



Инновацияларға бастайтын стратегиялық жолыңыз

Біз **Apple-дің авторизацияланған дистрибьюторы ретінде** бизнесіңізді әлемдегі ең озық корпоративтік құралдармен қамтамасыз етуге ұмтыламыз. Жұмыстағы технологиялар күнделікті өмірдегідей интуитивті әрі қуатты болуы керек деп сенеміз.

ASBIS Apple Business серіктестік бағдарламасы табысыңыздың өсуін жеделдетуге арналған ресурстардың, техникалық оқытудың және эксклюзивті коммерциялық артықшылықтардың ойластырылған кешенін ұсынады. Жаңартылған бағдарламаға қосылу арқылы сіз табысқа жетуге арналған экожүйеге қол жеткізесіз — өсуіңізді марапаттайтын көпдеңгейлі құрылымнан бастап бизнес жүргізуді жеңілдететін арнайы құралдарға дейін.

Бізбен серіктестік — коммерциялық келісімнен де артық; бұл жоғары сапаға деген адалдық. Бағдарламаның жаңа деңгейлеріне көшкен сайын сіз ықпалыңызды кеңейтуге және түсіміңізді арттыруға көмектесетін неғұрлым салмақты ынталандыруларға, сатуды қолдауға және маркетингті дамыту қорларына қол жеткізесіз. Бірге күшейіп, заманауи бизнес үшін мүмкіндіктер шекарасын кеңейтейік — технологиялар жұмысты жай ғана қолдап қоймай, оны жаңа деңгейге көтеретін болашақты бірге құрайық.



Стратегиялық өсу

Бизнесіңіздің ерекшеленуіне және өсуіне көмектесетін нақты критерийлері бар көпдеңгейлі қатысу құрылымы



Эксклюзивті ынталандырулар

Құнды марапаттарға қолжетімділік: ребейттер, сату менеджерлерін ынталандыру және арнайы бонустар



Сатуды қолдау

Apple экожүйесіндегі сараптамаңызды нығайтуға арналған арнайы оқу модульдері мен сертификаттаулар



Маркетингтік әсер

Бизнесіңізді дамытуға арналған бірлескен маркетингтік бастамалар мен сұранысты қалыптастыру іс-шаралары

Реселлер деңгейлері

Elite серіктес	Толық сертификатталған командалары, топ-менеджмент қолдауы, Apple-ге барынша адалдығы және Apple-мен QBR-ға тікелей қатысуы бар жоғары деңгейдегі стратегиялық серіктес Жылдық шек: >\$2 000 000
Authorized серіктес	Сату және техникалық қолдау бойынша сертификатталған мамандары, бірлескен бизнес-жоспарлауы, маркетингті іске асыруы және есептілігі бар стратегиялық серіктес Жылдық шек: \$500 000 – \$2 000 000
Managed серіктес	Оқытылған сату бөлімі, онлайн жылжытуы және дистрибьютордың арнайы қолдауы бар белсенді серіктес Жылдық шек: \$100 000 – \$500 000
Self-service серіктес	Экожүйеде дамып келе жатқан, сұраныс бойынша қолжетімділігі және толық дербестігі бар базалық деңгейдегі серіктес Жылдық шек: <\$100 000

Реселлерлерге қойылатын талаптар

	Self-service серіктес	Managed серіктес	Authorized серіктес	Elite серіктес
Реселлердің сату бойынша тоқсандық мақсаттары ¹	-	✓	✓	✓
Apple бағытының басшысы / басшылықтан демеуші ²	-	-	✓	✓
Реселлердің sell-out есептілігі ³	-	-	✓	✓
Реселлердің ASBIS-пен жылдық бизнес-жоспары ⁴	-	-	✓	✓
Реселлердің ASBIS-пен QBR-ы ⁵	-	-	✓	✓
Реселлердің Apple-мен QBR-ы ⁶	-	-	-	✓
Оқытылған қызметкерлердің ең аз саны ⁷	-	1 сатушы	1 сатушы және 1 техмаман	Барлық сатушылар және 1 техмаман
Реселлердегі Apple маркетингтік белсенділіктері ⁸	-	-	✓	✓
Өнімдермен цифрлық танысу ⁹	-	✓	✓	✓
Сервистік ұсыныстарды көрсету ¹⁰	-	✓	✓	✓
Apple-ге адалдықты қалыптастыру ¹¹	-	-	кемі 1	кемі 3
Компания ішінде Apple-ді таңдау ¹²	-	-	✓	✓
Apple-мен жұмыс тәжірибесін көрсету ¹³	-	-	жылына кемі 1	жылына кемі 2

¹ASBIS серіктестерге сатып алу бойынша тоқсандық мақсаттар белгілейді.

²Реселлердегі Apple-мен өзара әрекеттестікке және Apple бизнесін дамытуға жауапты арнайы немесе қосымша функцияларды атқаратын басшы.

³Apple үшін сату (sell-out) және қалдықтар бойынша апта сайынғы есептілік.

⁴ASBIS KAM бекітілген реселлермен бірге стандартты үлгі бойынша жылдық бизнес-жоспар әзірлейді және оны тұрақты түрде қайта қарайды.

⁵Реселлер – ASBIS тоқсандық бизнес-шолулары стандартты үлгі бойынша.

⁶Реселлер – ASBIS – Apple тоқсандық бизнес-шолулары стандартты үлгі бойынша.

⁷Реселлердегі Apple бойынша оқытылған қызметкерлердің ең аз саны. Білімді тұрақты жаңарту. Ең төменгі деңгей — Sales Coach (SEED).

⁸Реселлер ASBIS-пен келісіп, Apple өнімдерін жылжыту бойынша маркетингтік белсенділіктер өткізеді. Бюджет көзі: реселлердің маркетингтік ребейті және/немесе MDF.

⁹Клиенттерге Apple платформасының артықшылықтарын бағалауға көмектесу үшін онлайн немесе офлайн шоурумдарды пайдалану.

¹⁰Кеңейтілген көпірдік, Trade-in, Apple Business, MDM.

¹¹Сату бөлімінде адалдықты қалыптастыру үшін Apple бағытымен жұмыс істейтін және жұмыста Apple құрылғыларын пайдаланатын реселлер қызметкерлерінің ең аз саны.

¹²Қызметкерлердің Mac-ты негізгі жұмыс құрылғысы ретінде таңдау мүмкіндігі.

¹³Реселлер дайындап, ASBIS-ке берген кейстердің ең аз саны.

Серіктестік бағдарламасының артықшылықтары

Mac

	Self-Service	Managed	Authorized	Elite
Сату үшін тоқсандық ребейт	-	1%	1%	2%
Тоқсандық маркетингтік ребейт	-	-	1%	1%
EDU сату ребейті*	2–3%	2–3%	2–3%	2–3%
New to Apple ребейті	-	-	1%	1%
Серіктес кейстеріне арналған бюджет	-	-	3 000 USD (\$)	6 000 USD (\$)
Switch to Mac ребейті	-	-	2 000 / 5 000 USD (\$)	2 000 / 5 000 USD (\$)
Trade-in ребейті	6%	6%	6%	6%

iPad

Сату үшін тоқсандық ребейт	-	1%	1%	2%
Тоқсандық маркетингтік ребейт	-	-	1%	1%
EDU сату ребейті*	2%-ға дейін	2%-ға дейін	2%-ға дейін	2%-ға дейін
New to Apple ребейті	-	-	1%	1%
Серіктес кейстеріне арналған бюджет	-	-	3 000 USD (\$)	6 000 USD (\$)
Trade-in ребейті	6%	6%	6%	6%

iPhone

Сату үшін тоқсандық ребейт	-	1%	1%	2%
Тоқсандық маркетингтік ребейт	-	-	1%	1%
New to Apple ребейті	-	-	1%	1%
Серіктес кейстеріне арналған бюджет	-	-	3 000 USD (\$)	6 000 USD (\$)
Trade-in ребейті	6%	6%	6%	6%

Аксессуарлар**

Сату үшін тоқсандық ребейт	-	1%	2%	2%
----------------------------	---	----	----	----

Тоқсандық мақсаттар мен мерзімдер: сату бойынша тоқсандық мақсаттар серіктестерге әр тоқсанның бірінші айының 2-аптасының соңынан кешіктірілмей жеткізіледі.

Төлем шегі: сату бойынша тоқсандық мақсаттарды орындаудың ең төменгі шегі — 75%. 75%-дан 100%-ға дейін (және бағдарлама шарттарына қарай одан жоғары) орындалған жағдайда ребейттер пропорционалды түрде төленеді. 75%-дан төмен орындалса, ребейт есептелмейді.

Прогресті бақылау және ашықтық: мақсаттардың орындалуы туралы ақпарат ай сайын Серіктестік порталдағы есептер және автоматты email-хабарламалар арқылы беріледі.

Тоқсандық салыстыру: жинақталған ребейттердің алдын ала есебі есепті тоқсан аяқталғаннан кейін 4 апта ішінде бекітіліп, серіктеске жеткізіледі.

Ребейттерді төлеу: бекітілген ребейттер (кредит-ноталар) салыстыру актісіне қол қойылғаннан кейін 14 жұмыс күні ішінде ресімделіп, болашақ сатып алулар есебіне есептеледі.

**EDU сату ребейті: толығырақ 4-бетте.*

***Аксессуарлар: сағаттар мен құлаққаптар кірмейді.*

Серіктестік бағдарламасының артықшылықтары

Білім беру саласындағы сату ребейті (EDU)



Мектептер (K-12) және жоғары білім

- 2%-ға дейін: iPad желісі және iPad аксессуарлары
- 3%-ға дейін: Mac желісі, мониторлар, Apple TV, AppleCare, Beats және жекелеген аксессуарлар
- 3%-ға дейін: мектептерге (K-12) арналған MacBook Neo ребейті

NB: көрсетілген сомалар болжамды сипатта. Түпкілікті төлемдерді өтінім қаралып, мақұлданғаннан кейін вендор VAD-қа аударады және олар толығымен Apple-дің қалауында болады.

Серіктес CRT платформасында тіркеу үшін оқу орнының нақты деректерін жинауға және VAD өкіліне беруге жауапты:

- Заңды атауы (шоттағыдай дәл)
- Нақты мекенжайы
- Пошта индексі
- Телефон нөмірі
- Ресми сайт

Көрнекі мысал



	Self-Service	Managed	Authorized	Elite
Өнім мысалы	MacBook Air 13 8-GPU/16GB/512GB-RUS	MacBook Air 13 8-GPU/16GB/512GB-RUS	MacBook Air 13 8-GPU/16GB/512GB-RUS	MacBook Air 13 8-GPU/16GB/512GB-RUS
Сату үшін тоқсандық ребейт	-	1,0%	1,0%	2,0%
Тоқсандық маркетингтік ребейт	-	-	1,0%	1,0%
Мысал: реселлер бағасы ҚҚС-пен, USD	1 698	1 698	1 698	1 698
Мысал: BEU үшін реселлер бағасы* ҚҚС-пен**, KZT	848 990	848 990	848 990	848 990
Мысал: ұсынылатын бөлшек баға (KZT)	907 990	907 990	907 990	907 990
BEU бағасының ұсынылатын бөлшек бағаға қатынасы	-6%	-6%	-6%	-6%

Тоқсандық мақсаттар мен мерзімдер: сату бойынша тоқсандық мақсаттар серіктестерге әр тоқсанның бірінші айының 2-аптасының соңынан кешіктірілмей жеткізіледі.

Төлем шегі: сату бойынша тоқсандық мақсаттарды орындаудың ең төменгі шегі — 75%. 75%-дан 100%-ға дейін (және бағдарлама шарттарына қарай одан жоғары) орындалған жағдайда ребейттер пропорционалды түрде төленеді. 75%-дан төмен орындалса, ребейт есептелмейді.

Прогресті бақылау және ашықтық: мақсаттардың орындалуы туралы ақпарат ай сайын Серіктестік порталдағы есептер және автоматты email-хабарламалар арқылы беріледі.

Тоқсандық салыстыру: жинақталған ребейттердің алдын ала есебі есепті тоқсан аяқталғаннан кейін 4 апта ішінде бекітіліп, серіктеске жеткізіледі.

Ребейттерді төлеу: бекітілген ребейттер (кредит-ноталар) салыстыру актісіне қол қойылғаннан кейін 14 жұмыс күні ішінде ресімделіп, болашақ сатып алулар есебіне есептеледі.

*Есеп 1 USD = 500 KZT бағамы бойынша жүргізілді.

**ҚҚС мөлшерлемесі: 16%.

Серіктестік бағдарламасының артықшылықтары

	Self-service серіктес	Managed серіктес	Authorized серіктес	Elite серіктес
B2B-порталға қолжетімділік	✓	✓	✓	✓
Trade-in және Buy back қолжетімділігі	✓	✓	✓	✓
Apple сатуды оқыту	✓	✓	✓	✓
Мәмілелерді тіркеуге қолжетімділік	✓	✓	✓	✓
Серіктес сатушыларын мақсатты ынталандыру	✓	✓	✓	✓
Trade-in ребейті	✓	✓	✓	✓
Демо-құрылғыларға қолжетімділік		✓	✓	✓
Техникалық қолдау		✓	✓	✓
Apple лидтеріне қолжетімділік		✓	✓	✓
Apple Business-ке қолжетімділік		✓	✓	✓
Сату үшін серіктестік ребейттер		✓	✓	✓
Apple Professional Academy			✓	✓
Серіктестік маркетингтік ребейттер			✓	✓
EDU сату үшін серіктестік ребейт			✓	✓
New to Apple серіктестік ребейті			✓	✓
Switch to Mac серіктестік ребейті			✓	✓
Серіктес кейстеріне арналған бюджет			✓	✓

Артықшылықтар туралы толығырақ

B2B-порталға қолжетімділік	Тапсырыс беру және API-интеграция үшін ASBIS B2B Shop-қа қолжетімділік
Trade-in және Buy back қолжетімділігі	Breezy B2B сервистерімен интеграция — Trade-in және Buyback мәмілелерін қолдау үшін Breezy-дің арнайы аккаунт-менеджері
Apple сатуды оқыту	Apple оқу материалдарына қолжетімділік және сертификатталған Apple B2B тренерінің арнайы Apple B2B тренингтерін өткізуі
Мәмілелерді тіркеуге қолжетімділік	ASBIS мәмілелерді тіркеу бағдарламасына қолжетімділік
Серіктес сатушыларын мақсатты ынталандыру	Сатуды ынталандыруды қаржыландыру — сату менеджерлерін Apple бизнесін дамытқаны және сатудағы жетістіктері үшін марапаттайтын ынталандыру бағдарламаларына дискрециялық промо-қор қаражатына қолжетімділік
Trade-in ребейті	Breezy Trade-in ребейті — trade-in бойынша қабылданған пайдаланылған құрылғылар құнының (ҚҚС-сыз) 6%-ы мөлшеріндегі серіктеске сыйақы.Серіктес Attach Rate нысаналы көрсеткішін алады. Төлем алу үшін серіктес Attach Rate нысаналы көрсеткішін орындауы тиіс.Attach Rate Sell-In көрсеткіштеріне байланысты және есепті кезеңде серіктес клиентке сатқан жаңа құрылғылар санының серіктес қабылдаған пайдаланылған құрылғылар санына қатынасы ретінде есептеледі. Есепті кезең — бір күнтізбелік тоқсан. Attach Rate ақшалай емес, дана түрінде өлшенеді және бағаланады.
Демо-құрылғыларға қолжетімділік	Клиенттік жобаларды іске асыру және шешімдерді көрсету үшін жергілікті демо-қорға (MacBook, iPad) қолжетімділік
Техникалық қолдау	ASBIS пресейл-инженерлерінің қызметтеріне қолжетімділік — POC, пресейл және сатудан кейінгі қолдауды қоса алғанда, сатудың бүкіл циклі бойы техникалық қолдау, сондай-ақ серіктес пен клиент инженерлерін Apple интеграциясына және Apple құрылғыларын басқару шешімдеріне оқыту
Apple лидтеріне қолжетімділік	Apple-дің біліктілігі расталған бизнес-мүмкіндіктері мен лидтеріне қолжетімділік
Apple Business-ке қолжетімділік	Zero-touch орналастыру және клиенттердің Apple құрылғылар паркін қашықтан басқару үшін Apple Business сервистеріне қолжетімділік
Сату үшін серіктестік ребейттер	Нәтижелер үшін тоқсандық ребейттер бағдарламасы — тоқсандық бизнес-мақсаттар келісіліп, нақты көрсеткіштермен салыстырылады. Ребейттер келісілген сатып алу мақсатын орындағаны үшін есептеледі; ең төменгі шекке жеткен серіктестер пропорционалды төлемдер алады. Нәтижелер IT4Profit жөнелту деректері бойынша есептеледі, мақсаттарды келісу, нәтижелерді бағалау және ребейттерді төлеу мерзімдері алдын ала белгіленген
Apple Professional Academy	Apple онлайн оқу платформасына қолжетімділік беру
Серіктестік маркетингтік ребейттер	Маркетингті дамыту ребейті — маркетингтік ребейттер қатарынан төрт тоқсанға дейін жинақталып, ASBIS-тің алдын ала келісімімен бекітілген маркетингтік белсенділіктерге пайдаланылуы мүмкін
EDU сату үшін серіктестік ребейт	Білім беру саласын ынталандыру бағдарламасы — мектептерге (K-12) және ЖОО-ларға сату үшін 4%-ға дейін ребейт. Талаптарға сай мәмілелерді серіктес бағдарлама талаптарына сәйкес ұсынып, растауы тиіс
New to Apple серіктестік ребейті	New to Apple ребейті — жаңа клиенттермен жобалар үшін ребейттерге қолжетімділік. Жоба ASBIS үшін жаңа клиентпен байланысты болуы тиіс.New to Apple ребейті: бір тоқсан ішінде бір клиенттің ең аз сатып алу көлемі 50 000 USD-дан (ҚҚС-сыз) басталатын біліктілік талаптарына сай жобалар бойынша сатып алудың таза құнының (ҚҚС-сыз) 1%-ы.
Switch to Mac серіктестік ребейті	Switch to Mac ынталандыруы — бар клиенттерде Windows ДК-дан Mac-қа көшу жобалары үшін ребейттерге қолжетімділік. Жоба ASBIS-ке бұрыннан таныс клиентпен байланысты болуы және штатты кеңейтуді емес, Windows құрылғыларын ауыстыруды көздеуі тиіс.Switch to Mac ребейті: 10–49 Mac жобалары үшін 2 000 USD және 50 Mac-тан басталатын жобалар үшін 5 000 USD. Ең аз біліктілік көлемі — 10 Mac. Серіктес жобаның Windows-тан Mac-қа көшу екенін және клиент ұйымында Mac үлесін арттыратынын растауы тиіс.
Серіктес кейстеріне арналған бюджет	Apple кейстері — Apple Best Case жобаларының мақұлданған табыс тарихтарын дайындағаны және ұсынғаны үшін серіктеске сыйақы.Authorized серіктестер: жылына 3 000 USD сыйақымен 1 мақұлданған кейске дейін.Premium серіктестер: жылына жалпы 6 000 USD сыйақымен 2 мақұлданған кейске дейін.

Серіктес деңгейлері және қайта қарау тәртібі

Тоқсандық кезеңдер: Apple-дің фискалдық тоқсандарына сәйкес келеді.

Q1: қазан – желтоқсан

Q2: қаңтар – наурыз

Q3: сәуір – маусым

Q4: шілде – қыркүйек

Деңгейді бастапқы беру: Бағдарлама іске қосылған кезде (Apple FY27 Q1: қазан–желтоқсан) әр серіктеске Apple-дің алдыңғы төрт (4) толық фискалдық тоқсанындағы ASBIS арқылы Apple өнімдерін сатып алу көлемі негізінде бастапқы деңгей беріледі: FY26-Q1 + FY26-Q2 + FY26-Q3 + FY26-Q4.

Мәртебені қайта қарау жиілігі: серіктес мәртебесі Бағдарлама іске қосылған күннен бастап жарты жылда бір рет қайта қаралады. Нәтижелер Apple-дің алдыңғы төрт (4) толық фискалдық тоқсанындағы жиынтық сатып алу көлемі бойынша бағаланады.

Деңгейді көтеру: егер жоспарлы жарты жылдық қайта қарау кезінде серіктестің Apple-дің алдыңғы төрт (4) фискалдық тоқсанындағы сатып алу көлемі жоғарырақ деңгейдің шегіне жетсе, жаңа мәртебе келесі фискалдық тоқсанның басынан бастап күшіне енеді.

Деңгейді төмендету: егер жарты жылдық қайта қарау кезінде серіктестің Apple-дің алдыңғы төрт (4) фискалдық тоқсанындағы сатып алу көлемі ағымдағы деңгей талаптарынан төмен болса, ASBIS ресми хабарлама жіберіп, бір (1) тоқсандық жеңілдікті кезең береді. Жеңілдікті кезең соңына дейін көрсеткіштер деңгей талаптарына сәйкес келмесе, ASBIS серіктестің деңгейін алдыңғы төрт тоқсандағы нақты сатып алу көлеміне сәйкес түзетеді.

--	--

Серіктестігіңіз үшін рахмет!

Бірге өсейік. Эксклюзивті артықшылықтарға ие болу, бизнесіңізді жаңа деңгейге көтеру және клиенттерге үздік шешімдер ұсыну үшін біздің серіктестік бағдарламаға қосылыңыз.



Бастауға дайынсыз ба? Бізбен байланысыңыз:

Біз жаңа мүмкіндіктерді талқылауға әрдайым ашықпыз.
Бастау үшін төмендегі байланыстар арқылы хабарласыңыз.



apple.b2b@asbis.kz