

Доки

новый сервис ЭДО



Якимова Екатерина
Коммерческий руководитель
сервиса Доки



Касьянов Юрий
Менеджер
сервиса Доки



Анастасия Чиркова
Руководитель группы развития
информационных сервисов, 1С-Рарус



Программа вебинара

- Возможности и тарифы сервиса Доки
- Зачем и кому продавать?
- Демонстрация: как работает в 1С и веб-кабинете
- Сравнение с конкурентами
- Процесс подключения клиента
- Ответы на вопросы

Возможности и тарифы сервиса Доки

Цель:

сделать **лучший сервис ЭДО**
для пользователей 1С, чтобы:



кратно больше зарабатывать
на продолжающем свой рост рынке ЭДО



вернуть клиентов, вынужденных уйти в сторонние
сервисы из-за нехватки функционала в 1С-ЭДО



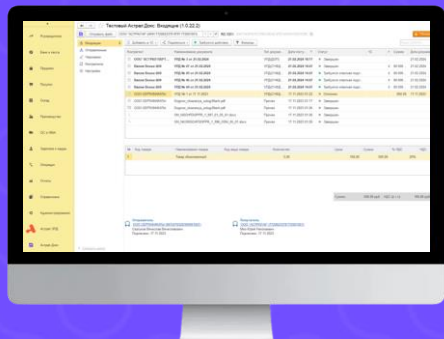
удержать действующих клиентов в экосистеме 1С
и на обслуживании у партнера



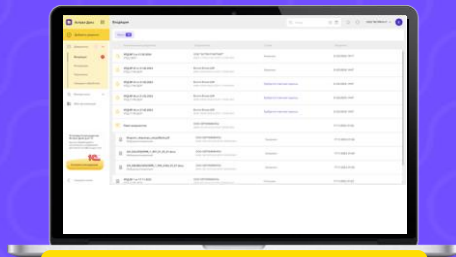
привлечь новых клиентов



Доки — сервис электронного документооборота с контрагентами



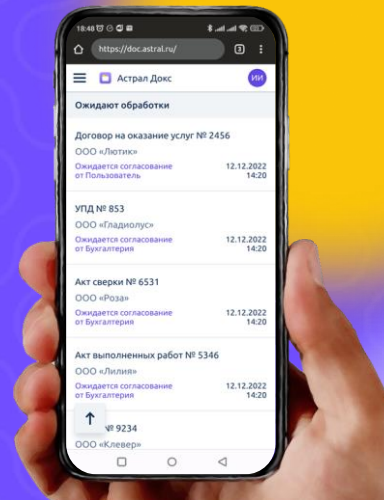
Работает из 1С



Веб-кабинет



API



Мобильная версия

Функционал мобильной версии будет поэтапно появляться в течение 2024 года

Поддержка конфигураций 1С

На данный момент работа с расширением Доки возможна в следующих программах 1С, использующих технологическую платформу 1С:Предприятие с версией не ниже 8.3.21:

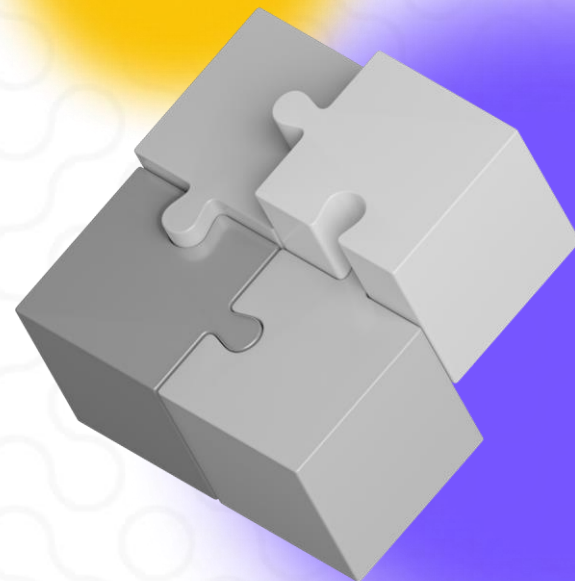
- БП 3.0 версии не ниже 3.0.137.34 (версии Проф и Корп),
- 1С:Управление торговлей (версия Проф не ниже 11.5.12.73),
- 1С:ERP (УП) (версия не ниже 2.5.12.73),
- 1С:Комплексная автоматизация (версия не ниже 2.5.12.73)

В Магазине расширений сервиса 1С:Фреш опубликовано расширение Доки (для 1С: Бухгалтерия предприятия, 1С: Комплексная автоматизация, 1С: ERP Управление предприятием).

Список поддерживаемых конфигураций будет расширяться. Следите за обновлениями!

Скоро: УНФ 3.0, обработка для базовых версий 1С

Далее: Розница 3.0, Розница 2.3, 1С:БГУ, остальные конфигурации 1С



Ключевые возможности Доки

Уже есть в Доки

Регистрация в сервисе

Отправка и получение документов

Отправка приглашений контрагентам

Пакетная отправка документов

Работа с доп. полями для крупных контрагентов

Шаблоны доп. полей для крупных контрагентов

Поддержка МЧД

Создание пользователей и настройка прав доступа

Создание подразделений

Маршруты согласования (исходящие)

Мобильная версия (согласование документов)

ЭДО с физлицами

Скоро появятся

Маршруты согласования (входящие) – 2 кв. 2024

Миграция из 1С-ЭДО в Доки – начало 3 кв. 2024

Подразделения (развитие) - 2-3 кв. 2024

Маршруты согласования (исходящие - развитие) - 2-3 кв. 2024

Мобильная версия (подписание документов) – 4 кв. 2024

Тарифы

Бесплатно:

- Подключение и доступ к сервису из 1С и веб-кабинета
- Входящие документы (можно подписывать входящие без приобретения тарифа)
- Промотариф для новых клиентов Доки:

Бесплатно – безлимит на 3 месяца (если клиент платит за 12 мес., он получает целых 15, из которых 3 первых – с возможностью безлимитной отправки документов) *

Тарифы на исходящие документы:

Кол-во документов на год	200	500	1200	1500	3000	5000	10000	20000	30000	50000	100000
Стоимость тарифа, ₽ /год	1500	3500	7680	9500	14000	20000	30000	56000	81000	125000	230000
Стоимость 1 док-та, ₽ (справочно)	7,5	7	6,4	6,3	4,7	4,0	3,0	2,8	2,7	2,5	2,3

* Подключение промотарифа недоступно клиентам Астрал.ЭДО (Не путать с 1С-ЭДО. Клиентам 1С-ЭДО промотариф подключить можно)

Зачем и кому продавать?

Почему партнеру выгодно продавать Доки

увеличивайте средний чек

удерживайте и возвращайте клиентов 1С-ЭДО

охватите новые сегменты клиентов



Сервис входит в нормативы

дополнительный
инструмент для достижения
и перевыполнения целей,
заданных 1С



50% вознаграждение

партнер можеткратно
увеличить свой доход
от ЭДО, привлекая новые
сегменты клиентов



Без бесплатных пакетов

партнер может зарабатывать
даже при небольшом
трафике клиента, что давно и
успешно делают конкуренты

1С-ЭДО или Доки?

1С-ЭДО

Доки

Оператор

Калуга Астрал, Такском,
Линк-Сервис, ЭТП ГПБ,
УЦ АСКОМ

Калуга Астрал

Где работает

ПП1С (в т.ч. 1С:Фреш)

ПП1С (в т.ч. 1С:Фреш), веб-кабинет, API,
мобильное приложение

Льгота по ИТС

ИТС Базовый - 50 комплектов
ИТС ПРОФ - 100 комплектов

Нет

Тарификация

Оплата за комплект документов
Комплект = СФ + 2 любых документа

Оплата за каждый документ

Стоимость 1 документа

от 0,6 руб. до 5 руб.

от 2,3 руб. до 7,5 руб.
(10 руб - постоплата
при окончании лимита)

Возможность постоплаты

Да

При истечении лимита по текущему
тарифу,
в течение месяца и не более 500
документов.

Вознаграждение партнера

50% от РРЦ

Где закрепляются клиенты

Портал ИТС

Веб-регистратор

Учитывается в нормативах

Сумма продаж на 1 клиента, руб.
Объем продаж сервисов сверх тарифа (апсейл)
Количество активных пользователей ЭДО

Каким клиентам предложить сервис в первую очередь?



5 сегментов клиентов,
где у Доки есть очевидные
преимущества



Каким клиентам предложить сервис в первую очередь

1

Пользователи сторонних сервисов, особенно использующие платные модули ЭДО для 1С, в т.ч. для 1С:Фреш



Почему клиенту будет интересен Доки:

- весь привычный функционал за меньшие деньги (без оплаты модуля для 1С)
- полный спектр услуг в рамках одного договора с одним партнером, без обращения в сторонние компании
- модули ряда сторонних сервисов ЭДО либо не подлежат установке в 1С:Фреш, либо их использование занимает сеанс работы пользователя
- Доки устанавливается в 1С:Фреш из Магазина расширений и не занимает сеансы работы в 1С

Каким клиентам предложить сервис в первую очередь

2

Пользователи, которым по тем или иным причинам не подходит 1С-ЭДО



Почему клиенту будет интересен Доки:

Доки позволяет закрыть потребности таких пользователей:

- работать с ЭДО прямо из 1С,
- работать с ЭДО через веб-кабинет,
- использовать широкий функционал для решения задач ЭДО

Каким клиентам предлагать сервис в первую очередь

3

Пользователи 1С-ЭДО, уходящие или ранее ушедшие на работу с ЭДО в стороннем сервисе



Почему клиенту будет интересен Доки:

Возможности Доки позволяют закрыть потребности клиентов из данного сегмента и вернуть их на обслуживание по ЭДО к партнеру 1С

Готовим механизм миграции клиентов с 1С-ЭДО для удобного и простого возврата клиентов



Предотвращаем отток клиентов от партнера



Помогаем партнеру вернуть уже ушедших

Каким клиентам предложить сервис в первую очередь

4

Клиенты без 1С



Возможность для партнеров по расширению целевой аудитории

- продавайте Доки клиентам, не использующим 1С (ЭДО в веб-кабинете), а по мере их бизнес-роста предложите им автоматизацию бизнес-процессов на основе программ системы 1С:Предприятие
- возможность вовлечения в ЭДО контрагентов клиентов — независимо от того, пользуются ли они 1С

Каким клиентам предлагать сервис в первую очередь

5

Крупные клиенты с потребностью во внедрении ЭДО



Почему клиенту будет интересен Доки:

- удобное API
- работа в нескольких базах 1С с одним ID ЭДО
- в перспективе:
 - работа с ЭДО и ЭПД в одном сервисе
 - внедряемость в доработанную 1С без потери обновлений
 - разработка коннекторов для других учетных систем

Демонстрация: как работает в 1С и веб-кабинете

Сравнение с конкурентами

Конкурентные
преимущества

или 5 причин
выбрать Доки



Простой и удобный веб-кабинет

Полная синхронизация между интерфейсами 1С и веб-кабинета

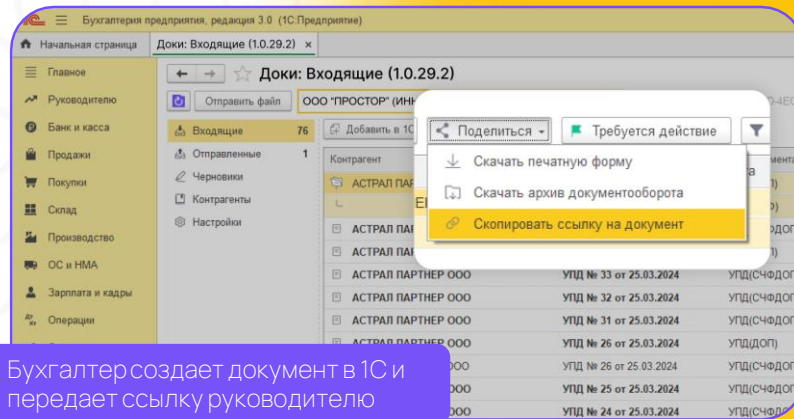
гарантирует моментальное обновление документов и статусов в обоих интерфейсах: 1С и веб-кабинета

Подписание документов без доступа к компьютеру с 1С

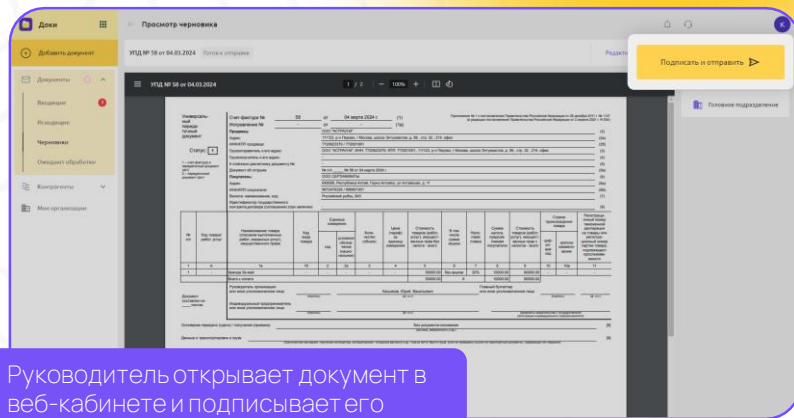
например, из дома, отпуска или командировки

Создание документов в 1С и подписание из веб-кабинета

бухгалтер может создавать документы в 1С и передавать их на подписание руководителю: директор подпишет документы в веб-кабинете на своем компьютере

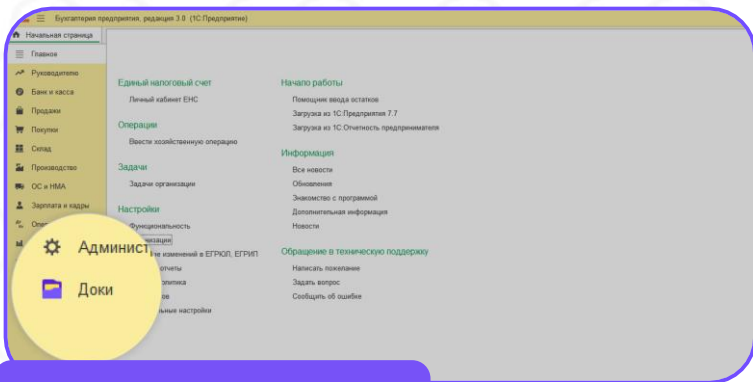


Бухгалтер создает документ в 1С и передает ссылку руководителю

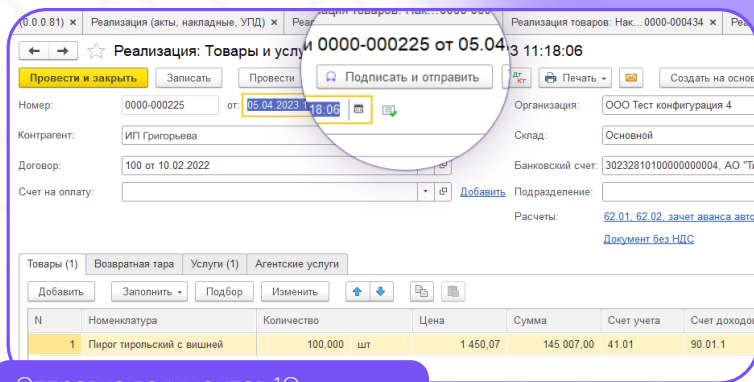


Руководитель открывает документ в веб-кабинете и подписывает его

Лидирующий ЭДО в 1С на рынке



Быстрый вход в сервис —
прямо из левого меню 1С

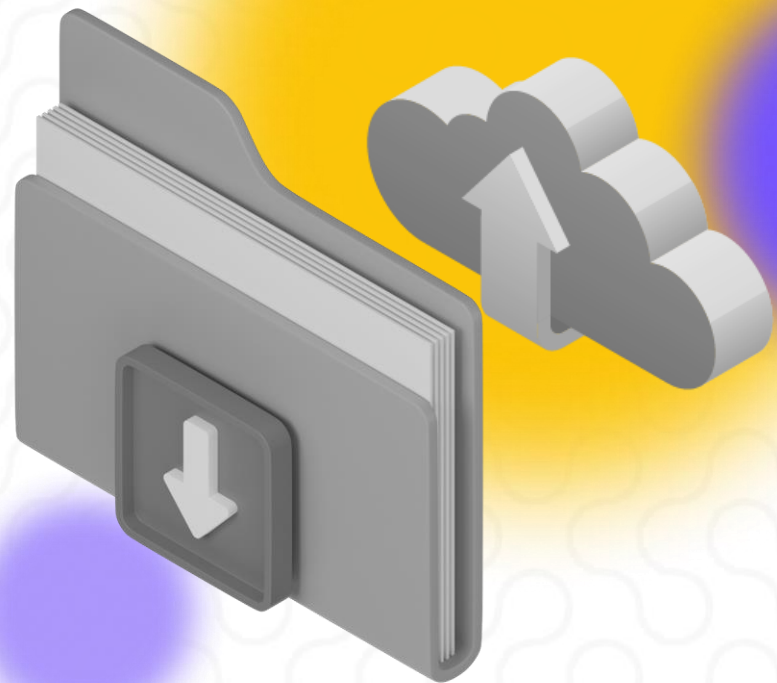


Отправка документов 1С
по ЭДО в один клик по кнопке
«Подписать и отправить»

Архив документов в облаке

Гарантирует сохранность электронных документов.

Документы Доки надежно хранятся в облаке.
Даже если с компьютером или информационной базой 1С что-то случится, документы в Доки не потеряются



Простой и удобный интерфейс — подтверждено пользователями

200+

UX/UI тестирований
проведено с пользователями

9,3



балла из 10
оценка сервиса пользователями



ДОКИ

Интерфейс как в 1С, так и в вебе простой и понятный, похож на электронную почту (всего несколько вкладок — входящие, отправленные, черновики)

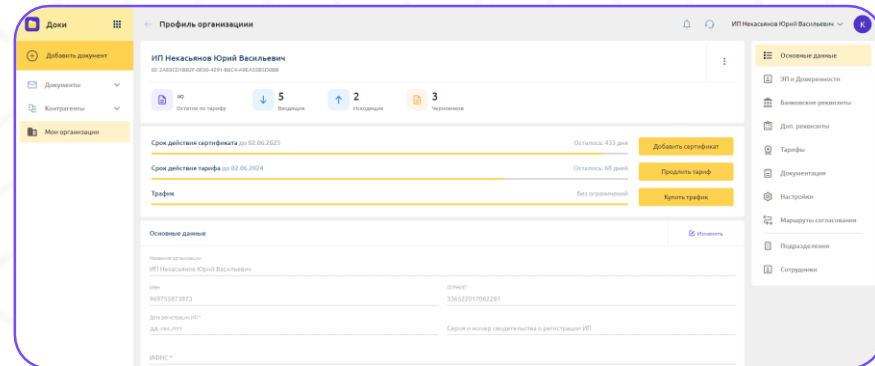
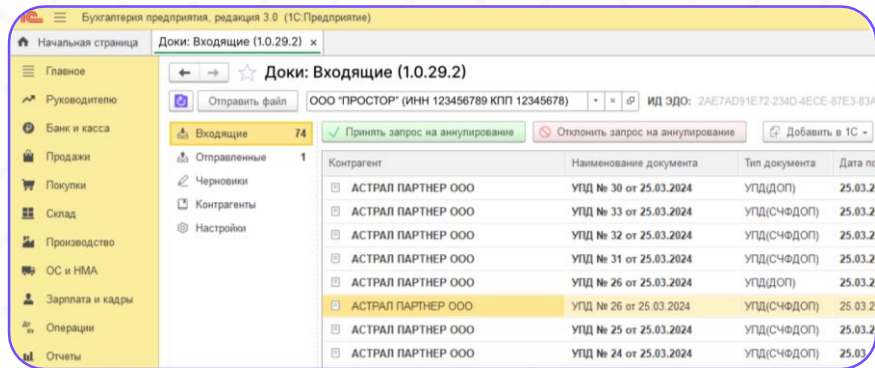


СБИС

В 1С: перегруженное меню с большим количеством вкладок и не всегда понятным значением
В вебе: очень нагруженный интерфейс, много вкладок, сложно найти функционал



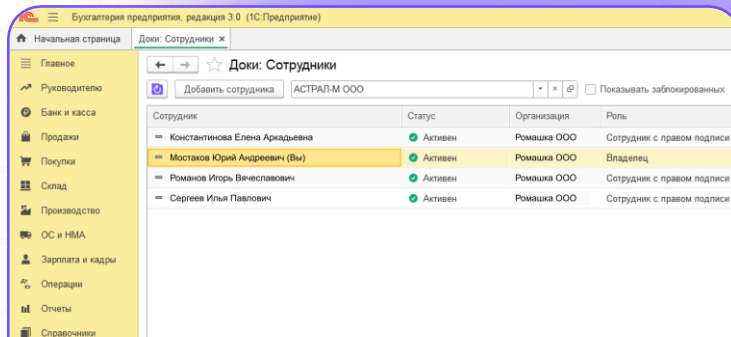
В 1С: интерфейс достаточно простой, но менее удобный в сравнении с Доки
В вебе: интерфейс простой



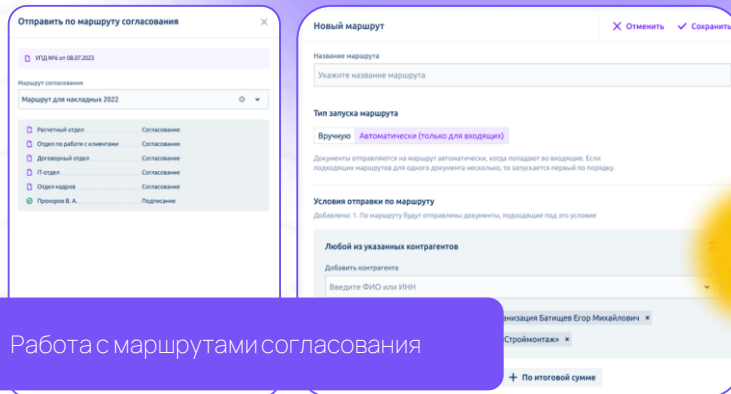
Широкая функциональность в 1С и веб-кабинете

- Многопользовательский режим с настройками прав
- Работа с подразделениями в рамках одного ID ЭДО
- Маршруты согласования документов
- Пакетная отправка, включая массовую отправку пакетами и возможность настроить, чтобы при отправке документа с ним в пакет автоматически добавлялись связанные документы
- ЭДО с физлицами
- Работа в нескольких базах 1С с одним ID ЭДО
- Удобная работа с доп. полями XML для маркетплейсов и крупных контрагентов и многое другое

Всё это делает Доки идеальным решением для компаний любого размера: от малого бизнеса до крупных корпораций



Можно добавлять сотрудников и устанавливать для них права доступа



Работа с маршрутами согласования

Лидирующий ЭДО в 1С на рынке



доки



СБИС

КонтурДиадок

Быстрый вход в сервис в один клик	Да	Нет, нужно открывать модуль в несколько кликов	Нет, нужно открывать модуль в несколько кликов
Отправка в один клик прямо из документа 1С	Да	Нет, нужно открывать модуль в несколько кликов	Нет, нужно открывать модуль в несколько кликов
Интуитивно понятный интерфейс	Да	Нет, перегруженный интерфейс	Не совсем
Создание документа в 1С и подписание из веба	Да	Нет	Да
Широкая функциональность сервиса в 1С	Да	Менее широкая (нельзя добавить сотрудников, нет видимости сертификатов, маршрутов)	Менее широкая (нельзя добавить сотрудников, нет видимости сертификатов, маршрутов)
Просмотр информации о тарифе из 1С	Да	Нет	Нет
Стоимость интеграции в 1С	Бесплатно	Бесплатно, но была попытка сделать платной	Минимум 17 500 руб. в год за каждую компанию

Тарифы Сравнение с конкурентами

Повышение тарифов Диадока
с 4 апреля 2024

	 Доки	 СБИС	 КонтурДиадок
Стоимость входа (интеграция ЭДО и 1С)	бесплатно	бесплатно ¹ (была попытка сделать платной)	от 17 500 руб. в год ¹ за каждую организацию
Промотариф	3 месяца безлимит	Нет	25 документов на 30 дней
Для малого бизнеса ¹ (минимальный тариф)	1 500 руб. / 200 док. ¹ (7,5 руб. / док.)	1 500 – 3 000 руб. / 200 док. ¹ (7,5 - 15 руб. / док.)	2 290 руб. / 250 док. ¹ (9,16 руб. / док.)
Для среднего бизнеса	20 000 руб. / 5 000 док. ¹ (4 руб. / док.)	20 000 руб. / 5 000 док. ¹ (4 руб. / док.)	35 000 руб. / 5 000 док. ¹ (7 руб. / док.)
Для крупного бизнеса ¹ (максимальный тариф)	230 000 руб. / 100 000 док. (2,3 руб. / док.)	35 000 руб. / 10 000 док. (3,5 руб. / док.)	472 000 руб. / 100 000 док. (4,72 руб. / док.)
Передача сведений в Честный Знак (ЭДО для маркировки)	без доп. платы	без доп. платы	3 500 руб. в год (либо 4 180 руб. + 250 документов)

Кейс №1

Доки vs Диадок: Бесплатная интеграция решает

О клиенте:

ЛПР – владелец бизнеса, бизнес разноформатный:
телекоммуникационные услуги, ресторан.
В группе компаний 4 организации

Для чего нужен ЭДО:

Учет в каждой организации ведется в 1С.
Документов много, поэтому рассматривали
только сервисы ЭДО, которые встраиваются в 1С

Почему выбрали Доки:

Диадок насчитал за 4 организации порядка 70 000 руб. в год только за доступ к модулю для 1С (по 17 500 руб. за каждую организацию). Клиент предпочел Доки, поскольку интеграция в 1С бесплатная, а функционал на уровне конкурентов

Кейс №2

Интуитивный и удобный: Доки выигрывает на демо

О клиенте:

Производственная компания,
работают в сфере строительства

Для чего нужен ЭДО:

Для расчетов с клиентами – организациями, которые реализуют произведенный товар.
Учет ведут в 1С, важно, чтобы сервис туда встраивался.
Исходящий трафик: 30 000+ документов в год

Почему выбрали Доки:

Клиент выбирал между несколькими сервисами.
Менеджер отдела продаж провел демонстрацию сервиса Доки.
Клиенту сразу понравился интерфейс: удобный и интуитивно понятный,
в сервис можно войти одной кнопкой прямо из левого меню 1С.
После демо клиент попросил счет

Кейс №3

Прощайте, документы в мессенджерах. Доки упрощает жизнь и процессы

О клиенте:

Небольшая компания, документы согласовывает руководитель, а подписывает бухгалтер. Бухгалтер вынуждена отправлять их ему в мессенджер, а потом подписывать по ЭДО. Кроме того, бухгалтер не могла уйти в отпуск, т.к. нужно было подписывать документы

Для чего нужен ЭДО:

Для отправки и получения документов по ЭДО, в том числе из 1С

Почему выбрали Доки: для клиента сервис Доки оказался идеальным решением.

- 1) Если документы подписывает руководитель: бухгалтер создает документ в 1С и отправляет ссылку на него руководителю, руководитель подписывает из веб-кабинета
Если документы подписывает бухгалтер, но нужно согласование: бухгалтер отправляет документ на согласование, руководитель может согласовать его даже с моб. телефона, далее бухгалтер подписывает
- 2) Бухгалтер может уходить в отпуск, работать из дома, больше не нужен постоянный доступ к компьютеру с локальной 1С. Достаточно иметь при себе носитель ЭЦП, чтобы подписывать документы из веб-кабинета

Процесс подключения клиента

Продажи уже стартовали!



Подключать клиентов
можно уже сегодня



Как подключить клиента к Доки

Открыть



Ссылка на скачивание Доки и другие полезные ссылки здесь

Подготовка

Зайдите в свой Профиль на Веб-Регистраторе и найдите свой код партнера, скачайте инструкцию в разделе «Документация» Веб-Регистратора

Шаг №1

Скачайте расширение Доки для 1С и установите его в 1С клиента

Шаг №2

Зарегистрируйте клиента в Доки и подключите его организацию. Не забудьте указать свой код партнера для закрепления клиента за вами

Если вы не указали код партнера при подключении клиента, в течение 48 часов вы можете закрепить за собой клиента через раздел «Заявки» Веб-Регистратора

Шаг №3

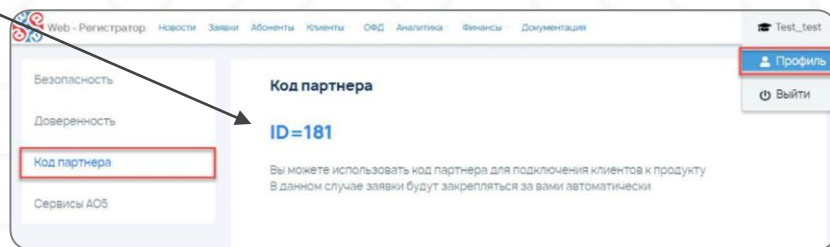
Если вы подключаете клиенту платный тариф, воспользуйтесь одним из двух вариантов:

- после завершения регистрации подключите клиенту платный тариф на Веб-Регистраторе
- в веб-кабинете клиент может выбрать необходимый тариф, вам на Веб-Регистратор придет заявление, проверьте факт оплаты и подтвердите активацию тарифа на Веб-Регистраторе

Оплаченный тариф встанет в очередь и активируется после промотарифа.

Готово!

Проведите для клиента демонстрацию основных навыков работы в Доки



Как партнеру установить Доки в тестовую базу 1С

Открыть

Ссылка на скачивание Доки и другие полезные ссылки здесь



Шаг №1

Скачайте расширение Доки для 1С

Шаг №2

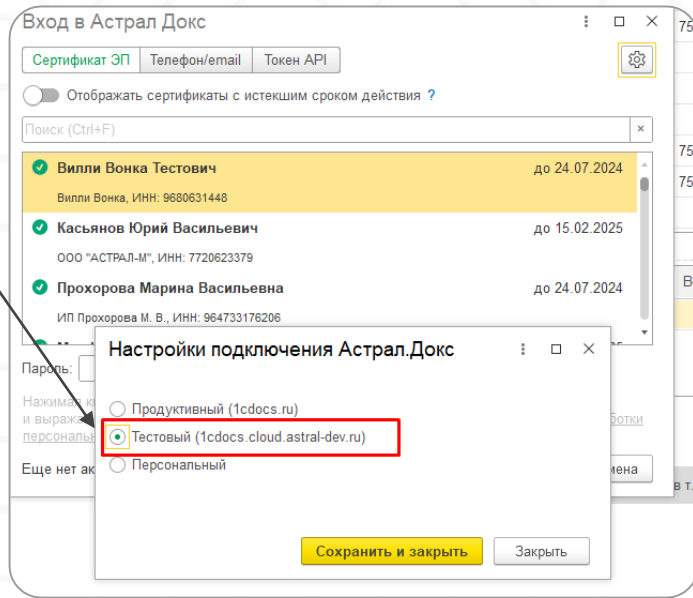
Установите расширение в тестовую базу 1С подходящей конфигурации с выбором тестового стенда

Шаг №3

Зарегистрируйтесь и подключите организацию к Доки на тестовом стенде. Активируется промотариф на 3 месяца (безлимит)

Можно обменяться приглашениями с нашей тестовой организацией:
ИНН: 7720623379
КПП: 772001001
ID:2AE7AD91E72-234D-4ECE-87E3-83AA1CE61CBC

Тестовый стенд веб-кабинета:
<https://1cdocs.cloud.astral-dev.ru/>



Полезные материалы

Открыть

Все ссылки на материалы здесь



Стартер-пак для партнера

- шаблон коммерческого предложения
- презентация для клиента
- памятка нового клиента
- презентация для партнера
- сравнение с конкурентами
- инструкция для партнера по закреплению клиента и активации тарифов

Тренажеры по работе в сервисе

Интерактивные прототипы позволят наглядно продемонстрировать клиенту сервис без его установки. Можно использовать также в формате практического руководства по сервису

Инструкции по работе в сервисе

Пользуйтесь ими сами и делитесь ссылкой со своими клиентами

Поддержка на стороне ГК «Астрал»

Техническая поддержка клиентов



8-800-500-44-25



helpdoki@astral.ru



[Телеграм-бот](#)

Техническая поддержка партнеров



8-800-500-94-76

гоб.2 — цифра продукта 6



partners@astral.ru



[Телеграм-бот](#)



[Helpdesk для партнеров](#)

Предложения по развитию сервиса и его функционала



doki@astral.ru

Отдел по работе с партнерами (коммерческие вопросы)



8-800-500-94-76 гоб.1



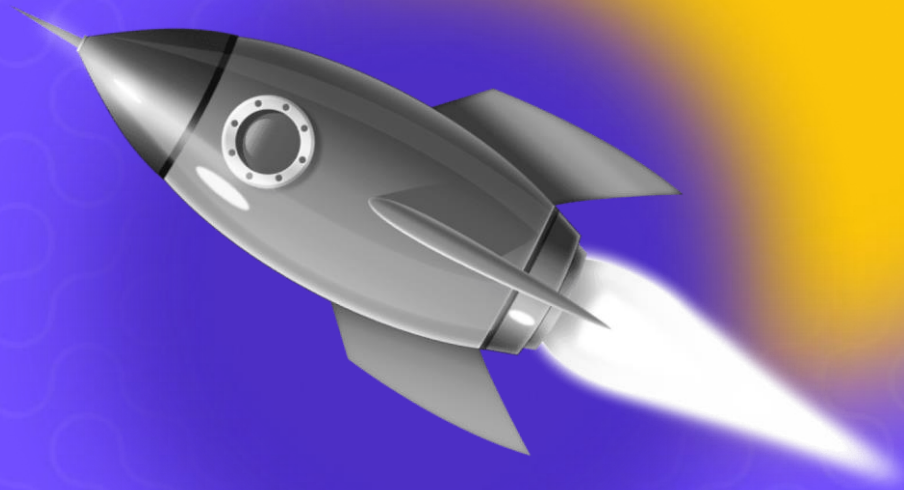
partners@astral.ru

Будьте с нами на связи



Подписывайтесь
на телеграм-канал Доки для партнеров
и первыми узнавайте о важных анонсах,
новостях продукта и лайфхаках по его продажам

Стартуйте с продажами
Доки и зарабатывайте
на электронном
документообороте



XIX партнерская конференция

19 - 26 мая 2024

Парк-отель «Доброград»,
Владимирская область

Участствовать



Бизнес-программа,
которая приведет
вашу компанию к росту



Крутые спикеры,
которые не просто
знают, а делают



Драйверы для развития
бизнеса и лидерского
потенциала

График мероприятий 2 кв 2023

18.04

Чем привлечь клиента для использования сервиса «1С:Кабинет сотрудника»

25.04

Новостной дайджест по сервисам 1С

14.05

Продвижение видеозвонков В 1С-Коннект

24.04 для клиентов

Доки: революция электронного документооборота в 1С

26.04

Инструменты для автоматизации работы с торговыми сетями

16.05 EXCLUSIVE!

Как мы продаем так много сервисов? Опыт партнера из региона

25-26 апреля
Очно в Новосибирске

1 день

Стратегия развития сервисов 1С-Отчетность, 1С-ЭДО и 1С-ЭПД

Для директоров, руководителей ОП и ОС

2 день

Тренинг по продажам ИТС и сервисов

Для менеджеров по продажам, клиент менеджеров



Подпишись на новости rarus-soft.ru, чтобы не пропустить!

