

Направление «Качественное электропитание»

# Партнёрская программа 2018



**EATON**

*Powering Business Worldwide*



We make what matters work.\*

\* Коммерческие и жилые строения. Заводы. Больницы. Транспорт. Электрические сети. Центры обработки данных. Все они потребляют энергию. Ими пользуются люди. Решения компании Eaton каждый день выполняют сложные задачи управления энергопотреблением для обеспечения непрерывности бизнеса, безопасности оборудования и персонала. Мы заботимся о работе того, что действительно важно для вас.





## О компании Eaton

Компания Eaton — мировой лидер в области управления энергией. В 2017 году объём продаж составил \$20,4 млрд. Eaton предлагает энергоэффективные решения для безопасного и устойчивого управления электротехнической, гидравлической и механической энергией более рациональными, безопасными и экологически чистыми способами. Компания насчитывает около 96 000 сотрудников и осуществляет продажи более чем в 175 странах.

Компания Eaton является экспертом в области распределения электроэнергии и защиты электросетей, обеспечения резервного электропитания, автоматизации и контроля, осветительного оборудования и безопасности, конструктивных решений и коммутационных устройств, решений для неблагоприятных и опасных условий эксплуатации, а также инжиниринговых услуг. Eaton обладает широкими возможностями по всему миру для решения наиболее критичных задач, связанных с управлением электроэнергией.

Компания Eaton в России и Казахстане ведёт работу с 2004 года. Центральный офис компании находится в Москве. Региональные офисы представлены в следующих городах: Санкт-Петербург, Казань, Екатеринбург, Самара, Ростов-на-Дону, Новосибирск, Алма-Ата. Партнёрская сеть компании насчитывает более 50 компаний-партнёров первого уровня (дистрибьюторы, интеграторы, OEM-производители) и более 3000 компаний-партнёров второго уровня.

# Электротехническое предложение от Eaton

## Решения и услуги в сфере электроснабжения

- КРУ 6-20кВ, РУ 0,4 кВ
- Шинопроводы 0,4 кВ
- Содействие в проектировании



## Компоненты распределения электроэнергии

- Шкафы, ящики, боксы
- Автоматы в литом корпусе
- Модульная аппаратура
- Воздушные выключатели



## Контроль и управление оборудованием

- Защита двигателей
- Частотные преобразователи и устройства плавного пуска
- Кнопки и лампы
- Концевые выключатели



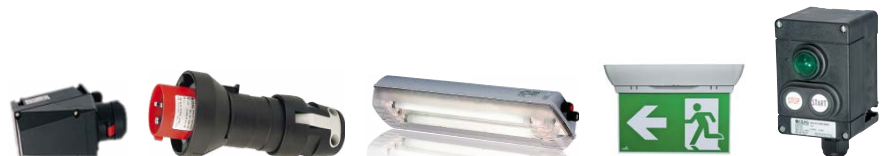
## Промышленная автоматизация

- Панели операторов
- Программируемые логические контроллеры
- Блоки ввода-вывода
- Интеллектуальные реле



## Взрывозащищённое оборудование и аварийное освещение, решения ЦСАО

- Соединители
- Освещение
- Щиты и распределение



## Решения для защиты электропитания

- Однофазные ИБП для защиты ПК
- Мощные трёхфазные ИБП для промышленного применения
- ИБП для IT-инфраструктуры



	1ф ИБП		3ф ИБП	ePDU	19' стойки	DC	Супер-конденсаторы
	Для компьютеров и рабочих станций	Для сетевого и серверного оборудования					
Резервные (off-line)	+						
Линейно-интерактивные	+	+		+	+	+	+
С двойным преобразованием		+	+	+	+	+	+
Морские		+	+	+	+	+	+
Промышленные			+	+	+	+	+
ПО и аксессуары				+			

Таблица 1. Продуктовый портфель направления «Качественное электропитание».



Благодаря передовым разработкам Eaton по направлению «Качественное электропитание» решения компании отличаются своей надёжностью и эффективностью. В числе основных можно выделить следующие технологии, используемые в ИБП Eaton:

- **Hot Sync:** исключает единую точку отказа в системе, благодаря чему все источники могут работать в параллель и абсолютно синхронно питать единую нагрузку при отсутствии каких-либо управляющих кабелей между ними
- **ABM:** превентивная и автоматическая диагностика состояния батарей. Исключает возможность перезарядки батарей, что значительно увеличивает срок службы
- **ESS:** система сохранения энергии позволяет добиться лучшего КПД на рынке (99%) и минимального времени переключения в режим двойного преобразования
- **VMMS:** адаптивная система управления модулями максимизирует КПД при низких нагрузках
- **Easy Capacity Test (ECT):** позволяет проводить тестирование всей силовой цепи под полной нагрузкой без необходимости подключения внешней нагрузки





Рис. 1. Производства направления «Качественное электропитание».

Производственные площадки направления «Качественное электропитание» расположены по всему миру и производят следующие линейки продуктов:

- Эспо, Финляндия: трёхфазные ИБП. Функционирует с 1962 года
- Роли, США: BladeUPS
- Шэньчжэнь, Китай (2 завода) : 9130 Rack / 9SX / 9PX / Network cards
- Тайбэй, Тайвань: Electronic boards / power modules
- Танон, Филиппины: Protection Station / Ellipse ECO / Ellipse PRO / 3S / 5S / 5SC / 5P / 5PX / 9130 Tower. Функционирует с 2014 года
- Касабланка, Марокко: ePDU G3, HotSwap MBP, xStorage. Функционирует с 2015 года



Производственная площадка  
в Марокко



Производственная площадка  
в Финляндии



Производственная площадка  
в Филиппинах

## Партнёрские статусы

**Official** — начальный партнёрский статус получают компании, расположенные в России, достигшие уровня закупок оборудования Eaton более 10 000 USD (без НДС) в год. Данный статус позволяет партнёру участвовать в конкурсах/тендерах с целью продвижения и реализации продукции Eaton.

**Registered** — статус присваивается партнёру, расположенному на территории России, при достижении объёма закупок оборудования Eaton более, чем 30 000 USD (без НДС) в год. Для партнёров, расположенных на территории Казахстана, требуемая сумма для получения статуса — более 5 000 USD (без НДС) в год. Статус позволяет партнёру проводить маркетинговые активности с частичной компенсацией из MDF, который исчисляется как 1% от объёма закупок на ежеквартальной основе. При этом партнёрский статус предполагает получение ежеквартального рибейта в 1%.

**Authorized** — статус присваивается партнёру, расположенному на территории России, при достижении объёма закупок оборудования Eaton более, чем 100 000 USD (без НДС) в год. Для партнёров, расположенных на территории Казахстана, требуемая сумма для получения статуса — более 25 000 USD (без НДС) в год. Статус позволяет партнёру проводить маркетинговые активности с частичной компенсацией из MDF, который исчисляется как 1% от объёма закупок для России и 2% — для Казахстана на ежеквартальной основе. При этом партнёрский статус предполагает получение ежеквартального рибейта в 1,5% для партнёров из России и 2% для партнёров из Казахстана.

**Premium** — статус присваивается партнёру, расположенному на территории России, при достижении объёма закупок оборудования Eaton более, чем 200 000 USD (без НДС) в год. Для партнёров, расположенных на территории Казахстана, требуемая сумма для получения статуса — более 50 000 USD (без НДС) в год. Статус позволяет партнёру проводить маркетинговые активности с частичной компенсацией из MDF, который исчисляется как 2% от объёма закупок при наличии требуемого числа сертифицированных специалистов по решениям Eaton (в противном случае — 1%) на ежеквартальной основе. При этом партнёрский статус предполагает получение ежеквартального рибейта в 2% для России и 3% для Казахстана.

Статус	Сертификат	Объём закупок, USD (без НДС) в год	Маркетинговый фонд (MDF) ежеквартально	Рибейт за общий объём закупок (ежеквартально)
<b>Official</b>	Нет	≤ 30 000	-	-
<b>Registered</b>	Да	≥ 30 000	1%	1%
<b>Authorized</b>	Да	≥ 100 000	1%	1,5%
<b>Premium</b>	Да	≥ 200 000	2%*	2%

Таблица 2. Сводная таблица с описанием партнёрских статусов, действующих **на территории России**.

\* При наличии требуемого числа сертифицированных специалистов по решениям Eaton, в противном случае 1%.

Статус	Сертификат	Объём закупок, USD (без НДС) в год	Маркетинговый фонд (MDF) ежеквартально	Рибейт за общий объём закупок (ежеквартально)
<b>Official</b>	Нет	≤ 5 000	-	-
<b>Registered</b>	Да	≥ 5 000	1%	1%
<b>Authorized</b>	Да	≥ 25 000	2%	2%
<b>Premium</b>	Да	≥ 50 000	2%*	3%

Таблица 3. Сводная таблица с описанием партнёрских статусов, действующих **на территории Казахстана**.

\* При наличии требуемого числа сертифицированных специалистов по решениям Eaton, в противном случае 1%.

Партнёрские статусы присваиваются на 1 год. По итогам первого полугодия, при невыполнении требований статуса (оборот к этому моменту должен быть не менее 40% от величины, требуемой для получения текущего статуса партнёра), компания Eaton оставляет за собой право отказать в выплате рибейта или понизить статус партнёра.

Перевод партнёра в более высокий статус возможен на основании официального обращения партнёра в компанию Eaton, но не чаще, чем один раз в квартал. При повышении статуса партнёра в текущем квартале, начисления МФ и Рибейта действуют, начиная со следующего полного квартала.

## Партнёрский раздел сайта

На партнёрском ресурсе направления «Качественное электропитание» — [Power Quality Salesweb](#) — вы можете ознакомиться с дополнительной технической информацией, маркетинговыми материалами и инструментами продаж, узнать последние новости и информацию о предстоящих мероприятиях.

Для того, чтобы получить доступ на Salesweb, необходимо пройти регистрацию на сайте:

- Зайдите по ссылке [www.eaton.ru/ups](http://www.eaton.ru/ups) и выберите страну из списка
- Нажмите «Sign In» в верхней части домашней страницы
- Нажмите на ссылку «New users register or search for your details»
- Следуйте инструкциям и заполните форму латинскими буквами
- Выберите из списка «I am an...» вариант «EMEA IT Reseller»
- Выберите из списка представителя Eaton в России
- Выберите ресурс «Power Quality Salesweb» и Image Library для получения доступа
- Подтвердите свой запрос. Он будет направлен к представителю Eaton для обработки
- Вы получите подтверждение доступа по электронной почте в течение нескольких дней
- После того, как вы получите доступ на ресурс, вы сможете заходить на него по ссылке <http://pqsalesweb.eaton.com>

## Маркетинговый фонд (MDF)

Партнёры со статусом Registered и выше получают возможность ежеквартально накапливать маркетинговый фонд, который можно использовать для компенсации маркетинговых активностей, направленных на создание и стимулирование спроса на продукты и решения Eaton. Размер фонда — процент от общего объёма продаж компании, ежеквартально.

Перед проведением любой маркетинговой активности, направленной на продвижение продукции Eaton или партнёра как поставщика продукции Eaton, необходимо согласовать планируемую активность и получить письменное подтверждение от российского офиса Eaton.



Маркетинговые фонды 2017 года необходимо согласовать до 1 июля 2018 года, далее поквартальное использование.

Маркетинговые фонды 2018 года необходимо использовать до 1 апреля 2019 года, в противном случае МФ сгорает.

Маркетинговые фонды 2019 года необходимо согласовать до 1 июля 2019 года и реализовать (предоставив закрывающие документы по реализованным мероприятиям) до 30 ноября 2019 года.

Тип активности	Размер компенсации в счёт маркетингового фонда партнёра	Комментарий
<b>SEO-продвижение и контекстная реклама</b>	до 30%	Согласовывается при проведении внешних семинаров для заказчиков и стимулирующих акций, направленных на конечного заказчика (вертикальный, отраслевой маркетинг)
<b>Реклама в социальных сетях</b>	до 30%	Youtube, Facebook, V Kontakte
<b>Семинары и выставки</b>	до 100%	Семинары и выставки должны проводиться с целью продвижения решений компаний Eaton на фокусных рынках Eaton
<b>Сувенирная продукция</b>	Компания Eaton предоставляет набор сувенирной продукции в зависимости от статуса партнёра	
<b>Поездки на производство Eaton</b>	до 100%	Только для партнёров со статусом Premium
<b>Производство печатной продукции</b>	до 50%	
<b>Проведение стимулирующих акций</b>	до 100%	Акции должны быть направлены как на клиентов партнёра, так и на сотрудников отдела продаж компании партнёра (при 5 и более сотрудников)

Таблица 4. Размер компенсации маркетинговых активностей партнёров.

**Обязательные требования к маркетинговым активностям описаны в Приложении 1.**

#### **Порядок использования маркетингового фонда:**

1. Уточнение имеющегося размера фонда в отделе маркетинга московского офиса Eaton
2. Предоставление плана маркетинговых активностей на период (квартал, год)
3. Согласование маркетинговой активности с московским офисом Eaton и получение письменного подтверждения. Подтверждение предоставляется директором по маркетингу
4. Подписание договора о возмездном оказании услуг в установленном компанией Eaton формате
5. Проведение активностей
6. Предоставление отчёта о проведённой активности (требования к отчётам описаны в Приложении 1)
7. После проверки отчёта производится компенсация. Сумма компенсации не может превышать маркетинговый фонд партнёра

Рибейт и MDF выплачиваются компании с тем же ИНН, что и осуществляла покупку оборудования Eaton. В случае, если компания входит в холдинг или группу компаний, необходимо официальное письмо на бланке организации, подтверждающее этот факт.



## Обучение

Успешные продажи подразумевают знание партнёрами продукции, технологии продаж и преимуществ решений Eaton. Для получения и поддержания соответствующих знаний, компания Eaton предлагает обучение для менеджеров по продажам и технических специалистов.

Программа обучения подготовлена нашими экспертами с учетом индивидуальных потребностей каждого партнёра и разделена на 2 основных направления: «Sales» и «Pre-sales».



## Направление «Sales»

**Основной курс** — программа для специалистов, не имеющих начальной подготовки в ИТ-отрасли или имевших длительный перерыв в работе по специальности, а также желающих освежить свои знания.

- Прохождение экзамена: требуется. Формат — удалённый компьютерный онлайн-тест
- Сертификат о прохождении экзамена: выдаётся

**Продвинутый курс** — программа для специалистов по продвижению продукции на рынке ИТ-оборудования. В курсах этого направления даётся представление об основных технических преимуществах продукции Eaton и маркетинговых инструментах для её продвижения.

- Прохождение экзамена: требуется. Формат — очный тест
- Сертификат о прохождении экзамена: выдаётся
- Требования к уровню подготовки слушателя:
  - Общие электротехнические/ИТ-знания
  - Требуется предварительное прохождение основного курса по соответствующему типу оборудования

## Направление «Pre-Sales»

**Основной курс** — программа для специалистов, занимающихся проектированием и конструированием ЦОД. В курсах проводится обучение по расчету, проектированию и конструированию энергораспределения ЦОД с применением специальных программ.

- Прохождение экзамена: требуется, формат — очный либо онлайн-тест
- Сертификат о прохождении экзамена: выдаётся
- Требования к уровню подготовки слушателя:
  - Инженерные электротехнические/ИТ-знания

**Продвинутый курс** — учебная программа, разработанная для специалистов по сервису, наладке, обслуживанию и эксплуатации ИТ-оборудования, требующего специализированных навыков. Курсы этого раздела будут полезны для специалистов (как инженеров, так и технического персонала) работающих непосредственно с ИТ-оборудованием. В процессе обучения обязательно предусмотрена практическая работа с оборудованием, его настройка, проверка и программирование. Данные курсы являются платными. Стоимость и расписание тренингов можно узнать, обратившись в отдел сервиса компании Eaton.

- Сертификат о прохождении экзамена: выдаётся.
- Требования к уровню подготовки слушателя:
  - Инженерные электротехнические/ИТ-знания
  - Навыки работы с пусконаладкой оборудования
  - Требуется предварительное прохождение основного курса по соответствующему типу оборудования

## Учебные курсы Eaton

Учебные курсы проводятся в трёх форматах — очные тренинги на базе Учебно-демонстрационного центра Eaton, в формате вебинара с удалённым подключением, либо в виде онлайн курса на платформе e-learning.



Актуальный график очных курсов и онлайн-вебинаров можете найти на портале для партнеров в разделе «Обучение». При анонсировании новых вебинаров участие сотрудников партнёров, согласно требованию к количеству обученных специалистов, в зависимости от статуса — обязательно.

Требуется предварительное прохождение	Номер курса	Наименование	Описание
<b>Направление Sales — основной курс</b>			
-	1.1	Как продавать ИБП ? (что такое ИБП)	Тренировочные модули включают в себя следующую информацию: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Обзор линеек, продуктов</li> <li>• Основные технические характеристики, исполнения</li> <li>• Аксессуары</li> <li>• Обзор применений</li> <li>• Обзор конкурентных преимуществ и потребительских выгод</li> <li>• Другую обзорную информацию</li> </ul>
-	1.1	1Ф ИБП ОБЗОР: Как защитить SOHO	
-	1.1	1Ф ИБП и аксессуары для сетевого и серверного оборудования, как защитить малый и средний бизнес	
-	1.1	Обзор 1ф ИБП для рабочих станций	
-	1.1	обзор 1ф ИБП для IT малых применений и серверов	
-	1.1	Обзор 3ф ИБП для стоек и серверов, аксессуары	
1.1	1.2	Оффлайн ИБП: 3S, Protection Station, Ellipse ECO	
1.1	1.3	Линейно-интерактивные ИБП: 5E, 5S, Ellipse Pro	
1.1	1.3	Линейно-интерактивные ИБП: 5SC, 5P, 5PX	
1.1	1.4	ИБП с двойным преобразованием: 9130, EX, 9SX, 9PX, 9E, 9155	
1.1	1.5	Обзор компонентов распределения электроэнергии в стойках: ePDU, ATS	
1.1	1.5	Обзор стоек	
1.1	1.6	Обзор ПО, работа с конфигураторами/каталогами, сервисное предложение	
1.1	1.7	Технологии, применяемые в 3ф ИБП ИТОН	
1.1	1.7	Обзор: батареи, суперконденсаторы	
1.7	1.8	Обзор 3ф ИБП : Серия 93E, 93PM, 93PS, 9395P	
1.7	1.9	Обзор технологий ИБП для промышленного применения, чем они обусловлены	
1.7	1.9	Серия 9PHD	
1.7	1.10	Обзор технологий ИБП для морского применения	
1.7	1.10	Морские исполнения ИБП : 9PX Marine, 9SX Marine, 93PS Marine, 91PS Marine	
<b>Направление Sales — продвинутый курс</b>			
1.1	2	Работа с порталом sales-web	Тренировочные модули включают в себя следующую информацию: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Функционал устройств/ ценовой сегмент</li> <li>• Конкурентное окружение, позиционирование</li> <li>• Конкурентные отличия и преимущества: технические, маркетинговые</li> <li>• Обзор применений, типовые примеры применения продукции</li> <li>• Краткий портрет ЦА и лиц принимающих решение</li> <li>• Критерии определения потенциального клиента, его потребности и выгоды</li> </ul>
1.2	2.2	Оффлайн ИБП: 3S, Protection Station, Ellipse ECO	
1.3	2.3	Линейно-интерактивные ИБП: 5E, 5S, Ellipse Pro	
1.3	2.3	Линейно-интерактивные ИБП: 5SC, 5P, 5PX	
1.4	2.4	ИБП с двойным преобразованием: 9130, EX, 9SX, 9PX, 9E, 9155	
1.5	2.5	Компоненты распределения электроэнергии в стойках: ePDU, ATS	
1.5	2.5	Стойки	
1.8	2.6	серия 9395P	
1.8	2.7	Серия 93PS	
1.8	2.8	Серия 93PM	
1.8	2.9	Серия 93E	
1.9	2.10	Серия 9PHD	
1.10	2.11	9PX/9SX Marine	
1.10	2.12	93PS/91PS Marine	

Требуется предварительное прохождение	Номер курса	Наименование	Описание
<b>Направление Pre-Sales — основной курс</b>			
-	3.1	Подбор ИБП (по разным показателям)	Тренировочные модули включают в себя следующую информацию: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Применение ИБП</li> <li>• Использование ИБП для реальных задач</li> <li>• Особенности использования и применения для сложных систем</li> <li>• Самостоятельный расчёт и подбор ИБП</li> <li>• Определение автономности ИБП, подбор батарей</li> <li>• Работа с документацией и инструментами конфигурирования и подбора, подготовка технических предложений</li> <li>• Специфика прописания ИБП в проектную документацию</li> </ul>
-	3.2	Особенность подбора ИБП, время автономной работы	
-	3.3	Параллельная работа ИБП, резервирование	
-	3.4	Конфигуратор для подбора по 1-ф и 3-ф ИБП	
-	3.5	Конфигуратор решений BidManager	
-	3.6	Решения для ЦОД (стойки, коридоры, ePDU, климатика)	
-	3.7	ПО Intelligent Power® Software Suite	
-	3.8	ТСО-калькулятор	
-	3.9	Прописание ИБП в проекты (Прескрипция)	

Наименование курса	Продолжительность	Краткое описание
<b>Направление Pre-Sales — продвинутый курс*</b>		
EATON 93E одиночные и параллельные системы 15-800 кВА	1 день	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вкл/выкл одиночного ИБП</li> <li>• Структура меню. Режимы работы ИБП. Уровни доступа, пароли</li> </ul>
EATON 93PM. Одиночные и параллельные системы 30-200 кВА	1 день	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Перевод на MBS и обратно без прерывания питания нагрузки</li> <li>• Вкл/выкл параллельной системы ИБП</li> </ul>
EATON 93PS. Одиночные и параллельные системы 8-40 кВА	1 день	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Изолирование и обслуживание ИБП в параллельной системе</li> <li>• Ручной и автоматический тест батарей. Работа с Hyper Terminal, ESC – команды</li> </ul>
EATON 9x55. Одиночные и параллельные системы 8-40 кВА	1 день	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выгрузка лог-файла истории событий ИБП. Система индикации и светодиодной сигнализации</li> <li>• Диагностика состояния ИБП, информационные и диагностические сообщения</li> <li>• Пользовательские настройки ИБП, система сигнализации и удалённого мониторинга</li> <li>• Работы при тех. обслуживании ИБП (еженедельные, ежемесячные)</li> <li>• Диагностика неисправности по сообщениям ИБП и системе индикации (список возможных сообщений, их расшифровка)</li> </ul>
Коммуникационные возможности и организация мониторинга систем электропитания переменного тока Eaton.	2 дня	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Краткий обзор коммуникационных опций, предлагаемых для ИБП Eaton. Область применения и решаемые задачи</li> <li>• Коммуникационные возможности карт по протоколу SNMP</li> <li>• Датчики температуры и влажности, установка, использование совместно с коммуникационными адаптерами</li> <li>• Коммуникационные возможности карт по протоколу MODBUS</li> <li>• ПО Eaton для мониторинга и выключения ИБП. Eaton Intelligent Power Manager и Eaton Intelligent Power Protector</li> <li>• Практические занятия на примере 1ф и 3ф ИБП</li> </ul>

\*Курсы платные, 1 день 60 EUR с человека.

Курсы для партнёров со статусом Premium, чтобы иметь возможность получения маркетингового фонда в размере 2%, ежеквартально.

Все специалисты, успешно сдавшие экзамен, получают соответствующий сертификат. Сертификаты действительны в течение двух лет, затем требуется пересдача экзамена.

**Зарегистрироваться и пройти обучение по программе Основного курса** Вы можете по ссылке: <http://www.eaton.ru/EatonRU/Customersupport/Training/Electrical/index.htm#tabs-1>

Для регистрации на обучение по другим программам обращайтесь к курирующему Вас менеджеру компании Eaton или отправьте запрос на адрес [russia@eaton.com](mailto:russia@eaton.com).

	Направление Sales		Направление Pre-Sales	
	Основной	Продвинутый	Основной	Продвинутый
<b>Official</b>	1 специалист			
<b>Registered</b>	2 специалиста	1 специалист		
<b>Authorized</b>	2 специалиста	2 специалиста	1 специалист	
<b>Premium</b>	3 специалиста	3 специалиста	2 специалиста	1 специалист

Таблица 5. Требования к количеству обученных специалистов в зависимости от статуса.

## Предоставление демонстрационного оборудования

Компания Eaton может предоставить демонстрационное оборудование, находящееся в московском офисе, для его представления на проводимых партнёром мероприятиях, выставках, т. д.

Перечень демо-оборудования:

- 1ф оборудование 3, 5, 9 серии
- 3ф оборудование — 93PS, 93PM, 9PHD, 93E
- ИТ-стойка с комплектом оборудования (ИБП+ePDU+ATS)

Для получения демонстрационного оборудования необходимо направить запрос в отдел маркетинга московского офиса компании Eaton за 1 (один) месяц до даты проведения предполагаемого мероприятия, содержащий следующую информацию:

1. Наименование мероприятия и дата его проведения
2. Перечень демонстрационного оборудования
3. ФИО ответственного сотрудника для подготовки акта приёма-передачи
4. Логистические условия



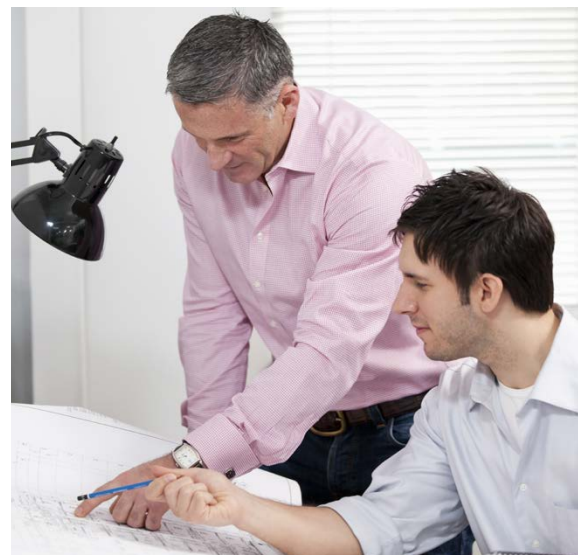
## Регистрация проектов в информационной базе



Программа регистрации проектов обеспечивает партнёрам возможность максимально эффективного взаимодействия между партнёром, заказчиком и компанией Eaton при регистрации проектов по утверждённой российским офисом Eaton процедуре.

Компанией Eaton выделены фокусные сегменты, на которые направлены основные активности:

1. Центры обработки данных
2. Коммерческое строительство
3. Электросетевые компании
4. Промышленность
5. Нефть и газ
6. Жилищное строительство



Для получения информации о программе регистрации проектов в базе Eaton можно связаться с представителями отдела продаж Eaton.

При регистрации проектов в информационной базе Партнёр обязуется приложить необходимые усилия для реализации проекта на оборудовании Eaton.

## Учебно-демонстрационный центр



Учебно-демонстрационный центр (УДЦ) компании Eaton в Москве дает уникальную возможность непосредственно познакомиться с технологиями и решениями Eaton для эффективного, надёжного и безопасного управления энергией в различных сферах бизнеса. Максимальный размер одной группы: 50 человек.

По направлению «Качественное электропитание» в УДЦ представлены трёхфазные ИБП Eaton, поставляемые на российский рынок. Кроме того, в УДЦ можно ознакомиться с наиболее популярными однофазными ИБП, устройствами распределения электропитания (ePDU), стойками, шкафами и другими решениями компании Eaton.

По направлению «Распределение электроэнергии» в УДЦ представлены самые передовые решения компании Eaton: шкафы распределения xEnergy, Xiria, Xiria E, FMX, SmartWire-DT, стенды с компонентами для электрораспределения.

Для партнёров Eaton на базе УДЦ проводятся регулярные тренинги и семинары по продукции. Авторизованные партнёры могут использовать ресурсы УДЦ для демонстрации техники Eaton своим заказчикам.

При необходимости проведения обучающего семинара на базе УДЦ Eaton для вашего партнёра или Заказчика необходимо направить запрос в отдел маркетинга московского офиса компании Eaton за один месяц до предположительной даты мероприятия. В запросе на бронирование УДЦ должна содержаться следующая информация:

1. Количество участников (список с ФИО участниками должен быть предоставлен в компанию Eaton за два дня до даты проведения мероприятия)
2. Должности участников, их области деятельности, наименования компаний
3. Темы докладов
4. Продолжительность мероприятия
5. Дополнительные пожелания (мастер-класс, фуршет и т. д.)

## Партнёрство по сервисному обслуживанию

Качественное сервисное обслуживание — преимущество, которое может выделить компанию среди конкурентов. Eaton постоянно работает над развитием сервисной сети и повышением уровня сервисного обслуживания. На сегодняшний день сервисная сеть компании насчитывает более 100 сервисных центров по всей России и постоянно увеличивается. Мы будем рады видеть вас в числе наших сервисных партнёров.

Для сервисных партнёров предусмотрены два статуса, которые присваиваются в зависимости от типа обслуживаемого оборудования.

Тип статуса	Оборудование	
Авторизованные сервисные партнёры по однофазному оборудованию	ИБП Eaton мощностью до 15 кВА включительно, 1ф и 3ф	Авторизация на всю линейку продукции и все модели ИБП
	ИБП моделей E-series DX до 40 кВА	
	Дополнительное оборудование 1ф ИБП (внешний байпас, батарейные модули и пр.)	
	Устройства распределения нагрузки (ePDU) и коммуникационные адаптеры ИБП	
Авторизованные сервисные партнёры по трёхфазному оборудованию	Все 1-фазные и 3-фазные модели ИБП мощностью от 20 кВА и выше (9x55, 9390, 9395, 93PM, 93PS, 93E и др.)	Раздельная авторизация по моделям
	BladeUPS 12-60 кВА	

С каждым авторизованным сервисным партнёром (ASP) Eaton заключает отдельный сервисный договор. В качестве подтверждения статуса ASP получает сервисный партнёрский сертификат, и информация о сервисном партнёре размещается на сайте Eaton.

## Сервисное партнёрство: однофазное оборудование

Партнёрство по однофазному оборудованию — это:

- Ваша возможность получить дополнительное конкурентное преимущество в тендере на поставку ИБП
- Дополнительный канал прибыли для вашего бизнеса (Eaton бесплатно предоставляет партнёрам ЗИП для гарантийных ремонтов и оплачивает все гарантийные ремонтные и диагностические работы, постгарантийные работы являются собственным бизнесом ASP)
- Доступ к закрытым техническим ресурсам Eaton, технической документации на ИБП
- Информационная поддержка от Eaton — ваша компания расположена в списке сервисных центров на сайте [www.eaton.ru](http://www.eaton.ru), о вашем статусе информируются все партнёры и клиенты Eaton
- 25% скидка на приобретение ЗИП для постгарантийных ремонтов

Авторизация проводится одновременно на всю линейку оборудования (см. таблицу выше) и требует заключения сервисного договора с компанией Eaton.



## Сервисное партнёрство: трёхфазное оборудование

Партнёрство по трёхфазному оборудованию — это:

- Ваша возможность получить дополнительное конкурентное преимущество в тендере на поставку ИБП
- Дополнительный канал прибыли для вашего бизнеса (оказание всего спектра сервисных услуг клиентам на индивидуальных финансовых условиях, в том числе пусконаладка ИБП и постгарантийное сервисное обслуживание)
- 30% скидка на покупку запчастей для 3-фазных ИБП
- Получение специального сервисного ПО для работы с 3-фазными ИБП
- Информационная поддержка от Eaton — ваша компания расположена в списке сервисных центров на сайте [www.eaton.ru](http://www.eaton.ru), о вашем статусе информируются все партнёры и клиенты Eaton
- Возможность прохождения инженерами специального сервисного обучения в Учебном центре компании Eaton (от 3 до 5 дней на модель)
- Техническая поддержка и консультации специалистов Eaton и завода-изготовителя
- Доступ к закрытым техническим ресурсам Eaton

Сервисный тренинг и авторизация производится на каждую модель ИБП отдельно.

Для авторизации необходимо:

- Подписать с Eaton сервисный договор
- Обучить не менее 2-х инженеров на интересующую модель 3-фазного ИБП в УДЦ Eaton. Обучение проводится на платной основе
- Приобрести для этой модели комплект ЗИП со скидкой 50% (такая скидка предоставляется компании только 1 раз при авторизации в качестве «стартовой» поддержки сервисного бизнеса)

Для получения первой авторизации необходимо заключение сервисного договора, авторизация на последующие модели оформляется дополнительным соглашением.

## Обучение по сервису

Высокий уровень гарантийного и послегарантийного сервисного обслуживания подразумевает глубокое знание инженерами нашей продукции и постоянное поддержание этого уровня знаний в своей практической работе. Для этого компания Eaton предлагает сервисные тренинги для технических специалистов наших авторизованных сервисных партнёров. Тренинги могут проводиться как в московском УДЦ Eaton на нашем демо-оборудовании, так и на территории партнёра.

Для получения детальной информации о сервисном партнёрстве, условиях, требованиях, типовых сервисных контрактах обращайтесь в отдел сервиса Eaton.

## Истории успеха



### **Государственный Академический Большой Театр**

Большой театр — один из крупнейших в России и один из самых значительных в мире театров оперы и балета.

Большой театр имеет свой собственный Производственно-складской комплекс (ПСК). Создание современного высокотехнологичного Производственно-складского комплекса — неотъемлемой части ГАБТ — сделало Большой театр одним из самых технологически совершенных музыкальных театров мира.

В основном здании, а также в производственно-складском комплексе Большого Театра была создана надёжная электропитающая система на базе ИБП Eaton. Стабильная работа установленной системы позволяет избежать сбоев, обеспечить максимальное качество при производстве уникальных экспонатов театра.



### **ОСВ Стекловолокно**

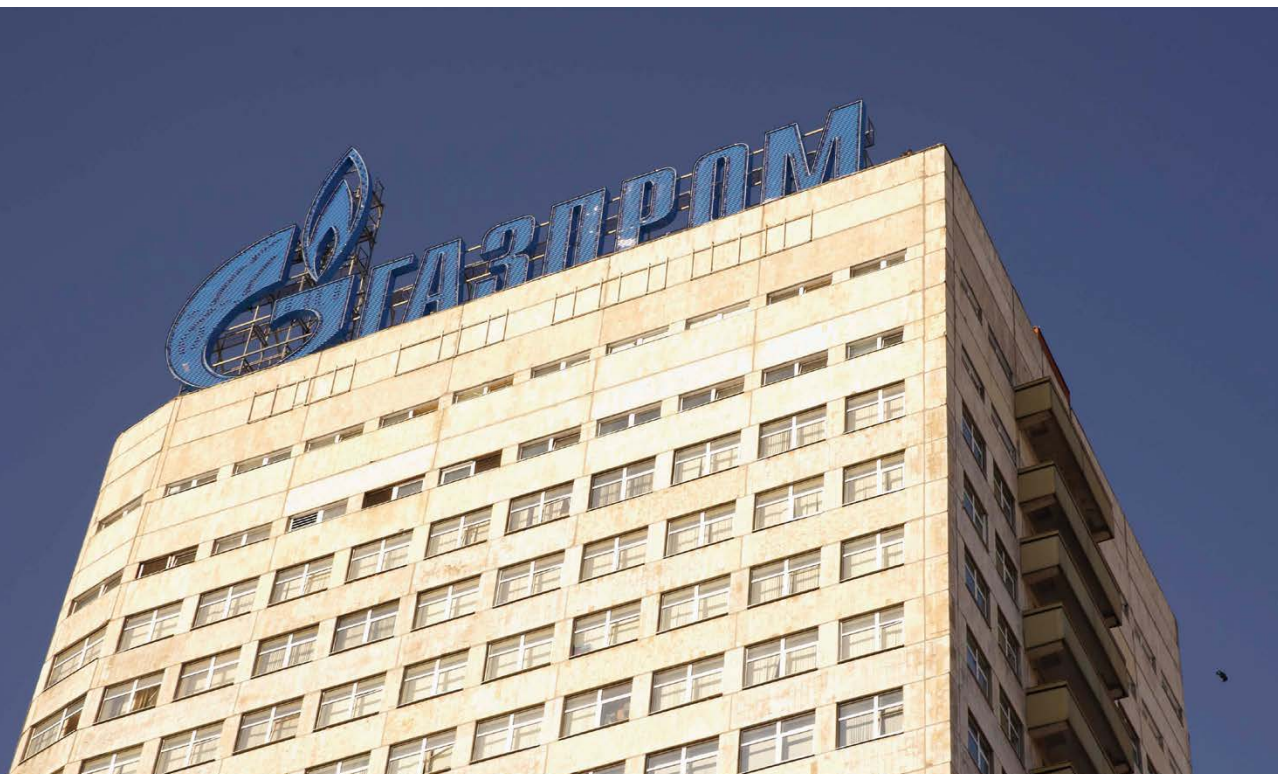
ОАО «ОСВ Стекловолокно» было основано в городе Гусь-Хрустальный Владимирской области в 1943 году. В 2007 году ОАО «Стекловолокно» вошло в состав группы компаний OWENS CORNING, которая уже более 70 лет производит продукцию из стекловолокна для армирования композитов с высокими характеристиками.

В 2012 году на предприятии построили совершенно новую печь, для работы которой потребовалась комплексная система распределения и управления электроэнергией, которая должна отвечать возросшим мощностям производства, а также обеспечивать бесперебойную подачу электроэнергии.

Проект системы был разработан совместно со специалистами компании Eaton, которая является многолетним стратегическим партнером OWENS CORNING в области предоставления решений для электроснабжения производственных предприятий компании по всему миру.

Результатом совместной работы инженеров OWENS CORNING и Eaton стала двухлучевая система электроснабжения на базе оборудования Eaton, которая обеспечивает распределение, резервирование и защиту питания на предприятии.





### **Нефтяной дом**

«Нефтяной дом» или «Энергодом Газпрома» — 23-этажный офисный центр на проспекте Вернадского в Москве.

Заказчиком была поставлена задача обеспечить ЦОД компаний, расположенных в «Нефтяном доме», бесперебойным электропитанием высокого качества, вне зависимости от проблем и аварий внешней сети.

Для решения этих задач, было выбрано оборудование компании Eaton для создания системы бесперебойного электропитания и распределительной системы 0,4 кВ ответственных нагрузок.

ОАО «Нефтяной дом» был оборудован надежными системами бесперебойного электроснабжения ЦОДа, схема которого была спроектирована по принципу канального резервирования, что позволяет проводить работы по ремонту и замене электрооборудования, а также увеличение мощности нагрузки без прерывания нормальной работы ЦОДов.

Технологии Eaton позволяют увеличить КПД использования оборудования до 95%, что уменьшает общую стоимость эксплуатации системы за счет сокращения затрат на электроэнергию, а установка распределительных щитов xEnergy обеспечивает удобное проектирование, простой монтаж и быструю сборку.

Более подробный перечень реализованных проектов с использованием оборудования Eaton, отзывы Заказчиков по ссылке:

<http://powerquality.eaton.ru/About-Us/Success-stories/default.asp?cx=67>

## Приложение 1.

### Требования к отчётным документам по активностям при использовании маркетингового фонда



#### Разработка сайта/посадочной страницы

##### Общие требования:

- Моновендорный сайт/посадочная страница
- Использование аналитической системы Google Analytics и/или Яндекс.Метрика

##### Отчётные документы:

- Копии актов
- Копии накладных
- Копии договоров с подрядными организациями
- Отчёты из систем, содержащие следующую информацию:
  - Число посетителей и уникальных посетителей
  - Число кликов на объекты страницы (материалы/кнопки/видео и т.д.)
  - Средняя длительность сеанса
  - При использовании регистрационных форм: список регистраций (ФИО, должность, название компании)



#### SEO-продвижение и контекстная реклама

##### Общие требования:

- Продвижение направлено на моновендорный сайт/посадочную страницу
- Использование систем Google AdWords и/или Яндекс.Директ
- Общий вид объявлений/поисковых слов должен быть предварительно согласован

##### Отчётные документы:

- Копии актов
- Копии накладных
- Копии договоров с подрядными организациями
- Отчёты из систем, содержащие следующую информацию:
  - Число объявлений
  - Число показов/охват
  - Число кликов на объявление
  - При использовании регистрационных форм: список регистраций (ФИО, должность, название компании)



### **Реклама в социальных сетях**

#### **Общие требования:**

- Продвижение направлено на моновендорный сайт/посадочную страницу

#### **Отчётные документы:**

- Копии актов
- Копии накладных
- Копии договоров с подрядными организациями
- Отчёты из систем, содержащие следующую информацию:
  - Число показов/охват
  - Число кликов
  - Число социальных действий
- При использовании регистрационных форм: список регистраций (ФИО, должность, название компании)



### **Мероприятия: семинары, выставки и поездки на производство Eaton**

#### **Общие требования:**

- Моновендорное участие

#### **Отчётные документы:**

- Копии актов
- Копии накладных
- Копии договоров с подрядными организациями
- Программа мероприятия
- Фотографии с мероприятия
- Список регистраций (ФИО, должность, название компании)



### **Печатная и сувенирная продукция**

#### **Общие требования:**

- Присутствие логотипов партнёра и Eaton

#### **Отчётные документы:**

- Копии актов
- Копии накладных
- Копии договоров с подрядными организациями
- Фото продукции



## Проведение стимулирующих акций

### Общие требования:

- Согласование активностей не менее чем за 3 месяца

### Отчётные документы:

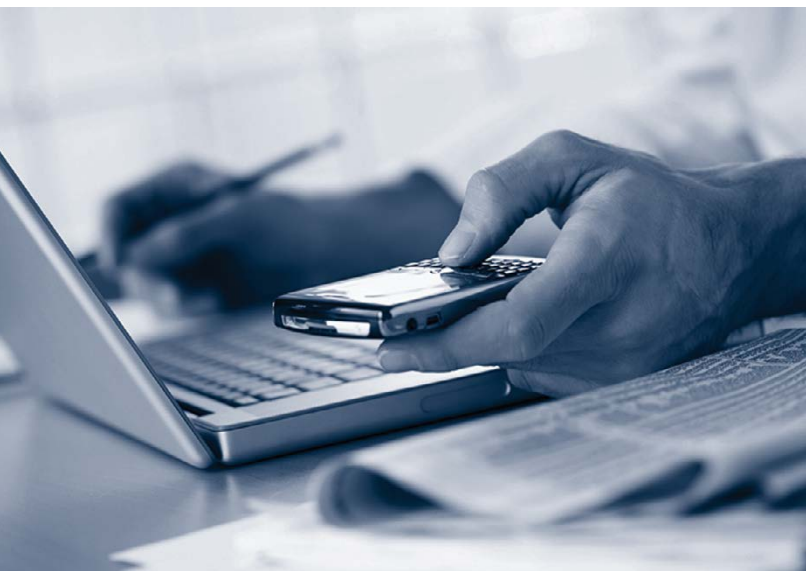
- Копии актов
- Копии накладных
- Копии договоров с подрядными организациями
- Список регистраций (ФИО, должность, название компании)





## Уважаемые партнёры!

Благодарим вас за то, что вы присоединились к партнёрской программе Eaton и желаем стремительных успехов в бизнесе!



### Контакты:

107076, г. Москва,  
ул. Электровзаводская, 33 стр. 4  
Тел.: +7 (495) 981-3770  
Факс: +7 (495) 981-3771  
[www.eaton.ru](http://www.eaton.ru)  
[russia@eaton.com](mailto:russia@eaton.com)