

**Что должен знать и уметь менеджер дистрибьютора,
ответственный за 1С-Коннект?**
(Рекомендации дистрибьюторам)

1. Иметь доступ в личный кабинет дистрибьютора (ЛКД), личный кабинет партнера (ЛКП), через который оказывается поддержка партнеров через 1С-Коннект, и к странице для дистрибьюторов <https://1c-connect.com/fordistrib/>
2. Иметь действующие свидетельства об аттестации (выдаются на год) по тестам «Знание возможностей программы/приложения 1С-Коннект» и «Знание возможностей личного кабинета 1С-Коннект» <https://1c-connect.com/examen/>
3. Иметь запущенный в рабочее время аккаунт 1С-Коннект с подключенными линиями поддержки «1С-Коннект: Общие вопросы» и «1С-Коннект: Техподдержка». Пользоваться мобильным приложением 1С-Коннект.
4. Активно взаимодействовать с разработчиком: задавать вопросы (если есть), передавать обратную связь от партнеров, давать замечания и предложения по продукту и маркетинговым мероприятиям.
5. Знать и применять в работе методические материалы:
 - [Как предложить партнеру использовать дополнительные функции 1С-Коннект](#)
 - [Контроль запуска программы 1С-Коннект](#)
 - [Рекомендации по работе с обращениями](#)
 - [Рекомендации по работе с заявками](#)
6. Знать [условия](#) предоставления 1С-Коннект клиентам. Ежемесячно выставлять счета партнерам за платных пользователей. Приучать партнеров самостоятельно отслеживать количество платных пользователей с помощью отчета «Структура подключенных пользователей».
7. Уметь работать с отчетами:
 - Структура подключенных пользователей
 - Статистика подключения дополнительных функций
 - Статистика использования 1С-Коннект партнерами
 - Статистика работы с обращениями
 - Статистика подключения и отключения пользователей в регионе
8. Оказывать поддержку партнерам через 1С-Коннект с более высоким приоритетом, чем по другим каналам. Для удобства и контроля качества оказания поддержки всем дистрибьюторам бесплатно подключены инструменты [Online монитор](#) и [Запись разговоров](#).
9. Оперативно (день в день) обрабатывать заявки от партнеров на подключения дополнительных платных возможностей 1С-Коннект (связываться, выставлять счета).

10. Контролировать работу партнеров по заявкам от клиентов на подключение сервисов ИТС с Витрины 1С-Коннект, продление договоров ИТС и подключение аккаунтов с помощью специального монитора заявок в ЛКД.
11. Не реже 1 раза в квартал проводить вебинары с партнерами по 1С-Коннект (самостоятельно или совместно с региональными менеджерами 1С-Коннект). Примерные темы вебинаров (согласовываются индивидуально):
 - Эффективное использование 1С-Коннект для регулярного обслуживания клиентов, снижения «отвалов» и увеличения продаж
 - Использование дополнительных функций 1С-Коннект (инструменты продаж, контроля и автоматизации)
 - Работа в личном кабинете партнера
 - Возможности при работе с обращениями клиентов и другие темы
12. Стремиться извлекать коммерческий эффект от применения партнерами и их клиентами 1С-Коннект: привлекать партнеров к использованию платных функций и пакетов, а также к подключению клиентов и повышению количества линий поддержки, подключаемых клиентам.

*В данном материале описан минимальный набор знаний, умений и действий.
Усиление вовлеченности дистрибьютора приветствуется.*