**Подготовительный этап**

**1. Подтверждение партнерства с фирмой 1С**

При первом звонке, пользователи спрашивают кто вы. Нужно быть готовыми ответить на этот вопрос: сообщить, что вы официальный партнер фирмы 1С, дать ссылку на список партнеров на сайте 1С, отправить на электронную почту сертификат партнера 1С:ГРМ.

**2. Страница с тарифами**

Пользователи интересуются, где они могут ознакомиться с тарифами. Рекомендуем сделать на сайте компании страницу с вашими тарифами, которые можно показать пользователям. Если вы не готовы разрабатывать собственные тарифы, можно взять рекомендованные розничные цены 1С:ГРМ.

**3. Разные регионы**

Подготовьте ответ на вопрос, как вы, находясь в одном регионе, будете обслуживать клиента из другого региона. Хорошо иметь номер 8 (800), чтобы клиенты могли позвонить вам бесплатно, но это не является обязательным требованием.

**4. Техническая поддержка**

Предоставьте пользователям информацию о каналах технической поддержки и график ее работы. Пользователям важно знать, что в случае появления вопросов, они могут обратиться к вам.

## **Регламент минимального уровня обработки лидов**

**В течение 1 часа после получения заявки**

* связаться с пользователем
* представиться
* пояснить, что звонок по поводу заявки на 1С в облаке
* узнать есть ли у пользователя вопросы
* оставить свои контактные данные

**По прошествии, максимум, 3х дней, затем 2-х недель**

* связаться с пользователем
* узнать, как проходит тестирование
* уточнить, есть ли вопросы

После заявки на сайте фирмы 1С, конечный пользователь в течение 10-ти минут получает на указанную почту приветственное письмо со ссылкой на конфигурацию, которой был запрошен доступ.

Просим учитывать, что на момент первого звонка, у пользователя уже есть доступ к информационной базе.