

Реальная автоматизация

технология допродаж решений для бизнеса по существующей базе клиентов

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



Сегодня расскажу:

- О проекте реальная автоматизация
- Какие клиенты могут стать клиентами для РА
- Примеры потребностей клиентов
- Как получить статус реальной автоматизации и для чего он нужен
- Что нужно сделать, чтобы восстановить статус реальной автоматизации
- Конкурс «Лучший кейс 1С:Реальная автоматизация 2026»
- Обновленные требования к кейсам



Какую автоматизацию можно отнести к РА? Например, сокращение рутины – это РА?

Для ответа нужно задать дополнительные вопросы.

Вопрос 1. Как результат выполненной автоматизации влияет на бизнес клиента?

Вопрос 2. Как автоматизация отразилась именно на бизнесе, а не на работе конкретного сотрудника клиента?

Пример: «После автоматизации отдельно взятому сотруднику стало проще работать, у него появилось больше свободного времени».

Но как это отразилось на результатах компании-клиента и в чем это выражается? Если нет ответов, то это, скорее всего, не РА.



Результаты должны быть связаны с ростом и развитием бизнеса

Какие клиенты могут стать клиентами для Реальной автоматизации

- **Цель** коммерческой компании – извлечь прибыль путем продажи товаров, услуг или работ
- **Численность** ~ 10 до 250 человек
- **ЛПР по РА** чаще собственник, а также наемный директор или функциональный заказчик (руководитель конкретного операционного участка)
- **ЛПР настроен на рост и развитие** компании или хочет навести порядок, вникнуть и разобраться, наладить бизнес-процессы компании

Какие клиенты могут стать клиентами для Реальной автоматизации

- Компания имеет какую-то программу 1С и не использует ее функционал в полную силу
- Компании «тесно» в текущей системе учета, например, ведет упр. учет в БП, нет нужных функций в сторонней программе, использует таблицы и бумагу
- Финансовое состояние - стабильность или рост. Есть деньги на автоматизацию и ИТ инфраструктуру
- На основе вашего опыта можно предположить, что у клиента есть проблемы в бизнес-процессах
- На основе вашего опыта можно предположить потенциал для поэтапной автоматизации бизнес-процессов

Примеры потребностей клиентов

- 1 Бизнес-процессы
- 2 Нацеленность на рост и развитие
- 3 Защита от рисков
- 4 Финансовое состояние
- 5 Персонал
- 6 Интеграции
- 7 Продажи и маркетинг

Примеры потребностей клиентов

Бизнес-процессы

- Упростить и ускорить бизнес-процессы
- Уйти от хаоса в текущей системе управления бизнесом
- Найти проблемы в бизнес-процессах компании, провести аудит, в том числе в программе 1С, с целью последующей оптимизации
- Автоматизировать узкие, отраслевые, специализированные бизнес-процессы
- Убрать конфликты между подразделениями (между производством и продажами, продажами и маркетингом, пересекающиеся процессы, дублирование и др.)
- Привести бизнес-процессы в соответствие стандартам отрасли (ISO, ГОСТ, другие стандарты)

Примеры потребностей клиентов

Нацеленность на рост и развитие

- Повысить рентабельность, прибыль
- Масштабировать бизнес, открыть новые точки
- Выйти из «операционки»
- Принимать управленческие решения на основании данных
- Модернизировать, осовременить компанию
- Привлечь инвестиции, повысить инвестиционную привлекательность
- Применять ИИ
- Прогнозировать будущее на основе анализа текущих данных

Примеры потребностей клиентов

Защита от рисков

- Избегать ошибок при ручном ведении учета
- Соответствовать законодательству
- Снизить зависимость от возможного ухода сотрудников
- Обеспечить безопасность данных - не допускать утечки данных, контролировать права доступа
- Избегать дорогостоящих и срочных закупок
- Оценить производственные риски и не допустить аварии

Примеры потребностей клиентов

Финансовое состояние

- Понимать, что мешает зарабатывать больше, куда уходят деньги, откуда приходят, и планировать денежный поток
- Контролировать прибыльность сделки
- Контролировать рост дебиторской задолженности
- Получать достоверные и прозрачные управленческие данные в режиме близком к реальному времени
- Планировать закупки
- Экономить сырье на производстве

Примеры потребностей клиентов

Персонал

- Обеспечить прозрачность работы сотрудников и оценивать их эффективность
- Сократить трудозатраты
- Выполнять сложный расчет зарплаты, привязанный к KPI и данным управленческого учета
- Повысить квалификацию своих кадров

Интеграции

- Обеспечить интеграции и обмен данными между системами, в том числе не 1С (маркетплейсы, интернет-магазин, CRM, телефония, весовые, проходные, видеонаблюдение, торговое и кассовое оборудование, мобильные рабочие места и т.д.)

Примеры потребностей клиентов

Продажи и маркетинг

- Ускорить процесс продажи - отклик на обращение, выставление счета, контроль оплат, отгрузка и др.
- Иметь информацию о наличии товара или возможность в конкретный срок обеспечить поступление товара
- Управлять каналами продаж - аналитика, прогнозирование и стимулирование продаж
- Управлять клиентским поведением - аналитика, прогнозирование, программы лояльности, стимулирование продаж
- Повысить престиж в глазах клиентов

Какие задачи закрываются участием в проекте



Реальная автоматизация

- знания клиентов о возможностях программ 1С улучшаются. Теперь клиенты знают, что с помощью IT-технологий можно достигать осязаемых и лучших результатов на имеющихся мощностях
- технология дополнительных продаж решений для бизнеса по существующей базе клиентов
- ваше внимание перенаправляется на объемный рынок незакрытых потребностей в систематизации и автоматизации бизнес-процессов клиентов среднего и малого бизнеса
- вклад в обучение ваших сотрудников
- популяризация бренда 1С!

Как получить статус ЦРА?



Как восстановить статус ЦРА?

1

Сдать отчет о работе по направлению

2

Подтвердить наличие в штате сотрудников с сертификатами

3

Опубликовать за 2 года не менее **3 кейсов**

6



**ЦЕНТР
РЕАЛЬНОЙ
АВТОМАТИЗАЦИИ**

Статус продлен на
2 года!

5

Пройти собеседование с представителем "1С"

4

Пройти проверку раздела сайта Реальной автоматизации



Важные детали в проекте ЦРА

Лендинг проекта РА <https://v8.1c.ru/ra/>

- для привлечения потенциальных клиентов.

Изменились требования к кейсам

- Избранные кейсы будут публиковаться на сайтах v8.1c.ru, org.1c.ru и других ресурсах фирмы «1С». В публикации будет явным образом указан исполнитель или добавлена форма обращения к партнеру.

Упрощен порядок начисления баллов

С 01 ноября 2025 года в рейтинг 1С:Франчайзи за опубликованный кейс начисляется:

- 240 баллов партнерам со статусом ЦРА;
- 160 баллов партнерам без статуса ЦРА.

*За размещение видеороликов с 1 ноября 2025 года баллы не начисляются.

Конкурс «Лучший кейс 1С:Реальная автоматизация 2026»

Номинации:

- Торговля
- Электронная коммерция
- Производство
- Сфера услуг
- Управленческий учет

16.03.2026 – 31.08.2026

Закрытая часть конкурса только для партнеров фирмы «1С»

Открытая часть конкурса для всех желающих будет объявлена в августе 2026 года.

- Разместите кейс* на сайте: <https://cases.1c.ru/>
- Проанализируйте проекты для клиентов сегмента малого и среднего бизнеса
- Подготовьте текст кейса
- Получите согласие клиента на публикацию кейса
- Загрузите кейс на страницу конкурса

* На конкурс не принимаются проекты для корпоративных клиентов, госучреждений, а также проекты по автоматизации бухгалтерского/налогового учета и расчета заработной платы.

Изменились требования к кейсам

- **Клиент:** малый или средний бизнес (МСП).
- **Содержание:** акцент на решении конкретных бизнес-задач (рост, эффективность, управление)
- **Структура:** обязательно описание компании, проблемы, решения и измеримых результатов (с цифрами и цитатой заказчика).
- **Качество:** уникальный текст (от 80%), написанный простым языком (оценка Главреда ≥ 8 баллов).
- **Согласование:** необходимо письменное согласие клиента на публикацию.

НЕ приветствуется: шаблонные, формальные описания, написанные «канцелярским» языком.

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

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

7, 14, 21 августа 2026

3 онлайн-занятия с 10:00 - 13:30 с выполнением ДЗ и получением обратной связи от преподавателя. Практический курс для сотрудников, которые будут работать по технологии РА в компании

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.



Материалы для руководителей «Успешный старт»

- Принципы успешного старта направления.
- Примеры сценариев встраивания технологии в бизнес-процессы партнера в зависимости от масштаба, структуры и направления деятельности.
- Чем руководствоваться при выборе ответственного сотрудника? Как провести с ним мотивирующее собеседование?
- Чек-лист старта: составляем план, определяем критерии оценки результата.
- Обеспечение рентабельности направления. Оптимальный подход к использованию специалистов. Примерная финансовая модель направления.
- Немного о маркетинговой поддержке направления и лидогенерации.

Частый вопрос

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

