

Общая информация о Партнерской программе 1С-Битрикс	2
Введение	2
1. Условия участия в Партнерской программе	2
1.1. Участники Партнерской программы	2
1.2. Вступление в Партнерскую программу 1С-Битрикс	3
1.3. Подписание партнерского договора	3
1.4. Условия публикации в списке партнеров	3
1.5. Расторжение партнерства	3
1.6. Использование знака «1С-Битрикс»	3
2. Статусы в партнерской программе	4
2.1. Виды статусов и условия их получения	4
2.2. Срок действия статуса	5
3. Компетенции партнеров	5
4. Сотрудники партнера	6
4.1. Доступ к Партнерскому сайту и поддержка сотрудников партнёра	6
4.2. Сертификация сотрудников	7
4.3. Сертификация разработчиков	7
5. Баллы в Партнерской программе	7
5.1. Система баллов	7
5.2. Основные баллы	7
5.3. Дополнительные баллы	8
5.4. Добавление готового проекта	8
5.5. Сдача проектов по Программе мониторинга качества внедрений	8
5.6. Срок действия баллов	9
6. Бесплатные копии для Партнеров (NFR лицензии)	9
6.1. NFR-лицензии по достижению статуса	9
6.2. NFR-лицензия по запросу	9
6.3. NFR-лицензия Битрикс24 (облачная версия)	10
6.4. Условия использования NFR-лицензий	10
7. Маркетинговая поддержка Партнеров	11
7.1. Получение заявок на сайт	11
7.2. Размещение акций Партнеров	11
7.3. Прием звонков в офисе 1С-Битрикс	11
7.4. Участие в выставках	11
7.5. Семинары для клиентов	12
8. Обучение	12
9. Этические нормы и правила участия Партнера в Партнерской программе	12
10. Меры воздействия за нарушения правил Партнерской программы	13
11. Контактная информация	13

Общая информация о Партнерской программе 1С-Битрикс

Термины и определения

Партнер – лицо, соответствующее критериям, указанным в п. 1.1., 1.2. Партнерской программы (далее – Партнерская программа) и ставшее ее участником.

Сайт – веб-сайт компании 1С-Битрикс, расположенный в сети Интернет по адресу <http://1c-bitrix.ru>

Партнерский сайт – веб-сайт компании 1С-Битрикс, расположенный в сети Интернет по адресу <http://partners.1c-bitrix.ru>

Анкета – заявка на участие в Партнерской программе 1С-Битрикс, [размещенная](#) на Партнерском сайте.

Программные продукты – программы для ЭВМ, указанные в разделе [«Купить»](#) и в списках:

- [основные программные продукты и решения](#);

- [решения Маркетплейс](#)

Партнерский статус - положение Партнера в Партнерской программе и связанные с ним права и обязанности Партнера.

Карточка партнера – [страница](#) Партнерского сайта, где содержится информация о Партнере (создается на основе информации, указанной в Анкете).

Введение

Компания «1С-Битрикс» (далее – 1С-Битрикс), основанная в 2007 году, является совместным предприятием, созданным фирмой «1С» и компанией «Битрикс» для развития веб-направления, разработки новых интернет-решений.

1С-Битрикс занимает лидирующие позиции на российском рынке в области разработки систем управления веб-проектами и корпоративными порталами.

Более 100 000 клиентов используют продукты 1С-Битрикс для управления своими веб-проектами и организации работы внутри компании.

Компания «1С-Битрикс» занимается продажей профессиональных систем для управления веб-проектами и корпоративными порталами: [«1С-Битрикс: Управление сайтом»](#), [«1С-Битрикс24» \(Коробочная версия\)](#), [«1С-Битрикс24» \(Облачная версия\)](#) и [типовыми решениями](#) для здравоохранения, государственных организаций и образования. Компания также занимается развитием, продвижением этих продуктов и построением партнерской сети для их распространения, внедрения и поддержки.

«1С-Битрикс» является технологическим Партнером для [партнерской сети](#), включающей более 16 000 компаний в 235 городах России и странах бывшего СССР, и предоставляет возможность дизайн-студиям и независимым разработчикам использовать продукты компании для реализации своих решений для [Маркетплейс](#).

Принципы работы с Партнерами

- условия Партнерской программы одинаковы для всех Партнеров;
- 1С-Битрикс не занимается разработкой веб-сайтов и внедрением Корпоративных порталов, все заявки от клиентов направляются Партнерам;
- отсутствие ограничения на минимальный объем закупок;
- техническая, информационная и маркетинговая поддержка Партнеров.

Возможности Партнеров

- скидки от 40 до 50% на все продукты и решения, поставляемые компанией (кроме «1С-Битрикс24»)
- [бесплатные копии](#) «1С-Битрикс: Управление сайтом» для своего сайта, для обучения и презентации продукта клиентам, изучения продукта;
- [бесплатное](#) и [онлайн-обучение разработчиков](#) и [менеджеров по продажам](#);
- представление Партнера на Сайте;
- получение [различных компетенций](#) и статусов с возможностью выделиться в [списке партнеров](#) на Сайте;
- получение [заявок от потенциальных клиентов](#) на разработку Партнером сайта;
- получение обратной связи от клиентов в [Программе мониторинга качества внедрений](#);
- [документы](#) с подтверждением статуса и прав;
- доступ к [макетам рекламных материалов](#);
- поддержка [маркетинговой активности](#) в регионе Партнера.

1. Условия участия в Партнерской программе

1.1 Участники Партнерской программы

Принять участие в Партнерской программе вправе юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица, занимающиеся созданием, продажей, обслуживанием, поддержкой Интернет-проектов,

оказывающие услуги ИТ-консалтинга, услуги хостинга, занимающиеся продажей программного обеспечения: студии веб-дизайна, системные интеграторы, консалтинговые компании, «1С-Франчайзи», рекламные агентства и другие организации.

1.2 Вступление в Партнерскую программу 1С-Битрикс

Для вступления в Партнерскую программу необходимо заполнить [Анкету](#). Направляя Анкету на участие в Партнерской программе, представитель Компании-претендента подтверждает, что указал в ней достоверные данные, в том числе персональные, и дал согласие на обработку указанных персональных данных (в том числе на совершение Компанией «1С-Битрикс» действий, предусмотренных п. 3 ст. 3 Федерального закона от 27.07.2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных», любыми способами, для целей заключения Партнерского договора). Указание в Анкете недостоверной информации является нарушением условий вступления в Партнерскую программу.

Сотрудники 1С-Битрикс производят проверку Анкеты, и принимают решение о включении в Партнерскую программу или об отказе. В случае необходимости, сотрудники 1С-Битрикс вправе запросить у компании-претендента дополнительную информацию и документы, подтверждающие данные, указанные в Анкете. Рассмотрение Анкеты, как правило, занимает не более трех рабочих дней.

В случае одобрения заявки, компания-претендент получает по электронной почте уведомление о том, что Анкета проверена и одобрена, с компанией-претендентом заключен электронный договор о сотрудничестве, а также информацию о текущем Партнерском статусе.

1.3 Подписание партнерского договора

В случае одобрения заявки, Партнер направляет [Партнерский договор](#), подписанный в двух экземплярах по почтовому адресу 1С-Битрикс, **указанному в реквизитах** договора.

Партнерский экземпляр договора 1С-Битрикс отправляет на почтовый адрес, указанный в договоре. Договор можно подписать в офисе компании, предварительно предупредив о визите.

1.4 Условия публикации в списке партнеров

Для размещения информации о компании [в списке Партнеров](#), необходимо установить в Карточке партнера опцию «Публиковать на сайте». Указанным действием Партнер подтверждает свое желание разместить информацию о своей компании в публичном разделе на Сайте.

Обязательными условиями размещения информации в списке Партнеров является указание в Карточке партнера описания компании, логотипа, контактных данные: актуальный номер телефона и физический адрес офиса, в котором возможно провести встречу с клиентом. Вся контактная информация, размещенная на сайте партнера, должна совпадать с информацией, которую партнер указал в своей партнерской карточке. Также необходимо наличие действующего сайта, связанного с деятельностью в рамках Партнерской программы.

Изменения в Карточке партнера вступают в силу после проверки сотрудниками 1С-Битрикс.

1.5 Расторжение партнерства

Участие и прекращение участия в Партнерской программе добровольно.

Прекращение участия в Партнерской программе возможно по инициативе Партнера, по инициативе Организатора и по соглашению сторон.

Для прекращения участия в Партнерской программе по своей инициативе, Партнеру необходимо заблаговременно (не позднее, чем за месяц) уведомить 1С-Битрикс о своем решении прекратить участие в Партнерской программе в письменном виде или посредством электронного письма на адрес partners@1c-bitrix.ru (с одновременной отправкой оригинала подписанного письма на почтовый адрес 1С-Битрикс).

При прекращении действия Партнерского договора, Партнер утрачивает право на использование NFR-лицензий, выданных ему в рамках Партнерской программы, утрачивает партнерскую скидку.

1.6 Использование знака «1С-Битрикс»

В ходе деятельности в рамках Партнерской программы Партнер имеет право использовать в рекламных материалах, созданных исключительно от своего имени, фирменное наименование и товарные знаки «1С-Битрикс», «Битрикс» и «Битрикс24» в любых его написаниях (кириллица, латиница), в том числе информацию о Программных продуктах. Такое использование не должно вводить в заблуждение потребителей рекламы относительно прав, предоставленных Партнеру в рамках Партнерской программы.

Не допускается использовать в названиях доменов товарные знаки и наименования «1С-Битрикс», «Битрикс», «Битрикс24» (в любых написаниях).

Использование в иных целях обозначений «Битрикс24», «Битрикс» и «1С-Битрикс», а также образованных на их основе слов и/или словосочетаний, модификация знаков и логотипов компании осуществляется исключительно с письменного согласия 1С-Битрикс.

Если у партнера возникают сомнения, соответствует ли его реклама перечисленным правилам, необходимо предварительно согласовать публикуемую информацию с «1С-Битрикс».

2. Статусы в партнерской программе

2.1 Виды статусов и условия их получения

Партнерская программа 1С-Битрикс предусматривает [три Партнерских статуса](#):

- Бизнес-партнер
- Сертифицированный партнер
- Золотой сертифицированный партнер

Бизнес-партнер

Статус Бизнес-партнер присваивается автоматически после одобрения Анкеты.

Для достижения статуса Бизнес-партнер обязательной сертификации или взносов не требуется.

Бизнес-партнер получает:

- Скидку в размере 40% на все Программные продукты;
- Возможность [получить по запросу](#) одну NFR-лицензию «1С-Битрикс: Управление сайтом» для перевода на нее основного сайта своей компании;
- [NFR облачного «1С-Битрикс24»](#) с функционалом самой большой редакции (с ограничением дискового пространства 24 ГБ);
- Возможность [обращаться в службу технической поддержки](#) с партнерским SLA (Service Level Agreement – соглашение об уровне сервиса) и получать ответы в течение 5 рабочих часов;
- Доступ к [сервису заявок](#) на разработку сайтов от потенциальных клиентов;
- Доступ в закрытые [разделы сайта для партнеров](#) (форумы, информация для партнеров и др)

Сертифицированный партнер

Этот статус обеспечивает компании более высокую степень доверия со стороны клиентов, отражает более высокий уровень компетенции в области разработки веб-решений и дает дополнительные преимущества.

Для получения статуса Сертифицированный партнер необходимо выполнить ряд условий:

- 1) Набрать 100 или более активных баллов в порядке, указанном в разделе [5](#) настоящей Партнерской программы.
- 2) Сертифицировать сотрудников. Сотрудникам компании необходимо пройти бесплатные онлайн курсы, разработчикам компании сдать экзамены для получения необходимого уровня. Количество сертифицируемых сотрудников, [курсы и экзамены указаны](#) на Партнерском сайте.

Сертифицированный партнер получает:

- Скидку в размере 45% на все Программные продукты;
- Две NFR-лицензии редакции программного продукта «1С-Битрикс: Управление сайтом». Лицензия Бизнес, для самостоятельного использования (изучения и создания собственных проектов);
- Возможность получать все заявки на сайт от клиентов из своего города;
- Так же сохраняет за собой все преимущества Бизнес-партнера.

Золотой сертифицированный партнер

Статус присваивается только компаниям обладающим опытом разработки веб-проектов, в том числе сложных программных решений на основе Программных продуктов «1С-Битрикс».

Для получения статуса Золотой сертифицированный партнер необходимо:

1. Набрать не менее 500 активных баллов в порядке, указанном в разделе [5](#) настоящей Партнерской программы.
2. Сертифицировать сотрудников. Сотрудникам компании необходимо пройти бесплатные онлайн курсы, разработчикам компании сдать экзамены для получения необходимого уровня. Количество сертифицируемых сотрудников, [курсы и экзамены указаны](#) на Партнерском сайте.
3. Необходимо быть участником программы ["Мониторинга качества внедрений"](#).

Золотой сертифицированный партнер получает:

- Скидку в размере 50% на все Программные продукты;
- Две дополнительные NFR-лицензии редакции программного продукта «1С-Битрикс: Управление сайтом». Лицензия Бизнес (всего получается 4);
- Возможность получать все заявки на сайт, не зависимо от города клиента.
- Так же сохраняет за собой все преимущества Бизнес-партнера и Сертифицированного партнера.

В разделе [Кабинет партнера](#) выводится актуальная информация о текущем статусе Партнера и дате его получения, количество набранных баллов, число сертифицированных сотрудников.

При выполнении условий получения соответствующего статуса Партнеру автоматически присваивается надлежащий уровень, предоставляется новая скидка, об изменении статуса Партнер оповещается по электронной почте. В партнерском разделе появляется возможность [скачать в формате PDF](#) новый Партнерский сертификат.

После подписания договора, можно [скачать Авторизационное письмо](#), подтверждающее право продажи конкретной редакции продукта.

Партнер вправе размещать на своем сайте, в рекламных целях, информацию о собственном актуальном Партнерском статусе, в том числе Партнерский сертификат. Распространение недостоверной информации о Партнерском статусе является нарушением Партнерской программы.

Количество [добавленных проектов](#), проекты сданные по программе [Мониторинга качества внедрений](#), маркетинговая активность, наличие сертифицированных сотрудников, партнерский статус и количество активных баллов влияют на положение Партнера в общем партнерском [списке на Сайте](#).

2.2 Срок действия статуса

Статусы Сертифицированный и Золотой сертифицированный партнер действуют в течение одного года с даты предоставления.

Партнер, не подтвердивший через год свой статус активными баллами (баллы действуют в течение года после получения) и сертификатами сотрудников - утрачивает свой Партнерский статус и предоставляемые статусом преференции.

3. Компетенции партнеров

С расширением линейки продуктов держать одинаковый уровень по всем направлениям становится сложнее, клиенту становится сложнее сделать выбор в пользу того или иного партнера. Компетенции облегчают эту задачу.

Партнер, имеющий компетенцию, получает дополнительные преимущества:

- отличительный знак в карточке партнера (в публичном списке партнеров);
- публикация компании в публичном списке по отдельным компетенциям;
- независимый рейтинг по партнерам одной компетенции.

Каждая полученная компетенция отмечается специальным знаком, который отображается в списке партнеров, а также может быть размещен на сайте партнера и использован в рекламных целях.

Как получить компетенцию

Получить компетенцию может **любой** Партнер, независимо от статуса (Бизнес, Сертифицированный или Золотой партнер). Для получения компетенции необходимо выполнить ряд условий, индивидуальных для каждой компетенции.

Ниже представлены текущие имеющиеся компетенции и подробное описание каждой из них.

- [Компетенция «Композитный сайт»](#) предоставляется партнерам, успешно внедряющим технологию «Композитный сайт» в интернет-проекты на базе «1С-Битрикс: Управление сайтом».

- В программе [«Мониторинга качества внедрений»](#) участвуют партнеры 1С-Битрикс, системно работающие над качеством выполняемых проектов. Факт участия в программе сам по себе не является гарантией качества, но свидетельствует о проводимой работе в этом направлении.

- [Компетенция «Интеграция с 1С»](#) предоставляется партнерам, успешно разрабатывающим интернет-проекты, включающие взаимодействие или интеграцию с программными продуктами фирмы 1С.

- [Компетенция «Хостинг РНР»](#) предоставляется партнерам, предоставляют услуги хостинга для проектов, работающих на РНР.

- [Компетенция «Крупные корпоративные внедрения»](#) предоставляется партнерам с опытом разработки сложных и нагруженных сайтов и интернет-магазинов для крупных корпоративных и государственных заказчиков.

- [Компетенция «Системное администрирование и эксплуатация»](#) предоставляется партнерам, оказывающим клиентам услуги по системному администрированию проектов.

- [Компетенция «Решения для медицины»](#) предоставляется партнерам, успешно внедряющим решение «1С-Битрикс: Сайт медицинской организации» или создающим индивидуальные интернет-проекты на платформе «1С-Битрикс» для государственных и коммерческих медицинских организаций.

- [Компетенция «Решения для государственных организаций»](#) предоставляется партнерам, успешно внедряющим решения: «1С-Битрикс: Официальный сайт государственной организации», «1С-Битрикс: Портал открытых данных» или создающим индивидуальные интернет-проекты на платформе «1С-Битрикс» для органов власти и местного самоуправления.

4. Сотрудники партнера

4.1 Доступ к Партнерскому сайту и поддержка сотрудников партнёра

Для получения сотрудником возможностей, предоставляемых Партнерам посредством Сайта и Партнерского сайта, пользователю необходимо зарегистрировать свой логин на Сайте. Партнер может указать этот логин [в разделе "Сотрудники"](#) Карточки партнера. После этого пользователю отправляется запрос согласия на присоединение к Карточке партнера и после согласия ему будет предоставлен соответствующий уровень доступа. Пользователям, прикрепленным к Карточке партнера, на электронную почту, указанную в их профайлах, могут быть направлены письма партнерских рассылок 1С-Битрикс.

Предоставленные для аккаунта сотрудника Партнера возможности могут быть различными:

4.1.1 Владелец

Сотрудник Партнера, под логином которого заполнялась Анкета на партнерство, является «Владельцем» Карточки партнера. Владелец имеет доступ во все разделы сайта в соответствии с партнерским статусом, может добавлять сотрудникам любые права доступа, может создавать любые новые роли. Также «Владелец» может видеть в Кабинете Партнера все заказы сотрудников, осуществлённые через карточку партнера.

Изменить «Владельца» Карточки партнера возможно, направив письменное заявление в партнерский отдел 1С-Битрикс через [мастер обращений](#).

4.1.2 ТОП-Менеджер

При прикреплении к Карточке Партнера сотрудника с ролью «ТОП-Менеджер», пользователь получает доступ ко всем разделам Партнерского сайта, партнерскому форуму, доступу к технической и партнерской поддержке со специальным SLA.

«ТОП-Менеджер» вправе осуществлять приобретение лицензий на Продукты с партнерской скидкой, вносить изменения в Карточку партнера, в том числе имеет возможность добавлять в Карточку партнера Сотрудников с любыми правами, кроме «ТОП-Менеджер».

Сертификаты «ТОП-Менеджеров» о прохождении на сайте онлайн-курсов учитываются при получении Партнером статусов и компетенций, отображаются в Карточке партнера.

4.1.3 Операционный менеджер

В случае прикреплении к Карточке Партнера пользовательского аккаунта в качестве «Операционного менеджера», сотрудник Партнера получает доступ к разделам Партнерского сайта (кроме разделов «Купить» и «Кабинет партнера»), партнерскому форуму, к разделу добавления проектов, доступу к технической и партнерской поддержке со специальным SLA.

У «Операционного менеджера» нет возможности приобретать лицензии на Продукты с партнерской скидкой, вносить изменения в Карточку партнера.

Сертификаты «Операционного менеджера» учитываются при получении Партнером статусов и компетенций, отображаются в Карточке партнера.

4.1.4 Без прав

При прикреплении к Карточке партнера пользовательского аккаунта «Без прав», сотрудник Партнера не получает дополнительных прав. Его сертификаты о прохождении учебно-методических онлайн-курсов учитываются при получении Партнером статусов и компетенций, отображаются в Карточке партнера.

4.1.5 Разработчик Маркетплейс

При прикреплении к Карточке Партнера «Разработчика Маркетплейс» данный пользователь получает право загружать новые модули, редактировать старые, доступ к технической и партнерской поддержке со специальным SLA.

4.1.6 Бухгалтер

В случае прикреплении к Карточке Партнера пользовательского аккаунта с ролью «Бухгалтер» сотрудник получает доступ к справочным разделам кабинета и разделам с закрывающими документами.

4.1.7 Оператор заявок

При прикреплении к Карточке Партнера пользовательского аккаунта с ролью «Оператор заявок» сотрудник получает доступ только к разделу «Заявки на разработку сайтов».

4.2 Сертификация сотрудников

Неотъемлемой частью повышения статуса Партнера является прохождение сотрудниками Партнера учебно-методических онлайн-тестов в рамках бесплатных онлайн-курсов.

[Онлайн-курсы](#) содержат циклы уроков, flash-ролики, примеры настроек продукта, тесты для самопроверки и итоговые сертификационные тесты, позволяющие проверить полученные знания и после успешного тестирования получить сертификат.

Для того чтобы полученные сертификаты были засчитаны системой, учетные записи сотрудников на Партнерском сайте 1С-Битрикс, прошедших тесты, должны быть прикреплены к Карточке компании-партнера в разделе [«Сотрудники»](#).

Каждый сотрудник получает отдельный сертификат по каждому из курсов.

Специалисты Золотых сертифицированных партнеров обязаны обучаться по всем текущим курсам, а также курсам, которые выйдут в будущем.

4.3 Сертификация разработчиков

Важной компетенцией сотрудников партнёра является не только знание типовых возможностей системы, но и навыки по непосредственному созданию проектов, расширению типовых возможностей платформы «1С-Битрикс: Управление сайтом». Поэтому для сертификации разработчиков созданы бесплатные онлайн-курсы и экзамены, проходящие платно.

Сертификация призвана системно улучшать качество разработки проектов.

Для того чтобы полученные сертификаты были засчитаны системой, учетные записи сотрудников на Сайте 1С-Битрикс, прошедших тесты, должны быть прикреплены к Карточке компании-партнера в разделе [«Сотрудники»](#).

Подробнее о сертификации разработчиков можно узнать на [нашем сайте](#).

5. Баллы в Партнерской программе

5.1 Система баллов

Статус Партнера напрямую зависит от количества набранных Партнером активных баллов.

Система баллов в Партнерской программе компании «1С-Битрикс» введена для объективного представления компании в рейтинге Партнеров и повышения статуса Партнера со статуса Бизнес-партнер на Сертифицированный партнер или со статуса Сертифицированный партнер на Золотой сертифицированный партнер.

Одним из условий изменения статуса Партнера является получение определенного количества активных баллов:

-100 баллов - до статуса Сертифицированный партнер;

-500 баллов - до статуса Золотой сертифицированный партнер.

За сертификацию сотрудников баллы не начисляются.

Баллы Партнерской программы 1С-Битрикс делятся на основные и дополнительные.

5.2 Основные баллы

[Основные баллы](#) Партнер получает:

- при покупке продлений, переходов, дополнительных сайтов и дополнительных пользователей (для корпоративного портала), начисление происходит автоматически,
- при добавлении [готового проекта в Карточке партнера](#),
- при [сдаче проекта по Программе мониторинга качества внедрений](#),
- за публикацию своих модулей в [Маркетплейс](#),
- за проекты созданные по технологии [Композитного сайта](#),
- за публикацию внедренных [мобильных приложений](#).

Расчет основных баллов осуществляется по формуле: стоимость программного продукта для конечного пользователя, деленная на 1000. Полученное число округляется по математическим правилам до целых чисел.

Например, при сдаче проекта на «1С-Битрикс: Управление сайтом». Лицензия Старт, Партнер получает 6 баллов (5900/1000 и округляем). После сдачи проекта по программе Мониторинга качества и его модерации сотрудником 1С-Битрикс, еще 6 баллов.

5.3 Дополнительные баллы

Дополнительные баллы могут быть начислены за некоторые виды маркетинговой активности, отзывы клиентов, техподдержку клиентов, разработку сложных проектов.

Для получения дополнительных баллов необходимо отправить [заявку](#) на дополнительные баллы в Карточке партнера.

Срок рассмотрения заявок – 10 (десять) рабочих дней с даты добавления.

5.4 Добавление готового проекта

Для того чтобы добавить проект на Сайте 1С-Битрикс и получить за него баллы, необходимо добавить информацию о проекте в разделе [«Проекты»](#) в Карточке партнера.

Проект попадает на рассмотрение со статусом «Черновик» и отображается в разделе [«Незачтенные»](#).

Если при размещении проекта указана вся необходимая для публикации информация, проект будет рассмотрен и опубликован в течение 5 (пяти) рабочих дней. Проект отобразится в [«Зачтенных»](#) работах.

Если в размещенной работе будут выявлены недочеты, ошибки или информация о проекте будет указана недостаточно полно, проекту будет присвоен статус «Принято к рассмотрению», он будет отображаться во вкладке [«Незачтенные»](#). В графе «Примечания» списка проектов можно будет увидеть комментарий модератора с указанием недочетов.

Проект можно добавить и получить за него баллы, не публикуя его в своем портфолио на сайте, для этого при добавлении проекта не отмечают «Публиковать на сайте».

Условия добавления проектов:

- Проект должен быть выполнен компанией Партнера на базе Программного продукта «1С-Битрикс». Размещение ссылки на корпоративный сайт Партнера на сайте заказчика проекта только приветствуется.

Прим.: Если проект выполнен совместно с другой компанией-партнером при размещении такой работы, необходимо указывать название второй компании разработчика в соответствующем поле формы размещения проекта. Баллы за совместно выполненные проекты делятся между Партнерами поровну. Баллы начисляются только при условии, что поле «Совместная разработка» заполнена у обоих Партнеров.

В случае возникновения споров, приоритет в получении баллов получает Партнер, заключивший договор с клиентом на разработку проекта.

- Размещаемый проект должен иметь уникальный дизайн, наполнен актуальным контентом, сдан и принят заказчиком.

- Лицензионный ключ проекта должен быть активирован и зарегистрирован в установленном порядке. Ключ – это основание для начисления баллов. Прежде чем разместить проект, Партнеру необходимо убедиться, что номер лицензионного ключа прописан в настройках главного модуля. Проекты с не активированными ключами, демо-ключами в заголовках или без ключей не принимаются системой к рассмотрению на этапе добавления проекта. Лицензионный ключ должен быть зарегистрирован на клиента. Информация о владельце лицензии должна быть корректной и полностью заполненной.

- Партнер обязан заблаговременно уведомлять клиента о желании разместить информацию о его сайте в публичном разделе Сайта. В случае если клиент не дает согласие на публикацию информации о своем проекте на Сайте, Партнер может снять флажок «публикация на сайте», проект будет добавлен, за него будут начислены баллы, но он не появится в публичной части Сайта.

- Проект можно опубликовать только один раз. Повторное размещение проектов не допускается. За редизайн и доработку сайта баллы не начисляются. Партнер может отредактировать ранее размещенный проект, баллы при этом пересчитаны не будут.

- Количество добавленных проектов, работающих на одном лицензионном ключе (по принципу многосайтовости) должно соответствовать количеству сайтов, которые допускается создать на соответствующей лицензии.

- Все проекты лицензии должны быть уникальными по контенту и дизайну. Исключение составляют разноязычные версии одного проекта.

- Запрещается добавлять зеркала, «алиасы» одного и того же проекта.

5.5 Сдача проектов по Программе мониторинга качества внедрений

Участники программы являются все партнеры 1С-Битрикс независимо от статуса. Проект можно сдать по программе до, после, либо одновременно с добавлением его на Сайте и получить баллы. Таким образом, за один проект можно получить баллы два раза – за публикацию проекта и за сдачу его по Программе мониторинга качества внедрений.

Цель программы помочь партнерам наладить системный подход к вопросам качества. Важной составляющей такого подхода является получение постоянной независимой обратной связи от клиентов.

Программа мониторинга качества внедрений состоит из двух этапов.

Этап 1. Монитор качества

Партнеру нужно пройти тестирование в административной части сайта клиента с помощью Монитора качества - инструмента, встроенного в административную панель.

- Нужно пройти все обязательные тесты. Необязательные тесты остаются на усмотрение Партнера.
- С заключением по отдельным тестам можно не согласиться, перевести его в статус «Тест пройден», оставив пояснение;
- Результаты тестирования Партнер направляет в 1С-Битрикс (после прохождения обязательных тестов вам будет предложено это сделать) вместе с контактной информацией представителя клиента. Клиента надо обязательно предупредить о нашем звонке.

Этап 2. Анкетирование клиента

- Сотрудник 1С-Битрикс звонит Клиенту и задает ему несколько вопросов по заранее известной и для всех случаев одинаковой анкете.
- Клиент дает оценку по каждому вопросу;
- Как только пройдено анкетирование, Партнеру начисляются баллы за каждый сдаваемый проект в размере «стоимости в баллах» лицензии, на которой проект реализован. Например, 73 балла за «Бизнес»;
- Результаты анкетирования каждого своего клиента Партнер может увидеть в [разделе Программа качества](#);
- Все участники программы отмечаются эмблемой «Участник программы качества 1С-Битрикс», эту эмблему видят потенциальные клиенты в списке партнеров;

Подробная информация о Программе мониторинга качества размещена [на Партнерском сайте](#)

5.6 Срок действия баллов

Срок активности полученных баллов – один год с даты начисления. После окончания активности полученные баллы не учитываются в сертификации Партнеров и расположении их в рейтинге.

Ежедневно в 00:00 по МСК подсчитывается число баллов, заработанных Партнером за один год с момента расчета (предоставления статуса). Полученное число баллов считается текущим активным числом баллов и учитывается в статусе.

6. Бесплатные копии для Партнеров (NFR лицензии)

6.1 NFR-лицензии по достижению статуса

Партнер, достигнувший статуса Сертифицированный или Золотой сертифицированный автоматически получает NFR-лицензионные ключи.

NFR-лицензии для Сертифицированного партнера

«Сертифицированным партнерам» автоматически высылаются две NFR-лицензии «1С-Битрикс: Управление сайтом». Лицензия Бизнес.

NFR-лицензии для Золотого сертифицированного партнера

«Золотым сертифицированным партнерам» дополнительно отправляются две NFR-лицензии «1С-Битрикс: Управление сайтом». Лицензия Бизнес (всего в сумме - четыре NFR-лицензии).

Изменение редакции NFR-лицензии

Сертифицированный и золотой сертифицированный партнер может изменить редакцию одной из четырех полученных NFR-лицензии «Бизнес» на любую редакцию ниже, отправив запрос в Партнерский отдел.

Условия продления NFR-лицензий

Срок активности NFR-лицензий – один год.

Если через год после получения статуса, Партнер его подтверждает, NFR-лицензии выдаваемые при получении статуса продлеваются автоматически.

Если Партнерский статус не подтверждается, Партнер утрачивает право на использование NFR-лицензий.

6.2 NFR-лицензия по запросу

Любой Партнер 1С-Битрикс (с любым статусом) может один раз отправить [запрос](#) на получение NFR-лицензионного ключа программного продукта «1С-Битрикс: Управление сайтом» для своего сайта, выполнив соответствующие условия.

NFR-лицензия предоставляется только для сайтов, на которых имеется информация об услугах по разработке веб-проектов, услугах хостинга, продаже ПО или других видах деятельности компании, связанных с Партнерской программой «1С-Битрикс» (в зависимости от специализации компании-партнера).

NFR-лицензия по запросу предоставляется на следующих условиях:

- наличие подписанного партнерского договора;
- прохождение бесплатного обучения и успешная сертификация одного или более сотрудников компании по обучающим онлайн-курсам в соответствии [с перечнем на Партнерском сайте](#);
- перевод сайта Партнера, отвечающего критериям предоставления NFR-лицензии, на продукт «1С-Битрикс: Управление сайтом» выбранной редакции (возможно использование Демо-версии) с выполнением Требований по интеграции сайта с продуктом (указаны ниже);
- дизайн сайта Партнера должен быть оригинальным (не допускается использование стандартных шаблонов дизайна, поставляемых в комплекте с программным продуктом).

Требования интеграции сайта Партнера с продуктом

- На сайте Партнера, для которого предоставляется NFR-лицензия по запросу, должна присутствовать следующая информация:
- Описание компании;
- Список предоставляемых услуг;
- Информация о том, что компания является Партнером 1С-Битрикс (обязательно прописать словами, по желанию можно добавить логотип партнерства);
- Описание продукта «1С-Битрикс: Управление сайтом» (обязательно описание всех редакций);
- Логотип компании 1С-Битрикс;
- Текст «Работает на «1С-Битрикс: Управление сайтом» и ссылку на www.1c-bitrix.ru на всех страницах сайта;
- Перечисленная информация должна сохраняться на сайте Партнера все время использования NFR-лицензии по запросу.

Условия продления ключа по запросу

Используя NFR-лицензию по запросу, Партнер принимает на себя обязательства по ежегодным продажам на две суммы выбранной Партнером редакции программного продукта.

По истечении одного года с момента получения NFR-лицензии, если Партнер выполнил условия, срок действия NFR-лицензии продлевается на следующие 12 (двенадцать) месяцев автоматически.

6.3 NFR-лицензия Битрикс24 (облачная версия)

Каждый Партнер 1С-Битрикс может получить NFR-лицензию [Битрикс24](#) с функционалом тарифа «Компания».

Для этого необходимо зарегистрировать портал Битрикс24 (например, на бесплатном тарифе «Проект»). Доменное имя портала Партнера необходимо ввести в [специальном поле Карточки партнера](#). После этого портал будет автоматически переведен на NFR.

Как и другие NFR, Партнер может использовать партнерскую лицензию Битрикс24 для своего проекта или для демонстрации клиентам.

Обращаем внимание, что NFR версия отличается от коммерческого тарифа:

- для портала на NFR нельзя использовать собственный домен;
- дисковое пространство лицензии ограничено 24 ГБ;
- количество распознаваний визиток (ограничение в 12 распознаваний).

Условия продления NFR Битрикс24

В течение года с момента получения NFR-лицензии облачного портала Битрикс24, Партнеру необходимо продать любые лицензии «1С-Битрикс» на общую сумму не менее 25 000 рублей. Если по прошествии года указанное условие будет выполнено, то лицензия продлится автоматически. Если условие выполнено не будет, то лицензия будет автоматически переведена на бесплатный тариф «Проект». В дальнейшем Партнер сможет самостоятельно купить продление коммерческого тарифа или остаться на бесплатном тарифе.

Данное условие будет проверяться ежегодно.

В случае прекращения партнерства Партнер утрачивает право на использование NFR-лицензии.

6.4. Условия использования NFR-лицензий

Все NFR-лицензии, предоставленные партнеру в рамках Партнерской программы, могут быть использованы Партнером только в следующих целях:

- Для своего портала/сайта внутри компании

- Для демонстрации продуктов 1С-Битрикс клиентам
Нельзя вести разработку порталов/сайтов на NFR-лицензиях для коммерческих клиентов, а также передавать/продавать лицензию клиентам или иным третьим лицам.

7. Маркетинговая поддержка Партнеров

Для привлечения клиентов, продвижения своих услуг и Программных продуктов «1С-Битрикс» Партнеры могут принимать участие в семинарах, выставках проводимых 1С-Битрикс, а также организовывать свои собственные. Правила согласования участия или организации мероприятий, а так же перечень поощрений и баллов за маркетинговую активность содержатся в документе по маркетинговой поддержке партнерской сети в разделе [Маркетинговая поддержка](#) на Партнерском сайте.

7.1 Получение заявок на сайт

[Сервис заявок на разработку сайтов](#) на основе Программных продуктов 1С-Битрикс создан для связи между Партнерами и потенциальными заказчиками на разработку веб-проектов (Клиентами).

Сервис позволяет Клиентам разместить на Сайте заявку с информацией о планируемом заказе (описанием, ориентировочной стоимостью разработки, контактными данными). После модерации заявки потенциальных клиентов [публикуются на Партнерском сайте](#), уведомления о них направляются Партнерам на адрес электронной почты, указанный в Карточке партнера как «публичный» либо на указанный в [специальном поле](#) «Email для получения заявок на разработку сайта».

Партнеры имеют возможность через Сайт направить коммерческое предложение по заявке Клиента (отклик). После отправки отклика сотруднику Партнера, направившему его, поступает уведомление об этом с указанием дополнительных контактных данных Клиента (если такие имеются).

Партнерам запрещается предлагать клиентам, обратившимся через сервис заявок на разработку, сторонние Программные продукты.

В свою очередь Клиент получает информацию о поступивших ему предложениях на электронную почту и/или [через Сайт](#). Клиент имеет возможность регулировать количество откликов от Партнеров, которое он готов получить.

7.2 Размещение акций Партнеров

Сертифицированным и Золотым сертифицированным партнерам 1С-Битрикс предоставляет дополнительную возможность для продвижения: описание специальных (акционных) предложений, связанных с внедрением продуктов 1С-Битрикс в разделе [«Акции партнеров»](#).

В анонсах должна присутствовать информация только по предложениям Партнера, связанным с внедрением продукта 1С-Битрикс. Условия отображения предложений одинаковы для всех Партнеров.

Срок размещения – срок проведения акции, но не более шести месяцев.

Сортировка анонсов осуществляется по дате добавления.

Чтобы разместить свою акцию, необходимо отправить запрос. Данные для запроса можно найти в [Партнерском разделе](#).

7.3 Прием звонков в офисе 1С-Битрикс

1С-Битрикс предоставляет Партнерам возможность поучаствовать в программе [«Закажи сайт по телефону»](#). Принять участие вправе все партнеры 1С-Битрикс с любым статусом.

Представитель компании Партнера вправе провести в московском офисе 1С-Битрикс один рабочий день. Партнер должен будет отвечать на звонки потенциальных клиентов. Работа в офисе «1С-Битрикс» - это прямые продажи, потенциальные клиенты Партнера и его будущие проекты. Участнику будет предоставлено рабочее место, доступ в сеть Интернет, таким образом, сотрудник Партнера не будет оторван от текущего процесса работы. Персональный компьютер участнику не предоставляется.

Правила участия:

- для участия в программе [«Закажи сайт по телефону»](#) требуется заполнить [заявку](#) на Партнерском сайте
- участник обязан хорошо разбираться в программных продуктах 1С-Битрикс
- участник должен «дежурить» в офисе 1С-Битрикс полный рабочий день 10-00 до 19-00
- участник должен заносить информацию о поступающих заказах в CRM, к которой ему будет предоставлен доступ
- по итогам работы в офисе участник обязан предоставить отчет.

7.4 Участие в выставках

Наряду с проведением семинаров, одним из эффективных способов продвижения продукции и услуг - участие в выставках и конференциях в своем регионе. 1С-Битрикс помогает и поощряет участие Партнеров, представляющих программные продукты «1С-Битрикс» на внешних мероприятиях. Ознакомьтесь с

руководством по участию в выставках/конференция, правилами согласования, начисления баллов и компенсации, рекомендациями по подготовке мероприятия можно [на Партнерском сайте](#).

7.5 Семинары для клиентов

Организация семинаров – эффективный способ продвижения программных продуктов 1С-Битрикс» и привлечения потенциальных клиентов.

Партнер может проводить семинары самостоятельно, участвовать в семинарах стратегических партнеров, участвовать в Федеральной программе 1С-Битрикс и в семинарах, проводимых 1С-Битрикс. Перечень правил и рекомендаций по организации, проведению и участию в семинарах изложен в документе [«Маркетинговая поддержка партнерской сети «1С-Битрикс»](#).

8. Обучение

8.1 Документация

В разделе документации Партнеру предлагается полный перечень документов по установке, настройке и интеграции Программных продуктов, а также инструкции по работе с отдельными модулями. Информация справочного характера представлена в API и пользовательской документации. Документация кроме онлайн версии (постоянно обновляемой) представлена и в виде файлов формата .chm (Windows Help) для изучения в оффлайн.

Список обновлений документации отображается на странице [«Что нового?»](#). Кроме этого в [блоге отдела документации](#) ежемесячно выводится сводные данные обо всех изменениях и обновлениях.

В разделе [База знаний](#) Партнер может найти решение какой-то конкретной проблемы, имеющиеся в учебных курсах, блогах и форумах.

Документация доступна на [сайте для разработчиков](#).

8.2 Учебно-методические материалы Онлайн-курсы

Компания «1С-Битрикс» предоставляет документацию и учебно-методические материалы по Программным продуктам.

В материалах представлена информация о работе с продуктом, описание интерфейса, а также сценарного характера (как работать с системой и как решить ту или иную задачу). Материалы, кроме онлайн версии (постоянно обновляемой), представлены и в виде файлов формата .chm (Windows Help) для изучения в оффлайн.

Сотрудникам Партнера, изучившим учебно-методические материалы доступно бесплатное тестирование своих знаний по Программным продуктам. При успешном прохождении каждого теста сотрудники Партнера получают сертификат.

Ознакомится подробнее, и пройти тестирование можно на [странице курса](#).

8.3 Учебно-методические материалы Онлайн-курсы для разработчиков

Данные онлайн-курсы являются инструментом для решения проблемы системного обучения сотрудников. Курс сокращает времени на обучение разработчиков и позволяет снизить риски непрофессиональной разработки.

Курс представляет собой ознакомление с видео-уроками, где рассказывается о нюансах работы с продуктами 1С-Битрикс, практических заданий, консультаций на вебинаре и форумах.

Подробнее ознакомиться с курсами можно [на странице](#).

8.4 Учебно-методические материалы Онлайн-курсы для руководителей небольших студий

Курс подскажет, на какие моменты в работе веб-студии следует обратить внимание его руководителю.

Подробнее ознакомиться с курсом можно [на Партнерском сайте](#).

8.5 Учебно-методические материалы Онлайн-курсы менеджера по продажам

Этот курс – и для продвинутых, и для начинающих менеджеров. В курсе представлены видеоуроки о правилах продаж, красивых методиках и удачных схемах от успешного менеджера компании «1С-Битрикс».

Подробнее ознакомиться можно [на странице курса](#)

9. Этические нормы и правила участия Партнера в Партнерской программе

Партнер обязуется соблюдать следующие этические нормы и правила:

9.1. Поддерживать положительный деловой имидж и деловую репутацию партнерской сети и 1С-Битрикс.

9.2. Соблюдать правила использования брендов 1С-Битрикс, включая товарные знаки и логотипы, а также законодательство об авторских правах.

9.3. Предоставлять клиентам только лицензионное ПО и вести разработку проектов для клиентов только на лицензионном ПО.

9.4. Добросовестно исполнять свои обязательства по отношению к клиентам.

9.5. Конкурировать с другими Партнерами качеством, а не ценой и предоставлять клиентам только предусмотренные Партнерской программой (или иные согласованные с «1С-Битрикс») скидки независимо от способов продажи, включая участие Партнера в тендерах, закупках и запросах котировок цен.

9.6. Размещать на своем сайте и распространять любыми иными способами только достоверную и актуальную информацию о продуктах 1С-Битрикс, действующих ценах и скидках.

9.7. Не вводить в заблуждение клиентов и иных лиц, распространяя каким-либо способом недостоверную информацию о своем партнерстве с 1С-Битрикс (о самом факте партнерства и о статусе Партнера в программе, компетенциях, наградах, количестве сертифицированных разработчиков, о наличии подписанного партнерского договора), не размещать в портфолио проекты, которые в действительности были реализованы не Партнером.

9.8. Не распространять какими-либо способами негативную и/или недостоверную информацию о компании «1С-Битрикс» и ее партнерах, о ее продуктах и сотрудниках, в том числе посредством пренебрежительных отзывов и необоснованных сравнений, заявлений, намеков и двусмысленностей, которые могут ввести в заблуждение партнеров или потенциальных клиентов либо преувеличивающих свои квалификацию, опыт и уровень услуг.

9.9. Не публиковать каким-либо образом без согласия 1С-Битрикс полученную от него информацию, индивидуально адресованную и предназначенную для партнера (в том числе индивидуальную переписку и содержание разговоров).

9.10. Сообщать в 1С-Битрикс обоснованную информацию о случаях нарушения партнерами правил партнерской программы и условий партнерского лицензирования.

9.11. Использовать NFR-лицензии, предоставленные Партнеру, только по их прямому назначению, не допуская случаев предоставления их третьим лицам.

9.12. Избегать переманивания клиентов других партнеров способами, нарушающими этические нормы и правила участия в Программе, а также избегать активного переманивания сотрудников других партнеров (head hunting).

9.13. Не осуществлять каких-либо массовых рассылок и распространения рекламы и информации по сетям электросвязи (в том числе посредством использования электронной почты, телефонной, факсимильной и мобильной связи) с нарушением законодательства, в том числе отправляемых без наличия доказательств, подтверждающих факт предварительного получения согласия адресата. Такое согласие должно быть получено и оформлено с соблюдением установленного законодательством порядка.

10. Меры воздействия за нарушения правил Партнерской программы

В случае несоблюдения Партнером этических норм и правил участия в Партнерской программе 1С-Битрикс оставляет за собой право применять в отношении нарушителя различные меры воздействия, в том числе:

- понижение статуса Партнера, а также лишение Партнера компетенций
- отказ в начислении партнерских баллов
- временное или постоянное отключение Партнера от Заявок на разработку сайта
- исключение компании Партнера из публичных списков партнеров на сайтах 1С-Битрикс
- размещение компании Партнера на сайте «1С-Битрикс» в списке нарушителей
- аннулирование бонусов, предусмотренных программой привлечения клиентов
- временная блокировка личного кабинета Партнера на срок до 12 месяцев, что обозначает невозможность осуществлять на время блокировки покупки всех программных продуктов 1С-Битрикс с использованием партнерских скидок
- изъятие и деактивация NFR-лицензий
- расторжение лицензионного договора с Партнером.

11. Контактная информация:

Партнерский отдел «1С-Битрикс»

Тел: **8-800-250-1860**

Тел/факс: **+7 (495) 229-14-41**

Время работы: с **10:00 до 19:00** по московскому времени

E-mail: partners@1c-bitrix.ru

[Задать вопрос в партнерский отдел в мастере обращений](#)