



Обучение и сертификация

Путь к развитию компетенций

Виноградов Антон

Специалист по развитию партнеров и интеграторов





Предисловие

«Клеверенс» помогает партнерам повышать квалификацию. Мы разработали программу обучения и сертификации партнеров, охватывающие все этапы работы с заказчиком — от контакта до завершения проекта.

Обучение и сертификация помогут увеличить продажи проектов по мобильной автоматизации и доход.

Сертифицированные специалисты получают дополнительные статусы, что подчёркивает их компетентность и привлекает новых клиентов.



Это Саша

Менеджер по продажам
ООО “Автоматизация Бизнеса”

Саша любит продавать Клеверенс, но не всегда понимает, какое решение клиенту подходит.

Нужно клиенту предложить онлайн или оффлайн обмен, облако или локальный сервер, Склад 15 или Магазин 15 ?

Как разобраться в большом количестве информации от Клеверенс?



Это Владимир

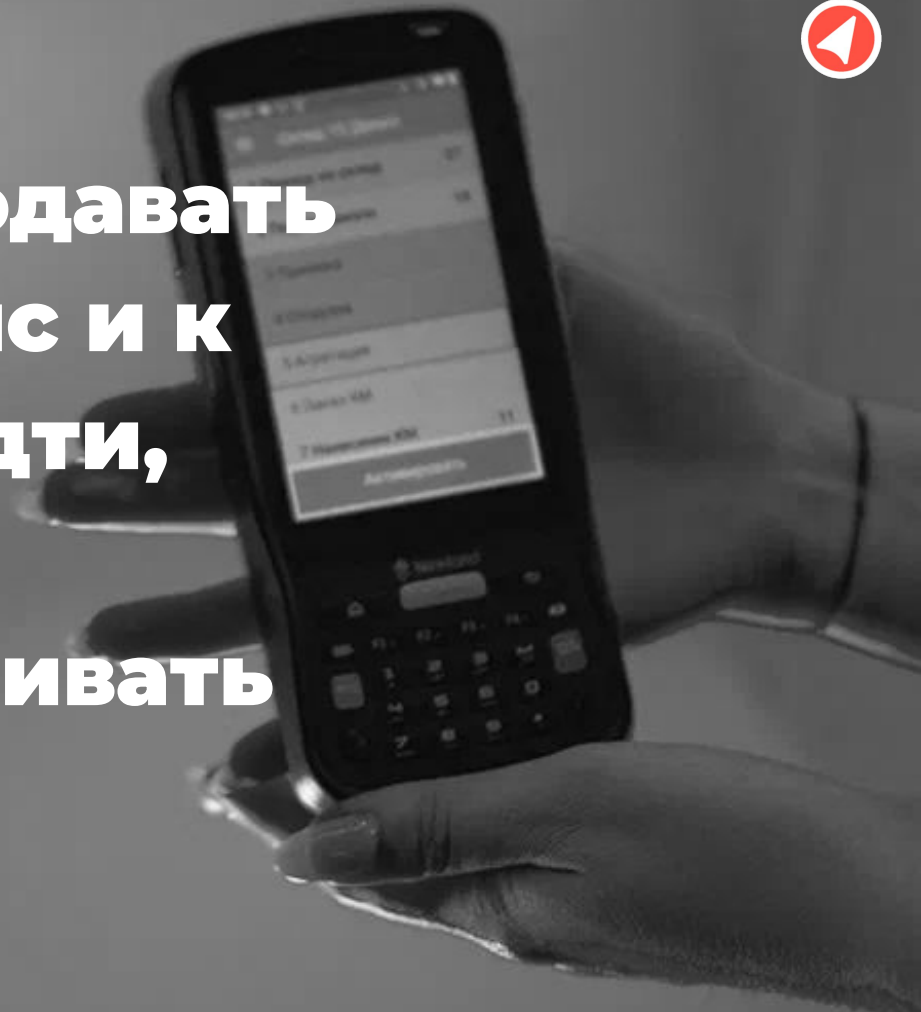
Собственник компании
ООО “Реальные решения”

Владимир открыл IT-компанию и он определил, что ключевое направление — мобильная автоматизация. В качестве партнера по поставке ПО для мобильных устройств (ТСД) он выбрал Клеверенс.

Теперь стоит задача быстро научить менеджеров продавать и успешно закрывать проекты разного масштаба.



Неясность, как продавать
решения Клеверенс и к
каким клиентам идти,
пугает **Сашу**, а
Владимира — развивать
бизнес.





Решение есть!

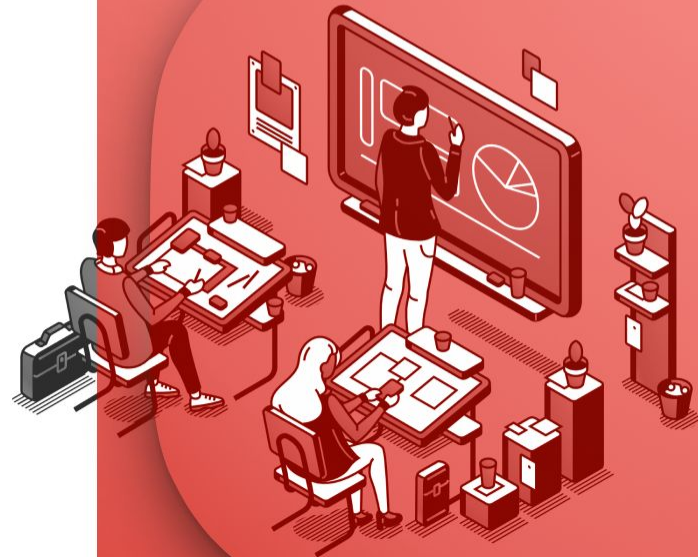
**Обучение и
сертификация
для партнеров**





Программы

1. Обучение и сертификация **по продажам**
 2. Обучение и сертификация **по внедрению**
 3. Обучение и сертификация **по разработке**
- Серт. по разработке на платформе Mobile SMARTS
 - Курс по разработке на платформе Mobile SMARTS



Сертификация по продажам

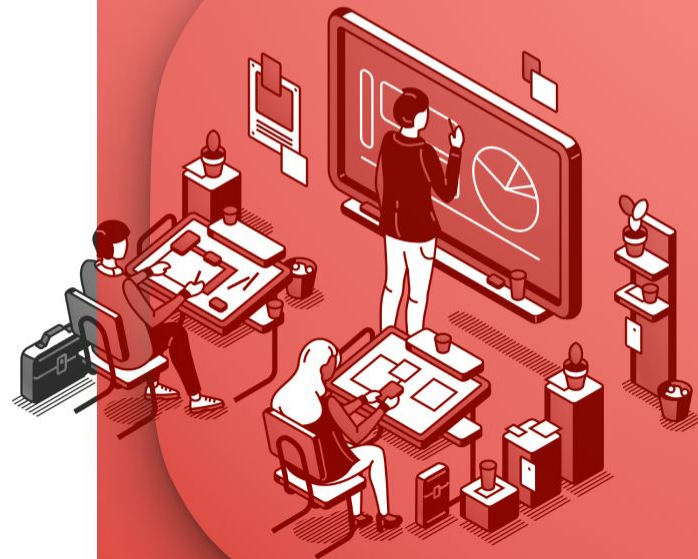
Кому подходит: менеджеры по продажам, сопровождение, руководители проектов, аналитики.

Формат обучения: прохождение обучения и изучение материалов на обучающей платформе, посещение Эфиров.

Формат сдачи сертификации: тестирование.

Результат: сертификат партнера по продажам.

Условия: бесплатно.





Сертификация по внедрению

Кому подходит: технические специалисты.

Формат обучения: изучение материалов, которые отправляются на почту.

Формат сдачи сертификации: подготовить видеозапись согласно заданию.

Результат: сертификат партнера-внедренца.

Условия: бесплатно.





Сертификация по разработке

Кому подходит: технические специалисты по внедрению, разработчики, интеграторы.

Сертификация по разработке

Обучение по разработке

Формат сдачи сертификации:

предоставление на оценку реального проекта.

Результат: сертификат разработчика, статус “Интегратор”, доступ к сообществу разработчиков Mobile SMARTS.

Условия: Бесплатно.

Формат обучения: Онлайн в реальном времени.

Результат: сертификат о прохождении курса.

Условия: Платно.



Путь к сертификации

Шаг 1

Выбор
направления



Шаг 2

Регистрация



Шаг 3

Изучение и
подготовка



Шаг 4

Сдача задания



Шаг 5

Получение
сертификата



Что дает сертификация?

Основное

Лидогенерация - Сайт

Решения для бизнеса

Истории клиентов

Каталог оборудования

Выбрать партнера →

Поддержка и Сервис

Расчет стоимости автоматизации

Обучение по разработке

Корзина

Контакты

О компании

Интеграторы

Реселлеры

Дистрибьюторы

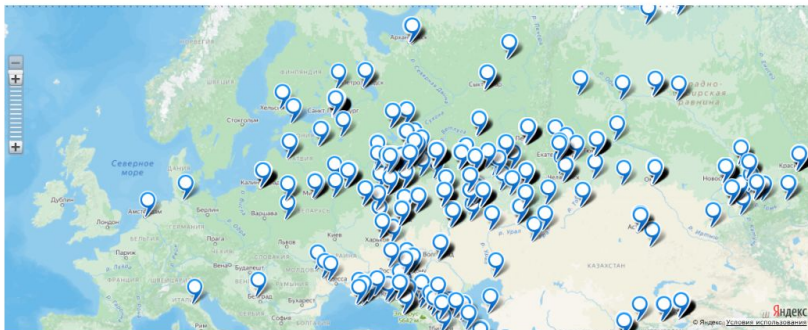
Внедренцы

Партнеры, прошедшие сертификацию, могут разместить информацию о своей компании на нашем сайте.

Ежедневно его посещают около 15 тысяч человек — как потенциальных, так и действующих клиентов

Лидогенерация - Сайт

Партнеры [Раздел для партнеров →](#)
На карте



По городам

Россия

Ибакан	Алушта	Анапа	Армавир	Архангельск	Балашиха	Барнаул
Бакчисарай	Белгород	Белебей	Белово	Бийск	Благовещенск	Большой Камень
Братск	Брянск	Бугульма	Буденновск	Булуяки	Великий Новгород	Верхняя Пышма
Вичуга	Владивосток	Владикавказ	Владимир	Волгоград	Волгодонск	Волоколамск
Воронеж	Грозный	Гуково	Дербент	Дзержинск	Долгопрудный	Донецк
Евпатория	Екатеринбург	Елизово	Железнодорожный	Заринск	Златоуст	Иваново
Йошкар-Ола	Казань	Калининград	Калуга	Камышлов	Каспийск	Кемерово
Киров (Кировская обл.)	Ковров	Кореновск	Корсаков	Кострома	Краснодар	Краснознаменск (Московская обл.)

Потенциальные и действующие клиенты могут выбрать из списка партнеров на нашем сайте того, кто займется внедрением и разработкой решений Клеверенс.

Партнеров можно найти по **городу**, **округу** и даже **стране**, где находится клиент.

Лидогенерация - Статус

СофтБаланс

Деятельность группы компаний «СофтБаланс» направлена, прежде всего, на комплексную автоматизацию процессов учета и управления.



Реселлер **Внедренец** Интегратор [Посмотреть все статусы](#)

📍 г. Санкт-Петербург, Заневский пр., дом 30, корп.2
☎ +7 (812) 327-51-41
✉ tsd@softbalance.ru

ОМЕГА

Компания «Омега» имеет огромный опыт внедрения программных продуктов "1С", созданных на всех платформах. Занимаясь оказанием услуг по автоматизации деятельности предприятий, различной направленности и масштаба, компания "Омега" создает наилучшие условия для их функционирования и обеспечивает им возможность завоевать максимальную долю рынка.



Реселлер **Внедренец** [Посмотреть все статусы](#)

📍 Санкт-Петербург, Синопская набережная, 52А
☎ (812) 448-01-49
✉ sale@komega.ru

Финпром

Компания «Финпром» — поставщик оборудования по всей России, специализирующаяся на продажах: принтеров чеков и сенсорного оборудования для баров, ресторанов, развлекательных центров, гостиниц; штрихкодowego оборудования на рабочие места кассира для магазинов.



Реселлер [Посмотреть все статусы](#)

📍 Склад: г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны, д.86, литер К
☎ (812) 385-42-31
✉ sales@fprom.ru

Клиент может выбрать партнера, ориентируясь на его компетенции и статус от Клеверенс.

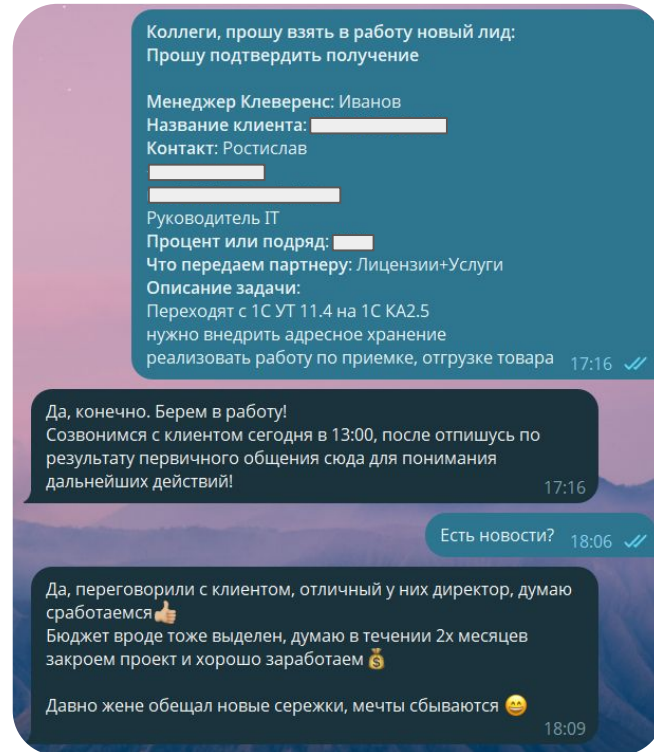
Наличие статусов заметно отличает компанию партнера от других, увеличивая шансы привлечь новых клиентов.

Партнерские статусы



Статус	Требования
Реселлер	Подписанный партнерский договор
Внедренец	Прошли сертификацию по внедрению (Не менее 2х)
Интегратор	Прошли сертификацию по разработке
«Маркировка»	Прошли сертификацию по внедрению (Не менее 2х)
Технологический партнер	Партнеры-разработчики собственных решений, работающие в тесной интеграции с решениями Клеверенс.
Производитель оборудования	Компании, производящие оборудование под собственной торговой маркой.

Лидогенерация

Сертифицированные и проверенные партнеры, получают **ЛИДЫ** от Клеверенс




Участие в вебинарах


 


Автоматизация учёта для IT и АХО

Как исключить финансовые потери при учёте основных средств?




Клaviатура для ПК
Инв. номер 110136000002




 первыйБит/Wi-Fi+Auto-ID

Автоматизация бизнеса с помощью RFID-технологий


Зыков Илья
Инженер по Auto-ID,
Первый Бит / Wi-Fi+Auto-ID




Олег Почетский
Секундо-аналитик по мобильной автоматизации, «Клеверенс»






📅 27 мая 2025
🕒 11:00 по МСК

ВЕБИНАР 


МАРКИРОВКА ТОВАРОВ ЗА РУБЕЖОМ



СофтБаланс

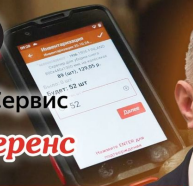
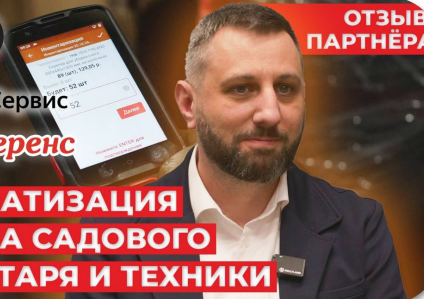
  

МэйнСервис



АВТОМАТИЗАЦИЯ СКЛАДА САДОВОГО ИНВЕНТАРЯ И ТЕХНИКИ

ОТЗЫВ ПАРТНЁРА



Партнерам предлагаем совместные вебинары для клиентов и партнеров

Реклама и маркетинг



ОМОIKIRI: как увеличить площадь склада в 3 раза, используя ТСД и мобильное приложение Клеверенс

Компания ОМОIKIRI автоматизировала складские процессы и реализовала адресное хранение склада при помощи программного обеспечения «Клеверенс» и терминалов сбора данных UROVO RT40, что позволило существенно сократить количество пересорта товаров, снизить время на выполнение складских операций и нагрузку на сотрудников. Внедрение выполнили специалисты компании VIANT.

Партнёр **VIANT** Клиент **ОМОIKIRI**

Оборудование и программное обеспечение



ТСД Urovo RT40-RT40-655S10E401XSN



Склад 15



Как за 2 часа автоматизировать склад пального хранения в 740м²

Многие считают, что навести порядок на складе и в учёте — легко. Сейчас и мы можем сказать, что ничего сложного в этом нет. Но сначала нам пришлось разбираться с излишками в отгрузках, менять конфигурацию системы учёта и даже обращаться к другому подрядчику за помощью в доработке мобильного софта. И это не считая того, что я сама вникала во все тонкости настройки программы и оборудования.

Партнёр **МэйнСервис** Клиент **ЦЕНТРО**

Оборудование и программное обеспечение



АТОЛ Smart Slim 53689



ТСД АТОЛ Smart Prime 54204



Склад 15



Лёгкий выход на маркетплейсы! Оптовая база «Шарташская» внедрила «Клеверенс» и зарабатывает на Ozone и WB

Руководство Оптовой базы «Шарташская» приняло решение автоматизировать учёт с помощью мобильного программного обеспечения «Клеверенс» и терминалов сбора данных. В результате внедрения удалось сократить время приёмки товара от поставщиков с нескольких недель до 2–3 дней, выстроить понятную систему планирования нагрузки склада, провести полную инвентаризацию всех объектов и значительно снизить влияние человеческого фактора.

Партнёр **УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ** Клиент **Оптовая база ИП**

Оборудование и программное обеспечение



ТСД Urovo DT40 DT40-LITE03401X-T



ТСД Urovo RT40-RT40-6HSX10E401XHQ



ТСД Aton Smart Lite 47662



Склад 15 ПРОДУКТОВЫЙ

Мы готовы рекламировать партнеров, создающих контент: новости, статьи, видео, вебинары и кейсы.

Что дает сертификация?

Дополнительно

Подтверждение компетенций



После успешной сертификации специалист получает именной сертификат от «Клеверенс», подтверждающий знания и навыки. Это важно для участия в крупных проектах, где клиенты ценят наличие сертификата, портфолио и отзывы.

Возможность влиять на развитие продуктов

Новый релиз Склада 15, версии 1.6.0 - отправлен в тестирование



Сергей Шаширов sshashirov@cleverence.ru  11 августа 2023 г. в 12:31

[Все сотрудники Клеверенс](#) >

Добрый день!

Скоро выходит релиз Склада 15, версии 1.6.0, дистрибутив уже собран и отправлен в тестирование и его можно давать нашим партнерам - бета-тестерам (им надо написать писать на beta@cleverence.ru).

Сертифицированные партнеры могут предлагать улучшения и новые функции для продуктов Клеверенс, влиять на их развитие и участвовать в бета-тестировании.

Зачем нужна сертификация ?

Обучение
и развитие

Система
сертификации

Передача
ЛИДов

Доверие руководителей

Оценка квалификации

Успехов в продажах!



Виноградов Антон
Специалист по развитию партнеров и интеграторов

+7 (495) 662-98-03 доб. 337
avinogradov@cleverence.ru
certification@cleverence.ru

Партнерский отдел
+7 (495) 159-58-10
partner@cleverence.ru

