

Аналитическая платформа PolyAnalyst 6.5



Партнерская программа
компании «Мегапьютер Интеллидженс»

ВВЕДЕНИЕ

Российская компания Мегапьютер занимается разработкой, поставкой лицензий, внедрением и сервисной поддержкой линейки продуктов (PolyAnalyst Pro, PolyAnalyst Text, PolyAnalyst Reports и Sapremo) для извлечения информации из структурированных и неструктурированных данных, включая текстовые, а также построения интерактивных веб-отчетов.

Вторым направлением деятельности компании является разработка под заказ комплексных кастомизированных аналитических решений и сервисов, связанных с анализом больших объемов числовых данных (например, построением прогнозных моделей), и текстов (например, анализ юридических договоров, счетов- фактур, электронной почты и т.д.), включая формирование онтологий в различных предметных областях.

Почему надо работать с рынком анализа данных?

Объем глобального рынка больших данных и бизнес-аналитики оценивался в 171,39 миллиарда долларов в 2018 году и, по прогнозам, достигнет 512,04 миллиарда долларов к 2026 году, при этом среднегодовой темп роста с 2019 по 2026 год составит 14,80%.

Valuates Reports

Мировой рынок высокопроизводительной аналитики данных оценивается в 48,28 млрд долларов США в 2019 году и, как ожидается, достигнет 187,57 млрд долларов США в 2025 году, при этом среднегодовой темп роста составит 25,4% в течение прогнозируемого периода (2020 - 2025 годы).

Mordor Intelligence

Рынок России сегодня занимает небольшую долю от мирового объема, но демонстрирует более **высокие темпы роста и развития**. Большинство отечественных компаний только сейчас начинают осознавать для себя выгоды от анализа данных. Все более явным становится эффект от внедрения таких процессов, как сбор данных о показателях деятельности компании и последующего построения прогноза изменения этих показателей, позволяющего компании точно планировать деятельность.

За последние три года крупнейшие российских компаний, такие как **РЖД, Россети, Газпром-Нефть, Магнит, Почта России** объявили о старте **«цифровой трансформации бизнеса»** и начале реализации планов по внедрению цифровых и интеллектуальных решений во всех хозяйственных сферах деятельности бизнеса.

В 2019 году Правительство Российской Федерации утвердило положение о реализации национальной программы **«Цифровая экономика Российской Федерации»**. Одной из целей программы является создание устойчивой и безопасной инфраструктуры передачи, обработки и хранения больших объёмов данных, доступной для всех организаций и домохозяйств.

**НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
«ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

6

ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

1634,9

МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ БЮДЖЕТ

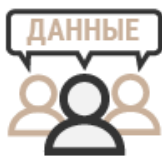
В 2020 году окончательно оформились крупнейшие отечественные **бизнес-экосистемы: Сбербанк, Яндекс, Mail.ru и МТС. Эти и подобные им сервисные корпорации стремятся** затронуть наибольшее количество повседневных потребностей клиента, присутствуя в таких покупательских категориях, как транспорт, доставка продуктов, финансы, коммуникации, медиа и множество других.

Все перечисленные процессы и изменения в экономике мира и России неизбежно приводят к накоплению компаниями и организациями **гигантских, рассредоточенных объемов данных**. Кроме того, геополитическая повестка последнего десятилетия поставила российские организации перед необходимостью пересмотра отношения с зарубежными вендорами и переходу к программе **импортозамещения**. Одним из передовых разработчиков аналитических систем и интеллектуальных решений для обработки больших объемов данных для пользователей в России и всем мире является компания **Мегапьютер**.

Почему надо работать с Мегапьютер?



Продукты компании представляют из себя «сквозные» системы и включают собственные инструменты по работе с данными на всех возможных этапах: начиная от **агрегирования и загрузки, очистке/обработке, анализу** данных с применением алгоритмов **машинного обучения (ML)**, и заканчивая **созданием визуальных интерактивных отчетов**.



Мегапьютер специализируется на создании интеллектуальных продуктов по анализу всех типов данных. Решения компании **не требуют** от пользователя навыков аналитика или программиста и одинаково подходят, как для профессиональных **дата-сайентистов**, так и для **менеджеров** ищущих в массиве корпоративных данных ответы для решения своих бизнес-задач.



Мегапьютер является полностью российской компанией с почти тридцатилетней историей. Продукты занесены в реестр отечественного ПО, а команда, включающая 9 кандидатов наук, группы разработчиков и программистов, профессиональных лингвистов и бизнес-аналитиков, обладает высочайшей экспертизой в области анализа данных и текстов.

Мегапьютер ставит перед собой задачу предоставлять клиентам лучшие в отрасли продукты и решения. Компания стремится развивать плодотворные отношения с интеграторами, ИТ-консультантами, поставщиками программного обеспечения и отраслевых решений. Программа сотрудничества Мегапьютер направлена на развитие широкой и качественной партнерской сети, преследующей принцип взаимовыгодного и плодотворного сотрудничества Мегапьютер и Партнеров.

СОТРУДНИЧЕСТВО

Сотрудничество между Мегапьютер и Партнером оформляется путем заключения Партнерского соглашения. Данное соглашение подразумевает совместную деятельность по возмездному распространению лицензий на продукты Мегапьютер и оказание услуг, включающих разработку заказных интеллектуальных решений, их внедрение, обучение персонала и прочие. С этой целью Мегапьютер и Партнер совместно реализуют следующие процессы:

Технологические

- Комплекты для демонстрации продуктов
Мегапьютер готов предоставить Партнеру специализированные версии своих программных продуктов и интеллектуальных решений для самостоятельного, без участия сотрудников Мегапьютер проведения презентаций и демонстрации технологических возможностей решений компании потенциальным клиентам.
- Комплекты для разработки программного обеспечения
Партнеры, обладающие соответствующими компетенциями и подтвержденной квалификацией, имеют возможность получить по специальной цене соответствующий комплект программных продуктов для самостоятельной разработки специализированных программных решений для анализа данных и автоматизации бизнес-процессов для своих клиентов.
- Качественная, своевременная и профессиональная поддержка
Для команды Мегапьютер ключевым является вопрос оказания сервисной поддержки и решения технических проблем партнеров и клиентов. Централизованный доступ к онлайн-службе технической поддержки позволяет нашим партнерам мгновенно решать возникающие технологические проблемы, получать консультации по функционалу продуктов и своевременно внедрять последние версии обновлений программных модулей.

Обучение

Мегапьютер в своих разработках руководствуется принципами простоты и интуитивности при работе пользователя с программными продуктами. При этом, предлагаемый нами функционал и сфера решаемых бизнес-задач настолько широки, что для самостоятельного осознания всех возможностей и приобретения навыка работы с нашими инструментами может потребоваться определенное время. Чтобы партнер мог как можно скорее стать специалистом в линейке продуктов Мегапьютер, наша компания предоставляет вспомогательные материалы и проводит специализированные курсы обучения для сотрудников Партнеров.

- Менеджеры по продажам
Мы проводим знакомство с компанией, рассказываем об основном функционале и инструментарию наших продуктов, объясняем свои конкурентные преимущества, инструктируем по политике лицензирования, обрисовываем портрет нашего клиента и список его проблем, предоставляем кейсы внедрения продуктов.

- Пресейл менеджеры
Сотрудник получит знания о том, как именно наши продукты могут решать задачи клиентов. Он самостоятельно определит место продуктов Мегапьютер в клиентском проекте, сформирует состав и компоновку необходимой аналитической системы Мегапьютер, ее стоимость и сроки внедрения.
- Аналитики-разработчики
Партнер получает собственный центр компетенций в области анализа данных и текстов инструментами Мегапьютер. Квалифицированные специалисты Партнера самостоятельно разрабатывают решения автоматизации бизнес-процессов и глубокой аналитики. Такие решения могут быть использованы, в качестве сервисов для конечных пользователей, так и распространяться как самостоятельный продукт, внедряемый заказчику.

Маркетинг

Совместная маркетинговая активность Мегапьютер и Партнера может включать:

- Совместное участие Мегапьютер и Партнёра во внешних выставках, форумах, конференциях, презентациях и иных мероприятиях;
- Проведение рекламных акций, email рассылок и промо-кампаний;
- Публикацию пресс-релизов и информационных статей в прессе;
- Предоставление Партнеру собственных презентационных и информационных материалов;
- Предоставление права на размещение логотипов Мегапьютер и Партнера на своих Интернет-сайтах с упоминанием сотруднических отношений;
- Публикацию на Интернет-сайте информацию о Партнере.

СТАТУСЫ ПАРТНЕРОВ

Каждому Партнеру Мегапьютер присваивается статус партнерства, определяющий долю Партнера в объеме заключаемой с конечным пользователем сделки. Такой статус определяется уровнем Партнера и глубиной взаимодействия с конечным пользователем и Мегапьютер.

	Партнерство	Продвинутое партнерство	Сертифицированное партнерство
Доля партнера в сделке	15%	20%	25%
Персональный вендор-менеджер	+	+	+
Доступ к маркетинговым материалам	+	+	+
Обучение менеджеров по продажам	+	+	+
Оказание тех-поддержки	+	+	+
Годовой план продаж	-	+	+
Сертифицированный пресейл	-	+	+
Наличие демонстрационного комплекта	-	+	+
Наличие комплекта для разработки	-	-	+
Сертифицированный аналитик	-	-	+

РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛКИ

Для формализации допродажного взаимодействия между Партнером и Мегапьютер, планирования будущих продаж продуктов и обеспечения защиты сделок Партнерам предлагается заранее предоставлять Мегапьютер данные о текущей работе с Заказчиком и планах продаж. С этой целью используется алгоритм регистрации сделки. При регистрации сделки Мегапьютер подтверждает Партнеру, что данная сделка не находится в работе у Мегапьютер и не зарегистрирована за другим Партнером. Сделка закрепляется за Партнером до срока планируемой даты закупки, но не более чем на 6 месяцев. На протяжении этого времени в рамках данной сделки Мегапьютер не может продавать лицензии напрямую и ведет работу с конечным пользователем согласованно с Партнером. Партнер, который хочет зарегистрировать (закрепить за собой) сделку, заполняет форму регистрации и направляет ее в Мегапьютер по адресу электронной почты: partners@megaputer.ru

В период до 3 (трех) рабочих дней Мегапьютер принимает решение о регистрации (или отказе в регистрации, с объяснением причины отказа) и информирует Партнера о принятом им решении ответным письмом по электронной почте.

Условия регистрации сделок

- Партнер полностью и корректно заполняет форму регистрации сделки. Ответственность за предоставление достоверных данных лежит на Партнере. Сделка закрепляется за Партнером, если выполнены все необходимые требования;
- Форма регистрации принимается не позднее, чем за 3 (три) рабочих дня до официальной публикации информации о конкурсе (аукционе/запросе котировок, цен, предложений). После объявления конкурса (аукциона/запроса котировок, цен, предложений) регистрация сделок не осуществляется;
- Информация о деталях регистрации сделки является конфиденциальной;
- Мегапьютер оставляет за собой право проверить информацию о планируемой сделке непосредственно у Заказчика и при этом окончательное решение по регистрации сделки оставить за собой.

Мегапьютер оставляет за собой право снять регистрацию сделки в любое время при следующих обстоятельствах:

- Партнер не подал документы для участия в конкурсе (аукционе/запросе котировок, цен, предложений) и не сообщил заранее о том, что он идет в конкурс с другим решением.
- Партнер не прошел конкурс (аукцион/запрос котировок, цен, предложений) по формальным признакам.
- От Заказчика пришло уведомление об ограниченном списке Поставщиков, в который Партнер, зарегистрировавший сделку, не входит.
- В случае если дата окончания регистрации сделки просрочена более чем на 1 месяц.

ФОРМА РЕГИСТРАЦИЯ

Информация о Партнере:

Наименование:

Контактное лицо:

Должность:

Телефон:

Эл. почта

Информация о Заказчике:

Наименование:

ИНН:

Контактное лицо:

Должность:

Телефон:

Эл. почта:

Информация о сделке:

Дата заполнения:

Планируемая дата закупки:

Что сделано (статус):

Планируемые следующие
шаги с датами:

Дополнительные сведения: