



Ваш стратегический путь к инновациям

Как **авторизованный дистрибьютор Apple**, мы стремимся дать вашему бизнесу самые передовые корпоративные инструменты в мире. Мы убеждены, что технологии на работе должны быть такими же интуитивными и мощными, как и в повседневной жизни.

Партнёрская программа ASBIS Apple Business предлагает продуманный комплекс ресурсов, технического обучения и эксклюзивных коммерческих преимуществ, призванных ускорить рост вашей прибыли. Присоединившись к обновлённой программе, вы получаете доступ к экосистеме, созданной для успеха, — от многоуровневой структуры, вознаграждающей ваш рост, до специализированных инструментов, упрощающих ведение бизнеса.

Партнёрство с нами — это больше, чем коммерческое соглашение; это приверженность высокому качеству. Переходя на новые уровни программы, вы открываете более весомые стимулы, поддержку продаж и фонды маркетингового развития, которые помогут масштабировать ваше влияние и увеличить выручку. Давайте вместе становиться сильнее и расширять границы возможного для современного бизнеса, создавая будущее, в котором технологии не просто поддерживают работу, а выводят её на новый уровень.



Стратегический
рост

Многоуровневая структура участия с понятными критериями, помогающая вашему бизнесу выделиться и расти



Эксклюзивные
стимулы

Доступ к ценным вознаграждениям: ребейтам, мотивации для менеджеров по продажам и специальным бонусам



Поддержка
продаж

Специальные обучающие модули и сертификации для укрепления вашей экспертизы в экосистеме Apple



Маркетинговый
эффект

Совместные маркетинговые инициативы и мероприятия по генерации спроса для развития вашего бизнеса

Уровни реселлеров

Elite партнёр	Стратегический партнёр высшего уровня с полностью сертифицированными командами, поддержкой топ-менеджмента, максимальной приверженностью Apple и прямым участием в QBR с Apple Годовой порог: >\$2 000 000
Authorized партнёр	Стратегический партнёр с сертифицированными специалистами по продажам и технической поддержке, совместным бизнес-планированием, реализацией маркетинга и отчётностью Годовой порог: \$500 000 – \$2 000 000
Managed партнёр	Активный партнёр с обученным отделом продаж, продвижением в онлайн и выделенной поддержкой дистрибьютора Годовой порог: \$100 000 – \$500 000
Self-service партнёр	Партнёр базового уровня, развивающийся в экосистеме, с доступом по запросу и полной самостоятельностью Годовой порог: <\$100 000

Требования к реселлерам

	Self-service партнёр	Managed партнёр	Authorized партнёр	Elite партнёр
Квартальные цели реселлера по продажам ¹	-	✓	✓	✓
Руководитель направления Apple / спонсор из руководства ²	-	-	✓	✓
Отчётность реселлера по sell-out ³	-	-	✓	✓
Годовой бизнес-план реселлера с ASBIS ⁴	-	-	✓	✓
QBR реселлера с ASBIS ⁵	-	-	✓	✓
QBR реселлера с Apple ⁶	-	-	-	✓
Минимум обученных сотрудников ⁷	-	1 продавец	1 продавец и 1 техспециалист	Все продавцы и 1 техспециалист
Маркетинговые активности Apple у реселлера ⁸	-	-	✓	✓
Цифровое знакомство с продуктами ⁹	-	✓	✓	✓
Демонстрация сервисных предложений ¹⁰	-	✓	✓	✓
Формирование лояльности к Apple ¹¹	-	-	мин. 1	мин. 3
Выбор Apple внутри компании ¹²	-	-	✓	✓
Демонстрация опыта работы с Apple ¹³	-	-	мин. 1/год	мин. 2/год

¹ASBIS устанавливает партнёрам квартальные цели по закупкам.

²Выделенный или совмещающий функции руководитель у реселлера, отвечающий за взаимодействие с Apple и развитие бизнеса Apple.

³Еженедельная отчётность для Apple по продажам (sell-out) и остаткам.

⁴КАМ ASBIS совместно с закреплённым реселлером разрабатывает годовой бизнес-план по стандартному шаблону и регулярно его пересматривает.

⁵Квартальные бизнес-обзоры реселлер – ASBIS по стандартному шаблону.

⁶Квартальные бизнес-обзоры реселлер – ASBIS – Apple по стандартному шаблону.

⁷Минимальное число обученных по Apple сотрудников у реселлера. Регулярное обновление знаний. Минимальный уровень — Sales Coach (SEED).

⁸Реселлер согласовывает с ASBIS и проводит маркетинговые активности по продвижению продукции Apple. Источник бюджета: маркетинговый ребейт реселлера и/или MDF.

⁹Использование онлайн- или офлайн-шоурумов, чтобы помочь клиентам оценить преимущества платформы Apple.

¹⁰Расширенная гарантия, Trade-in, Apple Business, MDM.

¹¹Минимальное число сотрудников реселлера, работающих с направлением Apple и использующих устройства Apple в работе, для формирования лояльности внутри отдела продаж.

¹²Возможность для сотрудников выбрать Mac в качестве основного рабочего устройства.

¹³Минимальное число кейсов, подготовленных реселлером и переданных ASBIS.

Преимущества партнёрской программы

Mac

	Self-Service	Managed	Authorized	Elite
Квартальный ребейт за продажи	-	1%	1%	2%
Квартальный маркетинговый ребейт	-	-	1%	1%
Ребейт за продажи EDU*	2–3%	2–3%	2–3%	2–3%
Ребейт New to Apple	-	-	1%	1%
Бюджет на кейсы партнёра	-	-	3 000 USD (\$)	6 000 USD (\$)
Ребейт Switch to Mac	-	-	2 000 / 5 000 USD (\$)	2 000 / 5 000 USD (\$)
Ребейт Trade-in	6%	6%	6%	6%

iPad

Квартальный ребейт за продажи	-	1%	1%	2%
Квартальный маркетинговый ребейт	-	-	1%	1%
Ребейт за продажи EDU*	До 2%	До 2%	До 2%	До 2%
Ребейт New to Apple	-	-	1%	1%
Бюджет на кейсы партнёра	-	-	3 000 USD (\$)	6 000 USD (\$)
Ребейт Trade-in	6%	6%	6%	6%

iPhone

Квартальный ребейт за продажи	-	1%	1%	2%
Квартальный маркетинговый ребейт	-	-	1%	1%
Ребейт New to Apple	-	-	1%	1%
Бюджет на кейсы партнёра	-	-	3 000 USD (\$)	6 000 USD (\$)
Ребейт Trade-in	6%	6%	6%	6%

Аксессуары**

Квартальный ребейт за продажи	-	1%	2%	2%
-------------------------------	---	----	----	----

Квартальные цели и сроки: квартальные цели по продажам доводятся до партнёров не позднее конца 2-й недели первого месяца каждого квартала.

Порог выплаты: минимальный порог выполнения квартальных целей по продажам — 75%. При выполнении от 75% до 100% (и выше, в зависимости от условий программы) ребейты выплачиваются пропорционально. При выполнении ниже 75% ребейт не начисляется.

Отслеживание прогресса и прозрачность: Информация о выполнении целей предоставляется ежемесячно через отчёты на Партнёрском портале и автоматические email-рассылки.

Квартальная сверка: Предварительный расчёт заработанных ребейтов утверждается и доводится до партнёра в течение 4 недель после окончания отчётного квартала.

Выплата ребейтов: утверждённые ребейты (кредит-ноты) оформляются в течение 14 рабочих дней после подписания сверки и засчитываются в счёт будущих закупок.

*Ребейт за продажи EDU: подробнее на странице 4.

**Аксессуары: не включают часы и наушники.

Преимущества партнёрской программы

Ребейт за продажи в образовании (EDU)



Школы (K-12) и высшее образование

До 2%: линейка iPad и аксессуары для iPad

До 3%: линейка Mac, мониторы, Apple TV, AppleCare, Beats и отдельные аксессуары

До 3%: ребейт на MacBook Neo для школ (K-12)

NB: указанные суммы носят ориентировочный характер. Окончательные выплаты перечисляются вендором VAD после рассмотрения и одобрения заявки и полностью остаются на усмотрении Apple.

Партнёр отвечает за сбор и передачу представителю VAD точных данных учебного заведения для регистрации на платформе CRT:

- *Юридическое наименование (точно как в счёте)*
- *Фактический адрес*
- *Почтовый индекс*
- *Номер телефона*
- *Официальный сайт*

Наглядный пример



	Self-Service	Managed	Authorized	Elite
Пример продукта	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
Квартальный ребейт за продажи	-	1,0%	1,0%	2,0%
Квартальный маркетинговый ребейт	-	-	1,0%	1,0%
Пример: цена реселлера с НДС, USD	1 698	1 698	1 698	1 698
Пример: цена реселлера* для ВЕУ с НДС**, KZT	848 990	848 990	848 990	848 990
Пример: РРЦ (KZT)	907 990	907 990	907 990	907 990
Цена для ВЕУ относительно РРЦ	-6%	-6%	-6%	-6%

Квартальные цели и сроки: квартальные цели по продажам доводятся до партнёров не позднее конца 2-й недели первого месяца каждого квартала.

Порог выплаты: минимальный порог выполнения квартальных целей по продажам — 75%. При выполнении от 75% до 100% (и выше, в зависимости от условий программы) ребейты выплачиваются пропорционально. При выполнении ниже 75% ребейт не начисляется.

Отслеживание прогресса и прозрачность: Информация о выполнении целей предоставляется ежемесячно через отчёты на Партнёрском портале и автоматические email-рассылки.

Квартальная сверка: Предварительный расчёт заработанных ребейтов утверждается и доводится до партнёра в течение 4 недель после окончания отчётного квартала.

Выплата ребейтов: утверждённые ребейты (кредит-ноты) оформляются в течение 14 рабочих дней после подписания сверки и засчитываются в счёт будущих закупок.

*Расчёт произведён по курсу 1 USD = 500 KZT.

**Ставка НДС: 16%.

Преимущества партнёрской программы

	Self-service партнёр	Managed партнёр	Authorized партнёр	Elite партнёр
Доступ к B2B-порталу	✓	✓	✓	✓
Доступ к Trade-in и Buy back	✓	✓	✓	✓
Обучение продажам Apple	✓	✓	✓	✓
Доступ к регистрации сделок	✓	✓	✓	✓
Целевое поощрение продавцов партнёра	✓	✓	✓	✓
Ребейт Trade-in	✓	✓	✓	✓
Доступ к демо-устройствам		✓	✓	✓
Техническая поддержка		✓	✓	✓
Доступ к лидам Apple		✓	✓	✓
Доступ к Apple Business		✓	✓	✓
Партнёрские ребейты за продажи		✓	✓	✓
Apple Professional Academy			✓	✓
Партнёрские маркетинговые ребейты			✓	✓
Партнёрский ребейт за продажи EDU			✓	✓
Партнёрский ребейт New to Apple			✓	✓
Партнёрский ребейт Switch to Mac			✓	✓
Бюджет на кейсы партнёра			✓	✓

Подробнее о преимуществах

Доступ к B2B-порталу	Доступ к ASBIS B2B Shop для размещения заказов и API-интеграции
Доступ к Trade-in и Buy back	Интеграция с сервисами Breezy B2B — выделенный аккаунт-менеджер Breezy для поддержки сделок Trade-in и Buyback
Обучение продажам Apple	Доступ к обучающим материалам Apple и проведение специализированных тренингов Apple B2B сертифицированным тренером Apple B2B
Доступ к регистрации сделок	Доступ к программе регистрации сделок ASBIS
Целевое поощрение продавцов партнёра	Финансирование мотивации продаж — доступ к средствам дискреционного промо-фонда на программы мотивации, вознаграждающие менеджеров по продажам за развитие бизнеса Apple и достижения в продажах
Ребейт Trade-in	Ребейт Breezy Trade-in — вознаграждение партнёру в размере 6% от стоимости принятых в trade-in б/у устройств (без НДС).Партнёр получает целевой показатель Attach Rate. Для получения выплаты партнёр должен выполнить целевой показатель Attach Rate.Attach Rate привязан к показателям Sell-In и рассчитывается как отношение количества новых устройств, проданных партнёром клиенту за отчётный период, к количеству б/у устройств, принятых партнёром. Отчётный период — один календарный квартал. Attach Rate измеряется и оценивается в штуках, а не в денежном выражении.
Доступ к демо-устройствам	Доступ к локальному демо-фонду (MacBook, iPad) для реализации клиентских проектов и демонстрации решений
Техническая поддержка	Доступ к услугам пресейл-инженеров ASBIS — техническая поддержка на всём цикле продаж, включая РОС, пресейл и постпродажную поддержку, а также обучение инженеров партнёра и клиента интеграции Apple и решениям для управления устройствами Apple
Доступ к лидам Apple	Доступ к квалифицированным бизнес-возможностям и лидам Apple
Доступ к Apple Business	Доступ к сервисам Apple Business для развёртывания Zero-touch и удалённого управления парком устройств Apple клиентов
Партнёрские ребейты за продажи	Программа квартальных ребейтов за результаты — квартальные бизнес-цели согласовываются и сверяются с фактическими показателями. Ребейты начисляются за выполнение согласованной цели по закупкам; партнёры, достигшие минимального порога, получают пропорциональные выплаты. Результаты рассчитываются по данным отгрузок IT4Profit, сроки согласования целей, оценки результатов и выплаты ребейтов определены заранее
Apple Professional Academy	Предоставление доступа к онлайн-платформе обучения Apple
Партнёрские маркетинговые ребейты	Ребейт на развитие маркетинга — маркетинговые ребейты могут накапливаться до четырёх кварталов подряд и использоваться на согласованные маркетинговые активности с предварительного одобрения ASBIS
Партнёрский ребейт за продажи EDU	Программа стимулирования в образовании — ребейт до 4% на продажи в школы (K-12) и вузы. Квалифицированные сделки должны быть поданы и подтверждены партнёром в соответствии с требованиями программы
Партнёрский ребейт New to Apple	Ребейт New to Apple — доступ к ребейтам за проекты с новыми клиентами. Проект должен быть связан с клиентом, новым для ASBIS.Ребейт New to Apple: 1% от чистой стоимости закупки (без НДС) по квалифицированным проектам с минимальным объёмом закупок одного клиента от 50 000 USD (без НДС) в течение одного квартала.
Партнёрский ребейт Switch to Mac	Стимул Switch to Mac — доступ к ребейтам за проекты по переходу с ПК на Windows на Mac у существующих клиентов. Проект должен быть связан с клиентом, уже известным ASBIS, и подразумевать замену устройств на Windows, а не расширение штата.Ребейт Switch to Mac: 2 000 USD за проекты на 10–49 Mac и 5 000 USD за проекты от 50 Mac. Минимальный квалифицируемый объём — 10 Mac. Партнёр должен подтвердить, что проект представляет собой переход с Windows на Mac, увеличивающий долю Mac в организации клиента.
Бюджет на кейсы партнёра	Кейсы Apple — вознаграждение партнёра за подготовку и подачу одобренных историй успеха проектов Apple Best Case.Authorized партнёры: до 1 одобренного кейса в год с вознаграждением 3 000 USD.Premium партнёры: до 2 одобренных кейсов в год с общим вознаграждением 6 000 USD.

Уровни партнёров и порядок пересмотра

Квартальные периоды: соответствуют фискальным кварталам Apple.

Q1: октябрь – декабрь

Q2: январь – март

Q3: апрель – июнь

Q4: июль – сентябрь

Первичное присвоение уровня: при запуске Программы (Apple FY27 Q1: октябрь–декабрь) каждому партнёру присваивается начальный уровень на основе объёма закупок продукции Apple через ASBIS за четыре (4) предыдущих полных фискальных квартала Apple: FY26-Q1 + FY26-Q2 + FY26-Q3 + FY26-Q4.

Периодичность пересмотра статуса: статус партнёра пересматривается раз в полгода, начиная с даты запуска Программы. Результаты оцениваются по совокупному объёму закупок за четыре (4) предыдущих полных фискальных квартала Apple.

Повышение уровня: если при плановом полугодовом пересмотре объём закупок партнёра за четыре (4) предыдущих фискальных квартала Apple достигнет порога более высокого уровня, новый статус вступит в силу с начала следующего фискального квартала.

Понижение уровня: если при полугодовом пересмотре объём закупок партнёра за четыре (4) предыдущих фискальных квартала Apple окажется ниже требований текущего уровня, ASBIS направит официальное уведомление и предоставит льготный период в один (1) квартал. Если к концу льготного периода показатели не будут соответствовать требованиям уровня, ASBIS скорректирует уровень партнёра в соответствии с фактическим объёмом закупок за четыре предыдущих квартала.

--	--

Спасибо за партнёрство!

Давайте расти вместе. Присоединяйтесь к нашей партнёрской программе, чтобы получить эксклюзивные преимущества, вывести бизнес на новый уровень и предлагать клиентам лучшие решения.



Готовы начать? Свяжитесь с нами:

Мы всегда открыты к обсуждению новых возможностей.
Свяжитесь с нами по контактам ниже, чтобы начать.



apple.b2b@asbis.kz