

Обновление партнерской программы Yandex.Cloud

Какие есть типы партнёров?



Реферальный партнёр

Минимум издержек и максимум прибыли. Привлекает клиента в Yandex.Cloud за комиссию, документооборот полностью на стороне Yandex.Cloud



Прямой партнёр

Реализует проекты для своих клиентов на базе сервисов Yandex.Cloud. Создаёт и поддерживает инфраструктуру заказчика, ведёт документооборот, развивает свою экспертизу и продукты

Реферальная партнерская программа

10%

Ограничение –
100 000 руб. с заказчика

Прямая партнёрская программа Yandex.Cloud 2022

Базовая ставка	12%		
Регистрация сделки/проекта	+8%		
Специализация Yandex Cloud Professional	+10%	+3%	+5%
	ML & AI	Infrastructure & DevOps	Data Platform

Представляем вам
программу Yandex
Cloud Professionals

Что такое специализация Yandex Cloud Professional?

- Знак качества = лучшая экспертиза на рынке
- Привилегии, бонусы и дополнительная премия
- Интеграция в бизнес Yandex.Cloud и фокус развития

Yandex Cloud Professional: специализации

1

ML & AI
(Speech Kit Pro)

2

Infrastructure &
DevOps

3

Data Platform

Security

Coming soon

Business Applications

Coming soon

Преимущества специализации Yandex Cloud Professional

Сервисы

Ранний доступ к технологическим обновлениям продуктов и поддержка продуктовой команды

Софинансирование сервисных работ в заказчике

Совместные проекты с командой профессиональных сервисов Yandex.Cloud

Продажи

Участие в крупных сделках вместе с Yandex.Cloud

Ко-маркетинговые фонды и совместные активности

Индивидуальное обучение менеджеров по продажам

Решения

Публикация в партнерском каталоге

Совместное продвижение решений

Что нужно чтобы стать Yandex Cloud Professional

Базовые требования

- Заключенное партнерское соглашение
- Реализованные и подтверждённые кейсы с использованием технологии специализации
- Защищённый бизнес-план
- Прохождение базового курса «Инженер облачных сервисов» practicum.yandex.ru/ycloud

Специальные требования

- Потребление сервиса специализации потребление на аккаунтах клиентов выше заявленной суммы (без НДС).

ML & AI	Infrastructure & DevOPS	Data Platform
300 т.р./мес.	100 т.р./мес.	50 т.р./мес.

- Прохождение курса по специализации

Первые шаги партнёра Yandex.Cloud

1

Выбор фокусной
специализации

2

Выделение технической
практики Yandex.Cloud:

- 1-2 инженера
- Архитектор

3

Построение практики
продаж Yandex.Cloud:

- Yandex.Cloud BDM
- Система мотивации
менеджеров по продажам

Регистрация сделки



Для чего нужна регистрация сделки

- Защита партнёра в сделке
- Прозрачность бизнеса между нами
- Возможность привлечения ресурсов Yandex.Cloud
- Мотивация на развитие профильных знаний и навыков



Важные вопросы

Кто может регистрировать сделки?

Только действующие партнеры Yandex.Cloud

Какой минимальный объём сделки?

От 100 000 рублей в месяц

Каких клиентов можно регистрировать?

Новых и текущих клиентов Yandex.Cloud. Ваш клиент не должен быть клиентом другого партнёра или реферальным клиентом

Какой срок действия регистрации?

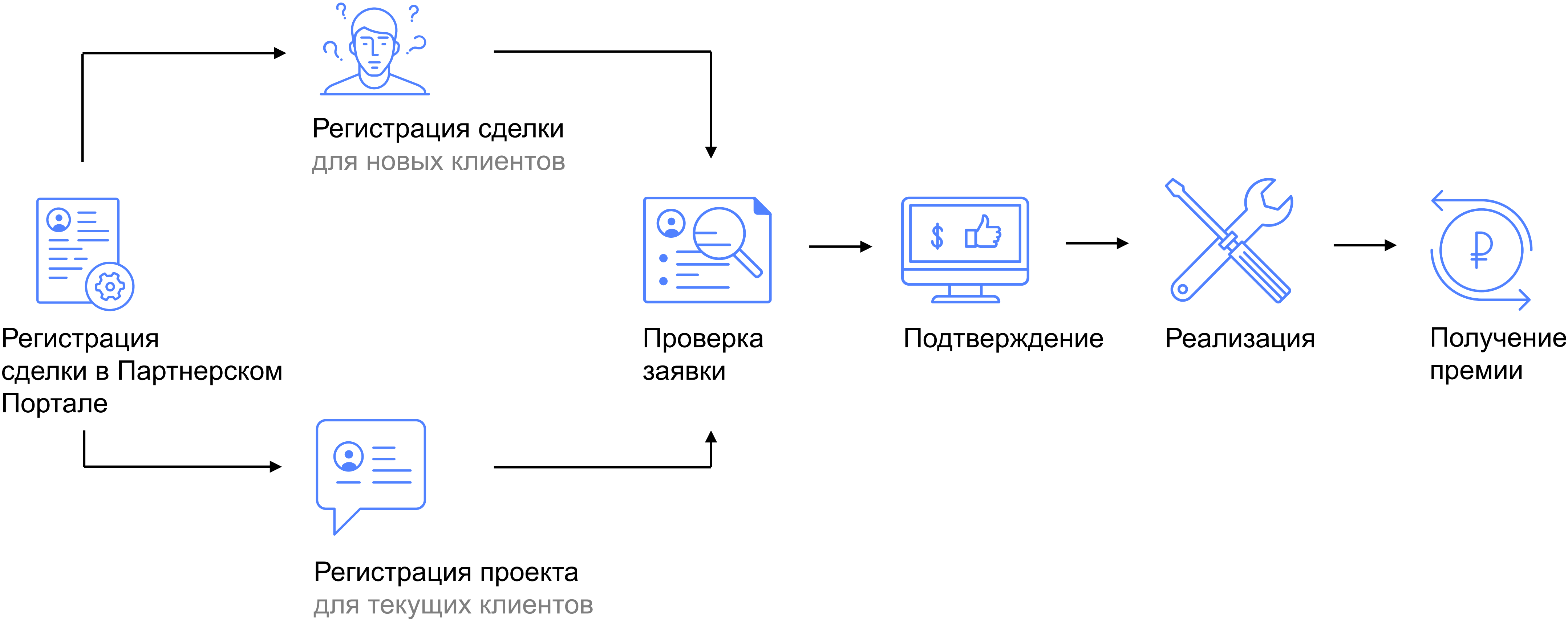
3 месяца

Можно ли регистрировать сделки в тендерах по 44-ФЗ и 223-ФЗ?

Нет

Механика процесса регистрации

Зависит от сценария работы с клиентом



Вознаграждения за регистрацию сделки

до 8%

при регистрации сделки
с новым клиентом дополнительно
к текущей партнёрской премии
по данному клиенту на все время

до 8%

выплат от роста
потребления текущего
клиента при регистрации
нового проекта
(через 3 и 6 месяцев после старта проекта)

Программа софинансирования проектов по миграции в Yandex.Cloud

Yandex.Cloud запускает программу софинансирования проектов по миграции клиентов в облако

Кто может участвовать

Действующие партнёры, имеющие опыт реализации проектов в Yandex.Cloud (минимум — один реализованный проект)



Какие клиенты и проекты могут участвовать

Новые клиенты и существующие клиенты с новым проектом

Минимальная сумма потребления сервисов Yandex.Cloud — от 300 000 рублей в месяц без НДС (список сервисов ограничен)



Объём финансирования

До 10% от годового потребления сервисов Yandex.Cloud клиентом



Программа со-финансирования работ по внедрению Yandex Tracker

Кто может участвовать

Действующие партнеры
Yandex.Cloud



Какие клиенты и проекты могут участвовать

Новые клиенты с количеством лицензий Yandex Tracker от 100 штук



Объём финансирования

До 30% от годового потребления клиента сервиса Yandex Tracker



Что делать, если у меня есть проект?



1. Отправить заявку в YandexCloud
2. Yandex.Cloud рассмотрит заявку
3. В случае утверждения можно начинать проект

Программа заботы о партнерах

Мы к вам прислушались

- 1 Новые сервисы в Yandex.Cloud
- 2 Расширение портфеля сервисов
- 3 Демостенд для самостоятельной презентации решений заказчику
- 4 Практика в работе с новыми сценариями

Программа заботы о партнерах

Авторизованные партнеры Yandex.Cloud

Прохождение курса «Инженер облачных сервисов»

- Виртуальные машины
- Хранение и анализ данных
- DevOps и автоматизация
- Serverless
- Безопасность
- Прогнозирование затрат и оптимизация расходов
- Сертификат

5 000 руб.

Грант на новые сервисы

10 000 руб.

Грант на обучение в
Яндекс.Практикуме

Программа заботы о партнерах

Партнеры со статусом Yandex Cloud Professional.

Партнеры, выполнившие условия к выделению ресурсов и сумме ежемесячного потребления

5 000 руб.

Грант на новые сервисы

10 000 руб.

Грант на обучение в
Яндекс.Практиуме

150 000 руб.

На создание и поддержание
демостенда на год

Как воспользоваться?

- Обратиться к своему партнерскому менеджеру за необходимым грантом
- Менеджер рассмотрит заявку и примет решение о выдаче гранта
- На ваш аккаунт будет зачислена сумма гранта



Yandex  Cloud

Ко-маркетинговая программа для партнеров Yandex.Cloud

Зачем нужен совместный маркетинг

Партнеру

- Усиление бренда партнера за счет сотрудничества с брендом Яндекса
- Оптимизация затрат на маркетинг за счет совместного финансирования
- Расширение воронки продаж, лиды от Yandex.Cloud

Yandex.Cloud

- Генерация нового бизнеса и масштабирование продаж
- Повышение охвата, лидогенерации маркетинговых активностей
- Community-менеджмент

Требования

Маркетинговые

Партнер готов самостоятельно инвестировать трудовые ресурсы в информирование своей клиентской базы о платформе Yandex.Cloud

- ✓ Карточка на сайте
- ✓ Телемаркетинг
- ✓ Вебинар
- ✓ Контент-маркетинг (опционально)

Организационные

- Партнер готов к совместной оплате маркетинговых затрат в соотношении 50/50
- Партнер готов самостоятельно создать посадочную страницу и креативы, настроить рекламные кампании
- Партнер согласен предоставить доступ в рекламные кабинеты на время кампании и регулярно предоставлять статистику по ходу активности
- Партнер обязуется предоставлять всю необходимую информацию для подтверждения соответствия правилам compliance и антикоррупционным политикам Yandex.Cloud

АКТИВНОСТИ

Потребление от 100 000 руб.

- ✓ PR & Content
- ✓ Social Media
- ✓ Email
- ✓ Webinars
- ✓ Partner events

Yandex.Cloud Professionals



- ✓ Yandex.Cloud Events
- ✓ Third-party events
- ✓ Workshops
- ✓ Performance
- ✓ Media Special Projects
- ✓ Price Joint Promo



Compliance

- Финансовая и бухгалтерская отчетность по затратам с конечным исполнителем
- Отчетные документы о выполнении работ или услуг с детализацией по часам
- Фото- и видеоотчет по мероприятию
- Отчеты о проведенных мероприятиях с указанием количества участников и их детализацией
- Предоставление доступа в рекламные кабинеты на время проведения кампании
- Предоставление отчетов по процессу привлечения клиентов, в т. ч. обработки лидов и сделок
- Предоставление планов расходов до начала очередного отчетного периода (квартал)



На основании данных документов Yandex.Cloud компенсирует 50% от подтвержденных общих затрат постфактум

Если активности оплачивает Yandex.Cloud, необходимо заранее заключить договор с партнером на возмещение 50% стоимости

Как подать заявку

1

Запросить полную версию презентации и ознакомиться с условиями

2

Составить список желаемых маркетинговых активностей

3

Прислать подробное описание активностей на адрес dpol@yandex-team.ru или курирующему РАМ

Мы формируем план по ко-маркетингу поквартально, до 10 числа последнего месяца каждого квартала. Поэтому заявки принимаются до 10 числа второго месяца квартала. Например, чтобы попасть на Q2, нужно прислать описание задачи до 10 февраля

Спасибо!

Если остались вопросы, их можно адресовать:
yc-partners@yandex-team.ru