



Как выбрать решение для интеграции 1С с маркетплейсами

Содержание

1. Определите бизнес-задачи
2. Оцифруйте текущие и возможные потери
3. Опишите требования к функционалу
4. Попробуйте бесплатные решения
5. Попросите демонстрацию решения у компаний-разработчиков
6. Запросите тестовый период
7. Оцените документацию и инструкции
8. Узнайте, как проходит онбординг
9. Узнайте, как работает техническая поддержка
10. Узнайте, как проходит процесс обновления
11. Обратите внимание на технические особенности и архитектуру решения

1. Определите спектр бизнес-задач, которые вы хотите решить с помощью интеграции и расставьте приоритеты.

Попробуйте описать проблемы – это прямые финансовые потери или это просто жалобы сотрудников на рутину, это просто «неудобно» или «без автоматизации дальше в принципе двигаться нельзя». Так вы лучше сможете понять, насколько вам нужна автоматизация.

2. Попробуйте оцифровать текущие и возможные потери из-за отсутствия автоматизации.

Это поможет понять как глубину проблемы, так и сколько вы готовы потратить на интеграцию. Например, на работу с остатками и заказами вы вынуждены нанять еще одно сотрудника – посчитайте ФОТ, налоги, затраты на обучение, за год это может быть более 1 млн. руб. Или вы несете прямые финансовые потери из-за штрафов маркетплейсов - сама по себе сумма может быть незначительной, но снижение рейтинга магазина может повлечь за собой снижение продаж и даже блокировку.

3. Опишите специфические требования к функционалу.

На что основное тут нужно обратить внимание:

- a. Ваша учетная система – конфигурация, версия, доработки. Большинство готовых решений встраивается в типовые версии УТ, УНФ, КА и ERP. Если ваша система устаревшая или значительно доработана, то готовое решение не подойдет и потребуется проект.
- b. Схема продажи (FBS, FBO, DBS, Express, C&C и т.д.)
- c. Подлежат ли ваши товары маркировке Честный Знак
- d. Есть ли продажа комплектами, наборами
- e. Остатки храните на своих складах или фулфилмента
- f. Какие инструменты и системы уже используются на складе: WMS, TMS, ТСД, сканеры ШК, Адресное хранение
- g. Используется ли ордерная схема на складе
- h. Нужна ли автоматизация упаковки и отгрузки заказов FBS. Мы рекомендуем настраивать автоматизацию после достижения отметки в 50+ заказов в день
- i. Используются только собственные остатки и/или остатки поставщиков (дропшипинг)
- j. Нужна ли загрузка документов “отчет комиссионера”
- k. Есть ли в компании устоявшаяся методология и стандарты учета продаж маркетплейсов
- l. Есть ли продажи в страны ЕАЭС и продажи юридическим лицам
- m. Нужно ли анализировать рентабельность продаж в 1С (юнит-экономика)?

4. Если у вас небольшие объемы торговли и сами задачи базовые (передача остатков, получение заказов, загрузка отчетов и т.п.)

На что основное тут нужно обратить внимание:

- a. Бесплатные решения от самих маркетплейсов – Синхрозон и модуль Яндекс Маркет
- b. Точечные обработки или модули с маркетплейса Infostart.

Это недорогие решения со своими недостатками, но адекватный старт для небольших объемов торговли. Плюс, попробовав эти решения, вы сможете лучше понять, какой функционал вам требуется для эффективной работы.

5. Проведите встречи с разработчиками решений, попросите демонстрацию функционала и посмотрите, как ваши требования ложатся на решение.

Не всегда готовое решение будет полностью соответствовать вашим требованиям – тут важно определить, что критично, а что можно продолжать делать руками или доработать за деньги

Покажем наше решение для интеграции 1С с маркетплейсами

[ЗАПРОСИТЬ ДЕМО](#)

6. После того, как вы выбрали шорт-лист интеграций, запросите у разработчиков решений тестовый период.

Это поможет вам не купить «кота в мешке». Обычно компании предоставляют возможность демо-периода, если такой возможности нет – это повод задуматься.

Рекомендации:

- a. Если есть сомнения, что интеграция сломает текущие процессы и будет работать некорректно, можно проверить работу решения на небольших объемах. Например, подключить 1 кабинет и только часть товарного ассортимента – сможете увидеть, корректно ли передаются остатки, заказы, понять общее удобство работы
- b. Оцените интерфейс – насколько он удобный, поддерживается ли принцип единого окна. Лишние переключения между вкладками увеличивают время работы и повышают риск ошибок
- c. Если что-то работает некорректно – это еще не означает, что решение вам не подходит. Обратитесь в техподдержку – возможно где-то закралась ошибка в настройках или у вашей системы есть неучтенная специфика.

7. В рамках тестового периода вы наверняка столкнетесь с документацией и инструкциями. Оцените, насколько они качественные, полные и актуальные, есть ли видео и скриншоты.

- a. Большинство вопросов, связанных с настройками, вы можете решить самостоятельно, но если документация в плохом состоянии, вам придется постоянно обращаться в Поддержку даже по мелким вопросам – это неудобно и занимает лишнее время.
- b. Если документация в формате PDF, то это может создавать путаницу – непонятно, скачана актуальная версия или нет, сотрудникам может быть сложнее найти актуальную информацию,

8. Узнайте, как проходит онбординг и какие есть варианты

- a. Самостоятельное подключение – подойдет для тех, у кого есть штатные специалисты 1С или просто технически подкованные сотрудники
- b. Подключение «под ключ» силами вендора. Иногда оно может быть полностью бесплатным, что зависит от вашего тарифа. Мы рекомендуем этот вариант, если требуется быстрый и гарантированный результат. Многие компании так и остаются на ручном труде, потому что не хватило сил, воли, времени для полноценного внедрения продукта.

9. Узнайте, как работает техническая поддержка.

Когда продукты технически сложные, а от ошибок интеграции напрямую зависит ваш финансовый результат, техподдержка становится важным фактором при выборе продукта.

На что обратить внимание:

- a. Режим работы. Торговля на маркетплейсах не останавливается в праздники и выходные, поэтому и поддержка должна функционировать каждый день.
- b. Наличие зафиксированного SLA. Есть ли у компании обязательства реагировать на инциденты в определенное время?
- c. Решает ли технические вопросы первая линия? Наверняка вы сталкивались с ситуациями, когда формально на ваш запрос реагируют, но передают его дальше. Это происходит потому, что на первой линии сидят специалисты низкой квалификации.
- d. Возможно ли выделить личного менеджера и улучшить SLA.

10. Немаловажной частью продукта интеграции является работа с обновлениями маркетплейсов.

Сами маркетплейсы развиваются очень динамично и регулярно вносят обновления в API-методы. Значит, интеграцию тоже нужно обновлять и тратить время специалиста 1С, возможен простой в работе интеграции, риск ошибок. В больших корпорациях нужно искать технологические окна и заранее согласовывать время для обновления. Узнайте, как ведется работа с обновлениями от маркетплейсов и обновление самого продукта (новые функции). К примеру, в RDV Маркет мы используем облачную архитектуру и обновления от маркетплейсов получаем без необходимости обновлять клиентское расширение.

11. Обратите внимание на архитектуру решения.

Если у вас большие объемы продаж, поток данных для обмена между маркетплейсами и 1С тоже будет большой. Это может привести к долгой загрузке системы и «подвисаниям», пострадают все пользователи. Оцените возможные нагрузки на вашу ИТ-инфраструктуру и как вендор обеспечивает скорость загрузки данных.



[Автоматизация FBS](#)

[Автоматизация FBO](#)

[Финансовый учет и аналитика](#)

[Тарифы](#)



[@rdvacademy](#)