

ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА
компании
«Электронные офисные системы (Софт)»

Москва 2010 год

1. Общие положения

1.1. Компания «Электронные Офисные Системы (Софт)»

Компания «Электронные Офисные Системы (Софт)» (ЭОС) занимается разработкой программных продуктов для управления документационной деятельностью организаций. ЭОС осуществляет следующие виды деятельности:

- разрабатывает и поставляет программные продукты для автоматизации делопроизводства, электронного документооборота, архивного дела, кадрового учета, электронных хранилищ и криптографической защиты информации;
- поставляет программные продукты третьих фирм;
- поставляет аппаратные средства;
- оказывает услуги по установке и настройке систем, вводу их в действие и обучению персонала;
- оказывает консультационные услуги в области документационной деятельности (аналитические исследования и экспертные заключения, разработка нормативных документов, лекции);
- реализует проекты, связанные с созданием отраслевых, региональных и корпоративных систем управления документационной деятельностью.

1.2. Кто может стать Партнером компании ЭОС

Партнером Компании ЭОС может стать компания, профессионально работающая на рынке информационных технологий, готовая к построению долгосрочных партнерских отношений. Для заключения партнерского соглашения необходимо заполнить [анкету-заявку](#). Срок рассмотрения заявки составляет 30 дней. Компания оставляет за собой право не рассматривать не полностью заполненные анкеты.

1.3. Принципы сотрудничества с Партнерами

Компания ЭОС декларирует следующие принципы работы с Партнерами:

- Совместная работа с партнерами по продвижению решений, торговой марки компании в регионах.
- Равноправие партнёров.
- Открытость компании. Компания готова к обсуждению любых вопросов, интересующих партнера.
- Постоянное совершенствование качества взаимоотношений компании ЭОС с партнерами.

2. Статусы Партнеров

2.1. В зависимости от объема продаж, квалификации, опыта и специализации компании, партнер ЭОС может получить один из четырех статусов:

- Корпоративный партнер
- Авторизованный дилер
- Серебряный дилер
- Золотой дилер

2.2. Партнер, имеющий статус Серебряный или Золотой дилер, обладающий высоким уровнем компетенции в программных продуктах ЭОС, имеющий большую практику внедрений, может претендовать на получение статуса Центр компетенции.

2.3. Корпоративный партнер

2.3.1. Данный статус присваивается партнерской организации:

- Специализирующейся на автоматизации определенного корпоративного заказчика или группы заказчиков из одной отрасли;
- Заключившей Лицензионный договор с компанией ЭОС;

2.1.3. Обязанности Корпоративного дилера:

- Сертифицировать персонал компании по продаваемым решениям;
- Предоставлять в компанию ЭОС информацию об осуществленных партнерской организацией продажах в виде заявок на продукты и отчетов;
- Предоставлять отзывы Заказчика о внедрениях;
- Назначать ответственное лицо для текущего взаимодействия с компанией ЭОС.

2.3.2. Права Корпоративного дилера:

- Ежегодно получать сертификат ЭОС, подтверждающий возможность передачи лицензий на использование программных продуктов конечному Заказчику;
- Передавать лицензии Заказчику;
- Обучать своих специалистов в рамках партнерских обучающих семинаров, проводимых компанией ЭОС. Сотрудники компании-партнера проходят обучение не чаще одного раза в год по каждому из учебных курсов;
- Размещать новости компании-Партнера на сайте компании ЭОС;
- Получать бесплатное сопровождение по [e-mail](#) и на [специальном форуме](#) в партнерском разделе сайта компании ЭОС. Объем технической поддержки для каждого из программных продуктов ЭОС указан в [описании продукта](#).

2.3.4. Статус Корпоративный дилер может быть аннулирован (прекращён или приостановлен) в случаях:

- Отсутствия продаж в течение 1 года;
- Систематического непредставления в компанию ЭОС отчетов, установленных для данного статуса;
- Прекращения действия договорных отношений с компанией ЭОС;
- Нарушения настоящей Партнерской программы.

2.4. Авторизованный дилер

2.4.1. Данный статус присваивается партнерской организации:

- Заключившей Лицензионный договор с компанией ЭОС;

2.4.2. Права Авторизованного дилера.

- Ежегодно получать сертификат ЭОС, подтверждающий возможность передачи лицензий на использование программных продуктов конечному Заказчику;
- Передавать лицензии Заказчику;
- При наличии в штате сертифицированных специалистов оказывать Заказчику дополнительные услуги;
- Участвовать в мероприятиях, проводимых компанией ЭОС на специальных условиях;
- Обучать своих специалистов в рамках партнерских обучающих семинаров, проводимых компанией ЭОС;
- Получать компенсацию части затрат на продвижение программных продуктов и бренда ЭОС;
- Получать бесплатные лицензии на программные продукты ЭОС (до 10 рабочих мест) для изучения, проведения демонстраций у потенциальных клиентов, для организации работы учебного класса;
- Получать информационные материалы для распространения среди потенциальных Заказчиков на выставках, семинарах, других маркетинговых мероприятиях;
- Получать контактную информацию о потенциальных клиентах из регионов деятельности Партнера, поступившую в компанию ЭОС;
- Размещать информацию о своей компании, а также новости на сайте компании ЭОС;
- Получать бесплатное сопровождение по [e-mail](#) и на [специальном форуме](#) в партнерском разделе сайта компании ЭОС. Объем технической поддержки для каждого из программных продуктов ЭОС указан в [описании продукта](#).

2.4.3. Обязанности Авторизованного дилера:

- Осуществлять поиск потенциальных Заказчиков;
- Предоставлять в компанию ЭОС информацию об осуществленных партнерской организацией продажах в виде заявок на продукты и отчетов;
- Предоставлять отзывы Заказчиков о внедрениях.

2.4.4. Статус Авторизованный дилер может быть аннулирован (прекращён или приостановлен) в случаях:

- Отсутствия продаж в течение 1 года;
- Систематического непредставления в компанию ЭОС отчётов, установленных для данного статуса;
- Прекращения действия договорных отношений с компанией ЭОС;
- Нарушения настоящей Партнерской программы.

2.5. Серебряный дилер

2.5.1. Данный статус присваивается партнерской организации:

- Заключившей Лицензионный договор с компанией ЭОС;

2.5.2. Права Серебряного дилера:

- Ежегодно получать сертификат ЭОС, подтверждающий возможность передачи лицензий на использование программных продуктов конечному Заказчику;
- Передавать лицензии Заказчику;
- При наличии в штате сертифицированных специалистов оказывать дополнительные услуги Заказчику;
- Получать товарные кредиты на срок до 1 месяца, по согласованию с отделом продаж компании ЭОС;
- Участвовать в мероприятиях, проводимых компанией ЭОС на специальных условиях;
- Участвовать в проектах компании ЭОС в качестве субподрядчика;
- Обучать своих специалистов в рамках партнерских обучающих семинаров, проводимых компанией ЭОС;
- Получать компенсацию части затрат на продвижение продуктов и бренда ЭОС;
- Получать бесплатные лицензии на программные продукты ЭОС (до 10 рабочих мест) для изучения, проведения демонстраций у потенциальных клиентов, для организации работы учебного класса;
- Получать по специальным ценам лицензии для автоматизации внутреннего документооборота компании;

- Получать информационные материалы для распространения среди потенциальных Заказчиков на выставках, семинарах, других маркетинговых мероприятиях;
- Получать контактную информацию о потенциальных клиентах из регионов деятельности Партнера, поступившую в компанию ЭОС;
- Размещать информацию о своей компании, а также новости на сайте компании ЭОС;
- Получать бесплатное сопровождение по [e-mail](#) и на [специальном форуме](#) в партнерском разделе сайта компании ЭОС. Объем технической поддержки для каждого из программных продуктов ЭОС указан в [описании продукта](#).

2.5.3. Обязанности Серебряного дилера:

- Осуществлять поиск потенциальных Заказчиков;
- Предоставлять в компанию ЭОС информацию об осуществленных партнерской организацией продажах в виде заявок на продукты и отчетов;
- Предоставлять отзывы Заказчиков о внедрениях;
- Назначать ответственное лицо для текущего взаимодействия с компанией ЭОС.

2.5.4. Статус Серебряный дилер может быть аннулирован (прекращён или приостановлен) в случаях:

- Отсутствия продаж в течение 1 года;
- Систематического непредставления в компанию ЭОС отчётов, установленных для данного статуса;
- Прекращения действия договорных отношений с компанией ЭОС;
- Нарушения настоящей Партнерской программы.

2.6. Золотой дилер

2.6.1. Данный статус присваивается партнерской организации:

- Заключившей Лицензионный договор с компанией ЭОС;

2.6.2. Права Золотого дилера:

- Ежегодно получать сертификат, подтверждающий возможность передачи лицензий на использование программных продуктов конечному Заказчику;
- Передавать лицензии Заказчику;
- При наличии в штате сертифицированных специалистов оказывать дополнительные услуги Заказчику;
- Участвовать в мероприятиях, проводимых компанией ЭОС на специальных

условиях;

- Получать товарные кредиты на срок до 2 месяцев, по согласованию с отделом продаж компании ЭОС;
- Участвовать в проектах компании ЭОС в качестве субподрядчика;
- Обучать своих специалистов в рамках партнерских обучающих семинаров, проводимых компанией ЭОС;
- Получать компенсацию части затрат на продвижение продуктов и бренда ЭОС;
- Получать бесплатные лицензии на программные продукты ЭОС (до 10 рабочих мест) для изучения, проведения демонстраций у потенциальных клиентов, для организации работы учебного класса;
- Получать по специальным ценам лицензии для автоматизации внутреннего документооборота компании;
- Получать информационные материалы для распространения среди потенциальных Заказчиков на выставках, семинарах, других маркетинговых мероприятиях;
- Получать контактную информацию о потенциальных клиентах из регионов деятельности Партнера, поступившую в компанию ЭОС;
- Размещать информацию о своей компании, а также новости на сайте компании ЭОС;
- Получать бесплатное сопровождение по [e-mail](#) и на [специальном форуме](#) в партнерском разделе сайта компании ЭОС. Объем технической поддержки для каждого из программных продуктов ЭОС указан в [описании продукта](#);
- Создавать субдилерскую сеть.

2.6.3. Обязанности Золотого дилера:

- Осуществлять поиск потенциальных Заказчиков;
- Предоставлять в компанию ЭОС информацию об осуществленных партнерской организацией продажах в виде заявок на продукты и отчетов;
- Предоставлять отзывы Заказчиков о внедрениях;
- Назначать ответственное лицо для текущего взаимодействия с компанией ЭОС.

2.6.4. Статус Золотой дилер может быть аннулирован (прекращён или приостановлен) в случаях:

- Отсутствия продаж в течение 1 года;
- Систематического непредставления в компанию ЭОС отчётов, установленных для данного статуса;
- Прекращения действия договорных отношений с компанией ЭОС;

- Нарушения настоящей Партнерской программы.

2.7. Центр компетенции

2.7.1. Данный статус присваивается партнерской организации:

- имеющей статус Серебряный или Золотой дилер;
- работающей с ЭОС не менее 2 лет;
- обладающей сертификацией по всем программным продуктам ЭОС;

2.7.2. В дополнение к правам партнера, представленным соответствующим статусом,

Центр компетенции имеет право:

- Ежегодно получать сертификат ЭОС, подтверждающий статус Центра компетенции, возможность, внедрения и сопровождения программных продуктов ЭОС конечным Заказчиком;
- Получать товарные кредиты на срок до 3 месяцев, по согласованию с отделом продаж компании ЭОС;
- Преимущественное участие в проектах компании ЭОС в качестве субподрядчика;
- Преимущественное обучение своих специалистов в рамках партнерских обучающих семинаров, проводимых компанией ЭОС;
- Получать компенсацию части затрат на продвижение продуктов и бренда ЭОС на специальных условиях;
- Получать бесплатные лицензии на программные продукты ЭОС (до 20 рабочих мест) для изучения, проведения демонстраций у потенциальных клиентов, для организации работы учебного класса;
- Получать информационные материалы для распространения среди потенциальных Заказчиков на выставках, семинарах, других маркетинговых мероприятиях на специальных условиях;
- Получать контактную информацию о потенциальных клиентах из регионов деятельности Партнера, поступившую в компанию ЭОС в первую очередь.

2.7.3. В дополнение к обязанностям партнера, представленным соответствующим статусом, Центр компетенции обязан:

- Проводить обучение дилеров и субдилеров ЭОС с выдачей соответствующих сертификатов;
- Проводить обучение и консультации пользователей;
- Осуществлять продвижение торговой марки ЭОС.

Часть затрат на выполнение этих обязанностей компенсируется компанией ЭОС на

индивидуальных условиях.

2.8. Право на оказание услуг заказчикам

2.8.1. Право на авторизованное внедрение, сопровождение и техническую поддержку программных продуктов, разработанных ЭОС, имеют только сертифицированные партнеры.

2.8.2. ЭОС подтверждает право на осуществление внедрения, сопровождения и технической поддержки программных продуктов выдачей соответствующего сертификата. В таком сертификате указывается индивидуальный номер, срок действия, наименование программного продукта, по которому сертифицирован партнер.

2.8.3. Условием для выдачи Сертификата является наличие в штате необходимого числа сертифицированных специалистов (см. Раздел 3.2).

2.8.4. Сертификат специалиста выдается сотруднику компании Партнера после прохождения обучения и сдачи сертификационных тестов, срок его действия — 1 год с даты сертификации. Сроки действия сертификата специалиста могут быть продлены решением ЭОС на следующий год при наличии положительных отзывов клиентов о внедрениях. Сотруднику в этом случае выдаётся новый сертификат.

2.8.5. Обязательная пересертификация необходима:

- при выходе новых версий систем, имеющих значительные изменения в функционале. О подобных изменениях компания извещает Партнёров через «новости для Партнёров» на сайте ЭОС или по электронной почте;
- при увольнении или принятии на работу специалиста, сертифицированного ЭОС

2.8.6. При наличии у Партнера положительного опыта внедрений у Заказчиков в течение года после выдачи Сертификата, Партнеру автоматически выдается сертификат на следующий календарный год.

3. Методическая и рекламная поддержка Партнёров

3.1. Общая поддержка

Компания ЭОС оказывает своим Партнёрам следующую поддержку:

- информирует Партнёра об изменениях и доработках, а также выходе новых программных продуктов путем рассылки информации по e-mail и размещении ее на сайте компании,
- предоставляет Партнёру консультации (сопровождение) по электронной почте и на специальном техническом форуме в партнерском разделе сайта компании,
- проводит обучение и сертификацию сотрудников Партнёра по продуктам

компании ЭОС,

- включает компанию-Партнёра в список Партнёров на сайте компании ЭОС и размещает на сайте ссылку на сайт Партнера,
- размещает новости Партнёра на сайте компании ЭОС и включает их в рассылку,
- размещает отзывы Заказчиков на сайте компании ЭОС при наличии разрешения Заказчика,
- распространяет описания проектов Партнёра в виде листовок и публикаций их в СМИ,
- уведомляет Партнёра о внесённых изменениях и дополнениях в Партнёрскую программу путём размещения информации на сайте компании ЭОС или по электронной почте,
- частично компенсирует затраты Партнёра на продвижение программных продуктов согласно условиям Партнёрской программы.

3.2. Обучение сотрудников Партнерских организаций

Компания ЭОС предлагает Партнерам для продвижения сложные технологические программные продукты. Для успешного продвижения и внедрения Продуктов компании Партнеру необходимы квалифицированные специалисты, обладающие необходимыми знаниями по распространяемым компанией-Партнёром продуктам компании ЭОС. Компания ЭОС в рамках Партнерской программы проводит обучение и сертификацию специалистов партнерских организаций.

3.2.1. Список учебных курсов, по которым компания ЭОС проводит обучение и сертификацию специалистов Партнерских организаций, представлен в [партнерском разделе сайта компании](#).

3.2.3. Специалисты, прошедшие обучение и сертификацию, получают соответствующий сертификат в котором указывается:

- номер;
- срок действия;
- ФИО специалиста
- учебный курс, по которому сертифицирован партнер;
- название компании, в которой работает специалист.

3.2.4. При смене места работы специалиста сертификат аннулируется.

3.2.5. Для успешного прохождения обучения и сертификации, специалисты компании-партнера, должны обладать определенными минимальными базовыми знаниями. С

требованиями к квалификации и списком рекомендованной литературы для подготовки можно ознакомиться [здесь](#).

3.2.6. Перед направлением на курсы, специалист компании-партнера проходит обязательное предварительное тестирование базовых знаний. По результатам тестирования компания ЭОС оставляет за собой право отказать в обучении специалистам, не обладающим должным уровнем знаний.

3.2.7. Обучение для партнёров, подписавших лицензионный договор и сдавших соответствующие предварительные тесты, бесплатное в течение плановых семинаров. Для желающих учиться внепланово (по согласованию с компанией ЭОС) стоимость обучения определяется «Прейскурантом дополнительного обучения и сертификации Партнёров» (группа не менее 5 человек). Сроки обучения по «Курсу прикладного программиста ДЕЛО» оговариваются в каждом случае отдельно.

3.2.8. Сертификационный экзамен проводится по окончании учебных курсов. Передача экзамена проходит:

- Для всех курсов, кроме курса «Администратор системы» через 2-3 недели после сдачи экзамена.
- Для курса «Администратор системы» только в дни сертификации по курсу во время следующего учебного цикла.

3.2.9 Партнер имеет право на одну бесплатную передачу сертификационного экзамена. Стоимость последующих передач вне семинара — определяется «Прейскурантом дополнительного обучения и сертификации».

3.2.10. Место проведения учебных семинаров и экзаменов – офис компании ЭОС. Проведение семинаров анонсируется на сайте компании ЭОС и в информационных рассылках компании.

3.2.11. Компания ЭОС в отдельных случаях и по предварительному согласованию с Партнером готова проводить выездное обучение и сертификацию специалистов партнерских организаций в рамках региональных обучающих семинаров. Условия оплаты обучения оговариваются в этом случае отдельно.

3.2.12. Для получения сертификации по системам «ДЕЛО», «АРХИВНОЕ ДЕЛО» и «КАДРЫ» партнер должен обучить двух специалистов: одного по курсу «Менеджера системы», другого - по курсу «Администратор системы».

3.2.13. Обучение по курсу «Опции системы ДЕЛО» может пройти только специалист прошедший сертификацию по курсу «Менеджер системы ДЕЛО» и имеющий подтвержденный опыт внедрения.

3.2.14. Сотрудникам партнёвских организаций может быть предложен теоретический курс

«Основы делопроизводства». Оплата курса производится согласно «Прейскуранту дополнительного обучения и сертификации Партнёров».

3.3. Маркетинговая поддержка

Компания ЭОС оказывает партнерам следующие виды маркетинговой поддержки:

- Участие в веб-семинарах и конференциях;
- Специальные акции, скидки, специальные предложения;
- Консультации маркетинговой службы партнера по Интернет-маркетингу (платные рекламные объявления в поисковиках, работа на отраслевых форумах, блогах, сообществах);
- Консультации маркетинговой и PR-службы партнера по работе с журналистами. Предоставление шаблонов статей по продуктам, PR-статей, интервью, кейсов, пресс-релизов;
- Предоставление ограниченного количества бесплатных печатных, исходя из согласованного с отделом маркетинга ЭОС, плана семинаров;
- Предоставление на платной основе сувенирной продукции;
- Консультации по проведению рекламных компаний в СМИ и Интернете, взаимодействию с печатными и электронными СМИ, размещению статей, рекламных модулей;
- Консультации по подготовке, проведении мероприятий и акций по продвижению решений ЭОС (конференции, семинары, круглые столы, презентации);
- До 50% компенсации затрат на самостоятельные или совместные маркетинговые действия, связанные с продвижением решений ЭОС.

Для изготовления собственных рекламных материалов Партнеру передаются логотип фирмы, макеты каталогов по Программным продуктам, шаблоны имиджевых статей, а также рекламные модули для размещения в печатных СМИ, рекламные баннеры для размещения в электронных СМИ и другие рекламные материалы в электронных форматах.

3.4. Компенсация затрат на продвижение ПО, торговой марки «ЭОС», маркетинговую активность партнера

3.4.1. Компания ЭОС частично (до 50 %) компенсирует партнерам организацию и проведение мероприятий, направленных на продвижение программных продуктов ЭОС в соответствии с согласованным планом маркетинговых мероприятий. К таким мероприятиям относятся:

- Профильные выставки, в которых участвует Партнер;
- Семинары для потенциальных конечных пользователей Программных продуктов, организованные Партнером;
- Реклама в СМИ – профильных региональных изданиях;
- Публикации в СМИ имиджевых статей;
- Совместные семинары (демо-дни) с участием сотрудников компании ЭОС и представителей других разработчиков и поставщиков программных продуктов (по возможности и предварительному согласованию со всеми компаниями – потенциальными участниками).

3.4.2. Для изготовления собственных рекламных материалов Партнеру передаются логотип фирмы, макеты каталогов по Программным продуктам, шаблоны имиджевых статей, а также рекламные модули для размещения в печатных СМИ, рекламные баннеры для размещения в электронных СМИ и другие рекламные материалы в электронных форматах.

3.4.3. Взаимодействие с компанией ЭОС по согласованию маркетинговых и рекламных мероприятий производится с отделом маркетинга компании (market@eos.ru).

3.4.4. Планирование мероприятий по региональному продвижению продуктов и бренда ЭОС.

3.4.4.1. Совместное продвижение продуктов и бренда ЭОС в регионе работы Партнера осуществляется на основании «Плана маркетинговых мероприятий».

3.4.4.2. «План маркетинговых мероприятий» включает в себя все маркетинговые мероприятия Партнера (и, если имеется, мероприятия его субпартнёрской сети) по продвижению продуктов и бренда ЭОС. План составляется и согласовывается на полгода.

3.4.4.3. Рекомендуемая форма «Плана маркетинговых мероприятий» представлена на [сайте ЭОС](#)

3.4.5. Компенсация затрат осуществляется на основании:

- договора «О реализации совместных маркетинговых кампаний»;
- согласованной заявки на проведение маркетинговой активности;
- предоставленного отчета о маркетинговой активности;
- необходимых бухгалтерских документов.

Формы необходимых документов представлены на [сайте ЭОС](#)

3.4.5. Взаимодействие с компанией ЭОС по согласованию маркетинговых и рекламных мероприятий производится с отделом маркетинга компании (market@eos.ru).

4. Программные продукты, опции и услуги по сопровождению, распространяемые через Партнеров

4.1. Через партнерскую сеть ЭОС распространяет:

4.1.1. Программные продукты и опции к ним, разработанные компанией ЭОС

4.1.2. Дополнительные опции и подсистемы к программным продуктам ЭОС разработанные третьими фирмами

4.1.3. Программные продукты третьих фирм.

4.1.4. Аппаратные средства третьих фирм.

4.2. Полный и актуальный перечень программных продуктов и аппаратных решений представлен на сайте ЭОС в разделе [«Продукты. Цены»](#).

4.3. Перечень программных продуктов и аппаратных решений может изменяться и дополняться.

5. Условия поставки для Партнеров

5.1. Стоимость информационных материалов определяется прейскурантом цен, опубликованном в закрытом партнерском разделе сайта компании ЭОС. Партнеру по его запросу могут быть безвозмездно предоставлены информационные материалы за определённый период времени (квартал, полугодие). Каждый раз количество предоставляемых бесплатных материалов определяется индивидуально по решению компании ЭОС и в зависимости от отчислений Партнёра и от его маркетинговой активности.

5.2. Стоимость лицензий программных продуктов ЭОС для Партнера определяется прейскурантом цен для Партнера. Прейскуранты публикуются в [партнерском разделе сайта ЭОС](#).

5.3. Прейскурант **Корпоративного партнера** определяется индивидуально

5.4. Для программных продуктов и аппаратного обеспечения третьих фирм, в отношении, стоимость определяется в счете.

5.5. При достижении объема продаж, достаточного для получения следующего статуса, Партнёр, заключивший Лицензионный Договор в текущем году, имеет право перейти в другую категорию и работать по другому Прейскуранту. В этом случае тип Прейскуранта может быть изменен досрочно. При изменении условий в текущем году подписывается дополнительное соглашение к Лицензионному партнёрскому договору.

5.6. Компания ЭОС информирует об изменениях Прейскурантов посредством публикации на своем сайте и/или по e-mail Партнёра.

6. Отчётность Партнеров

6.1. Целью предоставления отчетов в компанию ЭОС является оценка сбытовой активности Партнерской организации, оценка качества оказываемых услуг, контроль

соблюдения авторских прав и оценка необходимой помощи компании ЭОС Партнёру при работе с потенциальными Заказчиками Партнёра.

6.2. Периодичность предоставления отчетов — ежеквартально в течение одного месяца после окончания квартала. Отчеты направляются на адрес partners@eos.ru.

6.3. Периодичность предоставления отчетов о внедрении (этапе внедрения) – один месяц после окончания работ. Отчеты направляются на адрес partners@eos.ru.

6.5. Компания ЭОС оставляет за собой право обращаться к клиенту на предмет контроля соблюдения авторских прав, изучения степени удовлетворённости клиента и в целях маркетинговых исследований.

6.6. ЭОС оставляет за собой право ограничивать поддержку Партнеров, не предоставляющих отчеты о своей работе.

6.7. Рекомендуемые формы отчетов представлены на [сайте ЭОС](#).

7. Доставка продукции

7.1. Возможные варианты отгрузки (доставки) продукции Партнерам:

- Получение лично в офисе компании ЭОС сотрудниками Партнера или представителями службы доставки, с которыми у Партнера заключены договорные отношения;
- Почтовым отправлением;
- Экспресс-почтой EMS;
- Передача по электронным каналам связи.

7.2. Расходы по доставке продукции включаются в счёт на передачу прав по Лицензионному договору. При отправке заявки на продукцию Партнер сообщает оптимальный для него способ отправки.

7.3. Отгрузка продукции осуществляется только после заполнения стандартной формы заявки в виде файла Excel, который необходимо получить в компании ЭОС.