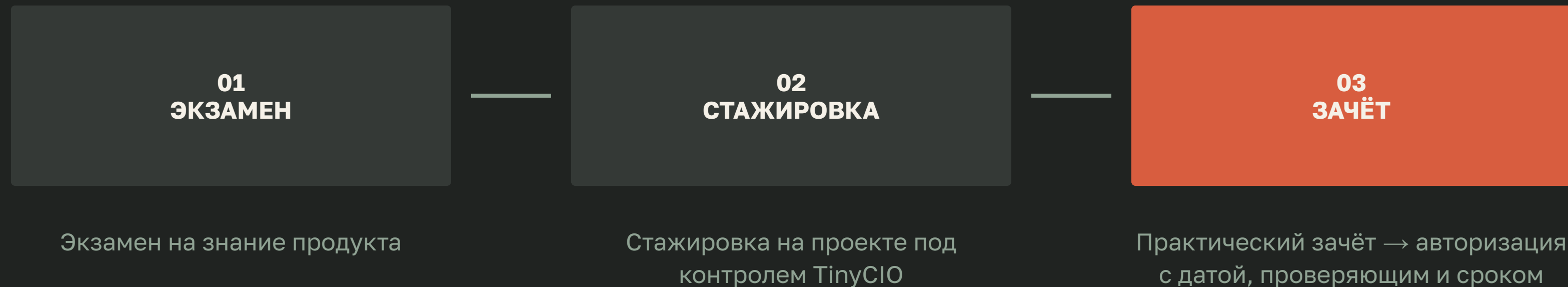
в процессе

TC-RU

· АВТОРИЗАЦИИ С ДАТОЙ

Как открыть компетенцию

Три шага. Личная авторизация — с датой, и её можно проверить.



Авторизацию могут приостановить или отозвать, у неё есть срок. Утверждение проекта она не заменяет никогда.

Правило 30 / 10 / 60

Плата за внедрение (без НДС) всегда делится так — по каждому проекту.



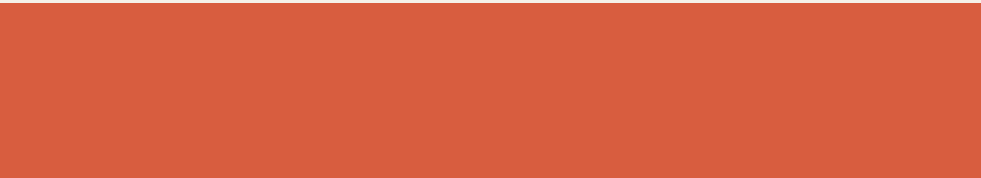
30 %

База TinyCIO — платформа и гарантия качества
Объём работ, архитектура, контроль качества, эскалации, надзор



10 %

Инициатор сделки
Тот, кто первым зарегистрировал нового клиента



60 %

Фонд исполнения
Делится по работе, утверждённой в плане работ

Вне внедрения: оборудование, сторонние лицензии, выезды и заказная разработка.

Пример А • 300 000 ₽ без НДС

Клиента привёл партнёр. Утверждённый план работ: TinyCIO 20 ч • партнёр 5 ч.

90 000

₽

База TinyCIO • 30 %

30 000

₽

Инициатор — партнёр • 10 %

144 000

₽

Фонд • TinyCIO, 20 ч утверждено

36 000

₽

Фонд • партнёр, 5 ч утверждено

ИТОГО TINYCIO

234 000 ₽ без НДС

ИТОГО ПАРТНЁРУ

66 000 ₽ без НДС

ПРОВЕРКА

= 300 000 ₽ без НДС

«TinyCIO получает большую долю, потому что выполнил 80 % согласованной работы».

Пример В · 300 000 Р без НДС

Тот же проект, но больше работы делает партнёр. Утверждённый план работ: TinyCIO 5 ч · партнёр 20 ч.

90 000

₽

База TinyCIO · 30 %

30 000

₽

Инициатор — партнёр · 10 %

36 000

₽

Фонд · TinyCIO, 5 ч утверждено

144 000

₽

Фонд · партнёр, 20 ч утверждено

ИТОГО TINYCIO

126 000 Р без НДС

ИТОГО ПАРТНЁРУ

174 000 Р без НДС

ПРОВЕРКА

= 300 000 Р без НДС

«Чем больше авторизованной работы партнёр выполняет сам, тем больше его доля».

Когда вам платят?

Сначала платит клиент, затем мы платим вам.

ИНИЦИАТОР · 10 %

Через 30 дней после оплаты клиента

5-ГО ЧИСЛА
Выписка

Ежемесячная выписка
начислений

ИСПОЛНЕНИЕ

После приёмки у клиента (акт приёмки)

15 ДНЕЙ
Сверка

Нет возражений — выписка
подтверждена

ПОДПИСКИ · ВЕДУЩИЙ ПАРТНЁР

Ежемесячно, с оплаченных подписок

ПО ДОГОВОРУ
Выплата

После вашего счёта или акта, в
срок по договору

Нет оплаты клиента — нет вознаграждения.

Возврат или корректировка клиенту — сторно в следующей выписке.

Следующий проект можно разделить иначе.

Уровень открывает права. Экономику каждого проекта задаёт план работ.

Распределение фонда исполнения (60 %): доля TinyCIO / доля партнёра

ПРОЕКТ 1 · TINYCIO / ПАРТНЁР

20 / 80

Ведёт партнёр

ПРОЕКТ 2 · TINYCIO / ПАРТНЁР

50 / 50

Совместное внедрение

ПРОЕКТ 3 · TINYCIO / ПАРТНЁР

80 / 20

Ведёт TinyCIO

30 % TinyCIO и 10 % инициатора не меняются: за утверждённой работой следует только фонд 60 %.

Разработка — отдельно.

Продажа или внедрение не дают права менять продукт.



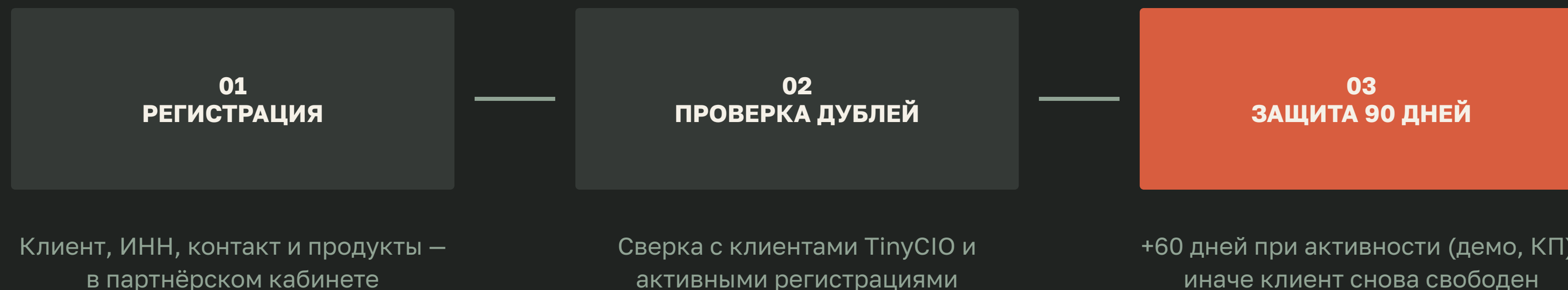
Заказная разработка: отдельная смета TinyCIO Professional Services, вне платы за внедрение и фонда исполнения.

Strategic: отдельное отзывное разрешение на расширения; каждую версию проверяет и утверждает TinyCIO.

Вы разработчик 1С или веб? Приведите любой проект — поделим маржу 50/50: оплаченная выручка без НДС минус расходы проекта и накладные 15 %.

Регистрация сделки

Регистрируйте до продажи: так защищено ваше вознаграждение инициатора.



При споре побеждает самая ранняя полная регистрация.

Чей это клиент?

Клиент заключает договор с TinyCIO (ООО «ТИНИСИО»): договор, счета и продукт остаются у TinyCIO.



Клиент остаётся клиентом TinyCIO. Добросовестный партнёр остаётся под защитой.

TinyCIO может связываться с клиентом напрямую (качество, поддержка, аудит) — ведущий партнёр сохраняет вознаграждение.

Замена — только по вине партнёра или по просьбе клиента.

Ведущий партнёр

Статус, который TinyCIO назначает на клиента и продукт: права и обязанности.

ВАШИ ОБЯЗАННОСТИ

- 01** Поддержка 1-й линии по SLA
- 02** Контакт с клиентом раз в квартал
- 03** Участие в продлении

Два квартала без этих обязанностей: предупреждение, затем снятие статуса.

ВАШЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

5 % • 10 %

Certified • Gold — с оплаченных подписок

- ✓ Пока статус активен
- ✗ Замена по вине партнёра:
вознаграждение прекращается
- Административная замена:
переходный период

**ОБЯЗАННОСТИ ВЫПОЛНЕНЫ =
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ**

Простые правила. Без канцелярита.

ОБЪЁМ РАБОТ

Объём утверждён до начала работ

РЕГИСТРАЦИЯ

Каждое внедрение зарегистрировано в TinyCIO

КАЧЕСТВО

Компетенции проверены у каждого

ДВА КЛЮЧА

Авторизация + утверждённый план работ

ЧАСЫ

Время видно и утверждено

КЛИЕНТ

Ведущий партнёр всегда известен

Что вы подписываете

ДОКУМЕНТ	для кого	когда
1 • Условия программы + агентский договор	Reseller (ООО, ИП)	Онлайн, при вступлении
2 • Партнёрское соглашение + договор услуг	Certified, Gold	При переходе в Certified
3 • Доп. соглашение Strategic + разрешение на расширения	Strategic	По решению TinyCIO
4 • Заказ на проект	Все уровни	На каждый проект
5 • Выписка за месяц + ваш счёт или акт	Все уровни	Каждый месяц

Приложения: ставки вознаграждения · справочник компетенций · персональные данные (152-ФЗ) · брендбук

ДЛЯ БУХГАЛТЕРСКИХ КОМПАНИЙ

Превратите доверие в НОВЫЙ ДОХОД.

Добавьте выбор, внедрение и сопровождение ERP к уже прочным отношениям с клиентом.

Рекомендация → внедрение → ведущий партнёр

RESELLER

10 %

от платы за внедрение — с каждого
нового клиента, которого вы
привели

+ агентское вознаграждение с оплат
клиента по договору (ООО или ИП)

ПАКЕТ ПЛАНА РАБОТ

HWI

Установка оборудования в проекте
— пакет плана работ и доля фонда
исполнения

Оборудование и выезды вне проекта —
100 % ваша выручка

ИТ · ОБОРУДОВАНИЕ · КОМПЬЮТЕРЫ

От оборудования к регулярной марже.

Для касс и торгового оборудования, компьютерных
магазинов, сервисных центров и монтажников СКС.

Оборудование и ваши выезды остаются вашей выручкой;
установка в рамках проекта идёт через план работ (HWI).

**Оснастить. Подключить. Внедрить.
Поддерживать.**

ИНТЕГРАТОРЫ И ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ

Ваша экспертиза — ваша компетенция.

Интеграция систем · оборудование · кадры и зарплата · логистика · ритейл и оптика · консалтинг

АНАЛИЗ

ПРОЕКТ

ИНТЕГРАЦИЯ

ПОДДЕРЖКА

СПРАВОЧНИК КОМПЕТЕНЦИЙ

DEM

Демонстрация

MIG

Перенос данных

DIS

Обследование

TRN

Обучение

REQ

Требования

GLV

Запуск

CFG1

Базовая настройка

L1

Поддержка 1-й линии

CFG2

Расширенная
настройка

HWI

Оборудование

Почему партнёры остаются

Потому что сеть помогает выигрывать сделки — и лучше внедрять.

**СОВМЕСТНЫЕ
ПРОДАЖИ**
Сделки и доверие

КАМПАНИИ
Местные материалы

ОБУЧЕНИЕ
Полезные курсы

КЕЙСЫ
Отзывы и истории
клиентов

СООБЩЕСТВО
Обмен опытом с
коллегами

Ваш путь к Gold

Рост вознаграждает доказанные навыки и устойчивое качество.



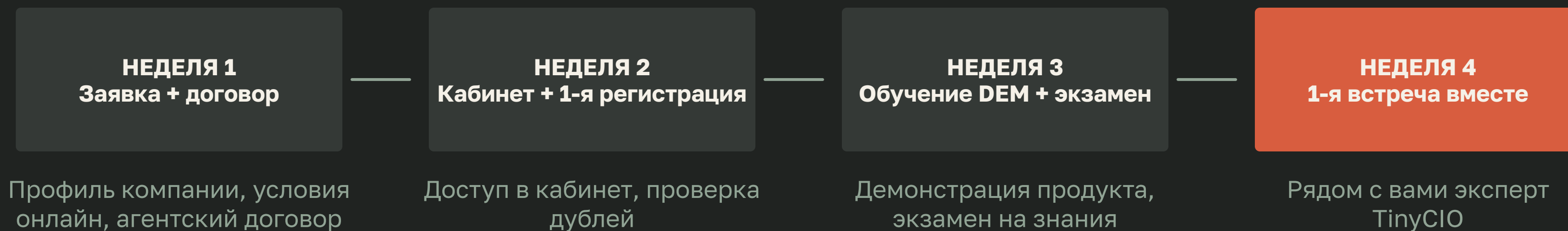
КРИТЕРИИ GOLD · ПРЕДЛОЖЕНИЕ

≥ 3	≥ 5	4,5 / 5	0	≥ 90 %
специалиста, в т. ч. CFG2 и MIG	запусков за 12 месяцев	средняя оценка клиентов	критических жалоб	клиентов сохранено

Критерии ориентировочные; действующие — на partner.tinycio.ru

Старт за 4 недели.

От первого контакта до первой встречи с клиентом.



Через месяц вы представляете TinyCIO клиенту — вместе с нами.

TINYCIO РОССИЯ · PARTNER NETWORK

Станьте партнёром TinyCIO.

Вы приносите свой рынок. Мы — продукт, правила и путь
для роста.

partner.tinycio.ru/apply →

partner@tinycio.ru

ООО «ТИНИСИО» · ИНН 9718213234 · КПП 771801001

