

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

Пример настройки партнерской программы	4
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 [Рис. 1](#):

Рис. 1 — Пример таблицы с параметрами партнерства

Категория параметра	Тип параметра	"Торговый посредник"		
		"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 [Рис. 1](#) 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.
 - a. В поле [*Контрагент*] выберите название контрагента — партнера вашей компании.
 - b. В поле [*Тип*] укажите тип партнера.
 - c. 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 ([Рис. 1](#)).

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”

Название	Активно	Тип	Уровень	Ответственный	Дата завершения
Астра-оптимум-2019	Да	Торговый посредник	Бронзовый	Мирный Евгений	03.12.2020
Эверест-2019	Да	Торговый посредник	Платиновый	Малянов Дмитрий	01.07.2020
Вектор-2019	Да	Консультант	Консультант	Шевченко Виталий	03.12.2020

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 [“Отправить приглашения на портал”](#).

В результате выполненных настроек пользователям с ролью “Partner portal users” будет доступен раздел [Партнерская программа] ([Рис. 1](#)), в котором отображаются все условия и актуальное состояние партнерства.

Рис. 1 — Раздел [Партнерская программа]

Партнеры

Маркетинговые активности

Главная страница

Партнерская программа

Лиды

Продажи

Заказы

Виста Ltd

ЗАКРЫТЬ

ДЕЙСТВИЯ

3

Текущий уровень

80

Текущий балл

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

Маркетинговые активности
20

К-во
сертифицированных
экспертов
1

Обучения и сертификации + : Активные

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