

УСТАВ

Клуба IT маркетологов Axoft



Москва, 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ:

Общие положения.....	3
Цели и задачи Клуба.....	3
Организационная структура Клуба	4
Права и обязанности участников Клуба.....	4
Права и обязанности Совета Клуба.....	5
Регламент деятельности Клуба.....	5

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Клуб IT маркетологов Axoft (далее Клуб) является объединением профильных специалистов IT компаний, которые занимаются продвижением своей компании на IT рынке.

1.2. Деятельность Клуба регулируется настоящим Уставом и иными документами, принимаемыми Советом Клуба.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КЛУБА

2.1. Целями Клуба являются:

- Повышение компетенций профильных специалистов, развитие их в личностном и профессиональном плане
- Оптимизация маркетинговых бюджетов представителей компаний участников
- Максимизация отдачи по итогам реализуемых участниками Клуба маркетинговых активностей
- Рост продаж компаний участников за счет повышения эффективности реализуемых активностей по продвижению программных решений

2.2. Для достижения поставленных целей, определены следующие задачи Клуба:

- Создание площадки для проведения на регулярной основе: обучения, обмена опытом и информацией, проведения совместных дискуссий, организации консультаций с вендорами и приглашенными экспертами Консультации, совместное решение конкретных маркетинговых задач участников Клуба.
- Предоставление информационной поддержки участникам Клуба, помощь в подготовке макетов, контента и других маркетинговых материалов. Помощь в привлечении спикеров и фондов вендоров, трансляция всего объема поддержки от вендоров.
- Обеспечение актуальной информацией из практики маркетинга в IT посредством привлечения независимых тренеров и экспертов со стороны вендоров; выделение ресурсов (человеческих и временных) на комплексную поддержку активности участника Клуба с целью ее усиления.
- Обучение участников Клуба на регулярной основе в очном и online форматах по актуальным для них направлениям в маркетинге.

3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КЛУБА

3.1. Лицо, принимающее участие в деятельности Клуба, может иметь следующий статус:

- Участник Клуба - маркетолог или другой сотрудник ИТ-компании, который ответственен за маркетинговую деятельность, развитие бизнеса в направлении программного обеспечения.
- Эксперт Клуба – представитель вендора; приглашенный независимый бизнес-тренер; практик в сфере маркетинга
- Представитель Дирекции Клуба – сотрудник отдела партнерского маркетинга Axoft
- Представитель Совета Клуба – сотрудник департамента маркетинга Axoft и представители со стороны ИТ компаний и вендоров, принятые в состав Совета

3.2. Органом управления Клуба является Совет Клуба.

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ УЧАСТНИКОВ КЛУБА

4.1. Количество Участников Клуба не ограничено.

4.2. Решение о приеме в Участники Клуба принимается Дирекцией Клуба.

4.3. Для вступления в Клуб необходимо направить запрос:

- На электронную почту департамента маркетинга Axoft: marketing@Axoftglobal.com
- Через форму на сайте Клуба marketerclub.ru

4.4. Участник Клуба имеет право:

- принимать активное участие в работе Клуба, в том числе лично участвовать в заседаниях Клуба;
- получать информацию о деятельности Клуба, знакомиться с документами и материалами Клуба;
- вносить на рассмотрение Совета Клуба предложения и рекомендации по вопросам деятельности Клуба.
- предлагать к рассмотрению Советом Клуба темы очных и онлайн заседаний Клуба
- принимать участие во всех акциях, конкурсах и иных инициативах, адресованных Участникам Клуба.

4.5. Участник Клуба обязан:

- соблюдать требования настоящего Устава и выполнять решения органов управления Клуба, принятые в пределах их компетенции;
- проявлять уважение и толерантность по отношению ко всем Участникам Клуба;
- не разглашать сведения, отнесенные органами правления Клуба к коммерческой тайне;
- соблюдать этические требования;

- воздерживаться от всякой деятельности, которая может нанести ущерб Клубу и его Участниками;
- носить знаки отличия Клуба на всех мероприятиях Клуба (футболки и другую атрибутику при наличии).

4.8. Исключение Участника Клуба может быть произведено Советом Клуба по его заявлению либо в случае грубых нарушений Участником Устава Клуба.

4.9. Решение об исключении Участника Клуба из состава Клуба принимается Советом Клуба.

5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СОВЕТА КЛУБА

5.1. Совет Клуба объединяет Участников Клуба, принимающих наиболее активное участие в деятельности Клуба и оказывающих наиболее заметное влияние на формирование стратегии развития Клуба.

5.2. Совет Клуба состоит из сотрудников компании Axoft, представителей ИТ компаний и компаний вендоров.

5.3. Совет Клуба осуществляет общее руководство текущей деятельностью Клуба для выполнения поставленных задач.

5.4. Совет Клуба обеспечивает организацию заседаний Клуба.

5.5. Совет Клуба определяет тематику встреч (самостоятельно или на основе предложений членов Клуба).

6. РЕГЛАМЕНТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛУБА

6.1. Регулярная деятельность Клуба осуществляется путем проведения заседаний. В соответствии с целями и регламентом проведения, различаются следующие виды собраний Клуба:

- Очные заседания (форматы: семинар, тренинг, мастер-класс, круглый стол, выездное мероприятие и т.д.)
- Online заседания (плановое заседание, тренинг, мастер-класс и т.д.)

6.2. Частота заседаний Клуба

- Очные заседания – не реже 1 раза в год.
- Online заседания – минимум 1 online заседание в квартал.

6.3. Принципы функционирования Клуба

- Для участия в Клубе предусмотрены членские взносы. Членскими взносами являются закупки ИТ компании в Axoft в течение квартала.

- В Клубе также предусмотрены несколько категорий участия, от которых зависит перечень маркетинговых опций, доступных Участнику Клуба.

Категории участия следующие: Partner, Advanced.

Информация представлена ниже и сведена в удобном табличном формате в конце документа.

- Участник Клуба категории Partner.

На момент вступления в Клуб может не иметь партнерства с Axoft при этом партнерство должно быть оформлено не позже 6 мес. с момента вступления компании в Клуб.

Количество маркетинговых баллов на начало квартала у Участника равно 0.

Partner может рассчитывать на участие в следующих активностях Клуба: участие в мероприятиях Клуба, участие в закрытой группе на Facebook, начисление баллов за активность и обмен их на бонусы, доступ к Фондам маркетингового развития..

- Участник Клуба категории Advanced

Участник со статусом Partner переходит в статус Advanced при достижении уровня закупок:

- От 750 тыс. руб. в квартал (для регионов)
- От 3 млн. руб. в квартал (Для Москвы и Санкт-Петербурга)

У Участника должен быть не менее одного реализованного за год совместно с Axoft маркетингового проекта/активности.

Участник категории Advanced может рассчитывать на участие в следующих активностях Клуба: участие в мероприятиях Клуба, участие в закрытой группе на Facebook, начисление баллов за активность и обмен их на бонусы, доступ к Фондам маркетингового развития.

Таблица 1. Требования к участникам по категориям

Категория участия / требования к участнику	Partner	Advanced
Партнерство с Axoft	+	+
Объем закупок в Axoft, в квартал, руб.	-	От 750 000 (регионы)
		От 3 000 000 (Москва и Санкт-Петербург)
Наличие реализованных маркетинговых проектов в течение года	-	+

Таблица 2. Возможности для разных уровней участия в Клубе

Категория участия/возможности	Partner	Advanced
Участие в мероприятиях КМ, в группе на FB	+	+
Начисление баллов в рамках бонусно-балльной системы КМ	+	+
Бонусы, доступные в обмен на баллы в рамках бонусно-балльной системы КМ	<ul style="list-style-type: none"> • набор бизнес-литературы, • полезный сувенир, • поддержка очного-мероприятия (формат ворк-шоп, 10-15 заказчиков) 	<ul style="list-style-type: none"> • набор бизнес-литературы, • полезный сувенир, • поддержка очного-мероприятия или телемаркетинг по базе 300 заказчиков (предоставляется партнером), • тренинг от стороннего тренера
Специальный маркетинговый фонд от Axoft	+	+ (приоритетное рассмотрение заявок)