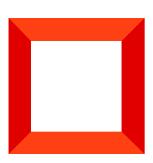


Пример партнерской программы

Пример настройки партнерской программы

Версия 8.0







Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

Содержание

Тример настройки партнерской программы	
Определить параметры взаимодействия с партнером	4
Настроить параметры партнерской программы	5
Добавить новое партнерство	5
Подготовить организацию партнера к работе на портале	6

Пример настройки партнерской программы

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Рассмотрим на примере, как подготовить партнерский портал, создать партнерскую программу и начать работу с партнером.

Пример. Настроим партнерскую программу, по условиям которой партнеру — торговому посреднику будет предоставляться скидка. Размер скидки зависит от количества зарегистрированных лидов и суммы закрытых продаж. При этом в программе предусмотрено: возможность повышения уровня партнера — с бронзового до платинового; предоставление партнеру скидки, размер которой возрастает при переходе партнера на следующий уровень программы; отчисление процента средств от успешных продаж в маркетинговый фонд согласно уровню партнера.

Определить параметры взаимодействия с партнером

Если вы уже работаете с партнерами на определенных условиях, то упорядочьте все параметры вашего взаимодействия и перенесите их на бумагу или в таблицу Excel. Например, параметры партнерства с торговым посредником можно представить как на <u>Puc. 1</u>:

	"Торговый посредник"			
Категория параметра	Тип параметра	"Бронзовый"	"Серебряный"	"Платиновый"
Количество лидов	Обязательство	10	20	50
Сумма продаж	Обязательство	100000	500000	1000000
Скидка	Преимущество	10%	15%	20%
Отчисления в маркетинговый фонд	Преимущество	0.010	0.030	0.050

Таким образом вы будете использовать наполнение справочников:

- [Тип партнера] торговый посредник.
- [Уровни партнера] "Бронзовый", "Серебряный", "Платиновый".
- [*Категории параметров партнерства*] количество лидов, сумма продаж, скидка для партнера, процент отчислений в маркетинговый фонд.
- [Тип параметра партнерства] "Обязательство", "Преимущество".

Настроить параметры партнерской программы

Приведенные на $\frac{\text{Рис. 1}}{\text{параметры}}$ партнерства не требуют переноса в Creatio, т. к. доступны в системе по умолчанию. Только те параметры, которые необходимы вам при взаимодействии с партнером, но не добавлены в справочники, необходимо переносить в систему.

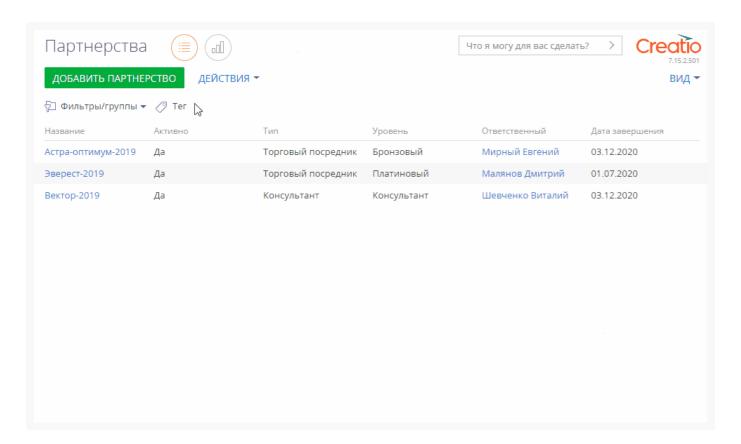
Добавить новое партнерство

- 1. Перейдите в раздел [*Партнерства*] основного приложения. Раздел доступен в продуктах Sales Creatio enterprise и в CRM Creatio.
- 2. Нажмите [Добавить партнерство].
- 3. Заполните поля мини-карточки, которая отобразится. При заполнении ориентируйтесь на таблицу с параметрами партнерства.
 - а. В поле [Контрагент] выберите название контрагента партнера вашей компании.
 - b. В поле [*Тип*] укажите тип партнера.
 - с. В полях [Дата начала] и [Дата завершения] установите период действия партнерской программы. По умолчанию он составляет 1 год.
 - d. Оставьте признак [*Активно*], если хотите, чтобы партнерство автоматически отображалось на портале в виде партнерской программы. При необходимости вы можете снять признак и партнерская программа станет недоступна партнеру.
- 4. Сохраните изменения (<u>Рис. 1</u>).

В результате предварительно заданные в справочниках параметры партнерства, в том числе партнерские фонды, автоматически отобразятся в основном приложении, а также на портале в виде партнерской программы.

На заметку. Доступ к партнерской программе будет только у пользователей с ролью "Partner portal users".

Рис. 1— Добавление партнерства и создание партнерской программы для партнера "Аксиома"



Подготовить организацию партнера к работе на портале

- 1. Создайте для партнера организацию на портале и привяжите к ней пользователей. Как это сделать, описано в статье "Создать пользователей на портале". Обратите внимание, что при создании для партнера организации на портале необходимо в поле [Родительская роль] профиля организации выбрать роль "Partners".
- 2. Настройте права доступа пользователей организации-партнера. Для доступа к функциональности партнерского портала и работы в партнерской программе пользователям партнера должна быть назначена функциональная роль "Partner portal users" (пользователи партнерского портала). Больше информации о работе с ролями пользователей портала доступно в статье "Управлять ролями пользователей портала".
- 3. Отправьте приглашения пользователям партнера, чтобы они смогли войти на партнерский портал и стать участниками партнерской программы. Как выполнить отправку приглашений, описано в статье "<u>Отправить приглашения на портал</u>".

В результате выполненных настроек пользователям с ролью "Partner portal users" будет доступен раздел [*Партнерская программа*] (<u>Рис. 1</u>), в котором отображаются все условия и актуальное состояние партнерства.

Рис. 1 — Раздел [Партнерская программа]

