
технология допродаж решений для бизнеса
по существующей базе клиентов

Реальная автоматизация

Мария Хижнякова

менеджер маркетинговых проектов
отдел реализации маркетинговых проектов



Сегодня расскажу:

- 01 О проекте реальная автоматизация
- 02 Какие клиенты могут стать клиентами для РА
- 03 Примеры потребностей клиентов
- 04 Как получить статус реальной автоматизации и для чего он нужен
- 05 Что нужно сделать, чтобы восстановить статус реальной автоматизации
- 06 Конкурс «Лучший кейс 1С:Реальная автоматизация 2026»
- 07 Актуальные 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

Численность →

- ~ 10 до 250 человек

ЛПР по РА →

- чаще собственник
- наемный директор
- функциональный заказчик
- руководитель конкретного операционного участка

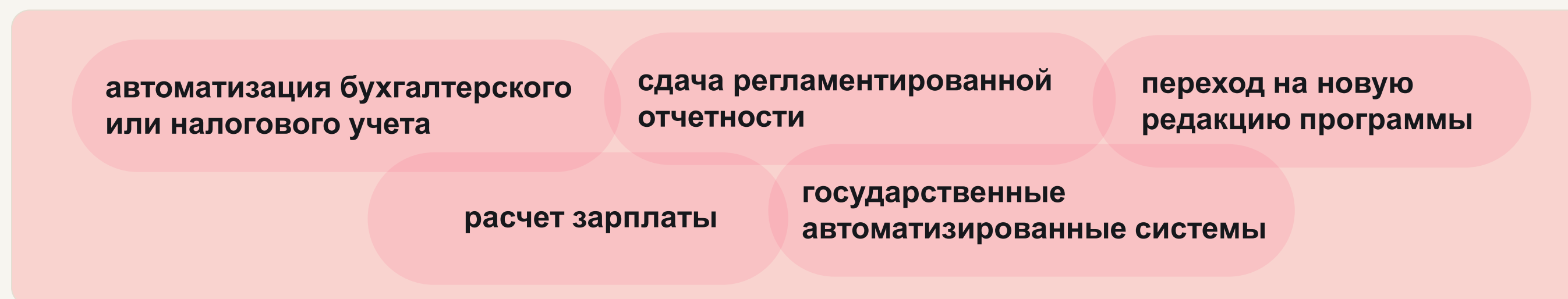
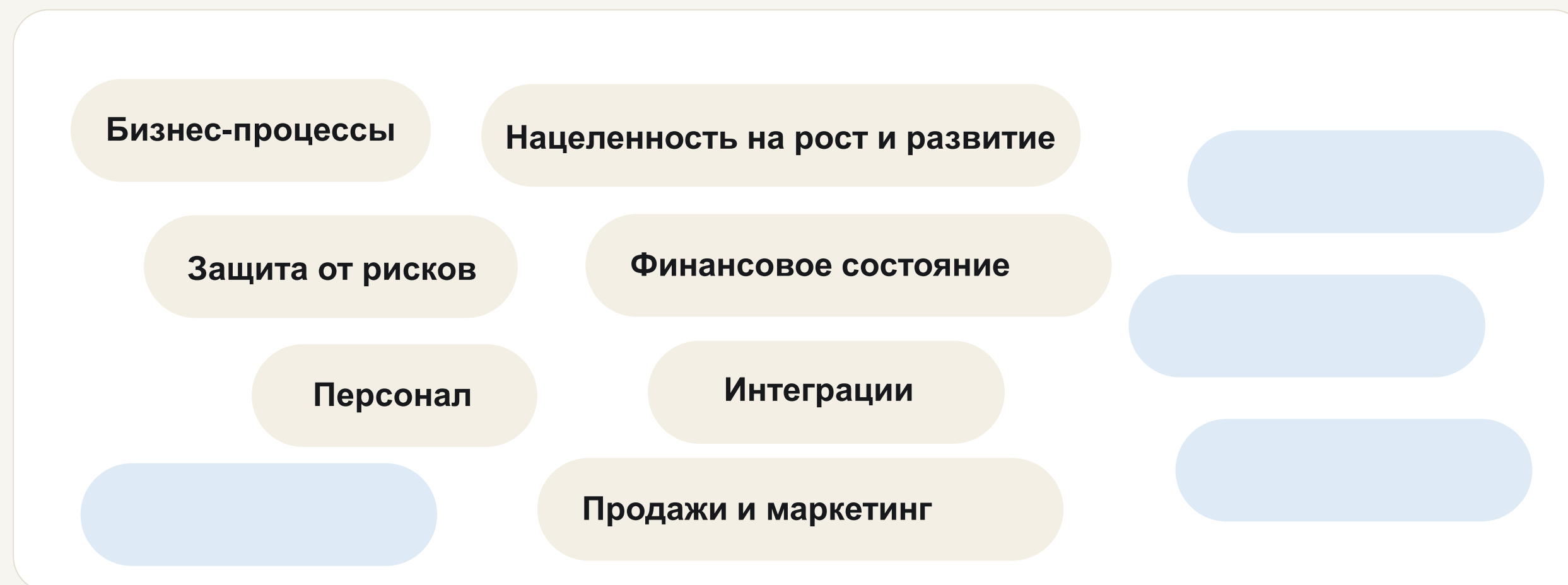
ЛПР настроен на рост и развитие →

- хочет навести порядок
- вникнуть и разобраться
- наладить бизнес-процессы компании
- извлечь прибыль путем продажи товаров, услуг или работ

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 и антипримеры потребностей клиентов для запуска работ по Реальной автоматизации



Примеры потребностей клиентов Бизнес-процессы

01

Упростить и ускорить бизнес-процессы

02

Уйти от хаоса в текущей системе управления бизнесом

03

Найти проблемы в бизнес-процессах компании, провести аудит, в том числе в программе 1С, с целью последующей оптимизации

04

Привести бизнес-процессы в соответствие стандартам отрасли (ISO, ГОСТ, другие стандарты)

05

Убрать конфликты между подразделениями (между производством и продажами, продажами и маркетингом, пересекающиеся процессы, дублирование и др.)

06

Автоматизировать узкие, отраслевые, специализированные бизнес-процессы

Примеры потребностей клиентов

Нацеленность на рост и развитие

01 Повысить рентабельность, прибыль

02 Масштабировать бизнес, открыть новые точки

03 Выйти из «операционки»

04 Принимать управленческие решения на основании данных

05 Модернизировать, осовременить компанию

06 Привлечь инвестиции, повысить инвестиционную привлекательность

07 Применять ИИ

08 Прогнозировать будущее на основе анализа текущих данных

Примеры потребностей клиентов

Защита от рисков

01

Избегать ошибок при ручном ведении учета

02

Соответствовать законодательству

03

Снизить зависимость от возможного ухода сотрудников

04

Обеспечить безопасность данных - не допускать утечки данных, контролировать права доступа

05

Избегать дорогостоящих и срочных закупок

06

Оценить производственные риски и не допустить аварии

Примеры потребностей клиентов

Финансовое состояние

01 Понимать, что мешает зарабатывать больше, куда уходят деньги, откуда приходят, и планировать денежный поток

02 Контролировать прибыльность сделки

03 Контролировать рост дебиторской задолженности

04 Получать достоверные и прозрачные управленческие данные в режиме близком к реальному времени

05 Планировать закупки

06 Экономить сырье на производстве

Примеры потребностей клиентов

Персонал

01 Обеспечить прозрачность работы сотрудников и оценивать их эффективность

02 Выполнять сложный расчет зарплаты, привязанный к KPI и данным управленческого учета

03 Сократить трудозатраты

04 Повысить квалификацию своих кадров

Интеграции

01 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

01 Ускорить процесс продажи: отклик на обращение, выставление счета, контроль оплат, отгрузка и др.

02 Иметь информацию о наличии товара или возможность в конкретный срок обеспечить поступление товара

03 Управлять каналами продаж: аналитика, прогнозирование и стимулирование продаж

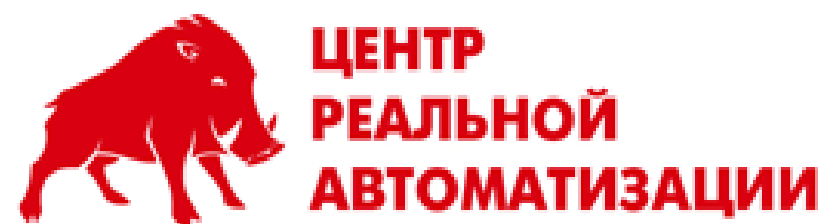
04 Управлять клиентским поведением: аналитика, прогнозирование, программы лояльности, стимулирование продаж

05 Повысить престиж в глазах клиентов

Какие цели 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
- Ваше внимание перенаправляется на объемный рынок незакрытых потребностей в систематизации и автоматизации бизнес-процессов клиентов среднего и малого бизнеса
- **Технология дополнительных продаж** решений для бизнеса по существующей базе клиентов
- Вклад в обучение ваших сотрудников
- Популяризация бренда 1С!

Как получить статус Центр Реальной автоматизации



01 Пройти обучение на курсе [«Реальная автоматизация»](#)

02 Опубликовать **2 кейса** в Справочнике внедренных решений

03 Проверить наличие у компании по 1 сертификату **1С:Профессионал** и **1С:Специалист**

04 Обратиться на realav@1c.ru с запросом на получение статуса

05 Статус присвоен на **2 года!**

06 Работать по направлению

Как продлить статус Центр Реальной автоматизации

01 Заполнить и сдать отчет о работе по направлению ЦРА

02 Подтвердить наличие в штате сотрудников с сертификатами

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

04 Пройти проверку раздела сайта Реальной автоматизации

05 Пройти собеседование с представителем "1С"

06 Статус присвоен на **2 года!**



**ЦЕНТР
РЕАЛЬНОЙ
АВТОМАТИЗАЦИИ**

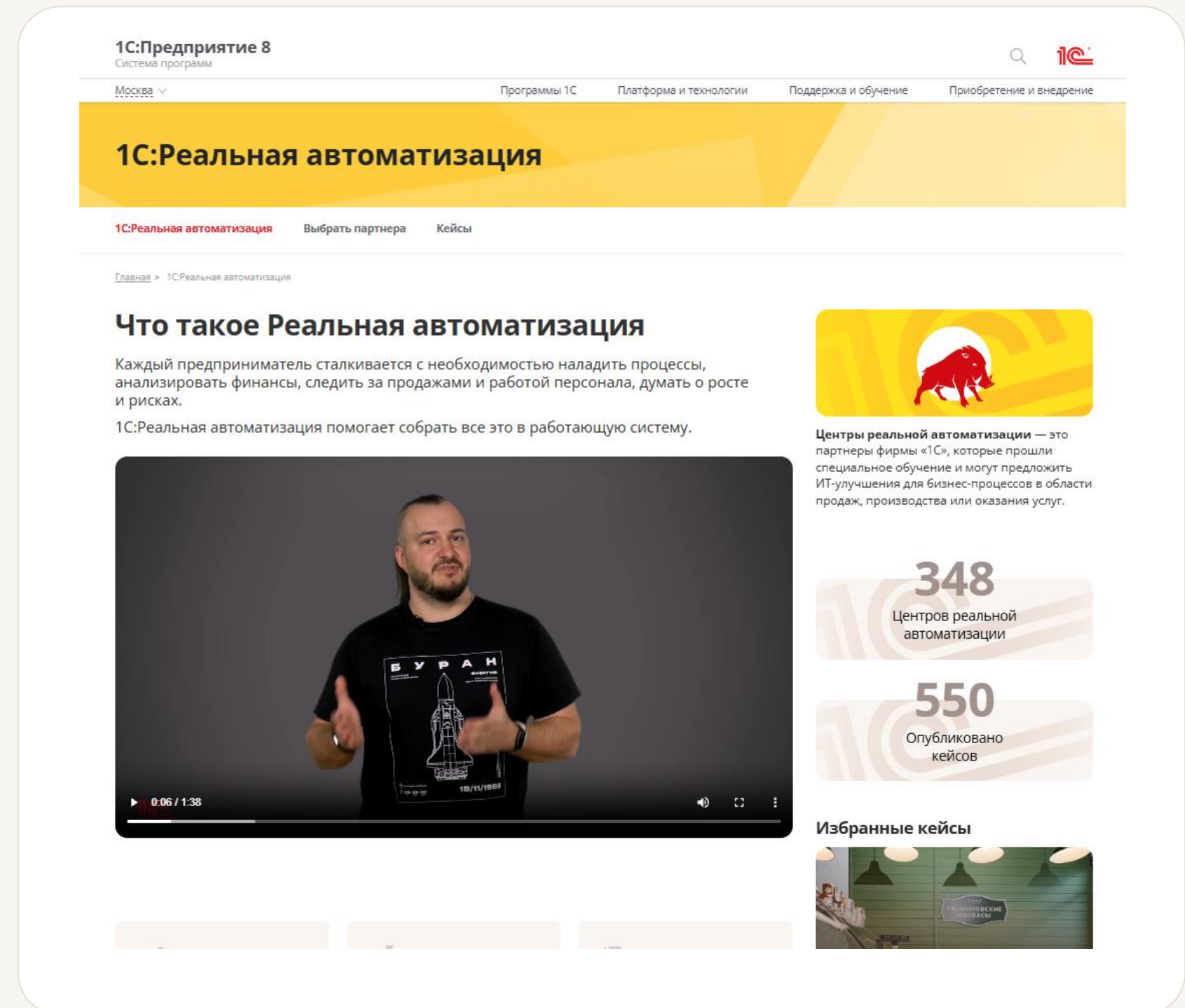
Новости в проекте Центр Реальной автоматизации

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

01 Партнеры могут предлагать свои кейсы для публикации в разделе

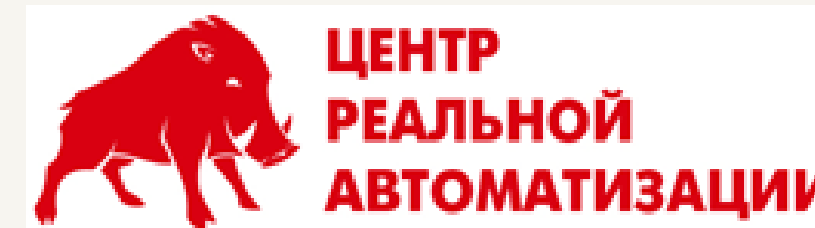
02 На странице с кейсом располагается форма лидогенерации

03 Если у партнера несколько кейсов, для него создается страница в разделе. Это хороший инструмент, чтобы продемонстрировать свой опыт в решении конкретных задач



Новости в проекте Центр Реальной автоматизации

◆ Изменились требования к кейсам



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

◆ Упрощен порядок начисления баллов

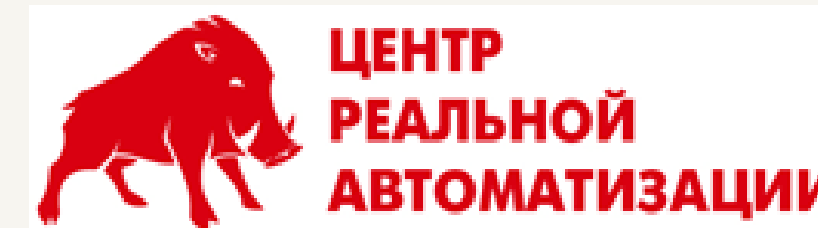
С 01 ноября 2025 года в рейтинг 1С:Франчайзи за опубликованный кейс начисляется:

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

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

Новости в проекте Центр Реальной автоматизации

◆ Изменились требования к кейсам



01 Клиент: малый или средний бизнес (МСП)

02 Содержание: акцент на решении конкретных бизнес-задач (рост, эффективность, управление)

03 Структура: обязательно описание компании, проблемы, решения и измеримых результатов (с цифрами и цитатой заказчика)

04 Качество: уникальный текст (**от 80%**), написанный простым языком (оценка Главреда $\geq$ 8 баллов)

05 Согласование: необходимо письменное согласие клиента на публикацию

НЕ приветствуются: шаблонные, формальные описания, написанные «канцелярским» языком

Конкурс «Лучший кейс 1С:Реальная автоматизация 2026»

Прием заявок до 6 ноября 2026

Конкурс кейсов для всех желающих

Номинации

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

Что нужно сделать

- 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

Зачем нужен статус Центр Реальной Автоматизации?

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

- 01 Повышать доверие и лояльность ваших клиентов
- 02 Поддерживать высокий уровень экспертности ваших сотрудников в автоматизации бизнеса
- 03 Увеличивать продажи через работу с действующей базой клиентов
- 04 Укреплять репутацию вашей компании на рынке и выделяться среди конкурентов
- 05 По ответам ЦРА – **более 60% клиентов** сами не обратились бы, если с ними не вышли на активный контакт
- 06 По статистике реальная автоматизация окупает себя **в первые 3 месяца** запуска на предприятии

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

Практический курс для сотрудников, которые будут работать по технологии РА в компании

ДАТЫ курса

26 ноября, 3 и 10 декабря 2026 г.

Как проходит обучение:

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**



Материалы для руководителей «Успешный старт»

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

Как написать кейс? Ответьте на вопросы плана.

01 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.

02 Опишите на примерах, как были решены задачи компании с использованием системы «1С:Предприятие». Отметьте **уникальные особенности** проекта, если они есть.

03 Что изменилось в работе компании после выполнения проекта автоматизации? Какую пользу автоматизация принесла компании и какие есть измеримые результаты?

04 **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).

Приглашаем стать спикером на вебинар

**Есть желание поделиться
опытом работы
в направлении
Реальная автоматизация?**

**Попробуйте себя
в роли спикера на наших
вебинарах!**

Вопросы? Пожелания?

Мария Хижнякова

Менеджер маркетинговых проектов

Дирекция Дистрибьюции и Развития бизнеса
1С:Франчайзи 1С Рарус

e-mail: marihi@rarus.ru