

Партнерская программа [Cloud.ru](https://cloud.ru) для технологических партнеров

Действует с 20.05.2026

Версия 1

Оглавление:

I Общие положения

II Модели сотрудничества

III Правила вступления и требования к претендентам

IV Правила регистрации сделок

V Коммерческие условия и скидки

VI Информационные мастер-классы и сертификация

VII Требования к переходу к разработке совместного сценария

VIII Маркетинг и совместные мероприятия

IX Продление статуса. Приостановление и прекращение участия

X Заключительные положения

I. Общие положения

1.1. Настоящая партнерская программа для технологических партнеров Cloud.ru (далее – Программа) разработана в ООО «Облачные технологии» (далее – Компания, Cloud.ru) с целью развития партнерской экосистемы, стимулирования продаж сервисов Cloud.ru, обеспечения качества предпродажной подготовки и внедрения при реализации совместных комплексных проектов.

1.2. Программа определяет условия взаимодействия с технологическими партнерами (далее – Партнеры), которые перепродают сервисы Cloud.ru в составе комплексных проектов, добавляя собственную экспертизу по услугам, решениям, внедрению и интеграции.

1.3. В рамках Программы Партнер приобретает право предоставлять клиентам Партнера доступ к услугам Компании на условиях, изложенных в Партнерском договоре и настоящей Программе.

1.4. Для участия в Программе претендент должен соответствовать требованиям раздела III и пройти процедуру вступления в программу.

1.5. Компания оставляет за собой право вносить изменения в Программу в одностороннем порядке, с размещением новой версии Программы на сайте по адресу: <https://cloud.ru/documents> не менее, чем за 10 (десять) дней до вступления изменений в силу.

II. Модели сотрудничества с Cloud.ru

2.1. Cloud.ru предлагает партнерам две основные модели сотрудничества: **Технологическое партнерство** и **Реферальная программа**. Настоящая Программа регулирует условия только для Технологического партнерства.

2.2. Технологическое партнерство

2.2.1. Технологический партнер перепродает сервисы Cloud.ru в составе комплексных проектов, добавляя собственную экспертизу по услугам, внедрению и интеграции. Документооборот и операционная работа (выставление счетов клиенту) осуществляются Партнером самостоятельно.

2.2.2. Основная ценность модели: Партнер получает надежную технологическую платформу, а клиент – готовое решение или сценарий «под ключ» с уникальной экспертизой Партнера.

2.2.3. Условия Технологического партнерства подробно описаны в разделах III–X настоящей Программы.

2.3. Реферальная программа

2.3.1. Реферальный партнер рекомендует сервисы Cloud.ru потенциальным клиентам с помощью персональной реферальной ссылки. Подбор сервисов, поддержка инфраструктуры и оформление документов осуществляются Компанией.

2.3.2. Реферальная программа регулируется отдельными условиями, которые размещены на официальном сайте Компании по адресу: <https://cloud.ru/partners/referral>.

2.4. Компания оставляет за собой право изменять условия обеих моделей сотрудничества в порядке, предусмотренном п. 1.5 настоящей Программы.

III. Правила вступления в Программу и требования к Партнерам

3.1. Порядок вступления в Программу

3.1.1. Для вступления в Программу претендент направляет заявку одним из следующих способов:

- через форму на официальном сайте Компании по адресу: <https://cloud.ru/partners/project-partnership> (далее - сайт);
- через Партнерский кабинет (при наличии технической возможности).

3.1.2. В течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения заявки менеджер партнерской команды Компании связывается с претендентом для назначения установочной встречи-знакомства.

3.1.3. На установочной встрече представитель Компании:

- задает вопросы с целью анализа деятельности претендента, определения особенностей его бизнеса и выяснения потребностей;
- подробно рассказывает о принципах работы с технологическими партнерами, условиях Программы и доступных инструментах поддержки;
- определяет целесообразность сотрудничества на основе анализа профиля и потребностей претендента.

3.1.4. По итогам встречи Компания принимает решение о возможности сотрудничества. В случае положительного решения претенденту направляется для подписания Партнерский договор и соглашение о конфиденциальности (NDA) по формам, утвержденным Компанией.

3.1.5. После подписания обеими сторонами Партнерского договора и NDA претендент приобретает статус «Технологический партнер Cloud.ru» и получает возможность на перепродажу сервисов Cloud.ru, получает доступ в Партнерский кабинет. Уведомление о выдаче доступа в Партнерский кабинет направляется на email из заявки на сайте.

3.1.6. В случае отрицательного решения Компания уведомляет об этом претендента. Претендент вправе повторно подать заявку после устранения причин, повлекших отказ.

3.2. Требования к Партнерам

3.2.1. Претендент на вступление в Программу должен быть зарегистрирован в качестве юридического лица на территории Российской Федерации или являться физическим лицом, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя на территории Российской Федерации.

3.2.2. Претендент должен обладать:

- IT-экспертизой и опытом в продажах облачных решений;
- способностью управлять полным циклом продаж: от предложения до внедрения;
- пониманием бизнес-потребностей и задач клиентов;
- готовностью к постоянному обучению и развитию компетенций в области облачных технологий.

3.2.3. Наличие регионального присутствия и знание местного рынка приветствуется, но не является обязательным требованием.

3.2.4. Претендент, единоличный исполнительный орган компании-претендента, участники (акционеры) компании-претендента должны иметь положительную деловую репутацию. Под положительной деловой репутацией понимается отсутствие:

- процедур ликвидации или банкротства;
- административных наказаний в виде дисквалификации;
- фактов существенного нарушения налогового законодательства;
- иной негативной значимой информации.

3.2.5. Компания вправе запросить у претендента документы, подтверждающие соответствие указанным требованиям, в том числе:

- учредительные документы;
- выписку из ЕГРЮЛ / ЕГРИП;
- бухгалтерскую отчетность;
- иные документы по своему усмотрению.

3.2.6. Компания оставляет за собой право отказать во вступлении в Программу без объяснения причин, а также запросить дополнительные сведения для принятия решения.

IV. Правила регистрации сделок (верификация проектов)

4.1. Регистрация сделки (верификация проекта) является обязательным условием для получения партнерской скидки, защиты проекта и доступа к ресурсам Компании (pre-sales поддержка, тестовые доступы).

4.2. Порядок регистрации сделки:

4.2.1. **Создание заявки.** Партнер создает заявку в [Партнерском кабинете](#) в разделе «Сделки», заполняя форму «Регистрация сделки». Заполнение всех полей формы обязательно. В заявке указываются:

- полное наименование клиента, ИНН;
- планируемые к потреблению сервисы и объем ресурсов;
- предполагаемый срок старта проекта.

4.2.2. **Рассмотрение заявки.** Компания рассматривает заявку в течение 5 (пяти) рабочих дней. В ходе рассмотрения проверяется, не является ли клиент прямым клиентом Компании или аффилированным с ней лицом. Срок рассмотрения может быть продлен с обязательным уведомлением Партнера.

4.2.3. **Результат рассмотрения.** Партнер отслеживает статус заявки в разделе «Сделки» Партнерского кабинета ([подробнее в документации](#)):

- **Статус «Предлагаем»** означает, что сделка одобрена и считается защищенной. Партнер получает право на применение партнерской скидки и может запрашивать pre-sales поддержку. *Важно: одобрение заявки не является эксклюзивным – Компания может одобрить заявки других Партнеров на этого же клиента.*
- **Отказ** оформляется в случае, если клиент уже является прямым клиентом Компании или зарегистрирован за другим Партнером. Партнеру направляется письмо с пояснением причины отказа.

4.3. Срок действия защиты сделки составляет 1 (один) год с возможностью продления по согласованию с Компанией.

4.4. **Особые случаи: участие в тендерах по 44-ФЗ и 223-ФЗ**

4.4.1. Если сделка связана с участием Партнера в конкурсных процедурах, предусмотренных Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» или Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», Партнер обязан указать это в заявке на регистрацию сделки.

4.4.2. В целях соблюдения антимонопольного законодательства и недопущения ограничения конкуренции между участниками закупки Компания вправе:

- не предоставлять Партнеру скидку на услуги;
- предоставить скидку в ином размере, чем предусмотрено разделом V настоящей Программы.

4.4.3. В случае выявления факта сокрытия Партнером участия в тендере (если заявка подавалась без соответствующего указания, но Компании стало известно об участии) Компания вправе:

- отменить скидку по такой сделке с любого момента, в том числе с момента начала нарушения;
- отказать в рассмотрении последующих заявок такого Партнера;
- применить иные меры в соответствии с разделом IX Программы.

4.5. Компания вправе запрашивать у Партнера дополнительную информацию по зарегистрированной сделке, включая подтверждение статуса клиента, копии тендерной документации и иную информацию, необходимую для проверки соответствия условиям Программы и законодательству РФ.

V. Коммерческие условия и скидки

5.1. В целях, указанных в п.2.2.1. Программы, Компания вправе предоставлять Партнеру скидки на услуги от величины тарифов, указанных на сайте по адресу: <https://cloud.ru/documents#tariffs> , в следующих размерах:

Наименование услуги	Приложение	Базовая Скидка
Услуги платформы EVO, которые соответствуют формату 7.EVO.X ¹ , кроме услуг формата 7.EVO.XG		25%
Услуги платформы EVO, которые соответствуют формату 7.EVO.XG		нет
Evolution ML Inference	№7.EVO.11.1.	нет
Evolution Foundation Models	№7.EVO.11.2.	нет
Evolution Bare Metal	№7.EVO.5	нет
Evolution ML Finetuning	№7.EVO.25	нет
Evolution Agent Backup	№7.EVO.26	20%
Evolution Disaster Recovery	№7.EVO.26	20%
Cloud.ru Advanced	№ 7.ADV.X ¹ .	нет
Cloud.ru Advanced	№ 7A.ADV.X ¹ .	нет
Виртуальные рабочие места (VDI)	№ 7.VMW.5.	25%
Виртуальный ЦОД	№ 7.VMW.1.1	25%
Резервное копирование VM	№ 7.VMW.3.1	25%
Облако VmWare	№ 7.VMW.1.2, 1.3,2.1,2.2,3.2,6,7	нет
Облако VmWare	№ 7A.VMW.X ¹ .	нет

5.1.1. Скидка на услуги, отличная от Базовой, согласовывается индивидуально с Партнерским отделом через выделенного партнерского менеджера по электронной почте var@cloud.ru или через заявку на сделку через Партнерский кабинет.

5.1.2. Конкретный размер скидки устанавливается в соглашении об индивидуальных условиях, которое Партнер и Компания заключают после регистрации сделки.

5.1.3. 5.1.3. Возможность перепродажи услуг иных Платформ и размер скидки согласовываются в каждом конкретном случае с Партнерским отделом Компании посредством электронной почты: var@cloud.ru или через заявку на сделку через Партнерский кабинет.

5.1.4. Скидка предоставляется при соблюдении условий Программы, Партнерского договора и наличии зарегистрированной сделки.

5.2. Дополнительные скидки в особых случаях:

5.2.1. Для конкурентного замещения (замена продукта иного вендора) Партнер может запросить дополнительную скидку, направив обоснование на var@cloud.ru. Размер скидки определяется Компанией индивидуально.

5.3. Условия по сохранению скидки

5.3.1. Скидка сохраняется при условии:

- соблюдения всех положений Программы и Партнерского договора;
- отсутствия просроченной задолженности перед Компанией.

¹ X – порядковый номер услуги.

VI. Информационные мастер-классы и сертификация

6.1. Информационные мастер-классы для Партнеров включены в партнерскую программу и проводятся на постоянной основе.

6.2. Обязательные информационные мастер-классы для работников Партнера:

- Cloud.ru **Cloud Fundamentals** – базовые знания об облачных технологиях;
- Cloud.ru **Evolution Fundamentals** – практические навыки работы с платформой Evolution.

6.3. Уполномоченному лицу со стороны Партнера направляется специальная ссылка с назначенными мастер-классами на обучающей платформе. Эта ссылка используется работниками Партнера, которым необходимо пройти эти мастер-классы.

6.4. После прохождения информационных мастер-классов работники получают цифровые сертификаты.

6.5. Для участия в программе необходимо наличие не менее 2 работников, прошедших обязательные мастер-классы.

6.6. Компания проводит регулярные вебинары и мастер-классы в целях повышения информирования Партнеров о сервисах Cloud.ru.

VII. Требования к переходу к разработке совместного сценария

7.1. Для перехода от этапа вступления в Программу к активной фазе – разработке совместного сценария и планированию продаж – Партнеру необходимо:

7.1.1. Подписать Партнерский договор и NDA (в соответствии с разделом III).

7.1.2. Обеспечить ознакомление не менее, чем 2 (двумя) работниками, с обязательными информационными мастер-классами, предоставляемыми Компанией:

- Cloud.ru Cloud Fundamentals;
- Cloud.ru Evolution Fundamentals.

(Успешное прохождение фиксируется в системе у Компании).

7.1.3. Заполнить профиль компании в Партнерском кабинете и получить его одобрение для публикации на сайте Компании.

7.1.4. Заполнить анкету-профилирование (направляется менеджером Партнерской программы).

7.2. Выполнение вышеуказанных требований демонстрирует вовлеченность Партнера и позволяет Компании перейти к совместному планированию.

7.3. После выполнения требований Партнеру может быть выделен персональный партнерский менеджер, который оказывает поддержку по всем вопросам, связанным с Программой, и отвечает за развитие партнера.

VIII. Маркетинг и совместные мероприятия

8.1. Компания предоставляет Партнерам возможность совместных маркетинговых активностей.

8.2. Поддерживаемые виды активностей:

- цифровые кампании (таргетированная и контекстная реклама, SEO-продвижение);
- создание контента (кейсы, статьи, видео, подкасты, инфографика);
- проведение онлайн- и офлайн-мероприятий (вебинары, мастер-классы, круглые столы), как на стороне партнера, так и на стороне Cloud.ru.

8.3. Лендинг под совместный сценарий

Согласованные совместные решения со стороны Cloud.ru могут получить отдельную посадочную страницу в разделе «Решения» на сайте Компании. Например: [страница «AI-консьерж для отелей»](#), созданная совместно с партнером

Лендинг:

- привлекает органический трафик;
- демонстрирует экспертизу Партнера и возможности платформы;
- собирает заявки от потенциальных клиентов, которые передаются Партнеру.

8.4. Совместные PR-активности

Компания может инициировать совместные пресс-релизы о запуске решений и сотрудничестве. Публикации размещаются в отраслевых и деловых СМИ. Партнер может использовать эти материалы в своих коммуникациях.

8.5. Готовые материалы для продаж

Компания предоставляет Партнерам:

- **Sales kit** – презентации о продуктах, ценностные предложения;
- **Батл-карды** – сравнение с конкурентами, аргументы для возражений;
- **Сценарии продаж** – проверенные техники для разных отраслей;
- **Брендбук и логотипы** – правила использования товарных знаков и файлы для скачивания, чтобы профессионально оформлять совместные материалы.

Все материалы доступны в Партнерском кабинете и регулярно обновляются, недоступны к распространению.

8.6. Участие в мероприятиях Компании

Партнеры могут быть приглашены и выступать на вебинарах и конференциях Компании, участвовать в отраслевых форумах на совместных стендах.

8.7. Как начать маркетинговое сотрудничество

- 8.8.1. Обратиться к выделенному партнерскому менеджеру или на var@cloud.ru.
- 8.8.2. Описать идею, целевую аудиторию и предпочтительные форматы.

IX. Продление статуса. Приостановление и прекращение участия

9.1. Статус Партнера продлевается ежегодно при условии:

- сохранения соответствия общим и специальным требованиям (раздел III);
- отсутствия нарушений Программы и Партнерского договора;
- наличия не менее 2 обученных сотрудников (п. 6.5);

9.2. В случае несоответствия требованиям Компания направляет Партнеру уведомление с указанием срока для устранения нарушений (не менее 30 дней). При неустранении нарушений статус может быть приостановлен или отозван.

Х. Заключительные положения

10.1. Во всем, что не урегулировано настоящей Программой, стороны руководствуются Партнерским договором и действующим законодательством Российской Федерации.

10.2. Уведомления, направляемые по вопросам реализации настоящей Партнерской программы, направляются по электронной почте на адреса, указанные в Партнерском договоре, либо через Партнерский кабинет.

10.3. Программа вступает в силу с 20.05.2026 и действует до размещения на сайте Компании и вступления в силу новой редакции.