

Раз в квартал проходит большой партнерский семинар, участие в котором практически все партнеры находят очень полезным. На семинарах не только объясняются технические особенности программных продуктов, но и дается информация о состоянии рынка, проводится обучение собственно приемам продажи и внедрения программных продуктов. Мы стараемся приглашать на выступления представителей ведущих западных и российских фирм-поставщиков, знакомить с последними новинками и т.д. Очень важно, что Вы получаете возможность обменяться опытом работы с другими партнерами.

Мы организовали систему междугородней доставки заказанных продуктов. В сочетании с системой электронного заказа по электронной почте и Internet, это значительно повышает рентабельность и оперативность работы иногородних дилеров и дает больше времени для самого главного — работы с конечными пользователями.

О ФИРМЕ “1С”

Фирма “1С” зарегистрирована в 1991г., коллектив собран в 1988г. “1С” — чисто софтверная фирма, источником дохода является продажа через дилерскую сеть, разработка и техническая поддержка программных продуктов и баз данных. Мы ориентируемся на массового потребителя, что обеспечивает быстрый рост объема продаж. В фирме работают более 220 человек. Основные отделы: работы с торговыми партнерами, франчайзинга и методической работы, продвижения экономических программ, демонстрации и розничной продажи, разработки телекоммуникационных продуктов и баз данных, разработки экономических программ, разработки и продвижения мультимедийных программ, отдел консультационной и технической поддержки, производства. По данным многочисленных опросов фирма “1С” занимает первое место в софтверном секторе российской компьютерной индустрии и отличается рекордной отдачей от одного сотрудника.

ПОЧЕМУ ПАРТНЕРЫ РАБОТАЮТ С НАМИ

Устойчивый рост и стабильность нашей партнерской сети обеспечивается в первую очередь стратегией фирмы “1С” на рынке, основными чертами которой являются:

Доступность и открытость — все распространяемые нами программные продукты легко осваиваются конечными пользователями, приобретаются по весьма умеренным ценам и доступны через дилерскую сеть в любой точке СНГ.

Надежность и обязательность — мы уделяем большое внимание тщательности разработки, предпродажному тестированию и послепродажному сопровождению продукта (около 45% наших затрат). Мы стараемся быть надежными, предсказуемыми и обязательными партнерами в бизнесе.

Взаимовыгодность сотрудничества — Мы всегда стремимся понять и учесть не только свои выгоды, но и интересы своих партнеров. Мы напрямую заинтересованы в росте объема продаж через дилерскую сеть, поэтому стараемся предоставить нашим партнерам лучшие условия сотрудничества, оказывать всевозможную поддержку. Это позволило создать партнерскую сеть более чем из 2300 постоянных партнеров в 430 городах СНГ и Балтии.

ПОЧЕМУ МЫ ПРОДАЕМ ЧЕРЕЗ ПАРТНЕРОВ

Мировой опыт показывает, что массовая продажа технически сложных товаров эффективно может быть организована только через хорошо организованную и разветвленную дилерскую сеть.

Партнеры ищут клиентов — их контакты позволяют им найти клиентов, а нераспроданная партия стимулирует их активность. Реклама в прессе или по телевидению, как правило, недостаточна для продажи программных продуктов, особенно сложных, типа “1С: Бухгалтерии”. Исследованиями неоднократно показывалось, что руководитель или бухгалтер обычно приобретает программу у того, кто не поленился к нему позвонить, прийти, подробно ответить на его вопросы и сомнения.

Партнеры демонстрируют продукт — практика показывает, что если клиент знакомится с компьютерной программой у квалифицированного партнера, то обычно дает согласие на покупку. В ходе демонстрации раскрываются все возможности программы и выясняется ее пригодность для конкретной организации. Показ невозможно заменить демо-дискетами и текстовыми описаниями. Нецелесообразно ограничивать место показа нашим офисом в Москве. Для покупателя приобретение у регионального партнера психологически более комфортно, чем перечисление денег в далекий город и ожидание бандероли с незнакомым продуктом.

Партнеры являются опорными центрами распространения и технической поддержки — хотя мы гарантируем обслуживание по линии консультации как партнерам, так и всем пользователям, клиенты видят в —партнере представителя фирмы. Когда с помощью новой программы пользователь затрудняется сформировать срочно необходимый квартальный баланс или составить отчет о товародвижении, он хотел бы иметь возможность быстро получить толковый совет. Именно через партнеров мы рассылаем исправления к программам и новые версии, новые описания форм выходных документов и другие материалы.

Партнеры экономят наш труд — сосредоточившись на обслуживании нескольких тысяч партнеров, мы можем сконцентрироваться на разработке новых направлений, обеспечить действительно необходимый уровень цен и сервиса. При прямой работе с сотнями тысяч конечных пользователей это было бы физически невозможно.

МЫ С ВАМИ НУЖНЫ ДРУГ ДРУГУ!