



КАК СТАТЬ ПАРТНЕРОМ «ВАВИОТ»

Краткое руководство для сервисных организаций и интеграторов

Что вы узнаете из этого руководства

1. На чем может зарабатывать партнер «ВАВИОТ».
2. Клиенты «ВАВИОТ», кто они?
3. Условия партнерства.
4. Что получает партнер «ВАВИОТ».
5. Как реализовать пилотный проект.
6. Ответы на часто задаваемые вопросы.

На чем может зарабатывать партнер «ВАВИОТ»

Вот несколько возможностей для вашего бизнеса вместе со «ВАВИОТ»:

1. Продажа оборудования и решений «ВАВИОТ» по своим ценам.
2. Монтаж и пусконаладка систем «ВАВИОТ».
3. Техническое обслуживание систем «ВАВИОТ».

Пример: установка системы диспетчеризации водоснабжения в 300-квартирном доме дает следующие выгоды:

- Стоимость одного счетчика - 1 690 руб.
- Общая стоимость оборудования для дома: в одной квартире устанавливаются минимум два счетчика ГВС и ХВС — $1690 \times 2 \times 300 = 1\,014\,000$ руб.
- Максимальная скидка партнера — 30%.
- Заработок партнера на оборудовании - **304 200 руб.**

Дополнительно партнер может зарабатывать на монтаже системы.

Клиенты «ВАВИОТ», кто они?

Основными потребителями телематических услуг «ВАВИОТ» в разных секторах могут быть следующие организации:

Жилищно-коммунальное хозяйство

1. Компании, управляющие жилым и нежилым фондом: УК, ТСЖ, ЖСК, СНТ, ИЖС и т.п.
2. Сервисные организации.
3. Застройщики и проектные организации.
4. Ресурсосбытовые компании.

Сельское хозяйство

1. Сельскохозяйственные организации.
2. Фермерские хозяйства.
3. Перерабатывающие предприятия.
4. Складские предприятия.

Другие отрасли

Все, кому необходима дешевая «дальнобойная» автономная телеметрия для удаленного контроля большого количества датчиков на распределенной территории.

Условия партнерства

У нас есть простое правило: мы готовы обсуждать партнерские условия после первого совместно реализованного пилотного проекта.

Реализованный пилотный проект — показатель ваших серьезных намерений и подтверждение нашего будущего успеха.

Поймите нас правильно, мы получаем десятки запросов в неделю от потенциальных дилеров. Нам важно найти надежных партнеров и развивать бизнес продуктивно для обеих сторон.

Технология «ВАВИОТ» уникальна. Она не имеет аналогов в мире по дальности передачи данных, автономности конечных устройств, масштабируемости сети и, самое главное, по стоимости реализации.

«ВАВИОТ» предлагает решения, которые для отдельных отраслей обходятся в 10 раз дешевле, чем традиционно используемые системы.

Попробуйте найти работающее решение для
300 квартир жилого дома по
удаленному сбору показаний счетчиков
воды и убедитесь, что у «ВАВИОТ» нет
конкурентов.

Именно поэтому, работая со «ВАВИОТ» у вас не будет конкурентов.

Совершенно новые технологии «ВАВИОТ» открывают неограниченные возможности для бизнеса и роста в самых разных отраслях. Используйте их!

Что получает партнер «ВАВИОТ»

После того, как ваша организация получит статус аккредитованного партнера «ВАВИОТ»:

1. Контакты вашей организации будут размещены на сайте www.waviot.tech с пометкой «Сервисная организация» и указанием поставляемых вами решений.
2. Вы получите специальные условия и цены на весь ассортимент продуктов и решений «ВАВИОТ».
3. Вы получите эксклюзивную техническую поддержку по всем решениям «ВАВИОТ».
4. А самое главное – доступ к технологии, которая уже сегодня взрывает одну отрасль за другой.

Как реализовать пилотный проект

Реализация пилотного проекта проходит по следующему алгоритму:

1. Кандидат или его сотрудник проходит обучение на территории компании «ВАВИОТ», после чего получает сертификат, дающий право на установку системы «ВАВИОТ». Обучающий курс длится 6-8 часов.
Кандидат приобретает пилотный комплект оборудования:
 - а. Базовую станцию – 1 шт.
 - б. Модемы – количество по необходимости.
 - в. Устройства «ВАВИОТ» (счетчики воды, электричества и т.п.) – количество по необходимости.
2. Кандидат получает статус Партнера в определенном регионе.
3. Партнер разворачивает сеть «ВАВИОТ» на своей территории при удаленной поддержке техников «ВАВИОТ».
4. Партнер ищет заказчиков. Также к партнеру направляются потенциальные заказчики из его региона, обратившиеся через сайт «ВАВИОТ».
5. Партнер проводит демонстрации работающей системы потенциальным заказчикам.
6. Партнер реализует пилотный комплект «ВАВИОТ» и докупает требуемое количество модемов и устройств под проект.
7. Партнер производит запуск и сдачу пилотного проекта.
8. Партнер получает статус аккредитованного Партнера и все преференции, соответствующие этому статусу: карточка компании на сайте www.waviot.tech скидки, поддержку.

Для успешной реализации пилотного проекта мы готовы предоставить вам необходимую информацию по стоимости оборудования и маркетинговые материалы по продуктам и решениям.

Вы также можете использовать документацию, взятую с сайта «ВАВИОТ».

Стоимость пилотного комплекта можно узнать у менеджера. Он вышлет приложение с коммерческими условиями сотрудничества.

Часто задаваемые вопросы

Могу я получить пилотный комплект бесплатно?

Нет. Мы не предоставляем пилотный комплект бесплатно. Опыт показал, что возврат осуществить невозможно.

Какие альтернативные варианты получения пилотного комплекта?

Договор аренды оборудования с фиксированной залоговой стоимостью. Величина залога равна стоимости пилотного комплекта.

Можно ли стать партнером без пилотного проекта?

Да, при условии внесения депозита на личный счет с обязательством покупки пилотного комплекта. Размер депозита равен стоимости пилотного комплекта.

Можно ли стать эксклюзивным представителем в определенном регионе?

Да, при условии внесения депозита на личный счет в размере 7 000 000 рублей с обязательством покупки оборудования в следующие 18 месяцев на сумму эту сумму. По истечению срока эксклюзивные условия пролонгируются, если было реализовано подключение более 10 000 лицевых счетов.

Можно ли убрать абонентскую плату?

Бизнес-модель «ВАВИОТ» предусматривает наличие абонентской платы без возможности ее исключения. Абонентская плата компенсирует расходы на поддержку сети, администрирование и удаленный контроль работоспособности базовых станций, прием, обработку и хранение данных на серверах, техническое обслуживание всей инфраструктуры. При этом размер платы для одного узла учета невелик и сопоставим с оплатой за использование домофона в квартире. Однако, польза, приносимая системой, существенно больше, чем от «кодового замка» на двери.

Как можно ознакомиться с работой веб-платформы?

Отправьте нам запрос и менеджер предоставит вам демонстрационный доступ в личный кабинет, где вы сможете ознакомиться с функционалом платформы.

Партнерская скидка распространяется на абонентскую плату?

При большом количестве точек учета мы можем рассмотреть такую возможность. Диалог целесообразно заводить при количестве точек учета свыше 10 000.

Где узнать оптовые цены, сроки поставок, условия оплаты?

В приложении к этому руководству. Его предоставит вам менеджер. Просто отправьте нам запрос.

Откуда осуществляется доставка оборудования?

Поставка из г. Москва.

Какие есть гарантии на оборудование?

У каждого прибора имеется гарантийный срок работы. Он указан в спецификации. Ее можно найти на сайте для каждого прибора в разделе «Оборудование».

Кто может установить базовую станцию?

Мы передаем оборудование, полностью подготовленное к работе. Непосредственный монтаж и пусконаладку осуществляют инженеры «ВАВИОТ», либо инженеры партнера,

прошедшие обучение. В последнем случае инженеры «ВАВИОТ» окажут удаленную поддержку.

Я не нашел ответа на свой вопрос. Что делать?

Если вы не нашли ответа на свой вопрос, вы можете выбрать одно из указанных действий:

- Написать нам на почту info@waviot.ru
- Обратиться к нам через [центр поддержки клиентов](#)
- Воспользоваться онлайн-консультантом на сайте

Мы фиксируем все вопросы от наших пользователей и постоянно обновляем информацию на сайте. Этим вы поможете сделать наше обслуживание лучше, а использование материалов - удобнее.