

ОПЕРАТОР ФИСКАЛЬНЫХ ДАННЫХ «ПЛАТФОРМА ОФД» ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА



ЭТАПЫ НОВЫХ ПРАВИЛ ТОРГОВЛИ



Кого коснутся изменения в 54-ФЗ?



Все компании, применяющие кассовые аппараты при расчетах с покупателями



Компании, продающие акцизные товары



Интернет-магазины



Компании, оказывающие услуги, работающие по ЕНВД или патентной системе



Вендинговые и торговые автоматы, платежные терминалы

КТО И КОГДА ПЕРЕХОДИТ НА НОВЫЙ ПОРЯДОК ТОРГОВЛИ

2017 ГОД

ОСН

УСН

Организации и ИП

Вся вновь регистрируемая и перерегистрируемая ККТ должна регистрироваться по новому порядку и обеспечивать передачу фискальных данных в ФНС через ОФД в режиме онлайн.

1 февраля
2017 года

31 марта
2017 года



Владельцы вновь регистрируемых ККТ

Назначается переход на онлайн-кассы – прекращается замена ЭКЛЗ и регистрация касс по старому порядку.



Продавцы пива и другой алкогольной продукции

Согласно нововведениям в 171-ФЗ, изменения в применении ККТ затрагивают также продавцов пива и другой алкогольной продукции. С 31 марта 2017 они должны начать передавать фискальные данные обо всех расчетах, произведенных на кассе, в ФНС через ОФД.

ПЛАТФОРМА
О-Ф-Д →

КТО И КОГДА ПЕРЕХОДИТ НА НОВЫЙ ПОРЯДОК ТОРГОВЛИ

2018 ГОД



ЕМКОСТЬ РЫНКА УСЛУГ ОФД



1 200 000 касс

2017 ГОД

3000 РУБ.

СТАНДАРТНЫЙ ГОДОВОЙ
ТАРИФ УСЛУГ ОФД ДЛЯ
ОДНОЙ КАССЫ



3,6 МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ
емкость рынка услуг ОФД

9,6 МЛРД РУБ



2 000 000 касс
ЕНВД, Патент и др.

2018 ГОД

3000 РУБ.

СТАНДАРТНЫЙ ГОДОВОЙ
ТАРИФ УСЛУГ ОФД ДЛЯ
ОДНОЙ КАССЫ



6 МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ
емкость рынка услуг ОФД

ЦТО - САМЫЕ ВАЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ «ПЛАТФОРМА ОФД»



70%

ВСЕХ ЦТО СОТРУДНИЧАЮТ С НАМИ

ЧТО МЫ ЖДЁМ ОТ ПАРТНЁРОВ

1

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ В ЛК ПАРТНЕРА И ВЫБРАТЬ КОМФОРТНУЮ СХЕМУ СОТРУДНИЧЕСТВА

2

ПОДПИСАТЬ ДОГОВОР В ЛК

3

УКАЗАТЬ В ЛК КОЛИЧЕСТВО ПЛАНИРУЕМЫХ К ПОДКЛЮЧЕНИЮ К ПЛАТФОРМА ОФД ККТ

4

ПЕРЕЙТИ НА БОЛЬШИЙ % ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

5

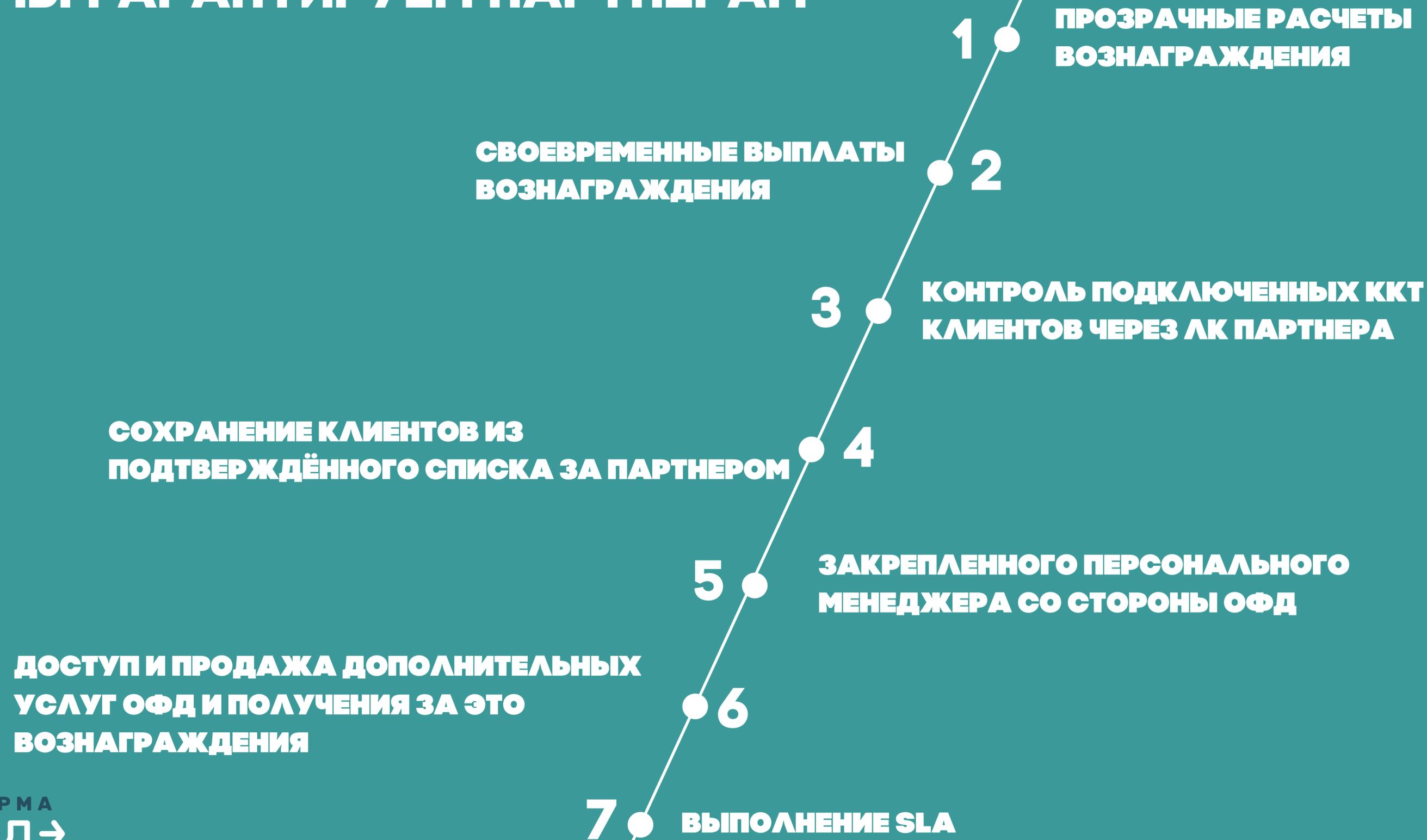
ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГАХ ПЛАТФОРМА ОФД

6

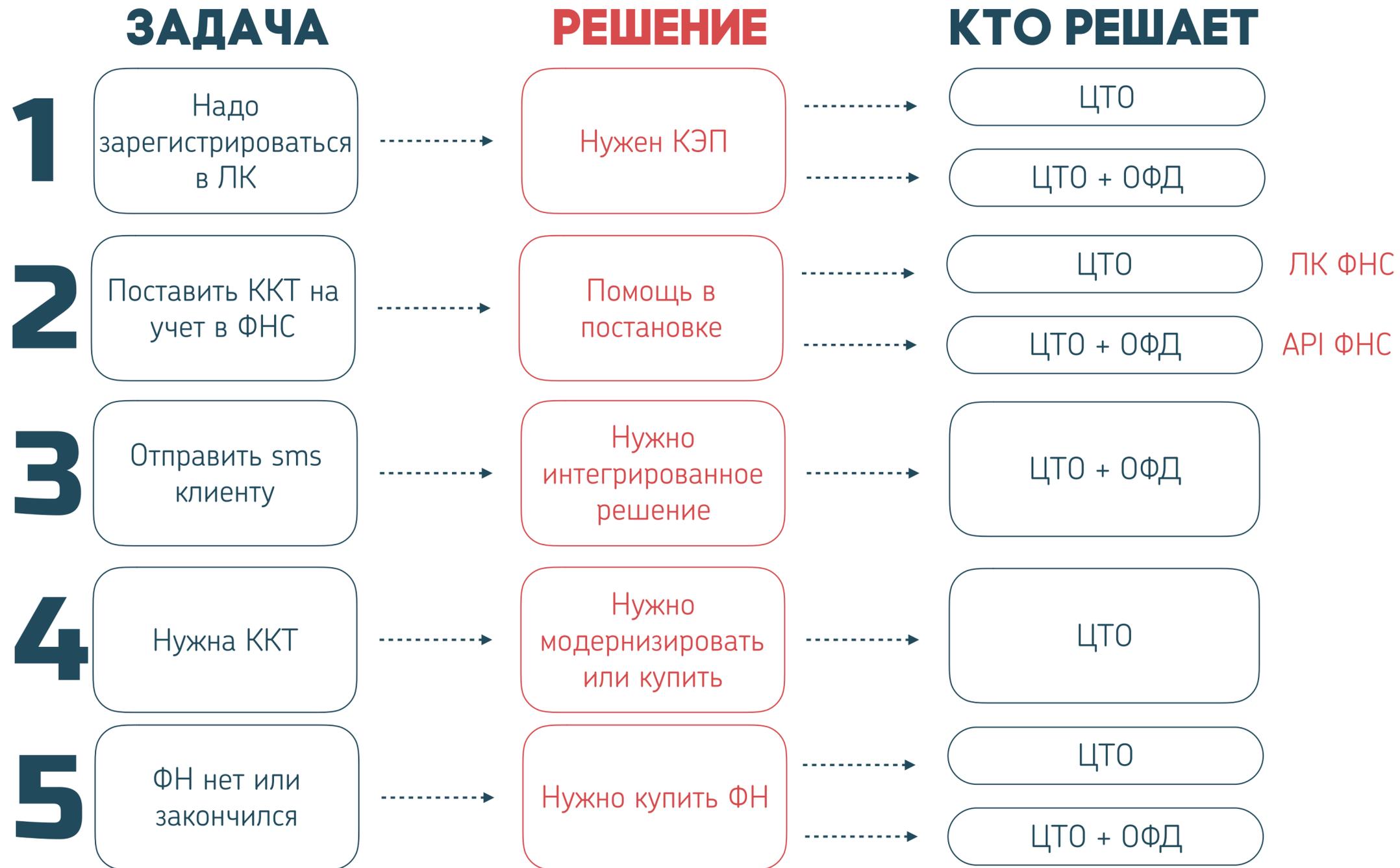
КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЙ



ЧТО МЫ ГАРАНТИРУЕМ ПАРТНЁРАМ



ЧЕМ ОФД И ЦТО ПОЛЕЗНЫ ДРУГ ДРУГУ



ЧЕМ ОФД И ЦТО ПОЛЕЗНЫ ДРУГ ДРУГУ



НАШ ВЗГЛЯД НА ПАРТНЁРСТВО



ОФД НЕ ТОЛЬКО ПОЛУЧАЕТ КЛИЕНТОВ ОТ ПАРТНЁРА, НО И ПРИВЛЕКАЕТ КЛИЕНТОВ ДЛЯ ПАРТНЁРА

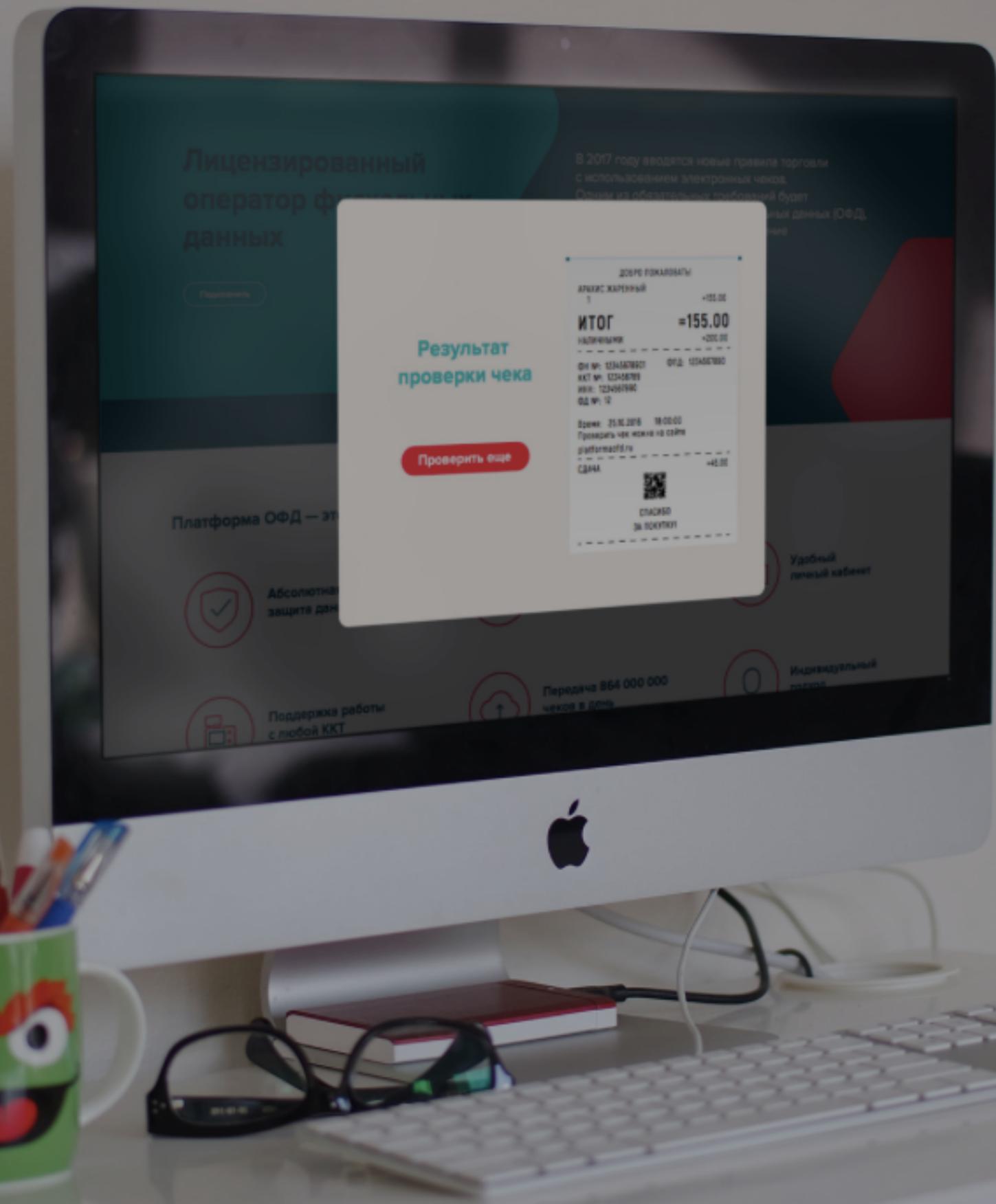


ПАРТНЁРЫ ОБЪЕДИНЯЮТСЯ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СВОЕГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ



ДАЖЕ ЕСЛИ НАШ КЛИЕНТ САМ ПОДКЛЮЧИЛСЯ К ОФД, ОН МОЖЕТ СТАТЬ ВАШИМ!

ПЛАТФОРМА
О-Ф-Д →



ОБРАТНОЕ ПАРТНЁРСТВО



У КЛИЕНТОВ ОФД МОГУТ БЫТЬ ПРОБЛЕМЫ С ККТ



КЛИЕНТ ОБРАЩАЕТСЯ В ОФД ЧЕРЕЗ ТП/ЛК ИЛИ ПРИЛОЖЕНИЕ ОФД



ОФД РЕКОМЕНДУЕТ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ БЛИЖАЙШЕГО ПАРТНЁРА

Сервис рекомендации сервисной компании клиентам через ЛК.

Как работает: в случае потребности в технической помощи по ККТ клиент может через свой ЛК выбрать ЦТО из рейтинга и заказать услугу.

ЛК клиента как агрегатор сервисных услуг

Основные принципы:

1. Выбор ЦТО показывают только клиентам, за которыми нет закрепленных партнёров
2. ЦТО клиенту показывают с географической привязкой к месту нахождения клиента
3. Место в рейтинге зависит от количества подключенных партнёром ККТ
4. Услуги ЦТО шаблонизированы в ЛК, заполняются партнёрами добровольно и с публичной ценой за услуги

Монетизация: услуга будет запускаться с оплатой партнёром за факт обращения (CPC)

ОБЪЕДИНИТЬСЯ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ

ПЛОСКАЯ СТРУКТУРА



Основные принципы:

1. Партнёры с помощью функционала в ЛК партнёра объединяются в единую группу
2. При объединении партнёров с разными статусами, у присоединяющихся статусы повышаются до лучшего статуса в группе
3. Статус партнёров меняется после присоединения в группу, со следующего расчётного периода
4. Партнёры, объединённые в группу, видят только статус партнёра, но не видят общее количество подключенных ККТ

НАШ КЛИЕНТ МОЖЕТ БЫТЬ ВАШ



**КЛИЕНТ ПОДКЛЮЧИЛСЯ
К НАМ ЧЕРЕЗ ЛК
ПЛАТФОРМА ОФД**



**ВЫ ЗНАЕТЕ ЭТОГО
КЛИЕНТА**



**КЛИЕНТ УКАЗЫВАЕТ ВАШ
КОД В СВОЁМ ЛК**



**ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ**

Основные принципы:

1. Партнёр получает вознаграждение за такого клиента со следующего отчетного периода
2. Если у клиента была скидка на ОФД, вознаграждение партнёра уменьшается на размер скидки клиента.

ПРОГРАММА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПАРТНЁРОВ

Статус партнёра	Подключенные ККТ	% вознаграждения	Условия получения статуса
Ключевой партнёр	от 1	30 %	Подписание договора в Личном кабинете партнёра
Серебряный партнёр	1-49	30% + 5%	1. Подтверждение списка клиентов в ЛК 2. Подтверждение плана подключений по месяцам
Золотой партнёр	50-299	30% + 7%	
Платиновый партнёр	300-499	30% + 12%	
Премиум партнёр	от 500	30% + 15%	

ЧТО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО СДЕЛАТЬ?

1

Зарегистрироваться в ЛК партнёра

2

Подписать договор в ЛК партнёра

3

Заполнить в ЛК партнёра список клиентов, которых планируете подключить к «Платформа ОФД»

4

Подписать Дополнительное соглашение в ЛК партнёра

5

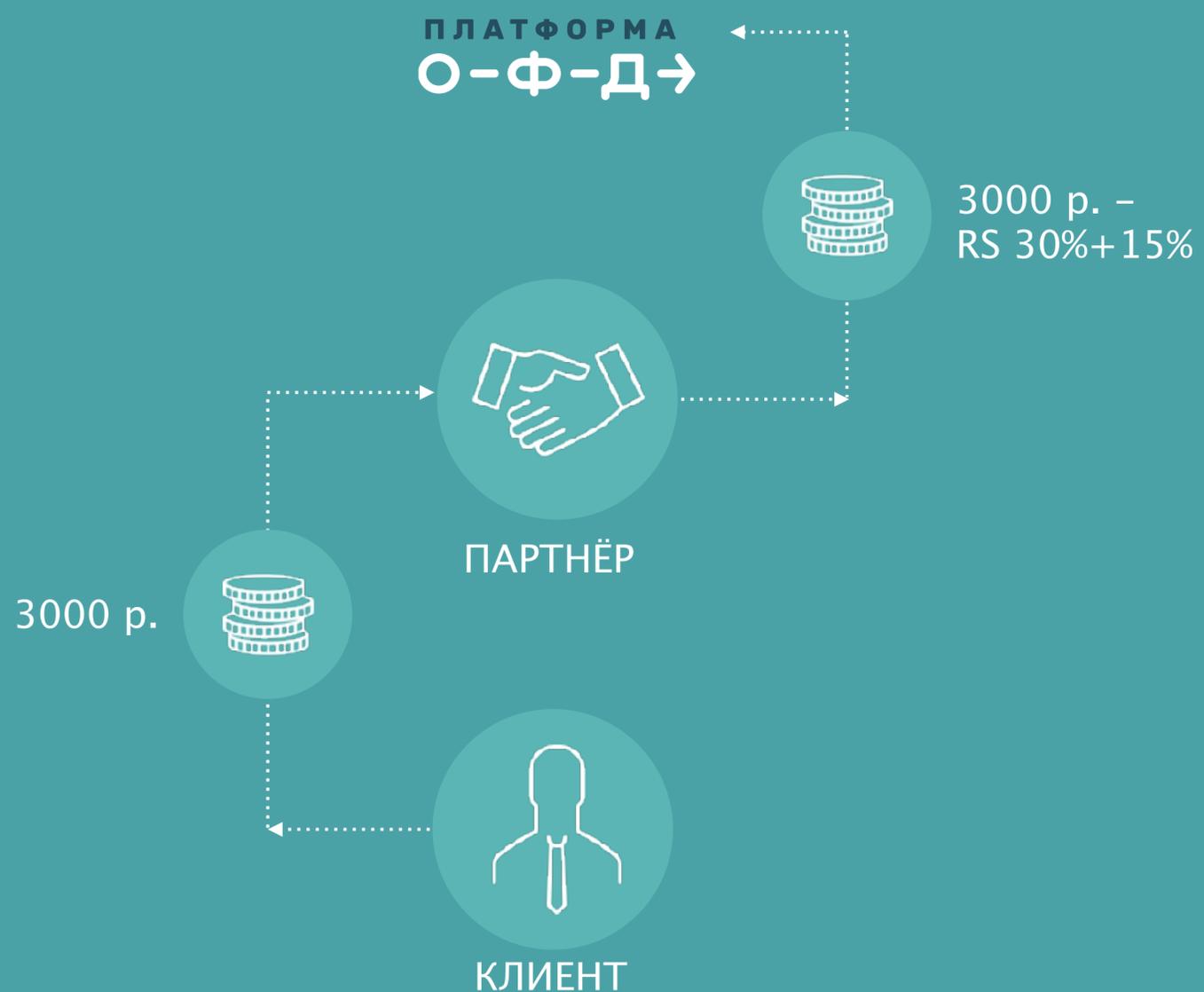
Подключать клиентов к Платформа ОФД

ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН СПИСОК КЛИЕНТОВ?

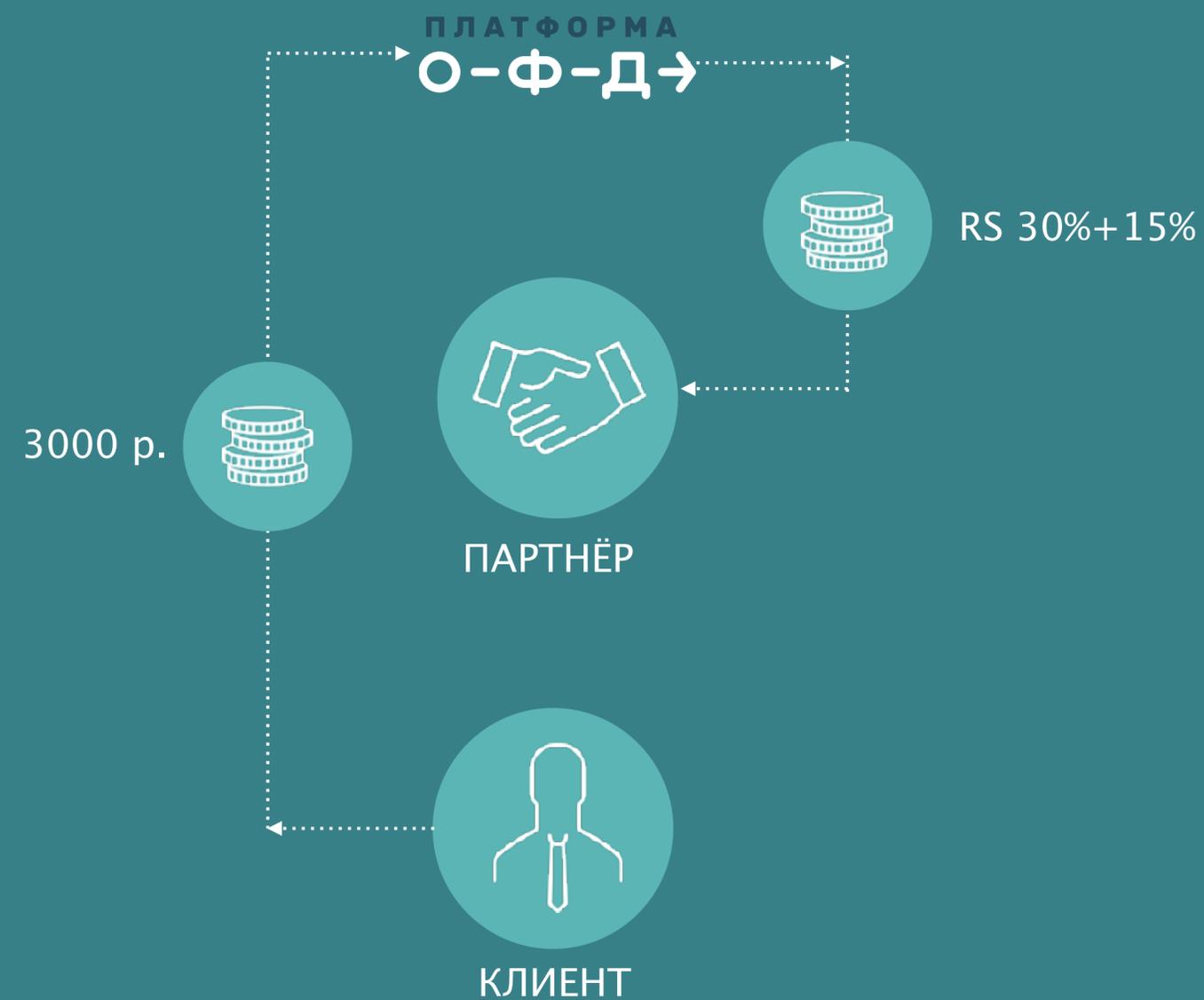
- 1 Еще до подключения к ОФД клиент «привязывается» к партнёру
- 2 Если клиент обращается напрямую к нам – мы его отправляем к партнёру
- 3 Если клиент проводит тендер, то мы не можем не участвовать в нем
- 4 Ключевым партнёрам НЕ БУДЕТ доступна мотивация за дополнительные услуги

СХЕМА ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО



АГЕНТСКАЯ СХЕМА



КАК ПРОДАВАТЬ СО СКИДКОЙ



Основные принципы:

1. Скидка от партнёра не может быть больше вознаграждения партнёра
2. Если партнёр подключает клиента, у которого уже была скидка, то вознаграждение партнёра уменьшается на сумму скидки

ПРИНЦИПЫ WHITE LABEL

- 1** Партнёр продаёт услуги ОФД от своего имени и под своим брендом
- 2** Партнёр привлекает клиентов, подписывая с ними договоры между клиентом и «Платформа ОФД», во всех случаях, включая участие в тендерах
- 3** Партнёр не продаёт тарифные планы клиентам дешевле тарифных планов «Платформа ОФД»
- 4** Подключение клиентов к ОФД может происходить через ЛК Партнёра или ЛК «Платформа ОФД» в брендбуке Партнёра WL
- 5** Обслуживание клиентов, привлечённых Партнером WL, осуществляется через ТП 1, 2 уровня Партнёра (ТП 3 – через «Платформа ОФД»)
- 6** Если клиент Партнёра обратился в ТП «Платформа ОФД», то Партнёр оплачивает расходы на обслуживание обращения по условиям «Платформа ОФД» (по себестоимости обслуживания)

ПРИНЦИПЫ WHITE LABEL

7 Партнёр гарантирует непредоставление клиентской базы Платформа ОФД третьим лицам

8 Для привлечения клиентов Партнёр использует как свои собственные каналы продаж, так и партнёров



ПОЧЕМУ МЫ?



Удобный Личный кабинет



Интуитивно понятный интерфейс



Удобное управление скидками для клиента в Личном кабинете



Вознаграждение за все оплаченные клиентом периоды, каждый месяц, навсегда



Увеличение вознаграждения при объединении с другими Партнерами



Эффективные модели сотрудничества и расчетов с ОФД



Персональный менеджер для Партнеров (без взимания дополнительной платы)



Новые дополнительные сервисы для развития бизнеса клиентов и возможность зарабатывать на этих услугах

PLATFORMAOFD.RU

ВЫ ПОДКЛЮЧАЕТЕ - МЫ ПЛАТИМ!

8-800-100-54-00

INFO@PLATFORMAOFD.RU

**ПЛАТФОРМА
О-Ф-Д→**