



Курс «Продаём пакеты сервисов 1С»

- **Занятие №2 «Выделяем выгоды сервисов 1С»**

Торшин А.В.
Менеджер по продвижению сервисов 1С
e-mail: tora@1c.ru



1С:Контрагент

Функция сервиса	Потребность клиента	Проблема клиента	Результат использования сервиса
Автоматическое заполнение реквизитов контрагентов по ИНН или наименованию в программе 1С	Заполнять карточку контрагента	Долго заполняет вручную Делает ошибки или опечатки в реквизитах	Быстрое заполнение реквизитов контрагентов по ИНН без ошибок и опечаток
Досье контрагента	Заказывать выписки из ЕГРЮЛ и искать информацию о контрагентах в других источниках	Неудобно и долго искать информацию	Получение в программе 1С по контрагентам данные из ЕГРЮЛ, Единого реестра проверок и бух. отчётности из Росстат
Проверка платежных реквизитов ФНС, ПФР и ФСС	Оплачивать налоги и взносы	Не контролирует изменение платежных реквизитов ФНС, ПФР, ФСС	Оплата налогов и взносов по актуальным платежным реквизитам контролирующих органов
Доступ к ФИАС через интернет	Заполнять адреса в программе 1С	Загружает адресный классификатор и периодически обновляет его, что занимает много времени	Заполнение адреса контрагентов по данным ФИАС без необходимости отдельно загружать адресный классификатор



Результат производственной деятельности клиента

Ваш клиент быстро (автоматически) заполнил данные по своим контрагентам в программе 1С, а также получил данные для анализа контрагентов



1СПАРК Риски



Функция сервиса	Потребность клиента	Проблема клиента	Результат использования сервиса
Мониторинг контрагентов			
Бизнес-справка	—	—	—
Индексы из системы СПАРК			



1СПАРК Риски

Функция сервиса	Потребность клиента	Проблема клиента	Результат использования сервиса
Мониторинг контрагентов	Своевременно получать информацию об изменениях у своих контрагентов	Трудно контролировать изменения	Предупреждение об изменениях у контрагентов в программах 1С
Бизнес-справка	Проверять контрагента перед началом и во время работы с ним, проявлять «должную осмотрительность»	Трудно проверять много источников, и не все смогут помочь при доказательстве «должной осмотрительности»	Получение отчетов с комплексным анализом деятельности контрагента по данным более 20 источников, который можно использовать для доказательства «должной осмотрительности»
Индексы из системы СПАРК	Проверять контрагента перед началом и во время работы с ним	Трудно составить быструю оценку о контрагенте, слишком много информации и нужно уметь с ней работать	Быстрая оценка контрагента по системе СПАРК на «однодневность», потенциальное банкротство и своевременность оплаты счетов



Результат производственной деятельности клиента

Ваш клиент проверяет своих контрагентов и следит за изменениями у них в программах 1С



Методика

1. Из функции сервиса выделите потребность, которую она закрывает у клиента
2. Выделите проблемы, с которыми сталкивается пользователь при реализации своих потребностей
3. Выделите результат, который получает пользователь при использовании функции сервиса, чтобы закрыть свои потребности и избежать сопутствующих проблем
4. Проверьте результат, он должен закрывать потребность пользователя и исключать проблемы

В нашем курсе «результат» = «выгода»



Занятие №2 «Выделяем выгоды сервисов 1С»

Занятие закончено.