



# 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](mailto: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. отчетности 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.