

Партньорска програма за Omada и VIGI			
			
§1 Условия за участие в Програмата	Сребърен партньор	Златен партньор	Платинен партньор
§2/ Оборот	Минимум. 1,500 EUR за тримесечие	Минимум 3,000 EUR за тримесечие	Минимум 6,000 EUR за тримесечие
Минимално изискване за придобити сертификати от служители	Мин. 1 служител	Мин. 2 служители	Мин. 3 служители
Тип партньор	Системен интегратор / Доставчик на управляеми услуги (инсталатор)	Системен интегратор / Доставчик на управляеми услуги (инсталатор)	Системен интегратор / Доставчик на управляеми услуги (инсталатор)
Какво получавате?			
§3 Специална редовна цена за сертифицирани партньори	✓	✓	✓
§4 Регистрация на проект	✓	✓	✓
§5 Специални цени за тестово и презентационно оборудване(NFR)	✓	✓	✓
Достъп до маркетинг материали	✓	✓	✓
Онлайн техническа поддръжка или Обучения	✓	✓	✓
Подкрепа при представяне на реализиран проект за рекламни цели и обучения	✓	✓	✓
Съдействие при разработка на проект	✓	✓	✓
Достъп до тримесечни карти за развитие на продуктите	✓	✓	✓
Информация за потенциални проекти от TP-Link	✓	✓	✓
§6 Обучение / Техническа поддръжка на място в офис на СИ/Инсталатор		✓	✓
§7 Годишна грамота според нивото		✓	✓
Персонален Мениджър от TP-Link		✓	✓
§8 Маркетинг бюджет за популяризиране на марката		✓	✓
Достъп и тест на нови продукти и решения		✓	✓
Публикуване на името на СИ в официалния уебсайт на TP-Link			✓
Покана за ексклузивните годишни събития за партньори на TP-Link			✓

Бележки:

§0 Тази Партньорска програма започва от 1 тримесечие на 2025 г., може понякога да има някои необходими актуализации.

§1 Ако даден партньор не успее да изпълни някое от тези условия за участие за две последователни тримесечия, нивото на партньор ще бъде понижено.

§2 Оборот означава сумата от покупките без ДДС на продукти Omada и VIGI. За информация, се свържете с официален дистрибутор.

§3 Различните нива по партньорската програма имат различна отстъпка от MSRP цените. Специални и проектни цени се предоставят от TP-Link България само чрез официалните VAD/Sub-VAD (Дистрибутори), като изборът с кой от дистрибуторите ще работи е на партньора, без значение на кое ниво е - Сребърен, Златен или Платинен.

§4 Условието за регистрация на проект е приложимо, когато сделката за решение Omada е повече от 2 000 EUR по MSRP без ДДС. Необходима е регистрация на проекта със следната информация, вкл. име на дистрибутор, инсталатор/СИ, краен клиент, модели и количества, срок на доставка. Специалните цени важат само за конкретния проект, стоката не може да се препродава на други фирми и пазари.

§5 NFR от английски език Not For Resale означава "Непредназначено за препродаване". Партньорът, кандидатствал за NFR, трябва да предостави необходимата информация на TP-Link, включително име на партньор, ДДС номер на партньор, Списък с искани продукти. Бюджетът на NFR е максимум 2 броя на SKU+версия. Даден модел може да се закупи на преференциална цена еднократно за една година.

§6 Годишният Златен или Платинен плакет за удостоверяване на нивото за всеки партньор зависи от най-високото ниво, постигнато до 31.12 в съответната година.

§7 За да преминат обучение за OCNA или TPSA сертификация, за нива Златен и Платинен партньор, инженер на TP-Link може да посети офиса на партньора или да се организира обучение в офис на Дистрибутор.

§8 Включително всякакви маркетингови дейности, като бюлетин, изложба, конференция, събитие, обучение и др. Обсъждане за всеки отделен случай.