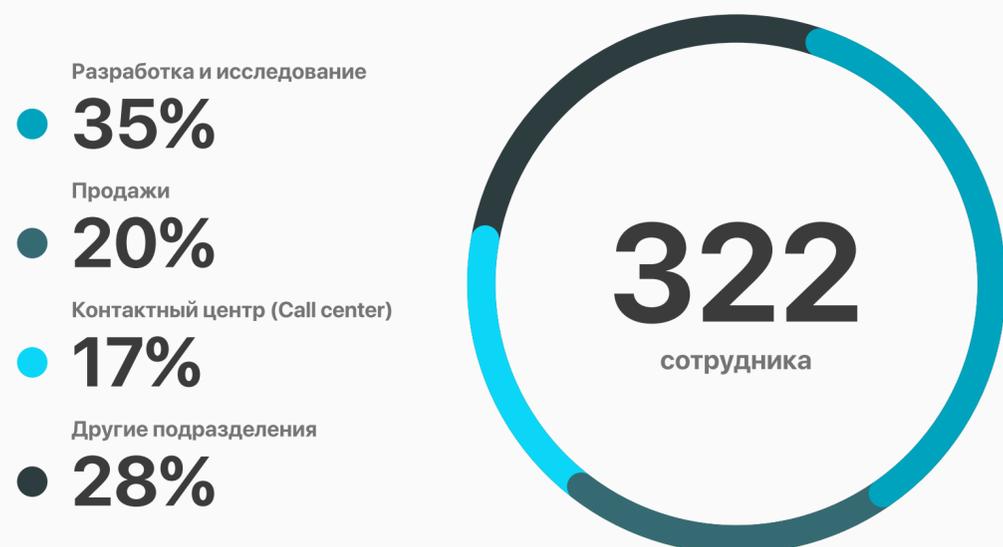


# LiteBox

Партнерская программа

# ПИ ДЖИ ГРУПП

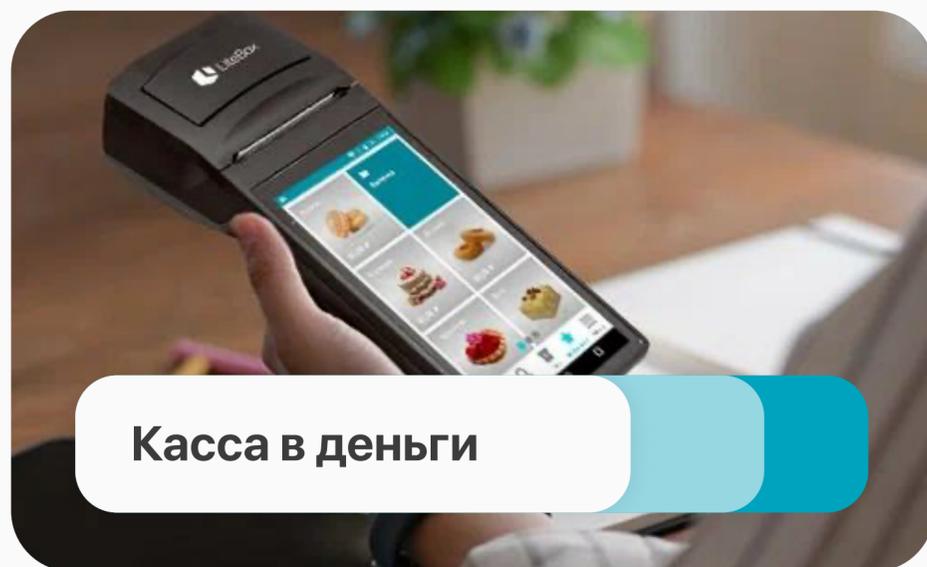
Эксперт в области разработки и внедрения инновационных кассовых и платёжных решений для бизнеса



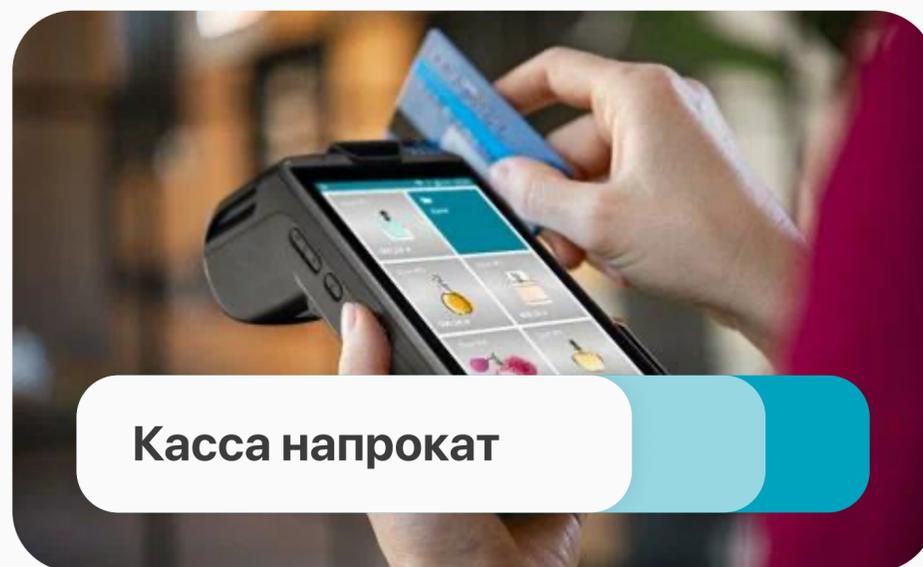
**Полный цикл  
разработки от  
идеи до внедрения**



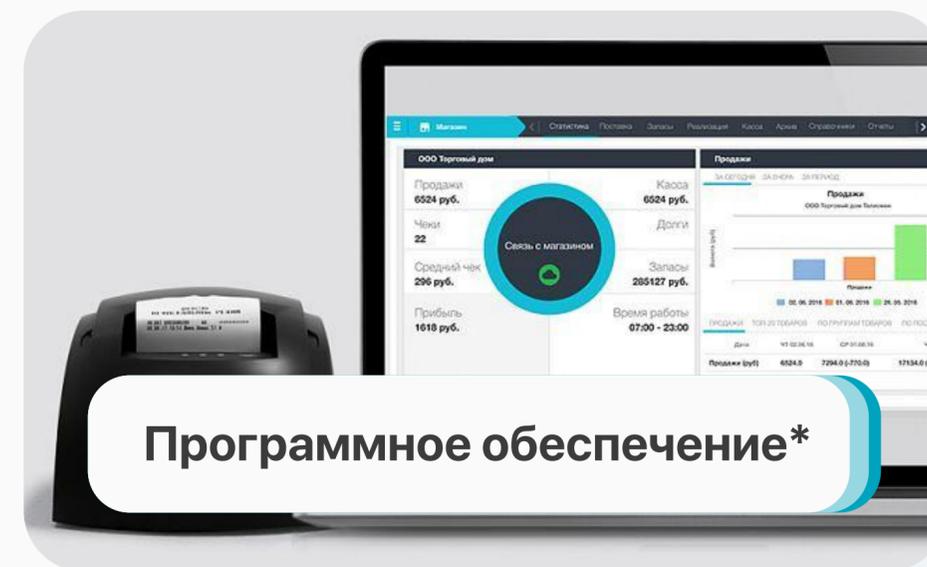
# Продукты и решения *LiteBox*



Касса в деньги



Касса напрокат



Программное обеспечение\*

## Наши *преимущества*

 **Личный менеджер**  
индивидуальная поддержка

 **24/7 для клиентов**  
круглосуточный сервис

 **Личный кабинет**  
функциональный инструмент  
управления партнерством

 **Различные каналы техподдержки**  
оперативная помощь партнёрам

 **Оборудование на ОХ**  
аренда без выкупа

 **Промокоды**  
инструмент для  
привлечения клиентов

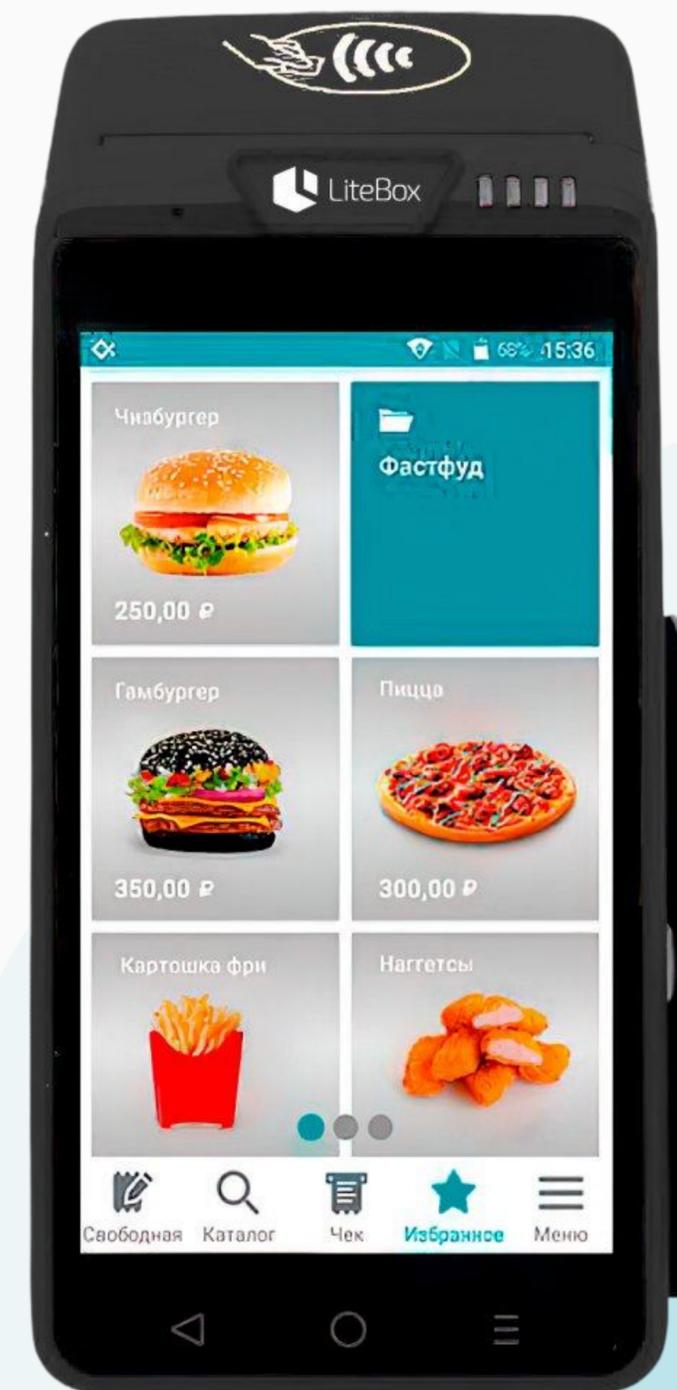
 **Вознаграждение за софт**  
дополнительные доходы

 **Новое и б/у оборудование**  
на любой запрос

## Касса напрокат. *Опции*

Опции	Тариф «Бизнес»
Кассовое оборудование (онлайн-касса и/или эквайринг)	+
Замена ФН*	+
Договор с ОФД на 1 год, в первый год сотрудничества	+
Регистрация кассы в ОФД и ФНС в первый год сотрудничества	+
Перерегистрация кассы в ОФД и ФНС ежегодно, включая договор с ОФД	+
Установка, настройка и тестирование кассового оборудования	+
Подключение POS-терминала при наличии договора эквайринга	+
«Горячая замена» кассового оборудования	+
Инструктаж о порядке работы с кассовым оборудованием	+
Кассовое ПО	+
Сервисное обслуживание	+
Консультация по работе с продуктами LiteBox	+
Товароучетная система	+
Техническая поддержка	+

\*ФН приобретается отдельно



## Тарифы. *Абонентская плата*

Оборудование	Цена за месяц, в рублях с учетом НДС
LiteBox 5	1 990
LiteBox 7	2 240
LiteBox 5A	2 190
LiteBox 5 PRO	1 990
LiteBox 7 + Сканер 2 D Атол SB 2108 USB	2 440
LiteBox 5 + Эквайринг D 200	2 190
LiteBox 7 + Эквайринг D 200	2 440
LiteBox 7 + Сканер 2 D Атол SB 2108 USB + Эквайринг D 200	2 640



# Касса напрокат.

## *Преимущества для партнёров*

### 01 Партнерское вознаграждение

- за подключение конечных пользователей к ПО (ЕГАИС, Маркировка)
- за подключение к сервису «Касса напрокат»
- за разовые услуги

### 02 Сервисная поддержка

- выделенная линия техподдержки для партнеров 24/7
- персональный менеджер
- приоритетное решение вопросов от партнеров, выделенные чаты по направлениям бизнеса

 **Исключение рисков для партнера**

 **Отсутствие денежных вложений**

 **Доп. продажи конечному пользователю**

 **Долгосрочное сотрудничество с конечным покупателем**



## Касса *напрокат*

- 01** **Получаете оборудование**  
*на свой склад по Партнерскому соглашению*
- 02** **Подключаете конечного пользователя к тарифу**  
*и передаете ему оборудование после оплаты счета за первый месяц*
- 03** **Осуществляете сервисное обслуживание**  
*согласно тарифу*
- 04** **Ежемесячно получаете вознаграждение**  
*в зависимости от тарифа*



# Вознаграждение Партнера по заданию *от Пи Джи групп*

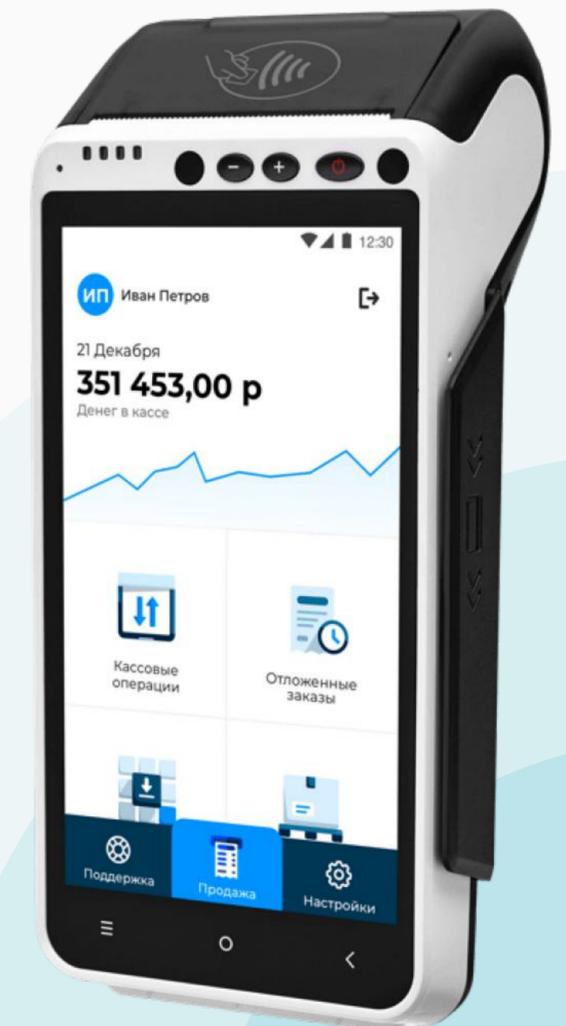
	Вознаграждение с НДС	Вознаграждение без учета НДС
<i>Активация (разовая услуга по заданию Пи Джи групп регистрация в ФНС и ОФД, регистрация в сервисе LiteBox / настройка системы (ПО))</i>	2 400 руб	2 000 руб
Горячая замена кассы, D200, перепрошивка кассы	2 040 руб	1 700 руб
Инструктаж с выездом к конечному пользователю	2 196 руб	1 830 руб
Краткое обучение — консультация по работе с сервисом LiteBox	480 руб	400 руб
Деактивация кассы (проверка согласно чек-листу / обнуление настроек / документооборот)*	2 040 руб	1 700 руб
<i>Настройка системы LiteBox (без регистрации в ФНС и ОФД)</i>	600 руб	500 руб
Перерегистрация в ФНС и ОФД	2 040 руб	1 700 руб
Консультация по работе с LiteBox, за 1 час	1 080 руб	900 руб
Забор ККТ по заданию Пи Джи групп, в том числе с ТТ конечного пользователя при расторжении договора в рамках «Касса на прокат»	По согласованию с Партнером	По согласованию с Партнером
Настройка системы для перехода на новую версию ФФД (установка и обновление ПО, перерегистрация ККТ в интерфейсе LiteBox)	Включено в ежемесячное вознаграждение	

## aQsi 5Ф

**Универсальный мобильный смарт-терминал** для розничной торговли, сферы услуг, курьерской доставки, индустрии HoReCa и других сфер.

**Совмещает функционал** терминала банковских карт (чиповые, магнитные и бесконтактные карты), онлайн-кассы и принтера фискальных чеков, сканера штрихкода и QR-кода в одном мобильном устройстве.

Наименование	Розничная цена	Standart (11-50шт.)	Premium (от 51 до 500 шт.)
<b>aQsi 5Ф</b>			
Смарт-терминал aQsi 5Ф без фискального накопителя (ФН) ФФД 1.2	18 900,00	16 000,00	15 000,00
Смарт-терминал aQsi 5Ф с фискальным накопителем ФН-1.2 (15 мес.)	31 100,00	28 200,00	27 200,00
Смарт-терминал aQsi 5Ф с фискальным накопителем ФН-1.2 (36 мес.)	37 700,00	34 800,00	33 800,00
<b>aQsi 5Ф с эквайрингом</b>			
Смарт-терминал aQsi 5Ф без фискального накопителя (ФН) ФФД 1.2	23 500,00	21 900,00	18 900,00
Смарт-терминал aQsi 5Ф с фискальным накопителем ФН-1.2 (15 мес.)	35 700,00	34 100,00	31 100,00
Смарт-терминал aQsi 5Ф с фискальным накопителем ФН-1.2 (36 мес.)	42 300,00	40 700,00	37 700,00



## Вознаграждение за продажи ПО

Тариф	Вознаграждение партнера (месяц)	Цена для конечного пользователя, руб. с НДС/месяц	Вознаграждение партнера (год)	Цена для конечного пользователя, руб. с НДС/год
Лайт	200	400	2 000	4 000
Профи	410	820	4 100	8 200
Модификатор «Маркировка»	90	180	900	1 800
Модификатор «ЕГАИС»	190	380	1 900	3 800



## Вознаграждение за продажи ПО

Партнер может получать вознаграждение за лицензии:

- 01 В случае продажи лицензии по прошествии льготного периода, предоставляемого при продаже ККТ - **50 % от стоимости лицензии ежемесячно.**
- 02 В случае продажи дополнительных лицензий - **50 % от стоимости лицензии ежемесячно.**
- 03 В случае повышение тарифа в течение льготного периода, предоставляемого при продаже ККТ - **50 % от стоимости лицензии ежемесячно.**
- 04 В случае проведения работы (информирование/продажа) по переводу конечных пользователей из пробного периода в платный, работе с оттоком (уведомление и контроль оплаты) - **50 % от стоимости лицензии ежемесячно.**
- 05 За клиентов, привлеченных партнером до 31 декабря 2020 размер агентского вознаграждения определяется в размере **20% от стоимости реализованного Продукта**, с учетом НДС, за каждый месяц использования Продукта Конечным пользователем, согласно тарифам, указанным на Сайте.
- 06 Промокоды доступны активным партнерам через направление заявки в свободной форме по электронной почте своему менеджеру (Активным партнер считается, если приобретает в течение 3-х месяцев подряд не менее 5-ти касс). Стандартный срок действия промокода - 6 месяцев. Неактивированный за 6 месяцев промокод не перевыпускается.

## Стоимость Лицензии и список функций для пользователей ПО «LiteBox»

	Опции	Тариф «Базовый» <sup>1</sup>	Тариф «Лайт»	Тариф «Профи»
	Лицензионный платеж за одну лицензию в месяц (руб. с НДС)	0	400	820
ЦЕНА за одну лицензию	Максимальное количество подключенных касс	0	до 10	не ограничено
Максимальное количество подключенных касс	Максимальное количество лицензий	1		не ограничено
	Опции	Тариф «Базовый» <sup>1</sup>	Тариф «Лайт»	Тариф «Профи»
	Лицензионный платеж за одну лицензию в месяц (руб. с НДС)	0	400	820
Касса	Кассовые операции	+	+	+
	Отчет по статистике продаж	+	+	+
	Справочник товаров и услуг	—	не ограничено	не ограничено
	Поддержка кассового оборудования	+	+	+
	Поддержка нескольких СНО	+	+	+
	Поддержка работы с двумя ККМ	—	—	+
	Лицензии на роль «Кассир» (неограниченное количество)	бесплатно	бесплатно	бесплатно
Товароучет	Управление ассортиментом	—	+	+
	Управление ценами	—	+	+
	Складской учет	—	—	+
	Работа с документами реализации	—	—	+
	Создание и печать ценников	—	—	+
Отчеты и аналитика	Работа с серийными номерами	—	—	+
	Статистика по магазину: продажи, ТОП- товаров с указанием количества и цены продаж, количество чеков, средний чек, выручка, деньги в кассе, возвраты и товарные запасы, время открытия и закрытия смены	+	+	+
Маркетинг и программы лояльности <sup>2</sup>	Торговые отчеты	—	+	+
	Прочие отчеты	—	—	+
	Подарочные сертификаты	—	—	+
	Карты лояльности	—	—	+
	Скидки	+	+	+
	UDS	—	—	+
Интеграции <sup>3</sup>	Программный продукт «МаксБонус»	—	—	+
	Акции	—	—	+
	1С	—	—	+
	Эльба	—	—	+
	Моё Дело	—	—	+
	API	—	—	+

## Стоимость Лицензии и список функций для пользователей ПО «LiteBox» продолжение

Работа с ФГИС "Меркурий"	Работа с документами	–	–	+
Модификатор ЕГАИС <sup>4</sup> (лицензия)	Продажа пива			
	Приемка, постановка на баланс, продажа крепкого алкоголя			
	Помарочный учет, выравнивание остатков			
	Формирование Алкодекларации			
	Контроль возраста покупателя и МРЦ, ограничение продаж по дням и часам	–	–	+
	Импорт акцизных марок в документы списания и перемещения			
	Автоматизация учета слабоалкогольных напитков и напитков в розлив			
Стоимость Модификатора ЕГАИС за одну лицензию в месяц (руб. с НДС)		–	–	+380 руб
	<b>Опции</b>	<b>Тариф «Базовый»<sup>1</sup></b>	<b>Тариф «Лайт»</b>	<b>Тариф «Профи»</b>
	<b>Лицензионный платеж за одну лицензию в месяц (руб. с НДС)</b>	<b>0</b>	<b>400</b>	<b>820</b>
Модификатор Маркировка <sup>5</sup> (лицензия)	Продажа	–	+	+
	Приемка, работа с документами, учет	–	–	+
	Контроль возраста покупателя и МРЦ, ограничение продаж, по дням и часам	–	+	+
Стоимость Модификатора Маркировка за одну лицензию в месяц (руб. с НДС)		–	+180 руб	+180 руб
Приложение «LiteBox. Твой Бизнес» <sup>2</sup>	Онлайн-отслеживание статистики продаж			
	Доступ к информации о сумме выручки за день на торговом предприятии, сумме денежных средств в кассе, количестве чеков, дате последнего чека и др.	+	+	+
Интеграция с интернет-магазином	1С-Битрикс	–	–	+
	API фискализации	–	–	+
Транспорт	Режим продажи билетов	–	+	+
Техническая поддержка	E-mail (help@litebox.ru)			
	Чаты (WhatsApp +79175623659)			
	Горячая линия 8-800-250-99-90			
	Удаленный доступ			
Обновления системы	Обновление кассовой и товароучетной программ	+	+	+

В соответствии с Регламентом технической поддержки, размещенным по адресу: [https://litebox.ru/reglament\\_tp](https://litebox.ru/reglament_tp)

## Вознаграждение партнеров

### Пи Джи групп вправе отказать в выплате вознаграждения партнеру в следующих случаях:

- 01 Вознаграждение за привлеченных клиентов не начисляется и не выплачивается Партнеру в случае, если новые клиенты не привлекались Партнером в течение трех отчетных периодов подряд, начиная с третьего отчетного периода, когда новые клиенты не привлекались Партнером. Выплата вознаграждения возобновляется с отчетного периода, когда Партнером вновь был привлечен клиент, при этом вознаграждение за период с отчетного периода, когда начисление и выплата вознаграждения были приостановлены, до отчетного периода, когда Партнер вновь привлек клиента, Партнеру не начисляется и не выплачивается. Факт привлечения нового клиента подтверждается Партнером путем предоставления Пи Джи групп акта приема-передачи оборудования от Партнера клиенту, подписанного обеими сторонами, в котором указана дата передачи оборудования в отчетном периоде.
- 02 При превышении в соответствующем отчетном периоде количества прямых обращений на линию технической поддержки Пи Джи групп от конечных пользователей, закрепленных за Партнером более чем на 15% от общего количества закрепленных за Партнером конечных пользователей (для всех конечных пользователей базы партнера).
- 03 При неисполнении иных обязательств, предусмотренных условиями #1 #3 Партнерского соглашения.
- 04 При наличии у конечного пользователя дебиторской задолженности свыше 90 дней, то есть конечным пользователем пропущены и не внесены платежи по тарифу кассы напрокат за три отчетных периода подряд, Пи Джи групп вправе не начислять и не выплачивать по нему вознаграждение Партнеру с откреплением такого конечного пользователя от базы Партнера или без такового. В случае заинтересованности Партнера в дальнейшей работе с таким конечным пользователем, Пи Джи групп и Партнер вправе согласовать возвращение такого конечного пользователя в базу Партнера для целей выплаты вознаграждения, после чего Пи Джи групп вправе возобновить выплату вознаграждения за оказание такому конечному пользователю услуг с момента его возвращения в базу Партнера, при этом, вознаграждение за период нахождения клиента в просрочке и до его возвращения в базу Партнера не начисляется и не выплачивается. Стороны согласовали, что факт возврата конечного пользователя в базу Партнера подтверждается путем включения соответствующего конечного пользователя в ежемесячный Отчет, формируемый в порядке, предусмотренном Партнерским соглашением.

## Порядок передачи оборудования *партнеру*

### **Пи Джи групп вправе отказать в выплате вознаграждения партнеру в следующих случаях:**

Пи Джи групп передает Партнеру Оборудование для его последующей передачи Конечным пользователям в аренду от имени Пи Джи групп.

Наименование и количество передаваемого Оборудования определяется Партнером в Заказе на передачу Оборудования. Пи Джи Групп оставляет за собой право регулировать количество передаваемого оборудования.

Если в течение 3 рабочих дней после получения отгруженного оборудования партнер не присылает подписанный акт приема передачи по унифицированной форме МХ-1 или претензию по несоответствию количества оборудования в акте МХ-1 с количеством фактически полученного оборудования по заказу, оборудование считается принятым в полном объеме. По истечении данного срока, претензии приниматься не будут.

Пи Джи групп оставляет за собой право регулировать количество оборудования на складе Партнера, опираясь на результаты передачи оборудования в предыдущие периоды.

При отсутствии передач оборудования со склада партнера в течение 3-х месяцев, Пи Джи групп оставляет за собой право требовать у Партнера возврата оборудования на склад Пи Джи групп за счет Пи Джи групп.

В течение 5 дней с момента получения от ПИ ДЖИ ГРУПП Сличительной ведомости товарно-материальных ценностей, переданных на хранение, рассмотреть ее и направить ПИ ДЖИ ГРУПП скан-копию подписанной сличительной ведомости либо представить мотивированный отказ от ее подписания. При возникновении разногласий, срок рассмотрения возражений Сторон составляет 5 (Пять) дней с момента их получения. В случае неполучения ПИ ДЖИ ГРУПП в вышеуказанные сроки от Партнера сличительной ведомости либо мотивированного отказа от ее подписания, информация, отображенная в ней, признается верной.

Обязательные условия Партнерства

## Оказание сервисной поддержки *конечному пользователю*

**Пн-пт: в режиме работы офиса партнера,  
но не менее 8 часов в день**

*В другие часы работает горячая линия*

### **Первая линия техподдержки**

*оказание поддержки и консультации конечным пользователям с целью решения общих и наиболее простых либо типовых вопросов использования ПО в рамках эксплуатации*

### **Сервисное обслуживание**

*оказание услуг в рамках проекта «Касса напрокат»*

### **Использование минимум двух каналов коммуникации:**

- *Телефон «горячей линии» по техническому сопровождению (обязательно к использованию)*
- *Чаты в социальных сетях*
- *Чаты в мессенджерах: Телеграмм, Ватсап, Вайбер*
- *Чат обратной связи на сайте Партнера, Электронная почта*

Обязательные условия Партнерства

## Оказание сервисной поддержки *конечному пользователю*

**Время отклика на обращение в рабочие часы Партнера:**

**≤ 1 мин**

*индивидуальная поддержка*

**≤ 30 мин**

*входящее обращение в чат*

**≤ 60 мин**

*входящее обращение в соц.сетях*

**≤ 60 мин**

*входящее обращение на e-mail*



*При поступлении обращения во вне рабочее время, Партнер обрабатывает запрос в первый рабочий день после его поступления*

**Количество прямых обращений**

*В месяц на ЛБ от конечных пользователей, закрепленных за Партнером, не должно превышать **15%***

**15%**

**Удовлетворенность конечных пользователей**

*Пи Джи групп оставляет за собой право выборочного опроса конечных пользователей, закрепленных за Партнером, на предмет оценки их удовлетворенности*





Стать партнером Лайтбокс

<https://litebox.ru/catalog/partners/>



Составить обращение в техподдержку

<https://litebox.intraservice.ru/>



База знаний Лайтбокс

<https://knowledge-base.aqsi.ru/pages/viewpage.action?pagelId=1182016>



Чат технической поддержки партнера в телеграмм

<https://t.me/+L3BcVLWrdO43Nzdi>



Рассказываем об обязательных кассовых операциях  
в простых и понятных видеоуроках:



Смотреть на VK Видео

<https://clck.ru/3EKJnR>



Смотреть на RUTUBE

<https://rutube.ru/plst/663797/>

Партнерство с

# LiteBox

Путь к стабильному росту и  
НОВЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ!

-  Персональный партнерский менеджер
-  24/7 для клиентов
-  Различные каналы связи для партнеров
-  Функциональный личный кабинет
-  Новое и б/у оборудование