искработ

ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА

ПРОДАВАЙТЕ РОССИЙСКИЙ ИИ ВМЕСТЕ С НАМИ

АГЕНТ · СЕЙЛС-ПАРТНЁР · ИНТЕГРАТОР · ДИСТРИБЬЮТОР

СТАТЬ ПАРТНЁРОМ: @ZVASILPUBLIC

искработ

ПРОДАВАЙТЕ РОССИЙСКИЙ ИИ ВМЕСТЕ С НАМИ

РЫНОК

Компании уже используют ИИ
и хотят контроль, данные
в России и понятный результат.
Спрос растёт быстрее
предложения.

ПРОДУКТ

Корпоративная ИИ-платформа
из реестра отечественного ПО,
которую можно показать
клиенту сегодня и развернуть
у него за день.

УСЛОВИЯ

Четыре типа партнёрства
со скидкой
или вознаграждением:
от рекомендации
до дистрибуции в регионе
или отрасли.

ПЕРВОГО КЛИЕНТА ВЕДЁМ ВМЕСТЕ

01/04

РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ

Почему корпоративный ИИ покупают сейчас и почему клиенту нужен партнёр рядом.

РЫНОК УЖЕ ЗДЕСЬ

ПОЧЕМУ СЕЙЧАС

- Сотрудники приносят ИИ сами, руководство хочет контроль и измеримый результат
- Требования к данным и ИБ закрывают зарубежные сервисы для корпоративного контура
- Реестр отечественного ПО и on-premise открывают госсектор и крупные компании
- HR не измеряет ИИ-компетенции, а руководство не видит, где ИИ даёт результат
- Клиенту нужен партнёр рядом: внедрение, обучение и сопровождение на месте

СПРОС ПОДТВЕРЖДЁН ПРОЕКТАМИ

КОМАНДА И ОПЫТ

Искру делает команда, которая уже работала с enterprise-системами, государственными заказчиками и массовым внедрением ИИ.

3000

сотрудников у организаций-клиентов

2000+

обученных по ИИ руководителей и специалистов

1 млн+

пользователей ассесмент-центра для федеральных заказчиков

ПРОДАВАЙТЕ ТО, ЧТО МОЖНО ПОКА́ЗАТЬ КЛИЕНТУ СЕГОДНЯ, А НЕ ОБЕЩАТЬ ЗАВТРА́

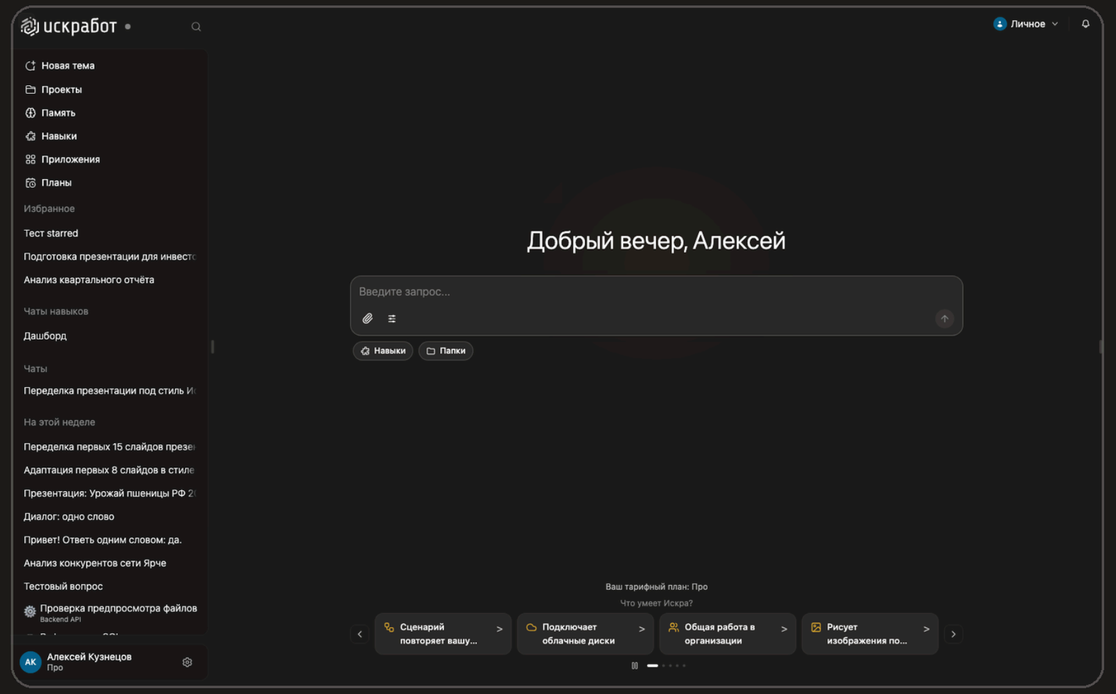
ПРИНЦИП ПАРТНЁРСКОЙ ПРОГРАММЫ

02/04

РАЗДЕЛ ВТОРОЙ

Продукт, который работает и публичен: чат, агент, навыки, база знаний и три контура размещения.

ЧТО ВЫ ПРОДАЁТЕ



ИСКРА ЗА ОДНУ МИНУТУ

Корпоративная ИИ-платформа для командной работы с агентами: аналог Claude Code, Codex и Cursor, приспособленный для офисных сотрудников и безопасного внедрения.

Рабочий чат и инструменты под рабочие задачи

Приложение для ПК и мобильного телефона

Документы, таблицы и базы: сорок форматов

Почта, календарь и таск-менеджер под контролем

ДЕМОНСТРАЦИЯ

ЧЕТЫРЕ СЦЕНАРИЯ НА ПЕРВОЙ ВСТРЕЧЕ

Разговор с клиентом начинается не с модели, а с его задачи. Эти четыре сценария продают себя сами за пятнадцать минут демо.

СЧЕТА

Свести пачку PDF в таблицу с расчётом и проверить дебиторку в 1С.

ВСТРЕЧА

Превратить транскрипцию встречи в презентацию для клиента.

БАЗА ЗНАНИЙ

Ответ с цитатами и проверяемым источником вместо поиска по папкам.

ПОЧТА

Разобрать письма за день и назначить встречи в свободные окна.

ЧЕМ ИСКРА ОТЛИЧАЕТСЯ

Три возражения клиента: «у нас уже есть ИИ-чат», «соберём сами на open-source», «дадим разработчикам Cursor». Таблица отвечает на все три.

ПРОДУКТ	ДАННЫЕ В РОССИИ	КОМАНДНАЯ РАБОТА	КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ	АУДИТ И ДОСТУПЫ
ИСКРА Российский продукт в реестре ПО	✓	✓	✓	✓
РОССИЙСКИЕ ИИ-ЧАТЫ Ассистенты общего назначения	✓	✗	✗	✗
ЗАРУБЕЖНЫЕ ИИ-ЧАТЫ ChatGPT, Claude, Gemini	✗	✗	✗	✗
СРЕДЫ РАЗРАБОТКИ Cursor, Codex, Claude Code	✗	✗	✓	✗
СВОЯ СБОРКА Open-source модель и обвязка	✓	✗	✓	✗

РОССИЙСКИЙ ПРОДУКТ

Аргумент, который открывает госсектор и крупные компании: российский правообладатель, продукт в реестре отечественного ПО, данные в России и оплата в рублях.

РЕЕСТР ПО

Правообладатель — ООО «Искра», Иннополис.

ДАННЫЕ В РОССИИ

Российский контур, для закрытых задач on-premise у заказчика.

ПРАВИЛА ЗАКАЗЧИКА

Размещение, доступы и обработка данных под его политику ИБ.

ОПЛАТА В РУБЛЯХ

Закупка у российского поставщика, без зарубежных карт.

ТРИ КОНТУРА

ЧТО ПРЕДЛАГАТЬ КЛИЕНТУ

Начать с публичной версии и перейти в российский или on-premise контур, когда появятся требования к данным, SLA и интеграциям.



CLOUD

Пакет МТ на организацию, пользователей без ограничений. От 5 000 ₽ в месяц.



РОССИЙСКИЙ КОНТУР

Обработка данных в России под требования ИБ. Те же лимиты, цена ×1.3.



ON-PREMISE

Лицензия на год от 2,4 млн ₽, внедрение и интеграции отдельно. Поле для интегратора.

КТО УЖЕ С НАМИ

ГОССЕКТОР

МЭРИЯ КАЗАНИ, ОЭЗ ИННОПОЛИСА

Обучение, ИИ-трансформация и внедрение платформы в организациях с тысячами сотрудников.

ФИНАНСЫ

АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК

Требования банка к данным и контуру доступа стали стандартом продукта.

ТЕХНОЛОГИИ

СПУТНИК, D1S И КЛИЕНТЫ ПОД NDA

Ряд организаций с 3000 сотрудников в сумме уже работают в Искре.

03/04

РАЗДЕЛ ТРЕТИЙ

Все четыре типа — партнёры Искры. Формат выбирается по тому, что вы делаете уже сейчас: рекомендуете, продаёте, внедряете или строите сеть.

ЧЕТЫРЕ ТИПА ПАРТНЁРОВ

КОМУ ЧТО ПОДХОДИТ

Все четыре — партнёры Искры, типы не исключают друг друга: сейлс-партнёр вырастает в интегратора, интегратор с сетью субподрядчиков — в дистрибьютора.

1. **Агент**: консультанты, тренеры, эксперты с доверием клиентов.
2. **Сейлс-партнёр**: компании, которые продают ПО и сервисы бизнесу.
3. **Интегратор**: ИТ-компании с инженерами и проектами on-premise.
4. **Дистрибьютор**: компании с партнёрской сетью в регионе или отрасли.

АГЕНТ: РЕКОМЕНДАЦИЯ

- Рассказывает об Искре и передаёт контакт клиента менеджеру Искры
- Продажу, пилот и договор ведёт команда Искры
- Вознаграждение до 10 % от платежей клиента за первый год
- Нужен агентский договор и подтверждённый контакт до первого касания
- Условия предварительные и фиксируются в договоре

СЕЙЛС-ПАРТНЁР

ПРОДАЖИ И ВЕДЕНИЕ КЛИЕНТА

Для компаний, которые продают ПО и сервисы бизнесу и готовы вести клиента от первой встречи до продления.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ДО 20 % ОТ ПРАЙСА



ЧТО ДЕЛАЕТ

Продаёт cloud-пакеты и лицензии под своим договором, ведёт клиента.



ЧТО ПОЛУЧАЕТ

Вознаграждение от прайса, растущее с объёмом, и маржу с каждого продления.



ПОДДЕРЖКА

Первая линия у партнёра, вторая линия и обновления у Искры.



ЧТО НУЖНО

Менеджер, обученный на демо-стенде, и план продаж на квартал.

ИНТЕГРАТОР: ВНЕДРЕНИЕ

01

РАЗВОРАЧИВАЕТ

On-premise у заказчика: SSO, LLM, почта, навыки и MCP-интеграции с его системами.

02

ЗАРАБАТЫВАЕТ

Вознаграждение до 30 % на лицензию, услуги внедрения и сопровождения по собственному прайсу.

03

ПОЛУЧАЕТ

Обучение и сертификацию инженеров, доступ к сборкам, документации и пресейлу Искры.

04

ПРИНОСИТ

Обученных инженера и архитектора, пилот на собственном стенде. Условия фиксируются в договоре.

ДИСТРИБЬЮТОР: СЕТЬ

ЧТО ДЕЛАЕТ

СТРОИТ КАНАЛ

Набирает и обучает партнёров в регионе или отрасли, ведёт договоры и план продаж по сети.

ЧТО ПОЛУЧАЕТ

ДО 40 % И ЭКСКЛЮЗИВ

Максимальное вознаграждение до 40 % от прайса и долю с продаж своей сети; эксклюзив по региону при выполнении годового плана.

ЧТО НУЖНО

КОМАНДА И ПЛАН

Команда продаж и поддержки, маркетинговый план на год. Условия предварительные и фиксируются в договоре.

04/04

РАЗДЕЛ ЧЕТВЁРТЫЙ

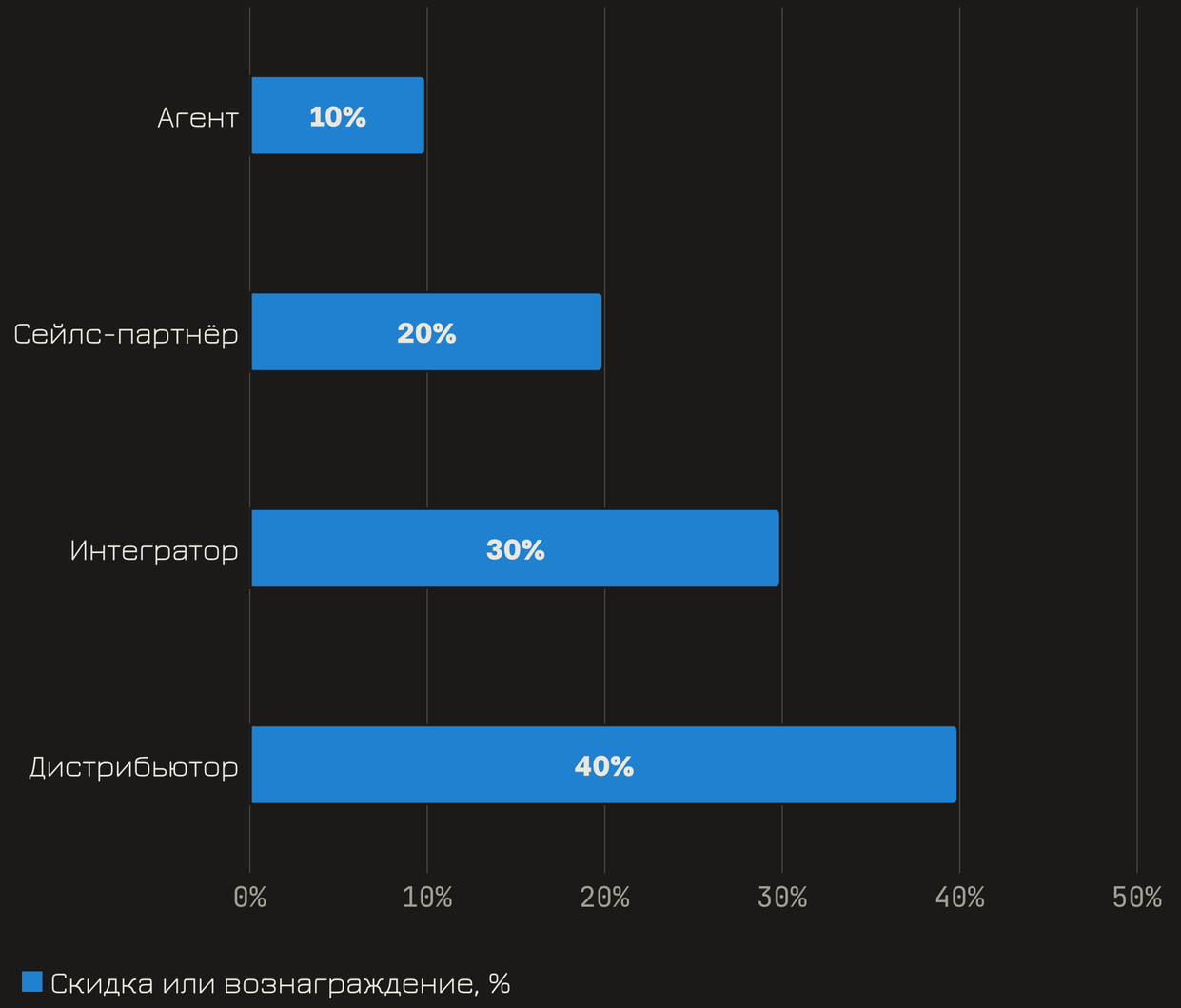
Скидки по типам партнёрства, публичный прайс, воронка первого года и путь партнёра от заявки до масштаба.

ДЕНЬГИ И ПУТЬ

СКИДКА ПО ТИПАМ

ОТ ПУБЛИЧНОГО ПРАЙСА

Верхняя граница диапазона для каждого типа партнёрства. Агент получает не скидку, а вознаграждение с платежей клиента. Цифры предварительные.



ПУБЛИЧНЫЙ ПРАЙС

ОТ ЧЕГО СЧИТАЕТСЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Cloud оплачивается пакетами без ограничения пользователей, on-premise продаётся годовым контрактом. MT — условная единица потребления с учётом моделей, задач и сервисов.

CLOUD S

5 000 ₽/мес

Вход для небольшой команды.

- 60 MT в месяц
- Пакеты до XXL за 990 000 ₽
- Российский контур ×1.3

ПАКЕТ S

CLOUD L

49 000 ₽/мес

Ориентир — 50 активных сотрудников.

- 1 000 MT в месяц
- Хранилище 500 ГБ
- Цена докупки зависит от пакета и показывается перед оплатой

ПАКЕТ L

ON-PREMISE

2,4 млн ₽/год

Простая лицензия до 1 000 пользователей.

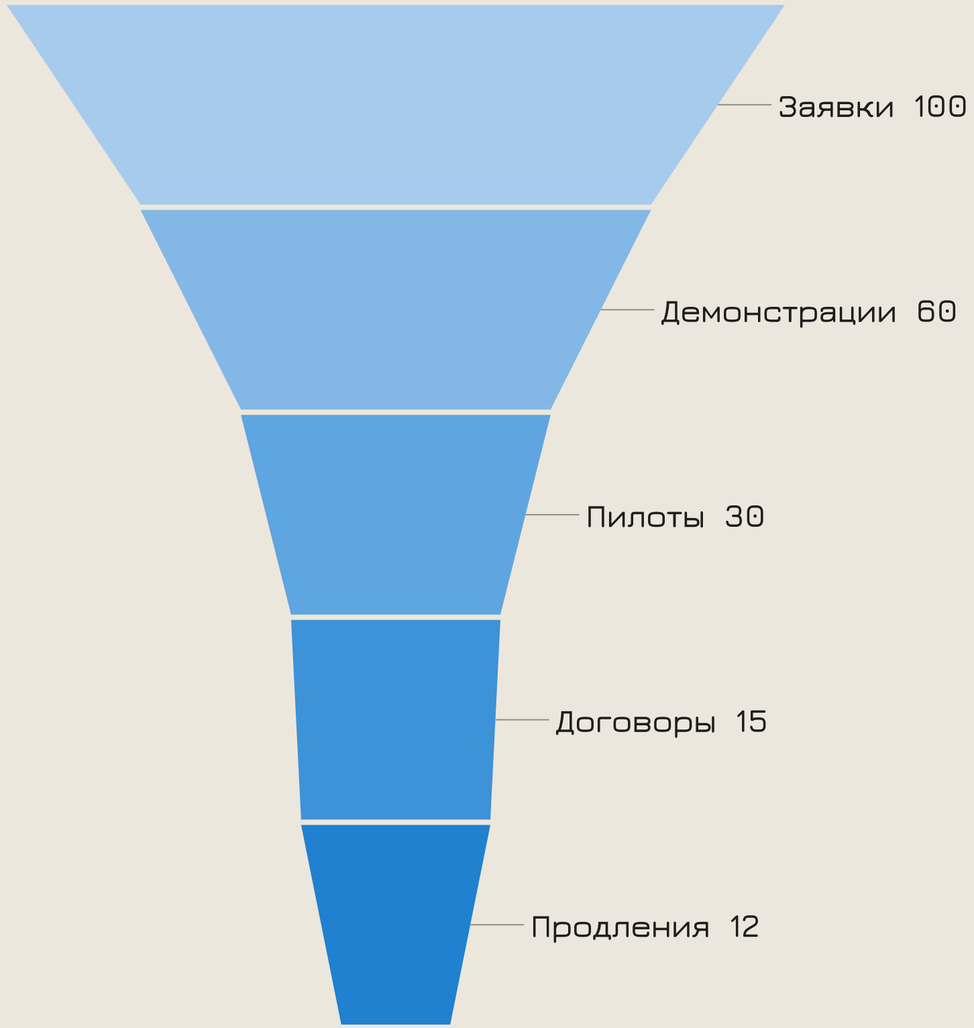
- Расширенная 12 млн ₽/год
- Максимальная 36 млн ₽/год
- Внедрение и SLA отдельно

КОНТУР КЛИЕНТА

ВОРОНКА ПЕРВОГО ГОДА

ОРИЕНТИР ДЛЯ ПАРТНЁРА

На сто заявок из региона: демонстрации, пилоты, договоры и продления через год. Ориентир для планирования, не обязательство.



ОНБОРДИНГ ПАРТНЁРОВ

АГЕНТЫ И СЕЙЛС-ПАРТНЁРЫ КОРОТКИЙ ПУТЬ К ПРОДАЖАМ

1. ЗНАКОМСТВО С ИДЕЕЙ
2. NDA
3. ОБУЧЕНИЕ
4. ПОДПИСАНИЕ ПАРТНЁРСКОГО ДОГОВОРА
5. РАБОТА С ЗАКАЗЧИКАМИ

ИНТЕГРАТОР И ДИСТРИБЬЮТОР ПОЛНЫЙ ПУТЬ ПАРТНЁРА

1. ЗНАКОМСТВО
2. NDA
3. ОБУЧЕНИЕ
4. СОВМЕСТНАЯ ПРОДАЖА
5. СЕРТИФИКАЦИЯ
6. ПОДПИСАНИЕ ПАРТНЁРСКОГО ДОГОВОРА
7. РАБОТА С ЗАКАЗЧИКАМИ

искработ

ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА

СТАНЕМ ПАРТНЁРАМИ

КОМАНДА ИСКРЫ

ООО «ИСКРА», ИННОПОЛИС

ПОЧТА mail@iskrabot.ru

TELEGRAM @zvasilpublic

САЙТ iskrabot.ru