

1С:Предприятие 8 через Интернет для Казахстана

1cfresh.kz

Откройте новое направление бизнеса с помощью облачного сервиса фирмы 1С

Подключайте клиентов к программам 1С:Предприятие в облаке и зарабатывайте от 100%.

Работаем с 2018 года. Надежно и безопасно.

Вы продаете и консультируете, мы обеспечиваем техническую поддержку партнеров.

Облачный сервис фирмы «1С»

Памятка-путеводитель для партнеров: что делать партнеру на каждом этапе

Повсемвопросам обращайтесь на info@1cfresh.kz

Дата: 15.08.2019

Оглавление

Оглавление

Памятка-путеводитель для партнеров: что делать партнеру на каждом этапе	1
Оглавление	1
1..ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ.....	3
Партнерам 1С:Франчайзи: начать продавать 1С:Фреш легко	3
Чем 1С:Фреш отличается от других облаков, почему продавать 1С:Фреш — легко и выгодно	3
Скидки для партнеров 1С:Фреш от 20 до 50% от розничных цен, от чего зависят	3
Размер скидок:	3
Программы для бухгалтеров, менеджеров, руководителей, расчетчиков в облаке 1С:Фреш	4
• Для малого и среднего бизнеса	4
Какие есть тарифы 1С:Фреш, сколько рабочих мест входит, как увеличить кол-во рабочих мест	5
Как рассчитываться с фирмой 1С за подключенных клиентов.....	5
Тариф 1С: ИТС Казахстан уровня ПРОФ — переход клиентов с «земли» в «облака» и обратно без доп. оплаты	5
Какие специалисты нужны для старта	6
Привлекайте специалистов по сопровождению (выездных сервис-инженеров) к работе с абонентами сервиса 1cfresh.kz	6
Термины для тех, кто продает 1С:Фреш.....	6
Непартнерам 1С— вы тоже можете продавать 1С:Фреш, присоединяйтесь!.....	7
2. ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ: как начать, как подключить и продлить клиента, как брать оплату, КАК НАЧАТЬ	7
Шаг 1. Заполнить анкету	7
СКАЧАТЬ АНКЕТУ	7
Шаг 2. Прочитать инструкции.....	7
Что делать, если нет доступа к инструкциям	7
Подключить других сотрудников партнера можно в личном кабинете	8
Изменить контактные данные партнера	8
КАК ПОДКЛЮЧИТЬ КЛИЕНТА	8
Отправьте клиенту код приглашения из личного кабинета	8
Когда клиент активировал приглашение, вы получите уведомление по почте	8
Тестовый период — 30 дней, можно продлить.....	8
Шаблон типового договора с клиентом.....	8
ИНСТРУМЕНТ ПАРТНЕРА ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ — 1С:Менеджер сервиса,	9

Список подключенных клиентов смотрите в личном кабинете	9
ВОПРОСЫ ПО ОПЛАТЕ И ПРОДЛЕНИЮ: платный доступ клиентов, продление,	9
Добавьте платную подписку в личном кабинете	9
Узнайте, как правильно выбрать платный тариф.....	9
Локальный договор 1С:ИТС Казахстан ТЕХНО/уровня ПРОФ – как подключиться к 1С:Фреш	9
Регистрационный номер абонента = код абонента.....	9
Когда клиенту нужны доп. сеансы (рабочие места) — оформите расширение основного тарифа.....	10
Каждому пользователю можно ограничить количество сеансов.....	10
Узнать дату окончания подписки можно в личном кабинете и из рассылки	10
Подписки на тарифы обслуживаемых абонентов.	10
Срочно продлить подписку на 7 дней как отложенный платеж может САМ клиент — расскажите ему об этом! ..	10
Изменить или отменить подписку на тариф — пишите на info@1cfresh.kz	10
Как отменить подписку на локальный договор 1С:ИТС — пишите на info@1cfresh.kz.....	11
Для перевода к другому партнеру новый партнер присылает запрос от клиента.....	11
По ушедшему клиенту — укажите причину ухода в доп.сведениях	11
3. ВСЕМ ПАРТНЕРАМ 1С:ФРЕШ.....	11
Продажи ITsaaS Расширенный улучшают колонку цен по ИТС.....	11
Дополнительно зарабатывать на доработках легко	12
Переобучение сотрудников минимальное.....	12
Сервис-инженеры полезны для продажи сервисов	12
КОНСУЛЬТИРУЙТЕ СВОИХ КЛИЕНТОВ И ПОЛУЧАЙТЕ до 50% СКИДКИ	14
Партнеры консультируют своих клиентов и получают до 50% скидки, не консультируют — получают 20%	14
Какие базы есть у вашего клиента в сервисе — можно посмотреть в личном кабинете.....	14
КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СЕРВИСЕ	14
Продажа доступа.....	14
Продление доступа	14
Обучение и методические консультации.....	14
Настройка прав, отчетов, разработка методики учета под специфику клиента.....	14
Доработка типового функционала (кастомизация) для одного или пула пользователей.....	15
ПРОДАЖИ И ПРОДВИЖЕНИЕ	15
Если вы продаете «коробки 1С», то нанимать новых специалистов не нужно	15
Мои клиенты хотят «коробку», зачем предлагать им облака	15
Где брать новых клиентов	15
ПОМОЩЬ ФИРМЫ 1С ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ	15
Все видео-инструкции и другие материалы.....	15
Ведите учет своей организации бесплатно	15
ДОРАБОТКА ТИПОВОГО ФУНКЦИОНАЛА ПОД НУЖДЫ КЛИЕНТА	15
Видео-инструкции по доработке.....	15
Отличия от «коробок» минимальные — изучите требования.....	16
Используйте примеры (шаблоны) обработок и расширений.....	16
Клиент сам указывает в личном кабинете, в какой базе работает доработка.....	16

1..ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Партнерам 1С:Франчайзи: начать продавать 1С:Фреш легко

Чем 1С:Фреш отличается от других облаков, почему продавать 1С:Фреш — легко и выгодно

1. Высокий доход: скидки партнерам от **20 до 50%** от розничных цен.
2. Не нужно заботиться о «железе» — оборудование фирмы «1С».
3. Партнерам сети 1С:Франчайзинг не нужно платить стартовые или периодические взносы для участия в проекте — достаточно получить доступ и можно подключать клиентов. Для НЕ франчайзи — специальные условия.
4. Не надо обновлять и заботиться о резервных копиях — программы всегда актуальны, обновления и копии берет на себя фирма «1С».
5. Привычный для клиентов набор сервисов 1С:ИТС Казахстан, примерно такой же, как в коробках.
6. Легко и быстро подключать клиентов, менеджер для подключения обучается максимум за 2 часа.
7. Легко привлекать и обслуживать удаленных клиентов — вы можете работать по всей стране.
8. Легко рассчитываться с вендором — раз в месяц одним платежом сразу за всех клиентов.
9. Дополнительный заработок на настройке и доработке программ для клиентов. Для этого нужны такие же специалисты 1С, как по «коробкам» 1С.
10. Можно продавать не только как готовый сервис 1С:Фреш, но и упаковывать как собственный уникальный сервис с другим названием и тарифами, **но не ниже РРЦ**
11. Можете вести учет своей организации бесплатно, а также обучать своих специалистов, работая в сервисе.
12. Специальные акции для консультирующих партнеров.

Скидки для партнеров 1С:Фреш от 20 до 50% от розничных цен, от чего зависят

Партнер 1С:Франчайзи может получить скидку от 20% до 50%:

- Если у него есть статус 1С:Центр сетевой компетенции (1С:ЦСК),
- Партнер обеспечивает первую линию поддержки — консультирует своих клиентов по методическим вопросам.

Размер скидок:

- **50% от розничных цен** получают партнеры 1С:ЦСК за второе и последующие продления этого клиента, а также за перевод клиентов с локального 1С:ИТС на 1С:Фреш.
- **20% от розничных цен** получают партнеры, не имеющие статуса 1С:ЦСК.

Для получения статуса «1С:ЦСК» партнеру необходимо:

1. быть участником сети «1С:Франчайзинг»;
2. иметь готовность и возможность обеспечивать консультационную поддержку своих клиентов;
3. иметь квалифицированных сотрудников, которые будут консультировать пользователей сервиса по телефону и электронной почте по вопросам функциональных возможностей интернет-приложений и сервиса:
 - один сотрудник с сертификатом «1С:Специалист» или «1С:Специалист-консультант» по «1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана»;
 - еще один сотрудник с сертификатом «1С:Профессионал» по «1С:Бухгалтерии 8 для Казахстана»;
 - сотрудник с сертификатом «1С:Профессионал» по «1С:Управление нашей фирмой 8 для Казахстана» (может совпадать с одним предыдущих);
 - ИТ-специалист, который может оказать консультации по работе браузеров, фаерволов и т.д.

Для партнеров, у которых для получения статуса «1С:ЦСК» не хватает сертификата «1С:Профессионал» по «1С:Управление нашей фирмой 8 для Казахстана», возможно предоставление гарантийного письма с обязательством сертифицировать сотрудника в течение 2-х месяцев.

Партнеры, планирующие продавать сервис для клиентов государственного сектора, должны также иметь следующих специалистов:

- один сотрудник с сертификатом «1С:Специалист-консультант» по «1С:Бухгалтерский учет для государственных учреждений Казахстана»;
 - еще один сотрудник с сертификатом «1С:Профессионал» по «1С:Бухгалтерский учет для государственных учреждений Казахстана» и/или «1С:Бухгалтерский учет для государственных предприятий Казахстана».
4. Заполнить анкету ([скачать](#)) и отправить на адрес info@1cfresh.kz, в теме письма указать «Получение 1С:ЦСК».

Целевая аудитория сервиса — небольшие, средние организации, а также ИП

1С:Фреш предназначен, в первую очередь, для небольших и средних компаний и организаций, а также для индивидуальных предпринимателей:

- кому достаточно типового функционала приложений 1С и требуются не глобальные доработки программы, которые выполнит партнер "1С",
- кто не хочет думать об обновлениях и резервных копиях — всегда последнюю версию и копию обеспечит сама фирма «1С»,
- кому удобно все данные хранить в облаке и кто не хочет ничего устанавливать на свой компьютер,
- кому важны надежность и безопасность — современный дата-центр, надежное шифрование данных, разделение прав, резервное копирование,
- кто ценит техническую поддержку от фирмы «1С» и партнеров.

Программы для бухгалтеров, менеджеров, руководителей, расчетчиков в облаке 1С:Фреш

В облаке «1С» хорошо известные программы для индивидуальных предпринимателей, руководителей, менеджеров, бухгалтеров, расчетчиков. Сервис предназначен для предприятий любого масштаба:

- **Для малого и среднего бизнеса**
1С:Бухгалтерия для Казахстана, 1С:Управление нашей фирмой для Казахстана,
1С:Зарплата и управление персоналом для Казахстана, Авиаагентство для Казахстана: Учет билетов и услуг.

- Для государственных учреждений gos.1cfresh.kz

1С: Бухгалтерский учет для государственных учреждений Казахстана, 1С: Бухгалтерский учет для государственных предприятий Казахстана

Какие есть тарифы 1С:Фреш, сколько рабочих мест входит, как увеличить кол-во рабочих мест

Есть возможность оформить тестовый период до 30 дней. Первый месяц бесплатно. Далее клиент платит за срок использования, ориентировочно 1 рабочее место в месяц для клиента стоит от 3 056 тг. в месяц (минимум 1 место). По тарифу, похожему на 1С:ИТС Казахстан ПРОФ, дается 3 рабочих места (сеансов). Доступ можно оформить на 3,6,12 месяцев.

- Для работы в программах «1С: Бухгалтерский учет для государственных учреждений Казахстана», «1С: Бухгалтерский учет для государственных предприятий Казахстана» есть отдельный тариф «ITSaaS Бюджет».
- Для работы в программе «Авиаагентство для Казахстана: Учет билетов и услуг» есть отдельные тарифы «AVIA Расширенный», «AVIA Базовый», «AVIA Дополнительный сеанс».
- Дополнительные сеансы (пользователи) можно оформить сроком на 3,6,12 месяцев.

[Подробнее о тарифах.](#)

Как рассчитываться с фирмой 1С за подключенных клиентов.

Партнерская программа 1С:Фреш предоставляет простую и понятную схему взаиморасчетов с дистрибьютором:

- После подключения клиента и оформления платного договора не нужно запрашивать счета на оплату и рассчитываться отдельно за каждый договор.
- Оплата за все оформленные договоры (подписки) производится один раз в месяц через дистрибьютора (счет придет дистрибьютору).

Тариф 1С: ИТС Казахстан уровня ПРОФ — переход клиентов с «земли» в «облака» и обратно без доп. оплаты

В облаке работает та же программа, что и на локальном компьютере.

Начните работать в «облаке». При необходимости легко можно перейти в «коробку».

Клиенты с 1С:ИТС Казахстан уровня ПРОФ могут переходить в 1С:Фреш без дополнительной платы во время действия договора.

Какие специалисты нужны для старта

Подключайте к продаже 1С:Фреш штатных сотрудников — сервис-менеджеров и сотрудников линии консультаций локальных программ.

Изучение инструкций — 2 часа.

Подключить клиента за 30 секунд — просто выдать код приглашения.

Оформление платного доступа — 30 секунд.

Регулярно проводим обучающие вебинары для партнеров.

Есть записи прошлых вебинаров.

Консультируем партнеров по телефону, по почте, 1С-Коннект

Публикуем материалы для партнеров.

Привлекайте специалистов по сопровождению (выездных сервис-инженеров) к работе с абонентами сервиса 1cfresh.kz

- Специалист, знающий приложения 1С даже на минимальном уровне, знающий сервисы 1С:ИТС, умеющий их продемонстрировать и подключить, может продолжать работать с абонентами сервиса 1С:Фреш и существенно повысить свою производительность, перейдя на выездную работу.
- При хорошей организации труда он меньше будет терять времени на переезды и больше усилий посвятит повышению удовлетворенности и выявлению потребностей клиентов.
- Такой сотрудник может работать как консультант нулевой линии поддержки и /или как консультант-менеджер для абонентов 1С:Фреш на начальном и тестовом периоде.

Термины для тех, кто продает 1С:Фреш

- **1С:Фреш (1cfresh.kz, «1С:Предприятие 8 через Интернет»)** — облачный сервис фирмы «1С», распространяется через партнерскую сеть 1С. [Подробнее](#).
- **ITaaS** — тарифы сервиса 1С:Фреш (по аналогии с тарифами 1С:ИТС). Основные тарифы: ITaaS Базовый — доступна 1 программа и 1 сеанс, ITaaS Расширенный — доступны все программы из списка и 3 сеанса. Количество рабочих мест можно расширять. [Тарифы](#).
- **Статус «1С:ЦСК»** (1С:Центр сетевой компетенции). Все казахстанские партнеры-франчайзи фирмы 1С могут продавать сервис 1С:Фреш. Однако партнеры, которые обеспечивают своим клиентам линию консультаций могут получить статус 1С:ЦСК, который дает партнеру большую маржу при продаже 1С:Фреш, возможность публикации в рекламном списке, использовать базу знаний фирмы 1С и ряд других преимуществ.
- **СервисДеск** — система учета и обработки обращений клиентов на линию консультаций фирмы 1С. Программа позволяет регистрировать обращения по разным каналам связи (Телефон, почта, 1С:Коннект). Программа содержит полезную базу знаний (ответы на более 70% вопросов), есть возможность передать сложные вопросы в фирму 1С.
Абонент — учетная запись в сервисе 1cfresh.kz, в которой работает клиент или партнер. К учетной записи (абоненту) относятся все подключенные пользователи клиента и все приложения, в которых работает клиент. Партнеры в своих абонентах могут не только вести учет в приложениях, но и подключать клиентов и оформлять им платный доступ.
- **Менеджер сервиса** — личный кабинет абонента сервиса (клиента или партнера). Администрирование абонента (предоставление прав пользователям, подключение новых пользователей, управление приложениями и др.) ведется в личном кабинете. Может также называться «админка».

- **Сеансы пользователей** (одновременные сеансы) — одновременно открытые приложения (области данных) абонента в окне браузера и/или через «тонкий клиент» всеми пользователями со всеми приложениями сервиса.
- **Тонкий клиент** — программа-клиент, позволяющая запускать информационные базы 1С в сервисе 1cfresh.kz с компьютера пользователя. В этом случае не нужно использовать интернет-браузер: программа запускается с рабочего стола пользователя, как при запуске программы, установленной на локальный компьютер.
- **Пользователь абонента** — лицо, имеющее доступ (подключенное) к конкретному абоненту сервиса 1cfresh.kz и обладающее определенными правами (уровнем доступа) к данным абонента.
- **Область данных** — приложение сервиса 1cfresh.kz, в котором клиент ведет учет. Так же по аналогии с локальными программными продуктами область данных иногда называют «информационной базой». Пользователь сервиса может создать несколько областей данных с помощью одного, либо нескольких приложений в зависимости от используемого тарифа. Количество одновременно — открытых областей данных (т.е. сеансов) также определяется тарифом.

Не партнерам 1С — вы тоже можете продавать 1С:Фреш, присоединяйтесь!

Материалы актуальны для всех. Различия могут быть в % скидки — с внешним партнером может быть индивидуальная договоренность.

Если у вас не заключен договор франчайзинга с фирмой «1С», но вы хотите продавать сервис — рассмотрим ваше обращение в индивидуальном порядке. Пишите на info@1cfresh.kz.

2. ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ: как начать, как подключить и продлить клиента, как брать оплату, КАК НАЧАТЬ

Шаг 1. Заполнить анкету

Партнеру-франчайзи «1С» нужно направить заполненную анкету на адрес info@1cfresh.kz. Мы дадим вам доступ к личному кабинету. Вы отправите своему клиенту на почту код приглашения.

[СКАЧАТЬ АНКЕТУ](#)

В течение 1-2 рабочих дней мы рассмотрим заявку и предоставим партнерский доступ.

Шаг 2. Прочитать инструкции

Пользуйтесь [материалами по продажам и продвижению сервиса](#): листовка, логотипы, шаблоны коммерческих предложений, презентация для клиента, партнера, видеозаписи с партнерских семинаров.

Что делать, если нет доступа к инструкциям

Напишите вопрос на info@1cfresh.kz.

Подключить других сотрудников партнера можно в личном кабинете

Первый сотрудник обслуживающей организации, подключенный к сервису, получает права **владельца абонента** и может [подключить к сервису](#) новых сотрудников.

Подробнее, как [управлять правами этих пользователей](#).

Смотрите [видео-инструкцию](#).

Изменить контактные данные партнера

Партнер может сам изменить свои реквизиты, указанные в сервисе: наименование, телефон, сайт, адрес электронной почты, город.

Пользователю с правами владелец абонента войти в личный кабинет, щелкнуть кнопку в правой части поля под надписью Абонент. Нажать кнопку «Записать и закрыть», чтобы сохранить изменения.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬ КЛИЕНТА

Отправьте клиенту код приглашения из личного кабинета

Подключить клиента можно из личного кабинета - отправить код приглашения на почту. Подробнее [в статье](#).

Смотрите [видео-инструкцию](#).

Когда клиент активировал приглашение, вы получите уведомление по почте

Когда клиент активировал код приглашения — партнер получит уведомление по почте.

Партнер может посмотреть, активирован код приглашения или нет, в личном кабинете:

1. Войдите в свой личный кабинет в сервисе.
2. Выберите пункт меню **Приглашения для регистрации**.
3. Найти строку высланного клиенту приглашения: если пользователь зарегистрировался в сервисе по приглашению, то поля **Абонент** и **Дата активации** будут заполнены; если нет, то эти поля будут пустыми.

Подробнее [в статье](#).

Тестовый период — 30 дней, можно продлить

При выдаче код приглашения автоматически подключается тестовый период 30 дней.

Платный договор можно оформить, не дожидаясь окончания тестового периода.

Чтобы оформить платный договор — введите платную подписку.

Чтобы изменить сроки тестового периода по любым причинам — пишите на info@1cfresh.kz.

Подробнее о тестовом доступе [в статье](#).

Шаблон типового договора с клиентом

[Скачать шаблон договора](#).

ИНСТРУМЕНТ ПАРТНЕРА ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ — 1С:Менеджер сервиса, личный кабинет на сайте

В личном кабинете (Менеджере сервиса):

- Выдаете доступ к сервису — кодприглашения,
- Видите список своихклиентов,
- Вводите платные тарифы,
- Смотрите сроки окончания подписок на тарифы,
- Продлеваете подписки поклиентам.

Подробнее смотрите в [видео-инструкции](#).

Список подключенных клиентов смотрите в личном кабинете

Войдите в свой личный кабинет в сервисе. Перейдите по ссылке «Обслуживаемые абоненты» (подробнее [в статье](#)).

ВОПРОСЫ ПО ОПЛАТЕ И ПРОДЛЕНИЮ: платный доступ клиентов, продление,

Добавьте платную подписку в личном кабинете

Платную подписку нужно ввести в личном кабинете.

Смотрите [видео-инструкцию](#), как добавить платный тариф.

Как добавить доп.сеансы смотрите [видео-инструкцию](#).

Узнайте, как правильно выбрать платный тариф

[Список тарифов на сайте 1С:Фреш](#).

Локальный договор 1С:ИТС Казахстан ТЕХНО/уровня ПРОФ – как подключиться к 1С:Фреш

Подключить к сервису можно только своего клиента, у которого есть локальный договор 1С:ИТС. Если договор у другого партнера, то можно подключить клиента после окончания его действия, когда клиент заключит новый договор с вами.

Для подключения к сервису необходимо добавить нужный тариф ITaaS в личном кабинете сервиса. Схема перехода отдельно для ПРОФ и ТЕХНО описана [в статье](#).

Регистрационный номер абонента = код абонента

Регистрационный номер нужен клиенту для подключения дополнительных сервисов (ИС ЭСФ, 1С:Коннект).

Регистрационный номер состоит из аббревиатуры **FKZ** и кода абонента – **FKZxxxx**.

Партнер может посмотреть код абонента следующим образом:

1. Войдите в свой личный кабинет в сервисе.

2. Перейдите во вкладку **Обслуживаемые абоненты**.
3. Код абонента указан в графе **Номер**.

Регистрационный номер абонента может узнать также любой пользователь этого абонента. Это «код», который отображается на сайте в шапке справа.

Когда клиенту нужны доп. сеансы (рабочие места) — оформите расширение основного тарифа

Партнер может ввести расширение основного тарифа. Подробнее в [статье](#).

Каждому пользователю можно ограничить количество сеансов

В личном кабинете можно установить количество сеансов, которое может запустить пользователь. Подробнее [в статье](#).

Узнать дату окончания подписки можно в личном кабинете и из рассылки

Каждый понедельник приходит рассылка пользователям партнера с правами «Оператор обслуживающей организации». Если вы рассылку не получаете, то проверьте свои права. Если у вас нет сотрудника с правами «Оператор обслуживающей организации», то добавьте его для получения рассылки.

[Смотрите видео-инструкцию.](#)

Посмотреть информацию о подписках на тарифы и сроках окончания можно в личном кабинете — пункт **Подписки на тарифы обслуживаемых абонентов**.

Письма о сроках окончания подписки приходят также вашим клиентам: за 7 и 3 суток до даты окончания доступа, в день окончания доступа и через 5 дней после окончания доступа.

Срочно продлить подписку на 7 дней как отложенный платеж может САМ клиент — расскажите ему об этом!

Если по каким-то причинам доступ к сервису не продлен, то клиент сам может оформить продлевающую подписку на срок на 7 дней. Такая подписка вводится один раз. Подробнее в [статье](#).

Изменить или отменить подписку на тариф — пишите на info@1cfresh.kz

Партнер не может самостоятельно изменить или отменить проведенную подписку абонента на тариф. Пришлите письмо info@1cfresh.kz — укажите абонента, что необходимо изменить или причину отмены.

Изменения лучше прислать не позднее понедельника следующей недели после оформления подписки, иначе могут возникнуть проблемы с выставлением счетов.

Важно: партнер сам сообщает клиенту об отмене или изменении подписки.

Как отменить подписку на локальный договор 1С:ИТС — пишите на info@1cfresh.kz

Если у пользователя есть действующий локальный договор 1С:ИТС уровня ПРОФ, партнер может оформить пользователю бесплатный доступ в сервис по тарифам «ITSaaS РАСШИРЕННЫЙ для клиентов с действующим договором ИТС Казахстан уровня ПРОФ», «ITSaaS БЮДЖЕТ. Казахстан для клиентов с действующим договором ИТС Казахстан БЮДЖЕТ ПРОФ», «AVIA. Казахстан для клиентов с действующим договором ИТС Казахстан ПРОФ» до окончания срока действия локального договора.

При отмене локального договора 1С:ИТС уровня ПРОФ пришлите письмо на info@1cfresh.kz с указанием номера абонента.

Для перевода к другому партнеру новый партнер присылает запрос от клиента

Если клиент хочет перейти на обслуживание к другому партнеру, и продолжить работу в уже существующем абоненте, то клиент оформляет на бланке своей организации официальное письмо на имя директора новой обслуживающей организации — партнера фирмы «1С».

В письме указывает:

- наименование и номер абонента;
- просьба о переводе к обслуживающей организации: название, код партнера (если известно);
- причина, по которой осуществляется переход;
- дата, печать и подпись.

Сканданного письма пользователь присылает партнеру, к которому желает перейти. Партнер присылает данный скан на адрес: info@1cfresh.kz.

Сотрудники фирмы «1С» направят запрос действующему партнеру и после согласования переведут абонента на обслуживание к новому партнеру. После этого новый партнер может оформить подписку данному клиенту.

По ушедшему клиенту — укажите причину ухода в доп. сведениях

Укажите причину ухода клиента в дополнительных сведениях.

Смотрите [видео-инструкцию](#).

3. ВСЕМ ПАРТНЕРАМ 1С:ФРЕШ

СНЯТИЕ ОПАСЕНИЙ

Продажи ITSaaS Расширенный улучшают колонку цен по ИТС

При продаже доступа к 1С:Фреш фирма «1С» считает правильным мотивировать партнеров в том числе на продажу ITSaaS Расширенный/Базовый как альтернативу программным продуктам «1С:Предприятие 8».

В норматив «Доля ПРОФ» включаются договоры ITSaaS Расширенный.

Тарифы ITSaaS БЮДЖЕТ, AVIA Расширенный приравнивается к договору ITSaaS Расширенный.

Дополнительно зарабатывать на доработках легко

Дорабатывайте функционал под нужды ваших пользователей с помощью доп.обработок и расширений. В сервисе можно реализовать 90% техдоработок, которые программист «1С» может сделать для локальной версии.

Доработки могут делать те же специалисты, что и для локальных версий, обучение минимальное.

Подробнее о доработке функционала в [разделе](#).

Переобучение сотрудников минимальное

В сервисе работают те же программы, что и в локальной версии. Поддерживать клиентов 1С:Фреш легко может сотрудник, который продает локальный 1С:ИТС.

На изучение инструкций — 2 часа.

Подключить клиента за 30 секунд без выезда — просто выдать код приглашения.

Оформление платного доступа — 30 секунд.

Сервис-инженеры полезны для продажи сервисов

Опыт активных партнеров показывает, что специалист по сопровождению будет востребован на проекте 1С:Фреш. У ряда крупных партнеров специалисты по сопровождению ведут активную работу с абонентами 1С:Фреш - регулярно взаимодействуют с заказчиками, демонстрируют и подключают доп. сервисы, приложения, выявляют и формируют интересы на продажу доп. услуг и пр.

Специалист, знающий приложения 1С даже на минимальном уровне, знающий сервисы 1С:ИТС, умеющий их продемонстрировать и подключить, может продолжать работать с абонентами сервиса 1С:Фреш и существенно повысить свою производительность, перейдя на не выездную работу. При хорошей организации труда он меньше будет терять времени на переезды и больше усилий посвятит повышению удовлетворенности и выявлению потребностей клиентов.

Такой сотрудник может работать как консультант нулевой линии поддержки и /или как консультант-менеджер для абонентов 1С:Фреш на начальном и тестовом периоде, помогать клиентам.

Обязанности сервис-менеджера	Поддержка локальной версии	Сервис 1С:Фреш
Роль Консультант		
- Быстро подключить к программе	Нет, сначала нужно продать	Да, выдать код приглашения за 30 сек, тестовый период 30 дней
- Показать "быстрый старт" при начале работы в приложении	Да	Да Можно удаленно Пользователь может дать доступ сотруднику партнера в свою базу
- Узнать потребности, проработать план внедрения, схемы работы в программе (какие документы)	Да	Да

использовать)		
- Настроить права	Да	Да
Роль ЛК		
- Рассказать об изменениях в программе после обновления	Да	Да
- Ответить на вопросы по ведению учета	Да	Да
- Настроить отчет	Да	Да
- Обучение по работе в программе	Да	Да
Роль Продакт-менеджер		
- Продать коробку , лицензии 1С:Предприятие	Да	Нет, клиент платит регулярные "арендные" платежи
- Заключить договор ИТС на сопровождение программы	Да	Да
- Отслеживать сроки окончания договора	Да	Да
- Узнать потребности в доработке типового функционала, составить ТЗ для программиста	Да	Да
- После внедрения доработки помочь установить доработку в базу, помочь с обучением	Да	Да
Роль Программист		
- Помочь в запуске оборудования	Да	Нет
- Прийти и обновить программу и платформу	Да	Нет, не нужно
- Реализовать доработку с помощью внешней обработки или расширения	Да	Да
- Изменить типовой функционал "пол пользователя" иными средствами кроме внешних обработок и расширений и потом	Да	Нет

поддерживать обновление такой измененной конфигурации		
---	--	--

КОНСУЛЬТИРУЙТЕ СВОИХ КЛИЕНТОВ И ПОЛУЧАЙТЕ до 50% СКИДКИ

Партнеры консультируют своих клиентов и получают до 50% скидки, не консультируют — получают 20%

Если партнер консультирует своих клиентов, то он получает скидку **50%**, если не консультирует — 20%. Если партнер получил скидку от 50% и не консультирует своих клиентов, то скидку можем уменьшить.

Для партнеров — НЕ франчайзи могут быть индивидуальные условия.

Если вы получили скидку от 50% (статус 1С:Центр сетевой компетенции), то должны:

- обеспечить первую линию клиентской поддержки для своих клиентов. Режим работы линии технической поддержки с 10.00 до 18.00 по местному времени в рабочие дни.
- Выполнять доработки типового функционала под нужды клиентов с помощью расширений.

Клиенты партнеров со скидкой 20%, могут обращаться к другим партнерам «1С» для оперативного решения сложных методических вопросов, а также подключения механизмов, требующих настройки и последующей поддержки, доработок типового функционала прикладных решений с помощью отчетов и обработок.

По техническим вопросам партнеры и клиенты могут обращаться на линию поддержки сервиса.

Также на линию консультаций сервиса могут обращаться:

- Клиенты по срочным вопросам, если клиент не может связаться со своей обслуживающей организацией.
- Если партнеру необходима консультация по проблеме пользователя, обратитесь на линию консультаций сервиса.

Какие базы есть у вашего клиента в сервисе — можно посмотреть в личном кабинете

Список подключенных баз вашего клиента смотрите в отчете в личном кабинете – раздел «Мои подписки» (справа).

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СЕРВИСЕ

Продажа доступа

Продавайте доступ к сервису со скидкой от 20 до 50% от розничных цен. Создавайте свои тарифы на основе стандартных тарифов сервиса и предлагайте их дороже.

Продление доступа

Легче продлевать — пользователь платит «арендные» платежи за доступ к сервису. Следите за почтой — по понедельникам присылаем уведомление о сроках окончания договора.

Обучение и методические консультации

Консультировать клиентом могут те же специалисты, которые консультируют по локальным версиям — функционал программы одинаковый. Специфики работы в облаке можно обучиться за час. Мы подключаем к Сервис-деску с базой знаний. Ваши специалисты могут использовать методические материалы.

Настройка прав, отчетов, разработка методики учета под специфику клиента

Зарабатывайте на поддержке клиентов. Нужны те же специалисты, что и для локальных версий.

Доработка типового функционала (кастомизация) для одного или пула пользователей

Дорабатывайте типовой функционал под нужды клиентов. Подробно в разделе [Доработка типового функционала под нужды клиента](#).

ПРОДАЖИ И ПРОДВИЖЕНИЕ

Если вы продаете «коробки 1С», то нанимать новых специалистов не нужно

Подключайте к продаже 1С:Фреш штатных сотрудников линии консультаций и сервис-менеджеров, которые сейчас продают 1С:ИТС для локальных программ.

Мои клиенты хотят «коробку», зачем предлагать им облака

Вы предлагаете клиенту тот режим работы, который подходит под его специфику бизнеса. Вы можете предложить клиенту начать работу в сервисе — подключиться на тестовый период 30 дней. А после окончания тестового периода клиент выберет удобный ему режим работы:

- Останется в «облаке»,
- Либо перейдет в коробку — тогда вы легко сохраните данные на компьютер и загрузите в локальную версию.

Где брать новых клиентов

1. Работайте со своей клиентской базой — переводите на 1С:Фреш клиентов базовых версий. Изучите [курс для продавцов](#).
2. Работайте с входящим спросом — выясняйте потребности, предлагайте облако тем, кому удобно работать через Интернет. Рассказывайте о [преимуществах облака](#).
3. Размещайте информацию на вашем сайте. Подключайте форму быстрой регистрации клиента.
4. Создавайте свой спрос. Активным партнерам готовы давать лиды. Знакомьтесь со опытом партнеров, которые сами ищут ниши для облачных клиентов — смотрите видеозаписи.
5. Делайте свои витрины для продвижения. Мы вам поможем. У нас есть шаблоны.

ПОМОЩЬ ФИРМЫ 1С ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

Все видео-инструкции и другие материалы

Материалы для партнеров: <https://files3.1c.ru/s/ULzsj7B5USZkYTx>

Все видео-инструкции по работе в Менеджере сервиса, личном кабинете:

<https://files3.1c.ru/s/ei13lzoGP3dalmA>

Ведите учет своей организации бесплатно

Вы можете вести учет своей организации в сервисе 1cfresh.kz в партнерской учетке. Но только своей организации: клиентам необходимо добавлять отдельные учетки – выдавать код приглашения.

ДОРАБОТКА ТИПОВОГО ФУНКЦИОНАЛА ПОД НУЖДЫ КЛИЕНТА

Видео-инструкции по доработке

Все видео-инструкции: <https://files3.1c.ru/s/acLH5yXYQYgKvKf>

Как получить права на доработку: <https://files3.1c.ru/s/Pu4ztAUFMdJVDtF>

Зачем нужен аудит: <https://files3.1c.ru/s/b9u2orHsjhCcJBA>

Как добавить новую обработку на аудит: <https://files3.1c.ru/s/N8V3GEtYbpvsvVE>

Как узнать результат аудита, отправить на аудит повторно, как опубликовать расширение пользователям:

<https://files3.1c.ru/s/JvLiKNyFfo17uiE>

Как ускорить прохождение аудита: <https://files3.1c.ru/s/f0EgrqFRVAcoBe9>

Нюансы разработки для облака: <https://files3.1c.ru/s/6X3ftQxGfA9WXzQ>

Пример публикации добавления расширения: <https://files3.1c.ru/s/aKloyc1GQThxcJT>

Пример разработки и тестирования расширения: <https://files3.1c.ru/s/yKgEGjntGWBEoii>

Отличия от «коробок» минимальные — изучите требования

[Требования к расширениям конфигурации](#)

[Требования к дополнительным отчетам и обработкам](#)

Доработку делает партнер «1С»

Доработать функционал могут только сотрудники партнера, авторизованные фирмой «1С» — партнер, который делает доработку, отвечает за ее качество и безопасную работу.

Доработать функционал может только обслуживающая организация с помощью: расширений конфигурации; дополнительных отчетов и обработок.

Подробнее в статьях:

[Разработка расширений конфигурации, дополнительных отчетов и обработок](#)

[Подключение разработчиков](#)

[Загрузка расширений конфигурации, дополнительных отчетов и обработок в сервис](#)

[Предоставление доступа клиентам к расширениям конфигурации, дополнительным отчетами обработкам](#)

[Установка расширений, дополнительных отчетов и обработок в приложения](#)

Зачем нужен обязательный аудит (занимает 1-2 рабочих дня)

Аудит проходит каждая версия доработки — 1-2 рабочих дня. Как пройти аудит [в статье](#). Распространенные ошибки при прохождении аудита [в статье](#).

Используйте примеры (шаблоны) обработок и расширений

[Доработка прикладных решений с помощью расширений конфигурации](#)

[Примеры дополнительных отчетов и обработок](#)

Видео-инструкция - пример разработки и тестирования расширения:

<https://files3.1c.ru/s/yKgEGjntGWBEoii>

Доработку можно загрузить одному клиенту, нескольким или всем сразу

Партнер самостоятельно устанавливает права доступа — только одному клиенту, нескольким, всем сразу.

Владельцем доработки может быть сам клиент, партнер или провайдер. Подробнее в [статье](#).

Клиент сам указывает в личном кабинете, в какой базе работает доработка

Если владелец обработки — клиент, то он сразу получает доступ в доработке и можно установить ее для нужной базы. Как это сделать — [в статье](#).

Если владелец обработки — партнер «1С», то партнер сначала дает доступ к доработке клиенту, а потом клиент устанавливает доработку в базу.

Общее правило: клиент в личном кабинете сначала должен увидеть доработку, чтобы установить ее для базы. Как установить для базы — [в статье](#). Если клиент не видит доработку, то партнер что-то сделал не так — обращайтесь на support@1cfresh.kz.