

Nagrody za zgłoszone tematy będą przyznawane zgłaszającym niezależnie od tego, która firma finalnie dokona sprzedaży.

Produkty objęte promocją: usługi z rodziny Microsoft 365, Office 365 i Dynamics 365.

**UWAGA NOWOŚĆ:** dodatkowo usługi z rodziny Windows Server i SQL Server w modelu CSP.

- Czas trwania promocji: do 31.03.2019r.
- Rozliczenie sprzedaży: do 30 kwietnia 2019 roku - wypłaty dla Partnerów do końca maja.

Wszystkie leady zgłoszone (niezrealizowane i zakwalifikowane) podczas trwania wcześniejszych edycji "Generuj Leady" (od 15 stycznia do 31 grudnia 2018 roku) zostaną zweryfikowane ponownie przez Microsoft, a o ich akceptacji Partnera poinformuje Dystrybutor - leady te zostaną wypłacone, jeśli zakończą się transakcją sprzedaży w okresie trwania bieżącej promocji (do 31 marca 2019 roku).

**Warunek przystąpienia do promocji:** rejestracja w systemie dystrybutora(\*) i podanie prawidłowych danych kontaktowych przy zgłoszeniach szans sprzedaży (leads).

**Podmioty objęte promocją:** polscy partnerzy Microsoft adresujący potencjalną sprzedaż do polskich komercyjnych klientów końcowych z sektora SMB (kwalifikacja na podstawie wewnętrznej listy klientów Microsoft).

**Programy licencyjne objęte promocją:** CSP trzyletnie, roczne i miesięczne.

Promocja polega na zbieraniu nagród za szanse sprzedażowe (lead) zgłaszane do dystrybutora, które zakończą się transakcją sprzedaży w okresie trwania promocji. Nagrody w postaci:

- 20% za sprzedaż usług z rodziny Microsoft 365 w modelu rocznym CSP - dotyczy leadów do 150 licencji.
- 12% w modelu rocznym CSP za sprzedaż usług z rodziny Office 365 oraz Dynamics 365 - dotyczy leadów do 150 licencji.
- 7% wartości sprzedaży w modelu miesięcznym CSP (Office 365, Microsoft 365, Dynamics 365) - liczone od wartości zużycia w momencie rozliczenia kampanii (minimum 3 miesiące aktywnego zużycia) - dotyczy leadów do 150 licencji.
- 2% wartości sprzedaży w modelu miesięcznym CSP (Office 365, Microsoft 365, Dynamics 365) - liczone od wartości zużycia w momencie rozliczenia kampanii (minimum 3 miesiące aktywnego zużycia) - dotyczy leadów od 151 do 500 licencji.
- 2% wartości sprzedaży w modelu rocznym CSP (Office 365, Microsoft 365, Dynamics 365), liczone od rocznej wartości subskrypcji - dotyczy leadów od 151 do 500 licencji.
- 2% za każdy sprzedany Windows Server i SQL Server w modelu rocznym i trzyletnim CSP.

- Dodatkowe 365 zł dla każdego nowego Partnera, który po raz pierwszy zgłosi i po raz pierwszy zrealizuje temat w ramach kampanii Generuj Leady (środky zostaną wypłacone, jeśli zgłoszony temat zakończy się transakcją sprzedaży w okresie trwania kampanii oraz jeśli Partner nigdy wcześniej nie zgłaszał leadów, które zostały zrealizowane podczas trwania kampanii Generuj Leady od 23 sierpnia 2017 roku - weryfikacja przez Microsoft)

**Nagrody będą wypłacone firmie zgłaszającej temat niezależnie od tego, jaki Partner sfinalizował daną sprzedaż i u jakiego dystrybutora.**

Aby zarejestrować szansę sprzedaży do promocji potencjalny projekt musi spełniać następujące warunki:

- Klient nie może być istniejącym posiadaczem usług: Microsoft 365, Office 365 lub Dynamics 365 (według danych Microsoft) oraz nigdy nie posiadał subskrypcji Windows Server i SQL Server zakupionej w modelu CSP, LUB Klient może być istniejącym posiadaczem usług Office 365 jeśli zadeklaruje przejście do planu E3 lub wyższego.
- Klient musi deklarować zakup co najmniej 3 licencji.
- Szansa nie została zgłoszona wcześniej przez innego partnera.
- Szansa nie została wcześniej zgłoszona do Microsoft (weryfikacja przez Microsoft).

Zgłoszenie należy przesłać na adres sales.pl@also.cloud i musi ono zawierać poniższe informacje:

- nazwa klienta, adres i NIP,
- jaki plan usługi i w jakiej ilości klient zamierza kupić,
- ilość PC w firmie klienta,
- nazwa partnera, adres i NIP,
- dane opiekuna tematu po stronie partnera (imię i nazwisko, telefon, email).

Dystrybutor w przeciągu 5 dni roboczych potwierdzi partnerowi czy przesłane zgłoszenie spełnia warunki rejestracji do promocji. Dystrybutor przyjmie maksymalnie 100 zgłoszeń per partner w okresie trwania promocji.

**Wypłata zgromadzonych funduszy nastąpi w maju 2019 (za liczbę aktywnych licencji w momencie wypłaty) po spełnieniu następujących warunków:**

- Zgłoszenie szansy sprzedażowej zostało zakwalifikowane przez dystrybutora jako spełniające warunki rejestracji do promocji.
- Klient musi dokonać zakupu co najmniej 3 licencji w ramach programów licencyjnych objętych promocją w okresie trwania promocji u dowolnego partnera Microsoft,
- Zakup nie może nastąpić wcześniej niż po otrzymaniu przez partnera potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia do promocji,
- Usługa zostanie uruchomiona na nowym koncie usługi (tzw. tenant), jedno konto usługi będzie przypisane do jednego klienta,
- Promocja nie dotyczy partnerów Microsoft posiadających status CSP Direct Partner oraz firm z grupy kapitałowej CSP Direct Partner.

Wypłacone zostaną środki za maksymalnie 5 zamkniętych szans sprzedażowych w miesiącu dla jednego partnera. W przypadku, gdy dokona się większa ilość takich sprzedaży o tym, które projekty zostaną objęte wypłatą, zadecyduje data transakcji według systemów raportowania Microsoft. Maksymalna wypłata za jedną szansę sprzedażową nie może przekroczyć wartości 500 licencji zakupionej usługi (bądź rocznej wartości subskrypcji w przypadku modelu CSP). Wypłata środków do Partnera nastąpi w maju 2019 roku.

- Rozliczenie sprzedaży: do 30 kwietnia - wypłaty dla Partnerów do końca maja.

Regulamin promocji może ulec zmianie w dowolnym momencie bez podania przyczyn. Promocja jest ważna w podanym okresie lub do wyczerpania puli środków przeznaczonych na promocję. Kalkulacja wypłat nastąpi na podstawie raportów wewnętrznych Microsoft. W sytuacjach spornych dystrybutor ma prawo podjąć decyzję o finalnym kształcie wypłat.

Za podawanie nieprawdziwych informacji Partner może zostać usunięty z promocji w dowolnym momencie.

(\*) Rejestracja w systemie dystrybutora oznacza posiadanie aktywnej umowy na odsprzedaż licencji Cloud w modelu Cloud Solution Provider

(\*\*)ALSO zastrzega sobie prawo do nie wypłacenia środków zgromadzonych w ramach kampanii Partnerowi w razie zalegania w płatnościach faktur za towary i usługi dostarczone przez ALSO.

(\*\*\*) wzięcie udziału w promocji jest równoznaczne z wyrażeniem zgody na przekazywanie danych do Microsoft sp. z o.o. w celu weryfikacji leadów, o jakiej mowa w regulaminie.

(\*\*\*\*) środki zostaną wypłacone Partnerowi, który ma aktywną umowę Cloud.