



**Начинаем  
работать  
с НОВЫМ КЛИЕНТОМ  
с 2015 года**

**с 2015**

**ЦЕЛИ:**

Полноценно внедрять ПП у клиента

Увеличить объём продаж услуг

Сократить количество отвалов

Диагностировать потенциальные отвалы

Планировать дальнейшее развитие  
клиентов

## Урок 1 Этапы внедрения.

- Установка
- Перенос данных
- Настройка
- Обучение
- Поддержка

## Урок 2 Выгоды и сложности.

- Найти ответ на вопрос «Может ли это сделать клиент самостоятельно?»
- Какая выгода, если делаем Мы

## Урок 3 Перечень вопросов для встречи

- Согласование встречи (ИТС)
- Обратная связь по выезду Установки у ОВ
- Подготовка к встрече. Какие вопросы задать

## Урок 4 Результат встречи

## Внедрение БП базовая – это ПРОЕКТ.



# Этапы внедрения



# УСТАНОВКА

**Бесплатная для клиента  
(Мы не можем не сделать)**

**Установка 1 час (исключение: КПР – 3 часа)**

**Разъяснение важности создания архивных копий**

**Демонстрация на Демо Базе**

**Регистрация на <https://users.v8.1c.ru/>**

**Приложение 1**

**БЕСПЛАТНЫЕ ЧАСЫ** могут быть  
**использованы**  
для **Настройки**  
для **Обучения**

**На ДЕМОБАЗЕ 1:1**

**На рабочей базе 1:2**

## *Какие данные переносятся и зачем?*

БП	ЗУП	УТ
Справочник и	Справочники	Справочник и
Остатки	Остатки	Остатки
Обороты	Данные для расчета ЗП	Документы

*Когда правильно выполнять перенос?*

*Как сделать выверку перенесенных данных?*

## Когда правильно выполнять

переноса?

**БП**

**Закрытый  
период**

**ЗУП**

**Закрыта  
зарплата**

**УТ**

**Проведена  
инвентаризаци  
я**

## Как сделать выверку перенесенных данных?

На основании данных от клиента (список  
в любом формате)

*Как настраивается  
обмен?*

*Какими данными обмениваются?*

## Как настраивается обмен?

↓  
**Типовыми  
средства  
ми**

↓  
**Нетипов  
ой**

## Какими данными обмениваются?

**БП**

Проводки

Остатки

Обороты

**ЗУП**

Справочники

Документы  
для  
отчетности

**УТ**

Остатки

Документы

**УСТАНОВКА ( Ввод пользователей)**

**ПОДГОТОВКА К ВЕДЕНИЮ УЧЕТА**

**НАЧАЛО ВЕДЕНИЯ УЧЕТА**

**АВТОМАТИЗАЦИЯ НЕТИПОВЫХ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ**

**ЗАКРЫТИЕ МЕСЯЦА**

**Приложение 2**

## Варианты обучения

Самостоятель  
но по книгам

Индивидуальное  
обучение  
(выезд  
специалиста)

Корпоративн  
ое обучение

Наши курсы  
УЦ:  
ЦСО, АУЦ

**ОТ РАЗРАБОТЧИКА**

**АКТУАЛЬНЫЕ  
ПРОГРАММЫ**

**ПРОФИЛЬНЫЕ УЦ**

**преподаватели**

**СЕРТИФИКАТ**

**УЧЕБНИК**

## ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ **КОММЕРЧЕСКОЕ** СОПРОВОЖДЕНИЕ! (Информация об ИТС)

**Регулярное обновление**

*самостоятельно клиентом или силами наших специалистов*

**Линия консультаций**

**Выезд нашего специалиста для консультаций**

**Прочая информационная поддержка**

*методические материалы с диска либо сайта*

1

Установка

ПОЛНОСТЬЮ

2

Перенос

3

Обмен

2 к 1

Настройк

4

Обучение

2 к 1 или на демобазе

5

Поддержк

а

# ВЫГОДЫ И СЛОЖНОСТИ

## ЭТАПОВ для Клиента (Может ли клиент сделать это самостоятельно?)

### Установка

Выгоды, если клиент делает сам	Сложности, с которыми может столкнуться	Выгоды, если делаем мы
--------------------------------	---	------------------------

Клиент может произвести все действия по установке **самостоятельно**. Пока устанавливаешь – можно что-то понять. Это бесплатно

**Нет гарантии**, что все выполнено верно. Никто не может проверить. Можно не предусмотреть **технические сложности и особенности** установки.

Установка для клиента силами наших специалистов всегда **бесплатная**. Мы имеем **знания и опыт** в установке и настройке ПП **любой**

Приложение 3

# ВЫГОДЫ И СЛОЖНОСТИ ЭТАПОВ для Клиента

## 2 Перенос

**Выгоды, если клиент делает сам**

Клиент может сделать все **самостоятельно**:  
это **бесплатно, познавательно.**

**Сложности, с которыми может столкнуться**

Нет гарантии, что все выполнено **верно**. Не проверить – только **на практике**.  
**Отсутствие опыта и компетенции.**  
У клиента нет **обработок для переноса**. Не может сделать **автоматически.**

**Выгоды, если делаем мы**

Можем сделать все **автоматической** обработкой.  
Мы готовы провести **выверку** силами наших специалистов (при предоставлении клиентом – с чем сверять).

# ВЫГОДЫ И СЛОЖНОСТИ ЭТАПОВ для Клиента

## 3 Обмен

### Выгоды, если клиент делает сам

Клиент может сделать все **самостоятельно** :  
это **бесплатно, познавательно.**

### Сложности, с которыми может столкнуться

Нет гарантии, что все выполнено **верно**. Не проверить – только **на практике**.  
**Отсутствие опыта и компетенции.**  
Можно **не предусмотреть** технически сложности.  
У клиента нет **обработок для переноса**. Не может сделать **автоматически**.

### Выгоды, если делаем мы

Мы имеем знания и опыт в установке и настройке ПП любой сложности силами наших **высококвалифицированных специалистов**.  
Можем использовать типовой обмен от 1С, а также написать обмен под клиента.

# ВЫГОДЫ И СЛОЖНОСТИ ЭТАПОВ для Клиента

4

## Настройка

### Выгоды, если клиент делает сам

Клиент может произвести все действия **самостоятельно** «Я точно **знаю**, что мне надо настроить и настрою все себе **сам!**»  
Это **бесплатно**.

### Сложности, с которыми может столкнуться

Крайне **не рекомендуем** заходить в конфигуратор пользователем без опыта и компетенции.  
**Незнание** всего **типового** функционала. Можно не предусмотреть технически сложности и «сломать» программу.  
**Чинить за кем-то сложнее.**  
У клиента **нет обработок** для настроек.

### Выгоды, если делаем мы

Мы имеем **знания и опыт** в установке и настройке ПП **любой сложности**.  
Знаем полностью **типовой функционал**: что требует доработки, а что нет.  
Можем использовать свои **наработки**, а также написать их **под клиента** и его бизнес-процессы.

# ВЫГОДЫ И СЛОЖНОСТИ ЭТАПОВ для Клиента

## 5 Обучение

### Выгоды, если клиент делает сам

Клиент может научиться самостоятельно по **книгам и через Интернет**. Пока учишься – можно все узнать **досконально**.

### Сложности, с которыми может столкнуться

Займет очень **много времени**. Только сам клиент может понять, хорошо он выучился или нет. Никто не может проверить **качество обучения**. **Отсутствие** опыта и компетенции. У клиента нет **программ для обучения**, дополнительных **методических материалов**.

### Выгоды, если делаем мы

Все наши специалисты – **сертифицированы, имеют знания, квалификацию и опыт**. По окончании обучения выдается **сертификат**. Предоставляются **методические материалы**. Можно выбрать различные **варианты обучения**, в удобное для клиента время и месте. Научим, именно тому, что

# ВЫГОДЫ И СЛОЖНОСТИ ЭТАПОВ для Клиента

6

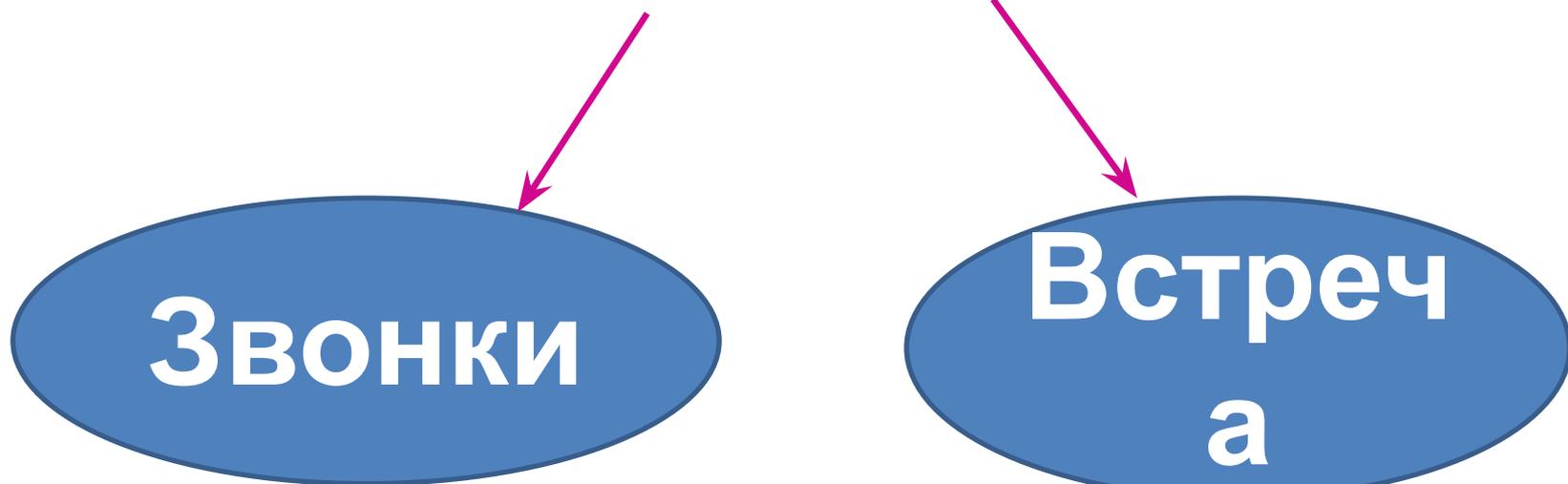
## Поддержка

Выгоды, если клиент делает сам	Сложности, с которыми может столкнуться	Выгоды, если делаем мы
<p>Клиент может осуществлять <b>своими силами</b>. <b>Экономия денег</b>.</p>	<p>Нелицензионная поддержка чревата <b>штрафами</b>. <b>Нет гарантии</b>, что все выполняется верно. <b>Отсутствие</b> опыта и технических знаний. Нет наработанных данных для скорейшего решения задач (обработки, алгоритмы). Обращение к <b>фрилансерам</b>: нет договора, гарантий (могут</p>	<p><b>Имеем статус 1С Франчайзи</b>. <b>Оперативное решение</b> задач клиента силами <b>высококвалифицированных специалистов</b>. Готовы оказать <b>поддержку по любому направлению</b> деятельности и бизнеса клиента. Можем предложить курс по <b>администрированию 1С</b></p>

# Перечень вопросов для

## встречи

Как мы можем взаимодействовать с клиентом?



**Звонки**

**Встреча**  
**а**

# Звонки

**Знакомство**

**Обсуждаем:**

- Условия проведения установки**
- БП работы, входящие в установку**
- Задачи для сотрудника помимо установки**

**Анализ результатов выезда сотрудника**

# Встреч а

**Личный контакт**

**Наглядная демонстрация сервисов ИТС  
1С**

**Выявление этапов внедрения у клиента**

**Обсуждение дальнейшего  
взаимодействия**

**Получение информации из первых уст**

**Особое внимание к клиенту**

# Перечень вопросов для встречи

**Встре  
ча**

**Договориться на встрече  
Информация об ИТС**

**Вы купили...**

**Вы имеете бесплатную услугу –  
подписка на ИТС.**

**Звоню, чтобы назначить Встречу для  
демонстрации всех ваших  
возможностей**

## встречи

### Выявление **этапов внедрения\***

**Встреча**  
**а**

**Предварительно получить информацию у  
специалиста внедрения**

**перенос данных из старой учетной системы**

*или заведения новых данных*

**настройка обмена**

*при необходимости*

**пользовательская настройка**

*с максимальным использованием типового функционала*

**дополнительны настройки в соответствии с бизнес-процессами**

**обучение пользователей**

**дальнейшая поддержка**

*получение файлов обновления, решение текущих задач,*

# Перечень вопросов для встречи

**Наличие лицензионного программного продукта /договора на новый ПП.**

*Проверка регистрации согласно рег. Анкеты и действующей подписки на ИТС*

**Сколько человек работает в компании?**

**Какие программные продукты на текущий момент используются, сколько пользователей ?**

*более 10 человек - вариант работы 1С*

**Сроки перехода на новый программный продукт**

*Когда планируете? Крайний срок?*

**Риски перехода в зависимости от сроков**

*качество, время, экономия?*

**Есть ответственные люди в компании ?**

*у которых есть время – помимо рабочих вопросов, силы и нервы*

**Как вы проверите, правильно ли выполняются работы?**

**Планируете приобретать коммерческое сопровождение 1С?**

# Перечень вопросов для встречи Результат: **ЧТО ВАЖНО ДЛЯ КЛИЕНТА**

**Время**

*сроки внедрения*

**Качество внедрения**

**Нервы и силы на внедрение**

*РП со стороны клиента*

**Деньги \***

**\*Не решайте за клиента. У клиента всегда есть деньги. Сэкономить хотят все.**

***ЧТО МЫ МОЖЕМ  
ПРЕДЛОЖИТЬ КЛИЕНТУ  
ПОМИМО ВНЕДРЕНИЯ  
ПРИБРЕТЕННОГО ПП?***

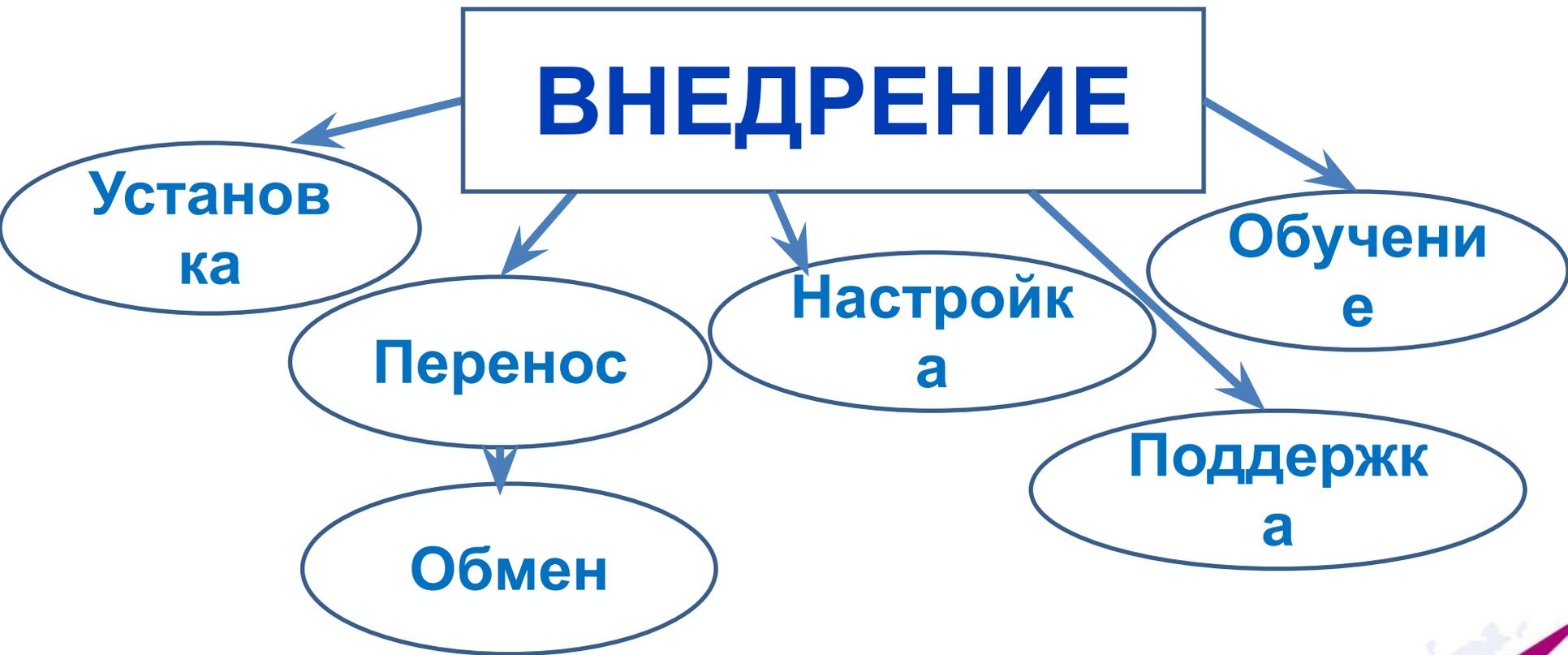
# ОБСУЖДЕНИЕ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

## Структура направлений компании «Первый БИТ»

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЁТА И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ							
Продажа Внедрение Сопровождение Проекты Оптимизация производительности 1С		Автоматизация видов учёта	Отраслевая автоматизация	Отраслевая автоматизация с применением оборудования	Разработка типовых отраслевых решений (TOP)		
СЕРВИС							
Линия консультаций 24/7	Онлайн помощник 1С	Гарантированный уровень сервиса (SLA)	Информационно-технологическое сопровождение (ИТС)	Центр технического обслуживания (ЦТО)	Бухгалтерский консалтинг	Отчетность через Интернет	Электронный обмен документами (EDO)
Мобильные приложения		Бизнес-аналитика (BI)		Облачные технологии		Web-технологии	
Продажа компьютерного оборудования, серверов Построение сетевой инфраструктуры		IT-аутсорсинг	IT-аутстаффинг	Продажа лицензионного ПО	Защита информации	IP-телефония	
ОБУЧЕНИЕ							
Ведение учёта		Работа с программными продуктами		Программирование		Обучение для руководителей	
<a href="http://www.1bit.ru">www.1bit.ru</a>			<a href="http://www.pb.ru">www.pb.ru</a>		<a href="http://www.kkm.ru">www.kkm.ru</a>		

## Структура направлений компании «Первый БИТ»

<b>АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЁТА И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ</b>	1С • продажа • внедрение • сопровождение • проекты • оптимизация производительности		Автоматизация видов учёта • Регламентированный учет • Управление персоналом (HR) • Управленческий учет • МСФО • Торговля • CRM • Производство • ТОиР (Тех. обслуживание и ремонт) • Складской учёт (WMS) • Транспортная логистика • Автотранспорт • Документооборот и т.д.		Отраслевая автоматизация • Финансовый учет • Строительство • Розничная торговля • Рестораны и гостиницы (HoReCa) • Медицина • Аптеки • Красота • Фитнес • Образование • Автосервис • ЖКХ • Ломбарды • ОПК • Сельское хозяйство • Промышленность и т.д.		Отраслевая автоматизация с применением оборудования • Торговое оборудование • GPS/ГЛОНАСС (мониторинг транспорта) • Тахографы • Автоматическая идентификация (RFID, штрихкодирование) • СКУД и т.д.		Разработка типовых отраслевых решений (ТОР) • БИТ.ФИНАНС • БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО • БИТ.КАССИР • БИТ.CRM • БИТ.Ресторан • БИТ.Отель • БИТ.Транспортная логистика • БИТ.Медицина и красота • БИТ.ВУЗ • БИТ.Управление складом • БИТ.ЖКХ • БИТ.Аренда • БИТ.Лизинг • БИТ.Тендер и т.д. Более 50 собственных тиражных решений!	
	<b>СЕРВИС</b>	Линия консультаций 24/7	Онлайн помощник 1С	Гарантированный уровень сервиса (SLA)	Информационно-технологическое сопровождение (ИТС)	Центр технического обслуживания (ЦТО)	Бухгалтерский консалтинг	Отчетность через Интернет	Электронный обмен документами (EDO)	
Мобильные приложения • разработка под заказ • готовые решения			Бизнес-аналитика (BI) • анализ данных из разных источников • построение систем KPI • контроль показателей online • контроль отклонений от нормы			Облачные технологии • аренда 1С и ПО (SaaS) • хостинг 1С, аренда мощностей серверов (IaaS)		Web-технологии • создание и продвижение Web-сайтов, Web-сервисов, корпоративов		
Продажа компьютерного оборудования, серверов  Построение сетевой инфраструктуры		IT-аутсорсинг • обслуживание компьютеров, серверов и локальных сетей	IT-аутстаффинг • предоставление ИТ-специалистов для постоянной работы	Продажа лицензионного ПО • антивирусы • Microsoft и т.д.		Защита информации • системы шифрования и уничтожения данных • защита баз 1С и т.д.		IP-телефония • маршрутизация звонков • запись и статистика тел. переговоров, привязка к 1С • связь с CRM и т.д.		
<b>ОБУЧЕНИЕ</b>	Ведение учёта		Работа с программными продуктами		Программирование		Обучение для руководителей • менеджмент • лидерство • продажи • личная эффективность и т.д.			



**СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ** перенесены в  
**Юнион**

**Заполненная анкета** Сведения о компании:  
численность, деятельность, отделы,  
потенциалы

**Используемые сейчас ПП**

**Сроки внедрения нового ПП**

**Условия внедрения**

**Дополнительны услуги и направления  
развития**

**Обучение**

1С:первыйБИТ - крупнейшая региональная сеть среди 1С: Франчайзи

[www.1bit.ru](http://www.1bit.ru)

**Сколько? Кому? Когда вернуться**

**Договоренности об активации (или НЕАКТИВАЦИИ) бесплатного ИТС**

**Подписанный Договор на сопровождение**

**ПЛАН РАБОТЫ с клиентом (внедрение и дальнейшее сопровождение)**

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**