Партнёрская программа Extella для интеграторов

1. О программе

Extella приглашает интеграторов к сотрудничеству для внедрения AI-решений в бизнес-процессы компаний.

Наша цель — создать партнёрскую экосистему, в которой интеграторы смогут использовать возможности Extella при работе со своими клиентами, предлагать дополнительные услуги и развивать собственные решения.

Что получает партнёр:

- Бесплатный доступ к Extella для собственного использования.
- Возможность внедрять Extella в проекты своих клиентов.
- Дополнительные возможности для заработка на внедрении, настройке и сопровождении.
- Обучающие материалы и первоначальную техническую поддержку.
- Возможность создавать собственные решения и расширения.

2. Модель сотрудничества

2.1. Использование Extella интегратором

Интегратор получает бесплатный доступ к Extella для внутренней работы и знакомства с продуктом.

Условия:

- Бесплатное использование продукта для собственных задач.
- Подключение собственной LLM.
- Возможность изучить функциональность продукта до внедрения клиентам.

2.2. Работа с клиентами

Интегратор самостоятельно находит клиентов, выявляет их потребности, предлагает решение и выполняет внедрение.

Распределение ответственности:

Extella	Интегратор
Предоставляет продукт	Привлекает клиентов
Обеспечивает доступ к платформе	Проводит анализ потребностей
Предоставляет обучающие материалы	Настраивает и внедряет решение
Поддерживает продукт на уровне платформы	Обучает сотрудников клиента
Развивает функциональность платформы	Сопровождает свои проекты

На начальном этапе команда Extella может участвовать в совместных встречах интегратора с потенциальными клиентами.

3. Коммерческая модель

3.1. Стоимость лицензий для клиентов

Клиенты интеграторов приобретают подписку на Extella напрямую у компании.

Предварительные условия, озвученные на встрече:

Формат	Стоимость
Доступ интегратора для собственного использования	Бесплатно
Клиентская подписка в промопериод	Бесплатно до января 2027
Облачная лицензия на рабочее место после промопериода	Около 20 000 ₸
On-premise лицензия	Около 40 000 ₸

Точный тарифный период, окончательные цены и дата завершения промопериода подлежат подтверждению.

3.2. Доход интегратора

Основной источник дохода интегратора — собственные услуги, связанные с внедрением Extella.

Интегратор может самостоятельно формировать стоимость следующих работ:

- Аудит и анализ бизнес-процессов клиента.
- Подготовка решения и проектирование внедрения.
- Настройка Extella под задачи клиента.
- Интеграция с существующими системами.
- Разработка дополнительных сценариев и функциональности.
- Обучение сотрудников клиента.
- Сопровождение и дальнейшая оптимизация решения.

Важно: доход от услуг интегратора отделён от стоимости лицензии Extella.

3.3. Партнёрское вознаграждение

Интегратор, реализовавший решение на базе платформы Extella для одного из своих клиентов, может в дальнейшем тиражировать аналогичное решение для других клиентов, в том числе с использованием Excel.

При подключении каждого последующего клиента к платформе Extella интегратор получает **партнёрское вознаграждение в размере 10% от стоимости подписки нового клиента**.

Данный механизм позволяет интегратору масштабировать собственные решения на базе Extella и получать дополнительный доход за расширение клиентской базы платформы.

4. Разработка собственных решений

Интеграторы могут создавать собственные решения и дополнительные функциональные компоненты на базе Extella в рамках технических возможностей платформы.

Принцип интеллектуальной собственности:

- Права на самостоятельно разработанное решение принадлежат его автору.
- Автор самостоятельно принимает решение о возможной публикации разработки на маркетплейсе.
- Условия публикации и распространения решений будут определяться отдельно.

5. Обучение и поддержка партнёров

Extella предоставляет интеграторам необходимые материалы для знакомства с продуктом и запуска первых проектов.

Первоначальное обучение

- Обзор Extella и основных возможностей платформы.
- Обучение ключевым сценариям использования
- Демонстрация практических кейсов.
- Ответы на вопросы партнёров.
- Знакомство с процессом работы с клиентами.

Материалы для самостоятельного изучения

- Партнёрская презентация.
- Видеоинструкции.
- Пошаговые гайды.
- Базовая техническая документация.
- FAQ по распространённым вопросам.

Поддержка внедрений

На старте команда Extella может помогать партнёрам с продуктовыми вопросами и участвовать в отдельных встречах с клиентами. Формат и объём дальнейшей поддержки согласовываются отдельно, исходя из сложности проекта и возможностей команды.

6. Юридические условия

На начальном этапе сотрудничества:

- Подписание полноценного партнёрского договора и NDA не требуется..
- Коммерческие условия конкретных проектов при необходимости согласовываются отдельно.

По мере развития партнёрской программы могут быть формализованы дополнительные условия сотрудничества.

7. Как стать партнёром Extella

Шаг 1. Знакомство с продуктом

Партнёр получает доступ к Extella и изучает основные возможности платформы.

Шаг 2. Обучение

Партнёр проходит вводное обучение, получает материалы и может задать вопросы команде.

Шаг 3. Поиск первого клиента

Интегратор определяет потенциальных клиентов и подходящие бизнес-задачи.

Шаг 4. Совместная проработка проекта

При необходимости команда Extella участвует в первых встречах, помогает продемонстрировать возможности продукта и сформировать решение.

Шаг 5. Внедрение

Интегратор реализует проект, самостоятельно согласовывая с клиентом стоимость собственных услуг.

Шаг 6. Развитие сотрудничества

Партнёр расширяет клиентскую базу, развивает экспертизу и создаёт дополнительные решения.

---

8. Наше предложение

Extella предоставляет технологическую платформу, а интегратор превращает её возможности в прикладные решения для бизнеса.

Мы предлагаем партнёрам начать сотрудничество с минимальными барьерами: без платы за собственное использование платформы, с первоначальным обучением и возможностью совместной работы над первыми проектами.

Интегратор получает возможность расширить портфель услуг, развивать AI-направление и формировать собственный доход от внедрений.