

## ABBYY İş Ortağı Programı

### ABBYY Masaüstü Ürünleri: FineReader

Bölge: Türkiye








"Bu iş ortağı programı ABBYY masaüstü ürünleri ile para kazanmak gibi çok açık ve kolay olmasını gerektiren temel bir düşünceyle oluşturuldu. Ekibimizin ABBYY'deki nihai görevi, bu İş Ortağı Programının her bir bayimizin bizimle iş yaparken hayatı daha da kolaylaştırmasını sağlamaktır.

Igor Fedorets, Satış ve Pazarlama Direktörü, Masaüstü Ürünleri,  
ABBYY Orta Doğu Avrupa Merkezi, Kiev, Ukrayna

### Kar Marjları ve İndirimler

Bayiler için 3 tamamlayıcı kazanç unsuru mevcuttur. Geleneksel olarak ABBYY distribütöründen alınan standart bayi indirimlerine ek olarak, ABBYY ayrıca geri ödeme planı ve proje koruması sunmaktadır.

	Proje Koruması Mevcut Değil	Proje Koruması Mevcut
Kutu& ESD	 <b>Sadece 10% indirim mevcuttur,</b> geri ödeme ve proje koruması bu ürünler için geçerli değildir.	
Her çeyrek yıl döneminde 900 Euro'dan <b>az</b> Kurumsal (volume lisans satılması halinde)	 <b>10% indirim</b> Geri ödeme yapılmaz	 +10% indirim +10% Proje Koruması <b>Toplam Marj: 20%</b> <i>Proje koruması ile diğer bayilere oranla %10 avantaj sağlarsınız.</i>
Her çeyrek yıl döneminde 900 Euro'dan <b>fazla</b> Kurumsal (volume lisans satılması halinde)	 +10% indirim +10% geri ödeme <b>Toplam Marj: 20%</b> <i>Eğer proje başka bir yetkili satıcı adına kayıtlı ise %10 proje koruması ödenmez.*</i>	 +10% indirim +10% proje koruması +10% geri ödeme <b>Toplam Marj: 30%</b> <i>Proje koruması ile diğer bayilere oranla %20 avantaj sağlarsınız.*</i>

\* Bir proje koruması kaydı sadece tek bir yetkili iş ortağı adına yapılabilir.

### Rebate

ABBYY Yetkili Satıcılarına aşağıdaki kriterlere uygun olarak her bir çeyrek (üç aylık dönem) sonunda yapılır.

- Yalnızca Volume (kurumsal) lisans satışları geri ödeme için sayılır.
- Çeyrek bazında Önerilen son kullanıcı fiyatları (ÖSKF) üzerinden minimum 900 Euro ABBYY Volume lisans satışı yapıldığı takdirde ciro üzerinden %10 geri ödeme yapılır.
- ABBYY her bayisine bir kereye mahsus olmak üzere otomatik olarak geri ödeme yapar. Sonraki dönemler için geri ödeme hakkına sahip olabilmek için yetkili satıcı kaydının tamamlanması gerekmektedir. İş ortağı kaydı kolay olup, geri ödemelerin sağlanabilmesi için ABBYY Partner Portal'a kaydınızın yapılması gerekmektedir.
- Belirli bir proje için geri ödeme talep edebilmeniz için ilgili projenin başka bir bayi tarafından kayıt ettirilmemiş olması gerekmektedir.

### Bayi Yetkilendirmesi

ABBYY Yetkili Satıcıları aşağıdaki olanaklardan faydalanabilirler:

- 10% ilave geri ödeme kazancı
- Müşteri portföyünüzü genişletmek ve daha fazla kazanç için ABBYY tarafından müşteri yönlendirmeleri
- ABBYY web sayfasındaki İş Ortağı bölümünde bulunma. Bu bölüm genellikle pazarlama çalışmaları ve kampanyalar içindir. İş Ortağı kaydı üç temel adımın tamamlanması ile yapılabilir.
- Ürün portföyünüze ABBYY Masaüstü ürünlerini ekleyin (web sitesi, katalog vd.)
- Webinar yolu ile sağlanan ABBYY eğitimlerini tamamlayın. Bayiler iki yılda bir eğitimlerini yenilemelidir.
- İş Ortağı portal hesabınızı oluşturun.

Otorizasyon işlemi konusunda yardım için dağıtıcınıza başvurabilirsiniz.

ABBYY özel durumlarda yetkili satıcı kaydını iptal etme hakkını saklı tutar.

## Proje Koruması

Proje koruması yeni fırsatlar yaratmak için ABBYY işine yatırım yapan bayilerin zaman ve çabalarını koruyan güçlü bir araçtır.

Proje koruması ile ilgili müşteri için proje oluşturan iş ortağı, diğer bayiler ile rekabet etme halinde daha iyi fiyat avantajına sahip olur.

Proje koruması ÖSKF üzerinden %10 olarak ve kayıt ile korunan her bir proje için ayrı ayrı hesaplanır. Proje koruması için bir projede en az 5 adet ve üzeri kurumsal (volume) lisans satışı gereklidir.

Proje kaydının işleme alınabilmesi için aşağıdaki koşulların sağlanması gereklidir:

1. Müşteri Bilgileri (İsim, adres, yetkili kişi iletişim bilgileri müşteri ile yapılan aktivite bilgileri), Proje ile ilgili herhangi bir uyumsuzluk hali ortaya çıktığında ABBYY müşteri ile görüşme hakkını saklı tutar.
2. Ürün kullanım senaryosu: Ürünün müşteri tarafından nerede ve hangi amaçla kullanılacağı bilgisi iletilmelidir. ABBYY satis öncesi süreçte optimum lisans seçeneğinin sunulması konusunda yardımcı olacaktır.
3. Talep edilen ürün ve kullanıcı sayısı
4. Bitiş tarihi – Projenin sona ereceği, satışa dönüşeceği tarih Kamu ihalelerinde ihalenin yapılacağı tarih)
5. Bayinin aktif bir biçimde proje hazırlıklarında yer aldığı teyit edilmesi, dolayısı ile ABBYY'nin lisans modeli, ihale şartnamesi vb. önerilerinin etkin bir biçimde dikkate alınması.

Çabalarınızı ve kazancınızı güvence altına almak için potansiyel projeleriniz ile ilgili olarak ABBYY'yi mümkün olan en kısa sürede bilgilendirin. İhale duyurusu yapıldıktan ya da müşteri satın alma amaçlı fiyat teklifleri toplamaya başladıktan sonra yapılan proje koruma kayıtları dikkate alınmaz.

Projenizi korumak için ABBYY Partner Portalı kullanın.

## Partner Portal (Yeni!)

ABBY Partner Portal iş ortaklarının operasyonlarını yönetebilecekleri bir Intranet ağıdır.

- Volüme (kurumsal) lisans siparişleri geçilebilir. Siparişler dağıtıcınız tarafından teyit ve teslim edilir.
- Kurumsal müşterileriniz için özel deneme sürümü talep edebilirsiniz. Deneme sürümü müşterinizin farklı lisans sayısı, lisans modeli, süresi vb. farklı biçimlerde müşterinizin ihtiyaçlarına uygun olarak sağlanabilir.
- Yeni projelerinizi koruyun ve ülkenize özel halen kayıtlı projeleri (hassas bilgiler kaldırılarak) görün.
- Geri ödeme başvurusu yapın
- Farklı Pazarlama materyalleri indirin.

Oturum açmak için <https://ptn.abbyy.ua> linkini kullanın. Portal hesabınızı oluşturmak için dağıtıcınız ile görüşün.

## Nasıl İş Ortağımız Olursunuz?

İş ortağı olmak için lütfen ülkenizdeki ABBYY Distribütörü ile görüşün veya ABBYY web sitesindeki iş ortağı sayfasında yer alan formu doldurun.

ABBY iş ortağı olmak için [abbyydesktop@abbyy.ua](mailto:abbyydesktop@abbyy.ua) ile iletişim kurun. Güçlü kanal yapısı ve yazılım satış deneyimi olan firmalarla çalışmayı ve odaklarının bir parçası olarak ABBYY ürünlerine personel istihdam etmelerini temenni ediyoruz.

## İş Ortağı Programındaki Son Değişiklikler

Şubat 2017'den başlayarak:

- İlk sefer hariç olmak üzere, Geri ödeme başvurusu yapabilmek için Yetkili İş Ortağı statüsüne sahip olmak gereklidir.
- Otorizasyon yapabilmek için webinar'lara katılım zorunludur
- Tekil lisans, kutu ve ESD ürünleri bundan böyle geri ödeme kapsamında değildir. Yalnızca Volüme (kurumsal) lisanslar geri ödeme kapsamına dâhil edilir.
- Başka bir iş ortağına kayıtlı projeler için geri ödeme yapılmaz.
- Geri ödeme oranı 5%'ten 10%'a çıkarılmıştır.
- Proje koruma kaydı 5 adet ve üzeri kurumsal lisanslar için yapılabilir.