



Курс «Продаём пакеты сервисов 1С»

- **Занятие №3.1 Определяем ключевые схожие признаки сервисов 1С**

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



Что мог сделать Николай?

1. Составить таблицы с выгодами сервисов 1С, как на предыдущем занятии, в формате:
«Функция – Потребность – Проблема – Результат»:

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



Что мог сделать Николай?

2. По схожим ключевым словам «контрагент», «контрагенту», «контрагента» в колонке «Результат использования сервиса» или в «Результатах производственной деятельности клиента» обратить внимание, что сразу три сервиса направлены на работу с контрагентами и могут значительно помочь пользователю упростить её:
- 1С:Контрагент – ваш клиент быстро (автоматически) заполняет данные по своим контрагентам в программе 1С, а также получает данные для анализа
 - 1СПАРК Риски – ваш клиент проверяет своих контрагентов и следит за изменениями у них в программах 1С
 - 1С:ДиректБанк – ваш клиент оплачивает счета своим контрагентам в программе 1С (из задания к прошлому занятию)



Что мог сделать Николай?

3. Позвонить в «Звездочку» и предложить Ирине Олеговне приобрести сразу три сервиса

И желательно, это сделать по технологии СПИН или СРП, которые были разобраны на курсе «Продаём сервисы 1С:ИТС во время входящих обращений потенциальных клиентов».

В СПИН или СРП как раз используются выгоды (результаты) из таблиц «Функция – Потребность – Проблема – Результат».

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
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	Автоматическая проверка платежных реквизитов в программах 1С перед оплатой налогов или взносов
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



Методика

1. Составить таблицы по схеме «Функция – Потребность – Проблема – Результат», как на 2 занятии
2. Найти схожие слова в «Результатах использования сервиса» или в «Результатах производственной деятельности клиента»



Занятие №3.1 Определяем ключевые схожие признаки сервисов 1С

Занятие закончено.