

Не секрет, что конкуренция в сфере продажи и сопровождения ПО от 1С очень велика. Мы предлагаем вам вместе с нами использовать уже имеющиеся технологические возможности для роста и процветания наших компаний и бизнеса в целом.

Так как ваша и наша деятельность тесно связаны с программными решениями от 1С, мы видим множество перспектив для нашего успешного взаимодействия и сотрудничества.

Типовые ситуации в работе с клиентом

Рассмотрим ряд типовых ситуаций, в которых сотрудничество с нами может быть выгодным:

- Ваш заказчик располагает всем необходимым ПО и лицензиями, но у него нет своего IT-отдела и/или надежного и мощного сервера в дата-центре
- Ваш заказчик может позволить себе сервер в дата-центре, но у него нет IT-специалиста
- У вашего заказчика start-up, ему необходимо в короткие сроки и с минимальными затратами развернуть и организовать работу сотрудников в 1С:Предприятие
- У вас есть клиент, который не покупает у вас коробочный продукт, однако собирается использовать ваших специалистов для внедрения и сопровождения 1С
- У вашего клиента географически распределенная компания, но все подразделения должны работать в единой учетной системе
- Ваш клиент собирается работать на Linux или Mac и при этом имеет возможность работать 1С
- Вам или вашему клиенту на непродолжительное время (например, на период внедрения) требуются серверные мощности, которыми клиент не располагает
- Вы работаете с отраслевым решением клиента, которому нужны дополнительные пользовательские лицензии 1С, но клиент покупать их не хочет
- Ваш клиент не готов инвестировать большие суммы в ПО, лицензии и серверы
- Ваш клиент хочет избавиться от всех вопросов, связанных с покупкой, настройкой, сопровождением и администрированием 1С, он хочет заниматься СВОИМ ДЕЛОМ, не тратя время и силы на сопровождение бизнес-процессов
- Ваш клиент желает безопасно хранить свою финансовую информацию вне офиса и, быть может, за пределами РФ

Как нам кажется, каждая компания-франчайзи сталкивалась хотя бы с одной из

описанных задач. Все они легко разрешимы, если мы с вами будем действовать вместе!

Преимущества для заказчика следуют из описанных выше ситуации. Помимо всего этого ваш заказчик получает действительно удобный способ работы и оплачивает только необходимое количество лицензий и ресурсы, которые можно изменять в считанные минуты. Заказчик избавляет себя от проблем, связанных с сопровождением, резервным копированием и мониторингом всех систем, получая промышленную надежность хранения данных. Специализированные отраслевые решения 1С, которые в аренду пока не сдаются, можно размещать на серверах по модели «хостинга 1С».

Преимущества для партнеров

Преимущества, которые появляются у вас:

- Серверы доступны 24 часа в сутки, 7 дней в неделю
- Вашим сотрудникам не нужно выезжать к заказчику, все работы производятся удаленно. Появляется дополнительное время
- При создании предложения для заказчика стартовые разовые платежи минимальны. Шансы вашей компании, как исполнителя, существенно повышаются на фоне конкурентов
- У вас появляются дополнительные конкурентные преимущества в борьбе за клиента
- Вы можете предлагать свои услуги более широкому кругу компаний от маленьких (с небольшими запросами) до крупных (с дорогостоящими и крупными внедрениями)
- Используя наши технологические площадки, вы можете расширить географию своего присутствия и предлагать свои услуги не только в вашем городе, но и далеко за его пределами
- У вас появляется дополнительный доход от продажи наших услуг
- Вы можете предлагать нашу серверную инфраструктуру от имени своей компании по программе " [White Label](#) "

Офис24 не специализируется на сопровождении и внедрении 1С. По договоренности с вами мы разделяем полномочия и зоны ответственности в работе с вашими заказчиками. Мы предоставляем технологическую площадку и необходимые лицензии, а вы занимаетесь внедрением и сопровождением. Таким образом мы получаем прозрачную схему взаимовыгодного сотрудничества!

Наша компания может предложить вам и вашим заказчикам серверную инфраструктуру полностью соответствующую требованиям 152 ФЗ РФ "О персональных данных".

Требования к участнику

- Ваша компания должна иметь статус 1С Франчайзи или заниматься внедрением и сопровождением информационных систем
- Ваш сайт должен быть полностью в рабочем состоянии
- Для работы по программе "[White Label](#)" необходима интеграция с нашим API

Условия партнерства

Условия могут обсуждаться в каждом случае индивидуально. С вами заключается агентский договор. Вы
можете выбрать одну из схем расчета агентского вознаграждения:

- Максимальный разовый бонус за привлечение нового клиента (от 70% до 100% от первого ежемесячного платежа вашего клиента)
- Ежемесячный бонус в размере 15% с каждого платежа привлеченного клиента в течение первого года. Данная схема действует для клиентов, подключенных до конца 2013 года.
- 10% со всех абонентских платежей привлеченного клиента в течение всего периода работы с нашим сервисом

Как стать партнером и начать работать

- Вам необходимо зарегистрироваться в нашей [биллинговой системе](#), перейти на закладку "Партнерство" и нажать кнопку "Активировать партнерский аккаунт". После чего, на этой же странице, вам станут доступны ссылки для регистрации ваших клиентов
- Вы получаете доступ к системе учета заявок для решения технических вопросов с нашей службой поддержки
- Можете прислать заявку с вашими требованиями к серверной инфраструктуре и набору лицензий для организации рабочей среды

Если Вас заинтересовала эта программа партнерства или у вас есть встречные предложения, [свяжитесь](#) с нами.

