

Návrh obchodní spolupráce
COMFIS s.r.o. – obchodní partner

Obsah:

1.	Předmět nabídky - OmniPass	3
2.	Cílový zákazník:.....	3
3.	Obchodní model Comfis pro Enterprise segment.....	3
4.	Obchodní podmínky.....	3
4.1.	Postup objednání a dodání produktu OP.....	3
4.2.	Školení a technická podpora.....	4
4.3.	Marketingová podpora prodeje	4
5.	Comfis s.r.o., Softex Incorporated Partner - OmniPass a OmniPass Enterprise Edition cenové schéma prodeje	5
5.1.	Enterprise Edition Server (EE).....	5
5.2.	Retail verze	5
5.3.	Client Access Licence (CAL)	5
5.4.	Roční maintenance OmniPass.....	5

1. Předmět nabídky - OmniPass

Předmětem nabídky je obchodní spolupráce při prodeji produktů OmniPass pro Enterprise segment.

2. Cílový zákazník:

Hlavní cílovou skupinou zákazníků budou především společnosti, kladoucí velký důraz na vysokou míru zabezpečení svých dat a společnosti zaměřující se na zajištění interní bezpečnosti. Jedná se o široké spektrum firem na trhu, od malých společností přes střední a velké firmy, až po státní instituce a finanční sektor - banky, pojišťovny.

3. Obchodní model Comfis pro Enterprise segment

Obchodní model Comfis je založen na komunikaci s koncovými uživateli prostřednictvím autorizovaných obchodních partnerů, kteří poté přebírají plnou odpovědnost za jeho podporu. V případě, kdy zákazník kontaktuje přímo společnost Comfis, bude společnost primárně takové poptávky směřovat na všechny své obchodní partnery. Prodeje se budou realizovat s cenami stanovenými společností Comfis - při rozhodování zákazníků, kterého obchodního partnera zvolit, tedy není rozhodující cena, ale úroveň odborné podpory poskytované partnerem, balík služeb nabízených současně s dodáním softwaru nebo nabídka softwarových aplikací (nadstaveb) vyvíjených a dodávaných partnerem, popř. lokální pokrytí trhu jednotlivými partnery. V případě, kdy česká firma kontaktuje přímo výrobce, bude společností Softex odkázána na Comfis (potažmo jeho obchodní partnery).

Pokud obchodní partner prokazatelně doloží, že podnikl kroky směřující k prodeji produktu/ů potenciálnímu zákazníkovi, který poté realizuje nákup u výrobce/v zahraničí, dojde na základě předem specifikovaných parametrů k proplacení náležité marže do ČR – společnosti Comfis, potažmo jejímu konkrétnímu obchodnímu partnerovi.

4. Obchodní podmínky

1. Obchodnímu partnerovi je poskytnuta standardní obchodní marže z ceny pro koncového zákazníka. Výše obchodní marže je odvozena z realizovaného obrátu prodeje za sledované období a to v následující výši:
 - 20 % - prodej < 500 licencí/sledované období,
 - 23 % - prodej 500 – 1000 licencí/sledované období,
 - 25 % - prodej > 1000 licencí/sledované období.
 - Sledované období – 12 měsíců/kalendářní rok.
2. Splatnost faktur za dodané zboží společností Comfis je stanovena na 30 dní.
3. Záruky – zákonem stanovené.

4.1. Postup objednání a dodání produktu OP

Standardní postup objednání a dodání produktu OP je:

1. Požadavek na vytvoření cenové nabídky obchodním partnerem. Vygenerováním cenové nabídky je zákazníkovi garantována cena po dobu 20 dnů od jejího vydání, což zákazníka chrání před možnou změnou ceny v době rozhodování.
2. Objednávka směřující na obchodního partnera – evidence v informačním systému a její zpracování.
3. Dodávka implementační licence s krátkodobou lhůtou její platnosti (expirace cca 30 - 60 dnů).
4. Fakturace Comfis – obchodní partner, obchodní partner – zákazník.
5. Po připsání kupní ceny na účet Comfis, bude provedena dodávka obchodnímu partnerovi - vygenerován kód licence s neomezenou platností .
6. Po realizaci dodávky strategický partner software u zákazníka nainstaluje a proškolí uživatele.

7. Zákazník i nadále spolupracuje s obchodním partnerem v záležitostech týkajících se technické podpory, popř. poskytnutých záruk a ročního maintenance.

4.2. Školení a technická podpora

Předpokladem je proškolení 3 pracovníků obchodního partnera - 2 pracovníci se zaměřením na obchod a 1 pracovník s technickým zaměřením. Formy školení jsou následující:

- Online školení prováděné kompetentním zaměstnancem Comfis nebo přímo výrobcem – organizuje Comfis.
- Školení a semináře prováděné kompetentním zaměstnancem Comfis u obchodního partnera.
- Po úspěšném dokončení školení pracovníků dojde k autorizaci obchodního partnera.

Společnost Comfis zajišťuje pro obchodní partnery následující technickou podporu:

- Non-stop e-mailová služba.
- Technická podpora na telefonní lince 8 h denně, 5 dní v týdnu.

Obchodní partner provádí školení zaměstnanců svých zákazníků v rozsahu, který poskytuje obchodním partnerům společnost Comfis a ve stejném rozsahu zajišťuje svým zákazníkům technickou podporu.

4.3. Marketingová podpora prodeje

- Spolupráce se školami univerzitního a středoškolského typu v České republice a na Slovensku. Poskytnutí akademických licencí pro implementaci do jejich informačních systémů.
- Publikace v odborném tisku – CHIP, IT SYSTEMS, TECHNET, EKONOM, HOSPODÁŘSKÉ NOVINY. Publikace bude prováděna formou sponzoringu článků, zveřejněním případových studií a rozhovorů.
- Prezentace společnosti/produktu/ů na veletrzích a odborných fórech - INVEX Brno, PRAGOALARM Praha, FORARCH, FORELEKTRO Praha.
- Výroba „startovacích balíčků“ – myš s čtečkou otisku prstů/čtečka otisku prstů včetně klientské licence. Tyto budou zahrnuty do nabídek velkých společností k biometrickému zabezpečení certifikátů internetového bankovníctví bankovních institucí např. KB, ČSOB, ČS apod. Možnost oslovení až desítek tisíc klientů.
- Zajištění řady přenosných počítačů s implementovaným OmniPass ROM v Biosu počítače pro klienty vyžadující nejvyšší míru zabezpečení.
- Pořádání odborných seminářů společně s partnery a participace na nákladech až do výše 100%.

5. Comfis s.r.o., Softex Incorporated Partner - OmniPass a OmniPass Enterprise Edition cenové schéma prodeje

K dispozici jsou 4 druhy licencí:

Retail verze, Client Access Licence (CAL), Enterprise Edition Server (EE), Roční maintenance OmniPass

5.1. Enterprise Edition Server (EE)

Jedná se o enterprise software, který se instaluje na server. Licence OmniPass Enterprise Server je zapotřebí pro každý jednotlivý Domain Controller, na kterém je OmniPass Enterprise Edition nainstalováno.

5.2. Retail verze

Verze licence, kterou si konečný zákazník zakoupí od Comfis s.r.o. Tato verze licence obsahuje klientský software a jednu licenci CAL (což dává uživateli právo zaregistrovat jednoho uživatele a jedno zařízení na OmniPass EE Server).

5.3. Client Access Licence (CAL)

Tato licence dává uživateli právo zaregistrovat jednoho uživatele na OmniPass EE Server na již registrované zařízení. Pro registraci každého dalšího uživatele na toto stejné zařízení bude zapotřebí další licence CAL.

5.4. Roční maintenance OmniPass

Cena za roční maintenance smlouvu činí 20% z celkové ceny nakoupeného software a licencí.

Prodejní ceny pro koncového zákazníka:

Ceny pro koncového zákazníka stanovuje společnost Comfis. Při změnách kurzu CZK/USD o více než 0,5 Kč si společnost Comfis vyhrazuje právo upravit ceny pro koncového zákazníka.

OP EE Server

<2	41 999 Kč
3 - 5	35 368 Kč
6 - 10	31 610 Kč
11 - 25	25 420 Kč
26 - 50	15 473 Kč
51+	6 631 Kč

Retail verze

< 100	2 199 Kč
101 - 1K	1 979 Kč
1K+ - 10K	1 746 Kč
10K+ - 50K	1 397 Kč
50K+ - 100K	815 Kč
100K+	349 Kč

Client Access Licence (CAL)

<5	1 539 Kč
6 - 25	1 462 Kč
26 - 100	1 385 Kč
101 - 1K	1 308 Kč
1K+ - 10K	1 154 Kč
10K+ - 50K	924 Kč
50K+ - 100K	539 Kč
100K+	231 Kč

V Buchlovicích dne 12. srpna 2008.

Comfis s.r.o.
Hradištská 817
CZ – 687 08 Buchlovice
tel.: +420 572 411 911
fax: +420 572 411 900
e-mail: tomas.vesely@comfis.eu
URL: <http://www.comfis.cz>