



ASBIS Kazakhstan

2 Tyulkubasskaya st., 050018, Almaty, Kazakhstan

Phone: +7 (727) 390-46-06, 390-46-34

+7 (727) 390-46-29

Web: www.asbis.kz

"ASBIS Kazakhstan" LLP Apple B2B Channel Incentive Program

This program has been elaborated by "ASBIS Kazakhstan" LLP (hereinafter - ASBIS), the official distributor of Apple Inc in the Republic of Kazakhstan for B2B Partners in purposes of stimulating and encouraging Apple Products sales.

The program is informative in nature and is not mandatory for its application or accession.

The Partner's consent and participation in this Program is expressed in the conclusion of a written agreement to the main supply agreement.

The period and conditions of the Program depend only on the sole internal decision of ASBIS and at its discretion.

The Partner will always be notified in a timely manner about changes and the validity of certain conditions, or the Program as a whole.

Participating reseller is eligible to earn rebates ("CIP Rebate") from "ASBIS Kazakhstan" LLP (hereinafter - ASBIS) on certain products ("Eligible Products") by fulfilling the requirements of this Program.

The Channel Incentive Program ("CIP") is aimed:

- i) to accelerate Apple product and solution sales to the Enterprise, Large and Small Medium Business Market through resellers nominated and managed by ASBIS.

- ii) to increase the amount of trained and certified sales and tech pre-sales professionals in the market.

Eligible Products

Mac, iPad,

Поощрительная программа ТОО «АСБИС Казахстан» для партнеров В2В-канала сбыта продукции Apple

Данная программа разработана ТОО «АСБИС Казахстан» (далее - АСБИС) - официальным дистрибьютором Компании «Apple Inc» в Республике Казахстан для Партнеров В2В-канала сбыта продукции Apple в целях стимулирования и поощрения продаж Продуктов Apple.

Программа носит информативный характер и не является обязательной для ее применения или присоединения к ней.

Согласие Партнера и его участие в данной Программе выражается в заключении письменного соглашения к основному договору поставки.

Период, условия действия Программы зависят только от единоличного внутреннего решения АСБИС и на его усмотрение.

Партнер всегда будет своевременно уведомлен об изменениях и силе действия тех или иных условий, или Программы в целом.

В рамках данной Программы Партнер вправе получать скидки (далее «Скидка по ППКС») от компании ТОО «АСБИС Казахстан» на определенные продукты (далее «Соответствующие продукты»), выполнив требования этой программы.

Поощрительная программа для каналов сбыта (далее «ППКС») предназначена для:

- i) ускорения продаж продуктов и решений Apple на рынке корпоративного, крупного, малого и среднего бизнеса через реселлеров, назначенных и управляемых компанией АСБИС.

- ii) увеличения количества обученных и сертифицированных специалистов по продажам и техническим специалистам попредпродажам на рынке.

Соответствующие продукты

Mac, iPad

1. Definitions

“Executive Sponsor” means the senior member of the resellers’ management team.

“Reporting” means Sell-to-whom weekly reporting to ASBIS, including company name, type, and address.

“Quarterly targets” means Targets that are agreed between ASBIS & reseller at the beginning of each ongoing quarter.

“Business End User (BEU)” refers to the company that intends to use or acquire the specified technology products or services.

“Recommended Business End User Price (RBEUP)” is the suggested price at which a product or service is recommended to be sold to businesses end users. This price serves as a guideline for pricing to ensure consistency and fairness in the market.

“Apple Business Development Manager (ABDM)” means a dedicated employee who will act as the Reseller’s primary point of contact for the day-to-day administration and participation in the Program and will be responsible for taking the lead within the Reseller organisation on driving Apple Product sales-related projects and opportunities. The ABDM will possess a comprehensive knowledge of the Enterprise, Large and Small Medium Business Markets and an understanding of Apple’s proposition and solutions. The Initiative Manager will also have the ability and authority to resolve or coordinate the resolution of day-to-day issues related to the Program.

“Apple sales champion” is a highly skilled and dedicated professional who excels in promoting and selling Apple products. This individual demonstrates a commitment to constant self-development through active participation in SEED trainings. They exhibit a deep understanding of Apple products and technologies, allowing them to engage with business end-users effectively. The Apple Sales Champion achieves outstanding sales results and actively seeks opportunities for mutual meetings (ASBIS + Reseller + BEU) to ensure the best solutions tailored to BEU business needs.

1. Определения

«Исполнительный спонсор» означает старшего члена управленческой команды реселлеров.

«Отчетность» означает еженедельную отчетность о том, кому была продана продукция, предоставляемую компании АСБИС, включая наименование, тип и адрес компании.

«Квартальные цели» означает цели, согласованные между компанией АСБИС и реселлером в начале каждого текущего квартала.

«Конечный пользователь-юридическое лицо» (КПЮЛ) означает компанию, которая намерена использовать или приобрести указанные технологические продукты или услуги.

«Рекомендуемая цена для конечных пользователей-юридических лиц» (РЦКПЮЛ) – это предлагаемая цена, по которой товар или услуга рекомендуется продавать конечным пользователям-юридическим лицам. Эта цена служит ориентиром для ценообразования, чтобы обеспечить последовательность и справедливость на рынке.

«Менеджер по развитию бизнеса Apple» (МРБА) означает специального сотрудника, который будет выступать в качестве основного контактного лица Реселлера для повседневного управления и участия в Программе и будет отвечать за руководство проектами и возможностями, связанными с продажами продукции Apple, в организации Реселлера. МРБА будет обладать обширными знаниями в области корпоративного рынка, рынка крупного, малого и среднего бизнеса, а также пониманием предложений и решений Apple. Менеджер программы также будет обладать способностью и полномочиями решать или координировать решение повседневных вопросов, связанных с Программой.

«Чемпион по продажам Apple» - это высококвалифицированный и целеустремленный специалист, который отлично справляется с задачей продвижения и продажи продукции Apple. Этот человек демонстрирует стремление к постоянному саморазвитию, активно участвуя в тренингах SEED. Он демонстрирует глубокое понимание продуктов и технологий Apple, что позволяет ему эффективно взаимодействовать с конечными пользователями-юридическими лицами. Чемпион по продажам Apple добивается выдающихся результатов в продажах и активно ищет возможности для взаимных встреч (АСБИС + Реселлер + КПЮЛ), чтобы обеспечить наилучшие решения, отвечающие потребностям деятельности КПЮЛ.

“Apple Certified Technical pre/post Sales Manager (Tech pre/post sale)” is a professional who has obtained certification from Apple, Inc., and/or JAMF, demonstrating their expertise in managing technical aspects before and after selling Apple products or services. This individual is qualified to oversee technical aspects of sales processes, provide technical support, and manage customer interactions related to Apple products, ensuring a high level of technical competence in both pre-sales and post-sales activities.

“Deal Desk” is a process in which partners register a potential sales opportunity or deal with ASBIS when it exceeds a threshold of \$10000 in sales prices for resellers.

“Value Added Services (VAS)” refers to additional services or benefits that are offered alongside a primary product to enhance its overall value and appeal to customers. These services go beyond the core product and are designed to provide convenience, savings, or other advantages to the customer.

“Business plan” includes, without limitation, the following: (i) go-to-market strategy; (ii) pipeline review; (iii) sales enablement plans; (iv) reporting metrics; (v) demand generation activities; (vi) details of services; and (vii) business reviews to track performance against goals.

“Program Rebate” is a financial incentive or reimbursement provided to a partner based on specified criteria or performance metrics outlined in the agreement. Partners are entitled to receive these rebates if they successfully meet the predetermined requirements or conditions as specified in the document. These rebates serve as a way to encourage and reward partners for achieving certain goals or objectives established within the partnership or program.

“Functional Discounts (FD)” refer to discounts provided to partners based on their performance and contributions within a partnership program. These discounts may be offered in recognition of specific functions or roles the partner fulfills, and they can vary in amount based on the partner's level of engagement, sales volume, or other measurable factors specified in the agreement. Functional

«Сертифицированный технический менеджер по предпродажной и послепродажной деятельности в отношении продуктов Apple» (Менеджер пред/послепродажной деятельности) – это специалист, получивший сертификат от Apple, Inc. и/или JAMF, подтверждающий его опыт в управлении техническими аспектами до и после продажи продуктов или услуг Apple. Этот человек квалифицирован для контроля технических аспектов процессов продаж, предоставления технической поддержки и управления взаимодействием с клиентами, связанным с продукцией Apple, обеспечивая высокий уровень технической компетентности как в предпродажной, так и в послепродажной деятельности.

«Сопровождение нестандартных сделок» – это процесс, в ходе которого партнеры регистрируют потенциальную возможность продажи или сделку с АСБИС, когда она превышает порог в 10000 долларов США в ценах продаж для реселлеров.

Под «дополнительными платными услугами» (ДПУ) понимаются дополнительные услуги или преимущества, которые предлагаются наряду с основным продуктом для повышения его общей ценности и привлекательности для покупателей. Эти услуги выходят за рамки основного продукта и призваны обеспечить удобство, экономию или другие преимущества для клиента.

«Бизнес-план» включает, помимо прочего, следующее: (i) стратегию выхода на рынок; (ii) анализ требуемого объема продаж; (iii) планы содействия продажам; (iv) показатели отчетности; (v) мероприятия по формированию спроса; (vi) подробную информацию об услугах; и (vii) бизнес-обзоры для отслеживания достижения целей.

«Скидка по программе» – это финансовая мотивация или компенсация, предоставляемая партнеру на основании определенных критериев или показателей эффективности, указанных в Программе. Партнеры имеют право на получение этих скидок, если они успешно выполняют заранее установленные требования или условия, указанные в документе. Эти скидки служат способом поощрения и вознаграждения партнеров за достижение определенных целей или задач, установленных в рамках партнерства или программы.

Под «функциональными скидками» (ФС) понимаются скидки, предоставляемые партнерам в зависимости от результатов их работы и вклада в партнерскую программу. Эти скидки могут предоставляться в знак признания конкретных функций или ролей, выполняемых партнером, и их

Discounts are a mechanism for partners to receive reduced pricing or benefits as a result of their active participation and performance within the program.

“Spot Trade In” refers to the immediate and direct exchange of used devices for credit or value when purchasing a new Apple product. In this context, customers can trade in their existing Computers, Tablets, and Smartphones on the spot, receiving a discount or credit towards purchasing a new Apple product. The trade-in process is conducted swiftly, allowing customers to upgrade their devices seamlessly while offsetting costs through the value assigned to their trade-in items.

“Future Trade In” In the context of Apple resellers, a future trade-in program entails a commitment made by the reseller to exchange customers' current Apple devices for credit or value later, typically when customers opt to upgrade to a newer Apple product. In this arrangement, the reseller assures customers of a predetermined value for their existing Apple devices when they decide to make a future purchase through the reseller. This program allows customers to reduce the Total Cost of Ownership. Plan for their device upgrades while relying on the commitment made by the reseller to facilitate a seamless and anticipated trade-in experience.

“**macOS IT support as a service**” Partners participating in the program must offer streamlined services, including deployment, MDM setup, remote/on-site consultation, and warranty repairs, to provide seamless device integration and centralised management. Partners are expected to facilitate organised warranty repairs and temporary device replacements and deliver continuous macOS support. This ensures optimised business productivity with minimal disruptions, aligning with the program's objectives.

“**Minimum Quarterly Thresholds**” are predetermined revenue benchmarks partners must meet by purchasing Apple products from ASBIS every quarter. If the partner fails to meet the minimum threshold for two consecutive quarters, ASBIS reserves the right to revise the partner's

размер может варьироваться в зависимости от уровня вовлеченности партнера, объема продаж или других измеримых факторов, указанных в соглашении. Функциональные скидки – это механизм, позволяющий партнерам получать льготные цены или преимущества в результате их активного участия и работы в рамках программы.

Под «обменом с доплатой на месте» (ОДМ) подразумевается немедленный и прямой обмен использованных устройств в кредит или с доплатой при покупке новой продукции Apple. В этом контексте клиенты могут сдать имеющиеся у них компьютеры, планшеты и смартфоны на месте, получив скидку или кредит на покупку нового продукта Apple. Процесс обмена происходит быстро, что позволяет клиентам без проблем обновлять свои устройства, компенсируя затраты за счет стоимости сдаваемых в обмен с доплатой устройств.

«Обмен с доплатой в будущем» (ОДБ) в контексте реселлеров Apple - это программа будущего обмена, подразумевающая обязательство реселлера обменять имеющиеся у клиентов устройства Apple в кредит или с доплатой в будущем, как правило, когда клиенты решают перейти на более новую продукцию Apple. В этом случае реселлер гарантирует покупателям заранее оговоренную стоимость их существующих устройств Apple, когда они решат совершить будущую покупку через реселлера. Эта программа позволяет клиентам снизить совокупную стоимость устройства. Клиент может планировать обновление устройств с учетом обязательств реселлера по обеспечению беспрепятственной сделки обмена с доплатой в будущем.

«**ИТ-поддержка macOS в виде услуги**» – Партнеры, участвующие в программе, должны предлагать оптимизированные услуги, включая развертывание, настройку MDM, удаленные/офисные консультации и гарантийный ремонт, чтобы обеспечить беспрепятственную интеграцию устройств и централизованное управление. Партнеры должны содействовать организованному гарантийному ремонту и временной замене устройств, а также обеспечивать постоянную поддержку macOS. Это обеспечит оптимизацию производительности деятельности с минимальными перебоями, что соответствует целям программы.

«**Минимальные квартальные пороговые значения**» – это заранее установленные контрольные показатели выручки, которые партнеры должны соблюдать, приобретая продукцию Apple у АСБИС ежеквартально. Если

pricing policy. This ensures active contribution to sales targets, fostering a mutually beneficial partnership.

1. Program Requirements and Pricing Categories

1.1 Pricing categories

The pricing category assigned to the reseller (A, B, C) is determined by ASBIS based on specific criteria, including achieving a minimum quarterly revenue, meeting staffing requirements, and presenting value-added services. ASBIS retains the right to modify the minimum requirements, adjust Value Added Service offerings, alter the pricing structure, and revise rebate levels with a minimum 30-day notice. ASBIS also maintains the authority to reassign the reseller to a different pricing category based on their compliance or non-compliance with the specified minimum criteria, providing the reseller with a 30-day notice regarding this decision.

1.2 Executive Sponsor

The reseller will designate a senior member of its management team to act as an executive sponsor for this Program (“**Executive Sponsor**”). The Executive Sponsor will have the ability and full authority to resolve any issues arising from this Program that the ABDM cannot resolve. The Parties’ executive sponsors will meet at least quarterly to review opportunities, resolve issues and discuss any other items of mutual interest or concern.

1.3 Reporting

The Reseller commits to fulfilling the Sell-to-Whom reporting obligations with accuracy, timeliness, and completeness. Any failure to meet any of these reporting requirements may trigger a comprehensive review of the entire channel incentive program by ASBIS. ASBIS will provide due notice and guidance to address and rectify any issues before undertaking such a review, aiming to maintain a transparent and constructive partnership.

партнер не достигает минимального порогового значения в течение двух кварталов подряд, АСБИС оставляет за собой право пересмотреть ценовую политику партнера. Это обеспечивает активный вклад в достижение целевых показателей продаж, способствуя взаимовыгодному партнерству.

1. Требования программы и ценовые категории

1.1 Ценовые категории

Ценовая категория, присвоенная реселлеру (А, В, С), определяется компанией АСБИС на основе конкретных критериев, включая достижение минимального квартального дохода, соблюдение требований к персоналу и предоставление дополнительных платных услуг. Компания АСБИС оставляет за собой право изменять минимальные требования, корректировать предложения дополнительных платных услуг, изменять структуру цен и пересматривать уровни скидок с уведомлением минимум за 30 дней. Компания АСБИС также оставляет за собой право перевести реселлера в другую ценовую категорию на основании его соответствия или несоответствия указанным минимальным критериям, уведомив его об этом решении за 30 дней.

1.2 Лицо, принимающее решение (Исполнительный спонсор)

Реселлер назначает старшего члена своей команды менеджеров для выполнения функций исполнительного спонсора данной Программы (далее «**Исполнительный спонсор**»). Исполнительный спонсор будет иметь возможность и все полномочия для решения любых вопросов, возникающих в связи с данной Программой, которые не может решить МРБА. Исполнительные спонсоры сторон будут встречаться не реже одного раза в квартал для рассмотрения возможностей, решения вопросов и обсуждения любых других вопросов, представляющих взаимный интерес или вызывающих озабоченность.

1.3 Отчетность

Реселлер обязуется выполнять обязательства по предоставлению точной, своевременной и полной отчетности о том, кому из клиентов был продан товар/оказан сервис. Любое невыполнение любого из этих требований к отчетности может привести к всестороннему пересмотру компанией АСБИС всей поощрительной программы для каналов сбыта. Компания АСБИС предоставит надлежащее уведомление и руководство для решения и устранения любых проблем до проведения такого пересмотра, стремясь сохранить прозрачное и конструктивное партнерство.

1.4 Staffing

The reseller must deploy (depending on the “Pricing category”):

- i) Minimum 1 FTE ABDM. Pricing cat. A & B
- ii) Minimum 1 FTE Tech pre/post sale (pricing cat. B) and 2 FTE (pricing cat. A)
- iii) Minimum 1 Apple Sales Champion (pricing cat. C), 3 Apple Sales Champions (pricing cat. B) and 5 Apple Sales Champions (pricing cat A).

1.5 Training

Resellers nominated, designated, and assigned Executive Sponsor, ABDM, Tech pre/post sale, Apple Sales Champions (but not limited to) must attend all Apple products, solutions and services related training provided by ASBIS as per pre-agreed Training Schedule. ASBIS reserves the right to update training curricula at any time. Apple Certified Technical pre/post-sales Manager must take, pass the exams and get certificates from the following mandatory courses:

- I) Apple Device Support
- II) Apple Deployment and Management

1.6 Value Added Services (“VAS”)

The reseller must offer services to the BEUs as follows and provide evidence of each service category by submitting documentation and/or customer-facing marketing materials:

1.4 Персонал

Реселлер должен назначить (в зависимости от «Ценовой категории»):

- i) Минимум 1 штатного МРБА. Ценовая категория А И В
- ii) Минимум 1 штатного (ценовая категория В) и 2 штатных (ценовая категория А) менеджеров пред/послепродажной деятельности
- iii) Минимум 1 чемпиона по продажам Apple (ценовая категория С), 3 чемпиона по продажам Apple (ценовая категория В) и 5 чемпионов по продажам Apple (ценовая категория А).

1.5 Обучение

Назначенные, определенные и закрепленные за реселлерами исполнительный спонсор, МРБА, технические специалисты пред/послепродажной деятельности в отношении продукции Apple (но не только) должны посещать все обучения по продуктам, решениям и услугам Apple, проводимые компанией АСБИС в соответствии с заранее согласованным графиком обучения. Компания АСБИС оставляет за собой право в любое время обновлять учебные программы. Сертифицированные Apple технические специалисты пред/послепродажной деятельности должны сдавать экзамены с последующим получением сертификатов со следующих обязательных обучающих ресурсов/курсов:

- I) Apple Device Support
- II) Apple Deployment and Management

1.6 Дополнительные платные услуги (ДПУ)

Реселлер должен предлагать КПОЛ следующие услуги и направлять подтверждения каждой категории услуг, представив документацию и/или маркетинговые материалы для клиентов:

	Description / Описание	Evidence / Подтверждение
Affordability / Доступность	<p>The reseller must offer Spot trade-in, Future trade-in, financing and/or leasing proposition for Apple products to BEU. /</p> <p>Реселлер должен предлагать КПОЛ обмен с доплатой на месте, обмен с доплатой в будущем, финансирование и/или лизинг в отношении продукции Apple.</p>	<p>The reseller must submit documentation of Spot trade-in, Future trade-in, financing and/or leasing proposition. Screenshots from the reseller webpages, updated once a Q. Also information about attach rate of financial instruments (STI/FTI, financing, leasing, etc) must be provided on a Q basis. /</p> <p>Реселлер должен предоставить документацию по обмену с доплатой на месте, обмену с доплатой в будущем, предложению финансирования и/или лизинга. Скриншоты с веб-страниц реселлеров, обновляемые раз в квартал. Также ежеквартально</p>

		необходимо предоставлять информацию о курсе вложения финансовых инструментов (ОДМ, ОДБ, финансирование, лизинг и т.д.).
Extended Warranty & Insurance / Расширенная гарантия и страхование	The reseller must offer Extended Warranty and/or Insurance services for Apple products. / Реселлер должен предлагать услуги расширенной гарантии и/или страхования для продуктов Apple.	The reseller must submit evidence of Extended Warranty & Insurance services. / Реселлер должен представить подтверждения предоставления услуг расширенной гарантии и страхования.
JAMF	The reseller must offer JAMF MDM solutions to BEUs / Реселлер должен предлагать MDM-решения JAMF для КПОЛ.	The reseller must submit documentation of JAMF MDM proposition. / Реселлер должен предоставить документацию по предложению MDM JAMF.
macOS IT support as a service / ИТ-поддержка macOS в виде услуги	The reseller must offer packaged, subscription based horizontal and/or vertical macOS IT support services relevant to the Small Medium Business Market. / Реселлер должен предлагать пакетные, основанные на подписке горизонтальные и/или вертикальные услуги ИТ-поддержки macOS, соответствующие рынку малого и среднего бизнеса.	The reseller must submit documentation of three (3) Apple-centric packaged horizontal and/or vertical macOS IT support services. / Реселлер должен предоставить документацию о 3 (трех) горизонтальных или вертикальных пакетных услугах по ИТ-поддержке Apple macOS.

1.7 Apple Landing Page (depending on the “Pricing category”)

The reseller must develop, deploy, manage, and update the Landing Page to promote Apple products and related value-added services. ASBIS will provide all Apple-related materials. ASBIS must approve the landing page before it is launched.

1.8 Marketing Activities (depending on the “Pricing category”)

The reseller, participating in the pricing category B or A, commits to contributing up to 1% of Mac & iPad sales to a mutual Marketing Development Fund (“MDF”) and participating in joint marketing activities on a 50/50 basis. MDF amount is calculated, based on sales projections, for upcoming Q on the last week of ongoing Q. The reseller pays for all pre-agreed ongoing marketing activities and claims for 50% kickback once it provides all needed evidence at the beginning of the following Q. ASBIS will support MDF Participants with marketing assets enabling them to drive demand generation activities. The reseller must only use assets approved by ASBIS. All content and materials relating to these demand-generation activities must be reviewed and approved by ASBIS in advance.

1.9 Initiative Database

ASBIS will actively manage the reseller and ensure their compliance with the ASBIS-defined criteria (as per the approved Business Plan), including, but not limited to, business manager, training compliance, marketing activities, industry-recognized qualification and reporting requirements.

1.10 Business Plan

The reseller in the pricing category B or A must submit the Business Plan (“**Business Plan**”). It must have such a Business Plan approved by ASBIS within thirty (30)

1.7 Веб-страница перехода (лендинг) Apple (в зависимости от «Ценовой категории»)

Реселлер должен разработать, развернуть, управлять и обновлять веб-страницу для продвижения продуктов Apple и сопутствующих дополнительных платных услуг. Компания АСБИС предоставит все материалы, связанные с продукцией Apple. Компания АСБИС должна утвердить веб-страницу перехода до ее запуска.

1.8 Маркетинговая деятельность (в зависимости от «Ценовой категории»)

Реселлер, участвующий в ценовой категории В или А, обязуется вносить до 1% от продаж Mac и iPad в общий Фонд развития маркетинга (далее «ФРМ») и участвовать в совместных маркетинговых мероприятиях на условиях 50/50. Сумма ФРМ рассчитывается на основе прогнозов продаж на предстоящий квартал в последнюю неделю текущего квартала. Реселлер оплачивает все заранее оговоренные текущие маркетинговые мероприятия и претендует на 50%-ю компенсацию понесенных затрат на маркетинговые мероприятия, как только предоставит все необходимые подтверждения в начале следующего квартала. Компания АСБИС будет поддерживать участников ФРМ маркетинговыми активами, позволяющими им стимулировать спрос. Реселлер должен использовать только активы, одобренные компанией АСБИС. Весь контент и материалы, относящиеся к этой деятельности по формированию спроса, должны быть заранее рассмотрены и одобрены компанией АСБИС.

1.9 База данных программы

Компания АСБИС будет активно управлять деятельностью реселлера и обеспечивать его соответствие критериям, определенным компанией АСБИС (согласно утвержденному бизнес-плану), включая, но не ограничиваясь, бизнес-менеджером, соблюдением правил обучения, маркетинговой деятельностью, признанной в отрасли квалификацией и требованиями к отчетности.

1.10 Бизнес-план

Реселлер в ценовой категории В или А должен представить бизнес-план (далее «**Бизнес-план**»). Бизнес-план должен быть утвержден компанией

days of the reseller being appointed to the Program. The Business Plan must be updated and submitted for approval by ASBIS every second quarter (2 times a year) and must include, without limitation, the following: (i) go-to-market strategy; (ii) pipeline review; (iii) sales enablement plans; (iv) reporting metrics; (v) demand generation activities; (vi) details of services; and (vii) business reviews to track performance against goals.

1.11 Deal Desk

The deal registration process is an essential step in our partnership program. All deals must be registered in our IT4 CRM system and subsequently approved by the respective ASBIS Apple B2B country leader. This registration helps us ensure transparency, track progress, and provide necessary support to our valued partners. In situations where ASBIS offers additional support to the reseller, there's a commitment on the reseller's part to present an invoice as evidence of the transaction. This requirement helps both parties maintain a clear and documented transaction record, ensuring a smooth and fair process. We value the trust and collaboration of our partners and aim to provide the best support possible in our partnership program.

1.12 ASBIS CIP Initiative Manager

In accordance with the terms of this Agreement, ASBIS shall appoint a senior Program leader, who shall convene meetings with the Reseller ABDM monthly to thoroughly assess the business plan, identify opportunities, address and resolve any issues, and engage in discussions regarding matters of mutual interest or concern. Additionally, the ASBIS CIP initiative manager shall be responsible for quarterly reviews of program and partner compliance, ensuring adherence to the stipulated terms and conditions.

АСБИС в течение 30 (тридцати) дней с момента начала участия реселлера в Программе. Бизнес-план должен обновляться и представляться на утверждение компании АСБИС каждый второй квартал (2 раза в год) и должен включать, помимо прочего, следующее: (i) стратегию выхода на рынок; (ii) анализ требуемого объема продаж; (iii) планы содействия продажам; (iv) показатели отчетности; (v) мероприятия по формированию спроса; (vi) подробную информацию об услугах; и (vii) бизнес-обзоры для отслеживания достижения целей.

1.11 Сопровождение нестандартных сделок

Процесс регистрации сделки – важный этап нашей партнерской программы. Все сделки должны быть зарегистрированы в нашей CRM-системе IT4 и затем одобрены руководителем корпоративных продаж Apple АСБИС соответствующей страны. Такая регистрация помогает нам обеспечить прозрачность, отслеживать прогресс и оказывать необходимую поддержку нашим уважаемым партнерам. В ситуациях, когда компания АСБИС предлагает дополнительную поддержку реселлеру, он обязан предоставить счет-фактуру в качестве доказательства сделки. Это требование помогает обеим сторонам вести четкий и документированный учет сделок, обеспечивая беспрепятственный и справедливый процесс. Мы ценим доверие и сотрудничество наших партнеров и стремимся обеспечить наилучшую поддержку в рамках нашей партнерской программы.

1.12 Менеджер по программе ППКС компании АСБИС

В соответствии с условиями настоящего соглашения компания АСБИС назначает старшего руководителя программы, который ежемесячно проводит встречи с МРБА реселлера для тщательной оценки бизнес-плана, выявления возможностей, рассмотрения и решения любых вопросов, а также для обсуждения вопросов, представляющих взаимный интерес или вызывающих озабоченность. Кроме того, менеджер по программе ППКС компании АСБИС отвечает за ежеквартальные проверки выполнения программы и соответствия партнеров, обеспечивая соблюдение оговоренных условий.

1.13 Program Revision

ASBIS values its partnership with you and aims to ensure a collaborative and successful engagement. To support this, we kindly request periodic reviews of your compliance with the Program or Pricing Category requirements every quarter. If requirements are unmet, ASBIS may need to discuss adjustments to the pricing model, rebates, and FD levels to maintain a mutually beneficial partnership.

2. Program Benefits

Subject to the reseller complying with the terms of this Program, the reseller may receive the following benefits:

2.1 Quarterly Targets

Payable at the start of the following quarter based on achievement. Payout starts from 80% target achievement (calculation is provided in the table below). Where margin support is requested and/or a special price is offered on deals during the quarter, the unit sales or revenue coming from that specific deal may not be included in the target achievement, dependent upon the conditions set at the time of the deal. Back margin payout is not made on selling the supported unit with the special price.

Percentage of Target Achieved Процент достигнутых целей	BASE Back Margin Payout БАЗА для выплаты скидки (обратной маржи)
80% - 85%	0,25%
86% - 90%	0,50%
91% - 95%	0,75%
96% - 100%	1,00%

2.2 Program Rebate

As set out below, the reseller will be eligible for a rebate sales of Macs, iPads. Program rebates will be calculated based on a variable percentage of the invoice value issued

1.13 Пересмотр программы

Компани АСБИС ценит свое партнерство с вами и стремится обеспечить совместное и успешное взаимодействие. Для этого мы просим вас периодически, а именно каждый квартал, проверять соответствие требованиям программы или ценовой категории. Если требования не выполняются, для поддержания взаимовыгодного партнерства компании АСБИС может потребоваться обсудить корректировку ценовой модели, скидок и уровней ФС.

2. Преимущества программы

При условии соблюдения реселлером условий данной Программы, он может получить следующие преимущества:

2.1 Ежеквартальные цели

Выплачивается в начале следующего квартала в зависимости от достижения цели. Выплата начинается с достижения 80% цели (расчет приведен в таблице ниже). Если в течение квартала запрашивается маржинальная поддержка и/или предлагается специальная цена, продажи единиц продукции или выручка от этой конкретной сделки могут не включаться в достижение цели, в зависимости от условий, установленных на момент заключения сделки. Выплата обратной маржи не производится при продаже поддерживаемой единицы по специальной цене.

2.2 Скидка по программе

Как указано ниже, реселлер будет иметь право на скидку при продаже компьютеров Mac и iPad. Скидки по программе будут рассчитываться на основе переменного процента от стоимости счета, выставленного в текущем квартале.

during the ongoing quarter and paid quarterly at beginning of the quarter following current quarter.

выплачиваться ежеквартально, в начале следую- щим кварталом.

2.3 Program Functional Discount ("FD")

Program FD is calculated as a variable percentage from the RBEUP. The actual FD percentage is determined by the chosen pricing category and the partner's level of participation. This FD can be applied individually or as part of bundled discounts. If the partner does not meet the minimum requirements for their chosen pricing category, it may impact the overall FD level.

2.3 Функциональная скидка (далее «ФС») по про-

грамме рассчитывается как переменный от РЦКПЮЛ. Фактический процент ФС опре- деляется выбранной ценовой категорией и уровнем участия в программе. Эта ФС может применяться индивидуально или в составе пакетных скидок. Если партнер не выполняет мини- мальные требования для выбранной ценовой категории, это может повлиять на общий уровень ФС.

	B2B AAR А		Managed Управляемый В		Self Service Самообслуживание С	
Minimum quarterly threshold Минимальное квартальное пороговое значение	250 000 долл. США		100 000 долл. США		Нет	
Functions and services to be provided by the resellers Функции и услуги, которые будут предоставляться реселлерами	ФС	Скидка	ФС	Скидка	ФС	Скидка
Executive Sponsor Исполнительный спонсор	1,00%		1,00%		2,00%	
Quarterly Targets Ежеквартальные цели продаж		1,00%		1,00%		1,00%
Deal Desk* Сопровождение нестандартных сделок*		1,00%		1,00%		1,00%
Reporting Отчетность	1,00%		1,00%		1,00%	
Dedicated Apple B2B Business Development Manager Назначенный менеджер по развитию бизнеса B2B в отношении продуктов Apple	1,00%		1,00%			
Apple Certified Technical Pre / Post Sales engineer** Сертифицированный технический инженер Apple по пред/послепродажной деятельности**	1,50%		1,50%			

Trained and certified sales staff for Apple Обученный и сертифицированный торговый персонал по продукции Apple	1,00%		1,00%		1,00%	
Apple Landing Page Страница перехода Apple	0,50%		0,50%			
Extended warranty and/or Product insurance Расширенная гарантия и/или страхование товара	0,50%			0,50%		0,50%
Spot Trade-In Обмен с доплатой на месте	0,50%			0,50%		0,50%
Future Trade-In Обмен с доплатой в будущем	0,50%			0,50%		0,50%
JAMF MDM provided by VAD MDM-решение JAMF, предоставляемое VAD	0,50%			0,50%		0,50%
macOS IT support services Услуги по ИТ-поддержке macOS	1,00%			1,00%		1,00%
Total food chain	9,00%	2,00%	6,00%	5,00%	4,00%	5,00%
Всего по цепи услуг						

**Applicable for a specific, unique project (not for a Total Quarterly Revenue), as per definition above.*

***FD and Rebates, shown in the table above, are maximum per function or services category. For example, regardless of the minimum number of Tech pre/post sale engineers required, full FD or Rebate for this category is capped to 1,5% (cat A and B).*

**Применяется для конкретного, уникального проекта (не для общей квартальной выручки), согласно определению выше.*

***ФС и скидки, указанные в таблице выше, являются максимальными для каждой функции или категории услуг. Например, независимо от минимального количества необходимых технических инженеров по пред/послепродажной деятельности, общая ФС или скидка для этой категории составляет не более 1,5% (кат. А и В).*

3. Example of Training Plan / Пример плана обучения

Training Topic	Training type	Cadence	Sales People	Technical People
Apple product overview (Mac; iPad; iPhone)	Classroom	Every 6 months	✓	✓
Apple in Business (Solutions & Services)	Classroom	Every 6 months	✓	✓
Introduction to Apple products and services	SEED	Bi-monthly	✓	✓
Small Business	SEED	Bi-monthly	✓	
Large enterprise	SEED	Bi-monthly	✓	✓
Sales tools	SEED	Bi-monthly	✓	
Apple Platform Deployment	Online Self study + pass exam	Once		✓
Support Apple Devices	Online Self study + pass exam	Once		✓
Skills Series Enterprise Government and Hi-Ed	Online Trainings	Bi-monthly	✓	✓
Mac Technical Skills	Online Trainings	Bi-monthly		✓

After passing exam get badge
"Apple Certified IT Professional"

ASBIS Confidential – Internal Use Only

Тема обучения	Тип обучения	Периодичность	Торговый персонал	Технический персонал
Обзор продукции Apple (Mac; iPad; iPhone)	Учебная аудитория	Каждые 6 месяцев	✓	✓
Apple в бизнесе (решения и услуги)	Учебная аудитория	Каждые 6 месяцев	✓	✓
Представление продуктов и услуг Apple	SEED	Каждые 2 месяца	✓	✓
Малый бизнес	SEED	Каждые 2 месяца	✓	
Крупные предприятия	SEED	Каждые 2 месяца	✓	✓
Инструменты продаж	SEED	Каждые 2 месяца	✓	
Развертывание платформы Apple	Самостоятельное обучение онлайн + сдача экзамена	Один раз		✓
Поддержка устройств Apple	Самостоятельное обучение онлайн + сдача экзамена	Один раз		✓
Серия навыков; руководство предприятия и Hi-Ed	Обучение онлайн	Каждые 2 месяца	✓	✓
Технические навыки работы с Mac	Обучение онлайн	Каждые 2 месяца		✓

После сдачи экзамена выдается значок «Сертифицированный ИТ-специалист Apple