

Реальная автоматизация

технология допродаж решений для бизнеса по
существующей базе клиентов

Мария Хижнякова,
менеджер маркетинговых проектов
Отдел реализации маркетинговых проектов
1С-Рарус



Коротко о главном:

- О проекте реальная автоматизация
- Где найти базовую информацию для работы партнеров
- Как получить статус реальной автоматизации и для чего он нужен
- Что нужно сделать, чтобы восстановить статус реальной автоматизации



Какие задачи закрываются участием в проекте

Реальная автоматизация

- решение бизнес-задач клиента с тем, чтобы компания получала бизнес-выгоду от автоматизации
- технология дополнительных продаж решений для бизнеса по существующей базе клиентов
- усиление основных компетенций 1С:Франчайзи для решения непокрытых потребностей компаний СМБ в автоматизации основных бизнес-процессов
- вклад в обучение ваших сотрудников
- популяризация бренда 1С

Реальная автоматизация

- 1 Решает практические задачи клиентов
Используем преимущества платформы для решения **небухгалтерских** задач
- 2 Повышает эффективность бизнеса
Сокращение длительности операций, ручного труда, мотивация, контроль, пр.
- 3 Обеспечивает проактивный подход
Контакт на исходящих, выявление потребностей, качественная реализация
- 4 Продает проекты для SMB
Небольшие клиенты, торговые точки, ваши клиенты по регулярному сопровождению

Зачем заниматься?

- Увеличение среднего чека, сохранение клиентов, постоянная загрузка программистов
- Преимущество в региональном рейтинге “Купить 1С”
- Дополнительный бесплатный канал продвижения от “1С” - размещение на специализированном ресурсе, передача лидов
- Счастливые, лояльные, платежеспособные постоянные клиенты
- Минимальные стартовые условия для вступления в проект “РА”

Зачем нужен статус Центр Реальной Автоматизации?

Статус ЦРА – это не просто знак отличия в рейтинге партнеров 1С, а технология, которая помогает:

- Повышать доверие и лояльность ваших клиентов
- Поддерживать высокий уровень экспертности ваших сотрудников в автоматизации бизнеса
- Увеличивать продажи через работу с действующей базой клиентов
- Укреплять репутацию вашей компании на рынке и выделяться среди конкурентов

Как получить статус ЦРА?

500+ партнеров
в проекте

2 года действует статус
ЦРА

2 специалиста
1С:Профессионал, 1С:Специалист

Пройти обучение по технологии на
онлайн-курсе

Разместить 2 кейса или видеоролика
о внедрении с практической пользой

Как восстановить статус ЦРА?

**Получить статус заново
или**

Продлить статус ЦРА

- Заполнить [отчет](#)
- Опубликовать 5 кейсов* в справочнике Внедренных решений
- Оформить на сайте компании раздел по реальной автоматизации
- Проверить наличие сертификатов 1С:Профессионал и 1С:Специалист
- Пройти собеседование ответственному сотруднику с представителем 1С

* Опубликованные кейсы на конкурсе будут засчитываться при продлении статуса ЦРА

Онлайн-курс “Реальная автоматизация: технология допродаж решений для бизнеса по существующей базе клиентов”

15, 22, 28 Августа 2025

3 онлайн-занятия с 10:00 - 13:30 с выполнением ДЗ и получением обратной связи от преподавателя

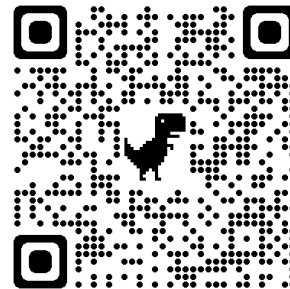
По итогам обучения:

Знания и навыки по допродажам решений по своей базе клиентов.

Методические материалы в электронном виде.

Свидетельство фирмы «1С».

Статус «Центр реальной автоматизации» сроком на 2 года.



Конкурс «Лучший кейс 1С:Реальная автоматизация 2025»



Конец Августа – начало Сентября 2025

Готовьте свои кейсы для участия в конкурсе кейсов уже сейчас

К участию в конкурсе приглашаются:

- Руководитель компании, где был реализован проект автоматизации на «1С», или другой сотрудник с согласия руководителя;
- Участник проекта автоматизации со стороны исполнителя (партнера фирмы «1С») также с согласия руководителя компании-клиента.

Конкурс «Лучший кейс 1С:Реальная автоматизация 2025»



Конец Августа – начало Сентября 2025

Как принять участие:

- Подготовьте описание кейса
- Скачайте и заполните шаблон конкурсной заявки
- Отправьте заявку на участие.

● На конкурс не принимаются описания проектов на базе программ для корпоративных клиентов, для государственных учреждений, а также проекты, в которых были автоматизированы только учетные задачи бухгалтерского и налогового учета, регламентированной отчетности и учета заработной платы.

Конкурс «Лучший кейс 1С:Реальная автоматизация 2025»



Как написать кейс? Ответьте на вопросы плана.

1. Что послужило толчком для начала проекта автоматизации: с какими проблемами столкнулась компания, какую бизнес-задачу нужно было решить. Как выглядели бизнес-процессы в компании до старта проекта автоматизации.
2. Опишите на примерах, как были решены задачи компании с использованием системы «1С:Предприятие». Отметьте уникальные особенности проекта, если они есть.
3. Что изменилось в работе компании после выполнения проекта автоматизации? Какую пользу автоматизация принесла компании и какие есть измеримые результаты?
4. Добавьте деталей о компании и о проекте автоматизации:
 - чем занимается, кто клиенты, сколько сотрудников;
 - какие программы и сервисы «1С» были задействованы;
 - количество автоматизированных рабочих мест;
 - сколько времени длился проект;
 - совокупная стоимость (если готовы к раскрытию этой информации);
 - партнер «1С», участвовавший в проекте (если применимо).

Есть желание поделиться опытом работы в направлении Реальная автоматизация?



Попробуйте себя в роли спикера на наших вебинарах!

Спасибо за внимание!



[Заполните анкету по итогам вебинара](#)

Мария Хижнякова
e-mail: marihi@rarus.ru

