

Инструкция для партнеров Битрикс24 по получению заявок на внедрение

1. Принимать участие в проекте могут партнеры, имеющие действующий (не заблокированный) договор партнерского лицензирования Битрикс24, и соответствующие следующим требованиям:
 - a. На собственном сайте у партнера должна быть размещена информация об услугах по пакетному внедрению Битрикс24. Можно использовать пакеты “1С-Битрикс”, но мы рекомендуем сделать свои. Вам будет удобнее продавать то, что вы разработали самостоятельно.
 - b. Необходимо использовать CRM Битрикс24 (на тариф NFR или Компания, либо в коробочной версии Битрикс24).
 - c. Необходимо установить приложение Битрикс24 для получения заявок на внедрение. При установке приложения партнер должен принять Соглашение о работе с персональными данными от “1С-Битрикс” персональными данными клиентов.
2. Партнеры видят заявки на внедрение Битрикс24 в установленном приложении общим списком. Контактная информация в заявках скрыта. Для того, чтобы увидеть контакты потенциального клиента и связаться с ним, партнеру нужно откликнуться на заявку (нажатием кнопки "Взять заявку") в приложении. После этого в CRM Битрикс24 партнера будет создана новая сделка (в направлении "Заявки на внедрение Битрикс24"), в которой будут открыты контакты клиента. Партнеры должны строго соблюдать требования федеральных законов по работе с персональными данными клиентов, полученных от “1С-Битрикс”, не передавая их никаким третьим сторонам.
3. Партнеры самостоятельно проводят работу с данными клиентами, без участия “1С-Битрикс”. Одновременно в работе у партнера может находиться ограниченное количество заявок, другие заявки в это время будут недоступны (нельзя будет новую заявку в работу, пока не закрыл одну из предыдущих). Закрытием заявки считается финальный статус сделки по данной заявке в CRM у партнера (сделка выиграна или проиграна).
4. Партнер обязуется корректно заполнять данные по сделке: события, статус, данные о компании, основному контактному лицу, составу услуг. Если сделка выиграна (клиент принял решение сотрудничать с партнером по покупке платного тарифа Битрикс24 или услуг партнера), то партнеру необходимо указать в поле "Адрес портала" адрес портала клиента (либо номер лицензионного ключа клиента, если тот приобрел коробочную версию Битрикс24). При отсутствии такой информации, сделка не будет считаться выигранной.
5. Для обеспечения профессиональной конкуренции, каждую заявку одновременно может взять в работу несколько партнеров. При этом не известно, кто также откликнулся на данную заявку. Партнеры самостоятельно ведут переговоры с клиентами, и предлагают им свои услуги по внедрению Битрикс24 с учетом своих профессиональных компетенций, опыта и конкурентных преимуществ.
6. Мы рекомендуем активно работать над получением заявок на внедрение от клиентов. Для этого, помимо информации на сайте партнера о пакетах внедрения Битрикс24, рекомендуется также установить онлайн-чат (на базе Открытых линий).