

Откройте новое направление бизнеса с помощью облачного сервиса фирмы 1С

Подключайте клиентов к программам 1С:Предприятие в облаке и зарабатывайте от 100%.

Работаем с 2012 года. Надежно и безопасно.

Вы продаете и консультируете, мы обеспечиваем техническую поддержку партнеров.



Облачный сервис фирмы «1С»

Памятка-путеводитель для партнеров: что делать партнеру на каждом этапе

По всем вопросам обращайтесь на info@1cfresh.com

Дата: 16.11.2018

С 2019 года повышение цен! Успейте подключить клиентов по старым ценам (инфописьмо пользователям [25114 от 25.10.2018](#), партнерам [25115 от 25.10.2018](#))

Оглавление

1.ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ.....	4
Партнерам 1С:Франчайзи: начать продавать 1С:Фреш легко	4
Чем 1С:Фреш отличается от других облаков, почему продавать 1С:Фреш — легко и выгодно	4
Скидки для партнеров 1С:Фреш от 20 до 65% от розничных цен, от чего зависят	4
Целевая аудитория сервиса — небольшие, средние организации, а также ИП.....	5
Программы для бухгалтеров, менеджеров, руководителей, расчетчиков в облаке 1С:Фреш.....	5
Какие есть тарифы 1С:Фреш, сколько рабочих мест входит, как увеличить кол-во рабочих мест.....	6
Как рассчитываться с фирмой 1С за подключенных клиентов.	7
Тарифы ИТС ПРОФ и ИТСaaS ПРОФ/СПЕЦ — переход клиентов с земли в облака и обратно без доп. оплаты	7
Какие специалисты нужны для старта	7
Термины для тех, кто продает 1С:Фреш	8
Не партнерам 1С — вы тоже можете продавать 1С:Фреш, присоединяйтесь!	9
2. ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ: как начать, как подключить и продлить клиента, как брать оплату, подключать к 1С:Отчетности	9
КАК НАЧАТЬ.....	9
Заполнить анкету.....	9
Подключить других сотрудников партнера можно в личном кабинете	9
Чтобы изменить данные партнера — пишите на info@1cfresh.com	9
Прочитать инструкции	9
Что делать, если нет доступа к инструкциям.....	9
КАК ПОДКЛЮЧИТЬ КЛИЕНТА.....	9
Для быстрого подключения — отправьте клиенту код приглашения.....	9
Когда клиент активировал приглашение, вы получите уведомление по почте	10
Тестовый период — 30 дней, можно продлить	10
Шаблон типового договора с клиентом.....	10
Разместите форму регистрации на своем сайте	10

ИНСТРУМЕНТ ПАРТНЕРА ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ — 1С:Менеджер сервиса, личный кабинет на сайте	10
Список подключенных клиентов смотрите в личном кабинете	11
ВОПРОСЫ ПО ОПЛАТЕ И ПРОДЛЕНИЮ: платный доступ клиентов, продление, подключение 1С:Отчетности ...	11
Добавьте платную подписку в личном кабинете	11
Узнайте, как правильно выбрать платный тариф.....	11
Локальный договор 1С:ИТС ТЕХНО/ПРОФ – как подключиться к 1С:Фреш	11
Регистрационный номер абонента = код абонента.....	12
Когда клиенту нужны доп. сеансы (рабочие места) — оформите расширение основного тарифа	12
Каждому пользователю можно ограничить количество сеансов	12
Узнать дату окончания подписки можно в личном кабинете и из рассылки.....	12
Срочно продлить подписку на 7 дней как отложенный платеж может САМ клиент — расскажите ему об этом!.....	12
Изменить или отменить подписку на тариф — пишите на info@1cfresh.com.....	12
Для перевода к другому партнеру новый партнер присылает запрос от клиента	12
Сервис «1С:Отчетность» — как подключить клиента	13
По ушедшему клиенту — укажите причину ухода в доп.сведениях	13
3. ВСЕМ ПАРТНЕРАМ 1С:ФРЕШ.....	13
СНЯТИЕ ОПАСЕНИЙ	13
Продажи ИТСaaS Базовый не ухудшат колонку цен по ИТС	13
Дополнительно зарабатывать на доработках легко	13
Переобучение сотрудников минимальное	14
Сервис-инженеры полезны для продажи сервисов.....	14
КОНСУЛЬТИРУЙТЕ СВОИХ КЛИЕНТОВ И ПОЛУЧАЙТЕ 50% СКИДКИ.....	16
Партнеры консультируют своих клиентов и получают до 65% скидки, не консультируют — получают 20%	16
Отвечайте на обращения клиентов в Сервис-деске, как к нему подключиться, как использовать Базу знаний	16
Какие базы есть у вашего клиента в сервисе — можно посмотреть в Сервис-деске	16
КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СЕРВИСЕ	16
Продажа доступа.....	16
Продление доступа.....	17
Продажа дополнительных сервисов 1С:ИТС.....	17
Обучение и методические консультации	17
Настройка прав, отчетов, разработка методики учета под специфику клиента	17
Доработка типового функционала (кастомизация) для одного или пула пользователей	17
ПРОДАЖИ И ПРОДВИЖЕНИЕ.....	17
Если вы продаете «коробки 1С», то нанимать новых специалистов не нужно.....	17
Мои клиенты хотят «коробку», зачем предлагать им облака	17
Где брать новых клиентов	17
ПОМОЩЬ ФИРМЫ 1С ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ	18
Материалы по продажам и продвижению — на сайте ИТС	18
Публикуем на сайте 1cfresh.com партнеров, которые обеспечивают первую линию поддержки	18
Лучшим партнерам передаем лиды	18
Типовые макеты рекламных материалов — на сайте ИТС.....	18

Можно упаковать сервис и продавать его под другим названием, от своего имени с другими тарифами	18
Кто может продавать КА, БП КОРП, ERP, CRM,1С:Кассу.....	19
Продавать приложение «1С:Комплексная автоматизация», «1С:Бухгалтерия 8 КОРП» могут только партнеры из списка.....	19
Продавать приложение «1С:ERP Управление предприятием» могут только партнеры «1С:Центр компетенции по ERP-решениям»	19
Подключайте приложение «1С:CRM» бесплатно.....	19
Продавать приложение «1С:Касса» могут все партнеры сервиса.....	19
Отдельная витрина для партнеров со статусом 1С:Центр Сертифицированного обучения (cso.1cfresh.com).....	20
ДОРАБОТКА ТИПОВОГО ФУНКЦИОНАЛА ПОД НУЖДЫ КЛИЕНТА.....	20
Отличия от «коробок» минимальные — изучите требования.....	20
Доработку делает партнер «1С».....	20
Зачем нужен обязательный аудит (занимает 1-2 рабочих дня)	21
Доработку нужно поддерживать — проверять работоспособность при обновлении программ	21
Используйте примеры (шаблоны) обработок и расширений.....	21
Доработку можно загрузить одному клиенту, нескольким или всем сразу	21
Клиент сам указывает в личном кабинете, в какой базе работает доработка.....	21

1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Партнерам 1С:Франчайзи: начать продавать 1С:Фреш легко

Чем 1С:Фреш отличается от других облаков, почему продавать 1С:Фреш — легко и выгодно

1. Высокий доход: скидки партнерам от **20 до 65%** от розничных цен.
2. Не нужно заботиться о «железе» — оборудование фирмы «1С».
3. Партнерам сети 1С:Франчайзинг не нужно платить стартовые или периодические взносы для участия в проекте — достаточно получить доступ и можно подключать клиентов. Для НЕ франчайзи — специальные условия.
4. Не надо обновлять и заботиться о резервных копиях — программы всегда актуальны, обновления и копии берет на себя фирма «1С».
5. Привычный для клиентов набор сервисов 1С:ИТС, примерно такой же, как в коробках. В отличие от коробок, сервис 1С:Контрагент (быстрая проверка информации о контрагентах, автоматическое заполнение реквизитов контрагентов по ИНН и др.) уже входит во все тарифы 1С:Фреш без дополнительно платы.
6. Легко и быстро подключать клиентов, менеджер для подключения обучается максимум за 2 часа.
7. Клиент может регистрироваться прямо с вашего сайта, даже когда вы не работаете: подключаете форму регистрации на ваш сайт, клиент сам регистрируется и начинает работу.
8. Легко привлекать и обслуживать удаленных клиентов — вы можете работать по всей стране.
9. Легко рассчитываться с вендором — раз в месяц одним платежом сразу за всех клиентов.
10. Дополнительный заработок на настройке и доработке программ для клиентов. Для этого нужны такие же специалисты 1С, как по «коробкам» 1С, поможем подготовить, если их еще нет.
11. Можно продавать не только как готовый сервис 1С:Фреш, но и упаковывать как собственный уникальный сервис с другим названием и тарифами.
12. Можете вести учет своей организации бесплатно, а также обучать своих специалистов, работая в сервисе.
13. Специальные акции для консультирующих партнеров.

Скидки для партнеров 1С:Фреш от 20 до 65% от розничных цен, от чего зависят

Партнер 1С:Франчайзи может получить скидку от 50% до 65%:

- Если у него есть статус 1С:Центр сетевой компетенции (1С:ЦСК),
- Партнер обеспечивает первую линию поддержки — консультирует своих клиентов по методическим вопросам и работает в системе Сервис Деск фирмы «1С».

Размер скидок:

- **65% от розничных цен** получают партнеры 1С:ЦСК за нового платного клиента, который ранее не работал в программах 1С версии ПРОФ (который не имел рег. номера программы, договора 1С:ИТС).
- **60% от розничных цен** получают партнеры 1С:ЦСК за первое непрерывное продление нового клиента.
- **50% от розничных цен** получают партнеры 1С:ЦСК за второе и последующие продления этого клиента, а также за перевод клиентов с локального 1С:ИТС на 1С:Фреш.
- **20% от розничных цен** получают партнеры, не имеющие статуса 1С:ЦСК.

ВАЖНО: чтобы подключать сервис 1С:Отчетность своим клиентам партнер заключает договор с «Калуга-Астрал».

Для получения статуса «1С:Центр сетевой компетенции» необходимо:

1. быть участником сети "1С:Франчайзинг" и иметь действующий договор коммерческой концессии с фирмой "1С",
2. иметь готовность и возможность обеспечивать консультационную поддержку своих клиентов (первую линию поддержки), работать в Сервис-деске фирмы «1С»,
3. иметь квалифицированных сотрудников, которые будут консультировать пользователей сервиса по телефону и электронной почте по вопросам функциональных возможностей интернет-приложений и сервиса:
 - один сотрудник с сертификатом 1С:Специалист или 1С:Специалист-консультант по "1С:Бухгалтерии 8",
 - еще один сотрудник с сертификатом 1С:Профессионал по "1С:Бухгалтерии 8",
 - сотрудник с сертификатом 1С:Профессионал по "1С:Управление нашей фирмой 8" (может совпадать с одним из предыдущих),
 - ИТ-специалист, который может оказать консультации по работе браузеров, фаерволов и т. д. — в перспективе планируется ввести тестирование на сертификат 1С:Профессионал по интернет-технологиям,
 - разработчик, который может доработать типовой функционал под нужды пользователя с помощью расширений конфигурации.

Целевая аудитория сервиса — небольшие, средние организации, а также ИП

1С:Фреш предназначен, в первую очередь, для небольших и средних компаний и организаций, а также для индивидуальных предпринимателей:

- кому достаточно типового функционала приложений 1С и требуются не глобальные доработки программы, которые выполнит партнер "1С",
- кто не хочет думать об обновлениях и резервных копиях — всегда последнюю версию и копию обеспечит сама фирма «1С»,
- кому удобно все данные хранить в облаке и кто не хочет ничего устанавливать на свой компьютер — даже ключ ЭП для сдачи «1С:Отчетности» может храниться в облаке,
- кому важны надежность и безопасность — современный дата-центр, надежное шифрование данных, разделение прав, резервное копирование,
- кто ценит круглосуточную техническую поддержку 24*7 от фирмы «1С» и партнеров.

Программы для бухгалтеров, менеджеров, руководителей, расчетчиков в облаке 1С:Фреш

В облаке «1С» хорошо известные программы для индивидуальных предпринимателей, руководителей, менеджеров, бухгалтеров, расчетчиков. Сервис предназначен для предприятий любого масштаба:

- **Для микробизнеса**
1С-Касса для 54-ФЗ по онлайн-чекам
- **Для малого и среднего бизнеса**
1С:Бухгалтерия,
1С:Предприниматель,
1С:Бухгалтерия 8 СПЕЦ (лом + шкуры),
1С:Управление нашей фирмой,

1С:Зарплата и управление персоналом,

1С:КАМИН-Зарплата

- **Для среднего и крупного бизнеса**

1С:Бухгалтерия 8 КОРП

1С:Комплексная автоматизация,

1С:ERP Управление предприятием — пилот, бесплатно до 1 апреля 2018 года.

- **Для государственных учреждений gos.1cfresh.com**

1С:Бухгалтерия государственного учреждения,

1С:Зарплата и кадры государственного учреждения,

1С-КАМИН: Зарплата для бюджетных учреждений

Какие есть тарифы 1С:Фреш, сколько рабочих мест входит, как увеличить кол-во рабочих мест

Первый месяц бесплатно. Далее клиент платит за срок использования, ориентировочно 1 рабочее место в месяц для клиента стоит от 500 руб (минимум 2 места). По тарифу, похожему на 1С:ИТС ПРОФ, дается 5 рабочих мест (сеансов).

Опции тарифа	ИТСaaS ПРОФ (от 2 472 руб/мес)	ИТСaaS СПЕЦ (от 2 472 руб/мес)	ИТСaaS Базовый (от 1 044 руб/мес)
Доступные приложения: <ul style="list-style-type: none">• 1С:Бухгалтерия 8• 1С:Предприниматель• 1С:Бухгалтерия 8 СПЕЦ (лом + шкуры)• 1С:Управление нашей фирмой 8• 1С:Зарплата и управление персоналом 8• 1С-Камин:Зарплата• 1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8• 1С:Зарплата и кадры государственного учреждения 8• 1С-КАМИН: Зарплата для бюджетных учреждений	Любые приложения списка	Как в ПРОФ + «1С:Бухгалтерия СПЕЦ (лом+шкуры)»	Одно приложение на выбор
Доступное количество баз	Без ограничений	Одна база «1С:Бухгалтерия СПЕЦ (лом+шкуры)», одна база любого приложения тарифа ПРОФ	Одна база рабочая и одна тестовая
Количество пользователей, одновременно открытых окон браузера (можно докупить)	5	2	2
Размер одной базы	Без ограничений	Без ограничений	Без ограничений

Опции тарифа	ИТСaaS ПРОФ (от 2 472 руб/мес)	ИТСaaS СПЕЦ (от 2 472 руб/мес)	ИТСaaS Базовый (от 1 044 руб/мес)
Количество организаций и ИП, по которым можно вести учет	Без ограничений	Без ограничений	Без ограничений
Доступ к сервисам 1С:ИТС	Уровня ПРОФ, без ограничений	Уровня ПРОФ, без ограничений	С ограничениями — только материалы по настройке и использованию программ

- Для работы в программах «1С:Комплексная автоматизация» и «1С:Бухгалтерия 8 КОРП» есть отдельный тариф «ИТСaaS КОРП».
- Работа в программе «1С:ERP Управление предприятием» до 31.12.2018 без дополнительной платы.
- В программе «[1С:Касса](#)» пользователи могут работать бесплатно — платите только за обмен с онлайн-кассой (Эвотор, Штрих-МПЕЙ, АТОЛ-МК, любые ККТ с сертификатом Совместимо).
- Дополнительные сеансы (пользователи) можно продавать пользователям — от 494 руб. в мес.

[Подробнее о тарифах.](#)

Как рассчитываться с фирмой 1С за подключенных клиентов.

Партнерская программа 1С:Фреш предоставляет простую и понятную схему взаиморасчетов с дистрибьютором или «Софттехно»:

- После подключения клиента и оформления платного договора не нужно запрашивать счета на оплату и рассчитываться отдельно за каждый договор.
- Оплата за все оформленные договоры (подписки) производится один раз в месяц через дистрибьютора (счет придет дистрибьютору), либо напрямую «Софттехно» (счет придет на e-mail Вашего ответственного сотрудника).

Тарифы ИТС ПРОФ и ИТСaaS ПРОФ/СПЕЦ — переход клиентов с земли в облака и обратно без доп. оплаты

В облаке работает та же программа, что и на локальном компьютере.

Начните работать в облаке. При необходимости легко можно перейти в «коробку».

Клиенты с 1С:ИТС ПРОФ могут переходить в 1С:Фреш без дополнительной платы во время действия договора.

Какие специалисты нужны для старта

Подключайте к продаже 1С:Фреш штатных сотрудников — сервис-менеджеров и сотрудников линии консультаций локальных программ.

Изучение инструкций — 2 часа.

Подключить клиента за 30 секунд — просто выдать код приглашения.

Оформление платного доступа — 30 секунд.

Регулярно проводим обучающие вебинары для партнеров.

Есть записи прошлых вебинаров.

Консультируем партнеров по телефону и по почте.

Публикуем материалы для партнеров.

Привлекайте специалистов по сопровождению (выездных сервис-инженеров) к работе с абонентами сервиса 1cfresh.com

- Специалист, знающий приложения 1С даже на минимальном уровне, знающий сервисы 1С:ИТС, умеющий их продемонстрировать и подключить, может продолжать работать с абонентами сервиса 1С:Фреш и существенно повысить свою производительность, перейдя на выездную работу.
- При хорошей организации труда он меньше будет терять времени на переезды и больше усилий посвятит повышению удовлетворенности и выявлению потребностей клиентов.
- Такой сотрудник может работать как консультант нулевой линии поддержки (ответы на 70-80% пользовательских вопросов можно найти в Сервис Деске фирмы 1С и на сайте сервиса 1cfresh.com) и /или как консультант-менеджер для абонентов 1С:Фреш на начальном и тестовом периоде.

Термины для тех, кто продает 1С:Фреш

- **1С:Фреш (1cfresh.com, «1С:Предприятие 8 через Интернет»)** — облачный сервис фирмы «1С», распространяется через партнерскую сеть 1С. [Подробнее](#).
- **ИТСaaS** — тарифы сервиса 1С:Фреш (по аналогии с тарифами 1С:ИТС). Основные тарифы: ИТСaaS Базовый — доступна 1 программа и 2 пользователя, ИТСaaS ПРОФ — доступны все программы из списка и 5 пользователей. Количество рабочих мест можно расширять, сервисы можно подключать. [Тарифы](#).
- **Статус «1С:ЦСК» (1С:Центр сетевой компетенции)**. Все российские партнеры-франчайзи фирмы 1С могут продавать сервис 1С:Фреш. Однако партнеры, которые обеспечивают своим клиентам линию консультаций могут получить статус 1С:ЦСК, который дает партнеру большую маржу при продаже 1С:Фреш, возможность публикации в рекламном списке, использовать базу знаний фирмы 1С и ряд других преимуществ.
- **Сервис Деск** — система учета и обработки обращений клиентов на линию консультаций фирмы 1С и партнеров. Программа позволяет регистрировать обращения по разным каналам связи (Телефон, почта, 1С:Коннект). Программа содержит полезную базу знаний (ответы на более 70% вопросов), есть возможность передать сложные вопросы в фирму 1С. Партнеры, обеспечивающие клиентам 1С:Фреш линию консультаций могут подключиться к Сервис Деску фирмы 1С, обратившись по адресу: info@1cfresh.com.
- **Абонент** — учетная запись в сервисе 1cfresh.com, в которой работает клиент или партнер. К учетной записи (абоненту) относятся все подключенные пользователи клиента и все приложения, в которых работает клиент. Партнеры в своих абонентах могут не только вести учет в приложениях, но и подключать клиентов и оформлять им платный доступ.
- **Менеджер сервиса** — личный кабинет абонента сервиса (клиента или партнера). Администрирование абонента (предоставление прав пользователям, подключение новых пользователей, управление приложениями и др.) ведется в личном кабинете. Может также называться «админка».
- **Сеансы пользователей (одновременные сеансы)** — одновременно открытые приложения (области данных) абонента в окне браузера и/или через «тонкий клиент» всеми пользователями со всеми приложениями сервиса.
- **Тонкий клиент** — программа- клиент, позволяющая запускать информационные базы 1С в сервисе 1cfresh.com с компьютера пользователя. В этом случае не нужно использовать интернет-браузер: программа запускается с рабочего стола пользователя, как при запуске программы, установленной на локальный компьютере.
- **Пользователь абонента** — лицо, имеющее доступ (подключенное) к конкретному абоненту сервиса 1cfresh.com и обладающее определенными правами (уровнем доступа) к данным абонента.
- **Область данных** — приложение сервиса 1cfresh.com, в котором клиент ведет учет. Так же по аналогии с локальными программными продуктами область данных иногда называют «информационной

базой». Пользователь сервиса может создать несколько областей данных с помощью одного, либо нескольких приложений в зависимости от используемого тарифа. Количество одновременно — открытых областей данных (т.е. сеансов) также определяется тарифом.

Не партнерам 1С — вы тоже можете продавать 1С:Фреш, присоединяйтесь!

Материалы актуальны для всех. Различия могут быть в % скидки — с внешним партнером может быть индивидуальная договоренность.

Если у вас не заключен договор франчайзинга с фирмой «1С», но вы хотите продавать сервис — рассмотрим ваше обращение в индивидуальном порядке. Пишите на info@1cfresh.com.

2. ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ: как начать, как подключить и продлить клиента, как брать оплату, подключать к 1С:Отчетности

КАК НАЧАТЬ

Заполнить анкету

Партнеру-франчайзи «1С» нужно направить заполненную анкету на адрес info@1cfresh.com. Мы дадим вам доступ к личному кабинету. Вы отправите своему клиенту на почту код приглашения.

[СКАЧАТЬ АНКЕТУ](#)

Подключить других сотрудников партнера можно в личном кабинете

Первый сотрудник обслуживающей организации, подключенный к сервису, получает права **владельца абонента** и может [подключить к сервису](#) новых сотрудников.

Подробнее, как [управлять правами этих пользователей](#).

Чтобы изменить данные партнера — пишите на info@1cfresh.com

Партнер не может сам изменить свои реквизиты, указанные в сервисе: наименование, телефон, сайт, адрес электронной почты и т.д. Напишите на info@1cfresh.com. В письме сообщите, какие реквизиты и как следует изменить.

Прочитать инструкции

Материалы по продажам и продвижению сервиса: <https://files3.1c.ru/s/ULzsj7B5USZkYTx>

*Листовка, логотипы, шаблоны коммерческих предложений, презентация для клиента, партнера, видеозаписи с партнерских семинаров.

Что делать, если нет доступа к инструкциям

Напишите вопрос на info@1cfresh.com.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬ КЛИЕНТА

Для быстрого подключения — отправьте клиенту код приглашения

Чтобы подключить клиента: **отправьте клиенту код приглашения**. Подробнее [в статье](#).

Когда клиент активировал приглашение, вы получите уведомление по почте

Когда клиент активировал код приглашения — партнер получит уведомление по почте.

Партнер может посмотреть, активирован код приглашения или нет, в личном кабинете:

1. Войдите в свой личный кабинет в сервисе.
2. Выберите пункт меню **Приглашения для регистрации**.
3. Найти строку высланного клиенту приглашения: если пользователь зарегистрировался в сервисе по приглашению, то поля **Абонент** и **Дата активации** будут заполнены; если нет, то эти поля будут пустыми.

Подробнее [в статье](#).

Тестовый период — 30 дней, можно продлить

При выдаче код приглашения автоматически подключается тестовый период 30 дней.

Платный договор можно оформить, не дожидаясь окончания тестового периода.

Чтобы оформить платный договор — введите платную подписку.

Чтобы изменить сроки тестового периода по любым причинам — пишите на info@1cfresh.com.

Подробнее о тестовом доступе [в статье](#).

Шаблон типового договора с клиентом

Шаблон договора: <https://files3.1c.ru/s/TfnDhXjNSqZekFM>

Разместите форму регистрации на своем сайте

Клиент заполняет форму регистрации (имя, почта, телефон) на вашем сайте и сразу начинает работу в сервисе, а вы получите уведомление по почте:

- В личном кабинете нажмите кнопку «Еще» - Страницы для регистрации абонентов,
- Добавьте новую страницу и укажите:
 - Наименование - любое название страницы, чтобы вам было понятно, о какой странице идет речь;
 - Выберите тариф и укажите продолжительность от 1 до 30 дней;
 - Создать приложение при регистрации – проставьте, если страница будет для одной программы, например, только для регистрации пользователей «1С:Бухгалтерии 8». Тогда после регистрации пользователю автоматически добавится и запустится приложение.
- Нажмите кнопку «Получить страницу»
 - На закладке «Готовая страница» можно поменять саму страницу.
 - На закладке «Код html» скопировать код – именно его нужно добавить на ваш сайт как форму регистрации клиентов.
 - На закладке «Инструкция по внедрению» - текст для разработчика сайта.

Присылайте вопросы на адрес info@1cfresh.com.

ИНСТРУМЕНТ ПАРТНЕРА ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ — 1С:Менеджер сервиса, личный кабинет на сайте

В личном кабинете (Менеджере сервиса):

- Выдаете доступ к сервису — код приглашения,
- Видите список своих клиентов,
- Вводите платные тарифы,
- Смотрите сроки окончания подписок на тарифы,

- Продлеваете подписки по клиентам.

В Сервис-деске фирмы «1С» (Управление службой поддержки):

- Отвечаете на обращения своих клиентов,
- Используете базу знаний для консультаций,
- Смотрите трудозатраты своих специалистов на поддержку.

Для получения доступа к Сервис-деске — напишите на info@1cfresh.com.



Список подключенных клиентов смотрите в личном кабинете

Войдите в свой личный кабинет в сервисе. Перейдите по ссылке «Обслуживаемые абоненты» (подробнее [в статье](#)).

ВОПРОСЫ ПО ОПЛАТЕ И ПРОДЛЕНИЮ: платный доступ клиентов, продление, подключение 1С:Отчетности

Добавьте платную подписку в личном кабинете

Платную подписку нужно ввести в личном кабинете. Сотрудник обслуживающей организации выполняет следующие действия:

1. Войдите в личный кабинет в сервисе **1cfresh.com**.
2. Перейдите по ссылке **Обслуживаемые абоненты** и щелкните двойным щелчком мыши нужного клиента.
3. В выведенной форме свойств абонента нажмите **Подписки на тарифы**
4. В окне **Подписка** нажмите кнопку **Создать** или клавишу .
5. Укажите свойства оформленной для клиента подписки. Сохраните данные.
6. В карточке абонента нажмите кнопку  (**Дополнительные сведения**) и обязательно укажите сведения о клиенте сервиса. Это необходимо сделать, чтобы данные были переданы на портал 1С, и клиент мог подключать сервисы 1С:ИТС. Подробнее [в статье](#).
7. Нажмите кнопку **Записать и закрыть**.
8. Новая подписка на тариф появится в таблице подписок абонента (в окне **Подписка**).

Узнайте, как правильно выбрать платный тариф

[Список тарифов на сайте 1С:Фреш.](#)

[Платные тарифы сервиса.](#)

Локальный договор 1С:ИТС ТЕХНО/ПРОФ – как подключиться к 1С:Фреш

Подключить к сервису можно только своего клиента, у которого есть локальный договор 1С:ИТС. Если договор у другого партнера, то можно подключить клиента после окончания его действия, когда клиент заключит новый договор с вами.

Для подключения к сервису необходимо добавить нужный тариф ИТСaaS в личном кабинете сервиса.

Схема перехода отдельно для ПРОФ и ТЕХНО описана [в статье](#).

Регистрационный номер абонента = код абонента

Регистрационный номер (код абонента) нужен клиенту, когда он звонит на линию консультаций сервиса или для подключения сервиса «1С-Отчетность». Партнер может посмотреть код абонента следующим образом:

1. Войдите в свой личный кабинет в сервисе.
2. Перейдите во вкладку **Обслуживаемые абоненты**.
3. Код абонента указан в графе **Номер**.

Регистрационный номер абонента может узнать также любой пользователь этого абонента. Это «код», который отображается на сайте в шапке справа.

Когда клиенту нужны доп. сеансы (рабочие места) — оформите расширение основного тарифа

Если доп. сеансы требуются на короткое время (например, при подготовке годовой отчетности), то клиент может самостоятельно оформить расширяющую подписку — 2 сеанса на 14 дней. Подробнее в [статье](#).

Если доп. сеансы требуются постоянно, то партнер вводит Расширение основного тарифа. Подробнее в [статье](#).

Каждому пользователю можно ограничить количество сеансов

В личном кабинете можно установить количество сеансов, которое может запустить пользователь. Подробнее [в статье](#).

Узнать дату окончания подписки можно в личном кабинете и из рассылки

Каждый понедельник приходит рассылка пользователям партнера с правами «Оператор обслуживающей организации». Если вы рассылку не получаете, то проверьте свои права. Если у вас нет сотрудника с правами «Оператор обслуживающей организации», то добавьте его для получения рассылки.

Посмотреть информацию о подписках на тарифы и сроках окончания можно в личном кабинете — пункт **Подписки на тарифы обслуживаемых абонентов**.

Письма о сроках окончания подписки приходят также вашим клиентам: за 7 и 3 суток до даты окончания доступа, в день окончания доступа и через 5 дней после окончания доступа.

Срочно продлить подписку на 7 дней как отложенный платеж может САМ клиент — расскажите ему об этом!

Если по каким-то причинам доступ к сервису не продлен, то клиент сам может оформить продлевающую подписку на срок на 7 дней. Такая подписка вводится один раз. Подробнее в [статье](#).

Изменить или отменить подписку на тариф — пишите на info@1cfresh.com

Партнер не может самостоятельно изменить или отменить проведенную подписку абонента на тариф.

Пришлите письмо info@1cfresh.com — укажите абонента, что необходимо изменить или причину отмены.

Изменения лучше прислать не позднее понедельника следующей недели после оформления подписки, иначе могут возникнуть проблемы с выставлением счетов.

Важно: партнер сам сообщает клиенту об отмене или изменении подписки.

Для перевода к другому партнеру новый партнер присылает запрос от клиента

Если клиент хочет перейти на обслуживание к другому партнеру, и продолжить работу в уже существующем абоненте, то клиент оформляет на бланке своей организации официальное письмо на имя директора новой обслуживающей организации — партнера фирмы «1С».

В письме указывает:

- наименование и номер абонента;
- просьба о переводе к обслуживающей организации: название, код партнера (если известно);

- причина, по которой осуществляется переход;
- дата, печать и подпись.

Скан данного письма пользователь присылает партнеру, к которому желает перейти. Партнер присылает данный скан на адрес: info@1cfresh.com.

Сотрудники фирмы «1С» направят запрос действующему партнеру и после согласования переведут абонента на обслуживание к новому партнеру. После этого новый партнер может оформить подписку данному клиенту.

Сервис «1С:Отчетность» — как подключить клиента


Порядок подключения аналогичен подключению сервиса для «коробочных пользователей». Исключение: при подключении в облаке вам нужно указать рег.номер = FR+номер абонента, например, FR1234.

Если заявка на подключение к 1С-Отчетности не одобрена, то отправьте на адрес поддержки ЗАО «Калуга Астрал» следующие сведения: наименование клиента, ИНН, идентификатор заявки. Подробнее [в статье](#).

Изменение номера мобильного телефона при хранении электронной подписи в сервисе 1cfresh.com, подробнее по [ссылке](#).

По ушедшему клиенту — укажите причину ухода в доп.сведениях

Укажите причину ухода клиента в дополнительных сведениях — это поможет нам делать сервис лучше:

1. Войдите в свой личный кабинет в сервисе.
2. Выберите пункт **Обслуживаемые абоненты**.
3. В списке обслуживаемых абонентов щелкнуть двойным щелчком мыши название нужного абонента.
4. В карточке абонента нажмите кнопку  (**Дополнительные сведения**).
5. Укажите причину ухода и при необходимости добавьте комментарий.
6. Нажать кнопку **Записать и закрыть**.

Подробнее [в статье](#).

3. ВСЕМ ПАРТНЕРАМ 1С:ФРЕШ

СНЯТИЕ ОПАСЕНИЙ

Продажи ИТСaaS Базовый не ухудшат колонку цен по ИТС

При продаже доступа к 1С:Фреш фирма «1С» считает правильным мотивировать партнеров в том числе на продажу ИТСaaS Техно/Базовый как альтернативу базовым версиям программных продуктов «1С:Предприятие 8».

Увеличение общей доли договоров уровня Базовый приведет к потере колонки цен 1С:ИТС в связи с невыполнением норматива «Доля ПРОФ». В норматив «Доля ПРОФ» включаются договоры ИТС или ИТСaaS уровня ПРОФ (СПЕЦ; КОРП), а также договоры ИТС Техно (включая ИТСaaS Базовый) + сервисы на определенную сумму (кроме сервиса 1С-Отчетность).

Дополнительно зарабатывать на доработках легко

Дорабатывайте функционал под нужды ваших пользователей с помощью доп.обработок и расширений. В сервисе можно реализовать 90% тех доработок, которые программист «1С» может сделать для локальной версии.

Доработки могут делать те же специалисты, что и для локальных версий, обучение минимальное.

Подробнее о доработке функционала в [разделе](#).

Переобучение сотрудников минимальное

В сервисе работают те же программы, что и в локальной версии. Поддерживать клиентов 1С:Фреш легко может сотрудник, который продает локальный 1С:ИТС.

На изучение инструкций — 2 часа.

Подключить клиента за 30 секунд без выезда — просто выдать код приглашения.

Оформление платного доступа — 30 секунд.

Сервис-инженеры полезны для продажи сервисов

Опыт активных партнеров показывает, что специалист по сопровождению будет востребован на проекте 1С:Фреш. У ряда крупных партнеров специалисты по сопровождению ведут активную работу с абонентами 1С:Фреш - регулярно взаимодействуют с заказчиками, демонстрируют и подключают доп. сервисы, приложения, выявляют и формируют интересы на продажу доп. услуг и пр.

Специалист, знающий приложения 1С даже на минимальном уровне, знающий сервисы 1С:ИТС, умеющий их продемонстрировать и подключить, может продолжать работать с абонентами сервиса 1С:Фреш и существенно повысить свою производительность, перейдя на не выездную работу. При хорошей организации труда он меньше будет терять времени на переезды и больше усилий посвятит повышению удовлетворенности и выявлению потребностей клиентов.

Такой сотрудник может работать как консультант нулевой линии поддержки (ответы на 70-80% пользовательских вопросов можно найти в Сервис Деске фирмы 1С и на сайте сервиса 1cfresh.com) и /или как консультант-менеджер для абонентов 1С:Фреш на начальном и тестовом периоде, помогать клиентам.

Обязанности сервис-менеджера	Поддержка локальной версии	Сервис 1С:Фреш
Роль Консультант		
- Быстро подключить к программе	Нет, сначала нужно продать	Да, выдать код приглашения за 30 сек, тестовый период 30 дней
- Показать "быстрый старт" при начале работы в приложении	Да	Да Можно удаленно Пользователь может дать доступ сотруднику партнера в свою базу
- Узнать потребности, проработать план внедрения, схемы работы в программе (какие документы использовать)	Да	Да
- Настроить права	Да	Да
Роль ЛК		
- Рассказать об изменениях в программе после обновления	Да	Да
- Ответить на вопросы по ведению учета	Да	Да

- Настроить отчет	Да	Да
- Обучение по работе в программе	Да	Да
Роль Продакт-менеджер		
- Продать коробку , лицензии 1С:Предприятие	Да	Нет, клиент платит регулярные "арендные" платежи
- Заключить договор ИТС на сопровождение программы	Да	Да
- Отслеживать сроки окончания договора	Да	Да
- Продать сервисы ИТС: 1С:Отчетность, 1СПАРК-Риски, 1С:ЭДО и другие	Да	Да
- Продать сервис ИТС 1С:Контрагент	В зависимости от тарифа ИТС	Нет, уже включен в 1С:Фреш
- Узнать потребности в доработке типового функционала, составить ТЗ для программиста	Да	Да
- После внедрения доработки помочь установить доработку в базу, помочь с обучением	Да	Да
Роль Программист		
- Помочь в запуске оборудования	Да	Нет
- Прийти и обновить программу и платформу	Да	Нет, не нужно
- Реализовать доработку с помощью внешней обработки или расширения	Да	Да
- Изменить типовой функционал "пол пользователя" иными средствами кроме внешних обработок и расширений и потом поддерживать обновление такой измененной конфигурации	Да	Нет

КОНСУЛЬТИРУЙТЕ СВОИХ КЛИЕНТОВ И ПОЛУЧАЙТЕ 50% СКИДКИ

Партнеры консультируют своих клиентов и получают до 65% скидки, не консультируют — получают 20%

Если партнер консультирует своих клиентов, то он получает скидку от 50% до 65%, если не консультирует — 20%. Если партнер получил скидку от 50% и не консультирует своих клиентов, то скидку можем уменьшить.

Для партнеров — НЕ франчайзи могут быть индивидуальные условия.

Если вы получили скидку от 50% (статус 1С:Центр сетевой компетенции), то должны:

- обеспечить первую линию клиентской поддержки для своих клиентов. Режим работы линии технической поддержки с 10.00 до 18.00 по местному времени в рабочие дни.
- Работать в сервис-деске фирмы «1С» — запросы на подключение присылайте на info@1cfresh.com. Вы получаете доступ к базе данных и возможность оперативно обращаться для расследования обращений.
- Выполнять доработки типового функционала под нужды клиентов с помощью расширений.

Клиенты партнеров со скидкой 20%, могут обращаться к другим партнерам «1С» для оперативного решения сложных методических вопросов, а также подключения механизмов, требующих настройки и последующей поддержки, доработок типового функционала прикладных решений с помощью отчетов и обработок.

По техническим вопросам партнеры и клиенты могут обращаться на линию поддержки сервиса 24*7.

Также на линию консультаций сервиса могут обращаться:

- Клиенты по срочным вопросам, если клиент не может связаться со своей обслуживающей организацией.
- Если партнеру необходима консультация по проблеме пользователя, обратитесь на линию консультаций сервиса.

Отвечайте на обращения клиентов в Сервис-деске, как к нему подключиться, как использовать Базу знаний

Для отработки обращений клиентов есть специальная программа Сервис-деск (Управление службой поддержки). Клиент обращается по почте, телефону или пишет обращение прямо в программе — все обращения партнер видит в Сервис-деске.

Зарабатывайте на консультациях! Методическая поддержка клиентов — это источник вашего дополнительного дохода.

1С помогает консультировать клиентов:

- круглосуточная поддержка 24*7 по техническим вопросам,
- дадим доступ к сервис-деску с базой знаний,
- возможна интеграция Сервис-деска с вашей базой поддержки по API,
- поддержка партнеров на форуме и в сервис-деске от разработчиков фирмы «1С».

Какие базы есть у вашего клиента в сервисе — можно посмотреть в Сервис-деске

Вы можете увидеть список подключенных баз вашего клиента в Сервис-деске. Для получения доступа к Сервис-деску — пишите на info@1cfresh.com.

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СЕРВИСЕ

Продажа доступа

Продавайте доступ к сервису со скидкой от 20 до 65% от розничных цен. Создавайте свои тарифы на основе стандартных тарифов сервиса и предлагайте их дороже.

Продление доступа

Легче продлевать — пользователь платит «арендные» платежи за доступ к сервису. Следите за почтой — по понедельникам присылаем уведомление о сроках окончания договора.

Продажа дополнительных сервисов 1С:ИТС

Бонус клиентам 1С:Фреш: сервис «1С:Контрагент» — предоставляется всем пользователям сервиса без дополнительной платы.

Вы можете продавать: 1С:Отчетность, 1С:ЭДО, 1СПАРК:Риски, другие сервисы портала.

Состав тот же, что и для локальных программ «1С». [Подробнее](#) о сервисах портала. А также на странице [тарифов](#).

Обучение и методические консультации

Консультировать клиентов могут те же специалисты, которые консультируют по локальным версиям — функционал программы одинаковый. Специфики работы в облаке можно обучиться за час. Мы подключаем к Сервис-деску с базой знаний. Ваши специалисты могут использовать методические материалы.

Настройка прав, отчетов, разработка методики учета под специфику клиента

Зарабатывайте на поддержке клиентов. Нужны те же специалисты, что и для локальных версий.

Доработка типового функционала (кастомизация) для одного или пула пользователей

Дорабатывайте типовой функционал под нужды клиентов. Подробно в разделе [Доработка типового функционала под нужды клиента](#).

ПРОДАЖИ И ПРОДВИЖЕНИЕ

Если вы продаете «коробки 1С», то нанимать новых специалистов не нужно

Подключайте к продаже 1С:Фреш штатных сотрудников линии консультаций и сервис-менеджеров, которые сейчас продают 1С:ИТС для локальных программ.

Мои клиенты хотят «коробку», зачем предлагать им облака

Вы предлагаете клиенту тот режим работы, который подходит под его специфику бизнеса. В сервисе работают те же версии программ, что и в локальной версии. Вы можете предложить клиенту начать работу в сервисе — подключиться на тестовый период 30 дней. А после окончания тестового периода клиент выберет удобный ему режим работы:

- Останется в «облаке»,
- Либо перейдет в коробку — тогда вы легко сохраните данные на компьютер и загрузите в локальную версию.

Где брать новых клиентов

1. Работайте со своей клиентской базой — переводите на 1С:Фреш клиентов базовых версий. Изучите [курс для продавцов](#).
2. Работайте с входящим спросом — выясняйте потребности, предлагайте облако тем, кому удобно работать через Интернет. Рассказывайте о [преимуществах облака](#).
3. Размещайте информацию на вашем сайте. Подключайте форму быстрой регистрации клиента.

4. Создавайте свой спрос. Активным партнерам готовы давать лиды. Знакомьтесь с опытом партнеров, которые сами ищут ниши для облачных клиентов — смотрите видеозаписи.
5. Делайте свои витрины для продвижения. Мы вам поможем. У нас есть шаблоны.

ПОМОЩЬ ФИРМЫ 1С ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

Материалы по продажам и продвижению — на сайте ИТС

Материалы по продажам и продвижению сервиса: <https://files3.1c.ru/s/ULzsj7B5USZkYTx>

Публикуем на сайте 1cfresh.com партнеров, которые обеспечивают первую линию поддержки

Публикуем на сайте 1cfresh.com только партнеров, которые обеспечивают первую линию поддержки (со статусом «1С:Центр сетевой компетенции»).

Лучшим партнерам передаем лиды

Фирма «1С» проводит акции и подключает к ним активных партнеров, например, лиды с сайта 1cfresh.com или баннера на сайте 1c.ru. Консультируйте своих клиентов, подключайтесь к Сервис-деску и пишите на info@1cfresh.com, что готовы участвовать в акции.

Типовые макеты рекламных материалов — на сайте ИТС

Типовые макеты рекламных материалов для партнеров можно скачать: <https://files3.1c.ru/s/ULzsj7B5USZkYTx>

Можно упаковать сервис и продавать его под другим названием, от своего имени с другими тарифами

Партнерам, которые готовы активно продвигать сервис, мы предлагаем сделать индивидуальную витрину:

- Сделать посадочную страницу со своим дизайном для незарегистрированных пользователей с прямой регистрацией клиентов в сервисе.
- Выбрать свой список приложений из списка приложений сервиса — показывать пользователям только те приложения, которые партнер поддерживает.
- Для зарегистрированных пользователей партнер может менять контент витрины: сделать свою страницу тарифов (указать дополнительные услуги), публиковать новости, менять FAQ, менять дизайн сайта.
- Настроить свою индивидуальную e-mail рассылку для пользователей (в т.ч. можно установить нужный интервал отправки писем).

При этом технологически все приложения работают и обслуживаются фирмой "1С".

Подать заявку на создание витрины могут партнеры:

- Со статусом "1С:Центр сетевой компетенции" (обеспечивают первую линию поддержки).
- На постоянном обслуживании 20 и более клиентов с договором ИТСaaS (без учета локальных договоров ИТС ПРОФ).
- Подключившие за последние 6 месяцев не менее 15 клиентов с договором ИТСaaS без учета локальных договоров ИТС ПРОФ (при расчете вычитается количество ушедших клиентов по договору ИТСaaS).

- Самостоятельно обслуживающие своих пользователей по методическим вопросам в Сервис-деске фирмы "1С" — обеспечивают первую линию поддержки: принимают звонки, отвечают клиентам по электронной почте, регистрируют обращения своих клиентов.
- Есть специалисты для квалифицированной консультации клиентов по всем приложениям, которые опубликованы в сервисе. А также для доработки типового функционала.

Для создания витрины пришлите запрос по адресу info@1cfresh.com. Укажите желаемый адрес витрины в домене 1cfresh.com и приложения, которые планируете предоставлять клиентам.

Кто может продавать КА, БП КОРП, ERP, CRM, 1С:Кассу

Продавать приложение «1С:Комплексная автоматизация», «1С:Бухгалтерия 8 КОРП» могут только партнеры из списка

Подключать к приложению клиентов могут только партнеры из [списка](#).

Требования к партнерам:

- Обеспечить первую линию поддержки: иметь статус «1С:Центр сетевой компетенции», оказывать методическую поддержку по всем вопросам, работать в Сервис-деске фирмы «1С»,
- Помогать пользователям при переносе данных из локальных версий и проверять, что условия тарифа выполняются.

Если вы готовы выполнять требования — напишите на info@1cfresh.com.

Продавать приложение «1С:ERP Управление предприятием» могут только партнеры «1С:Центр компетенции по ERP-решениям»

Доступ к приложению до 31.12.2018 года — без дополнительной платы.

Подключать к приложению могут только партнеры, участвующие в проекте «1С:Центры компетенции по ERP-решениям». Список партнеров см. [по ссылке](#).

Для работы в приложении — добавьте тариф «ERP (пилотный проект)».

Подключайте приложение «1С:CRM» бесплатно.

Приложение "1С:CRM" размещено по адресу add.1cfresh.com. Зарегистрированные в сервисе партнеры могут использовать для входа учетные данные, которые используют для входа на основной сайт 1cfresh.com.

Подключайте пользователей на бесплатный тариф «Стартовый» (1 информационная база, 5 сеансов, до 6 мес). Дополнительные сеансы можно докупить - 399 руб/мес.

Продавать приложение «1С:Касса» могут все партнеры сервиса.

1С:Касса — это приложение, предназначенное для предпринимателей во исполнение Федерального закона № 54-ФЗ. Приложение реализует возможности облачного сервиса 1С:Касса компании «1С» совместно с кассовыми решениями: Штрих-МПЕЙ-Ф, смарт-терминалами Эвотор, Атол 91Ф/92Ф и всеми ККТ с сертификатом «[Совместимо! Система программ 1С:Предприятие](#)».

Работа в приложении «1С:Касса» входит в пакет при покупке кассового решения и не требует дополнительной оплаты. Вы платите только за обмен с онлайн кассой.

Акция 1: Обмен с одной онлайн-кассой (кроме Эвотор) бесплатно до конца 2019 года. Сейчас это Штрих-МПЕЙ-Ф, Атол 91Ф/92Ф и все ККТ с сертификатом «Совместимо! Система программ 1С:Предприятие», кроме

Эвотор. Подключение второй и следующих касс или превышение 300 чеков в день за плату - 100 рублей в месяц за одну кассу. Нужно обратиться к партнеру и купить тариф «ККТ платный».

Важно: акция не распространяется на онлайн-кассы Эвотор. Для обмена с Эвотор пользователь должен приобрести решение для интеграции и обратиться к партнеру «1С» — он добавит бесплатный тариф.

Акция 2: Для пользователей с действующим договором ИТС Ритейл, обмен с одной онлайн-кассой бесплатно до конца срока действия договора. Следовательно, для пользователей с договором ИТС Ритейл можно подключить бесплатно две онлайн-кассы, а третья касса – уже за плату.

Подробнее о приложении 1С:Касса на [сайте ИТС](#).

Отдельная витрина для партнеров со статусом 1С:Центр Сертифицированного обучения (cso.1cfresh.com)

Для проведения учебных курсов есть сервис «1С»: edu.1cfresh.com.

Для проведения сертифицированных курсов партнерами со статусом 1С:Центр Сертифицированного обучения, мы добавили отдельную витрину cso.1cfresh.com. Присылайте вопрос адресу cso@1c.ru.

Можно один раз подключиться на бесплатный тариф: 3 месяца, 20 сеансов, до 31.12.2018 г. Платный тариф «ИТСaaS ЦСО»:

10 сеансов (9 студентов и преподаватель)

30 информационный баз

1 мес – 1000 рублей

1 год – 6000 рублей

Покупка традиционной методички курса для каждого слушателя обязательна (710 рублей).

ДОРАБОТКА ТИПОВОГО ФУНКЦИОНАЛА ПОД НУЖДЫ КЛИЕНТА

Отличия от «коробок» минимальные — изучите требования

[Требования к расширениям конфигурации](#)

[Требования к дополнительным отчетам и обработкам](#)

Доработку делает партнер «1С»

Доработать функционал могут только сотрудники партнера, авторизованные фирмой «1С» — партнер, который делает доработку, отвечает за ее качество и безопасную работу.

Доработать функционал может только обслуживающая организация с помощью: расширений конфигурации; дополнительных отчетов и обработок.

Подробнее в статьях:

[Разработка расширений конфигурации, дополнительных отчетов и обработок](#)

[Подключение разработчиков](#)

[Загрузка расширений конфигурации, дополнительных отчетов и обработок в сервис](#)

[Предоставление доступа клиентам к расширениям конфигурации, дополнительным отчетами обработкам](#)

[Установка расширений, дополнительных отчета и обработок в приложения](#)

Зачем нужен обязательный аудит (занимает 1-2 рабочих дня)

Аудит проходит каждая версия доработки — 1-2 рабочих дня. Как пройти аудит [в статье](#). Распространенные ошибки при прохождении аудита [в статье](#).

Доработку нужно поддерживать — проверять работоспособность при обновлении программ

При обновлении программ нужно проверить работоспособность доработки. Мы стараемся заранее публиковать тестовые релизы на сайте <http://users.v8.1c.ru> — рекомендуем проверять доработку, не дожидаясь публикации новой версии программы на сайте 1С:Фреш.

Используйте примеры (шаблоны) обработок и расширений

[Доработка прикладных решений с помощью расширений конфигурации](#)
[Примеры дополнительных отчетов и обработок](#)

Доработку можно загрузить одному клиенту, нескольким или всем сразу

Партнер самостоятельно устанавливает права доступа — только одному клиенту, нескольким, всем сразу. Владельцем доработки может быть сам клиент, партнер или провайдер. Подробнее в [статье](#).

Клиент сам указывает в личном кабинете, в какой базе работает доработка

Если владелец обработки — клиент, то он сразу получает доступ в доработке и можно установить ее для нужной базы. Как это сделать — [в статье](#).

Если владелец обработки — партнер «1С», то партнер сначала дает доступ к доработке клиенту, а потом клиент устанавливает доработку в базу.

Общее правило: клиент в личном кабинете сначала должен увидеть доработку, чтобы установить ее для базы. Как установить для базы — [в статье](#). Если клиент не видит доработку, то партнер что-то сделал не так — обращайтесь на support@1cfresh.com.