

Правила партнерской программы Profitauto*

(далее - Правила)

В рамках настоящих Правил Партнером (Лицензиатом) является - юридическое или физическое лицо, которое оплатило и оформило для передачи сублицензии конечному пользователю Клиенту (Сублицензиату) в виде доступа к Сервису Profitauto, взаимодействие с которым осуществляется по договору оферта <https://profitauto.tech/partnership-agreement>

Права и обязанности Партнера по работе с клиентами Profitauto

1. Партнер обязан:
 - a. самостоятельно регистрировать Клиентов (Сублицензиатов) в Сервисе Profitauto или совместно с Клиентом (Сублицензиатом).
 - b. самостоятельно проводить презентацию Сервиса Profitauto для подключаемых им Клиентов (Сублицензиатов).
 - c. осуществлять первичную настройку и наполнение Сервиса Profitauto для подключаемых им Клиентов (Сублицензиатов).
 - d. обучать пользованию Сервисом Profitauto подключенных им Клиентов (Сублицензиатов).
2. Партнер вправе:
 - a. оказывать Клиенту (Сублицензиату) платные услуги по наполнению Сервиса Profitauto на договорной основе. Стоимость указанной услуги Партнер определяет для Клиента (Сублицензиата) самостоятельно.
3. Партнеру запрещается:
 - a. представляться сотрудником Profitauto.
 - b. передавать свой демо-аккаунт к Сервису Profitauto для использования Клиентом (Сублицензиатом).
 - c. продавать сублицензии Profitauto по цене отличающейся (т.е. ниже или выше) от утвержденной Правообладателем и указанной по ссылке: <http://tariffs.profitauto.tech>

Контроль Партнеров

1. В случае нарушения Партнером условий п.3 раздела “Права и обязанности Партнера по работе с клиентами Profitauto” настоящих Правил, он лишается привилегий Партнера, в т.ч. базовой скидки (вознаграждения Партнера).
При повторном нарушении указанного условия, Партнер лишается соответствующего статуса без права восстановления.
2. В случае сомнения в добросовестности Партнера, Profitauto оставляет за собой право в любое время уточнять у Клиента (Сублицензиата) сроки и объем оплаченных сублицензий (срок права пользования сублицензиями, количество сублицензий).
3. В случае лишения статуса Партнера, Profitauto вправе связаться с Клиентом (Сублицензиатом), подключенным Партнером и сообщить об исключении Партнера из партнерской программы.
4. В целях закрепления Клиента (Сублицензиата) за Партнером, Profitauto вправе связаться с Клиентом (Сублицензиатом) для уточнения осведомленности о наименовании Партнера.

Демо-аккаунт для Партнера (аккаунт для презентаций)

1. Для получения партнерского демо-аккаунта в Profitauto (для демонстрации потенциальному Клиенту (Сублицензиату), Партнеру необходимо:
 - a. зарегистрироваться на <https://signup.profitauto.tech/>
 - b. подключить нужные Приложения Profitauto на тестовый период (14 календарных дней)
 - c. выслать на support@profitauto.tech информацию о номере демо-аккаунта в формате acXXXX.profitauto.tech и подключенных Приложениях.

2. Profitauto вправе продлить тестовый период на подключенные Приложения Profitauto в демо-аккаунте Партнера сроком до 3 (трех) месяцев. По дополнительному запросу Партнера (на support@profitauto.tech) тестовый период на подключенные Приложения Profitauto в демо-аккаунте Партнера может быть продлен на тот же срок.

Размер вознаграждения

1. Базовая скидка (вознаграждение Партнера) для всех Партнеров составляет 20% (двадцать) процентов от стоимости сублицензий Profitauto.
2. Начиная со второго года использования Сервиса Profitauto Клиентом (Сублицензиатом), т.е. через 12 (двенадцать) месяцев с момента перечисления первой оплаты за сублицензии Profitauto, вознаграждение по нему для Партнера устанавливается в размере 10% (вне зависимости от уровня действующей партнерской скидки).
3. Партнеры имеют возможность увеличить свою базовую скидку в зависимости от уровня MRR.

MRR - сумма ежемесячных платежей поступающих в Profitauto от Клиентов (Сублицензиатов), закреплённых за Партнером. Расчет MRR происходит следующим образом:

- MRR начисляется в соответствии с поступлением денежных средств на расчетный счет Profitauto согласно тарифу, по которому Клиент закупил сублицензии за минусом базовой/действующей скидки (Например, 10 000 (стоимость лицензии согласно Тарифам) - 20 % (действующая скидка Партнера) = 8 000).
- MRR автоматически уменьшается на сумму отключенных сублицензий Клиента (Сублицензиата) в соответствии с Тарифом, по которому закупались данные сублицензии.
- При покупке дополнительных сублицензий Profitauto (расширение числа пользователей у определенного Клиента (Сублицензиата), их стоимость, поступившая от Клиента, в целях ежемесячного учета MRR, распределяется пропорционально оставшемуся периоду пользования действующих сублицензий Profitauto.
- По истечении 12 (двенадцати) месяцев с момента оплаты Клиентом (Сублицензиатом) первоначальных сублицензий Profitauto по конкретному Клиенту (Сублицензиату) при дальнейшем продлении данных сублицензий Profitauto на новый период пользования, скидка составляет 10% (десять процентов) и в MRR учитывается только сумма, по которой произошло продление сублицензий по Приложению Profitauto (Например, 10 000 - 10 % = 9 000).

	MRR		MRR		Скидка
от	1 500 руб.	до	50 000 руб.		20%
от	50 500 руб.	до	75 000 руб.		30%
от	75 500 руб.	до	100 000 руб.		40%
от	100 500 руб.	до	150 000 руб.		45%

*<https://profitauto.tech/oferta>