

## Правила партнерской программы Profitbase (далее - Правила)

В рамках настоящих Правил Партнером (Лицензиатом) является юридическое или физическое лицо, которое оплатило и оформило доступ к Сервису Profitbase для передачи сублицензии конечному пользователю — Клиенту (Сублицензиату) в соответствии с Партнерским соглашением (<https://profitbase.ru/partnership-agreement>) и Договором оферты (<https://profitbase.ru/oferta>)

Данные правила распространяются в отношении предоставления Клиентам сублицензий на Приложения Сервиса Profitbase:

- Profitbase для amoCRM
- Profitbase Смарт-каталог
- Profitbase Агентский доступ
- Profitbase Экспорт данных.

При предоставлении сублицензий на другие Приложения Сервиса Profitbase порядок выплаты и размер вознаграждения уточняются Партнером дополнительно по e-mail: [partners@profitbase.ru](mailto:partners@profitbase.ru).

### Права и обязанности Партнера по работе с клиентами Profitbase

#### 1. Партнер обязан:

- а. Самостоятельно регистрировать Клиентов (Сублицензиатов) в Сервисе Profitbase или совместно с Клиентом (Сублицензиатом).
- б. Направлять заявку о закреплении Клиента (Сублицензиата) за собой в Личном кабинете Партнера Profitbase путем заполнения информации о номере аккаунта Клиента (Сублицензиата) в формате pbXXXX.
  - В случае отсутствия закрепления Партнер не вправе претендовать на получение вознаграждения Партнера.
  - Партнеру может быть отказано в закреплении Клиента, при наличии информации у Profitbase о том, что Клиент ведет переговоры с другим Партнером или непосредственно с Profitbase.
  - В случае, если у Profitbase имеется информация о том, что Клиент ведет переговоры с другим Партнером или с Profitbase, Партнеру может быть предложена совместная сделка при наличии согласия иных лиц (другой Партнер или Profitbase) (далее - Совместная сделка). В случае Совместной сделки размер вознаграждения Партнера составляет 50% (пятьдесят процентов) от размера

партнерского вознаграждения, действующего у Партнера на момент заключения сделки.

При появлении одного из признаков Совместной сделки организуется встреча между Партнером и Profitbase для признания сделки совместной, обсуждения пакета услуг, который будет предоставляться всеми участниками сделки и сроках поставки. Итоги данной встречи фиксируются путем направления письма по электронной почте, включающего в себя в том числе:

- набор Приложений Сервиса, который будет фигурировать в переговорах,
- сроки действия этих Приложений,
- последующее закрепление Клиента,
- любые другие условия, которые необходимо учесть при проведении переговоров в этой сделке.

c. Самостоятельно проводить презентацию Сервиса Profitbase для подключаемых им Клиентов (Сублицензиатов).

d. Осуществлять первичную настройку и наполнение (загрузка шахматки, загрузка и разметка планировок квартир, планировок этажей, фасадов) Сервиса Profitbase для подключаемых им Клиентов (Сублицензиатов).

e. Осуществлять первичную техническую поддержку и проверять настройки Сервиса Profitbase в период действия сублицензий Клиента, при условии, что Клиент предоставлен для сопровождения Партнеру.

В случае, если Партнер получает вознаграждение за предоставление сублицензий Клиенту на новый срок, то Партнер продолжает осуществлять первичную техническую поддержку и проверять настройки Сервиса Profitbase до момента окончания срока действия сублицензий Клиента.

f. Обучать пользованию Сервисом Profitbase подключенных им Клиентов (Сублицензиатов).

g. Перечислять оплату за сублицензии Profitbase, полученную от подключаемых им Клиентов (Сублицензиатов) или от действующих Клиентов (Сублицензиатов) за пролонгацию сублицензий, в точном соответствии с количеством оплаченных Клиентами (Сублицензиатами) сублицензий Profitbase и сроком пользования ими, по счету, самостоятельно созданному в Личном кабинете Партнера (start.profitbase.ru).

Партнер обязуется перечислить Profitbase оплату за сублицензии Клиента не позднее 3 (трех) рабочих дней с момента получения оплаты от Клиента.

h. По запросу Profitbase предоставлять контакты Клиентов представителям Profitbase для проведения опросов и исследований о функционале Сервиса Profitbase, о степени удовлетворенности работы с

представителями Profitbase и Партнеров, о разработке и тестировании новых Приложений Сервиса.

## 2. Партнер вправе:

- a. Оказывать Клиенту (Сублицензиату) платные услуги по наполнению Сервиса Profitbase на основании отдельного договора, заключаемого партнером с Клиентом.
- b. Стоимость указанной услуги Партнер определяет для Клиента (Сублицензиата) самостоятельно.

## 3. Партнеру запрещается:

- a. Представляться сотрудником Profitbase.
- b. Передавать свой демо-аккаунт к Сервису Profitbase для использования Клиентом (Сублицензиатом).
- c. Предоставлять сублицензии на Сервис Profitbase по цене, отличающейся (т.е. ниже или выше) от утвержденной Правообладателем и указанной по ссылке: <http://tariffs.profitbase.ru/>, или без согласования с Правообладателем.
- d. Осуществлять действия, которые могут повредить деловой репутации Profitbase.

## 4. Ответственность Партнеров

- a. В случае нарушения Партнером условий оплаты сублицензий Profitbase, предусмотренных подп. «г» п.1, а также иных условий п. 1 и п.3 раздела «Права и обязанности Партнера по работе с клиентами Profitbase» настоящих Правил, Profitbase вправе уменьшить вознаграждение Партнера до базовой скидки, а также ограничить иные привилегии, предоставленные Партнеру в рамках Партнерской программы и настоящих Правил.  
При повторном нарушении Партнером условий, указанных в подп. «а» п. 4 Правил, Партнер лишается статуса Партнера Profitbase без права восстановления.
- b. В случае сомнений в добросовестности Партнера Profitbase оставляет за собой право в любое время уточнять у Клиента (Сублицензиата) срок права пользования сублицензиями и количество сублицензий.
- c. В случае лишения статуса Партнера Profitbase вправе связаться с Клиентом (Сублицензиатом), подключенным Партнером, и сообщить об

исключении Партнера из Партнерской программы, а также предложить варианты дальнейшего сопровождения.

- d. В целях закрепления Клиента (Сублицензиата) за Партнером Profitbase вправе связаться с Клиентом (Сублицензиатом) для уточнения осведомленности о наименовании Партнера.
- e. В случае отправки Клиентом официального уведомления на e-mail: [partners@profitbase.ru](mailto:partners@profitbase.ru) с просьбой заменить Партнера или перейти на сопровождение к Profitbase, Profitbase вправе открепить Клиента от Партнера, уведомив Последнего об этом на e-mail Партнера.

## 5. Демо-аккаунт для Партнера (аккаунт для презентаций)

- a. Для получения партнерского демо-аккаунта в Profitbase (для демонстрации потенциальному Клиенту (Сублицензиату)), Партнеру необходимо:
  - Зарегистрироваться на сайте по адресу: <http://signup.profitbase.ru/>
  - Подключить нужные Приложения Profitbase на тестовый период (14 календарных дней).
  - Выслать на [partners@profitbase.ru](mailto:partners@profitbase.ru) информацию о номере демо-аккаунта в формате [pbXXXX.profitbase.ru](http://pbXXXX.profitbase.ru) и подключенных Приложениях.
- b. Profitbase вправе продлить тестовый период на подключенные Приложения Profitbase в демо-аккаунте Партнера сроком до 3 (трех) месяцев. По дополнительному запросу Партнера, направленному на e-mail: [partners@profitbase.ru](mailto:partners@profitbase.ru), тестовый период на подключенные Приложения Profitbase в демо-аккаунте Партнера может быть продлен на тот же срок.

## 6. Сертификация

- a. Партнер может пройти Сертификацию в Личном кабинете Партнера ([start.profitbase.ru](http://start.profitbase.ru)), следуя инструкции в разделе «Сертификация».
- b. Сертификация дает право Партнерам на следующие бонусы:
  - Документальное подтверждение права предоставления сублицензий Profitbase Клиентам (Сублицензиатам).
  - Возможность увеличивать свою базовую скидку в порядке, предусмотренном п. 16 раздела «Порядок оплаты и вознаграждение» настоящих Правил.
  - Возможность получать входящие заявки от Profitbase на дополнительные работы и услуги согласно компетенциям Партнера.

- c. В случае отсутствия сертификации Партнер имеет право получить вознаграждение в размере 10% (десяти) процентов<sup>1</sup> от стоимости сублицензий или лицензий Profitbase при передаче контактов Клиента сотрудникам Profitbase, при условии, что Клиенту были предоставлены сублицензии или лицензии Profitbase. Вознаграждение Партнер получает только за первую сделку Клиента (первое приобретение лицензий). При этом, дальнейшее сопровождение Клиента осуществляет Profitbase.
- d. Если Партнер принимает участие в демонстрации Сервисов Profitbase и переговорах об их подключении Клиенту, то Партнер без сертификации вправе получить вознаграждение в размере 20% (двадцати) процентов<sup>2</sup> от стоимости сублицензий или лицензий Profitbase. Вознаграждение Партнер получает только за первую сделку Клиента (первое приобретение лицензий). При этом, дальнейшее сопровождение Клиента осуществляет Profitbase.

## 7. Порядок оплаты и вознаграждение

- a. Все оплаты за сублицензии Profitbase производятся Партнером по счетам, самостоятельно формируемым в Личном кабинете Партнера. Счета в Личном кабинете Партнера формируются за вычетом базовой/действующей скидки.
- b. Базовая скидка (вознаграждение Партнера) для всех Партнеров, зарегистрированных в Личном кабинете Партнера, составляет 20% (двадцать) процентов\*\* от стоимости сублицензий Profitbase. Таким образом, вознаграждение Партнера составляет разницу между денежными средствами, поступившими Партнеру в качестве оплаты за сублицензии Profitbase от Клиентов (Сублицензиатов) и суммой перечисленной в Profitbase Партнером за вышеуказанные сублицензии.
- c. Минимальный срок оплаты Лицензий составляет 12 (двенадцать) месяцев.
- d. Сертифицированные Партнеры имеют возможность увеличить свою базовую скидку в зависимости от уровня MRR.

MRR - сумма платежей, деленная на количество оплаченных месяцев, поступающих в Profitbase от Партнера по счетам, сформированным в Личном кабинете Партнера. Расчет MRR происходит следующим образом:

- MRR начисляется в соответствии с поступлением денежных средств на расчетный счет Profitbase и отображающихся в Личном кабинете Партнера Profitbase согласно тарифу, по которому Партнер закупил

---

<sup>1</sup> Исключения составляют приложения «Profitbase.ai Динамическое ценообразование», «Profitbase Office», «Profitbase Электронная сделка», «Profitbase Выдача ключей».

<sup>2</sup> Исключения составляют приложения Profitbase.ai Динамическое ценообразование, Profitbase Office, Profitbase Электронная сделка, Profitbase Выдача ключей.

сублицензии за минусом базовой/действующей скидки (Например, 10 000 (стоимость лицензии согласно Тарифам) - 20 % (действующая скидка Партнера) = 8 000).

- MRR автоматически уменьшается на сумму сублицензий Клиента (Сублицензиата), которые прекратили свое действие и не были продлены Клиентом. Сумма сублицензий Клиента (Сублицензиата) определяется в соответствии с Тарифом, по которому данные сублицензии приобретались Партнером.
- При покупке дополнительных сублицензий Profitbase (расширение числа пользователей у определенного Клиента (Сублицензиата), их стоимость, поступившая от Партнера, в целях ежемесячного учета MRR, распределяется пропорционально оставшемуся периоду пользования действующих сублицензий Profitbase.

<b>MRR</b>	<b>СКИДКА</b>
1500₽ - 50 000₽	20%
50 001₽ - 70 000₽	30%
70 001₽ - 100 000₽	40%
от 100 001₽	45%