

**БУДУЩЕЕ
ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ
ВЕНДОРОВ И ИНТЕГРАТОРОВ:**
как выйти
из режима конкуренции
в режим роста

Ключевые проблемы
и проверенные решения
для рынка ERP



ВИТТЕ КОНСАЛТИНГ



250+

Экспертов
ERP

50+

реализованных
проектов

18

лет опыта

РЫНОК ERP РАСТЁТ, НО ПОТЕНЦИАЛ ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ РАСКРЫТ ЛИШЬ НА 20%



100 ^Р
млрд

объём рынка ERP
в России (2024)

60%

внедрений
сопровожаются
конфликтами
интересов
между вендорами
и интеграторами

4 КЛЮЧЕВЫХ БАРЬЕРА, КОТОРЫЕ ТОРМОЗЯТ РЫНОК

1

«Условные» партнёрские программы

2

Прямые продажи вендоров в ущерб интеграторам

3

Дефицит квалифицированных кадров

4

Жёсткие ограничения на кастомизацию решений

ПАРТНЁРСКИЕ ПРОГРАММЫ: ФОРМАЛЬНОСТЬ ВМЕСТО СОТРУДНИЧЕСТВА



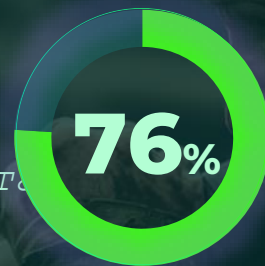
55%

У 55% вендоров
**нет полноценного
партнёрского договора**
(только перепродажа лицензий)



ВЕНДОРЫ VS. ИНТЕГРАТОРЫ: БИТВА ЗА КЛИЕНТА

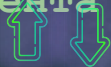
Крупные заказчики требуют
прямого договора с вендором —
интегратор остается без проекта



Доля запросов,
где вендор
брал внедрение на
себя
(в рамках российских
решений)

Кому доверить внедрение?

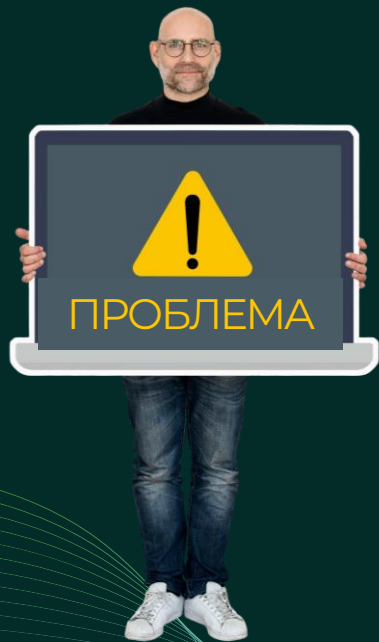
Вендор знает продукт,
но не специфику бизнеса
клиента



Интегратор —
наоборот



ЧТО ДЕЛАТЬ ПОСЛЕ ПРОЕКТА?



*Рынок страдает от дефицита
квалифицированных специалистов:*

- Внедрения затягиваются из-за нехватки экспертов
- Поддержка решений становится дорогой и неэффективной
- Клиенты теряют доверие к продукту

КАСТОМИЗАЦИЯ: ДОРОГО И РИСКОВАННО



СІО: «Мы 2 года дорабатывали 1С под свои процессы — теперь обновления ломают систему»



Как усложняется поддержка при глубокой доработке кода

WIN-WIN-МОДЕЛЬ: 4 ШАГА К ДОВЕРИЮ

1

Разделить роли:
вендор =
продукт,
интегратор =
внедрение

Сертификация
интеграторов
как гарантия
для клиентов

2

3

Развитие
компетенци
й
по решению
в рынке

Развитие
системы в
No-code
платформу

4

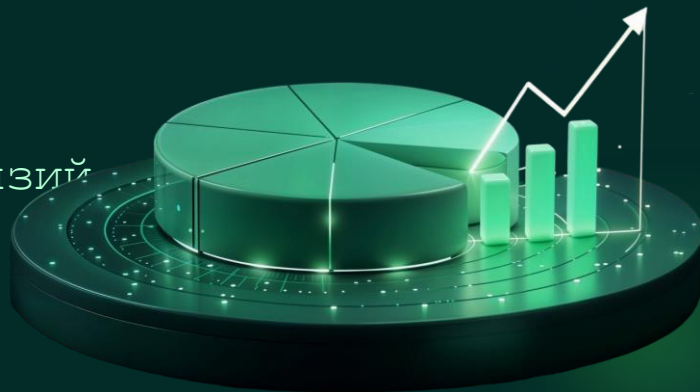
ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ БЕЗ КОНФЛИКТОВ



Как перераспределить прибыль

вендор получает прибыль от лицензий

интегратор — от внедрения



Цель вендора

- развить партнерскую сеть

Заказчикам

- закупки лицензий отделить от проектов по внедрению

КЛИЕНТУ — ВЫБОР, ИНТЕГРАТОРУ — ГАРАНТИИ



*Сертификация Партнёра –
гарантия квалификации и поддержки
со стороны вендора*

Как клиенту выбрать интегратора:

- ✓ Наличие статуса
- ✓ Кейсы в той же отрасли
- ✓ Доступ к техподдержке вендора

СТАБИЛЬНОСТЬ — ЗНАНИЯ

КАК ВЕНДОРАМ И ЗАКАЗЧИКАМ
СОЗДАТЬ УСТОЙЧИВУЮ ERP-ЭКОСИСТЕМУ



Увеличивайте число сертифицированных специалистов:

Расширяйте партнерские программы обучения



Microsoft

Давайте доступ к тестовым средам и документации
Вознаграждайте интеграторов за подготовку кадров

Заказчикам — передайте работы по поддержке и развитию решения интегратору

Зависимость успеха проектов от числа сертифицированных специалистов

«Чем больше экспертов знает ваш продукт —
тем стабильнее ваш доход и репутация»

ГИБКОСТЬ ПЛАТФОРМЫ



«Чем меньше кода — тем стабильнее система»

Что даёт:

- ⦿ Настройка бизнес-процессов без программирования
- ⦿ Обновления не ломают конфигурацию
- ⦿ Сокращение сроков внедрения

«Внедрите no-code инструменты в вашей платформе»

Внедряйте платформы с настройками, а не программирование

ПАРТНЁРСТВО — ЭТО НЕ КОНКУРЕНЦИЯ, А СИНЕРГИЯ



Для вендоров:

- Запустите партнерскую программу по модели SAP, 1C

Для интеграторов:

- Требуйте доступ к поддержке вендора

Для клиентов:

- Выбирайте партнёров из ТОП-20 рейтинга CNews

АРТЕМ АКОПОВ

Генеральный директор Витте
Консалтинг
20 лет опыт в реализации проектов ERP

<https://vittecon.ru>

Готовы обсудить
ваши кейсы

