**Инструкция партнеру:** как предложить потенциальному клиенту акцию (Скидка 15% на «1С-Битрикс: Управление сайтом» при переходе с другой платформы).

1. Партнеру нужно подготовить список потенциальных клиентов, которым партнер предложит участие в акции и переход на «1С-Битрикс: Управление сайтом». Для участия в акции подходят сайты, которые разработаны на любой другой платформе (как бесплатной, так и платной), акция ориентирована в первую очередь на интернет-магазины (так как многих из них затронут изменения в законе №54-ФЗ c 1 июля 2017 года).
2. Партнер может сразу отправить клиенту письмо с информацией об акции на «1С-Битрикс: Управление сайтом», если у него есть контактный емейл ЛПР (лица, принимающего решение, руководителя) со стороны клиента - либо узнать емейл в процессе телефонного разговора, и отправить письмо, как повод, чтобы созвониться снова.
3. Если клиент по каким-то причинам не готов к разговору, лучше всего договориться с ним о повторном звонке в удобное для него время (но в ближайшие сроки - например, на следующий день после звонка.
4. Целью звонка (как первого, так и повторного) в любом случае является назначение встречи с клиентом (для презентации платформы «1С-Битрикс: Управление сайтом» или обсуждения проекта).
5. Если клиент заинтересовался предложением партнера и готов переходить на «1С-Битрикс: Управление сайтом», то для получения дополнительной скидки на лицензию, необходимо будет заполнить заявку

**Скрипты звонков партнера потенциальному клиенту под акцию (до 30 июня).**

**1. У клиента интернет-магазин со сложным функционалом, может быть дорогой проект по переходу на «1С-Битрикс: Управление сайтом».**

**Партнер:** Иван Иванович, добрый день. Это «ИМЯ ФАМИЛИЯ партнера», веб-студия «НАЗВАНИЕ компании-партнера». Звоню по важному вопросу о вашем интернет-магазине - вам удобно сейчас говорить?

**Клиент**: *Да, удобно. А что за вопрос?*

**Партнер:** Отлично, спасибо! Иван Иванович, дело в том, что что к нашей веб-студии в последнее время обращались многие владельцы сайтов. Всех волнует вопрос новых правил работы с кассами для интернет-магазинов (закон 54-ФЗ). Вы, наверное, тоже в курсе, что там серьезные изменения вступают в силу?

*Если клиент отвечает - «не слышал об этом», или «что-то такое слышал, ерунда какая-то»,* нужно провести небольшое разъяснение, чем грозит работа без подключения к онлайн-кассам с 1 июля. Информацию об этом можно прочитать на странице акции - <https://kassy54fz.ru>, ссылку можно сбросить клиенту в письме.

*Если клиент отвечает* - *конечно слышал*, то:

**Партнер:** Именно поэтому я вам и звоню!

Наша веб-студия - партнер компании 1С-Битрикс, и мы для многих клиентов делаем переход на «1С-Битрикс: Управление сайтом». Интернет-магазины всегда охотно выбирали именно эту платформу, а сейчас это особенно актуально, потому что она полностью совместима с новыми интернет-кассами. К тому же, у 1С-Битрикс как раз началась специальная акция. Новым клиентам (которые переходят с других платформ) дают хорошую скидку на лицензию, 15 процентов, такое нечасто бывает. Мы можем сделать для вас проект по миграции, и вы будете в двойном выигрыше - знаете, почему?

**Клиент:** *в чем выигрыш? Почему?*

**Партнер:** Вы же знаете, что эта платформа самая популярная в России? Это не просто так, у »1С-Битрикс: Управление сайтом» целый ряд важных преимуществ, помимо совместимости с онлайн-кассами - голосом перечислять их очень долго. Давайте встретимся, мы проведем вам презентацию, и покажем ваши выгоды - когда вам удобнее?

*Если клиент говорит: ок, давайте, я не против - нужно согласовать с ним время встречи и приступить к обсуждению проекта.*

*Если клиент говорит:* *расскажите голосом, в чем выгода.*

**Партнер:** Иван Иванович, я понимаю - вам хочется принять взвешенное решение. Давайте я покажу что вы выиграете при переходе на «1С-Битрикс: Управление сайтом».

Во-первых, это повышенная скорость загрузки. Вы же хотите, чтобы ваш сайт работал быстрее, чем у конкурентов? 1С-Битрикс разработали уникальную технологию "Композитный сайт", которая позволяет в разы увеличить скорость работы. Для интернет-магазина это особенно важно, верно?

Во-вторых, это разнообразный и современный функционал для управления сайтом. Я уверен, что вы беспокоитесь о высокой конверсии сайта - правда? Встроенные в «1С-Битрикс: Управление сайтом» маркетинговые и товарные модули позволяют повысить конверсию и зарабатывать больше.

В-третьих, интеграция с 1С, без чего в нашей стране сложно обойтись, да?

В четвертых - адаптивность под множество мобильных устройств и платформ. У вас сейчас много трафика идет с мобильных устройств?

В пятых - возможность общаться на сайте с клиентами через онлайн-чаты, мессенджеры, звонки, и все это в едином окне (специальный продукт «Открытые линии» от 1С-Битрикс). Еще и все клиенты будут сразу в CRM попадать, что тоже важно для ecommerce, верно?

Кроме того, в Маркетплейс от 1С-Битрикс есть больше 340 вариантов готовых шаблонов интернет-магазинов для самых разных отраслей и направлений.

Иван Иванович, смотрите - сейчас отличное время перейти на более функциональную и надежную платформу, и еще и сэкономить при этом. Обычно это стоит дороже. И вы не только сэкономите на штрафах с 1 июля - вы очень многое выиграете на новых возможностях, функционале, надежности. Когда вам будет удобнее встретиться, чтобы это обсудить?

*Цель разговора - договориться с клиентом на встречу, и перейти к обсуждению деталей проекта по миграции на «1С-Битрикс:Управление сайтом».*

**2. У клиента простой интернет-магазин, и возможен легкий (и недорогой) проект перехода на «1С-Битрикс: Управление сайтом».**

Партнер: Иван Иванович, добрый день. Это «ИМЯ партнера», «НАЗВАНИЕ компании-партнера», звоню по важному вопросу насчет вашего интернет-магазина. Удобно сейчас говорить?

*Клиент отвечает - да, ок.*

**Партнер**: Отлично, спасибо! К нам, как профессиональной веб-студии, за последнее время обращались многие владельцы сайтов. Всех волнует вопрос новых правил работы с кассами для интернет-магазинов (закон 54-ФЗ). Вы, наверное, тоже в курсе, что там серьезные изменения вступают в силу?

*Если клиент отвечает - «не слышал об этом», или «что-то такое слышал, ерунда какая-то», нужно провести небольшое разъяснение, чем грозит работа без подключения к онлайн-кассам с 1 июля. Потом вернуться к скрипту.*

*Если клиент отвечает - конечно слышал, то:*

**Партнер:** Именно поэтому я вам и звоню! Мы в таких случаях всем клиентам рекомендуем рассмотреть переход на «1С-Битрикс:Управление сайтом» - эта платформа полностью совместима с новыми онлайн-кассами. Конечно, причин для перехода на ««1С-Битрикс: Управление сайтом» у клиентов гораздо больше. Вы же в курсе, что эта платформа самая популярная в России?

Наша веб-студия - партнер компании 1С-Битрикс, и мы подготовили предложение по легкому и выгодному переходу на эту платформу. Плюс сейчас еще и скидку от вендора можно получить, у них действует специальная акция до вступления закона в силу. Вам интересна такая возможность?

*Если клиент отвечает - нет, мы не заинтересованы, не любим 1С-Битрикс, не хотим ничего слышать - не нужно навязывать сделку или акцию, лучше вежливо поблагодарить клиента за разговор, и закончить его следующим образом:*

**Партнер:** Иван Иванович, понимаю, у вас сейчас и без меня хватает своих забот. Давайте я отправлю информацию о том, как избежать штрафов после начала работы нового закона с 1 июля, вам на почту - если вдруг станет актуально, вы всегда меня сможете набрать, хорошо? Всегда буду рад вас услышать - звоните с любыми вопросами!

*Если клиент говорит о том, что ему интересно, спрашивает какая скидка:*

**Партнер:** Смотрите, у «1С-Битрикс: Управление сайтом» целый ряд особенных плюсов, помимо совместимости с онлайн-кассами - если хотите, могу вам их и голосом перечислить, но, наверное, лучше своими глазами увидеть?

*Если партнер не знает контактный e-mail:* Давайте я вам отправлю письмо с описанием нашего предложения, в нем будут все подробности. Продиктуйте, пожалуйста, ваш адрес электронной почты - я записываю. Отлично, записал - отправляю письмо, и уже завтра перезвоню, чтобы обсудить возможность проекта по переходу. Успеете посмотреть?

*Если партнер знает контактный e-mail:* Иван Иванович, я вам прямо сейчас отправляю на почту письмо, с описанием нашего предложения по переходу. В нем есть все подробности о выгодах при использовании «1С-Битрикс: Управление сайтом». Изучите, пожалуйста - а я завтра наберу вас, чтобы обсудить возможность проекта по переходу. Договорились?

*Цель разговора - вызвать у клиента интерес к предложению по миграции на «1С-Битрикс: Управление сайтом», и договориться о времени следующего обсуждения, во время которого согласовывать детали проекта.*