

Зарабатывайте вместе с сервисом Фáнима

Дети раскрашивают бумажных персонажей, сканируют рисунки телефоном, и они оживают на экране. Помогайте клиникам, ресторанам, детским садам и другим площадкам подключать сервис и получайте вознаграждение.

Выберите свой формат участия

Формат	Вознаграждение	Ваша задача
1. Рекомендация	50% стоимости одного месяца Один раз	Познакомить нас с заинтересованным владельцем или управляющим. Мы проводим демо, ведём переговоры, оформляем договор и запускаем точку.
2. Продажа с нашей помощью	15% Первые 12 месяцев платного обслуживания	Найти клиента, вести переговоры и довести до оплаты. Мы участвуем в демонстрации и закрытии сделки, помогаем с документами и запуском.
3. Самостоятельная продажа и удержание	20% Пока клиент платит и вы его сопровождаете	Самостоятельно провести продажу и организовать пилот, затем работать с использованием сервиса, оплатами и продлениями. Наши продавцы не участвуют; продукт и техническая поддержка остаются у нас.
4. Партнёр полного цикла (Full Reseller)	30% за работу на месте или 20% / 30% за объём	<p>А. Локальный сервис: самостоятельная продажа и удержание, установка, обучение, расходники и первая помощь на месте.</p> <p>Б. Объём: самостоятельная продажа и удержание без локального сервиса. 20% на первые 100 активных точек, 30% только на точки сверх 100.</p>

Что мы предоставляем

Продукт, новые миры, удалённую техническую поддержку, оборудование для согласованных запусков и стандартные документы, ограниченный доступ к CRM и аналитике ваших клиентов. Приставки остаются нашей собственностью. Отдельной платы за установку для клиента нет.

Начинаем с 90 дней без эксклюзивности. Согласуем план запусков, оцениваем оплаченные активные точки, удержание и нагрузку на обе стороны. Завершение тестового этапа само по себе не отменяет согласованное вознаграждение по уже привлечённым точкам.

Это коммерческие условия программы, не публичная оферта. Права, обязанности и порядок расчётов закрепляются в партнёрском договоре. Финансирование оборудования и эксклюзивность обсуждаются отдельно.

Как считаем и выплачиваем

Прозрачная база расчёта для всех форматов. Аванс клиента учитывается за те месяцы, в которых предоставляется сервис.

База комиссии

- Фактически оплаченная подписка **после скидок, без НДС и с учётом возвратов**.
- Аванс за 3, 6 или 12 месяцев распределяется на соответствующие месяцы обслуживания.
- Доставка, отдельно оплаченные товары и кастомная разработка в базу не входят.

Когда приходят выплаты

- **Рекомендация:** 50% месячной стоимости по первому платному периоду, с учётом его скидки и без НДС. Выплата после завершения второго оплаченного месяца обслуживания, в том числе при годовом авансе.
- **Процентные схемы:** ежемесячная выплата до 15-го числа следующего месяца по согласованному реестру и необходимым документам. Годовая комиссия не выплачивается целиком при получении аванса.
- Неоплаченный пилот и неоплаченные счета комиссии не создают. Возвраты учитываем в следующем расчёте.

Пример: клиент оплатил год вперёд

Если база комиссии за 12 месяцев составляет 202 800 ₽, месячная база равна 16 900 ₽. Рекомендация принесёт **8 450 ₽ один раз**; ставка 15% - **2 535 ₽ в месяц**; 20% - **3 380 ₽**; 30% - **5 070 ₽**. Это альтернативные схемы: они не суммируются.

30% за локальный сервис: вариант А

- Вы ведёте полный коммерческий цикл и обеспечиваете на площадке **пилот, установку, обучение, пополнение бумаги и фломастеров, замену согласованных аксессуаров, проверку питания, HDMI и интернета, выезды и возврат приставки**.
- До запуска письменно согласуем перечень работ, сроки реакции и бюджет расходов, которые вы берёте на себя. 30% применяется к точкам с полным пакетом работ, а не только с закупкой расходников.
- Программные сбои, сервер и сложный ремонт остаются у нас. Обращения в поддержку: help@fanima.ru или Telegram [@fanima_art](https://t.me/fanima_art).

30% за объём: вариант Б

- **Первые 100 активных платящих точек - 20%; каждая точка сверх 100 - 30%.** На первые 100 повышенная ставка не распространяется.
- Ежемесячно учитываем действующие точки с оплатой за этот месяц, включая авансы, в порядке даты платного запуска. При изменении портфеля ставки пересчитываются. Точки варианта А в порог не входят.
- **Пример:** при 120 точках комиссия равна 20% от базы первых 100 плюс 30% от базы остальных 20, а не 30% от всего портфеля.

Как начинаем и ведём клиентов

Работаем через нашу CRM. Доступ к клиентским карточкам и аналитике предоставляется в пределах ваших полномочий.

1. Регистрируем клиента в CRM до начала работы

- Предоставляем ограниченный доступ: **создание карточек организаций и просмотр доступных вам клиентов**. В карточке фиксируете контакты, адреса, статус переговоров и дальнейшие действия.
- **Приоритет у того, кто первым зарегистрировал аккаунт в CRM:** продавца Фанима или агента. Проверяем дубли и ранее созданные аккаунты в работе. Повторная карточка не меняет закрепление; по занятому аккаунту согласуем действия с нашей командой.
- Подтверждаем закрепление в течение 3 рабочих дней на 90 дней; при активных переговорах срок можно продлить. До пилота фиксируем формат, ставку, адреса и задачи.

2. Для сетей согласуем границы сделки

- В CRM фиксируем участника, открывшего доступ к центральному офису, продавца согласованного пакета и ответственного за филиалы. Новые адреса закрепляем отдельно.
- Знакомство с представителем сети не закрепляет автоматически все её нынешние и будущие филиалы.

3. Разделяем продажи, запуск и поддержку

- **Вы:** выполняете задачи выбранного формата, действуете по согласованному прайсу и не обещаете несогласованные скидки, функции, сроки или эксклюзивность.
- **Мы:** заключаем договоры от ООО «Скетчленд», принимаем оплаты, оформляем документы и поддерживаем сервис. Оформление договора нами не снижает ставку за самостоятельную продажу.
- В форматах 2, 3 и 4Б до пилота определяем, кто доставляет, устанавливает и забирает оборудование. Технические обращения: help@fanima.ru или [@fanima_art](https://t.me/fanima_art) в Telegram.

4. Используем аналитику для коммерческого удержания

- Даём **ограниченный доступ к аналитике ваших клиентов**. Ежемесячно проверяете активность; при её снижении или отсутствии связываетесь с ответственным, выясняете причину и помогаете возобновить использование.
- Поддерживаете контакт не реже раза в квартал, обучаете новых сотрудников, напоминаете об оплате и заранее обсуждаете продление. Контакты и договорённости фиксируете в CRM.
- Технические проблемы передаёте в поддержку. За сбой продукта и сервера вы не отвечаете.

5. Меняем формат и передаём сопровождение

- На точку за один период действует одна схема. Роль и ставку меняем по согласованию заранее, без пересчёта заработанного. В форматах 3 и 4 выплаты сохраняются, пока клиент платит и вы его сопровождаете.
- При невыполнении обязанностей направляем уведомление и даём 10 рабочих дней на исправление. Если вы прекращаете сопровождение, уведомляете за 30 дней; согласуем передачу клиентов и дату прекращения будущих выплат. Начисленное вознаграждение сохраняется.

Команда развития Фанима: biz@fanima.ru - новые аккаунты, продажи и развитие сервиса.