

ЛАЙВ!

ИТ через интернет

Презентация: «ЛАЙВ! для менеджеров по продаже, менеджеров по сопровождению»

Офис: «ЛАЙВ!»
Ответственный: Абраменко Никита
Телефон: (495) 748-0777 (доб.1804)
Мобильный: (903) 790-34-53
E-mail: nabramenko@1cbit.ru

Что такое облачные вычисления?

Облачные вычисления ([англ. *cloud computing*](#)) — технология, при которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как [интернет](#)-сервис.

Что такое облачные вычисления?

Облачные вычисления на рынке представлены в виде трёх направлений:

- SaaS – софт как сервис (софт через интернет). Microsoft Office 365, Мегаклан, МойСклад и т.п.
- IaaS – виртуальные серверы как сервис (через интернет). Amazon, Parking.ru и т.п.
- PaaS – платформа для разработки приложений как сервис. Google Apps, Microsoft Azure, Salesforce

Что такое облачные вычисления?

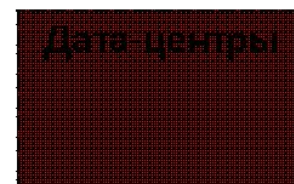
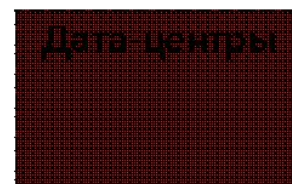
- **ЛАЙВ!** – это SaaS
- ЛАЙВ! разработан в 1С:БИТ офисом «ЛАЙВ» в Москве. Коммерческая эксплуатация с сентября 2011.

Как это работает?

1С:БИТ арендует мощности нескольких дата-центров.

Дата-центры – это специальные здания где размещены тысячи серверов и созданы условия для их непрерывной работы:

- много интернет каналов
- отказоустойчивое электропитание
- кондиционирование и т.п.



Как это работает?

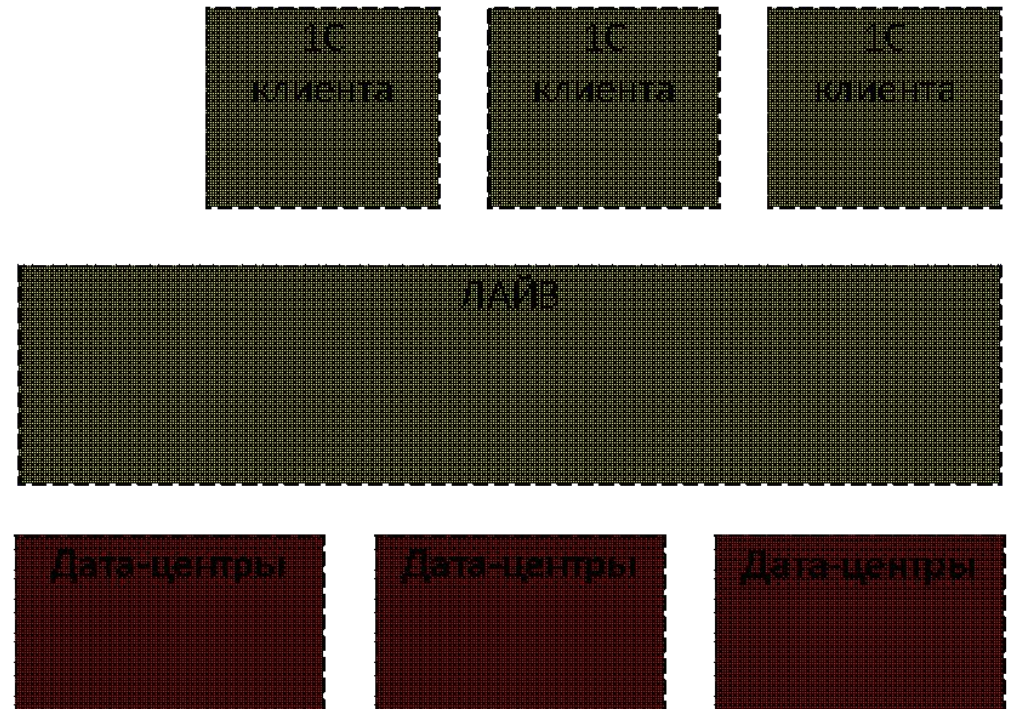
ЛАЙВ – это:

- Сайт
- Личный кабинет для управления услугой
- Система которая создаёт доступ для клиента, подключает необходимые конфигурации 1С, делает бекап баз, управляет пользователями, делает так, чтобы система работала 99,85% времени.

дата-центров.

Дата-центры – это специальные здания где размещены тысячи серверов и созданы условия для их непрерывной работы:

- много интернет каналов
- отказоустойчивое электропитание
- кондиционирование и т.п.



Как это работает?

- Клиент получает 1С
- Использует личный кабинет для управления услугой, получает счета и общается с тех. поддержкой

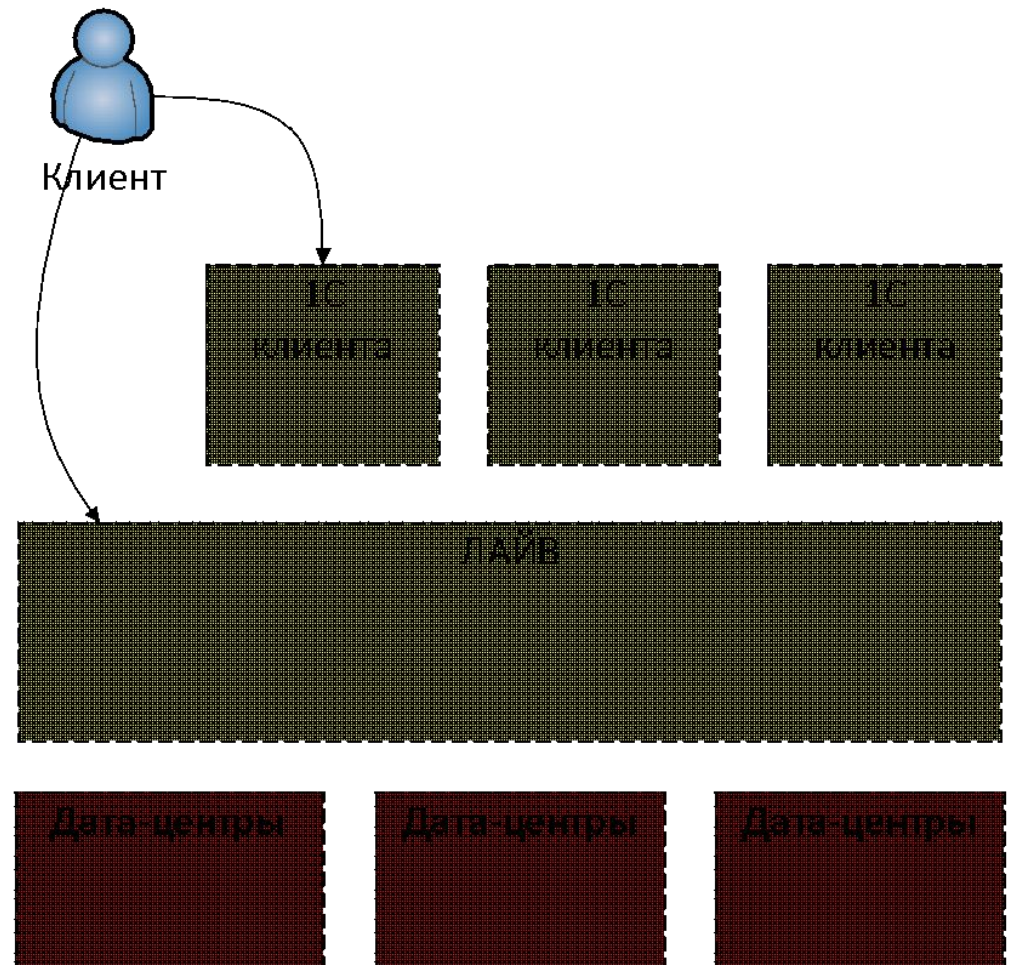
ЛАЙВ – это:

- Сайт
- Личный кабинет для управления услугой
- Система которая создаёт доступ для клиента, подключает необходимые конфигурации 1С, делает бекап баз, управляет пользователями, делает так, чтобы система работала 99,85% времени.

1С:БИТ арендует мощности нескольких дата-центров.

Дата-центры – это специальные здания где размещены тысячи серверов и созданы условия для их непрерывной работы:

- много интернет каналов
- отказоустойчивое электропитание
- кондиционирование и т.п.



Технические возможности

- На ЛАЙВе можно запустить любые конфигурации 1С (кроме тех, которые защищены ключом Катран)
- Доступ к 1С клиенту выдаётся за 1 рабочий час
- Клиент может запускать не ограниченное количество баз
- До 30 одновременных пользователей в рамках одного клиента
- Доступ осуществляется по терминальному рабочему столу или через тонкий клиент, если это поддерживает база
- Базы могут быть в SQL или файловом режиме
- Можно делать выгрузки, обмены, копировать из ЛАЙВа файлы которые создаёт 1С, печатать, подключать торговое оборудование (есть ограничения)
- Система сама делает ежедневные бекапы. Если нужно – любое другое расписание бекапов.
- Выделенная техническая поддержка, работает с 9:00 до 18:00 по МСК.

Возможности для продаж

- Быстрая продажа где от вас ничего не требуется (счёт, доступ в систему, перенос базы – всё это выполняется либо автоматически системой, либо сотрудниками офиса ЛАЙВ) – реально от звонка до подключения в некоторых ситуациях проходит не более часа
- Зацепить новых клиентов новой фишкой.
Мы провели обзвон 100 текущих клиентов офиса «Третьяковская», только 20% слышали про облака, но 44% хотят узнать об этом прямо в течении разговора, 34% просят сразу выслать им демо.
- Зацепить клиента демо-доступом
Можно моментально дать доступ к демо 1С через сервис <http://1clive.ru/demo>

Зачем ЛАЙВ клиентам? Реальные кейсы.

- Новый проект или стартап — такие клиенты не хотят тратиться, закупать сервер и коробки. Они не уверены, что их бизнес пойдёт. Хотят минимальных затрат на старте.
- Быстро нужна 1С — часто бывает, что клиенты звонят когда у них долго или периодически случаются проблемы с сервером и им это сильно надоело. Понимая суть услуги, они, как правило, действуют решительно и подключаются в тот же день. Бывали случаи, когда наш специалист выезжал к клиенту и с сломанного сервера восстанавливал базу и закинул на облако. Клиент получал доступ в тот же день.

Зачем ЛАЙВ клиентам? Реальные кейсы

- Аренда выгодней — Некоторые компании в силу своего бизнеса стараются отказываться от капитальных затрат. Например многие торговые компании преследуют цель максимально вкладывать все деньги в оборот. Для них экономически эффективней сегодня потратить меньше, т.к. на каждый рубль сегодня, они получают 5 завтра. Классический расчёт экономии от собственных активов (сервера и коробки) для них убыточен, т.к. они учитывают недополученную прибыль.
- Нужен удалённый доступ для множества сотрудников — нам понятно, что удалённый доступ можно настроить практически на любом компьютере при должном уровне знаний ИТ. Но это сложно для руководителей – им нужно покупать не понятную услугу, или привлечь специалиста, это требует некоторого времени и возможны сложности. Часто к нам приходят клиенты, кто уже получил эти сложности (например, был клиент которому некие умельцы настроили общий доступ к 1С через облачное хранилище, 1С работало в режиме толстого клиента через интернет и понятно, что скорость была ужасной). Руководители компаний покупают «простоту» или «понятность». Для них это ценность за которую они готовы платить деньги. Именно так преподносится ЛАЙВ – это способ за рабочий день организовать удалённый доступ в 1С. При этом всё гарантированно работает и не падает.

Цены

- Калькулятор приведён на сайте — <http://1clive.ru/price>
- Цена состоит из двух частей:
Фиксированная стоимость за конфигурацию + стоимость одновременных пользователей = цена услуги в месяц
- Если у клиента есть свои лицензии в собственности – скидка 25% на рассчитанную стоимость. По умолчанию цены рассчитываются по схеме «в аренду». Т.е. цена уже включает в себя все лицензии 1С.
- Одновременный пользователь может работать со всеми конфигурациями которые приобретены клиентом.
- В цену включено всё, кроме обновлений. Про обновления далее отдельно.

Цены

Пример расчёта:

- Клиент хочет 3 пользователя Бух, 8 пользователя УТ, всё в аренду.
- Задаём вопрос клиенту – сколько одновременно людей будут работать в системе? Клиент отвечает – 5 человек.
- Считаем:
 - 1С:Бухгалтерия 8 – 900р.
 - 1С:Управление Торговлей – 1200р.
 - 5 пользователей – $950 * 5 = 4750$ р.
 - Итого: 6850р. в месяц
- При этом в лайве будет создано 11 (3+8) логинов, но зайти можно будет в один момент только пяти пользователям. Такие случаи бывают, когда у клиента например не все люди работают в один момент. Например это сменяие друг друга продавцы на торговых точках.

Цены

Пример расчёта из предыдущего слайда:

- Клиент хочет 3 пользователя Бух, 8 пользователя УТ.
- Клиент говорит – у меня есть свои коробки. Тогда на цену 6850 мы делаем скидку в размере 25%. Получаем $6850 * 0,75 = 5138р.$

Обновления

- Если клиент взял лицензии в аренду – на ЛАЙВЕ он найдёт файлы обновлений для типовых конфигураций. Мы это обязаны делать по требованию компании 1С.
- Если у клиента свои лицензии – он должен для получения обновлений покупать ИТС. У вашего офиса, не у ЛАЙВ.
- На лайве вы можете получить логин «1С специалист» и обновлять клиента когда это необходимо.

Как подключить клиента

- Вы поняли что клиент заинтересован в ЛАЙВ и у вас есть два варианта:
 - Можете сразу передать его в ЛАЙВ, клиенту всё расскажут, при этом продажа будет ваша
 - Можете рассказать клиенту о преимуществах и т.п. подготовить и затем передать
- Передача – скидываете ИНН если клиент уже есть в базе, если нет – то реквизиты или контакты.
- Далее, мы получаем от клиента согласие на запуск, заводим его в систему, клиент автоматически получает счёт, доступ в личный кабинет, затем доступ и инструкции. Всё. Клиент может работать. Обычно эта процедура занимает не больше часа.
- Клиенту даётся отсрочка платежа – 7 дней. Если деньги так и не поступили – доступ закрывается.
- Если клиенту требуется перенос – это выполняет наш сотрудник, подключаясь удалённо к их серверу. Это входит в услугу.
- Закрывающие документы клиенту высылаются по почте. Это делает офис ЛАЙВ.

Что делать с ключами

- Если у клиента собственные ключи – менеджер совершающий продажу должен подписать с клиентом «акт передачи ключа на временное хранение». Ключ забирается в офис, который совершил продажу. Ответственность за хранение ключа возлагается на офис.

Комиссия офису

- 100% от стоимости первого месяца обслуживания
- Не важно продали вы на год или на месяц – вы получаете стоимость за месяц.

К кому обращаться

- По базовым вопросам продаж:
Анастасия Авдошина
- По более сложным или срочным вопросам:
Абраменко Никита (Скайп, Аська, почта)
- По техническим моментам – служба тех. поддержки:
+7 (495) 540-51-51, с 9:00 до 18:00 по МСК

Спасибо!

