

I. Условия Партнёрской программы

1. Партнёр должен быть действующим Клиентом компании Documentolog и иметь доступ к Системе в рамках **платного Тарифа DG Business на срок не менее 12 месяцев.**
2. Если текущий Клиент компании Documentolog уже имеет действующий платный тариф, ему необходимо докупить тариф на такое количество месяцев, чтобы общий срок действия платного тарифа был не менее 12 месяцев. Партнёрами могут быть физические и юридические лица - клиенты компании Documentolog.
3. Территория распространения Партнёрской программы: на территории Республики Казахстан и за ее пределами
4. Партнерская **скидка** на решение **DG Business**:
 - 50% при покупке годового Тарифа
 - 30% при покупке ежемесячного Тарифа
 - 10% от стоимости дополнительных услуг / пакетов компании Documentolog, проданных ПартнёромСкидка предоставляется ежегодно при продлении Тарифа через Партнёра.

5. Партнерское **вознаграждение** при продаже решения **DG Platform**:

Размер партнерского вознаграждения	За пределами РК	На территории РК
От стоимости аренды лицензий, проданных Партнёром НОВЫМ клиентам за первый год	50 %	20%
От стоимости аренды лицензий за каждый последующий год при продлении через Партнёра	30 %	10 %
От стоимости дополнительных услуг/пакетов компании Documentolog, проданных Партнёром	10 %	

6. Чтобы Партнёру получить скидку на решения Documentolog для собственного использования необходимо:
 - продать решение **DG Business** по модели SaaS минимум 2 (двум) новым Клиентам на сумму не менее 20 000 тенге без НДС/45 USD **или**
 - продать решение **DG Platform** по модели SaaS минимум 2 (двум) новым Клиентам на сумму не менее 1 781 000 тенге без НДС/4000 USD.
7. Партнёрские скидки не суммируются, не могут быть применены одновременно с другими скидками, акциями, Программами.
8. Партнерская программа не распространяется на действующих сотрудников компании Documentolog и уволенных сотрудников в течение 2-х лет после расторжения трудового договора и их близких родственников.

II. Механизм реализации

1. Партнер подписывает договор с компанией Documentolog и получает код партнера
2. Партнер проверяет нового клиента на соответствие условиям программы (через сайт / внутри системы / запрос в компанию Documentolog)

Новым клиентом является:

- любая организация, которая не зарегистрирована в системе Documentolog;
 - текущий клиент **DG Business**, срок действия платного Тарифа которого истёк более 6 месяцев назад;
 - текущий клиент **DG Platform**, срок аренды лицензий которого истёк более 12 месяцев назад.
3. Клиент закрепляется за Партнером на срок не более 2 (двух) месяцев при введении кода партнера в системе **DG Business** до приобретения Тарифа. Для продажи **DG Platform** срок закрепления может быть продлен по запросу Партнёра, но не более чем на +2 месяца (в общем - не более 4 месяцев).
 4. Клиент открепляется от Партнёра в случае, если Клиент не приобрел Тариф в течении 2 (двух) месяцев после его закрепления/подтверждения кода Партнёра. Повторное закрепление данного Клиента за тем же Партнёром в таком случае не допускается.
 5. Партнер самостоятельно заключает договоры с Клиентами (в случае необходимости). Договор между Клиентом и Партнером в этом случае должен быть заключен в системе Documentolog.
 6. Партнеру ЗАПРЕЩАЕТСЯ устанавливать Клиенту Тариф выше, чем Тариф Компании, размещенный на сайте Компании Documentolog.
 7. Партнерская скидка при продаже Тарифа DG Business предоставляется при 100% предоплате за Тариф.
 8. Оплата Тарифа DG Platform в рамках Программы производится ежемесячно по факту оказанных услуг.
 9. Партнерская скидка/вознаграждение предоставляются Партнеру исключительно в случае введения Клиентом кода партнера при каждой покупке (продлении) Тарифа через Партнёра.
 10. Компания вправе по своему усмотрению вносить изменения в условия Программы и Партнёрской оферты. Внесенные изменения будут действовать на новые продажи, с момента внесения изменений.