



Увеличьте продажи ваших клиентов за счет наших знаний и богатого опыта, которые теперь работают на Вас!

РБС-Сеть — партнерская программа Корпорации РБС

РБС-Сеть — это система партнерства, позволяющая любой компании использовать наши технологии, опыт и квалификацию сотрудников Корпорации РБС для предоставления своим клиентам качественных услуг в области интернет-маркетинга.

Если перед вашими клиентами стоят задачи увеличения продаж, то вы можете предложить им наши услуги по оптимизации и продвижению сайтов, интернет-рекламе, а также повышению конверсии их сайта.

Мы предлагаем вам не только обеспечить ваших клиентов качественными услугами, мы предлагаем вам зарабатывать на этом. Стартовые 15% на продвижение сайтов — это хорошая возможность получать дополнительную прибыль от работы как с уже сложившейся, так и вашей новой клиентской базой.

РБС-Сеть — это партнерская программа, которая позволяет вам увеличить вашу прибыль!

Партнерская программа РБС-Сеть предусматривает 2 варианта сотрудничества, которые отражаются в агентском договоре и договоре комиссии. Основные отличия:

- агентский договор — вы проводите с потенциальным клиентом работы, которые позволяют и помогают нам заключить прямой договор на оказание услуг данному клиенту (presale). Мы работаем с клиентом напрямую, а вам выплачиваем вознаграждение по мере закрытия первых 3 этапов работ;
- договор комиссии — вы полностью самостоятельно ведете клиента, мы работаем только с вами, принимая от вас средства в зачет оказания согласованного набора услуг и выплачивая вам вознаграждение по мере закрытия каждого этапа работ.

**Готовы заключить партнерский договор? Есть вопросы?
Смело звоните (495) 772-97-91! Мы ждем вас!**

Сравнение условий сотрудничества в зависимости от типа заключенного договора

	Агентский договор	Договор комиссии
Состав работ, выполняемых партнером — в развернутой форме.	Поиск клиентов или работа с существующими, формирование потребности в увеличении продаж через интернет, презентация услуг, получение подтверждения заинтересованности и передача в Корпорацию РБС контактной информации о потенциальном клиенте.	Поиск клиентов или работа с существующими, формирование потребности в увеличении продаж через интернет, презентация услуг, получение подтверждения заинтересованности, заключение договора с клиентом и его полное ведение (аккаунтинг).
Состав работ, если совсем кратко.	Предпродажная подготовка, передача информации.	Заключение договора с клиентом и полное его ведение.
С кем работает Корпорация РБС.	С клиентом напрямую. Заключается обычный клиентский договор.	С партнером. По каждому конкретному сайту заключается приложение к договору комиссии.
Наличие квалифицированного персонала.	Менеджеры по продажам — обязательно.	Менеджеры по продажам — обязательно.
Вознаграждение. Стартовые условия.	15% от стоимости выполненных работ за первые 3 месяца работы, без НДС.	15% от стоимости выполненных работы за каждый месяц в течение всего срока действия договора, без НДС.
Начисление и выплата вознаграждения.	Вознаграждение начисляется ежемесячно в соответствии с суммами актов оказанных услуг. Выплата производится в рублях на основании выставленного счета и подписания сторонами акта оказанных услуг.	
Увеличение размера вознаграждения	20% от общей суммы, превышающей 1.000.000 рублей, для фактически оказанных в отчетном календарном месяце услуг.	

РБС-Сеть объединяет профессионалов из разных областей: веб-студии, рекламные агентства, IT-компании, маркетинговые агентства и наших коллег по SEO-цеху. Каждый из них находит в партнерской программе РБС-Сеть выгоду для себя и для своих клиентов. Присоединяйтесь! Наш телефон (495) 772-97-91.

Корпорация РБС

115191, Россия, Москва, ул. Б. Тульская, д. 13, ТЦ «Ереван Плаза», 4 этаж
Телефон: (495) 772-97-91, ICQ-консультант: 377-169-437

<http://www.bdbd.ru>
<http://www.rbsnetwork.ru>
<http://www.mediaguru.ru>
<http://www.miralinks.ru>

<http://www.rbsgroup.ru>
<http://www.webprofy.ru>
<http://www.webvisor.ru>
<http://www.allintop.ru>