

Региональная партнерская программа ORACLE

Контактные лица по программе		
ORACLE	Мария Куванова (менеджер по работе с дистрибуторами)	Куратор программы в Oracle
	Антон Павлов (руководитель отдела регионального развития)	Поддержка на этапе продаж
ФОРС	Константин Перфильев (директора Центра по работе с партнерами)	Куратор программы в ФОРС
РДТЕХ	Олег Епишин (менеджер по развитию партнерского бизнеса)	Куратор программы в РДТЕХ

Дата: 23 июня 2004 г.

Региональная партнерская программа ORACLE

С 1 июля 2004 года Oracle совместно со своими дистрибуторами запускает региональную партнерскую программу, направленную на создание условий, необходимых для успешного сотрудничества с региональными ИТ-компаниями.

Программа предполагает льготные условия по вступлению в партнерский союз Oracle и поддержку партнера на пути развития нового направления.

В России Oracle работает с конечным заказчиком только через партнеров, что исключает возможность конкуренции Oracle и партнера.

В партнерской модели Oracle существуют 3 уровня: Partner, Certified Partner и Certified Advantage Partner.

Компании, вступающие в партнерский союз, получают статус Partner и работают через дистрибуторов.

Дистрибуторами Oracle в России являются компании ФОРС (www.fors.ru) и РДТЕХ (www.rdtex.ru).

Дистрибуторы Oracle – это компании с высочайшей экспертизой в продуктах и технологиях Oracle, с высоким статусом на ИТ-рынке и знанием отраслевых рынков, которые на протяжении многих лет связывают свой бизнес с Oracle и отвечают за развитие и поддержку партнерской сети.

Основные положения региональной партнерской программы Oracle

Вступление в партнерское сообщество Oracle

1) Стандартное партнерство.

Стандартная стоимость годового партнерства с Oracle составляет 1995 USD. При этом партнер получает право работать со всеми продуктами (всех редакций) базовых технологий Oracle и получает доступ ко всем возможностям настоящей программы.

Специальное предложение

Заключая партнерское соглашение с Oracle по программе Стандартного партнерства, региональная компания имеет возможность стать партнером Oracle бесплатно, при условии, что на момент оформления партнерства партнер делает продажу на сумму не менее 75000,00 USD (по прайс-листу Oracle).

2) Партнерство по программе Oracle СУБД Standard Edition One.

В 2003 году в линейке СУБД Oracle появилась новая редакция СУБД Oracle Standard Edition One, сохраняющая всю функциональность СУБД Oracle Standard Edition и отличающаяся тем, что предназначена она для использования на серверах с количеством процессоров не более 2-х. Эта редакция рассчитана на средние и малые предприятия и предлагается по значительно более низкой цене.

Те компании, которые считают достаточной данную редакцию СУБД Oracle для своих проектов, имеют возможность стать партнером Oracle, внося партнерский взнос в размере 300 USD. При этом Партнер получает право осуществлять продажи только СУБД Standard Edition One и имеет доступ ко всем ресурсам партнерской программы Oracle, включая упомянутые в настоящей программе.

Поддержка в процессе продаж

(ПОДРОБНО>>>)

- Полное логистическое и финансовое сопровождение партнера.

Дистрибутор берет на себя всю логистику и финансовое сопровождение партнера, причем делается это по согласованию с партнером максимально удобным для него образом.

- Проектная техническая поддержка у заказчика

Возможность привлечения технических специалистов дистрибутора Oracle в проекты партнеров.

- Поддержка в процессе продаж

- консультации по лицензионной политике Oracle, рекомендации по мотивации заказчика
- составление спецификаций и ценовых предложений для заказчика
- обучение менеджеров по продаже партнера правилам и нюансам лицензионной политики Oracle и технологии продаж ПО.

-Участие Oracle в процессе продажи

Непосредственное участие представителей Oracle или дистрибутора Oracle в переговорах с Заказчиком, проведение презентаций и т.п.

Маркетинговая поддержка

(ПОДРОБНО>>>)

Совместное участие в маркетинговых мероприятиях

Возможность совместных маркетинговых мероприятий по продвижению решений, услуг партнера на базе ПО Oracle посредством участия технологических консультантов Oracle или дистрибутора, а также посредством предоставления финансовых ресурсов, выделение которых происходит на индивидуальной основе с учетом активности партнера, в размере до 50% от согласованной стоимости мероприятия.

Технологическая поддержка партнеров

(ПОДРОБНО>>>)

- Льготное обучение.

Становясь партнером Oracle, компания получает возможность льготного обучения своих специалистов технологиям Oracle. Oracle предоставляет 35% скидку на все авторизованные курсы обучения, которые проводятся в Учебных Центрах дистрибуторов. Кроме того, каждый партнер получает 2 ваучера в год, позволяющих бесплатно сдать сертификационный экзамен.

- Доступ к программным продуктам и инструментам Oracle.

Доступ к информационному технологическому portalу, где наряду с информацией о продуктах и технологиях Oracle, можно бесплатно скачать или заказать треки продуктов базовых технологий Oracle.

- Информационная, консалтинговая и техническая поддержка партнера

- Доступ на партнерский портал Oracle, где размещается информация о новых программах Oracle, бланки основных документов, которые могут потребоваться партнеру, интернет-семинары по продуктам Oracle и информация конкурентного характера по анализу продуктов Oracle, план маркетинговых мероприятий Oracle
- Доступ на портал техподдержки Oracle.

Преимущества партнерства с ORACLE

- **100% партнерская модель продаж.**

В России Oracle работает исключительно через партнеров и не продает ничего сам, напрямую заказчику. Таким образом, полностью сведена к нулю возможность конкуренции Oracle и партнера. И, наоборот, Oracle заинтересован в поддержке своих партнеров.

- **Преобладание СУБД Oracle на российском рынке.**

По данным отчета IDC на начало 2004 года 69,9% российского рынка СУБД – это Oracle. Таким образом вероятность того, что заказчик отдаст предпочтение решению на Oracle весьма велика.

- **Высокий технологический уровень продуктов Oracle.**

Выбирая платформу для реализации систем своих заказчиков или собственного решения, Вы делаете не только технологическое, но и политическое решение. Технологии Oracle – это безопасность инвестиций в систему заказчика, обеспечиваемая надежными рекомендациями продуктов Oracle на любых платформах и в любых архитектурах и имидж Вашей компании в глазах заказчика.

- **Возможность увеличения прибыли за счет дополнительных услуг.**

Заказчика интересует получить не просто коробки оборудования или ПО, ему нужна готовая к работе система. Внедрение продуктов Oracle требует дополнительных услуг (консалтинг, настройка, техподдержка) и, соответственно, увеличивает прибыль партнера.

- **Поддержка партнера на всех стадиях**

Партнерская программа Oracle обеспечивает поддержку партнера на всех стадиях цикла работы с заказчиком: на стадии разработки (для ISV) и обучения персонала, на стадии маркетинга и продаж, на стадии технического сопровождения.

Поддержка в процессе продаж

Полное логистическое и финансовое сопровождение партнера.

У региональной компании, впервые связывающей свой бизнес с продажей лицензионного ПО и работающей напрямую с вендором, может возникнуть множество вопросов относительно логистики, таможенных процедур и оплаты заказов. Важнейшую роль здесь играет дистрибутор, который, используя свой многолетний опыт, берет на себя всю логистику и финансовое сопровождение партнера, причем делается это по согласованию с партнером максимально удобным для него образом. Естественно, что все эти услуги для партнера бесплатны.

Гибкая ценовая политика

- Основной продукт базовых технологий Oracle – СУБД предлагается в 5 редакциях, что позволяет выбрать продукт под конкретного заказчика, в зависимости от масштаба организации, бюджета заказчика и требующейся функциональности.
- Особенно для региональных партнеров интересна редакция СУБД Oracle Standard Edition One (SE One). Эта редакция появилась менее 1 года назад и предназначена для СМБ заказчиков. SE One – это та же функциональность, что и Standard Edition, отличие состоит лишь в политике лицензирования: SE One можно устанавливать только на сервера до 2-х процессоров, а SE – до 4-х. Стоимость Oracle Database Standard Edition One развенчивает существующие мифы о дороговизне Oracle: стоимость лицензии на 1 пользователя 149 USD, при лицензионном минимуме в 5 лицензий на сервер – заказчик получает полнофункциональную СУБД Oracle за 745 USD!
- По мере роста своей компании заказчик имеет возможность апгрейда своей лицензии (SE One to SE to EE)
- Партнер имеет льготные условия для перевода системы своего заказчика, функционирующей на базовом ПО другого вендора, на Oracle. Для этого действует программа Safe&Switch.
Сущность программы Safe&Switch:
 - Заказчик получает скидку на сумму, потраченную на покупку альтернативного продукта
 - Максимальный размер скидки – 1M\$
 - Размер скидки не может превышать 50% стоимости лицензий Oracle
 - Стоимость тех. поддержки остается 22% от стоимости лицензий по прайс-листу

Поддержка в процессе продаж.

Региональной компании, начинающей свой бизнес по продаже лицензионного ПО и не имеющей опыта и обученных специалистов, достаточно трудно обеспечить своевременность и лицензионную корректность своих предложений при работе с заказчиком. Имея поддержку в лице дистрибутора, партнер получает доступ к многолетнему опыту дистрибутора по продаже ПО Oracle, а именно:

- консультации по лицензионной политике Oracle, рекомендации по мотивации заказчика
- составление спецификаций и ценовых предложений для заказчика
- обучение менеджеров по продаже партнера правилам и нюансам лицензионной политики Oracle и технологии продаж ПО. Для этого Oracle и дистрибутор проводят ежеквартальные семинары по продажам для партнеров, кроме того, возможна организация регионального целевого семинара по продажам Oracle.

Участие Oracle в процессе продаж

Региональный партнер, имеющий конкретный проект, но не имеющий достаточно экспертизы и опыта, для того, чтобы выйти на стадию заказа, имеет возможность привлечения регионального менеджера Oracle, который будет участвовать на стадии, предшествующей продаже, повышая тем самым имидж партнера в глазах заказчика, и при необходимости привлечет необходимые ресурсы Oracle или дистрибутора для проведения презентаций у заказчика и т.п.

Проектная техническая поддержка у заказчика

Покупая ПО Oracle, заказчик покупает и техническую поддержку, пользуясь которой чаще всего сами представители заказчика и осуществляют поддержку ПО Oracle. Но до того, как ИС будет введена в работу, крайне важно корректно установить и настроить систему. Многие региональные компании такого опыта не имеют, так как потребность в выходе на рынок ИТ услуг стала очевидной для них не так давно, а ранее они преимущественно занимались «коробочными» поставками железа. Будучи партнером Oracle, партнер имеет возможность привлечения команды технических специалистов дистрибутора Oracle к установке и настройке системы. Таким образом достигается одновременно 2 преимущества: во-первых, вся команда работает под брэндом партнера, повышая его вес в глазах заказчика, во-вторых, специалисты партнера работают вместе с командой дистрибутора, обучаясь на конкретном проекте.

Гибкость лицензионных возможностей Oracle для ISV партнеров

Региональные разработчики прикладных систем часто не делают акцент на продажу лицензий базового ПО вместе со своей прикладной системой, однако им так или иначе приходится поддерживать всю систему целиком. А по статистике большинство сбоев возникает на стыке базового ПО и прикладной системы. Получается, что партнер вынужден бесплатно осуществлять поддержку по Oracle. Мы же предлагаем окупить свои расходы на техподдержку по Oracle и повысить качество всей системы путем продажи лицензий Oracle. Для этого мы предлагаем 2 специальных типа лицензий: Лицензии ASFU (Application Specific Full Use) и ESL (Embedded Software License) дают ISV партнеру возможность продажи лицензий Oracle со значительными скидками в зависимости от степени «встроенности» ПО Oracle в систему партнера.

Особенности:

- ASFU и ESL - лицензии ограниченного использования (только под одну систему)
- техническая поддержка всего решения осуществляется партнером
- партнер отвечает за производство, копирование, доставку всех media & documentation
- обязательна Development license (партнер получает техподдержку от Oracle, транслируя ее заказчикам)
- не требуется подписание каких либо документов между Oracle и заказчиком. Партнер заключает с заказчиком собственный лицензионный договор с соблюдением правил лицензирования Oracle.

Отличия ASFU и ESL:

	ASFU	ESL
Скидка партнера	60%	Скидка регулируется дистрибутором.
Уровень решения	Для тиражируемых решений	Для готовых «коробочных» продуктов
Продажа Oracle с приложением партнера	Разрешается продавать приложение партнера без продуктов Oracle в случае, если заказчик подтверждает наличие у него лицензий Oracle	Продажа продуктов Oracle обязательна вместе с приложением независимо от того, есть ли у заказчика лицензии на продукты Oracle.
Возможность прямого доступа заказчика к программам Oracle	Есть	Нет

Маркетинговая поддержка

Совместное участие в маркетинговых мероприятиях

Для региональной компании, с одной стороны, гораздо проще организовать какое-либо целевое маркетинговое мероприятие, так как определена аудитория и легче оценить возврат инвестиций от мероприятия. Но, с другой стороны, в среднем обороты региональных компаний существенно ниже оборотов их конкурентов из центрального региона, и их маркетинговые бюджеты, если таковые вообще существуют, куда более чувствительны к требуемым затратам.

Учитывая это, Oracle совместно с дистрибуторами предлагает своим партнерам возможность совместных маркетинговых мероприятий по продвижению решений, услуг партнера на базе ПО Oracle. Это может быть как участие технологических консультантов Oracle или дистрибутора в мероприятии партнера, так и участие финансовыми ресурсами, выделение которых происходит на индивидуальной основе в размере до 50% от согласованной стоимости мероприятия.

Обязательным условием для совместного маркетинга в альянсе Oracle+дистрибутор+партнер является заблаговременное (не позднее чем за 1 месяц) предоставление партнером бизнес-плана предстоящего мероприятия, позволяющего оценить перспективность инвестиций в него.

Использование имиджевых ресурсов Oracle

- Партнер получает право пользования логотипами Oracle для обозначения своего статуса в любых медиа-средствах. ISV партнер, кроме этого, имеет возможность продвигать свое решение под логотипом «Powered on Oracle».
- На российском портале Oracle (www.oracle.ru) публикуются контактные детали партнера.
- Кроме того, там же, на www.oracle.ru расположен каталог партнерских решений и каждый партнер может разместить там информацию о своем решении.

Рекомендательные письма и сертификаты

Партнер имеет возможность получить от Oracle рекомендательное письмо - под конкретный проект или же для предоставления потенциальным заказчикам.

Также, все партнеры получают сертификаты – именные настенные доски от Oracle, подтверждающие партнерский статус.

Скидки на рекламу в ИТ изданиях издательства СК Пресс (CRN, PC Week, Intelligent Enterprise, Byte)

Партнер Oracle имеет возможность разместить рекламу своей компании или решения, если оно не конкурирует с Oracle, с 50% скидкой.

Технологическая поддержка партнеров

Льготное обучение.

Региональные компании, испытывающие прессинг со стороны столичных ИТ-компаний, уже пришли к тому, что одного лишь регионального преимущества недостаточно для того, чтобы быть конкурентноспособным в своем регионе и понимают необходимость наличия квалифицированных специалистов, способных предложить заказчику правильное решение в рамках бюджета и осуществить его реализацию.

Для этого Oracle предлагает партнерам следующие возможности:

- 35% скидку на все авторизованные курсы обучения, которые проводятся в учебных центрах дистрибуторов. Для того, чтобы получить скидку, партнер должен обратиться в центр обучения Oracle. Эта же скидка распространяется и на сдачу сертификационных экзаменов в авторизованных центрах тестирования Prometric ATC.
- Кроме того, каждый партнер получает 2 ваучера в год, позволяющих бесплатно сдать сертификационный экзамен в авторизованных центрах тестирования Prometric ATC.
- Технологические семинары и тренинги. В течение года Oracle регулярно проводит технологические партнерские семинары, которые постоянно анализируются по востребованности партнерской аудиторией и адаптируются к тому, что необходимо партнерам. Список всех партнерских мероприятий можно найти на партнерском сайте (<http://opn.oracle.com>).
- Обучение на сайте Oracle. Все курсы на сайте <http://ilearning.oracle.com> для партнеров бесплатны.

Доступ к программным продуктам и инструментам Oracle.

- В рамках партнерства с Oracle партнер получает доступ к информационному технологическому portalу, где наряду с информацией о продуктах и технологиях Oracle, можно бесплатно скачать или заказать треки продуктов базовых технологий Oracle.
- СУБД Oracle на 1 CD (9.2.0.4e) - полноценная СУБД Oracle на 1 диске. ISV партнеры оценят актуальность этого предложения, так как оно значительно ускоряет и облегчает процесс установки прикладной системы и СУБД Oracle. Доступна с сайта OPN или у дистрибутора.
- Migration Workbench (<http://otn.oracle.com/tech/migration/workbench/index.html>). Помощь в миграции со следующих платформ: MS SQL, MySQL, Sybase, Informix, DB2 на платформу Oracle (8i, 9i, 10g). ISV партнеры, желающие мигрировать свое решение на платформу Oracle, воспользовавшись данным инструментом значительно облегчат свою задачу, причем сохранив всю структуру базы данных, встроенные процедуры и т.д.
- Став партнером Oracle, компания получает возможность легально и бесплатно пользоваться ПО Oracle для демонстрационных целей. Для этого существуют демонстрационные лицензии. Демонстрационные лицензии предназначены для демонстрации приложений на Oracle заказчиком или проведения обучения своих сотрудников по своей прикладной системе на Oracle. Эти лицензии могут быть постоянно установлены на демо-системе Партнера, но не могут использоваться для работы внутренних систем партнера.
- Для ISV партнеров предлагаются лицензии на разработку, которые дают возможность легально использовать ПО Oracle для разработки прототипов прикладных систем. Эти лицензии для партнеров бесплатны, партнер оплачивает лишь техподдержку этой лицензии, которая составляет 22% в год от стоимости выбранного продукта Oracle.
- Для ISV партнеров, которые встраивают ПО Oracle в свою прикладную систему, предлагается Embedded Installation Resource Kit, который помогает интегрировать процессы установки и конфигурации Oracle в программу установки прикладной системы партнера.

Информационная, консалтинговая и техническая поддержка партнера

- Действующий партнерский договор, является пропуском на партнерский портал Oracle – основной информационный ресурс для партнеров. На портале имеется русскоязычная часть для российских партнеров. Там размещается информация о новых программах Oracle, бланки основных документов, которые могут потребоваться партнеру, интернет-семинары по продуктам Oracle и информация конкурентного характера по анализу продуктов Oracle, план маркетинговых мероприятий Oracle.
- Кроме того, становясь партнером Oracle, компания получает постоянную информационную поддержку со стороны Oracle – партнерский вестник – это оповещение о новостях Oracle, предстоящих мероприятиях, новых партнерских решениях – все это дает партнеру возможность обмена информацией с другими игроками рынка.
- Партнер получает возможность бесплатного обращения в службу технического консалтинга дистрибутора Oracle. Самые различные вопросы – какую систему лучше порекомендовать заказчику в конкретной ситуации, вопросы разработки на Oracle, миграции приложений на Oracle – решаются при участии службы технического консалтинга дистрибутора. К решению спорных вопросов привлекаются технические консультанты Oracle.
- Партнер получает бесплатный доступ к основному ресурсу технической поддержки Oracle – portalу Metalink (с ограничениями по таблице):

Уровень партнерства	Partner Metalink	Подписка на обновление версий, получение апгрейдов и исправлений	Получение техподдержки по телефону или через сайт	Число сотрудников компании, имеющих доступ к техподдержке по телефону или через сайт
Partner	Бесплатно	Бесплатно	Лицензии на разработку	Количество лицензий на разработку