

**ОПЕРАТОР ФИСКАЛЬНЫХ ДАННЫХ
«ПЛАТФОРМА ОФД»**

ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА



ЭТАПЫ НОВЫХ ПРАВИЛ ТОРГОВЛИ



ПЛАТФОРМА
О-Ф-Д→

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.



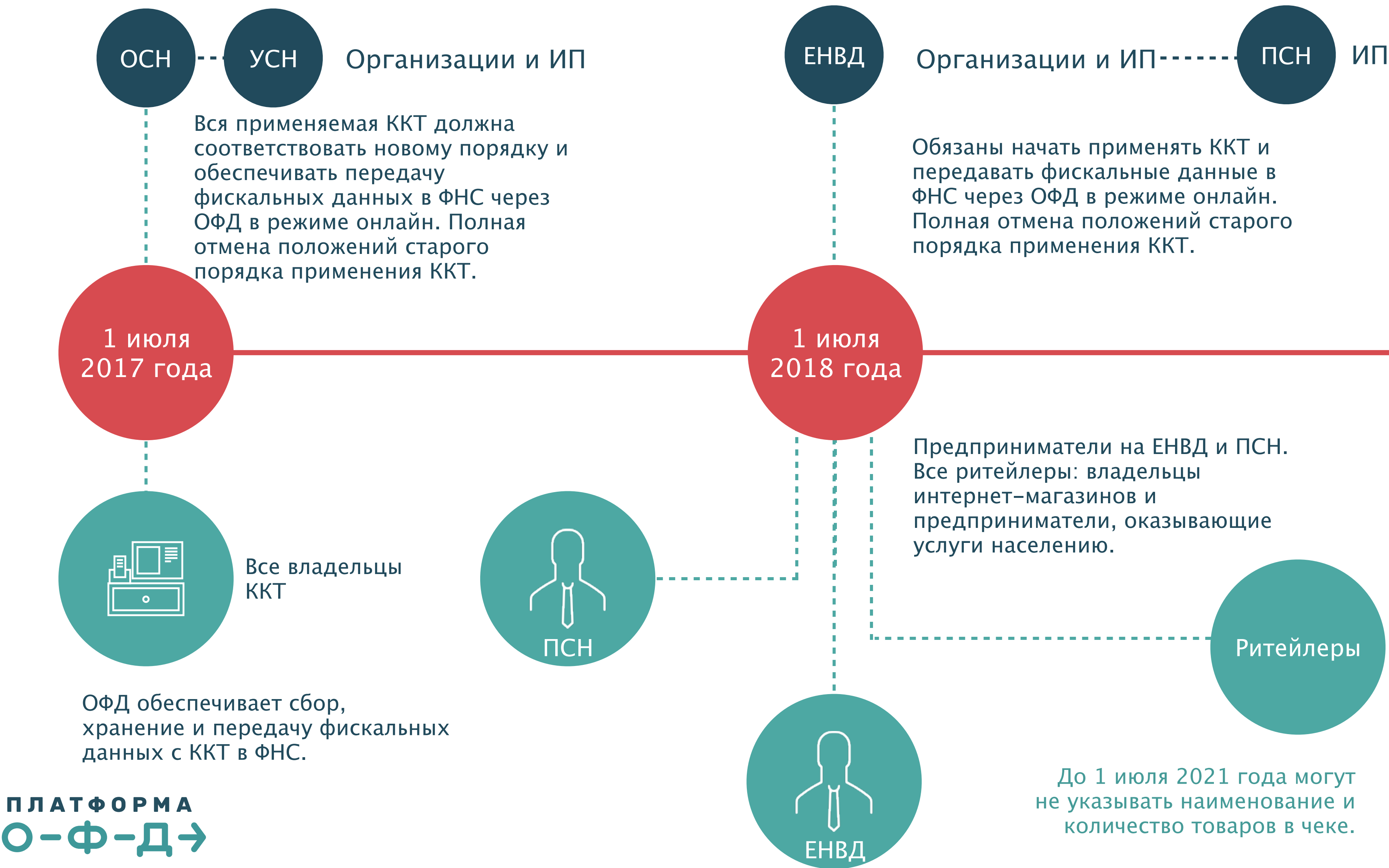
Продавцы пива и другой алкогольной продукции

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

2017 ГОД



1 200 000 касс

3000 РУБ.

СТАНДАРТНЫЙ ГОДОВОЙ
ТАРИФ УСЛУГ ОФД ДЛЯ
ОДНОЙ КАССЫ



3,6 МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ
емкость рынка услуг ОФД

9,6 МЛРД РУБ

2018 ГОД



2 000 000 касс
ЕНВД, Патент и др.

3000 РУБ.

СТАНДАРТНЫЙ ГОДОВОЙ
ТАРИФ УСЛУГ ОФД ДЛЯ
ОДНОЙ КАССЫ

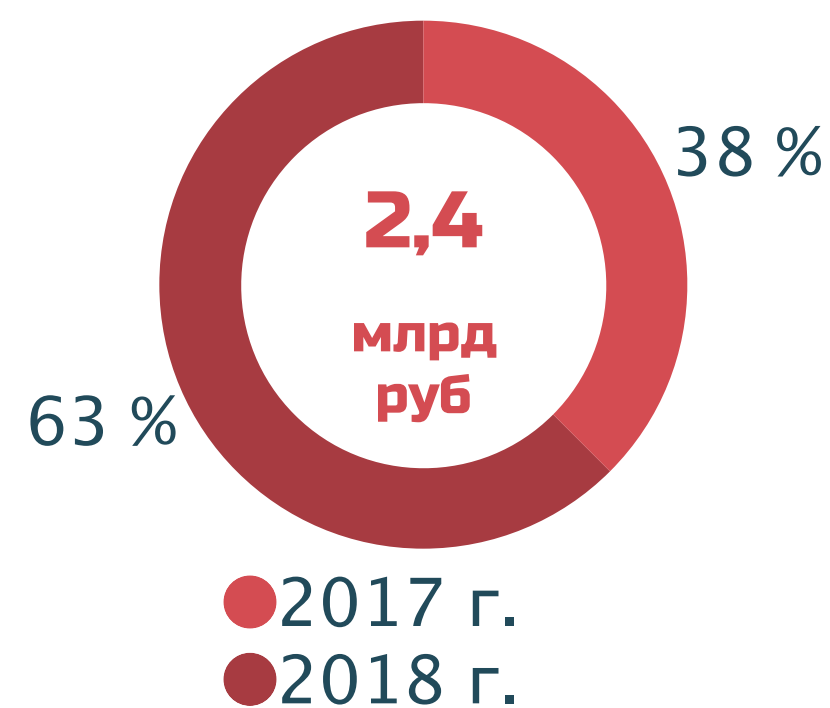


6 МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ
емкость рынка услуг ОФД

ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ В 2017-2018 ГГ.

2,4
млрд руб

4,8 МЛРД РУБ
ПРОЙДЕТ ЧЕРЕЗ
ПАРТНЕРОВ



ЦТО - САМЫЕ ВАЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ «ПЛАТФОРМА ОФД»



25%

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

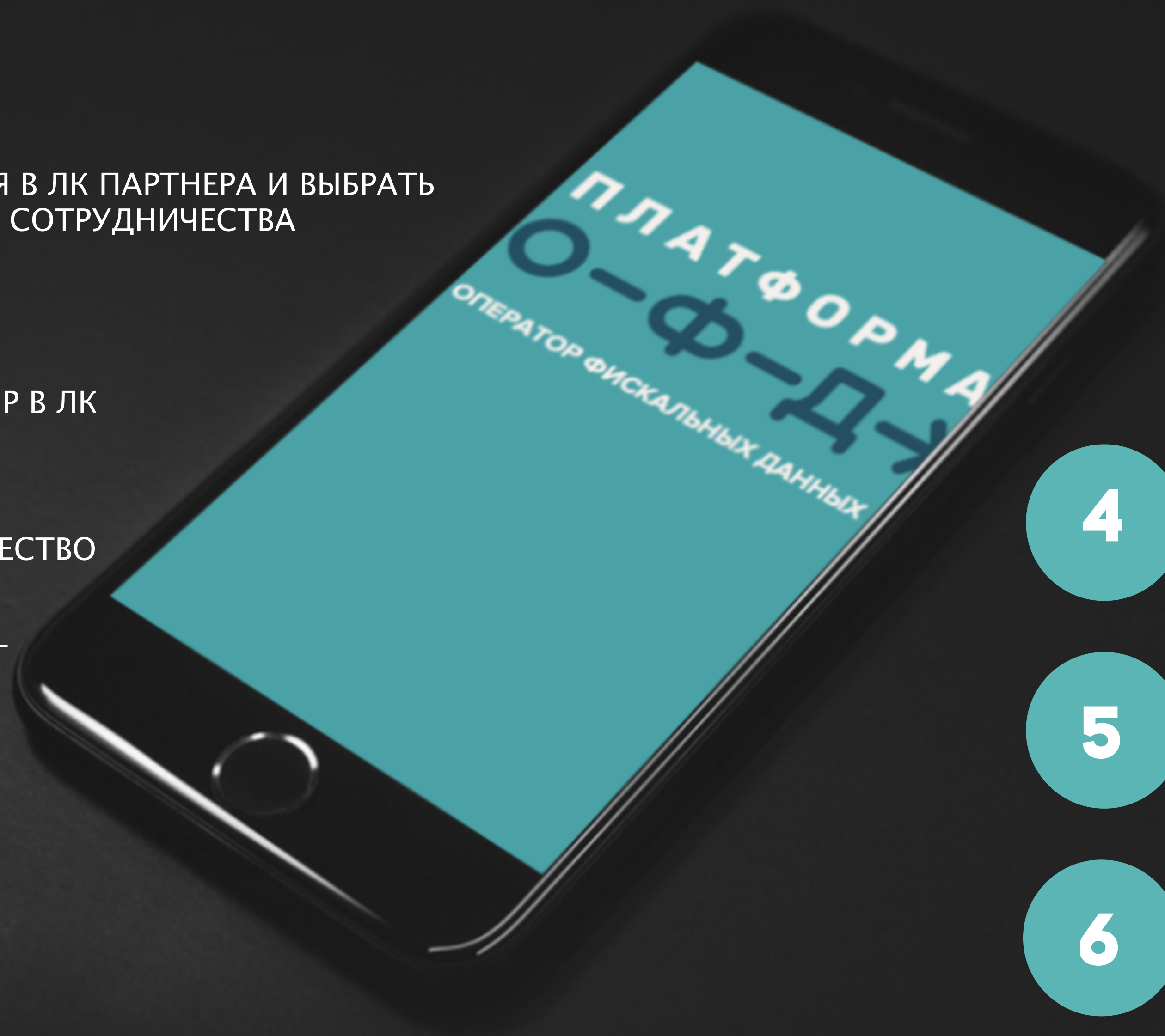
ПЕРЕЙТИ НА БОЛЬШИЙ % ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

5

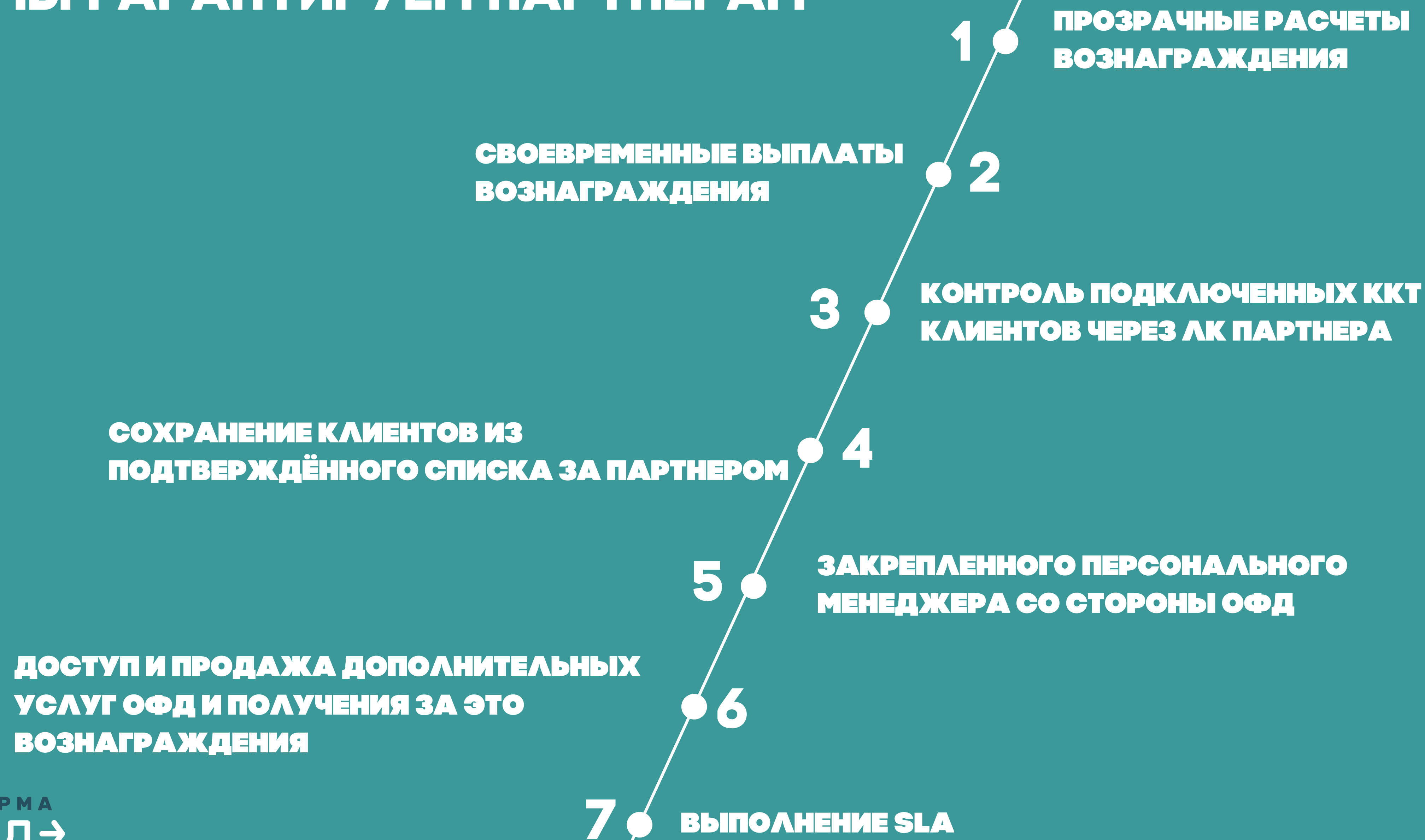
ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГАХ ПЛАТФОРМА ОФД

6

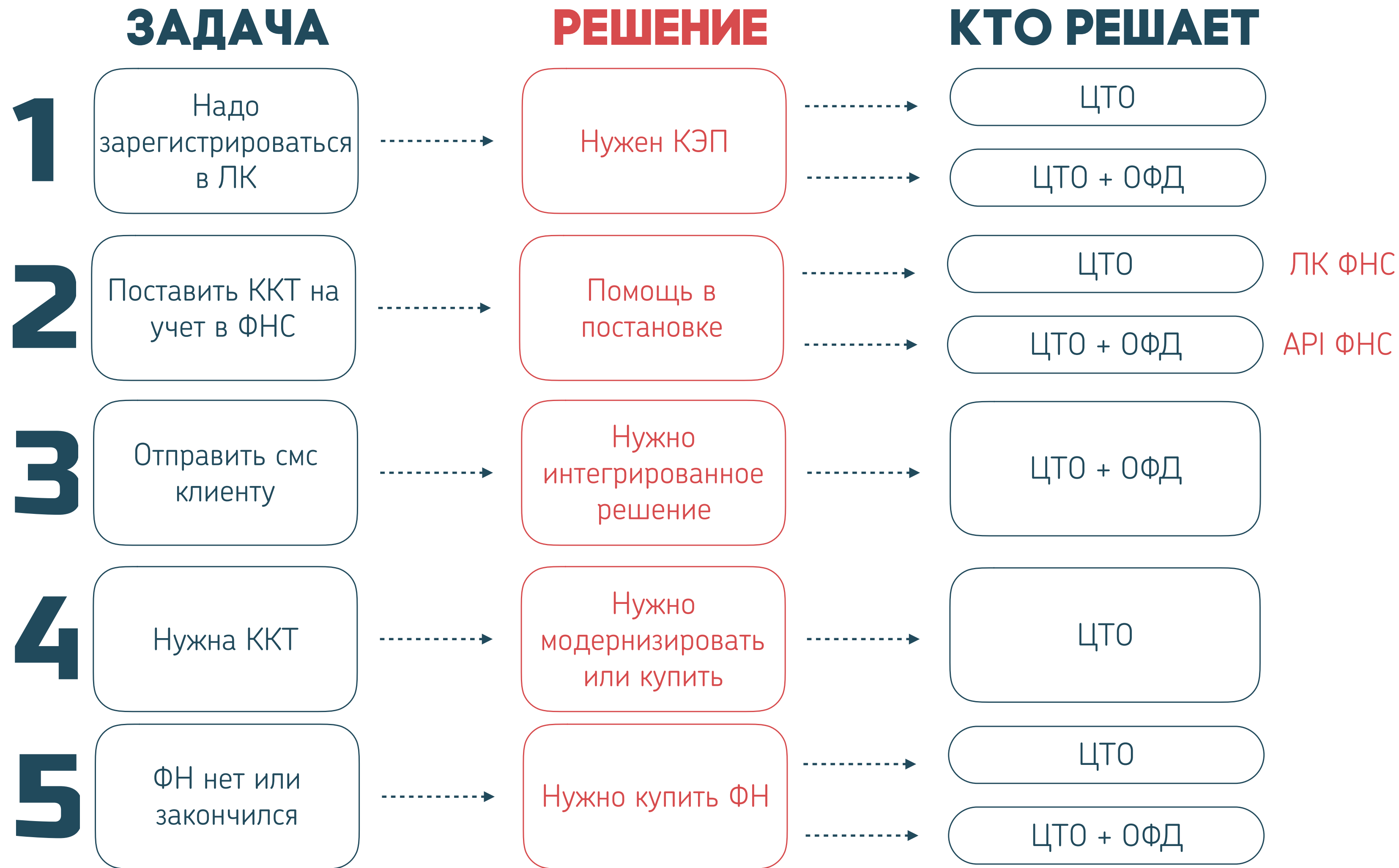
КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЙ



ЧТО МЫ ГАРАНТИРУЕМ ПАРТНЁРАМ



ЧЕМ ОФД И ЦТО ПОЛЕЗНЫ ДРУГ ДРУГУ



ЧЕМ ОФД И ЦТО ПОЛЕЗНЫ ДРУГ ДРУГУ

	ЗАДАЧА		РЕШЕНИЕ		КТО РЕШАЕТ
6	Сломалась ККТ	→	Нужен ремонт	→	ЦТО ЦТО + ОФД
7	Подключить ОФД	→	Нужно настроить параметры ОФД в ККТ	→	ЦТО + ОФД
8	Нет интернет-соединения	→	Подключить ККТ к 2G/3G/LTE	→	ЦТО ЦТО + ОФД



НАШ ВЗГЛЯД НА ПАРТНЁРСТВО



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



ПАРТНЁРЫ ОБЪЕДИНЯЮТСЯ
ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СВОЕГО
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

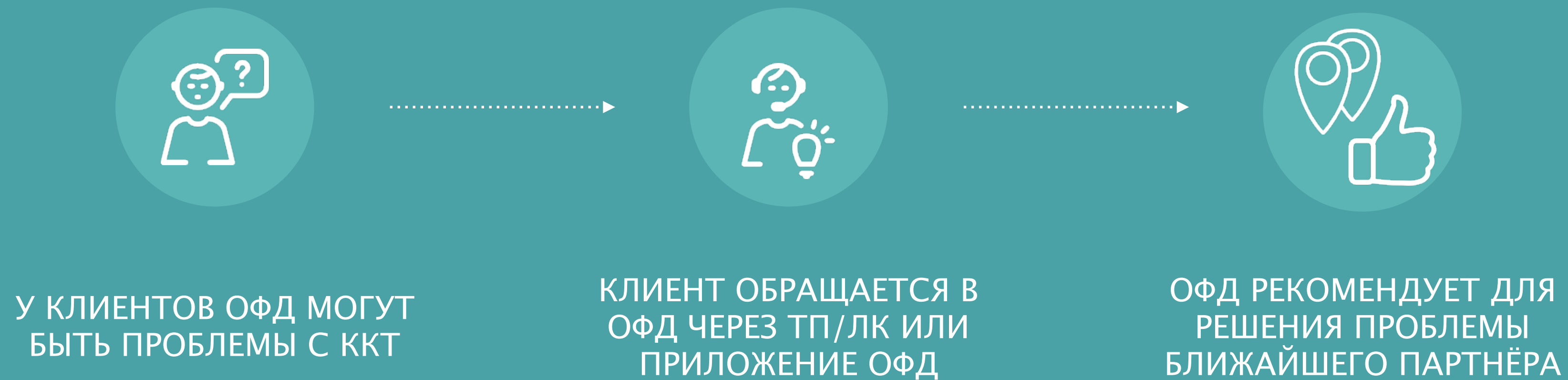


ДАЖЕ ЕСЛИ НАШ КЛИЕНТ
САМ ПОДКЛЮЧИЛСЯ К ОФД,
ОН МОЖЕТ СТАТЬ ВАШИМ!

ПЛАТФОРМА
О-Ф-Д→



ОБРАТНОЕ ПАРТНЁРСТВО



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 ККТ партнёром
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 объединение партнёров с разными статусами у присоединяющихся статусы меняются 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, то 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

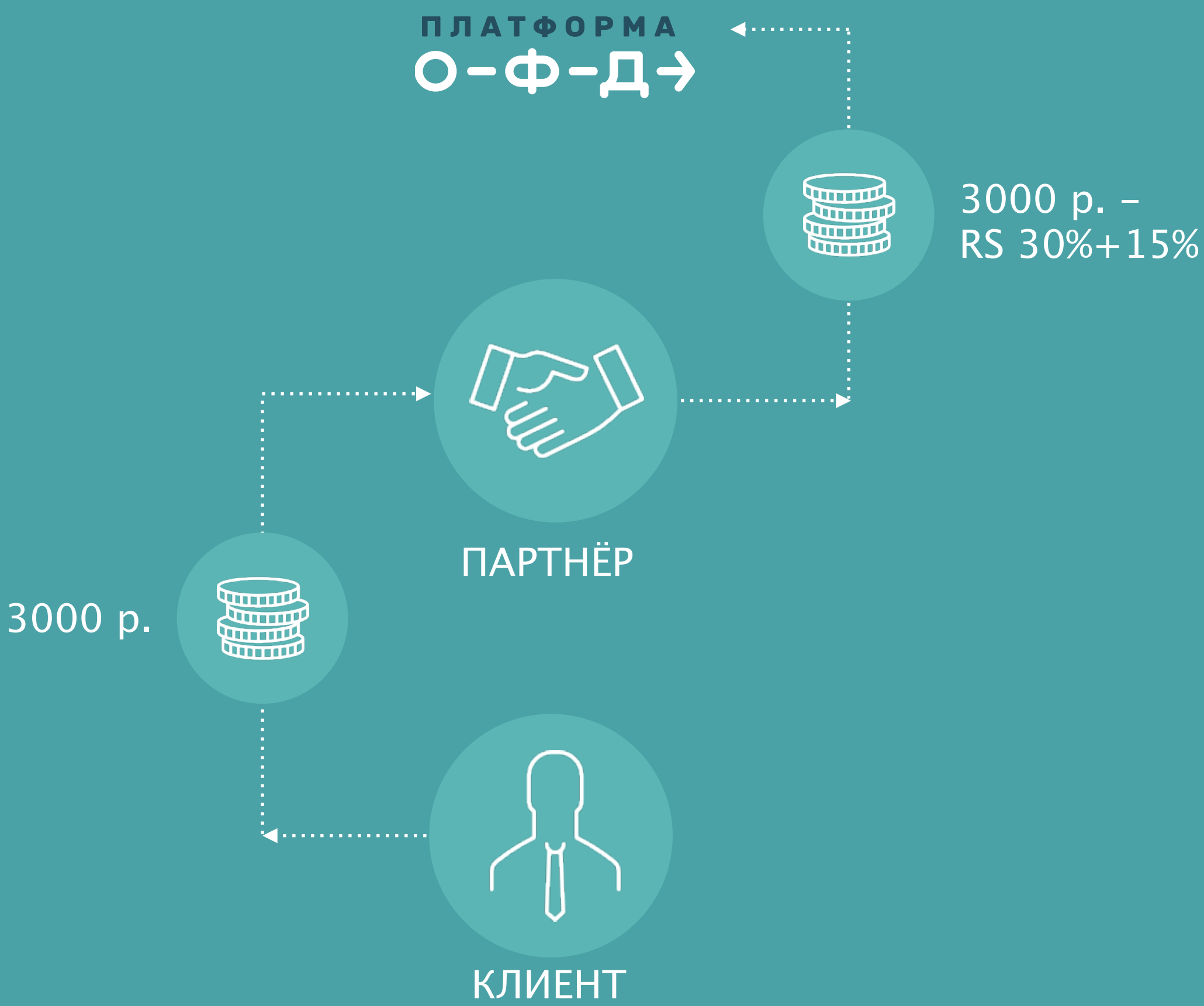
Подключать клиентов к Платформа ОФД

ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН СПИСОК КЛИЕНТОВ?

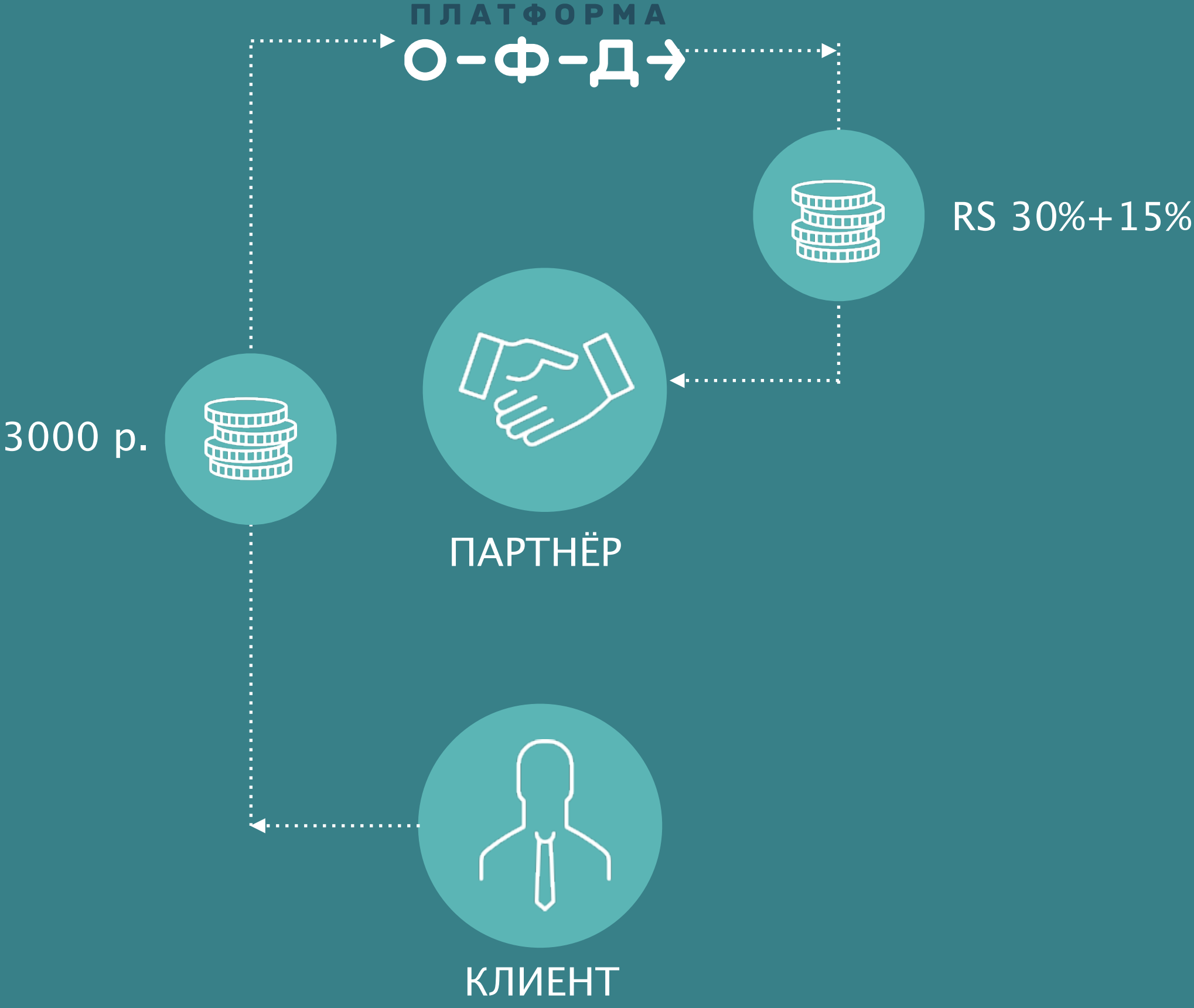
- 1 Еще до подключения привязать клиента к партнёру
- 2 Если клиент обращается на прямую к нам – мы его отправляем к партнёру
- 3 Если клиент проводит тендер, то мы не можем не участвовать
- 4 Ключевым партнёрам НЕ БУДЕТ доступна мотивация за дополнительные услуги

СХЕМА ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

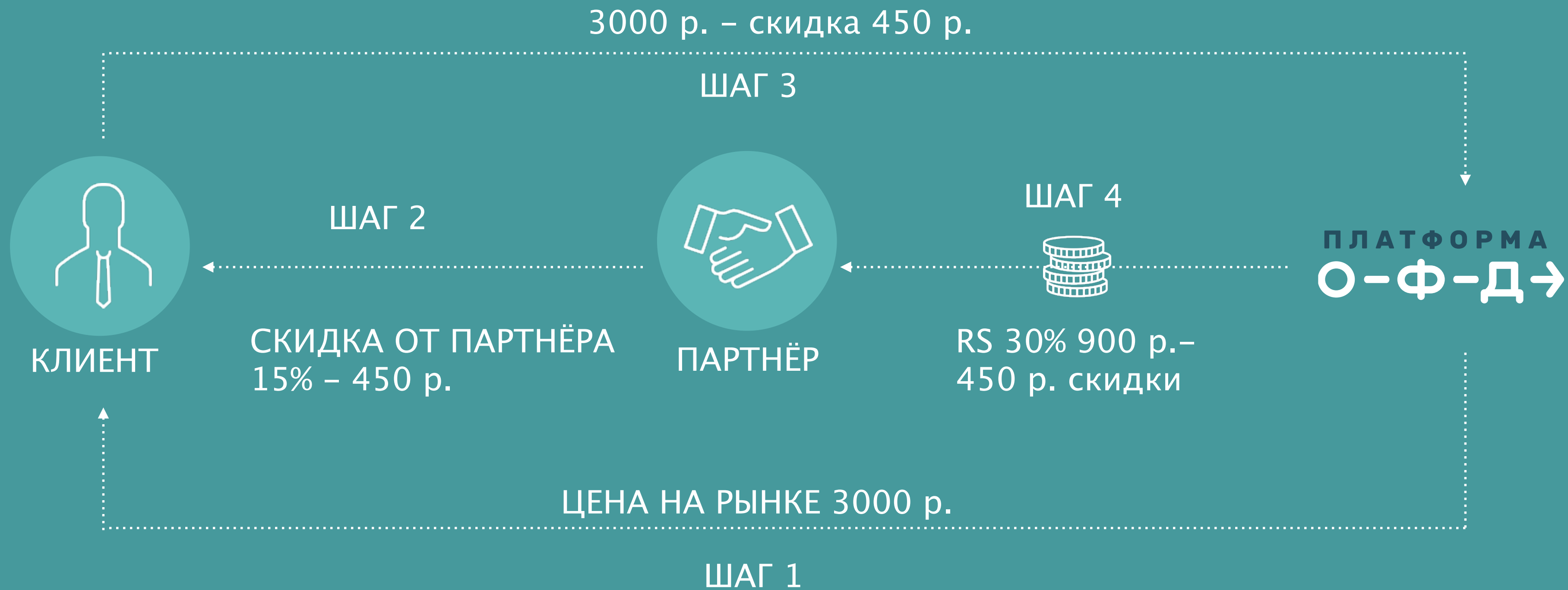
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО



АГЕНТСКАЯ СХЕМА



КАК ПРОДАВАТЬ СО СКИДКОЙ



Основные принципы:

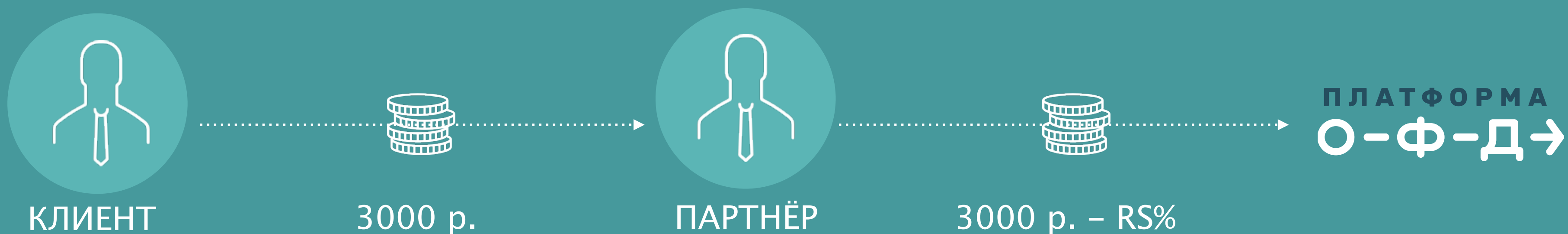
1. Скидка от партнёра не может быть больше вознаграждения партнёра
2. Если партнёр подключает клиента, у которого уже была скидка, то вознаграждение партнёра уменьшается на сумму скидки

ПРИНЦИПЫ WHITE LABEL

- 1** Партнёр продаёт услуги ОФД от своего имени и под своим брендом
- 2** Партнёр привлекает клиентов подписывая с ними договора 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 – 3О Платформа ОФД
- 6** Если клиент Партнёра обратился в ТП «Платформа ОФД», то Партнёр оплачивает расходы на обслуживание «Платформа ОФД» по себестоимости «Платформа ОФД».

ПРИНЦИПЫ WHITE LABEL

- 7 Партнёр гарантирует не предоставление клиентской базы Платформа ОФД третьим лицам
- 8 Для привлечения клиентов Партнёр использует как свои собственные каналы продаж так и партнёров
- 9 Если партнёр входит в реестр ОФД ФНС, клиенты остаются на обслуживание Партнёра.
- 10 После получения статуса ОФД Партнёр выплачивает вознаграждение за ранее привлечённых клиентов в пользу Платформа ОФД. Сроки и размеры вознаграждения определяются дополнительно.



ПОЧЕМУ МЫ?



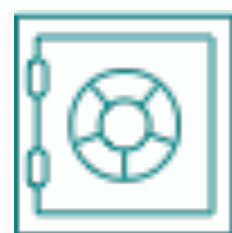
Личный кабинет Партнера как CRM



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→**