

Обзор

Перед началом работы с партнерским порталом

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

Перед началом работы с партнерским порталом	4
Права доступа организации партнера	4
Лицензирование портала	4
Подготовка партнерского портала к работе	5

Перед началом работы с партнерским порталом

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Партнерский портал предназначен для компаний, работающих с клиентами через сеть партнеров. Портал является единой платформой для коммуникаций и совместной с партнерами работы над лидами, продажами и маркетинговыми активностями.

Функциональность партнерского портала доступна в продуктах Sales Creatio enterprise и CRM Creatio.

Ваши партнеры будут работать с такими разделами:

- [*Лиды*];
- [*Продажи*];
- [*Заказы*].

Эти разделы являются отражением одноименных разделов в основном приложении. Вы можете настроить поля и детали страниц для отображения на портале. Данные о лидах и продажах отображаются в разделе [*Партнерская программа*] на портале, а также на странице партнерства в основном приложении. На основании этих данных фиксируется информация о выполнении партнерами условий партнерства и продвижении по уровням партнерской программы, а также зачисляются средства в маркетинговый фонд.

Также пользователям доступна базовая функциональность портала — главная страница, настройки в профиле пользователя, поиск по статьям базы знаний, возможность коммуникаций в ленте и т. д.

Аналитику по партнерским продажам можно просматривать в блоках итогов на главной странице портала, предварительно их настроив. Как выполнить настройку, описано в статье [“Настроить главную страницу портала”](#).

По условиям лицензии на клиентском портале можно настраивать и использовать до трех пользовательских разделов. Чтобы пользовательский раздел появился на портале, необходимо [настроить его в мастере разделов](#) и добавить в рабочее место “Портал”.

Права доступа организации партнера

Для доступа к конфигурации “Партнерский портал” организация-партнер должна входить в функциональную роль “Partner portal users” (“Партнеры — пользователи портала”). Больше информации о типах пользователей портала доступно в статье [“Пользователи и права доступа на портале”](#).

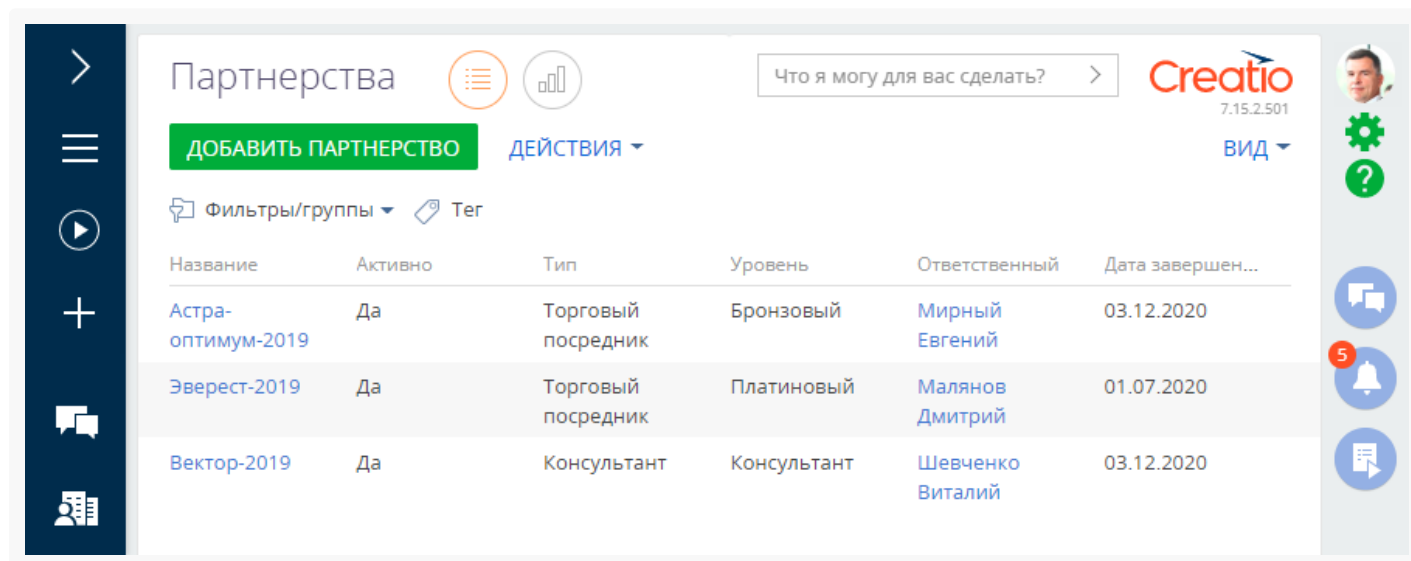
Лицензирование портала

В Creatio функциональность портала лицензируется отдельно. В названии лицензии партнерского портала должно присутствовать “partner portal on-site/cloud”. Подробнее о лицензиях читайте в статье [“Лицензировать Creatio”](#).

Подготовка партнерского портала к работе

Информация о партнерах вашей компании и партнерствах (условиях и состоянии сотрудничества) с ними содержится в разделе [*Партнерства*] основного приложения. С этим разделом работают сотрудники вашей компании, которые отвечают за взаимодействие с партнерами. Здесь можно настроить условия сотрудничества и добавить столько партнерств, сколько необходимо — по одному на каждого партнера (Рис. 1). Условия партнерства отображаются на партнерском портале в виде партнерской программы.

Рис. 1 — Реестр раздела [*Партнерства*] в основном приложении



На заметку. Управление показателями партнеров и настройка условий сотрудничества с ними выполняется в основном приложении Creatio.

В разделе [*Партнерская программа*] на портале отображаются все условия партнерства, настроенные в основном приложении. Пользователи портала видят данные только по своей организации без возможности их редактировать. С разделом [*Партнерская программа*] работают ваши партнеры и их сотрудники. Здесь отображается вся информация, актуальная для партнеров и касающаяся их работы (Рис. 2):

- Текущий уровень партнера и целевые показатели для перехода на следующий уровень.
- Вознаграждение партнера, например, процент его прибыли.
- Проведенные для партнера обучения и сертификации.
- Фонды и количество средств в них.
- Операции начисления и списания средств.
- Маркетинговые активности партнера.
- История параметров партнерства.
- Сводные данные по продажам и лидам.
- Дополнительная информация.

Рис. 2— Страница партнерской программы на портале

Виста Ltd

ЗАКРЫТЬ ДЕЙСТВИЯ

Партнеры

Маркетинговые активности

Главная страница

Партнерская программа

Лиды

Продажи

Заказы

Текущий уровень: 3

Текущий балл: 80

Название*: Виста Ltd

Тип*: Торговый посредник

Маржа, %: 20,00

Дата начала*: 25.08.2019

Дата завершения*: 23.08.2020

Активно: ☒

Контрагент: Виста Ltd

ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

МАРКЕТИНГОВЫЕ АКТИВНОСТИ

ИСТОРИЯ

ПРОДАЖИ И ЛИДЫ

ФАЙЛЫ И >

Объем продаж, \$: 100 000,00

К-во сертифицированных экспертов: 1

Маркетинговые активности: 20

Обучения и сертификации + : Активные

Сертификация	Тип	Способ оплаты	Контакт	Результат	Дата проведения
аналитика	Сертификация	Оплачено	Максимов Игорь	Прошел	27.11.2019

Параметры партнерства : Целевой

Параметр	Тип	Вид	Текущее значение
Прайс лист	Текущий	Преимущество	Partner Platinum
Маркетинговый Фонд	Текущий	Преимущество	0.050
Маржа	Текущий	Преимущество	20.000

Фонды + :

Фонд	Доступно средств
Маркетинговый фонд	500 000

Операции + :

Тип	Описание	Сумма/Кол...	Фонд	Дата операции
Начисление		10 000,00	Маркетинговый фонд	23.04.2020 13:58
Списание		5 000,00	Маркетинговый фонд	23.04.2020 23:58

На заметку. Каждому партнеру на портале доступна только одна партнерская программа.

Для подготовки партнерского портала к работе:

1. [Разработайте партнерскую программу](#). Настройка партнерской программы выполняется однократно.

Рекомендуем зафиксировать параметры вашей партнерской программы, например, на бумаге или в таблице Excel. Определите возможные типы партнеров, с которыми вы работаете. Например, “торговый посредник”, “консультант” и т. д. Пропишите уровни партнеров и целевое количество баллов для перехода партнером с уровня на уровень. Например, уровни “Бронзовый”, “Серебряный”, “Платиновый” для типа партнера “Торговый посредник”. Для каждого уровня определите условия (параметры), по которым будет осуществляться сотрудничество с партнером. Например, такими параметрами могут быть объем или сумма продаж, количество лидов, процент отчислений в маркетинговый фонд и др.

2. [Перенесите параметры](#) партнерской программы в основное приложение Creatio. Параметры вносятся однократно.

Все параметры необходимо внести в справочники [*Тип партнера*], [*Уровень партнера*], [*Параметры уровней партнерства*] и [*Категория параметра партнерства*].

3. [Настройте персональные прайс-листы](#), чтобы предусмотреть специальные условия сотрудничества с партнерами. Действие выполняется для каждого партнера.

4. [Добавьте новое партнерство](#) в раздел [*Партнерства*] основного приложения.

Создание активного партнерства в основном приложении означает заключение договоренностей с партнером и старт участия в партнерской программе. Созданное партнерство автоматически будет доступно партнеру на портале в виде партнерской программы.

5. [Создайте организацию](#) на портале для контрагента с типом “Партнер”. Привяжите к организации

пользователей портала и настройте для них права доступа.

6. [Пригласите сотрудников партнера](#) на портал.