



# Курс «Продаём пакеты сервисов 1С»

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

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