

ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ПАРТНЁРА

Как работать с личным кабинетом партнёра

Вход и регистрация, подключение мониторинга, цены и калькулятор, заказы, счета, документы для ваших клиентов, договоры, сервис и связь с компанией. Пошаговые инструкции с примерами экранов.

Сборка: 23.10.2026

Все примеры на экранах: вымышленные данные

Онлайн-версия: база знаний

Оглавление

НАЧАЛО РАБОТЫ

Личный кабинет партнёра: обзор

[Для кого кабинет](#)

[Верхняя полоса](#)

[Панель разделов](#)

[Рамка «Ваш менеджер»](#)

[Сотрудники организации и права](#)

[Опт и розница](#)

[Как мы общаемся](#)

[Словарь терминов](#)

[Карта документации](#)

[Частые вопросы](#)

Первый вход в личный кабинет

[Что подготовить заранее](#)

[Как вы попадёте в кабинет](#)

[1. Регистрация](#)

[2. Письмо для подтверждения](#)

[3. Страница подтверждения](#)

[4. Что будет дальше](#)

[5. Вход](#)

[6. Забыли пароль](#)

[7. Приглашение коллеги](#)

[8. Согласие на обработку персональных данных](#)

[9. Выход](#)

[Сроки и ограничения](#)

[Частые вопросы](#)

Профиль и реквизиты организации

[Верхняя полоса: кто вошёл и какие цены действуют](#)

[Как открыть профиль](#)

[Контактные данные](#)

[Смена пароля](#)

[Персональные данные и согласие](#)

[Реквизиты для счетов и договоров](#)

[Сотрудники вашей организации](#)

[Частые вопросы](#)

Подключение системы мониторинга из кабинета

[Три способа получить мониторинг](#)

[Блок «Система мониторинга» в кабинете](#)

[Что происходит после нажатия](#)

[Единые логин и пароль](#)

[Главный пользователь](#)

[Как войти в мониторинг](#)

[Если доступ к мониторингу у вас уже был](#)

[Ограничения](#)

[Частые вопросы](#)

ЦЕНЫ, ЗАКАЗЫ И СЧЕТА

Цены и направления: как кабинет показывает прайс

[1. Откуда берутся ваши цены](#)

[2. Где какое направление видно](#)

[3. Вкладка «1. Прайс-лист» \(программное обеспечение\)](#)

[4. Прайс на оборудование в «Товарах»](#)

[5. Если условия прайса не заданы](#)

[Частые вопросы](#)

Калькулятор программ и заказ

[1. Как пользоваться калькулятором](#)

[2. Правила расчёта](#)

[3. «Уже подключено»](#)

[4. Оформление заказа: «Сформировать заказ»](#)

[5. Вкладка «3. Заказ»](#)

[6. Заявка Vendor](#)

[Частые вопросы](#)

Заказ оборудования: каталог и корзина

[1. Что нужно, чтобы раздел заработал](#)

[2. Направления](#)

[3. Каталог](#)

[4. Как добавить позиции в корзину](#)

[5. Корзина и расчёт](#)

[6. Оформление заказа](#)

[7. Мои заказы товаров](#)

[8. Ход выполнения: шесть этапов](#)

[9. Что происходит у компании после заказа](#)

[10. Печать прайс-листа](#)

[11. Особенности направления «Телематика»](#)

[12. Сообщения системы](#)

[Частые вопросы](#)

Предложения и счета

[Часть 1. Предложения](#)

[Часть 2. Счета](#)

[Частые вопросы](#)

ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ВАШИХ КЛИЕНТОВ

Документы для ваших клиентов: логотип и розничный прайс

[Где найти раздел](#)

[Вкладка «Оформление и логотип»](#)

[Вкладка «Розничный прайс-лист»](#)

[Как сохранить документ в PDF](#)

[Частые вопросы](#)

Конструктор коммерческих предложений

[Список предложений](#)

[Шаг 1. Шапка предложения](#)

[Шаг 2. Добавление позиций](#)

[Шаг 3. Цены, наценка и маржа](#)

[Шаг 4. Сохранение](#)

[Шаг 5. Документ для клиента](#)

[Шаг 6. Удаление](#)

[Чего в конструкторе нет](#)

[Ограничения](#)

[Частые вопросы](#)

ДОГОВОРЫ, СЕРВИС И СВЯЗЬ

Договоры, сервис, сообщения и задачи

[Когда эти разделы появляются](#)

[Договоры](#)

[Сервис](#)

[Выезды \(только Крым\)](#)

[Сообщения](#)

[Задачи](#)

[Частые вопросы](#)

Как мы общаемся: каналы и роли

[Главное коротко](#)

[Схемы](#)

[Каналы](#)

[Роли на стороне компании](#)

[Путь партнёра: 11 шагов](#)

[События без уведомления](#)

[Сроки](#)

[Частые вопросы](#)

СПРАВКА

Частые вопросы и ограничения

[Вход и пароль](#)

[Регистрация и доступ](#)

[Мониторинг](#)

[Цены и калькулятор](#)

[Заказы](#)

[Счета и оплата](#)

[Документы для клиентов и КП](#)

[Договоры и сервис](#)

[Уведомления](#)

Словарь терминов личного кабинета партнёра

[Кто есть кто](#)

[Цены и условия](#)

[Программы и расчёт](#)

[Документы и заказы](#)

[Мониторинг и связь](#)

[Частые вопросы](#)

Личный кабинет партнёра: обзор

Личный кабинет партнёра (в этой документации просто «кабинет») — это сайт, где сотрудник компании-партнёра сам смотрит свои цены, считает стоимость, оформляет заказы, получает счета и договоры, готовит предложения для своих клиентов и общается с менеджером. Эта статья нужна, чтобы с первого раза понять, что где лежит: какие разделы есть в панели, кто что видит, чем отличаются опт и розница и как кабинет связан с вашим менеджером. В конце есть словарь терминов и список остальных статей.

Для кого кабинет

Кабинет рассчитан на сотрудников организаций, которые покупают у компании программное обеспечение, оборудование и услуги: интеграторов, дилеров и розничных клиентов. Отдельно устанавливать ничего не нужно: кабинет открывается в обычном браузере. Если в настройках вашей системы включена тёмная тема, кабинет подхватывает её сам.

Адрес кабинета вам сообщает ваш менеджер (он заканчивается на `/partner`). Первое открытие, регистрация и вход описаны в статье [«Первый вход в личный кабинет»](#).

Важно. Кабинет работает только в браузере. Оплата в кабинете не принимается: счета оплачиваются банковским переводом по реквизитам из счёта (подробнее в статье [«Предложения и счета»](#)).

Верхняя полоса

Вверху каждой страницы кабинета есть тёмно-синяя полоса. Слева логотип и название «Кабинет партнёра», по логотипу можно вернуться на главную страницу кабинета. Справа после входа показано, кто вошёл:

- «Вы вошли как» и ваше имя (если имени нет, показывается адрес электронной почты);
- название вашей организации и через точку **канал**: «розница» или «партнёр (опт)»;
- кнопка «Выйти».

Если компания включила для кабинета ссылку на эту документацию, в верхней полосе также есть кнопка «Документация».



Верхняя полоса кабинета у оптового партнёра



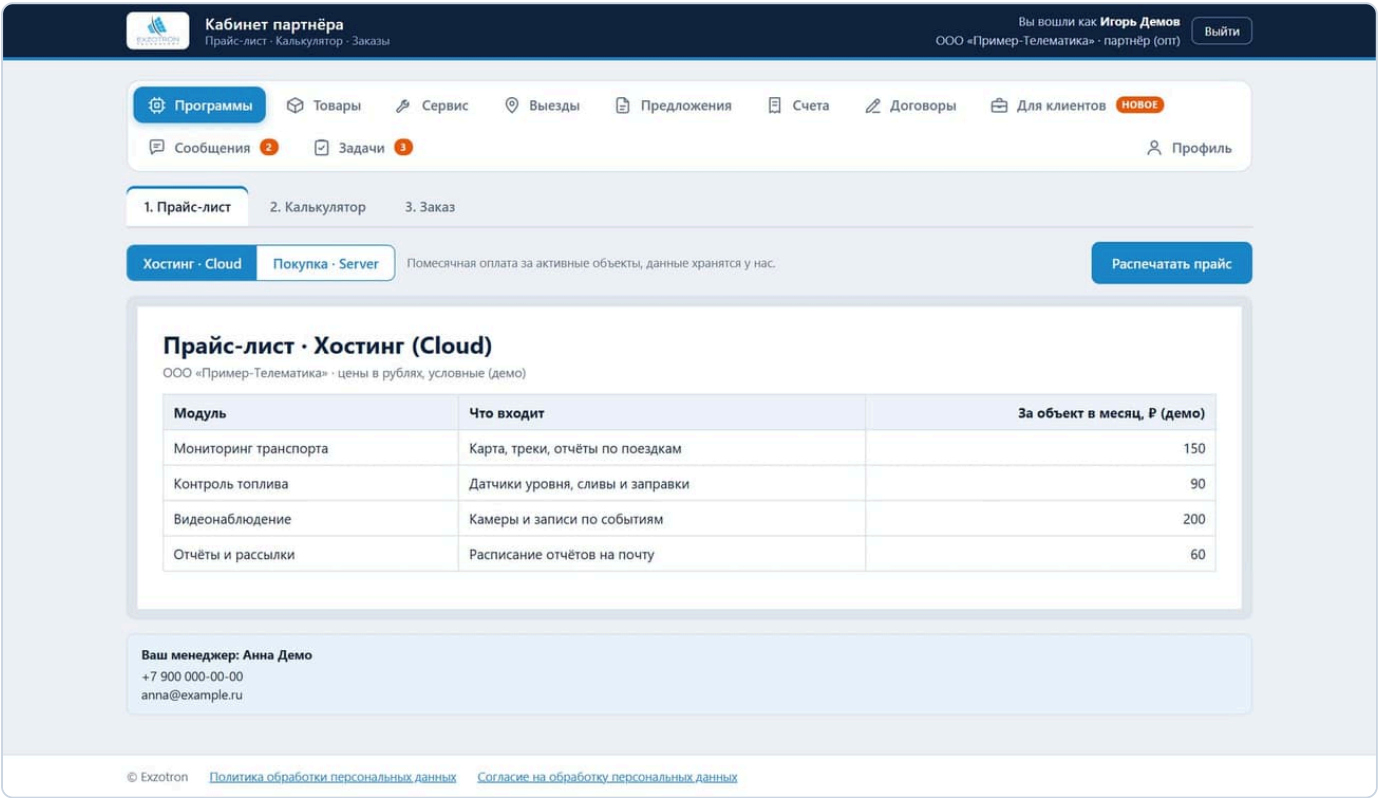
Верхняя полоса кабинета у розничного клиента

Канал важен: от него зависят цены, которые вы видите. Подробно об этом ниже в разделе «Опт и розница».

Панель разделов

После входа под верхней полосой находится панель разделов: ряд кнопок со значками. Нажмите кнопку, и ниже откроется нужный раздел. Название раздела написано на кнопке, а если навести на неё указатель мыши, появится полное название с пояснением. Кнопка «Профиль» всегда стоит справа.

Состав панели у разных организаций разный: часть разделов появляется только тогда, когда для них есть данные.



Панель разделов у клиента, у которого открыты все разделы

Раздел	Значок	Для чего нужен	Когда он показывается
Программы	микросхема	Прайс-лист на программное обеспечение, калькулятор стоимости (Cloud и Server), заказы на подключение	Всегда
Товары	коробка	Каталог оборудования и комплектующих, корзина, ваши заказы товаров	Всегда
Сервис	гаечный ключ	Заявки на ремонт и сервисное обслуживание	Всегда
Выезды	метка на карте	Заявка на выезд мастера и установку	Только если ваша организация относится к направлению «Розница Крым»
Предложения	лист с загнутым уголком	Предложения от менеджера с вариантами комплектации: выбрать вариант, изменить количество, ответить	Когда менеджер хотя бы раз отправил вам предложение
Счета	чек	Выставленные вам счета, печатная форма, статус оплаты	Когда есть выставленный счёт

Раздел	Значок	Для чего нужен	Когда он показывается
Договоры	перо	Подписанные договоры и договоры в подготовке, переписка по договору	Когда у вашей организации есть договор или заявка на договор в работе
Для клиентов	портфель	Ваши материалы для своих клиентов: коммерческие предложения и розничный прайс с вашим логотипом	Когда у вашей организации действуют условия прайса. До первого открытия на кнопке стоит метка «новое»
Сообщения	облачко диалога	Переписка с вашим менеджером; на значке число непрочитанных сообщений	Когда у вашей организации есть запись в системе компании (после открытия доступа это почти всегда так)
Задачи	блокнот с галочкой	Задачи и сроки, которые поставил менеджер; на значке число невыполненных	Когда менеджер создал хотя бы одну задачу, о которой сообщается клиенту
Профиль	силуэт	Контактные данные, смена пароля, реквизиты для счетов и договоров, согласия	Всегда

Если какой-то раздел из таблицы у вас не показывается, это не ошибка: он появится, когда для него будут данные (например, после первого выставленного счёта).

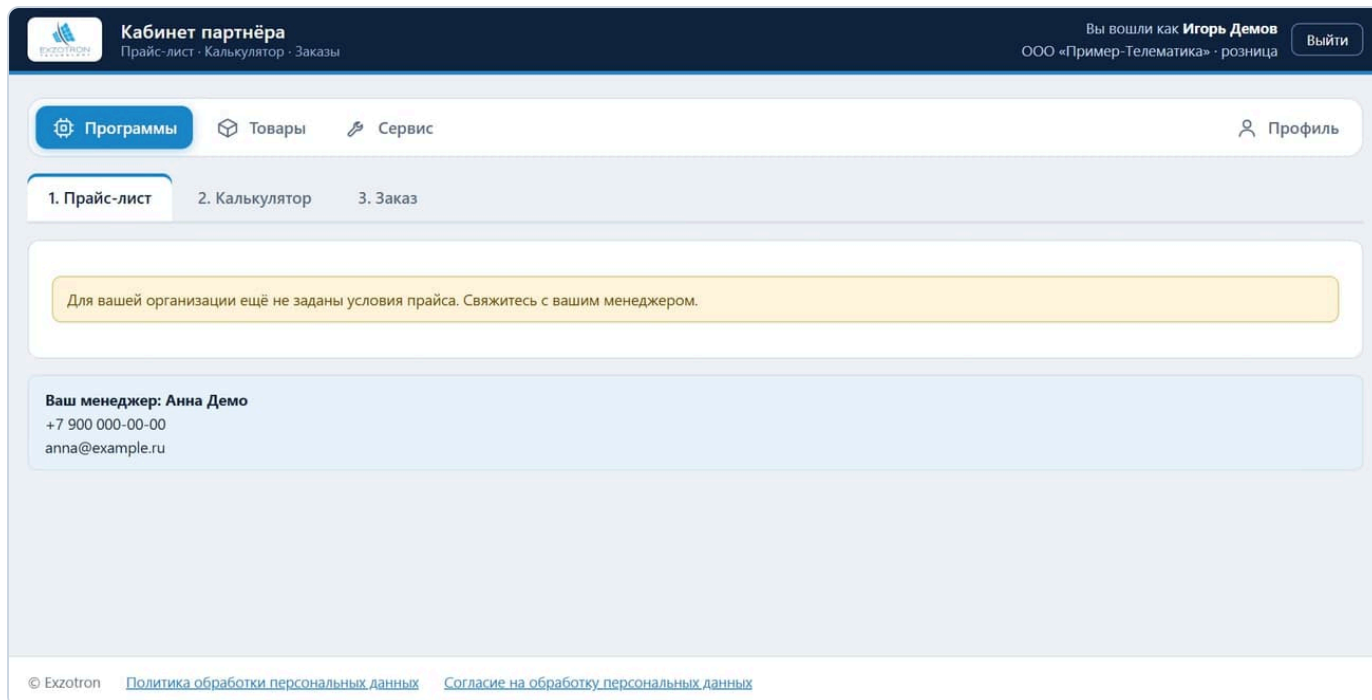
Состав панели зависит от данных организации, поэтому у вас она может оказаться короче или длиннее. Постоянно показываются «Программы», «Товары», «Сервис» и «Профиль».

Важно. Метка «новое» у раздела «Для клиентов» запоминается в браузере, а не в вашей учётной записи. Если вы откроете кабинет в другом браузере или на другом устройстве, метка появится снова.

Раздел «Программы»: три вкладки

В разделе «Программы» ниже панели есть три вкладки: «1. Прайс-лист», «2. Калькулятор», «3. Заказ». Они идут в порядке работы: сначала смотрите цены, потом считаете, потом оформляете заказ. Подробнее в статьях [«Цены и направления: как кабинет показывает прайс»](#) и [«Калькулятор ПО и заказ»](#).

Если для вашей организации менеджер ещё не задал условия прайса, вместо цен вы увидите пояснение «Для вашей организации ещё не заданы условия прайса. Свяжитесь с вашим менеджером». Вкладка «Калькулятор» говорит то же самое.



Раздел «Программы», когда условия прайса ещё не заданы

Рамка «Ваш менеджер»

В самом низу страницы кабинета есть рамка «Ваш менеджер» с именем, телефоном и адресом электронной почты закреплённого за вами менеджера. Её видно на всех разделах панели. Если менеджер ещё не закреплён, рамки нет.

Менеджер — главный человек компании для вас. Он:

- открывает доступ к кабинету и задаёт условия прайса (канал опт или розница, скидку, специальные цены);
- принимает ваши заказы и отвечает на предложения, выставляет и отправляет счета;
- общается с вами в разделе «Сообщения» и ставит задачи в разделе «Задачи»;
- передаёт юристу запрос на подготовку договора и держит вас в курсе;
- добавляет ваших коллег в список сотрудников и приглашает их в кабинет.

Остальные подразделения компании (бухгалтерия, юрист, склад и закупки, сервисный отдел) напрямую с вами в кабинете не переписываются: они меняют статусы, которые вы видите в кабинете, а все вопросы вы задаёте менеджеру. Кто чем занимается и по каким каналам вы получаете уведомления, рассказано в статье [«Как мы общаемся: каналы и роли»](#).

Важно. Если менеджер на время отсутствия назначил заместителя, уведомления идут заместителю, но в рамке «Ваш менеджер» по-прежнему указан основной менеджер. Пишите ему в «Сообщения» или звоните по указанным контактам.

Сотрудники организации и права

Роли внутри кабинета нет. **Все сотрудники вашей организации, у которых есть доступ, видят и могут делать одно и то же:** смотреть цены, считать, оформлять заказы, открывать счета и договоры, читать общий чат и задачи. Это нужно помнить:

- чат «Сообщения» один на всю организацию: коллеги видят ваши сообщения и ответы менеджера;
- заказы, счета, предложения, договоры и задачи общие для организации;
- реквизиты организации общие: их может изменить любой сотрудник;
- название организации, ИНН и регион вы сами изменить не можете, это делает менеджер.

Список сотрудников организации ведёт менеджер в системе компании. Самостоятельно добавить коллегу в кабинете нельзя: попросите менеджера внести его адрес электронной почты в список сотрудников и при желании пригласить его. Как коллега попадает в кабинет, описано в разделе «Приглашение коллеги» статьи [«Первый вход в личный кабинет»](#).

Менеджер может указать для сотрудника должность (генеральный директор, менеджер по закупкам, менеджер по продажам, бухгалтер, логист, технический специалист и другие) и отметить, кому отправлять предложения, счета и уведомления. Эти пометки влияют на то, кому приходят письма, но не на права в кабинете.

Опт и розница

Это два **канала** цен.

- **Розница.** Так подключается каждый, кто зарегистрировался сам: после подтверждения электронной почты доступны розничные цены. На верхней полосе написано «розница».
- **Партнёр (опт).** Оптовые цены открывает только менеджер: после проверки вашей организации он задаёт условия прайса. На верхней полосе тогда написано «партнёр (опт)».

При регистрации выбрать «опт» или «розница» нельзя: все новые регистрации начинаются с розницы. Если вы рассчитываете на оптовые условия, сообщите об этом менеджеру. Скидка на весь прайс и специальные цены на отдельные позиции тоже задаются менеджером в условиях прайса, сами вы изменить их не можете.

Цены, скидка и специальные цены подробно разобраны в статье [«Цены и направления: как кабинет показывает прайс»](#).

Как мы общаемся

Основной канал связи компании с вами — **электронная почта**: на неё приходят подтверждения, статусы заказов, сообщения менеджера, предложения и счета. Второй канал — раздел «Сообщения» в самом кабинете: это живая переписка с менеджером. Сообщения в Telegram и MAX вы получаете от компании только в двух случаях: когда менеджер отправляет вам предложение или счёт и когда вам приходит напоминание по задаче, и только если у вашего сотрудника есть пользователь системы мониторинга с привязанным ботом.

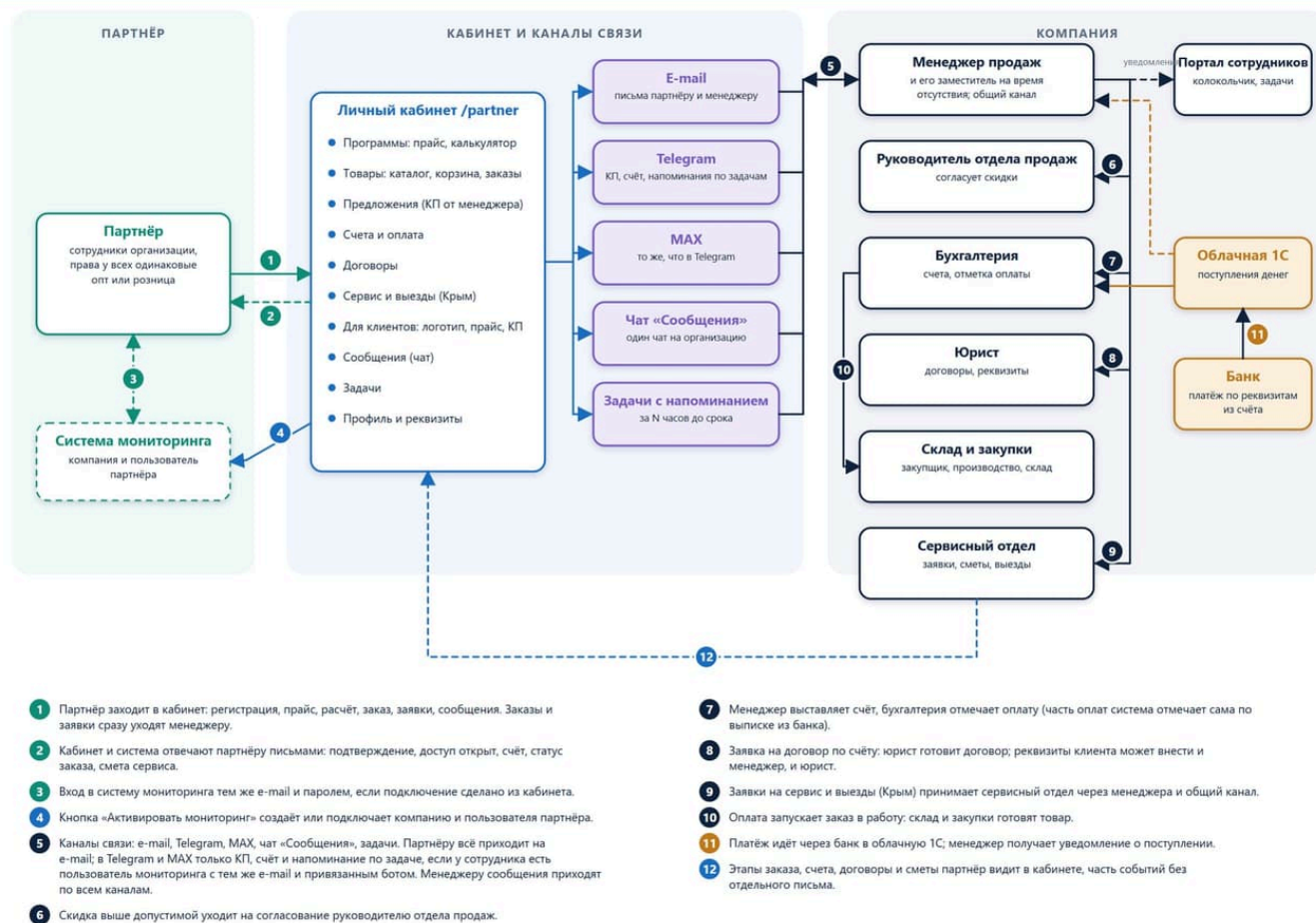


Схема взаимодействия партнёра с компанией и каналы связи

Подробно о том, кто за что отвечает и как проходит путь партнёра от регистрации до сервиса, рассказано в статье «[Как мы общаемся: каналы и роли](#)».

Словарь терминов

Термин	Что это значит
Кабинет	Сайт <code>/partner</code> , личный кабинет партнёра
Партнёр	Организация, которая покупает у компании: интегратор, дилер или розничный клиент. В кабинете её представляют сотрудники
Менеджер	Сотрудник компании, закреплённый за вашей организацией. Его имя и контакты указаны в рамке «Ваш менеджер»
Направление	Часть ассортимента компании, у которой свои прайс-листы, условия и менеджеры: например, программное обеспечение, оборудование, «Телематика», сервис, «Розница Крым». От направления зависит, какие цены и разделы вы видите
Условия прайса	Правила цен для вашей организации, которые задаёт менеджер: какой прайс-лист, канал (опт или розница), скидка, специальные цены и срок действия. Изменить их вы не можете
Канал	Опт («партнёр») или розница. Показан на верхней полосе рядом с названием организации

Термин	Что это значит
РРЦ	Рекомендованная розничная цена: цена, по которой компания рекомендует продавать товар или услугу конечному клиенту. От неё вы считаете свою наценку в конструкторе коммерческих предложений
Спец-цена	Особая цена на отдельную позицию, которую менеджер задаёт для вашей организации на определённый срок. Она заменяет цену канала, скидка к ней не применяется
Cloud	Хостинг: система мониторинга работает у компании, оплата помесечная за активные объекты
Server	Покупка программного обеспечения: бессрочные лицензии на вашей инфраструктуре, оплата один раз
Объект	То, что контролирует система мониторинга: автомобиль, топливный узел, камера и т. п. От числа объектов зависит стоимость в калькуляторе
Калькулятор	Вкладка «Программы → Калькулятор»: предварительный расчёт стоимости подключения
Заказ	Расчёт, который вы отправили менеджеру кнопкой «Сформировать заказ», или заказ оборудования из каталога «Товары». У заказа есть статус
Предложение	Документ менеджера с вариантами комплектации, на который вы отвечаете в кабинете
КП	Коммерческое предложение. В разделе «Для клиентов» вы сами готовите КП для своих клиентов со своей наценкой и логотипом
Счёт	Документ на оплату, выставленный компанией. Оплата выполняется банковским переводом вне кабинета
Реквизиты	Банковские и юридические данные организации для счетов и договоров. Вносятся в разделе «Профиль»
Договор	Документ, который готовит юрист компании по заявке менеджера. Подписанные договоры видны в разделе «Договоры»
Мониторинг	Система мониторинга техники, топлива и работ. Подключается из кабинета, вход в неё с тем же адресом электронной почты и паролем
Согласие	Согласие на обработку персональных данных. Без него кабинет работать не начнёт

Карта документации

Остальные статьи раздела по порядку работы партнёра:

Статья	О чём
статья « Первый вход в личный кабинет »	Регистрация, письмо подтверждения, ожидание менеджера, вход, пароль, приглашение коллеги, согласие
статья « Профиль и реквизиты организации »	Контактные данные, смена пароля, реквизиты для счетов и договоров, «Заполнить по ИНН», сотрудники
статья « Подключение системы мониторинга из кабинета »	Активация мониторинга из кабинета, окно выбора компании, единый пароль
статья « Цены и направления: как кабинет показывает прайс »	Как кабинет показывает цены: опт и розница, скидка, спец-цены, НДС, направления, печать прайса
статья « Калькулятор программ и заказ »	Cloud и Server, пакеты, «Сформировать заказ», карточка и печать заказа

Статья	О чём
статья « Заказ оборудования: каталог и корзина »	Каталог «Товары», корзина, мои заказы и их этапы
статья « Предложения и счета »	Предложение от менеджера, счета, статусы оплаты, как оплатить
статья « Документы для ваших клиентов: логотип и розничный прайс »	Оформление и логотип, розничный прайс под своим названием
статья « Конструктор коммерческих предложений »	Пошаговое создание КП для вашего клиента, наценка, печать
статья « Договоры, сервис, сообщения и задачи »	Заявка по договору, сервисные заявки, выезды, чат с менеджером, задачи
статья « Как мы общаемся: каналы и роли »	Каналы связи, кто что делает в компании, путь партнёра
статья « Частые вопросы и ограничения »	Ответы на вопросы и то, чего в кабинете нет
статья « Словарь терминов личного кабинета партнёра »	Словарь терминов и быстрые ссылки на разделы

Частые вопросы

Почему в моей панели меньше разделов, чем на рисунке в этой статье? Часть разделов показывается только при наличии данных: «Предложения» после первого предложения от менеджера, «Счета» после выставленного счёта, «Договоры» при наличии договора, «Задачи» когда менеджер поставил задачу, «Для клиентов» при действующих условиях прайса. «Выезды» нужны только организациям направления «Розница Крым». Если вам нужен раздел, которого нет, спросите менеджера.

У разных сотрудников нашей организации разные права? Нет. Все сотрудники организации видят и могут одно и то же. Различаются только пометки менеджера о том, кому отправлять письма.

Как добавить коллегу? В кабинете такого раздела нет. Попросите менеджера внести адрес электронной почты коллеги в список сотрудников. После этого коллега может зарегистрироваться сам с этим адресом или принять приглашение по письму. Подробности в статье «[Первый вход в личный кабинет](#)».

Можно ли оплатить счёт в кабинете? Нет. В кабинете счёт можно посмотреть и распечатать, оплата выполняется переводом по банковским реквизитам из счёта. Электронного документооборота, SMS-уведомлений и онлайн-оплаты в кабинете нет.

Почему у меня розничные цены, а мы партнёры? Все самостоятельные регистрации начинаются с розницы. Оптовые условия открывает менеджер после проверки организации: напишите ему или позвоните.

В какие сроки компания отвечает партнёру? Фиксированных сроков ответа кабинет не обещает. Если вопрос срочный, позвоните менеджеру по номеру из рамки «Ваш менеджер».

Приходят ли уведомления в Telegram? Только о предложениях, счетах и задачах и только при привязанном боте у сотрудника с пользователем системы мониторинга. Telegram, указанный при регистрации, сейчас для рассылок не используется. Основные уведомления приходят на электронную почту.

Кто видит наши заказы и письма по ним? Заказы видят все сотрудники организации в кабинете. Письма о ходе заказа товаров и сервисных заявок приходят тому сотруднику, который их оформил. Письма менеджера из чата и по договору приходят всем сотрудникам организации с открытым

доступом.

Что делать, если нужного менеджера в рамке нет? Это значит, что за вашей организацией менеджер ещё не закреплён. Обратитесь к тому сотруднику компании, который сообщил вам адрес кабинета.

Первый вход в личный кабинет

Эта статья проведёт вас от первого открытия кабинета до рабочего экрана: регистрация, подтверждение адреса электронной почты, ожидание или автоматическое открытие доступа, вход, восстановление пароля, приглашение коллеги и согласие на обработку персональных данных. Она нужна всем, кто впервые заходит в кабинет, и тем, кого пригласили коллеги.

Адрес кабинета вам сообщает ваш менеджер. Он заканчивается на `/partner` . Если вы открыли адрес и видите страницу с заголовком «Личный кабинет», вы в нужном месте.

Что подготовить заранее

- рабочий адрес электронной почты (он станет вашим логином, и на него придёт письмо для подтверждения);
- ИНН вашей организации (для России 10 цифр у организации и 12 у индивидуального предпринимателя; для других стран свой налоговый номер);
- название организации, регион, ФИО контактного лица и телефон;
- пароль: не короче 10 символов, с буквами и цифрами.

Как вы попадёте в кабинет

Путь зависит от того, известны ли вы компании.

Ваша ситуация	Что произойдёт после регистрации и подтверждения почты
Ваша организация новая для компании	Доступ откроется сразу, вы увидите розничные цены. Оптовые условия позже согласует менеджер
Ваша организация или адрес электронной почты уже есть в базе компании (например, менеджер заводил вас вручную)	Появится экран «Заявка на рассмотрении». Менеджер закрепит себя за вами, задаст условия и откроет доступ
Вы сотрудник организации, у которой доступ уже открыт, и ваш адрес внесён менеджером в список сотрудников	Доступ откроется сразу, права такие же, как у остальных сотрудников
Вам прислали приглашение от менеджера	Вы задаёте пароль по ссылке из письма и входите без заявки

Если вы уже клиент компании, при регистрации выберите любой вариант вопроса про мониторинг: ваш прежний доступ сохранится.



Как попасть в кабинет партнёра

Регистрация, подтверждение, доступ сразу или после решения менеджера



Пароль можно восстановить по ссылке «Отправить пароль на почту» на экране входа. Приглашение действует 30 дней.

Как попасть в кабинет партнёра: регистрация, подтверждение, доступ сразу или после решения менеджера

1. Регистрация

1. Откройте адрес кабинета. На странице входа нажмите вкладку **«Регистрация»**.
2. Выберите страну и заполните поля формы (таблица ниже).
3. Поставьте флажок согласия на обработку персональных данных. Пока флажок не отмечен, кнопка «Зарегистрироваться» неактивна (серая).
4. Нажмите **«Зарегистрироваться»**. Под формой появится «Отправляем заявку...», затем экран «Проверьте почту».



Личный кабинет Exzotron

Прайс-лист, расчёт стоимости подключения и оформление заказов — в одном месте.

- Актуальный прайс-лист с вашими условиями и печатью
- Калькулятор стоимости: хостинг (Cloud) или покупка серверного ПО (Server)
- Заказы на подключение ваших клиентов

После подтверждения e-mail вы получите доступ с розничным прайс-листом. Условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер Exzotron.

Вход

Регистрация

Страна

Россия

Организация

ИНН

Регион

10 цифр — организация, 12 — ИП

ФИО контактного лица

Телефон

Telegram (необязательно)

+7 000 000-00-00

@имя

E-mail — он же логин

Пароль

Пароль ещё раз

Не короче 10 символов, буквы и цифры

Планируете использовать систему мониторинга Exzotron?

Да, буду использовать — создадим вашу компанию в систем

Подключить мониторинг можно и позже кнопкой в кабинете. Если вы уже наш клиент, оставьте любой вариант: ваш доступ сохранится.

☐ Я даю согласие на обработку персональных данных на условиях [Согласия](#) и ознакомлен(а) с [Политикой обработки персональных данных](#)

☐ Я согласен(на) получать информационные и рекламные сообщения Exzotron (необязательно)

Зарегистрироваться

Форма регистрации сразу после открытия вкладки: кнопка неактивна, пока нет согласия



Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы


Документация

Личный кабинет Exzotron

Прайс-лист, расчёт стоимости подключения и оформление заказов — в одном месте.

- Актуальный прайс-лист с вашими условиями и печатью
- Калькулятор стоимости: хостинг (Cloud) или покупка серверного ПО (Server)
- Заказы на подключение ваших клиентов

После подтверждения e-mail вы получите доступ с розничным прайс-листом. Условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер Exzotron.

Вход
Регистрация

Страна

Россия

Организация

ООО «Пример-Телематика»

ИНН

7701234560

10 цифр — организация, 12 — ИП

Регион

Москва

ФИО контактного лица

Демов Игорь Сергеевич

Телефон

+7 900 111-22-33

Telegram (необязательно)

@имя

E-mail — он же логин

igor@example.ru

Пароль

.....

Пароль ещё раз

.....

Не короче 10 символов, буквы и цифры

Планируете использовать систему мониторинга Exzotron?

Да, буду использовать — создадим вашу компанию в систем

Подключить мониторинг можно и позже кнопкой в кабинете. Если вы уже наш клиент, оставьте любой вариант: ваш доступ сохранится.

☒

Я даю согласие на обработку персональных данных на условиях [Согласия](#) и ознакомлен(а) с [Политикой обработки персональных данных](#)

☐

Я согласен(на) получать информационные и рекламные сообщения Exzotron (необязательно)

Зарегистрироваться

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Заполненная форма регистрации с отмеченным согласием

Поле	Что вводить	Обязательно
Страна	Из списка: Россия (по умолчанию), Казахстан, Беларусь, Узбекистан, Киргизия, Армения, Азербайджан, Таджикистан, Туркменистан, Молдова. От страны зависят название и правила налогового номера и пример телефона	Да
Организация	Название организации, не короче 2 знаков	Да
ИНН (подпись зависит от страны)	Налоговый номер организации. Россия: 10 цифр для организации или 12 для ИП. Казахстан («БИН / ИИН»): 12 цифр. Беларусь («УНП»): 9 знаков, цифры и латинские буквы. Остальные страны: от 5 до 20 цифр и латинских букв. Пробелы, дефисы и точки не мешают	Да

Поле	Что вводить	Обязательно
Регион	Область, край или город. Для России и Казахстана при вводе подсказывается список, для других стран подсказки нет	Да
ФИО контактного лица	Не короче 3 знаков	Да
Телефон	В международном формате, например +7 900 000-00-00. Для России и Казахстана 8 в начале заменяется на +7	Да
Telegram	Имя в формате @имя. Сохраняется в учётной записи, но сейчас для рассылок не используется	Нет
E-mail — он же логин	Рабочий адрес. Письма придут сюда, и он же будет вашим логином	Да
Пароль	Не короче 10 символов, обязательно буквы и цифры, не совпадает с логином и не из списка простых паролей (вроде 1234567890 или qwertyuiop)	Да
Пароль ещё раз	Повторите пароль	Да
Планируете использовать систему мониторинга	«Да» (по умолчанию): компания создаст вашу компанию в системе мониторинга. «Нет, нужен только кабинет партнёра». Подключить мониторинг можно и позже кнопкой в кабинете	Да
Согласие на обработку персональных данных	Флажок со ссылками на «Согласие» и «Политику обработки персональных данных» (откроются в новой вкладке)	Да
Согласие на информационные и рекламные сообщения	Необязательный флажок. На регистрацию не влияет	Нет

Выбрать тип клиента (опт или розница) в форме нельзя: все регистрации начинаются с розницы, а оптовые условия открывает менеджер.

Проверки идут по порядку, и на экране показывается первая найденная ошибка.

Личный кабинет Exzotron

Прайс-лист, расчёт стоимости подключения и оформление заказов — в одном месте.

- Актуальный прайс-лист с вашими условиями и печатью
- Калькулятор стоимости: хостинг (Cloud) или покупка серверного ПО (Server)
- Заказы на подключение ваших клиентов

После подтверждения e-mail вы получите доступ с розничным прайс-листом. Условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер Exzotron.

Вход

Регистрация

Страна

Россия

Организация

ООО «Пример-Телематика»

ИНН

7701234567

Регион

Москва

10 цифр — организация, 12 — ИП

ФИО контактного лица

Демов Игорь Сергеевич

Телефон

+7 900 111-22-33

Telegram (необязательно)

@ИМЯ

E-mail — он же логин

igor@example.ru

Пароль

.....

Пароль ещё раз

.....

Не короче 10 символов, буквы и цифры

Планируете использовать систему мониторинга Exzotron?

Да, буду использовать — создадим вашу компанию в систем

☒

Я даю согласие на обработку персональных данных на условиях [Согласия](#) и ознакомлен(а) с [Политикой обработки персональных данных](#)

☐

Я согласен(на) получать информационные и рекламные сообщения Exzotron (необязательно)

ИНН указан неверно: 10 цифр для организации или 12 для ИП

Зарегистрироваться

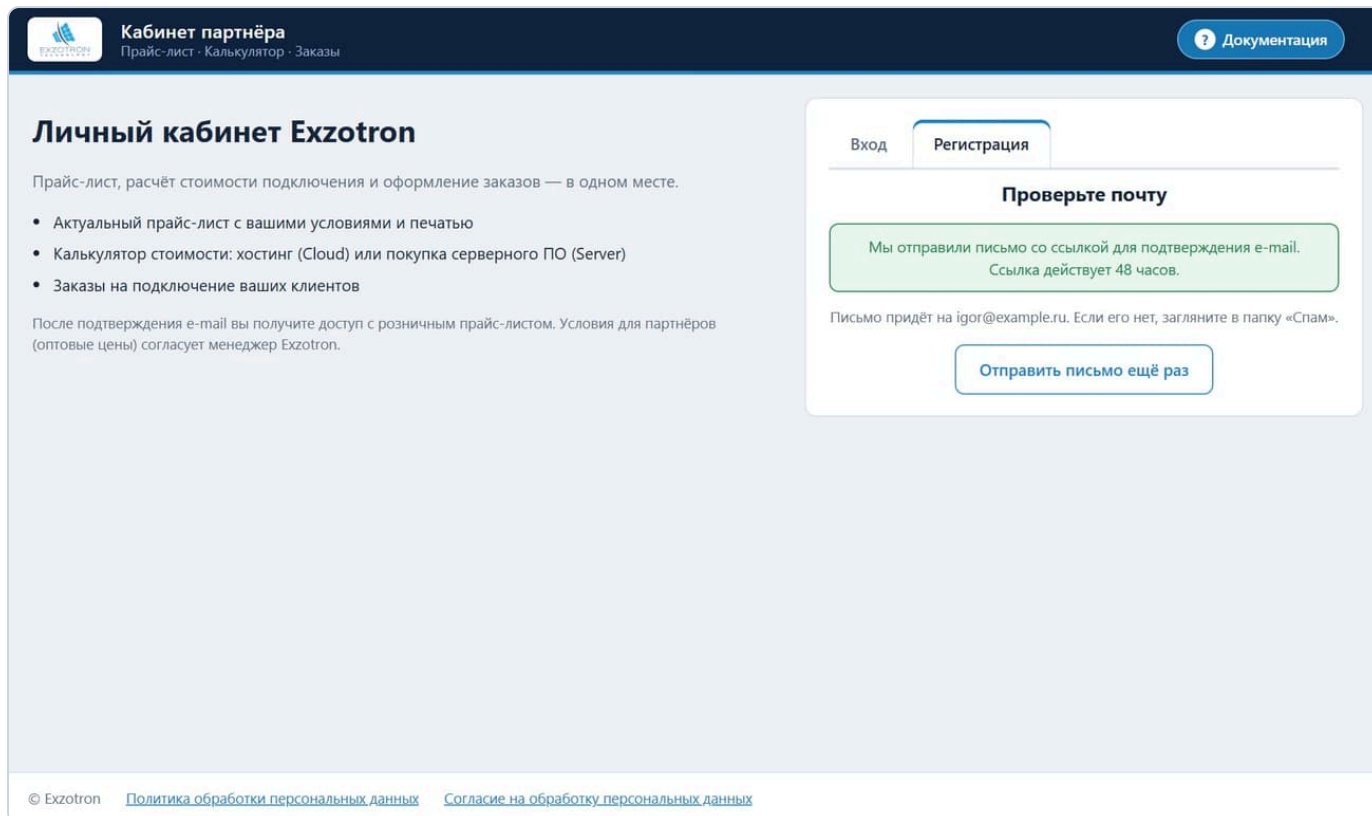
Ошибка проверки ИНН в форме регистрации

Сообщение	Что делать
Укажите название организации	Заполните название, не короче 2 знаков
ИНН указан неверно: 10 цифр для организации или 12 для ИП	Проверьте цифры. Для российского ИНН проверяются контрольные разряды: опечатка в одной цифре даёт эту ошибку
БИН/ИИН должен состоять из 12 цифр; УНП должен состоять из 9 знаков	Введите номер по правилам выбранной страны
Укажите регион	Заполните регион
Укажите ФИО контактного лица	Не короче 3 знаков

Сообщение	Что делать
Укажите телефон в международном формате, например +7 000 000-00-00	Не менее 8 цифр, лучше с кодом страны
Укажите корректный e-mail	Формат «имя@домен.зона»
Пароль должен быть не короче 10 символов; Пароль должен содержать буквы и цифры	Придумайте пароль подлиннее, добавьте цифру или букву
Пароли не совпадают	Повторите пароль так же
Для регистрации необходимо согласие на обработку персональных данных	Поставьте флажок согласия
Для вашей организации доступ уже открыт или заявка уже подана. Обратитесь к вашему менеджеру	По этому ИНН уже есть действующий аккаунт или поданная заявка. Если вы сотрудник этой организации, попросите менеджера внести ваш адрес в список сотрудников (см. «Приглашение коллеги»)
Этот адрес электронной почты нельзя использовать для регистрации партнёра. Укажите другой адрес	Адрес принадлежит сотруднику компании. Используйте другой
Форма отправлена слишком быстро. Проверьте данные и повторите отправку	Форма не принимается быстрее чем за 3 секунды после открытия. Подождите и нажмите кнопку ещё раз
Слишком много попыток. Попробуйте позже	Допускается 3 регистрации в минуту и 10 в час с одного адреса, считаются и неудачные попытки
Регистрация временно закрыта. Обратитесь к вашему менеджеру	Регистрацию отключила компания. Вкладки «Регистрация» при этом может не быть вообще

Налоговый номер проверяется только по формату и контрольным разрядам. Наличие организации в государственном реестре при регистрации не проверяется.

После успешной отправки форма заменяется экраном «Проверьте почту». Он показывает адрес, на который отправлено письмо.



Экран «Проверьте почту» после регистрации

Важно. Ответ системы одинаков и для нового адреса, и для адреса, который уже зарегистрирован. Так сделано, чтобы нельзя было узнать, кто зарегистрирован. Если адрес уже действующий, вам придёт письмо «Вы уже зарегистрированы в кабинете партнёра» со ссылкой для входа, а пароль, введённый в форме, у существующей учётной записи не изменится.

2. Письмо для подтверждения

В течение нескольких минут на указанный адрес придёт письмо с темой «Подтвердите e-mail — кабинет партнёра». В нём кнопка **«Подтвердить e-mail»**. Ссылка действует 48 часов.

Тема: **Подтвердите e-mail — кабинет партнёра Exzotron**

Кому: igor@example.ru

EXZOTRON

Подтвердите адрес электронной почты

Здравствуйте, Игорь Демов!

Вы зарегистрировались в кабинете партнёра Exzotron. Чтобы мы приняли заявку в работу, подтвердите адрес электронной почты. Ссылка действует 48 часов.

Подтвердить e-mail

Если кнопка не открывается, скопируйте ссылку в браузер:
<https://cabinet.example.ru/partner/activate?token=4d1f9c0b7e2a>

Это автоматическое письмо кабинета партнёра Exzotron. Отвечать на него не нужно.

Письмо для подтверждения адреса электронной почты

1. Откройте письмо. Если его нет, загляните в папку «Спам».
2. Нажмите «Подтвердить e-mail». Если кнопка не открывается, скопируйте ссылку из письма в адресную строку браузера.
3. Откроется страница подтверждения (следующий раздел).

Если письма нет, на экране «Проверьте почту» нажмите **«Отправить письмо ещё раз»**. То же самое можно сделать на странице входа: если вы введёте верные логин и пароль до подтверждения, кабинет предложит отправить письмо ещё раз. Повторно письмо можно запросить до 3 раз в час на один адрес (и до 5 раз в час с одного адреса компьютера). Каждая новая ссылка отменяет предыдущую.

Важно. Если вы не подтвердите адрес в течение 7 дней, регистрация автоматически удаляется. Зарегистрируйтесь заново.

3. Страница подтверждения

Ссылка из письма открывает страницу, которая сначала пишет «Подтверждаем адрес электронной почты...», а затем показывает результат: заголовок «Готово» или «Не получилось», пояснение и кнопку «Перейти ко входу». Ссылку можно открыть не больше 20 раз в час.

Результат зависит от вашей ситуации:

Ситуация	Что показывает страница
Новая организация, доступ открыт автоматически	«Адрес электронной почты подтверждён, доступ открыт. Войдите в систему с адресом электронной почты и паролем, указанными при регистрации»
Организация уже известна компании, нужна проверка менеджера	«Адрес электронной почты подтверждён. Заявка передана менеджеру...»
Вы сотрудник организации, у которой доступ уже открыт	«Адрес электронной почты подтверждён, вы включены в состав сотрудников клиента...» и название организации
Ссылка уже была использована	«Адрес электронной почты уже подтверждён. Войдите в кабинет»
Ссылка недействительна или просрочена	«Ссылка недействительна или устарела. Войдите на странице кабинета и запросите письмо ещё раз» (заголовок «Не получилось»)

**Кабинет партнёра**
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Готово
Адрес электронной почты подтверждён, доступ открыт. Войдите в систему с адресом электронной почты и паролем, указанными при регистрации.
[Перейти ко входу](#)

© Exzotron [Политика обработки персональных данных](#) [Согласие на обработку персональных данных](#)

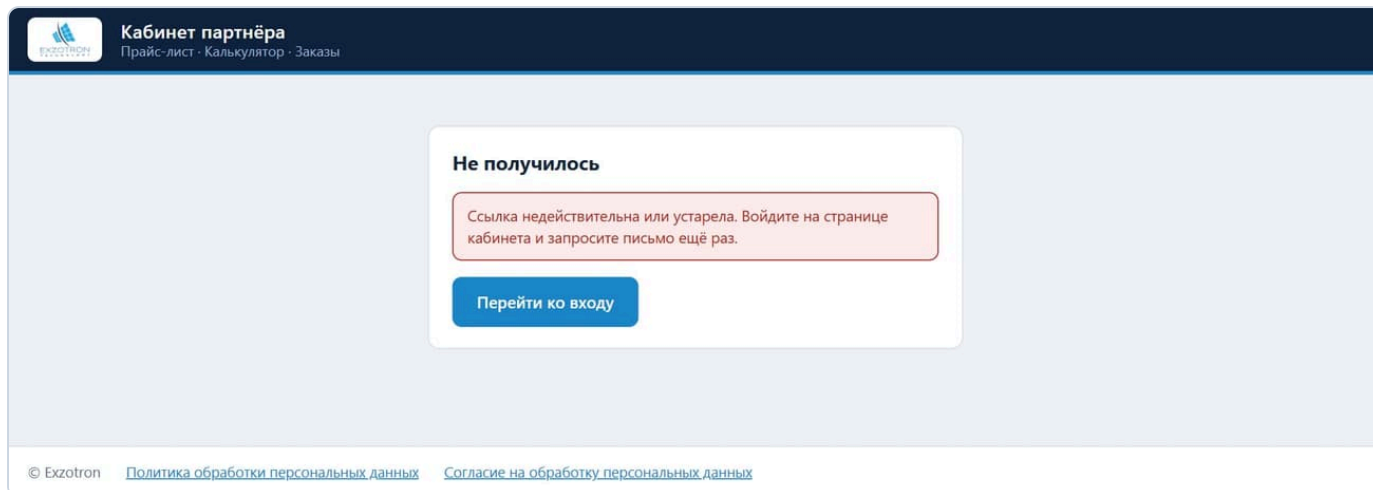
Подтверждение прошло, доступ открыт

**Кабинет партнёра**
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Готово
Адрес электронной почты подтверждён. Заявка передана менеджеру Exzotron. Мы свяжемся с вами и откроем доступ.
[Перейти ко входу](#)

© Exzotron [Политика обработки персональных данных](#) [Согласие на обработку персональных данных](#)

Подтверждение прошло, заявка передана менеджеру



Ссылка недействительна или устарела

Страница не показывает, какой именно адрес подтверждён: смотрите на тот, на который пришло письмо.

4. Что будет дальше

Доступ открыт автоматически

Так бывает у новых организаций. Вам также приходит письмо «Доступ открыт» с кнопкой «Войти в кабинет». В нём сказано, как войти (адрес электронной почты и пароль из регистрации), создана ли ваша компания в системе мониторинга и что в кабинете вам доступны розничные цены, а условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер: он свяжется с вами.

Тема: **Доступ в Exzotron открыт**

Кому: igor@example.ru

EXZOTRON

Доступ открыт

Регистрация подтверждена, доступ открыт. Для входа в систему мониторинга и в кабинет партнёра используйте адрес электронной почты и пароль, указанные при регистрации.

В системе создана ваша компания: в ней можно добавить тестовые объекты, а в разделе «Компании» заводить своих клиентов.

В кабинете вам доступны розничные цены. Условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер Exzotron — он свяжется с вами.

Войти в кабинет

Если кнопка не открывается, скопируйте ссылку в браузер:
<https://cabinet.example.ru/partner>

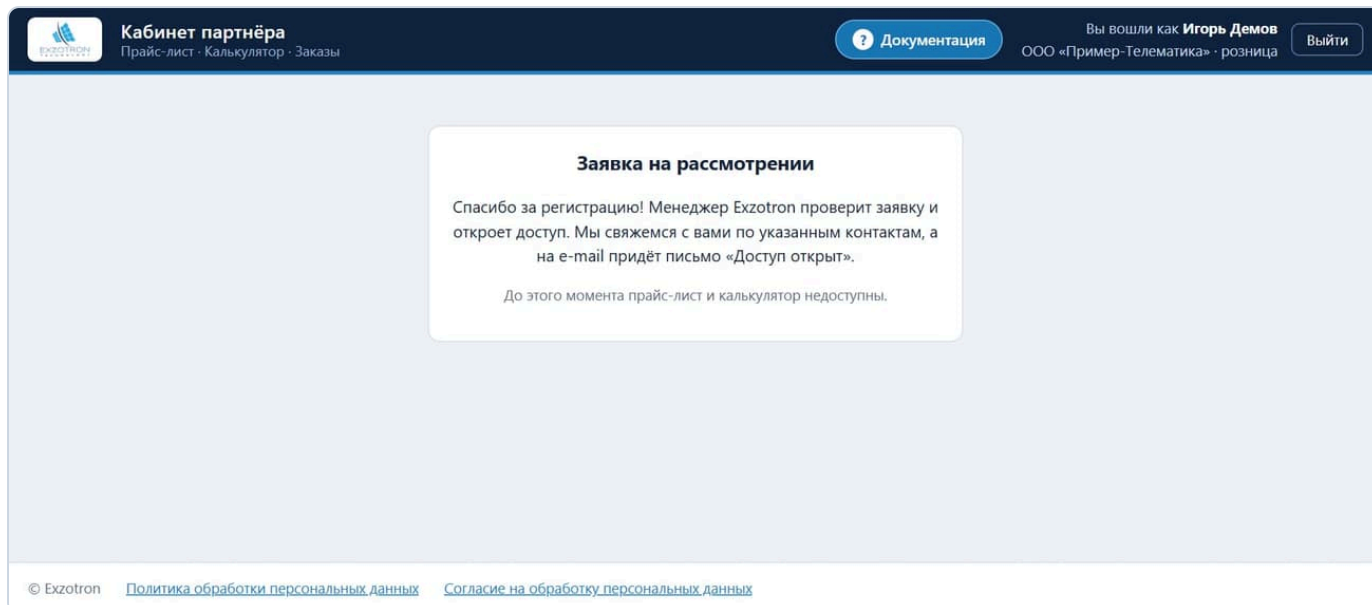
Это автоматическое письмо кабинета партнёра Exzotron. Отвечать на него не нужно.

Письмо «Доступ открыт» после автоматического открытия доступа

Для компании ваша регистрация при этом остаётся новой: менеджер её проверит и подтвердит. Вам это отдельным письмом не сообщается и на работу не влияет.

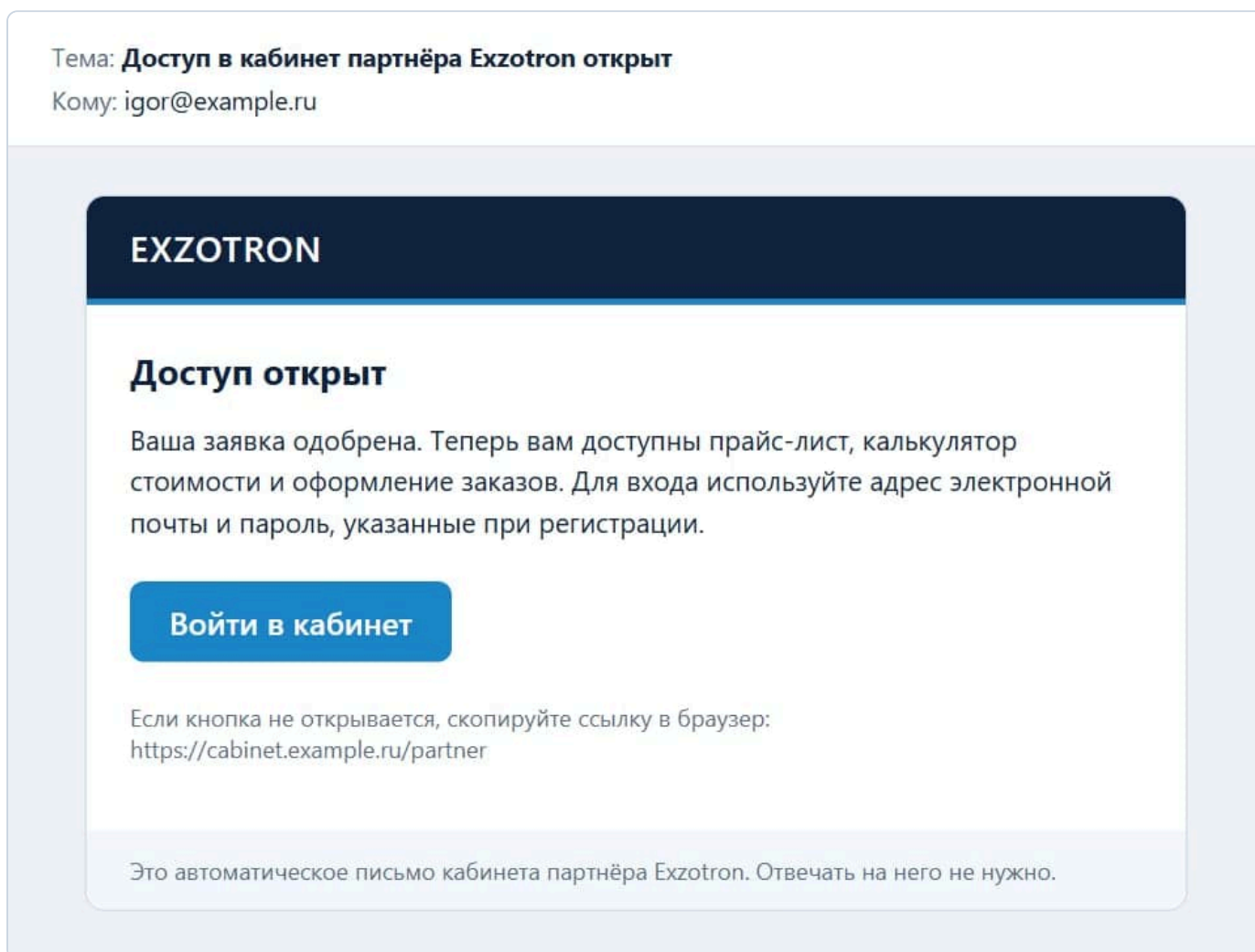
Заявка на рассмотрении

Если для вашей организации нужна проверка менеджера, после входа вы увидите экран «Заявка на рассмотрении». В правой части верхней полосы будет «Вы вошли как...» и кнопка «Выйти», но цены и калькулятор пока недоступны. Раздела «Сообщения» тоже нет: до открытия доступа связь идёт по телефону и адресу электронной почты, которые вы указали при регистрации.



Экран «Заявка на рассмотрении»

Менеджер проверит заявку, закрепит себя за вами, задаст условия прайса и откроет доступ. Когда это произойдёт, на почту придёт письмо «Доступ открыт» с кнопкой «Войти в кабинет».



Письмо, когда менеджер открыл доступ

Если заявку отклонят, придёт письмо «Заявка отклонена» с причиной, а при попытке войти с верным паролем вы увидите «Заявка отклонена: ...» и эту причину. Если заявку долго не обрабатывают, позвоните менеджеру или напишите ему.

Если вы выбрали при регистрации подключение системы мониторинга, подключение и возможные сложности с паролем описаны в статье «Подключение системы мониторинга из кабинета».

5. Вход

1. Откройте адрес кабинета. Вкладка «Вход» открыта по умолчанию.
2. Введите **E-mail (логин)** и **Пароль**.
3. Нажмите «**Войти**». Пока идёт проверка, показывается «Проверяем...». Если всё верно, кабинет откроется сразу.



Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

?

Документация

Личный кабинет Exzotron

Прайс-лист, расчёт стоимости подключения и оформление заказов — в одном месте.

Актуальный прайс-лист с вашими условиями и печатью

Калькулятор стоимости: хостинг (Cloud) или покупка серверного ПО (Server)

Заказы на подключение ваших клиентов

После подтверждения e-mail вы получите доступ с розничным прайс-листом. Условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер Exzotron.

Вход

Регистрация

E-mail (логин)

Пароль

Войти

Забыли пароль?

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Экран входа

Слева на странице входа написано, что можно делать в кабинете, а ниже есть ссылки на «Политику обработки персональных данных» и «Согласие на обработку персональных данных».

Ошибки входа и блокировки

Что вы видите	Причина и что делать
Введите логин и пароль	Одно из полей пустое
Неверный логин или пароль	Пара не подходит. Проверьте раскладку и регистр. Это же сообщение появляется для несуществующего адреса, для приглашённых, которые ещё не задали пароль, и после отзыва согласия: система не раскрывает, какая именно часть неверна
Адрес электронной почты ещё не подтверждён... и кнопка «Отправить письмо ещё раз»	Вы не нажали ссылку из письма. Нажмите кнопку или найдите письмо

Что вы видите	Причина и что делать
Заявка отклонена: ...	Менеджер отклонил заявку, дальше причина. Уточните у менеджера
Доступ заблокирован. Обратитесь к вашему менеджеру	Менеджер закрыл доступ. Обратитесь к нему
Слишком много неверных попыток. Вход временно заблокирован, попробуйте через 15 минут	После 5 неверных паролей подряд вход закрывается на 15 минут. Успешный вход или смена пароля сбрасывает счётчик
Слишком много попыток. Попробуйте позже	Достигнут предел частоты: 12 попыток за 10 минут на один логин и 30 за 10 минут с одного адреса компьютера



Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Личный кабинет Exzotron

Прайс-лист, расчёт стоимости подключения и оформление заказов — в одном месте.

- Актуальный прайс-лист с вашими условиями и печатью
- Калькулятор стоимости: хостинг (Cloud) или покупка серверного ПО (Server)
- Заказы на подключение ваших клиентов

После подтверждения e-mail вы получите доступ к розничному прайс-листу. Условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер Exzotron.

ВходРегистрация

E-mail (логин)

Пароль

Неверный логин или пароль

ВойтиЗабыли пароль?

© Exzotron [Политика обработки персональных данных](#) [Согласие на обработку персональных данных](#)

Неверный логин или пароль



Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Личный кабинет Exzotron

Прайс-лист, расчёт стоимости подключения и оформление заказов — в одном месте.

- Актуальный прайс-лист с вашими условиями и печатью
- Калькулятор стоимости: хостинг (Cloud) или покупка серверного ПО (Server)
- Заказы на подключение ваших клиентов

После подтверждения e-mail вы получите доступ с розничным прайс-листом. Условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер Exzotron.

ВходРегистрация

E-mail (логин)

Пароль

Адрес электронной почты ещё не подтверждён. Откройте письмо со ссылкой или запросите его ещё раз.

Отправить письмо ещё раз

ВойтиЗабыли пароль?

© Exzotron [Политика обработки персональных данных](#) [Согласие на обработку персональных данных](#)

Адрес электронной почты ещё не подтверждён



Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Личный кабинет Exzotron

Прайс-лист, расчёт стоимости подключения и оформление заказов — в одном месте.

- Актуальный прайс-лист с вашими условиями и печатью
- Калькулятор стоимости: хостинг (Cloud) или покупка серверного ПО (Server)
- Заказы на подключение ваших клиентов

После подтверждения e-mail вы получите доступ с розничным прайс-листом. Условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер Exzotron.

ВходРегистрация

E-mail (логин)

Пароль

Слишком много неверных попыток. Вход временно заблокирован, попробуйте через 15 минут.

ВойтиЗабыли пароль?

© Exzotron [Политика обработки персональных данных](#) [Согласие на обработку персональных данных](#)

Вход временно заблокирован после пяти неверных паролей

Сколько живёт вход

Если закрыть браузер, вход закончится. Если не закрывать, вход сохраняется примерно 12 часов (срок задаёт компания) и продлевается, пока вы работаете. По истечении срока вы увидите экран входа без пояснения: просто войдите снова.

Вход из системы мониторинга

Если вы введёте логин и пароль кабинета на странице входа в систему мониторинга, а самого пользователя мониторинга у вас нет (мониторинг не подключён), страница сообщит, что у вас подключён кабинет партнёра, и перенаправит вас в него.

6. Забыли пароль

1. На экране входа нажмите **«Забыли пароль?»**.
2. Введите адрес электронной почты, на который зарегистрирован кабинет, и нажмите **«Отправить ссылку»**. Появится сообщение, что письмо отправлено, если адрес зарегистрирован. Ссылка действует 2 часа.
3. Откройте письмо «Новый пароль — кабинет партнёра» и нажмите **«Задать новый пароль»**.
4. На странице «Новый пароль» введите новый пароль (не короче 10 символов, буквы и цифры) и повторите его. Нажмите **«Сохранить пароль»**.
5. Когда появится «Готово. Пароль изменён. Войдите с новым паролем», нажмите **«Войти»** и войдите с новым паролем.

**Кабинет партнёра**
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Личный кабинет Exzotron

Прайс-лист, расчёт стоимости подключения и оформление заказов — в одном месте.

- Актуальный прайс-лист с вашими условиями и печатью
- Калькулятор стоимости: хостинг (Cloud) или покупка серверного ПО (Server)
- Заказы на подключение ваших клиентов

После подтверждения e-mail вы получите доступ с розничным прайс-листом. Условия для партнёров (оптовые цены) согласует менеджер Exzotron.

ВходРегистрация

Укажите e-mail, на который зарегистрирован кабинет. Мы отправим ссылку для нового пароля.

E-mail

Если такой адрес зарегистрирован, мы отправили на него письмо со ссылкой для нового пароля. Ссылка действует 2 часа.

Отправить ссылкуНазад ко входу

© Exzotron [Политика обработки персональных данных](#) [Согласие на обработку персональных данных](#)

Форма восстановления пароля и сообщение после отправки

Тема: **Новый пароль — кабинет партнёра Exzotron**

Кому: igor@example.ru

EXZOTRON

Восстановление пароля

Мы получили запрос на смену пароля. Ссылка действует 2 часа и работает один раз. Если вы ничего не запрашивали — проигнорируйте письмо, пароль не изменится.

Задать новый пароль

Если кнопка не открывается, скопируйте ссылку в браузер:
`https://cabinet.example.ru/partner/reset?token=8a3e55d1c07b`

Это автоматическое письмо кабинета партнёра Exzotron. Отвечать на него не нужно.

Письмо со ссылкой для нового пароля



Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Новый пароль

Придумайте новый пароль для входа в кабинет.

Новый пароль

.....

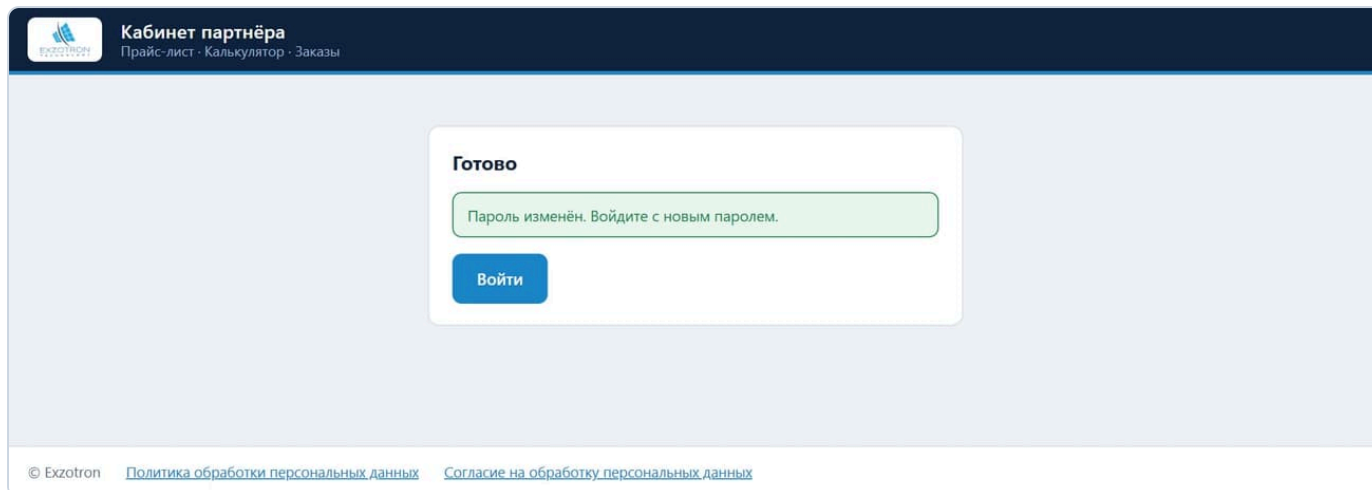
Не короче 10 символов, буквы и цифры

Пароль ещё раз

.....

Сохранить пароль

Страница «Новый пароль»



Пароль изменён

Что важно знать:

- Ответ на экране одинаков для любого адреса, даже незарегистрированного, поэтому он ничего не говорит о том, есть ли такой адрес в кабинете.
- Письмо уходит только тем, у кого доступ открыт или заявка находится на рассмотрении. Для заблокированных, отклонённых, неподтверждённых и приглашённых, которые ещё не задали пароль, письма не будет.
- Ссылка работает один раз и 2 часа. Если не успели, запросите новую; предыдущая отменится. Запросов можно сделать до 3 в час на адрес.
- Смена пароля закрывает ваши входы на всех других устройствах и снимает блокировку входа.
- Если вы пользуетесь системой мониторинга, пароль в ней меняется вместе с паролем кабинета только в том случае, если пользователя мониторинга создал сам кабинет. В остальных случаях пароли остаются разными. Подробности в статье [«Подключение системы мониторинга из кабинета»](#).

7. Приглашение коллеги

Список сотрудников организации ведёт менеджер, а не вы. Есть два способа подключить коллегу.

Способ 1. Менеджер приглашает коллегу.

1. Попросите менеджера внести адрес электронной почты коллеги в список сотрудников и пригласить его в кабинет.
2. Коллега получает письмо «Приглашение в кабинет партнёра» с кнопкой **«Задать пароль и войти»**. Ссылка действует 30 дней.
3. Коллега открывает страницу «Добро пожаловать в кабинет партнёра», задаёт пароль и повторяет его, ставит флажок согласия на обработку персональных данных (обязательный) и при желании флажок о рассылках. Пока согласия нет, кнопка «Задать пароль и войти» неактивна.
4. После «Готово. Пароль задан. Войдите в кабинет» коллега нажимает «Войти» и входит с адресом и новым паролем. Повторное одобрение менеджером не нужно.

Тема: **Приглашение в кабинет партнёра Exzotron**

Кому: igor@example.ru

EXZOTRON

Вас приглашают в кабинет партнёра

Для вас открыт доступ в кабинет партнёра Exzotron: прайс-лист, калькулятор стоимости и оформление заказов. Задайте пароль и подтвердите согласие на обработку персональных данных по ссылке ниже. Ссылка действует 30 дней.

Задать пароль и войти

Если кнопка не открывается, скопируйте ссылку в браузер:
<https://cabinet.example.ru/partner/invite?token=c61b20f94d8e>

Это автоматическое письмо кабинета партнёра Exzotron. Отвечать на него не нужно.

Письмо-приглашение

Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Добро пожаловать в кабинет партнёра

Для вас открыт доступ. Задайте пароль и подтвердите согласие на обработку персональных данных.

Новый пароль

.....

Не короче 10 символов, буквы и цифры

Пароль ещё раз

.....

☒ Я даю согласие на обработку персональных данных на условиях [Согласия](#) и ознакомлен(а) с [Политикой](#)

☐ Согласен(на) получать информационные и рекламные сообщения (необязательно)

Задать пароль и войти

© Exzotron [Политика обработки персональных данных](#) [Согласие на обработку персональных данных](#)

Страница приглашения: пароль и согласие

Способ 2. Коллега регистрируется сам. Если менеджер уже внёс адрес коллеги в список сотрудников, коллега может сам открыть кабинет и зарегистрироваться с этим же адресом. После подтверждения почты доступ откроется сразу, без заявки. Если ваш адрес внесён в списки сотрудников нескольких организаций, автоматическое присоединение не сработает, и решение примет менеджер.

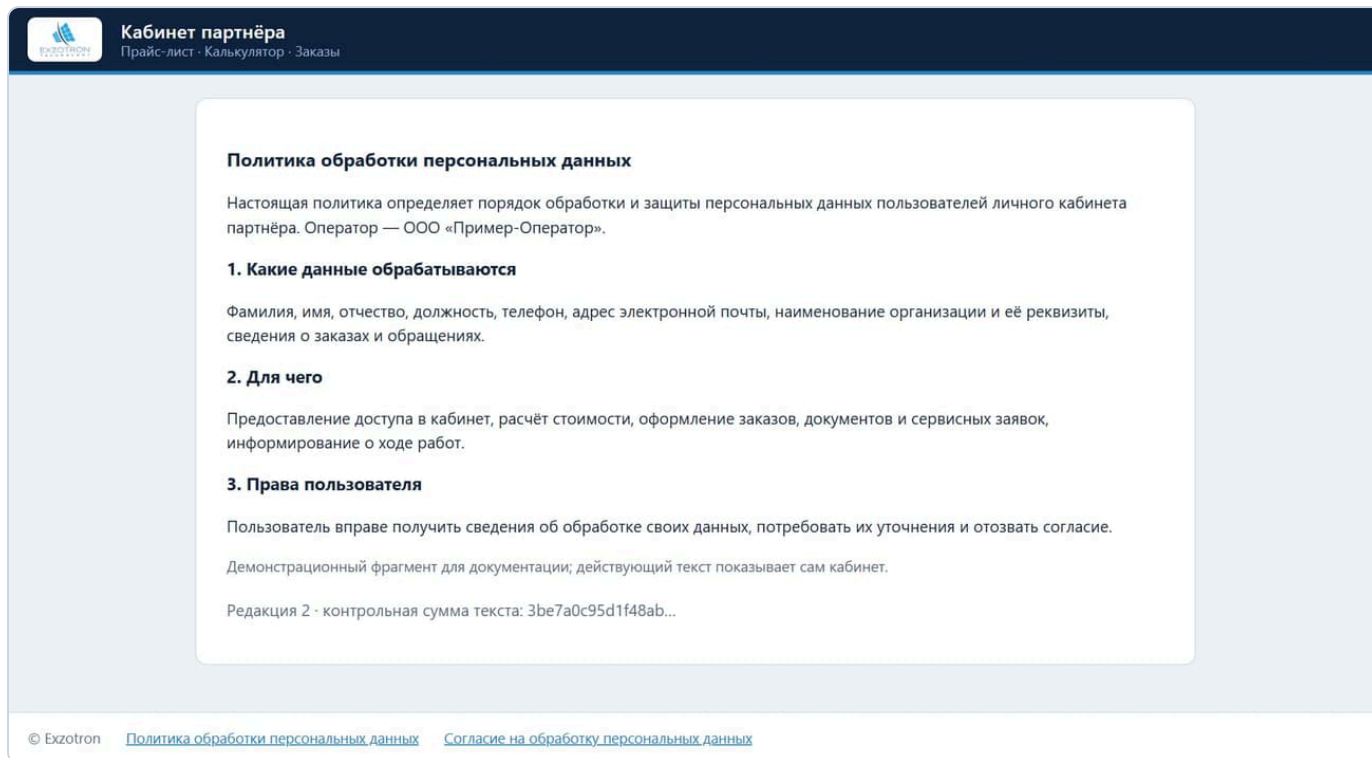
Если адреса коллеги нет в списке сотрудников, а ИНН вашей организации уже занят, при регистрации появится сообщение «Для вашей организации доступ уже открыт или заявка уже подана. Обратитесь к вашему менеджеру». Тогда сообщите менеджеру адрес коллеги.

Важно. Страница приглашения не показывает, в какую организацию вас приглашают. Если вы сомневаетесь, что письмо адресовано вам, уточните у менеджера, прежде чем нажимать ссылку. Пока приглашённый не задал пароль, войти он не может: при попытке входа будет показано «Неверный логин или пароль».

Все сотрудники организации имеют в кабинете одинаковые права.

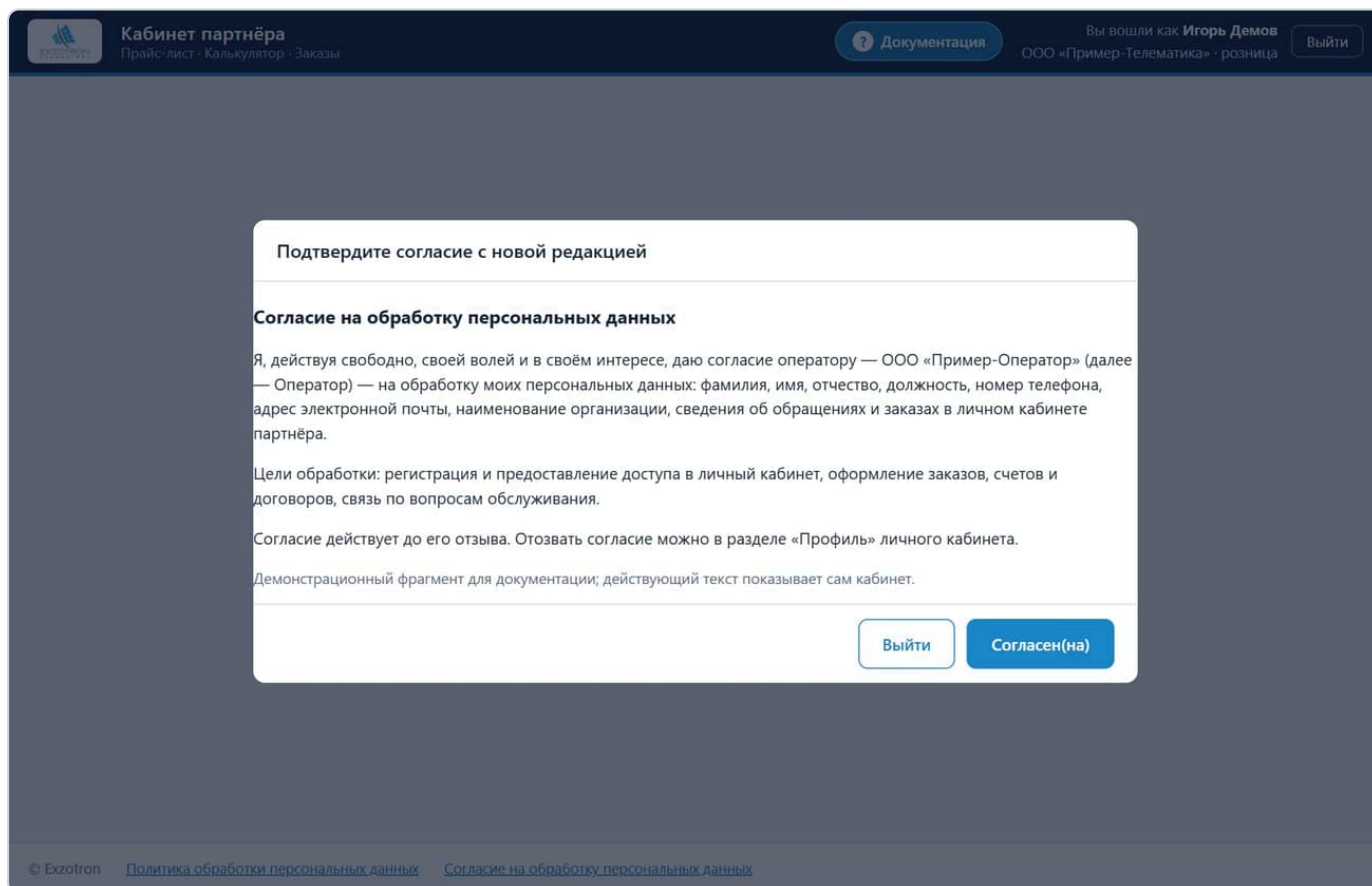
8. Согласие на обработку персональных данных

Для работы в кабинете нужно согласие на обработку персональных данных. Его вы даёте при регистрации или при принятии приглашения. Тексты «Политики обработки персональных данных» и «Согласия на обработку персональных данных» открываются по ссылкам внизу любой страницы кабинета. Под текстом указаны номер редакции и контрольная сумма текста.



Страница политики обработки персональных данных

Если компания публикует новую редакцию согласия, после входа вы увидите окно «Подтвердите согласие с новой редакцией» с текстом документа. До тех пор, пока вы не нажмёте **«Согласен(на)»**, данные кабинета закрыты. Кнопка **«Выйти»** закроет окно без согласия.



Окно «Подтвердите согласие с новой редакцией»

Отозвать согласие можно в разделе «Профиль» (кнопка «Отозвать согласие и закрыть доступ»), это описано в статье [«Профиль и реквизиты организации»](#). После отзыва доступ в кабинет закрывается, пароль удаляется, действие нельзя отменить.

9. Выход

Нажмите **«Выйти»** в правой части верхней полосы. Вход на этом устройстве закроется, и откроется экран входа. Входы на других устройствах при этом не закрываются: они закрываются только при смене или восстановлении пароля.

Сроки и ограничения

Что	Срок или предел
Ссылка для подтверждения адреса	48 часов
Неподтверждённая регистрация	Удаляется через 7 дней
Ссылка для восстановления пароля	2 часа, один раз
Приглашение	30 дней
Вход после неверных паролей	5 неверных подряд, блокировка на 15 минут
Регистрация	3 в минуту и 10 в час с одного адреса компьютера
Повторное письмо подтверждения	3 в час на адрес, 5 в час с одного адреса компьютера
Запрос восстановления пароля	3 в час на адрес, 5 в час с одного адреса компьютера
Вход	12 попыток за 10 минут на логин, 30 за 10 минут с одного адреса компьютера
Пароль	Не короче 10 символов, буквы и цифры

Частые вопросы

Письмо с подтверждением не приходит. Проверьте папку «Спам» и правильность адреса. На экране «Проверьте почту» или на странице входа нажмите «Отправить письмо ещё раз». Если и после этого письма нет, свяжитесь с менеджером. Помните, что неподтверждённая регистрация удаляется через 7 дней.

Страница подтверждения пишет «Ссылка недействительна или устарела». Ссылка действует 48 часов, и новая ссылка отменяет прежнюю. Откройте страницу входа, введите логин и пароль и нажмите «Отправить письмо ещё раз». Если почта уже подтверждена, просто войдите.

Я зарегистрировался, но вижу «Заявка на рассмотрении». Ваша организация или адрес уже известны компании, поэтому доступ открывает менеджер. Свяжитесь с ним. До открытия доступа цены и калькулятор недоступны.

При регистрации написано «Для вашей организации доступ уже открыт или заявка уже подана». По этому ИНН уже есть действующий аккаунт или поданная заявка. Если вы сотрудник организации, попросите менеджера внести ваш адрес в список сотрудников или прислать приглашение.

У меня розничные цены, а нужны оптовые. При регистрации тип клиента не выбирается. Оптовые условия открывает менеджер: сообщите ему, что ваша организация партнёр.

Меня пригласили, а при входе пишет «Неверный логин или пароль». Пока вы не прошли по ссылке из письма-приглашения и не задали пароль, войти нельзя, а сообщение при этом то же, что и при неверном пароле. Найдите письмо «Приглашение в кабинет партнёра». Если срок (30 дней) истёк, попросите менеджера отправить приглашение ещё раз.

Сессия закончилась, и меня выбросило на вход без объяснений. Так работает кабинет: после истечения срока входа показывается обычный экран входа. Войдите снова.

Я нажал «Выйти», но на другом компьютере вход остался. Выход закрывает вход только на текущем устройстве. Остальные закрываются при смене или восстановлении пароля.

Что такое «Документация» в верхней полосе? Если компания включила эту ссылку, кнопка открывает инструкцию по работе с кабинетом. Если кнопки нет, значит ссылка в вашем кабинете не включена.

Я указал Telegram при регистрации, но сообщений в нём нет. Сейчас указанное при регистрации имя Telegram только сохраняется в учётной записи и для отправки сообщений не используется. Основные уведомления приходят на электронную почту.

Можно ли выбрать другой логин, не e-mail? Нет, логином всегда служит адрес электронной почты.

Профиль и реквизиты организации

Эта статья для сотрудника партнёра, который уже вошёл в кабинет. Здесь описан раздел «Профиль»: ваши контактные данные, смена пароля, согласие на обработку персональных данных и, самое главное для работы с деньгами, реквизиты организации для счетов и договоров. Отдельно рассказано, как устроен список сотрудников вашей организации и что означает надпись про розницу или опт в верхней полосе кабинета.

Если вы ещё не входили в кабинет, начните со статьи «[Первый вход в личный кабинет](#)». О подключении системы мониторинга читайте в статье «[Подключение системы мониторинга из кабинета](#)».

Верхняя полоса: кто вошёл и какие цены действуют

Верхняя полоса есть на каждом экране кабинета. Справа в ней написано, под кем вы вошли: «Вы вошли как» и ваше имя, ниже название организации и через точку слово, которое показывает, по какому прайсу вы работаете:

Надпись	Что она значит
«розница»	Вам открыт розничный прайс-лист. Так начинают работу все новые клиенты после регистрации.
«партнёр (опт)»	Для вашей организации менеджер согласовал партнёрские (оптовые) условия. Цены и скидки в кабинете считаются по ним.

Справа от этой надписи находится кнопка «Выйти». Если компания настроила ссылку на документацию, по центру полосы будет кнопка «Документация».



Верхняя полоса кабинета: партнёр (опт)



Верхняя полоса кабинета: розница

Важно. Оптовые условия открывает только менеджер, самостоятельно переключить «розницу» на «опт» в кабинете нельзя. Если вы договорились с компанией об оптовых ценах, а в полосе по-прежнему написано «розница», напишите своему менеджеру и после его ответа обновите страницу.

Под основным содержимым кабинета всегда показан ваш менеджер: имя, телефон и электронная почта.

Как открыть профиль

В панели разделов в правой части находится кнопка «Профиль» (значок человека). Если навести на неё указатель мыши, появится подсказка «Профиль: Организация, пароль, реквизиты». Раздел доступен всегда, при любом наборе других разделов.

Страница профиля состоит из трёх частей:

1. Сверху на всю ширину блок «Реквизиты для счетов и договоров».
2. Ниже слева карточка «Контактные данные».
3. Ниже справа карточки «Смена пароля» и «Персональные данные».

Реквизиты для счетов и договоров

Реквизиты проверены менеджером Exzotron.

Организация: ООО «Пример-Телематика», ИНН 7701234560.

Форма (ООО, АО, ИП)	Полное наименование	Краткое наименование	КПП
ООО	ООО «Пример-Телематика»	ООО «Пример-Телематика»	770101001
ОГРН / ОГРНИП	Юридический адрес	Почтовый адрес (если отличается)	Банк
1027700000001	101000, г. Москва, ул. Примерная, д. 1, офис 10		ПАО «Демо-Банк»
БИК	Расчётный счёт	Корреспондентский счёт	ФИО подписанта договора
044525225	40702810938000000001	30101810400000000225	Демов Игорь Петрович
Должность подписанта	Действует на основании (Устава, доверенности)	Система налогообложения	Плательщик НДС
Генеральный директор	Устава	УСН (доходы)	Нет
E-mail для документов	Телефон для документов		
docs@example.ru	+7 900 000-00-00		

Сохранить реквизиты

Контактные данные

ФИО контактного лица

Игорь Демов

Телефон

+7 900 111-22-33

E-mail (логин)	igor@example.ru
Организация	ООО «Пример-Телематика»
ИНН	7701234560
Регион	Москва

Изменить организацию, ИНН или регион можно через вашего менеджера.

Сохранить

Смена пароля

Текущий пароль

Новый пароль

[Сменить пароль](#)

Персональные данные

☐ Получать информационные и рекламные сообщения Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#) · [Согласие](#)

[Отозвать согласие и закрыть доступ](#)

Ваш менеджер: Анна Демо
+7 900 000-00-00
anna@example.ru

Контактные данные

Карточка «Контактные данные» содержит два поля, которые вы можете менять, и четыре строки, которые только показываются.

Поле	Что вводить	Можно ли менять
ФИО контактного лица	Фамилия, имя, отчество. Не короче трёх знаков, иначе придёт сообщение «Укажите ФИО».	Да
Телефон	Номер в международном виде, например +7 900 000-00-00. Номера, начинающиеся с 8 или без кода страны, система приводит к виду с кодом страны. Если номер не подходит, придёт сообщение «Укажите телефон в международном формате».	Да
E-mail (логин)	Адрес, по которому вы входите.	Нет
Организация	Название организации.	Нет
ИНН	Налоговый номер организации (подпись всегда «ИНН», в том числе для других стран).	Нет
Регион	Регион организации.	Нет

Под строками написано: «Изменить организацию, ИНН или регион можно через вашего менеджера». Чтобы поменять эти данные или адрес электронной почты, сообщите менеджеру, он внесёт изменения в карточке клиента.

Чтобы сохранить ФИО и телефон, нажмите «Сохранить». Под полями появится зелёное сообщение «Сохранено».

Контактные данные

ФИО контактного лица

Игорь Демов

Телефон

+7 900 111-22-33

E-mail (логин)

igor@example.ru

Организация

ООО «Пример-Телематика»

ИНН

7701234560

Регион

Москва

Изменить организацию, ИНН или регион можно через вашего менеджера.

Сохранено

Сохранить

Контактные данные после сохранения

Важно. ФИО и телефон из этой карточки система записывает не только в ваш личный профиль, но и в карточку всей организации как «контактное лицо» и «телефон». Их видят менеджеры и используют в документах. Поэтому, если вы не основной контакт организации, а, например, присоединившийся коллега, не меняйте эти поля без необходимости: вы можете заменить контакт руководителя или бухгалтера на свой.

Смена пароля

Карточка «Смена пароля» состоит из двух полей: «Текущий пароль» и «Новый пароль». Повторно вводить новый пароль не нужно, поэтому набирайте его внимательно.

Требования к новому паролю:

- не короче 10 знаков;
- есть хотя бы одна буква и одна цифра;
- не совпадает с вашим логином или его частью до знака «@»;
- не из списка очень простых паролей (вроде «1234567890», «qwertyuiop», «password123»).

Что происходит после нажатия «Сменить пароль»:

1. Если всё верно, появляется сообщение «Пароль изменён». Поля очищаются.

2. Вы остаётесь в кабинете, а вход на всех остальных устройствах и в других браузерах закрывается: там придётся войти заново с новым паролем.
3. Если система мониторинга была создана для вас из кабинета, пароль для неё меняется тоже: у кабинета и мониторинга один пароль (подробнее в статье «[Подключение системы мониторинга из кабинета](#)»).

Если старый пароль набран неверно, появится красное сообщение «Текущий пароль указан неверно». Пароль можно сменить не более 10 раз в час, при превышении будет сообщение «Слишком много попыток. Попробуйте позже».

Смена пароля

Текущий пароль

.....

Новый пароль

.....

Текущий пароль указан неверно

Сменить пароль

Персональные данные

☐ Получать информационные и рекламные сообщения Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#) · [Согласие](#)

Отозвать согласие и закрыть доступ

Смена пароля: текущий пароль указан неверно

Если вы забыли пароль, смена в профиле не поможет: на экране входа нажмите «Забыли пароль?» (см. статью [«Первый вход в личный кабинет»](#)).

Персональные данные и согласие

Карточка «Персональные данные» содержит:

- флажок «Получать информационные и рекламные сообщения ...» (дальше написано название компании). Он сохраняется сразу при нажатии, отдельной кнопки нет. Рассылки необязательны, на работу кабинета флажок не влияет;
- ссылки «Политика обработки персональных данных» и «Согласие»: документы открываются в новой вкладке;
- кнопку «Отозвать согласие и закрыть доступ».

Как отозвать согласие

1. Нажмите «Отозвать согласие и закрыть доступ». Кнопка заменится предупреждением: доступ в кабинет будет закрыт, пароль удалён, данные контактного лица будут обезличены или удалены с учётом сроков хранения (заказы и расчёты хранятся по требованиям учёта), действие нельзя отменить.
2. Если вы передумали, нажмите «Отмена»: профиль вернётся к прежнему виду.
3. Если решение окончательное, нажмите «Да, отозвать согласие».

Смена пароля

Текущий пароль

Новый пароль

Сменить пароль

Персональные данные

☐ Получать информационные и рекламные сообщения Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#) · [Согласие](#)

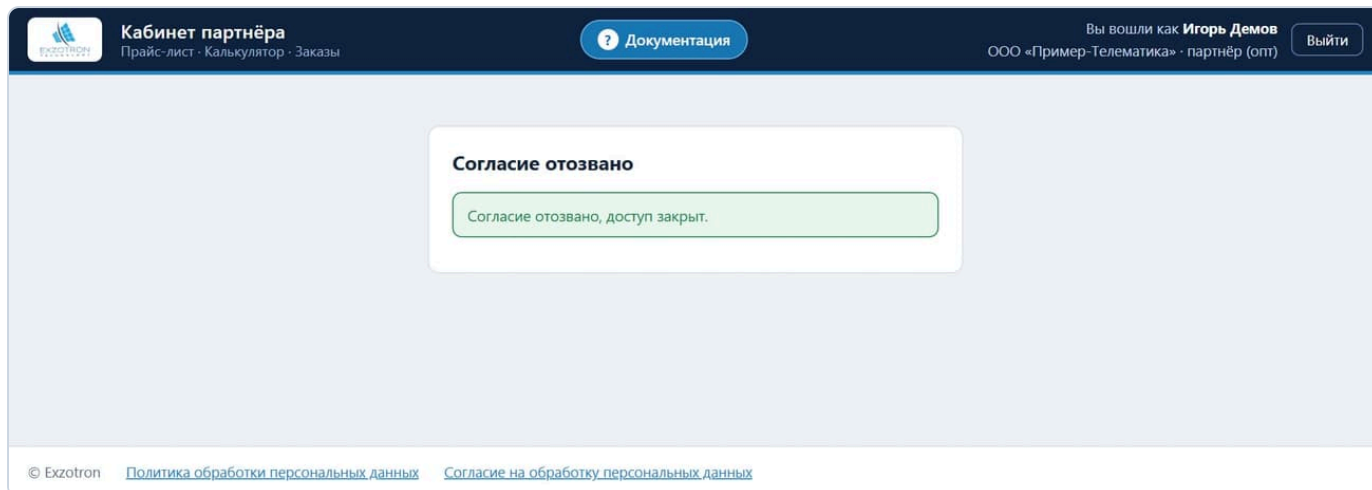
Доступ в кабинет будет закрыт, пароль удалён. Данные контактного лица будут обезличены или удалены с учётом сроков хранения (заказы и расчёты хранятся по требованиям учёта). Действие нельзя отменить.

Да, отозвать согласие

Отмена

Подтверждение отзыва согласия

После подтверждения вы увидите экран «Согласие отозвано» с сообщением «Согласие отозвано, доступ закрыт». Менеджеру компании уходит уведомление об отзыве.



Согласие отозвано

Важно. Отзыв согласия закрывает только кабинет. Если для вас была создана учётная запись в системе мониторинга, она сама не закрывается и не удаляется: этот вопрос решает менеджер. Если вы хотите закрыть и мониторинг, сообщите об этом менеджеру.

Войти в кабинет после отзыва нельзя: пароль удалён. Если нужно вернуться, обратитесь к менеджеру.

Если компания выпускает новую редакцию согласия, при следующем входе вместо кабинета появится окно «Подтвердите согласие с новой редакцией» с кнопками «Выйти» и «Согласен(на)». Пока вы не подтвердите согласие, данные кабинета закрыты.

Реквизиты для счетов и договоров

Реквизиты нужны, чтобы компания выставила вам счёт и подготовила договор. Без них раздел «Договоры» напомним, что договор подготовить не получится, и предложит заполнить реквизиты в профиле. Блок находится в самом верху профиля.

Реквизиты **общие для всей организации**: любой сотрудник, который входит в кабинет, видит те же данные и может их изменить.

Четыре состояния

Над формой всегда показана цветная строка, она говорит, в каком состоянии ваши реквизиты. Под ней написано, к какой организации они относятся: «Организация: ..., ИНН ...».

Состояние	Что написано в кабинете	Что это значит и что делать
Не заполнены	«Реквизиты не заполнены. Они нужны, чтобы выставить счёт и подготовить договор» (жёлтая строка)	Заполните форму вручную или нажмите «Заполнить по ИНН», затем внесите банковские данные и нажмите «Сохранить реквизиты».
Ждут проверки	«Реквизиты внесены и ждут проверки менеджером. Счета выставляются после проверки» (жёлтая строка)	Все обязательные поля заполнены и сохранены. Менеджеру ушло уведомление, теперь нужно дожидаться проверки.
Проверены	«Реквизиты проверены менеджером ...» (зелёная строка)	Реквизиты подтверждены, можно запрашивать счёт и договор.

Состояние	Что написано в кабинете	Что это значит и что делать
Возвращены на доработку	«Менеджер просит исправить реквизиты:» и причина (красная строка)	Прочитайте причину, исправьте данные и снова нажмите «Сохранить реквизиты».

Реквизиты для счетов и договоров

Реквизиты не заполнены. Они нужны, чтобы выставить счёт и подготовить договор.

Организация: ООО «Пример-Телематика», ИНН 7701234560.

Заполнить по ИНН

Подставим наименование, КПП, ОГРН, адрес и руководителя из открытого реестра. Банковские реквизиты вносятся вручную.

Форма (ООО, АО, ИП)	Полное наименование	Краткое наименование	КПП
ОГРН / ОГРНИП	Юридический адрес	Почтовый адрес (если отличается)	Банк
БИК	Расчётный счёт	Корреспондентский счёт	ФИО подписанта договора
Должность подписанта	Действует на основании (Устава, доверенности)	Система налогообложения	Плательщик НДС
E-mail для документов	Телефон для документов		

Сохранить реквизиты

Реквизиты не заполнены, доступна кнопка «Заполнить по ИНН»

Реквизиты для счетов и договоров

Реквизиты внесены и ждут проверки менеджером. Счета выставляются после проверки.

Организация: ООО «Пример-Телематика», ИНН 7701234560.

Форма (ООО, АО, ИП)

ООО

Полное наименование

ООО «Пример-Телематика»

Краткое наименование

ООО «Пример-Телематика»

КПП

770101001

ОГРН / ОГРНИП

1027700000001

Юридический адрес

101000, г. Москва, ул. Примерная, д. 1, офис 10

Почтовый адрес (если отличается)

Банк

ПАО «Демо-Банк»

БИК

044525225

Расчётный счёт

40702810938000000001

Корреспондентский счёт

30101810400000000225

ФИО подписанта договора

Демов Игорь Петрович

Должность подписанта

Генеральный директор

Действует на основании (Устава, доверенности)

Устава

Система налогообложения

УСН (доходы)

Платательщик НДС

Нет

E-mail для документов

docs@example.ru

Телефон для документов

+7 900 000-00-00

Сохранить реквизиты

Реквизиты внесены и ждут проверки

Реквизиты для счетов и договоров

Реквизиты проверены менеджером Exzotron.

Организация: ООО «Пример-Телематика», ИНН 7701234560.

Форма (ООО, АО, ИП)

ООО

Полное наименование

ООО «Пример-Телематика»

Краткое наименование

ООО «Пример-Телематика»

КПП

770101001

ОГРН / ОГРНИП

1027700000001

Юридический адрес

101000, г. Москва, ул. Примерная, д. 1, офис 10

Почтовый адрес (если отличается)

Банк

ПАО «Демо-Банк»

БИК

044525225

Расчётный счёт

40702810938000000001

Корреспондентский счёт

30101810400000000225

ФИО подписанта договора

Демов Игорь Петрович

Должность подписанта

Генеральный директор

Действует на основании (Устава, доверенности)

Устава

Система налогообложения

УСН (доходы)

Платательщик НДС

Нет

E-mail для документов

docs@example.ru

Телефон для документов

+7 900 000-00-00

Сохранить реквизиты

Реквизиты проверены менеджером

Реквизиты для счетов и договоров

Менеджер просит исправить реквизиты: Не сходится расчётный счёт с БИК, проверьте банковские реквизиты по карточке из банка.

Организация: ООО «Пример-Телематика», ИНН 7701234560.

Форма (ООО, АО, ИП)	Полное наименование	Краткое наименование	КПП
ООО	ООО «Пример-Телематика»	ООО «Пример-Телематика»	770101001
ОГРН / ОГРНИП	Юридический адрес	Почтовый адрес (если отличается)	Банк
1027700000001	101000, г. Москва, ул. Примерная, д. 1, офис 10		ПАО «Демо-Банк»
БИК	Расчётный счёт	Корреспондентский счёт	ФИО подписанта договора
044525226		30101810400000000225	Демов Игорь Петрович
Должность подписанта	Действует на основании (Устава, доверенности)	Система налогообложения	Платательщик НДС
Генеральный директор	Устава	УСН (доходы)	Нет
E-mail для документов	Телефон для документов		
docs@example.ru	+7 900 000-00-00		

Сохранить реквизиты

Менеджер просит исправить реквизиты

Кнопка «Заполнить по ИНН»

Если организация российская, ИНН проходит проверку, а у компании подключён сервис справочника, над формой есть кнопка «Заполнить по ИНН» и пояснение «Подставим наименование, КПП, ОГРН, адрес и руководителя из открытого реестра. Банковские реквизиты вносятся вручную». Если кнопки нет, значит, автозаполнение сейчас недоступно: заполните форму вручную.

Как это работает:

1. Нажмите «Заполнить по ИНН». Система запрашивает открытый реестр по ИНН вашей организации. Чужой ИНН ввести нельзя: используется только тот, что указан в вашем профиле.
2. В форму подставляются данные, которые вернул реестр: форма (ООО, АО, ИП), полное и краткое наименование, КПП, ОГРН или ОГРНИП, юридический адрес, ФИО и должность руководителя как подписанта и основание («Устава»; для ИП вместо должности подставляется «Индивидуальный предприниматель»).
3. Под формой появляется зелёное сообщение «Поля подставлены из реестра. Проверьте их и внесите банковские реквизиты».
4. Если в реестре организация значится не действующей, сообщение будет жёлтым: «Поля подставлены, но организация в реестре не действует (...)». Проверьте ИНН».

Реквизиты для счетов и договоров

Реквизиты не заполнены. Они нужны, чтобы выставить счёт и подготовить договор.

Организация: ООО «Пример-Телематика», ИНН 7701234560.

Заполнить по ИНН

Подставим наименование, КПП, ОГРН, адрес и руководителя из открытого реестра. Банковские реквизиты вносятся вручную.

Форма (ООО, АО, ИП)

ООО

Полное наименование

ООО «Пример-Телематика»

Краткое наименование

ООО «Пример-Телематика»

КПП

770101001

ОГРН / ОГРНИП

1027700000001

Юридический адрес

101000, г. Москва, ул. Примерная, д. 1, офис 10

Почтовый адрес (если отличается)

Банк

БИК

Расчётный счёт

Корреспондентский счёт

ФИО подписанта договора

Демов Игорь Петрович

Должность подписанта

Генеральный директор

Действует на основании (Устава, доверенности)

Устава

Система налогообложения

—

Плательщик НДС

—

E-mail для документов

Телефон для документов

Поля подставлены из реестра. Проверьте их и внесите банковские реквизиты.

Сохранить реквизиты

«Заполнить по ИНН»: поля подставлены из реестра

Важно. Подставленные значения заменяют то, что вы уже вводили в этих полях. До нажатия «Сохранить реквизиты» ничего не сохраняется. Банк, БИК, расчётный и корреспондентский счета, почтовый адрес, систему налогообложения, плательщика НДС, e-mail и телефон для документов нужно вносить вручную. ФИО подписанта из реестра — это руководитель организации; если договор подписывает другой человек по доверенности, исправьте поля «ФИО подписанта договора», «Должность подписанта» и «Действует на основании».

Возможные сообщения об ошибках автозаполнения: «Автозаполнение по ИНН не подключено. Заполните реквизиты вручную», «Сервис автозаполнения сейчас недоступен. Заполните реквизиты вручную», «Суточный лимит автозаполнения исчерпан. Заполните реквизиты вручную», «По ИНН ... в реестре ничего не найдено. Заполните реквизиты вручную», «Автозаполнение работает для российского ИНН (10 или 12 цифр)». С одной учётной записи можно сделать не больше 20 запросов в час.

Поля формы

Для российских организаций и ИП обязательность полей такая. На экране нет звёздочек: о недостающих полях система сообщает после сохранения.

Поле на экране	Обязательно	Что вводить
Форма (ООО, АО, ИП)	нет	Организационно-правовая форма, до 20 знаков.
Полное наименование	да	Наименование по уставным документам.
Краткое наименование	нет	Как в договоре и счёте в сокращении.

Поле на экране	Обязательно	Что вводить
КПП	да для организаций, у ИП не нужен	Ровно 9 цифр.
ОГРН / ОГРНИП	нет	13 цифр для организации, 15 для ИП.
Юридический адрес	да	Адрес по ЕГРЮЛ или ЕГРИП.
Почтовый адрес (если отличается)	нет	Заполняйте, если почтовый адрес не совпадает с юридическим.
Банк	да	Название банка.
БИК	да	9 цифр.
Расчётный счёт	да	20 цифр; система проверяет, что счёт сходится с БИК.
Корреспондентский счёт	да	20 цифр.
ФИО подписанта договора	да	Кто подписывает договор от вашей организации.
Должность подписанта	да	Например, «Генеральный директор».
Действует на основании (Устава, доверенности)	нет	«Устава» или реквизиты доверенности.
Система налогообложения	нет	Выбор из списка: ОСНО, УСН (доходы), УСН (доходы минус расходы), ПСН, НПД, ЕСХН.
Плательщик НДС	нет	«—», «Да» или «Нет».
E-mail для документов	нет	Адрес, на который удобно получать документы.
Телефон для документов	нет	Контактный номер для бухгалтерии.

Пробелы, дефисы и точки в номерах (КПП, БИК, счета, ОГРН) система убирает сама. Для организаций не из России обязательных полей нет, проверка цифр не выполняется.

Сохранение и сообщения

После нажатия «Сохранить реквизиты» возможны такие исходы:

- Всё обязательное заполнено: реквизиты переходят в состояние «ждут проверки», менеджеру отправляется уведомление «Реквизиты клиента ждут проверки». Кабинет показывает «Сохранено, менеджеру отправлено на проверку».
- Не хватает обязательных полей: данные сохраняются, но состояние остаётся «не заполнены». Кабинет показывает «Сохранено. Ещё не заполнено:» и список недостающих полей.
- Найдена ошибка в цифрах: данные не сохраняются, под формой красное сообщение. Например: «БИК: 9 цифр», «Расчётный счёт не сходится с БИК (ошибка в цифрах счёта или БИК)», «КПП: 9 цифр», «ОГРН: 13 цифр (организация) или 15 (ИП)», «E-mail для документов указан неверно», «Слишком длинное значение: ...» (с названием поля).

Реквизиты для счетов и договоров

Реквизиты внесены и ждут проверки менеджером. Счета выставляются после проверки.

Организация: ООО «Пример-Телематика», ИНН 7701234560.

Форма (ООО, АО, ИП)	Полное наименование	Краткое наименование	КПП
ООО	ООО «Пример-Телематика»	ООО «Пример-Телематика»	770101001
ОГРН / ОГРНИП	Юридический адрес	Почтовый адрес (если отличается)	Банк
1027700000001	101000, г. Москва, ул. Примерная, д. 1, офис 10		ПАО «Демо-Банк»
БИК	Расчётный счёт	Корреспондентский счёт	ФИО подписанта договора
044525225	40702810938000000009	30101810400000000225	Демов Игорь Петрович
Должность подписанта	Действует на основании (Устава, доверенности)	Система налогообложения	Платательщик НДС
Генеральный директор	Устава	УСН (доходы)	Нет
E-mail для документов	Телефон для документов		
docs@example.ru	+7 900 000-00-00		

Расчётный счёт не сходится с БИК (ошибка в цифрах счёта или БИК)

Сохранить реквизиты

Ошибка проверки: расчётный счёт не сходится с БИК

Важно. Если реквизиты уже были проверены, а вы изменили любое существенное поле (наименование, адрес, банк, счёт, подписанта и т. п.), отметка «проверены» снимается, и данные снова уходят менеджеру. Если вы нажали «Сохранить реквизиты», ничего не меняя, проверенные реквизиты остаются проверенными.

Что видит менеджер и как он может помочь

Когда вы сохранили полные реквизиты, менеджер получает уведомление. Он проверяет их в карточке клиента и либо подтверждает (у вас появляется зелёная строка «проверены»), либо возвращает вам с причиной (красная строка с пояснением, что исправить).

Заполнить реквизиты можно и не самому:

- **Менеджер** может внести реквизиты вашей организации сам из карточки клиента (кнопка «Заполнить реквизиты», а если данные уже есть, «Изменить реквизиты»). В окне есть то же автозаполнение по ИНН. Утверждение руководителем не требуется: если все обязательные поля заполнены, реквизиты сразу считаются проверенными. Если чего-то не хватает, они сохраняются как есть и остаются в состоянии «не заполнены».
- **Юрист**, который готовит договор, может поправить реквизиты прямо из заявки по договору. Реквизиты, внесённые юристом, тоже считаются проверенными, если все обязательные поля заполнены.

Поэтому, если вам проще передать банковскую карточку и учредительные данные письмом или в чате, попросите менеджера внести их самому. Результат будет виден в вашем профиле: строка станет зелёной.

Сотрудники вашей организации

В кабинете нет раздела «Сотрудники»: список сотрудников ведёт менеджер компании в карточке вашего клиента, на вкладке «Сотрудники клиента». Менеджер записывает туда имя, должность (генеральный директор, менеджер по закупкам, менеджер по продажам, бухгалтер, логист, технический специалист или другая) и электронную почту каждого человека.

Как подключить коллегу:

1. **Коллега регистрируется сам.** Попросите менеджера внести адрес коллеги в список сотрудников. После этого коллега открывает адрес кабинета, который сообщил менеджер, и проходит обычную регистрацию с тем же адресом электронной почты (см. статью «[Первый вход в личный кабинет](#)»). После подтверждения адреса он получает доступ сразу, без ожидания менеджера, и видит то же, что и остальные.
2. **Менеджер высылает приглашение.** Если у сотрудника в списке указана почта, менеджер может отправить ему приглашение в кабинет: сотрудник задаёт пароль и подтверждает согласие по ссылке из письма.

Если коллега попытается зарегистрироваться с адресом, которого нет в списке, а ваша организация уже подключена, система ответит: «Для вашей организации доступ уже открыт или заявка уже подана. Обратитесь к вашему менеджеру». В этом случае попросите менеджера внести адрес.

Важно. Ролей в кабинете нет, права у всех сотрудников одинаковые. Все видят одни и те же заказы, счета, договоры, реквизиты, сообщения и задачи (на странице задач прямо написано, что их видят все сотрудники организации). Пометки в карточке сотрудника (получает ли он коммерческие предложения, счета и уведомления) влияют только на рассылки, но не на то, что человек видит и может делать в кабинете.

Если адрес коллеги внесён в списки сразу нескольких организаций, автоматического присоединения не будет: такие случаи решает менеджер.

Частые вопросы

Почему вверху написано «розница», хотя мы договорились об оптовых ценах? Оптовые условия включает менеджер. Напишите ему и после ответа обновите страницу кабинета.

Могу ли я сам изменить название организации, ИНН или регион? Нет, эти строки в профиле только для чтения. Обратитесь к менеджеру: он исправит данные в карточке клиента.

Я изменил телефон в профиле, и у менеджера в карточке клиента тоже поменялся контакт. Так и должно быть? Да, так работает система: сохранение профиля записывает ФИО и телефон в карточку организации как контактное лицо. Это касается любого сотрудника. Если вы случайно заменили основной контакт, верните прежние значения или сообщите менеджеру.

Я сохранил реквизиты, но не увидел сообщения «Сохранено, менеджеру отправлено на проверку». После сохранения форма сразу обновляется, и сообщение может появиться лишь на мгновение или не успеть показаться. Ориентируйтесь на цветную строку состояния над формой: если она стала «внесены и ждут проверки», реквизиты сохранены.

Кнопки «Заполнить по ИНН» нет. Что делать? Она показывается только для российского ИНН и только когда у компании подключён сервис справочника. Заполните реквизиты вручную.

Автозаполнение подставило не тех людей в «подписанта». Это ошибка? Нет: из реестра берётся руководитель организации. Если договор подписывает другой человек, исправьте поля подписанта и основание (например, «доверенности № ... от ...») вручную.

Можно ли добавить коллегу из профиля? Нет. Попросите менеджера внести адрес коллеги в список сотрудников: после этого коллега зарегистрируется сам или менеджер отправит ему приглашение.

У коллеги в кабинете меньше возможностей, чем у меня? Нет, права у всех одинаковые. Если разделы выглядят по-разному, это зависит от данных организации (например, раздел «Счета» виден, только когда есть выставленный неоплаченный счёт), а не от человека.

Я отозвал согласие. Закрылся ли у меня мониторинг? Нет. Отзыв согласия закрывает только кабинет. Если нужно закрыть и доступ к системе мониторинга, сообщите об этом менеджеру.

Можно ли восстановить доступ после отзыва согласия? Самостоятельно нет: пароль удаляется, действие нельзя отменить. Обратитесь к менеджеру.

Почему после смены пароля меня выбросило на других устройствах? Так задумано: после смены пароля остальные сессии закрываются, чтобы старый пароль нигде не работал. Войдите заново с новым паролем.

Подключение системы мониторинга из кабинета

Эта статья для сотрудника партнёра, которому нужен доступ к системе мониторинга (контроль техники, топлива и работ). Здесь описано, как мониторинг появляется у партнёра, зачем нужна кнопка «Активировать мониторинг», что значит окно выбора компании, как работают единый логин и пароль кабинета и мониторинга и что делать, если доступ к мониторингу у вашего адреса уже был.

Кабинет партнёра и система мониторинга это два разных входа в разные части системы. В кабинете вы смотрите цены, считаете и оформляете заказы. В мониторинге работаете с вашими объектами и техникой. Но логин и пароль у них могут быть общими, и именно это описано ниже.

Три способа получить мониторинг

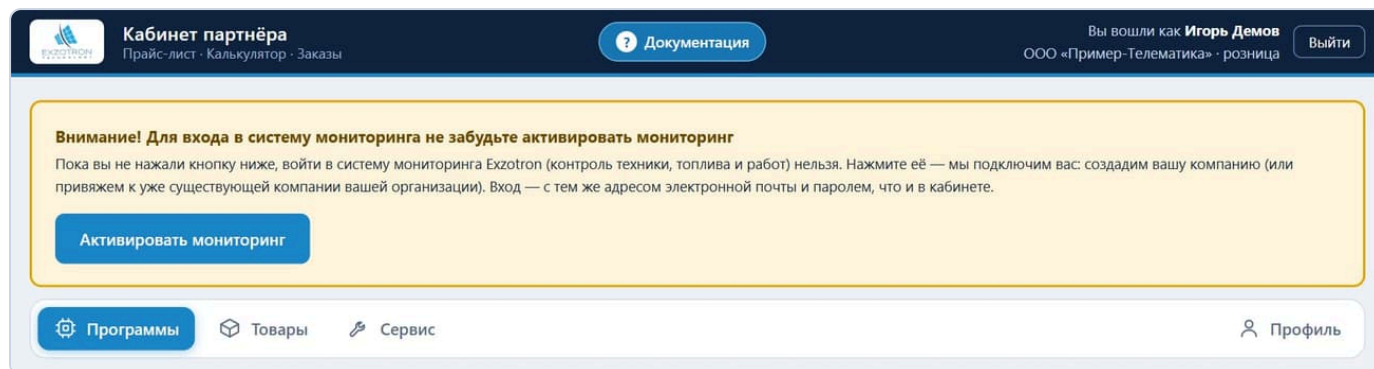
Способ	Когда так происходит
При регистрации	В форме регистрации на вопрос «Планируете использовать систему мониторинга?» вы оставили ответ «Да». Это работает для нового клиента: после подтверждения электронной почты для вас сразу создаются компания и пользователь в системе мониторинга. О результате сообщает письмо «Доступ открыт».
Кнопкой «Активировать мониторинг»	Вы выбрали ответ «Нет, нужен только кабинет партнёра», пришли по приглашению менеджера, либо автоматическое создание при регистрации не сработало. Тогда мониторинг можно подключить позже в любой момент кнопкой в кабинете.
Автоматически для коллеги	Если у вашей организации уже есть главный пользователь мониторинга (см. ниже), то коллега, который зарегистрировался в кабинете с адресом из списка сотрудников, получает пользователя мониторинга сразу после подтверждения почты. Исключение: в форме регистрации он выбрал ответ «Нет».

В форме регистрации есть подсказка: подключить мониторинг можно и позже кнопкой в кабинете, а если вы уже клиент компании, оставьте любой вариант, доступ сохранится.

Блок «Система мониторинга» в кабинете

Блок показывается в самом верху кабинета, над панелью разделов. В зависимости от состояния вы увидите одно из трёх:

Что вы видите	Что это значит
Жёлтая карточка «Внимание! Для входа в систему мониторинга не забудьте активировать мониторинг» с кнопкой «Активировать мониторинг»	Мониторинг у вас ещё не подключён, но подключить его можно.
Белая карточка «Система мониторинга подключена» с кнопкой «Открыть мониторинг»	Мониторинг уже подключён.
Блок не показывается	Подключить мониторинг кнопкой сейчас нельзя: либо подключение отключено на стороне компании, либо доступ в кабинет ещё не открыт полностью. Обратитесь к менеджеру.



Кабинет, мониторинг не подключён

Когда появляется кнопка «Активировать мониторинг»

Кнопка появляется, если одновременно выполняются все условия:

1. Мониторинг ещё не подключён: для вашего адреса электронной почты нет пользователя в системе мониторинга.
2. Доступ в кабинет открыт полностью (не «Заявка на рассмотрении»).
3. К вашему доступу привязана организация-клиент.
4. На стороне компании включено автоматическое подключение мониторинга.

Условия прайса для кнопки не нужны, но без них не работают вкладки «Прайс-лист» и «Калькулятор». Ответ «Нет», который вы выбрали при регистрации, на показ кнопки не влияет: нажать её можно в любой момент.

Если вы уже имели доступ к мониторингу под этим же адресом электронной почты, блок сразу покажет «Система мониторинга подключена»: отдельно подключать ничего не нужно.

Что происходит после нажатия

Нажмите «Активировать мониторинг». Пока идёт запрос, кнопка недоступна, а под ней написано «Подключаем...». Дальше возможны четыре исхода.

Ситуация	Что вы увидите	Что сделала система
Компаний вашей организации в системе мониторинга ещё нет	«Мониторинг подключён: создана ваша компания. Войдите в систему мониторинга с тем же адресом электронной почты и паролем»	Создала компанию с названием вашей организации и пользователя с вашим адресом электронной почты. Вы становитесь главным пользователем организации.
У организации уже есть главный пользователь	«Мониторинг подключён к вашей компании. Войдите в систему мониторинга с тем же адресом электронной почты и паролем»	Создала вашего пользователя с теми же ролью и меню, что у главного, и открыла доступ ко всем компаниям организации. Своей компании не создавала.
Для вашего адреса в мониторинге уже есть пользователь	«Для вашего адреса уже есть доступ к системе мониторинга. Войдите в неё с тем же адресом электронной почты и паролем»	Ничего нового не создавала, а только связала кабинет с существующим пользователем. Пароль при этом не меняется (см. ниже).

Ситуация	Что вы увидите	Что сделала система
У организации уже есть компании, главного пользователя нет	Окно выбора компании (подробнее ниже)	Пока ничего не создавала, ждёт вашего выбора.

Кабинет партнёра
 Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

? Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
 ООО «Пример-Телематика» · розница

Выйти

Система мониторинга подключена

Открыть мониторинг

Мониторинг подключён: создана ваша компания. Войдите в систему мониторинга с тем же адресом электронной почты и паролем.

Программы

Товары

Сервис

Профиль

Мониторинг подключён

После успешного подключения карточка становится белой, в ней остаётся кнопка «Открыть мониторинг» и серой строкой показан итог.

Окно выбора компании

Окно открывается, когда у вашей организации в системе мониторинга уже есть одна или несколько компаний, а главного пользователя ещё нет. Так бывает, если менеджер компании заранее завёл в системе компании ваших покупателей. Текст окна зависит от числа компаний: «У вашей организации уже есть компания в системе мониторинга: примите её как основную или создайте собственную» или «У вашей организации несколько компаний: выберите основную или создайте собственную».

В окне надо выбрать один вариант из переключателей и нажать «Подключить»:

Вариант	Когда выбирать	Что получится
«Принять как основную: ...» (по одному на каждую компанию, первая отмечена заранее)	Компания действительно ваша собственная.	Вы привязываетесь к этой компании.
«Создать собственную компанию по названию моей организации»	Существующие компании это компании ваших покупателей, а свои приборы вы хотите держать отдельно.	Создаётся новая компания с названием вашей организации. Она независима от клиентских.

Кабинет партнёра
 Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

? Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
 ООО «Пример-Телематика» · розница

Выйти

Система мониторинга Exzotron

У вашей организации несколько компаний: выберите основную или создайте собственную. Если это компании ваших покупателей, создайте собственную (по названию вашей организации): на ней можно держать свои приборы и не привязываться к клиентским.

☒ Принять как основную: ООО «Северные перевозки»

☐ Принять как основную: ООО «Полярный транзит»

☐ Создать собственную компанию по названию моей организации

Подключить

Программы

Товары

Сервис

Профиль

Окно выбора компании мониторинга

Под текстом окна система напоминает: если это компании ваших покупателей, создайте собственную, чтобы держать на ней свои приборы и не привязываться к клиентским.

Если не уверены, какой вариант выбрать, обратитесь к менеджеру до нажатия «Подключить»: он видит, какие компании числятся за вашей организацией.

Важно. После подключения компании вашей организации, которые менеджер уже завёл в системе, становятся доступны вам; прежние владельцы этих компаний сохраняют доступ. На старте у новой компании обычно ограничено число объектов (по умолчанию три), как и когда это ограничение снимается, подскажет менеджер.

Если подключить не удалось

Под кнопкой может появиться красное сообщение:

Сообщение	Что делать
«Подключение мониторинга сейчас выключено. Обратитесь к вашему менеджеру»	Подключение отключено на стороне компании. Напишите менеджеру.
«Подключение мониторинга сейчас недоступно. Обратитесь к вашему менеджеру»	К вашему доступу не привязана организация-клиент. Напишите менеджеру.
«Эта компания не относится к вашей организации»	Выбрана компания, которой нет в списке вашей организации. Обновите страницу и повторите выбор.
«Не удалось подключить мониторинг:» и далее текст	Произошла техническая ошибка. Сообщите менеджеру текст сообщения целиком.

**Кабинет партнёра**
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · розница

Выйти

Внимание! Для входа в систему мониторинга не забудьте активировать мониторинг

Пока вы не нажали кнопку ниже, войти в систему мониторинга Exzotron (контроль техники, топлива и работ) нельзя. Нажмите её — мы подключим вас: создадим вашу компанию (или привяжем к уже существующей компании вашей организации). Вход — с тем же адресом электронной почты и паролем, что и в кабинете.

Активировать мониторинг

Подключение мониторинга сейчас выключено. Обратитесь к вашему менеджеру Exzotron.

Программы

Товары

Сервис

Профиль

Мониторинг не подключился: подключение выключено

Единые логин и пароль

Когда пользователя мониторинга создала система из кабинета, у вас:

- логин один: ваш адрес электронной почты;
- пароль один: для обоих входов система использует один и тот же пароль (в открытом виде он нигде не хранится);
- смена пароля в кабинете (раздел «Профиль», карточка «Смена пароля») или восстановление пароля («Забыли пароль?») меняет пароль и в мониторинге;
- смена пароля в самой системе мониторинга точно так же переносится в кабинет.



Единый пароль: кабинет и система мониторинга

Когда один e-mail и пароль работают в обеих системах



Единый пароль: кабинет и мониторинг

Если вы введёте логин и пароль кабинета на странице входа в систему мониторинга, а пользователя мониторинга у вас нет, страница покажет «У вас подключён кабинет партнёра. Открываем его...» и перенаправит в кабинет, уже выполнив вход.

Когда пароль не синхронизируется

Общий пароль работает только для пользователя, которого создала система при регистрации или по кнопке. Если пользователь мониторинга **существовал до того**, как вы подключили мониторинг (например, ваш адрес уже был заведён в системе менеджером), кабинет только связывается с ним и пароль мониторинга **не трогает**. В этом случае:

- вход в мониторинг выполняйте со своим прежним паролем мониторинга;
- смена пароля в кабинете не изменит пароль мониторинга, и наоборот;
- подсказка в сообщении кабинета «Войдите ... с тем же адресом электронной почты и паролем» может оказаться неточной в части пароля.

Если прежний пароль мониторинга вы не помните, обратитесь к менеджеру.

Главный пользователь

У каждой организации-клиента в системе мониторинга есть один **главный пользователь**. Это владелец всех компаний организации. Главным автоматически становится первый пользователь организации, созданный в системе (например, тот, кто первым подключил мониторинг). Менеджер компании может назначить главным другого сотрудника в карточке клиента на вкладке «Сотрудники клиента».

Остальные сотрудники организации, которых подключили позже:

- получают те же роль и меню, что у главного пользователя (по умолчанию это роль администратора своей компании, но точный набор прав может отличаться, его задаёт компания);
- видят все компании организации с теми же правами;

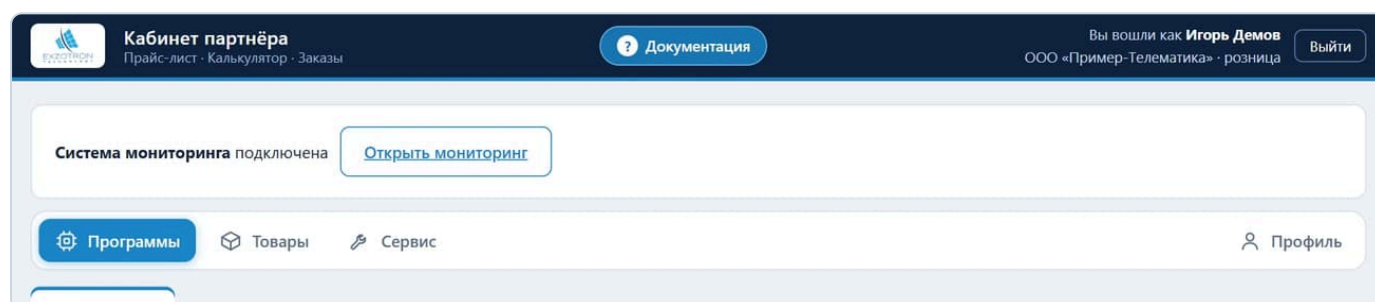
- сами владельцами компаний не становятся.

Поэтому, если мониторинг уже подключил ваш коллега, вам не нужно создавать компанию: нажмите «Активировать мониторинг» и вы будете добавлены как сотрудник к существующей.

Как войти в мониторинг

1. В кабинете нажмите «Открыть мониторинг» (кнопка появляется после подключения). Страница входа откроется в новой вкладке.
2. Введите адрес электронной почты, под которым вы входите в кабинет, и пароль (при единых данных тот же, что в кабинете).
3. Нажмите «Войти».

Прямой адрес системы мониторинга, а также адрес кабинета вам сообщил менеджер, сохраните их в закладки.



Кабинет после подключения: кнопка «Открыть мониторинг»

Если доступ к мониторингу у вас уже был

Если вы были клиентом компании до появления кабинета и мониторингом пользовались:

1. Зарегистрируйтесь в кабинете с **тем же адресом электронной почты**, которым вы входите в мониторинг, и тем же ИНН организации. При регистрации оставьте любой вариант ответа про мониторинг: ваш доступ сохранится.
2. Если кнопки «Активировать мониторинг» нет и блок показывает «Система мониторинга подключена», значит система вас уже узнала, ничего нажимать не нужно.
3. Если вы нажали кнопку, и система ответила «Для вашего адреса уже есть доступ к системе мониторинга», входите со своим прежним паролем мониторинга: он не изменился.
4. Если у организации уже есть главный пользователь, вы можете получить доступ ко всем её компаниям как сотрудник.

Ограничения

- **Отзыв согласия** на обработку персональных данных в профиле закрывает только кабинет. Пользователь мониторинга остаётся, его закрытие решает менеджер.
- **Блокировка кабинета** менеджером не блокирует пользователя мониторинга автоматически. А если менеджер отклонил заявку на регистрацию, пользователь мониторинга, созданный этой же регистрацией, блокируется.
- О каждом подключении мониторинга менеджер получает уведомление.

- Подключение возможно только в кабинете с открытым доступом: если вы видите экран «Заявка на рассмотрении», блока мониторинга нет, дождитесь решения менеджера.
- Если подключение отключено на стороне компании, блока и кнопки не будет, пока менеджер его не включит.

Частые вопросы

Я нажал «Активировать мониторинг», но не могу войти: пароль не подходит. Скорее всего, для вашего адреса пользователь мониторинга уже существовал и система только связала его с кабинетом. В этом случае пароль мониторинга не меняется: войдите со своим прежним паролем. Если не помните его, напишите менеджеру.

Нужно ли отдельно регистрироваться в мониторинге? Нет. Вход в мониторинг создаётся из кабинета: кнопкой или при регистрации. Логин тот же, что в кабинете.

Я выбрал при регистрации «Нет, нужен только кабинет партнёра». Можно ли подключить мониторинг позже? Да. Нажмите кнопку «Активировать мониторинг» в верхней части кабинета.

Окно предлагает принять уже существующую компанию. Какую выбрать? Если это компания вашей собственной организации, принимайте её как основную. Если это компании ваших покупателей, заведённые менеджером, выберите «Создать собственную компанию»: на ней вы будете держать свои приборы отдельно. Сомневаетесь: уточните у менеджера.

Блока «Система мониторинга» в кабинете нет. Блок показывается только тогда, когда мониторинг подключён либо его можно подключить. Если блока нет, подключение мониторинга отключено на стороне компании или доступ в кабинет открыт не полностью. Обратитесь к менеджеру.

Я сменил пароль в кабинете, а в мониторинге вход со старым. Общий пароль действует только для пользователя, которого создал кабинет. Если ваш пользователь мониторинга существовал раньше, пароли у него и у кабинета отдельные.

Я отозвал согласие в кабинете. Мониторинг продолжает работать? Да, отзыв согласия закрывает только кабинет. Если вам нужно закрыть и мониторинг, сообщите менеджеру.

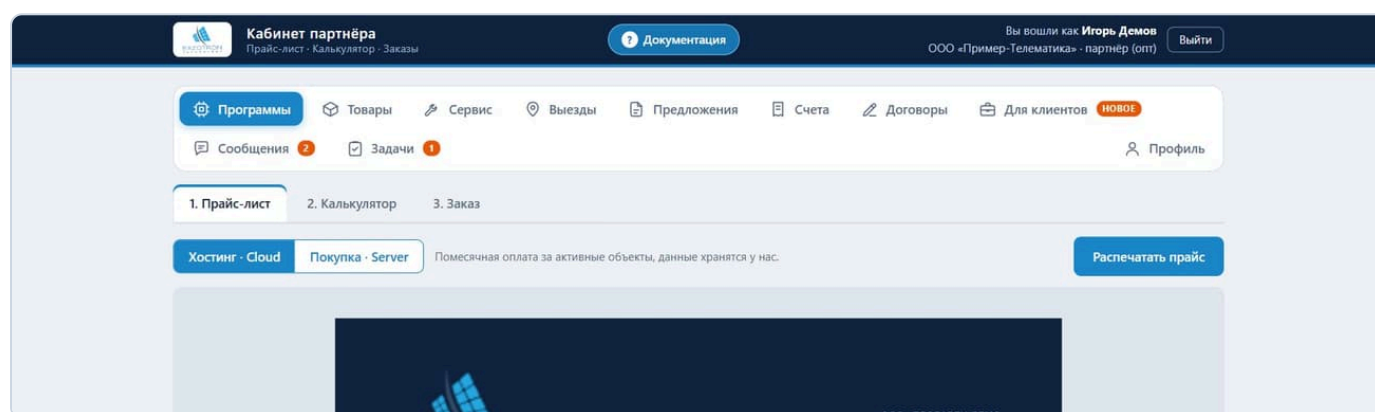
Коллега тоже хочет работать в мониторинге. Что ему делать? Попросите менеджера внести его адрес в список сотрудников, затем коллега регистрируется в кабинете (см. статью «[Профиль и реквизиты организации](#)»). Если у организации уже есть главный пользователь, мониторинг ему подключится автоматически после подтверждения почты, иначе кнопкой «Активировать мониторинг».

Сообщение об ошибке содержит непонятный технический текст. Это ошибка при создании пользователя или компании. Скопируйте текст сообщения целиком и отправьте менеджеру.

Цены и направления: как кабинет показывает прайс

Эта статья объясняет, откуда в личном кабинете берутся ваши цены, чем отличаются оптовый и розничный каналы, какие направления вы видите и где, как открыть и распечатать прайс на программное обеспечение и на оборудование. Она нужна тем, кто готовит расчёты и предложения для клиентов и хочет понимать, почему цифры в кабинете именно такие.

Все цены и артикулы на рисунках и в примерах **демонстрационные** (помечены «демо»): настоящие цены вашей организации задаёт менеджер, и они могут отличаться.



Панель разделов кабинета: «Программы» открыты на вкладке «1. Прайс-лист»

1. Откуда берутся ваши цены

Цены в кабинете не общие для всех: система показывает **прайс именно вашей организации**. Его определяют **условия прайса**, которые для вашей организации вносит менеджер компании. Вы видите только результат, самого экрана условий в кабинете нет, изменить их самостоятельно нельзя.

В условия входят:

Что задано	Что это значит для вас
Прайс-лист	Набор позиций и цен. У каждого направления продаж свои прайс-листы
Канал	Опт (партнёр, интегратор) или розница . От канала зависит, какой столбец цен вы видите
Скидка, %	Единая скидка на весь прайс. Бывает не задана
Спец-цены	Отдельные цены на конкретные позиции (и диапазоны количества) на определённый срок
Продавец	Организация, от имени которой выставляются счета, и её ставка НДС
Договор	Номер и дата договора (печатаются в шапке прайса)
Срок действия	Дата начала и, если задана, дата окончания условий

Итоговая цена для вас

Для каждой позиции система считает цену по такому правилу:

1. Если на позицию действует **спец-цена**, берётся она. Скидка к спец-цене **не применяется**: спец-цена заменяет цену канала.
2. Иначе берётся цена вашего канала (опт или розница) для нужного диапазона количества и из неё вычитается скидка. Результат округляется до целого рубля (от 0,5 и выше вверх).

Пример (демо). Скидка условий 10 %:

Позиция	Цена канала, ₽	Расчёт	Ваша цена, ₽
Ядро (Cloud), диапазон 1–1 000	55	$55 \times 0,9 = 49,5$	50
Пакет «ТРАНС»	100	$100 \times 0,9$	90
Object 360	28	$28 \times 0,9 = 25,2$	25
Топливный узел, диапазон 1–10	900	$900 \times 0,9$	810

Если для Object 360 задана спец-цена, например 24,50 ₽, то вы увидите именно 24,50 ₽ (спец-цена может быть и с копейками), а не 25.

Опт и розница

- **Розница.** Новый зарегистрированный партнёр по умолчанию получает розничные цены. В стартовом прайсе розничная цена вдвое выше партнёрской. Заказчиком в такой схеме считаетесь вы сами.
- **Опт (партнёр).** Оптовый канал открывает менеджер. Цены партнёрские, а в заказе вы указываете компанию своего клиента.

Канал виден в правом верхнем углу кабинета рядом с названием организации: «розница» или «партнёр (опт)». В калькуляторе над расчётом написано «ваши партнёрские цены» или «розничные цены».

НДС

Режим НДС задаёт сам прайс-лист:

- цены **без НДС**: к сумме добавляется НДС по ставке организации-продавца (так ведутся прайсы на программное обеспечение);
- цены **с НДС**: НДС выделяется из цены, сумма к оплате не меняется (так может вестись прайс на оборудование: в каталоге «Товаров» заголовки столбца подскажет, «Цена с НДС» или «Цена без НДС»).

Если продавец не плательщик НДС, в документах будет «Без НДС» и прочерк вместо суммы налога.

2. Где какое направление видно

У компании несколько направлений продаж. В кабинете они распределены так:

Направление	Где в кабинете	Как оформляется
Программное обеспечение (Cloud, Server, Vendor)	«Программы»: вкладки «1. Прайс-лист», «2. Калькулятор», «3. Заказ»	заказ на программное обеспечение (номер начинается с «ЗК-»), см. статью «Калькулятор программ и заказ»
Оборудование: опт, интеграторы	«Товары» → «Каталог»	заказ товаров («ЗТ-»), счёт выставляет менеджер

Направление	Где в кабинете	Как оформляется
Розница Крым	«Товары» и раздел «Выезды» (виден только таким клиентам)	то же
Телематика (услуги и абонплата за узлы)	«Товары» как отдельное направление в списке	то же
Сервисное обслуживание	отдельный раздел «Сервис»	заявка на ремонт

В «Товарах» направление выбирает сам партнёр. Список направлений виден, если их больше одного, иначе показано только название. В список попадают направления, по которым у организации есть условия прайса. Программное обеспечение и сервис в «Товарах» не входят.

Важно. Раздел «Программы» работает только с программным обеспечением, а «Товары», наоборот, только с оборудованием и телематикой. Прайс на программы в «Товарах» вы не найдёте, а прайс на оборудование в «Программах».

3. Вкладка «1. Прайс-лист» (программное обеспечение)

Здесь вы видите и можете распечатать прайс на программы **с вашими ценами**.

1. Откройте «Программы» → вкладка «1. Прайс-лист».
2. Выберите вариант переключателем:
 - **«Хостинг · Cloud»:** помесечная оплата за активные объекты, данные хранятся в сервисе;
 - **«Покупка · Server»:** бессрочные лицензии на вашей инфраструктуре, оплата один раз.
3. Прайс отображается в рамке ниже, как печатный буклет. Прокручивайте страницу, чтобы увидеть разделы.
4. Чтобы напечатать или сохранить в PDF, нажмите **«Распечатать прайс»**. Откроется системное окно печати браузера, в нём можно выбрать принтер «Сохранить как PDF».

02 / ПОКУПКА

Покупка · Server

Бессрочные лицензии на вашей инфраструктуре, оплата один раз. В стоимость входят удалённая установка и поддержка в течение первого года.

Серверное ядро (единоразово)

Артикул	Позиция, ₽ за установку	цена
SRV-INSTALL	Server Core	200 000

Объектная лицензия ядра

Артикул	Лицензия, ₽ за объект	1–1 000	1 001–3 000	3 001+
SRV-CORE	Monitoring & Fuel Core (лицензия)	1 580	1 430	1 290

Модули (дополнения к ядру)

Артикул	Модуль, ₽ за объект	1–1 000	1 001–3 000	3 001+
SRV-0360	Object 360	+800	+720	+660
SRV-ORT	Online Requests & Tasks	+900	+820	+750
SRV-TRANS	Отраслевое решение ТРАНС	+1 290	+1 150	+990
SRV-AGRO	Отраслевое решение АГРО	+1 500	+1 350	+1 200
SRV-STROY	Отраслевое решение СТРОЙ*	+1 400	+1 250	+1 100
SRV-GPS	Нормализация GPS	+300	+270	+240

Топливные узлы и видеоконтроль

Артикул	Позиция, ₽ (диапазон по количеству)	1–10	11–30	31+
SRV-NODE	Учёт ГСМ, за узел	21 600	20 000	18 000
SRV-CAM	Видеоконтроль, за камеру	90 000	81 000	72 000

Цены указаны в рублях без НДС. Продавец: ООО «Продавец-Демо». К стоимости добавляется НДС по ставке продавца (22%).

Server: серверное ядро, объектная лицензия по диапазонам, модули и узлы (демо-цены)

В приведённых демо-ценах для Cloud ядро стоит 55 / 50 / 45 ₽ за объект в месяц по трём диапазонам, а для Server серверное ядро стоит 200 000 ₽ один раз и объектная лицензия 1 580 / 1 430 / 1 290 ₽ за объект. Такие же числа используются в примерах статьи [«Калькулятор программ и заказ»](#).

Важно. Рамки «Входит в стоимость» и «Оплачивается отдельно» вы увидите не в прайсе, а в калькуляторе и в печатной форме заказа. В статье [«Калькулятор программ и заказ»](#) они описаны подробно.

Печатный вид и пометка «Выдан»

При печати на каждой странице внизу по центру добавляется пометка **«Выдан: название вашей организации, дата»**. Она защищает прайс от тиражирования, отключить её нельзя. На экране эта строка видна один раз в конце документа.

ПАРТНЁРСКИЙ ПРАЙС-ЛИСТ

Программное обеспечение: Хостинг · Cloud

ООО «Продавец-Демо»

Партнёрские цены на программное обеспечение. Документ предназначен для партнёра, указанного в условиях, и не подлежит передаче третьим лицам.

Условия для: ООО «Пример-Телематика» · договор № Д-2026/14 от 01.03.2026 · условия с 01.03.2026

Цены действуют на 22.10.2026

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

01

Хостинг · Cloud

Помесячная оплата за активные объекты, данные хранятся у нас.

02

Покупка · Server

Бессрочные лицензии на вашей инфраструктуре, оплата один раз.

03

Условия

Диапазоны цены зависят от общего объёма подключённых объектов.

www.example.ru · sales@example.ru · +7 (900) 000-00-01

EXZOTRON

Выдан: ООО «Пример-Телематика», 22.10.2026

01

Обложка при печати: «Условия для...» и пометка «Выдан» внизу страницы

01 / ХОСТИНГ

Хостинг · Cloud

Помесячная оплата за активные объекты. Данные хранятся у продавца, навигационные данные — 12 месяцев.

Ядро по диапазонам общего объёма

Артикул	Monitoring & Fuel Core, Р за объект в месяц	1–1 000	1 001–3 000	3 001+
CLD-CORE	Monitoring & Fuel Core	55	50	45

Пакеты: ядро и отраслевое решение в одной цене

Артикул	Пакет, Р за объект в месяц (при общем объёме до 1 000)	до 1 000
CLD-PK-MON	Пакет «Мониторинг»	55
CLD-PK-TRANS	Пакет «ТРАНС»	100
CLD-PK-AGRO	Пакет «АГРО»	120
CLD-PK-STROY	Пакет «СТРОЙ*»	110

Модули (дополнения к ядру)

Артикул	Модуль, Р за объект в месяц	1–1 000	1 001–3 000	3 001+
CLD-0360	Object 360	+28	+25	+23
CLD-ORT	Online Requests & Tasks	+30	+27	+25
CLD-TRANS	Отраслевое решение ТРАНС	+45	+40	+35
CLD-AGRO	Отраслевое решение АГРО	+65	+60	+55
CLD-STROY	Отраслевое решение СТРОЙ*	+55	+50	+45
CLD-GPS	Нормализация GPS	+12	+10	+9

Важно. Прайс с вашими партнёрскими ценами предназначен для вас. Клиенту передавайте розничный прайс или коммерческое предложение из раздела «Для клиентов». Как это сделать, объясняют отдельные статьи.

4. Прайс на оборудование в «Товарах»

Прайс на оборудование открывается в «Товарах».

1. Откройте «Товары» → «Каталог».
2. Если направлений несколько, выберите нужное в списке.
3. В каталоге вы видите артикулы, наименования и цены **по вашим условиям**. Если у позиции несколько диапазонов цены, показывается «от и до» и подпись «цена зависит от количества».
4. Нажмите **«Распечатать прайс-лист»**. Документ с фото товаров откроется в окне печати, где можно сохранить PDF. Если печать не открылась, появится подсказка нажать Ctrl+P.

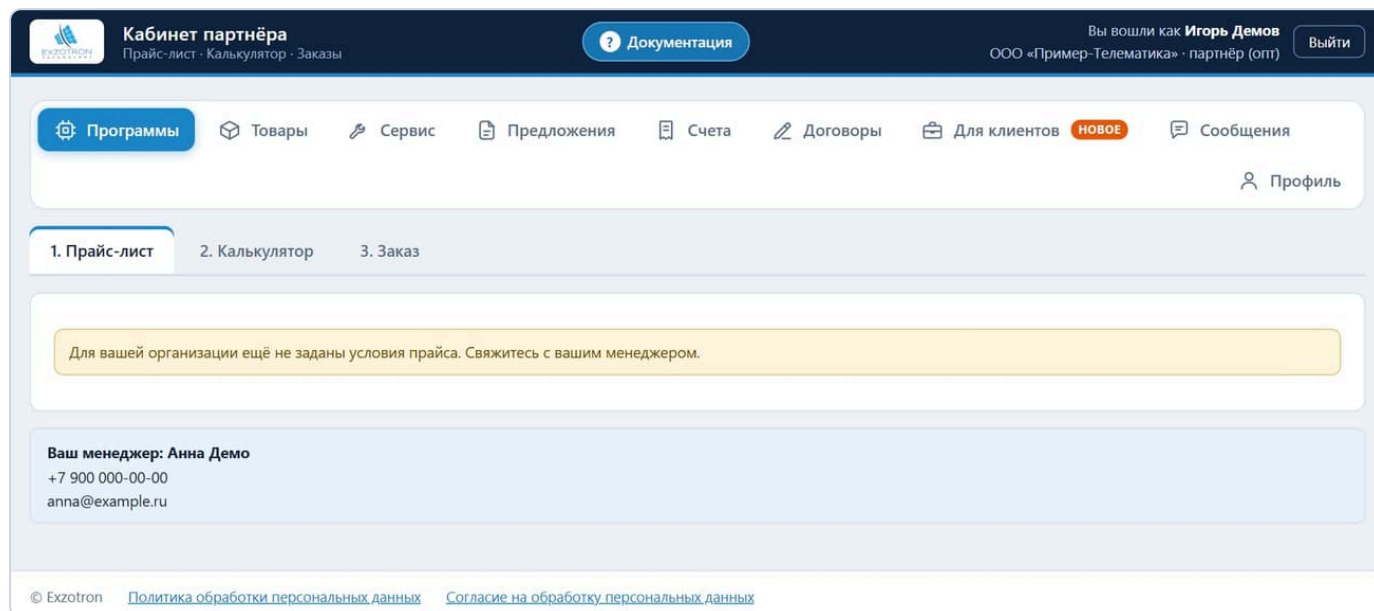
Каталог товаров: выбор направления, кнопка «Распечатать прайс-лист» и корзина с расчётом НДС (демо-цены)

Особенности печати прайса оборудования: на обложке строка «Условия для: ...», на каждой странице пометка «Выдан: ...», выбрать разделы или QR-коды нельзя. Корзина, подбор по каталогу и отправка заказа описаны в статье про заказ оборудования.

5. Если условия прайса не заданы

Если у вашей организации нет **действующих на сегодня** условий прайса, вся вкладка «Программы» закрывается жёлтым сообщением:

Для вашей организации ещё не заданы условия прайса. Свяжитесь с вашим менеджером.



Условия прайса не заданы

Что делать: напишите менеджеру через раздел «Сообщения» или по контактам в нижней рамке «Ваш менеджер». Типичные причины: условия ещё не внесены после регистрации, срок их действия закончился или менеджер ещё не выбрал прайс. Раздел «Товары» в такой ситуации показывает свой текст: «Для вашей организации ещё не заданы условия прайса на оборудование».

Частые вопросы

Почему мои цены отличаются от цен коллеги из другой компании? Цены зависят от условий конкретной организации: канала, скидки, спец-цен и срока действия. Они задаются индивидуально.

Почему в прайсе нет моей скидки в процентах? Размер скидки в печатном прайсе не пишется, показаны уже итоговые цены. В печатной форме заказа на программы скидка указывается в строке «Вариант».

Я вижу прайс на программы, но калькулятор говорит, что в прайс-листе нет базовой позиции. Блок «Программы» строится по самым свежим действующим условиям вашей организации и не фильтрует их по направлению. Если условия на оборудование начали действовать позже условий на программы, система может взять именно их. Сообщите об этом менеджеру, он поправит условия.

Менеджер внёс условия, но кабинет по-прежнему показывает «не заданы». Наличие условий проверяется при загрузке кабинета. Обновите страницу или войдите заново.

Можно ли отключить пометку «Выдан...»? Нет, она печатается всегда на партнёрских прайсах.

Почему в прайсе на программы цены без НДС, а в каталоге оборудования с НДС? Это настройка каждого прайс-листа. Подпись в заголовке столбца («Цена с НДС» или «Цена без НДС») и строка под таблицами печатного прайса подскажут, как считать.

Расчёт показывает «Цены без НДС (НДС добавляется по ставке продавца)», а мой прайс с НДС.

Это ошибка? Эта оговорка печатается всегда и не зависит от режима прайса. Ориентируйтесь на строки «Итого без НДС», строку НДС и «К оплате» в самом расчёте.

Срок действия условий закончился, что я увижу? Раздел «Программы» покажет сообщение «условия прайса не заданы». В «Товарах» для отдельного направления может появиться сообщение о том, что условий на выбранную дату нет. Обратитесь к менеджеру.

Калькулятор программ и заказ

Эта статья описывает работу раздела «Программы» после прайс-листа: как посчитать стоимость программного обеспечения (Cloud и Server), как система подбирает состав и считает цену, как оформить заказ, что с ним происходит дальше и как его отозвать. Она нужна всем, кто готовит заказы на программы для себя или для клиентов.

Цены в примерах **демонстрационные (демо)**: это вымышленный стартовый прайс, у вашей организации цены могут отличаться. Правила расчёта при этом те же. В примерах канал «опт», скидки нет, НДС 22 %, прайс ведётся без НДС.

Важно. Калькулятор показывает **предварительный расчёт**. Он не является счётом и офертой: окончательные условия определяются договором и счётом. Счёт на программы выставляет менеджер отдельно.

1. Как пользоваться калькулятором

Откройте «Программы» → вкладка «2. Калькулятор». Вверху выберите вариант:

- **«Хостинг · Cloud»**: ежемесячная оплата за активные объекты;
- **«Покупка · Server»**: бессрочные лицензии, оплата один раз;
- **«Vendor · заявка»**: не расчёт, а заявка менеджеру (раздел 6).

Дальше шаги такие.

1. **Карточка «1. Объекты и их модули»**. В столбце «Объектов» укажите число приборов. Отметьте галочками модули, которые нужны этим объектам. Если объекты разного состава, нажмите «+ добавить группу объектов»: каждая новая группа по умолчанию содержит 10 объектов без модулей. Лишнюю группу убирает крестик, он виден, когда групп больше одной. Модуль, который входит в другой выбранный (нормализация GPS входит в ТРАНС), отмечается сам, поле блокируется с подсказкой «входит в выбранный модуль».
2. **«Уже подключено объектов у вас» (Cloud)** или **«Уже куплено лицензий ранее» (Server)**: сколько у вас уже было. Подробнее в разделе 3.
3. **Карточка «2. Топливные узлы и видеоконтроль»**: количество топливных узлов («Учёт ГСМ, за узел») и камер («Видеоконтроль, за камеру»). Цена узлов и камер зависит от их собственного количества.
4. **Карточка «3. Дополнительные опции»** (только Cloud): число объектов с опцией «Контроль поступления топлива в баки через API» и список «Дополнительное хранилище» (фото, документы и видео сверх бесплатной квоты; навигация хранится 12 месяцев бесплатно).
5. Справа сразу, примерно через треть секунды после последнего ввода, обновляется карточка **«Состав заказа и стоимость»**. Состав подбирает система, вам не нужно выбирать ядро и пакеты.
6. Кнопка **«Распечатать расчёт»** печатает только расчёт с шапкой «Расчёт стоимости · ваша организация · дата».

Внизу карточки результата две рамки:

- **«Входит в стоимость»:** для Cloud это размещение данных, хранение навигационных данных 12 месяцев и нормализация GPS в ТРАНС; для Server стандартная удалённая установка и базовая настройка, обновления и стандартная поддержка в течение первого года;
- **«Оплачивается отдельно»:** для Cloud фото, документы и видео сверх квоты, интеграция с 1С, нестандартные отчёты, обучение; для Server серверное оборудование и инфраструктура, работы сверх стандартного развёртывания, продление поддержки после первого года.

Тексты этих рамок общие и не зависят от вашего прайса.

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Профиль

1. Прайс-лист

2. Калькулятор

3. Заказ

Хостинг · Cloud

Покупка · Server

Vendor · заявка

Помесячная оплата за активные объекты, данные хранятся у нас.

1. Объекты и их модули

Опишите объекты группами: сколько приборов и какие у них модули. Состав заказа система подбирает сама: выгодные пакеты, включённые функции не оплачиваются повторно.

Объектов	Object 360	Online Requests & Tasks	ТРАНС	АГРО	СТРОЙ*	Нормализация GPS	
80	☐	☐	☒	☐	☐	☒	✕
40	☒	☐	☒	☐	☐	☒	✕

[+ добавить группу объектов](#)

Уже подключено объектов у вас

Учитывается в общем объёме при выборе диапазона цены. Значение проверяется менеджером.

1–1 000
55 Р

1 001–3 000
50 Р

3 001+
45 Р

До диапазона 1 001–3 000 — ещё 881 объектов. Цена ядра за объект в месяц снизится с 55 до 50 Р (–9,1%).

2. Топливные узлы и видеоконтроль

Отдельные счётчики: цена зависит от количества узлов и камер.

Учёт ГСМ, за узел

Видеоконтроль, за камеру

3. Дополнительные опции

Состав заказа и стоимость

Хостинг · Cloud (помесячно) · ваши партнёрские цены · НДС 22% · общий объём: 120

Позиция	Кол-во	Цена, Р	Сумма, Р
Пакет «ТРАНС» пакет CLD-PK-TRANS · Core + ТРАНС · цена пакета при объёме до 1000	120	100	12 000
Нормализация GPS входит CLD-GPS · входит в ТРАНС, отдельно не начисляется	120	—	0
Object 360 выбрано CLD-O360 · диапазон 1–1 000 по общему объёму · в пакеты не входит	40	28	1 120
Учёт ГСМ, за узел выбрано CLD-NODE · диапазон 1–10 по количеству узлов	2	900	1 800
Хранение навигационных данных — 12 мес. входит входит в стоимость	1	—	0
Итого без НДС			14 920 Р / мес.
НДС 22%			3 282,40 Р

К оплате в месяц

18 202,40 Р

Входит в стоимость

Размещение данных у нас; хранение навигационных данных 12 месяцев; нормализация GPS в ТРАНС.

Оплачивается отдельно

Фото, документы и видео сверх квоты (дополнительное хранилище); интеграция с 1С, нестандартные отчёты и обучение.

Расчёт предварительный, не является счётом и офертой: окончательные условия определяются договором и счётом. Цены без НДС (НДС добавляется по ставке продавца).

Распечатать расчёт

Калькулятор Cloud: слева ввод, справа состав заказа, итоги и рамки

Как читать таблицу результата

Столбец или метка	Значение
Позиция	Название, цветная метка происхождения и строка «артикул · формула» (какой диапазон и почему)

Столбец или метка	Значение
обязательно	Ядро и серверное ядро, без них расчёт невозможен
выбрано	Модули, узлы, камеры, опция API, хранилище
пакет	Выгодный пакет вместо отдельных позиций
входит	Включено в стоимость: цена «—», сумма 0
Кол-во, Цена, Сумма	Цена за единицу и сумма строки в рублях

Над таблицей показаны условия расчёта: вариант, «розничные цены» или «ваши партнёрские цены», НДС и «общий объём». Под таблицей: «Итого без НДС» (для Cloud добавляется «/ мес.»), строка НДС и крупная строка **«К оплате в месяц»** (Cloud) или **«К оплате (единоразово)»** (Server).

Над полем «Уже подключено» отображаются плитки диапазонов: цена ядра для каждого диапазона общего объёма, текущий подсвечен. Зелёная подсказка говорит, сколько объектов не хватает до следующего диапазона и насколько снизится цена ядра.

Если есть предупреждение, оно показано жёлтой рамкой над таблицей.

2. Правила расчёта

Расчёт всегда выполняет сервер, экран ничего не считает сам. Правила берутся из данных прайса, поэтому при изменении прайса менеджером калькулятор перестраивается без доработок (изменение цен может появиться с задержкой до минуты).

- **Общий объём** = «Уже подключено» + число объектов в заказе. Именно общий объём определяет **диапазон цены** (например, «1–1 000», «1 001–3 000», «3 001+»). Границы входят в диапазон. Цену своего диапазона получает **весь** объём целиком, а не только часть выше границы.
- **Узлы и камеры** считаются по собственному количеству: диапазоны «1–10», «11–30», «31+».
- **Cloud, пакеты.** Если выбранные модули в точности совпадают с составом пакета (ядро и отраслевое решение вместе дешевле), система берёт пакет. Модули, которые в пакеты не входят (например, Object 360), всегда считаются отдельной строкой. Пакеты действуют при общем объёме до порога (в демо-прайсе 1 000 объектов). При превышении порога система собирает состав по отдельным позициям и выдаёт предупреждение.
- **Server.** К составу всегда добавляются серверное ядро (один раз на установку, строка «обязательно») и объектная лицензия ядра на все объекты, затем модули по числу объектов своей группы. Включённые услуги идут строками «входит».
- **Одинаковые строки** разных групп складываются по количеству.
- **НДС** считается от итога заказа, а не по строкам, с округлением до копейки. Если прайс ведётся с НДС, НДС выделяется из суммы, а «К оплате» остаётся равной сумме строк.
- **Поступенчатый расчёт** (когда цена зависит от «ступеней» внутри объёма) не поддерживается: система ответит «Поступенчатый расчёт пока не поддерживается. Свяжитесь с вашим менеджером».

Ограничения ввода: не более 50 групп, не более 20 модулей в группе, число объектов в группе от 1 до 100 000, «Уже подключено» до 10 000 000, число узлов, камер и объектов с опцией API до 100 000.

Примеры (демо-цены)

Использованы демо-цены: ядро Cloud 55 / 50 / 45 ₽; пакеты «Мониторинг» 55, «ТРАНС» 100; Object 360 28 / 25 / 23; узел ГСМ 900 / 850 / 800; камера 3 000 / 2 700 / 2 400. Server: серверное ядро 200 000 ₽ один раз; лицензия ядра 1 580 / 1 430 / 1 290; ТРАНС 1 290 / 1 150 / 990; Object 360 800 / 720 / 660; узел 21 600 / 20 000 / 18 000.

Пример А. Cloud, 120 объектов. Группа 1: 80 объектов с модулем ТРАНС. Группа 2: 40 объектов с ТРАНС и Object 360. Два топливных узла. «Уже подключено» 0.

Строка	Расчёт	Сумма, ₽/мес.
Пакет «ТРАНС» (ядро + ТРАНС + нормализация GPS), обе группы слиты	120 × 100	12 000
Нормализация GPS: «входит»	120 × 0	0
Object 360 (в пакеты не входит)	40 × 28	1 120
Учёт ГСМ, диапазон 1–10	2 × 900	1 800
Итого без НДС		14 920
НДС 22 %	14 920 × 0,22	3 282,40
К оплате в месяц		18 202,40

Подсказка: «До диапазона 1 001–3 000 — ещё 881 объектов. Цена ядра за объект в месяц снизится с 55 до 50 ₽ (–9,1%)». В таблице также есть строка «Хранение навигационных данных — 12 мес.» со статусом «входит».

Пример Б. Server, 120 лицензий (те же объекты и модули).

Строка	Расчёт	Сумма, ₽
Серверное ядро, один раз	1 × 200 000	200 000
Объектная лицензия ядра	120 × 1 580	189 600
ТРАНС	120 × 1 290	154 800
Object 360	40 × 800	32 000
Учёт ГСМ	2 × 21 600	43 200
Итого без НДС		619 600
НДС 22 %		136 312
К оплате (единоразово)		755 912

Бесплатно входят «Стандартная удалённая установка и базовая настройка» и «Обновления и стандартная поддержка — 12 мес.»

Сообщение	Причина
«Для позиции «...» не заданы диапазоны цены...» или «В прайс-листе нет базовой позиции для расчёта...»	В прайсе не хватает данных, сообщите менеджеру

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

1. Прайс-лист

2. Калькулятор

3. Заказ

Хостинг · Cloud

Покупка · Server

Vendor · заявка

Помесячная оплата за активные объекты, данные хранятся у нас.

1. Объекты и их модули

Опишите объекты группами: сколько приборов и какие у них модули. Состав заказа система подбирает сама: выгодные пакеты, включённые функции не оплачиваются повторно.

Объектов	Object 360	Online Requests & Tasks	ТРАНС	АГРО	СТРОЙ*	Нормализация GPS
120	☐	☐	☐	☐	☐	☐

[+ добавить группу объектов](#)

Уже подключено объектов у вас

0

Учитывается в общем объёме при выборе диапазона цены. Значение проверяется менеджером.

1–1 000
55 Р

1 001–3 000
50 Р

3 001+
45 Р

До диапазона 1 001–3 000 — ещё 991 объектов. Цена ядра за объект в месяц снизится с 55 до 50 Р (–9,1%).

2. Топливные узлы и видеоконтроль

Отдельные счётчики: цена зависит от количества узлов и камер.

Учёт ГСМ, за узел

Видеоконтроль, за камеру

3. Дополнительные опции

Контроль поступления топлива в баки через API

150

за подключаемый объект в месяц

Состав заказа и стоимость

Опция API: число объектов (150) больше числа объектов в заказе (120)

Заказ

Укажите организацию вашего клиента, для которой оформляется заказ.

Компания вашего клиента

например, ООО «Север-Транс»

ИНН клиента

Контактное лицо клиента

Телефон клиента

E-mail клиента

Контактные данные клиента указывайте только если у вас есть основание передать их нам (согласие клиента).

Желаемая дата подключения

ДД.ММ.ГГГГ

Комментарий

Сформировать заказ

Заказ сразу уйдёт менеджеру Exzotron. Пока менеджер не взял его в работу, заказ можно отозвать.

Ошибка: число объектов с опцией API больше числа объектов в заказе

3. «Уже подключено»

Это число влияет на диапазон цены. Минимум, который система примет, равен значению, которое она знает сама: поправка менеджера плюс объекты ваших прежних заказов **того же варианта** (Cloud и Server считаются отдельно) в статусах «Принят», «В работе», «Выполнен». Заказы в статусе «Новый» не учитываются, пока менеджер не принял их. Вы можете ввести больше, меньше нельзя: поле имеет нижнюю границу, а сервер берёт большее значение.

Значение проверяет менеджер. Автоматического подсчёта реально подключённых объектов клиентов система не делает.

4. Оформление заказа: «Сформировать заказ»

Под результатом расчёта находится карточка «Заказ».

Если вы работаете в оптовом канале, заполните:

Поле	Что вводить	Обязательность
Компания вашего клиента	Название организации-заказчика, не короче 2 знаков	обязательно
ИНН клиента (подпись зависит от страны)	Налоговый номер, проверяется по правилам страны	нет
Контактное лицо клиента, Телефон клиента, E-mail клиента	Контакты клиента	нет
Желаемая дата подключения	Дата не в прошлом (по московскому времени), это пожелание, а не обязательство	нет
Комментарий	До 1 000 знаков	нет

Контактные данные клиента указывайте только если у вас есть основание передать их компании, например согласие клиента.

Если вы работаете в розничном канале, заказчик вы сами: поля клиента скрыты, остаются дата и комментарий.

Заказ

Укажите организацию вашего клиента, для которой оформляется заказ.

Компания вашего клиента

ООО «Северные перевозки»

ИНН клиента

7718884214

Контактное лицо клиента

Анна Контактная

Телефон клиента

+7 900 000-00-02

E-mail клиента

client@example.ru

Контактные данные клиента указывайте только если у вас есть основание передать их нам (согласие клиента).

Желаемая дата подключения

15.11.2026



Комментарий

Подключение после подписания дого

Сформировать заказ

Заказ сразу уйдёт менеджеру Exzotron. Пока менеджер не взял его в работу, заказ можно отозвать.

Карточка «Заказ» перед отправкой (опт)

Нажмите **«Сформировать заказ»**. Кнопка недоступна, пока нет результата расчёта или (для опта) не введена компания клиента. **Заказ сразу отправляется менеджеру**, отдельного шага подтверждения нет. Пока менеджер не взял заказ в работу, его можно отозвать.

Что проверяет система при отправке:

- расчёт повторяется на сервере; если итог с НДС отличается от того, что вы видели, заказ не создаётся и показывается «Цены изменились с момента расчёта. Проверьте обновлённый расчёт и оформите заказ снова»; экран пересчитывает данные, после чего заказ можно отправить заново;
- не больше 30 попыток оформления в час на одну учётную запись (учитываются и неудачные);
- двойной клик и повторная отправка не создают второй заказ;

- в заказ записывается **снимок**: введённые данные, условия, продавец, процент скидки, строки и итоги. Изменения прайса позже заказ не меняют.

Заказ

Укажите организацию вашего клиента, для которой оформляется заказ.

Компания вашего клиента

ООО «Северные перевозки»

ИНН клиента

7718884214

Контактное лицо клиента

Анна Контактная

Телефон клиента

+7 900 000-00-02

E-mail клиента

client@example.ru

Контактные данные клиента указывайте только если у вас есть основание передать их нам (согласие клиента).

Желаемая дата подключения

15.11.2026 

Комментарий

Подключение после подписания дого

Цены изменились с момента расчёта. Проверьте обновлённый расчёт и оформите заказ снова.

Сформировать заказ

Заказ сразу уйдёт менеджеру Exzotron. Пока менеджер не взял его в работу, заказ можно отозвать.

Сообщение «Цены изменились с момента расчёта»

5. Вкладка «3. Заказ»

После отправки открывается вкладка «**3. Заказ**» с карточкой нового заказа. Ниже всегда виден список «**Мои заказы**»: номер, дата, клиент, вариант, сумма с НДС (для Cloud с «/ мес.», для заявки Vendor «—»), статус. Показываются последние 200 заказов организации, то есть заказы всех её сотрудников. Поиска и фильтров нет. Если заказ не выбран, вместо карточки показана заглушка с кнопкой «Перейти к калькулятору».

Номер заказа: **ЗК-ГГГГ-ММ-ДД-NNNN** (московская дата и порядковый номер за день), например ЗК-2026-10-22-0001.

Exzotron

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

?

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

1. Прайс-лист

2. Калькулятор

3. Заказ

Заказ ЗК-2026-10-22-0001

Новый

Распечатать заказ

Отозвать заказ

Новый заказ

Дата

22.10.2026 10:05

Заказчик

ООО «Северные перевозки», ИНН 7718884214

Вариант

Хостинг · Cloud · партнёрские цены

Желаемая дата

15.11.2026

Ваш менеджер

Анна Демо, +7 900 000-00-00

Расчёт действует до

21.11.2026

Артикул	Позиция	Кол-во	Цена, Р	Сумма, Р
CLD-PK-TRANS	Пакет «ТРАНС» пакет Core + ТРАНС - цена пакета при объёме до 1000	120	100	12 000
CLD-GPS	Нормализация GPS входит входит в ТРАНС, отдельно не начисляется	120	—	0
CLD-0360	Object 360 выбрано диапазон 1–1 000 по общему объёму · в пакеты не входит	40	28	1 120
CLD-NODE	Учёт ГСМ, за узел выбрано диапазон 1–10 по количеству узлов	2	900	1 800
	Хранение навигационных данных — 12 мес. входит входит в стоимость	1	—	0
Итого без НДС				14 920 Р / мес.
НДС 22%				3 282,40 Р
К оплате в месяц				18 202,40 Р

История

22.10.2026 10:05 · **Вы:** заказ отправлен менеджеру

Мои заказы

№ заказа	Дата	Клиент	Вариант	Сумма с НДС, Р	Статус
ЗК-2026-10-22-0001	22.10.2026 10:05	ООО «Северные перевозки»	Хостинг · Cloud	18 202,40 / мес.	Новый
ЗК-2026-10-15-0002	15.10.2026 14:20	ООО «Заречье-Агро»	Покупка · Server	755 912	Принят
ЗК-2026-10-09-0001	09.10.2026 11:12	ООО «Лесной Двор»	Хостинг · Cloud	9 150 / мес.	Отклонён
ЗК-2026-09-28-0003	28.09.2026 16:45	ООО «Северные перевозки»	Хостинг · Cloud	2 013 / мес.	Выполнен
ЗК-2026-09-20-0001	20.09.2026 09:10	ООО «Лесной Двор»	Vendor · заявка	—	Отозван

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Карточка нового заказа и список «Мои заказы»

Личный кабинет партнёра: документация

82 / 195

Что в карточке

Дата, заказчик (с ИНН), вариант («· партнёрские цены» или «· розничные цены»), желаемая дата, ваш менеджер (имя и телефон), «Расчёт действует до». Затем таблица позиций с артикулами, итоги, рамка «Комментарий менеджера» (если он есть) и раздел «История»: кто и когда отправил заказ, сменил статус или оставил комментарий. Внутренние комментарии менеджера и служебные записи вам не показываются.

Кнопки: **«Распечатать заказ»**, **«Отозвать заказ»** (только в статусе «Новый»), **«Новый заказ»** (возврат в калькулятор).

Печатная форма

«Распечатать заказ» открывает документ формата А4 в окне браузера с кнопкой «Печать / PDF». В нём: номер, дата и статус, блоки «Партнёр», «Заказчик (клиент партнёра)», контакты, «Вариант» (в печати указывается и скидка, если она есть), «Продавец», желаемая дата, число объектов, менеджер; таблица позиций; итоги; рамки «Входит в стоимость» и «Оплачивается отдельно»; комментарии; оговорка, что заказ является предварительной спецификацией и заявкой, а не счётом или публичной офертой; реквизиты продавца (реквизиты для оплаты указываются в счёте) и поля для подписей сторон.

Статус	Кто и когда ставит
Отклонён	Менеджер, причина обязательна, вы её видите
Отозван	Только вы и только из «Новый»

Менеджер может менять статус в любом порядке, в том числе возвращать на шаг назад (заказ в статусе «Отозван» изменить нельзя). О смене статуса на вашу почту приходит письмо с комментарием менеджера, если он есть. Заказы «Принят», «В работе» и «Выполнен» увеличивают значение «Уже подключено» в следующих расчётах. Заявка Vendor проходит те же статусы.

Заказ 3К-2026-10-15-0002

Принят

Распечатать заказ

Новый заказ

Дата

15.10.2026 14:20

Заказчик

ООО «Заречье-Агро», ИНН 7804551201

Вариант

Покупка · Server · партнёрские цены

Желаемая дата

01.11.2026

Ваш менеджер

Анна Демо, +7 900 000-00-00

Расчёт действует до

14.11.2026

Комментарий менеджера: Договор отправлен на подпись

Артикул	Позиция	Кол-во	Цена, Р	Сумма, Р
SRV-INSTALL	Server Core обязательно один раз на установку	1	200 000	200 000
SRV-CORE	Monitoring & Fuel Core (лицензия) обязательно диапазон 1–1 000 по общему объёму	120	1 580	189 600
SRV-TRANS	Отраслевое решение ТРАНС выбрано диапазон 1–1 000 по общему объёму · суммируется с Core	120	1 290	154 800
SRV-0360	Object 360 выбрано диапазон 1–1 000 по общему объёму · суммируется с Core	40	800	32 000
SRV-NODE	Учёт GSM, за узел выбрано диапазон 1–10 по количеству узлов	2	21 600	43 200
	Стандартная удалённая установка и базовая настройка входит входит в стоимость	1	—	0
	Обновления и стандартная поддержка — 12 мес. входит входит в стоимость	1	—	0
Итого без НДС				619 600 Р
НДС 22%				136 312 Р

К оплате (единоразово)

755 912 Р

История

15.10.2026 14:20 · **Вы:** заказ отправлен менеджеру

16.10.2026 09:40 · **Менеджер:** статус: Принят — Договор отправлен на подпись

Заказ в статусе «Принят» с комментарием менеджера

Заказ ЗК-2026-10-09-0001
Отклонён

Распечатать заказ

Новый заказ

Дата

09.10.2026 11:12

Заказчик

ООО «Лесной Двор»

Вариант

Хостинг · Cloud · партнёрские цены

Ваш менеджер

Анна Демо, +7 900 000-00-00

Расчёт действует до

08.11.2026

Комментарий менеджера: Нужно уточнить количество объектов

Артикул	Позиция	Кол-во	Цена, Р	Сумма, Р
CLD-CORE	Monitoring & Fuel Core обязательно диапазон 1 001–3 000 по общему объёму (с учётом ранее подключённых: 900)	150	50	7 500
	Хранение навигационных данных — 12 мес. входит входит в стоимость	1	—	0
Итого без НДС				7 500 Р / мес.
НДС 22%				1 650 Р
К оплате в месяц				9 150 Р

История

09.10.2026 11:12 · **Вы:** заказ отправлен менеджеру

09.10.2026 15:03 · **Менеджер:** статус: Отклонён — Нужно уточнить количество объектов

Заказ в статусе «Отклонён»: комментарий менеджера объясняет причину

Отзыв заказа

Пока заказ «Новый», нажмите «Отозвать заказ». Система спросит «Отозвать заказ?»: подтвердите «Да, отозвать» или откажитесь («Нет»). Причину указывать не нужно. Менеджеру уходит уведомление «Заказ отозван».

Заказ ЗК-2026-10-22-0001
Новый

Распечатать заказ

Отозвать заказ?

Да, отозвать

Нет

Новый заказ

Подтверждение отзыва заказа

Если менеджер уже сменил статус, отзыв невозможен: «Отозвать можно только заказ в статусе «Новый» — менеджер уже взял его в работу. Свяжитесь с менеджером».

Срок действия расчёта

Расчёт действует **30 дней** с даты заказа. Дата «Расчёт действует до» видна в карточке, в письме и в печатной форме. Срок информационный: после этой даты заказ сам не меняет статус и не блокируется. Если цены к тому времени изменились, актуальные условия подтверждает менеджер.

Что происходит у компании после заказа

- Закреплённый за вами менеджер получает сообщение «Новый заказ из кабинета партнёра» с номером, клиентом, вариантом и суммой с НДС.
- Вам на e-mail (логин) приходит письмо «Заказ ... отправлен менеджеру» с таблицей позиций, итогом с НДС и оговоркой «Расчёт предварительный и не является счётом или офертой».
- Если заказ остался «Новым» и не получил реакции в течение одного рабочего дня (24 часа, субботы и воскресенья не считаются), менеджеру один раз приходит напоминание «Заказ без реакции...». Вам напоминание не отправляется.

- Счёт на программы менеджер выставляет отдельно, прямой связи «заказ → счёт» в кабинете нет. Компания и объекты в системе мониторинга по заказу автоматически не создаются.

6. Заявка Vendor

Vendor Cloud и Server оформляются по отдельному договору, расчёт не выполняется. Нажмите «Vendor · заявка»: откроется карточка «**Заявка менеджеру**».

Поле	Что вводить	Обязательность
Задача	Что вы хотите подключить: брендинг, партнёрская программа, особые условия. От 5 до 1 000 знаков	обязательно
Организация, для которой заявка	Название организации (только в оптовом канале)	обязательно для опта

Нажмите «**Отправить заявку**». В журнале заказов такая запись имеет вариант «Vendor · заявка» и сумму «—», в печатной форме указано, что расчёта нет и менеджер свяжется с вами.

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

1. Прайс-лист

2. Калькулятор

3. Заказ

Хостинг · Cloud

Покупка · Server

Vendor · заявка

Vendor Cloud и Server — по отдельному договору, расчёт не выполняется.

Заявка менеджеру

Опишите, что вы хотите подключить: брендинг, партнёрская программа, особые условия. Менеджер свяжется с вами.

Задача

Хотим брендированный кабинет для нашего клиента-перевозчика: свой логотип и своё название.

Организация, для которой заявка

ООО «Северные перевозки»

Отправить заявку

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

Заявка Vendor

Личный кабинет партнёра: документация

87 / 195

Частые вопросы

Сформировал заказ, а менеджер его не видит или не отвечает. Заказ уходит менеджеру сразу, ему приходит уведомление. Если реакции нет в течение рабочего дня, менеджеру придёт напоминание. Вы можете написать менеджеру в «Сообщения».

Можно ли изменить заказ после отправки? Изменить состав нельзя. Пока заказ «Новый», его можно отозвать и оформить заново через «Новый заказ».

Пропадут ли введённые данные? Данные формы хранятся только в открытой странице: при переходе между вкладками они сохраняются, а при обновлении страницы теряются. После оформления заказа они не очищаются: «Новый заказ» возвращает к тем же вводам.

В расчёте нет пилота, сезонного отключения модулей, минимального платежа и брендинга. Эти условия в калькулятор не входят. Пилот оформляется вне кабинета, брендинг и партнёрские условия через заявку Vendor.

Почему текст рамок «Входит в стоимость» не совпадает со строками «входит» в таблице? Строки в таблице берутся из данных прайса, а тексты рамок фиксированные. Ориентируйтесь на таблицу и договор.

«Цены без НДС (НДС добавляется по ставке продавца)». А у меня прайс с НДС. Эта оговорка печатается всегда. Итоговые суммы в таблице считаются по режиму вашего прайса.

После срока 30 дней заказ пропадёт? Нет. Срок информационный, подтверждение цен после его окончания делает менеджер.

Почему пишет «В прайс-листе нет базовой позиции для расчёта»? Блок «Программы» берёт самые свежие действующие условия вашей организации независимо от направления. Если они относятся к оборудованию, программный прайс не находится. Сообщите менеджеру.

Где посмотреть заказы коллег? В списке «Мои заказы» показаны заказы всей организации. Заказы других организаций недоступны.

Можно ли отправить заказ без компании клиента? В оптовом канале нет: поле «Компания вашего клиента» обязательно. В розничном канале заказчиком считаетесь вы.

Заказ оборудования: каталог и корзина

Раздел «Товары» личного кабинета партнёра нужен, чтобы заказать оборудование, комплектующие и услуги по телематике по вашим ценам, не звоня и не отправляя письма. Вы собираете корзину, система сама считает цены и НДС, а заказ сразу уходит вашему менеджеру. Статья рассказывает, как найти и добавить позиции, как оформить заказ, как следить за ним (статусы и шесть этапов выполнения) и что происходит с заказом в компании.

Все цены, названия позиций и номера документов на снимках демонстрационные.

1. Что нужно, чтобы раздел заработал

Кнопка «Товары» есть у каждого партнёра с открытым доступом. Но заказывать можно только то, на что для вашей организации заданы **условия прайса**. Эти условия (какой прайс-лист, оптовые или розничные цены, скидка, особые цены, срок действия) выставляет ваш менеджер; сами вы их изменить не можете. Подробнее о ценах: статья [«Цены и направления: как кабинет показывает прайс»](#).

Если условий на оборудование нет, вместо каталога вы увидите сообщение: «Для вашей организации ещё не заданы условия прайса на оборудование». В этом случае напишите вашему менеджеру.

Для каждого направления, по которому вы заказываете, в компании должен быть назначен менеджер: заказ придёт именно ему.

2. Направления

Заказы товаров оформляются **по направлениям**: например, «опт, интеграторы» (оборудование) или «Телематика» (услуги и абонентская плата за узлы). В списке в левом верхнем углу каталога показаны только те направления, по которым у вашей организации есть действующие условия. Если направление одно, вместо списка просто выводится его название.

Программное обеспечение (Cloud, Server) и сервисное обслуживание в «Товары» не входят: для них есть разделы «Программы» и «Сервис» (статья [«Калькулятор программ и заказ»](#)).

Важно. Корзина хранится только на открытой странице. Если вы переключите направление или обновите страницу, выбранные количества пропадут. Одна корзина, один заказ, одно направление.

3. Каталог

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

Каталог

Мои заказы товаров

Нужно предложение для вашего клиента? В разделе «Для клиентов» вы сделаете коммерческое предложение в розничных ценах со своим логотипом и своими ценами и распечатаете розничный прайс-лист.

Открыть «Для клиентов»

Exzotron: опт, интеграторы

Поиск по названию или артику

Подбор по каталогу

Распечатать прайс-лист

Артикул (006772*3), Enter

Артикул	Наименование	Цена с НДС	Кол-во
000101	Датчик уровня топлива ДУТ-Демо шт - срок поставки уточнит менеджер	11 590,00 — 12 200,00 цена зависит от количества	6
000102	GPS/ГЛОНАСС-терминал ТМ-Демо шт - срок поставки уточнит менеджер	7 320,00 — 7 930,00 цена зависит от количества	10
000103	Кабель интерфейсный КИ-Демо, 3 м шт - срок поставки уточнит менеджер	366,00	20
000104	Топливный узел «Демо-Мини», комплект компл. - срок поставки уточнит менеджер	94 500,00	
000105	Датчик температуры ДТ-Демо шт - срок поставки уточнит менеджер	2 440,00	
000106	Антенна GPS выносная АН-Демо шт - срок поставки уточнит менеджер	1 220,00	
000107	Считыватель RFID-карт СР-Демо шт - срок поставки уточнит менеджер	4 880,00	
000108	Монтажный комплект МК-Демо компл. - срок поставки уточнит менеджер	610,00	

Заказ

Датчик уровня топлива ДУТ-Демо
6 × 10 000,00

73 200,00

GPS/ГЛОНАСС-терминал ТМ-Демо
10 × 6 000,00

73 200,00

Кабель интерфейсный КИ-Демо, 3 м
20 × 300,00

7 320,00

Без НДС

126 000,00 Р

НДС 22 %

27 720,00 Р

Итого

153 720,00 Р

Адрес доставки

г. Пример, ул. Демонстрационная, 5, склад

Комментарий менеджеру

Нужна доставка транспортной компанией

Отправить заказ менеджеру

Менеджер проверит наличие и срок, затем выставит счёт на оплату. Счёт появится в этом заказе и придёт на почту.

Ваш менеджер: Анна Демов

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Каталог товаров: слева таблица позиций, справа корзина с итогами

Откройте «Товары» и вкладку «Каталог». На экране:

Элемент	Что это
Врезка «Нужно предложение для вашего клиента?»	Подсказка: коммерческое предложение вашему клиенту в розничных ценах со своим логотипом делается в разделе «Для клиентов» (кнопка «Открыть «Для клиентов»»). Это отдельный инструмент, он описан в других статьях

Элемент	Что это
Список направлений и поле «Поиск по названию или артикулу»	Выбор направления и быстрый поиск по каталогу
«Подбор по каталогу»	Окно с фото, описаниями и разделами (см. ниже)
«Распечатать прайс-лист»	Печать прайс-листа направления с вашими ценами (см. раздел 10)
Поле «Артикул (006772*3), Enter»	Быстрый ввод по артикулу
Таблица	«Артикул», «Наименование» (под названием единица измерения и пометка «срок поставки уточнит менеджер»), «Цена с НДС» или «Цена без НДС», «Кол-во»
Карточка «Заказ» справа	Корзина: позиции, итоги, адрес доставки, комментарий, кнопка отправки

Цена в каталоге. В заголовке колонки написано, как указаны цены в этом прайс-листе: «с НДС» или «без НДС». Это зависит от направления. Если у позиции несколько ценовых диапазонов (цена зависит от количества), показан разброс «от — до» и подпись «цена зависит от количества». Прочерк вместо цены означает, что цена позиции не задана (см. раздел 11).

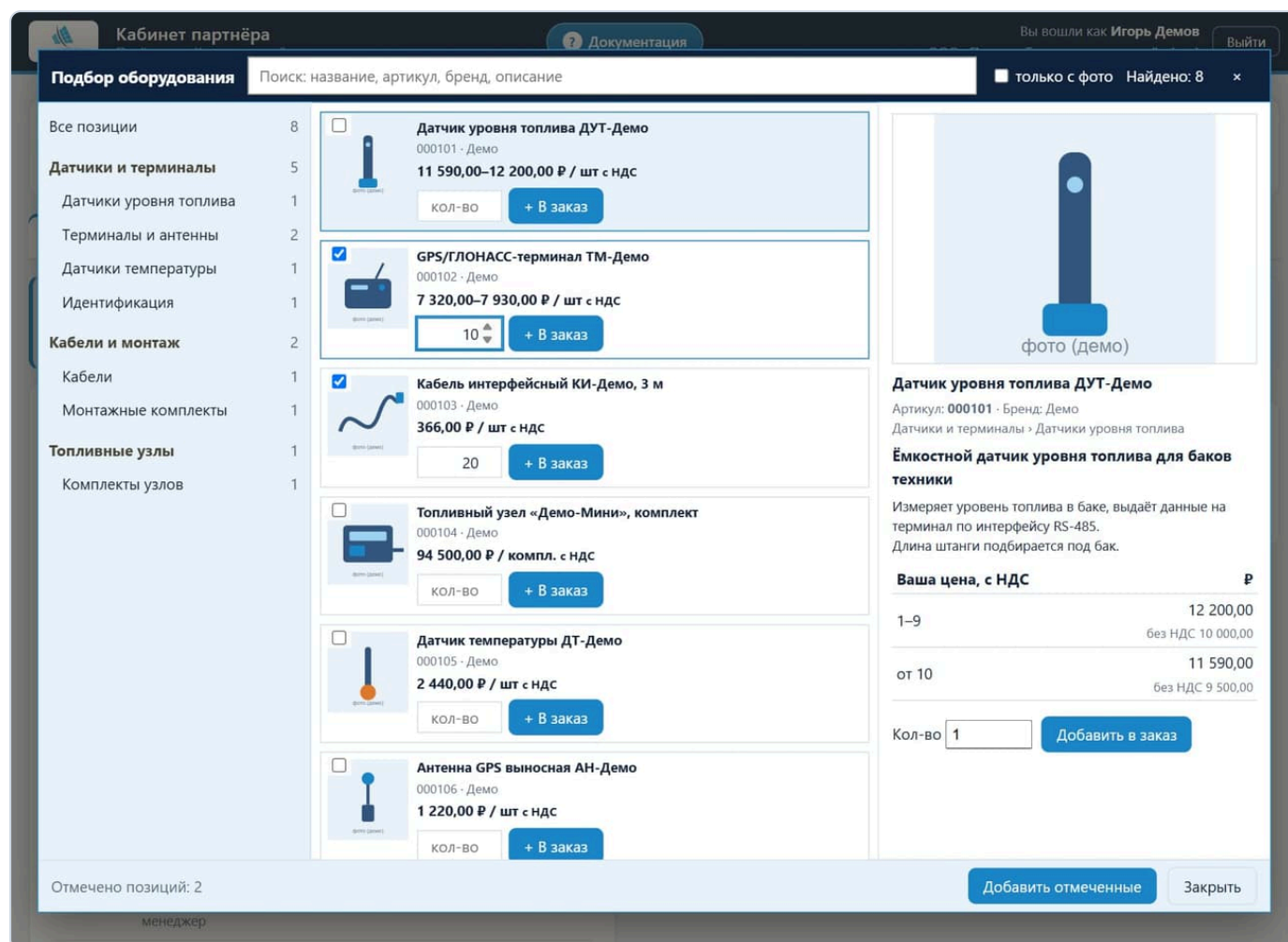
Срок поставки в каталоге не указывается: наличие и срок вам подтвердит менеджер после отправки заказа.

4. Как добавить позиции в корзину

Есть три способа, их можно комбинировать.

- Ввести количество в таблице.** В колонке «Кол-во» напротив нужной строки введите число. Количество может быть дробным (например, 2,5 для кабеля на метры), но больше нуля и не больше 1 000 000. Чтобы убрать позицию, сотрите число.
- Подбор по каталогу.** Нажмите «Подбор по каталогу». Откроется окно «Подбор оборудования».
- Быстрый ввод по артикулу.** В поле «Артикул (006772*3), Enter» введите артикул, звездочку и количество, например 000101*6, и нажмите Enter. Несколько позиций вводятся через запятую: 000101*6, 000103*20. Если количество не указать, добавляется одна штука. Успех подтверждается строкой «Добавлено позиций: N». Артикулы, которых нет в вашем прайсе, перечисляются в строке «Нет в вашем прайсе: ...», остальные при этом добавляются.

Окно «Подбор по каталогу»



Окно подбора по каталогу: разделы слева, карточки с фото в центре, описание и цены справа

Окно удобно, когда вы не помните артикулы. Слева разделы и группы каталога, сверху поиск по названию, артикулу, бренду и описанию и флажок «только с фото». В центре карточки позиций с фото, справа подробности выбранной позиции: фото, описание, таблица цен по диапазонам (колонка называется «Ваша цена»; при ценах с НДС ниже указана цена без НДС).

Добавить позиции можно так: ввести количество в поле «кол-во» на карточке (позиция отметится сама) и нажать «+ В заказ», либо отметить флажками несколько карточек и нажать «Добавить отмеченные». Если количество не указано, добавляется одна штука. Если позиция уже была в корзине, количество прибавляется к имеющемуся. Заккрыть окно можно крестиком, кнопкой «Заккрыть» или клавишей Esc.

В окне видны только те позиции, которые доступны вам по вашим условиям, и только с вашими ценами.

5. Корзина и расчёт

Как только вы вводите количество, справа в карточке «Заказ» появляется расчёт: для каждой позиции название, «количество × цена без НДС» и сумма с НДС, ниже «Без НДС», «НДС 22 %» (ставка продавца) и крупно «Итого». Расчёт делает сервер (на экране это короткая пауза), поэтому цены и итоги всегда актуальны на сегодняшний день.

Пример из демо-данных (цены демонстрационные, прайс «с НДС»):

Позиция	Кол-во	Цена с НДС	Сумма с НДС	Цена без НДС
Датчик уровня топлива ДУТ-Демо	6	12 200,00	73 200,00	10 000,00
GPS/ГЛОНАСС-терминал ТМ-Демо	10	7 320,00	73 200,00	6 000,00
Кабель интерфейсный КИ-Демо	20	366,00	7 320,00	300,00

Итого без НДС 126 000,00 ₽, НДС 22 % 27 720,00 ₽, всего 153 720,00 ₽. В корзине цена в строке показана уже без НДС, а сумма строки с НДС.

Как складывается цена:

- Ваша цена за единицу берётся из вашего прайса с учётом вашей скидки и особых цен, если они заданы.
- Если у позиции несколько диапазонов, цена определяется по количеству. Диапазон считается по общему количеству позиций, у которых один и тот же набор диапазонов, поэтому при большом заказе цена может оказаться ниже, чем при заказе позиции по отдельности. Итог всегда показывает корзина.
- Если прайс «с НДС», сумма к оплате равна цене, умноженной на количество; НДС выделяется из неё. Если прайс «без НДС», НДС добавляется сверху (для направления «Телематика» именно так: см. раздел 9).
- Своей цены или скидки партнёр поставить не может: любые дополнительные скидки возможны только по решению менеджера при выставлении счёта.

6. Оформление заказа

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

Каталог

Мои заказы товаров

← Все заказы

Заказ ЗТ-000044 отправлен менеджеру.

Заказ ЗТ-000044

Новый

Направление

Exzotron: опт, интеграторы

Создан

22.10.2026 09:40

Адрес доставки

г. Пример, ул. Демонстрационная, 5, склад

Комментарий

Нужна доставка транспортной компанией

Артикул	Наименование	Кол-во	Цена без НДС	Сумма с НДС
000101	Датчик уровня топлива ДУТ-Демо	6	10 000,00	73 200,00
000102	GPS/ГЛОНАСС-терминал ТМ-Демо	10	6 000,00	73 200,00
000103	Кабель интерфейсный КИ-Демо, 3 м	20	300,00	7 320,00

Итого с НДС

153 720,00 Р

Отменить заказ

История

22.10.2026 09:40 · Игорь Демов

Заказ создан в кабинете партнёра

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Заказ отправлен: карточка нового заказа со статусом «Новый»

1. Проверьте позиции и итоги в карточке «Заказ».
2. Поле **«Адрес доставки»** (до 500 знаков): необязательное, но если нужна доставка, укажите адрес.
3. Поле **«Комментарий менеджеру»** (до 1000 знаков): пожелания по срокам, комплектации, транспортной компании.
4. Нажмите **«Отправить заказ менеджеру»**. Кнопка недоступна, пока расчёт не готов или в нём есть ошибка.
5. Откроется вкладка «Мои заказы товаров» с карточкой заказа и сообщением «Заказ ЗТ-... отправлен менеджеру». Заказ получил номер вида **ЗТ-000044** и статус «Новый».

Защита от двойного нажатия есть: если вы нажали кнопку дважды, второй заказ не создастся.
Ограничения: не больше 100 позиций в заказе и не больше 20 заказов в час на одного сотрудника.

Дальше менеджер проверит наличие и срок и выставит счёт на оплату. Счёт можно будет увидеть в этом заказе и в разделе «Счета» (статья «[Предложения и счета](#)»).

7. Мои заказы товаров

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

Каталог

Мои заказы товаров

Заказы товаров

Новый заказ

Номер	Дата	Позиций	Сумма с НДС	Статус
ЗТ-000044	22.10.2026 09:40	3	153 720,00	Новый
ЗТ-000043	21.10.2026 15:12	2	48 800,00	Принят
ЗТ-000042	19.10.2026 11:05	3	196 420,00	Счёт создан
ЗТ-000040	16.10.2026 10:30	1	24 400,00	Отклонён
ЗТ-000038	14.10.2026 13:48	1	7 320,00	Отменён клиентом
ЗТ-000035	02.10.2026 09:15	3	91 500,00	Выполнен

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Список заказов товаров с разными статусами

Вкладка «Мои заказы товаров» показывает до 200 последних заказов **вашей организации** (всех сотрудников, не только ваших): номер, дату, число позиций, сумму с НДС и статус. Поиска и фильтров нет. Кнопка «Новый заказ» возвращает в каталог. Нажмите на строку, чтобы открыть карточку заказа; из карточки в список возвращает «← Все заказы».

Статусы заказа

Статус	Что значит	Кто меняет
Новый	Заказ отправлен, менеджер ещё не ответил	при оформлении
Принят	Менеджер принял заказ. Партнёру приходит письмо «Заказ ... принят»	менеджер
Счёт создан	Менеджер создал счёт по заказу. Сам счёт вы увидите только после того, как менеджер его выставит (см. ниже)	менеджер
Выполнен	Заказ закрыт менеджером	менеджер
Отклонён	Менеджер отклонил заказ; причину вы видите в карточке («Причина отказа») и в письме	менеджер

Статус	Что значит	Кто меняет
Отменён клиентом	Вы сами отменили заказ	Вы

Отмена. Пока заказ в статусе «Новый», в карточке есть кнопка «Отменить заказ» (подтверждения нет, нажатие действует сразу). Когда менеджер уже принял заказ, отмены в кабинете нет: напишите менеджеру в «Сообщения».

Письма о статусах «Принят» и «Отклонён» приходят на адрес того сотрудника, который создал заказ, а не всей организации.

Карточка заказа

Exzotron

Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

Каталог

Мои заказы товаров

← Все заказы

Заказ ЗТ-000042

Счёт создан

Направление

Exzotron: опт, интеграторы

Создан

19.10.2026 11:05

Адрес доставки

г. Пример, ул. Демонстрационная, 5, склад

Комментарий

Нужна доставка транспортной компанией

Артикул	Наименование	Кол-во	Цена без НДС	Сумма с НДС
000101	Датчик уровня топлива ДУТ-Демо	10	9 500,00	115 900,00
000102	GPS/ГЛОНАСС-терминал ТМ-Демо	10	6 000,00	73 200,00
000103	Кабель интерфейсный КИ-Демо, 3 м	20	300,00	7 320,00

Итого с НДС

196 420,00 Р

Счёт на оплату ДМ-000045: 196 420,00 Р, оплачен. Реквизиты в счёте, который прислал менеджер.

Ход выполнения

Ждёт оплаты

Закупка комплектующих

Сборка

Проливка и проверка

Готов к отгрузке

Отгружен

Ожидаемый срок 05.11.2026

История

19.10.2026 11:05 · Игорь Демов
Заказ создан в кабинете партнёра

19.10.2026 14:20 · Анна Демо
Заказ принят менеджером

19.10.2026 16:02 · Анна Демо
Создан черновик счёта ДМ-000045

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Карточка заказа: счёт, шесть этапов выполнения, история

- В карточке: направление, дата создания, адрес и комментарий, таблица позиций («Артикул», «Наименование», «Кол-во», «Цена без НДС», «Сумма с НДС») и «Итого с НДС». Ниже могут быть:
- рамка «Счёт на оплату ...» с номером и суммой; пометка «оплачен» появляется, когда оплата счёта полная. Рамка видна только после того, как счёт выставлен менеджером (а не в статусе черновика). Реквизиты для оплаты смотрите в самом счёте;
 - «Ход выполнения» (шесть этапов), если заказ запущен в работу;
 - «Паспорта изделий» по отгруженным изделиям;

- **«История»** заказа: кто и что сделал. Обратите внимание: запись «Создан черновик счёта ...» видна в истории сразу, хотя сам счёт партнёру ещё не показывается, пока менеджер его не выставит.

8. Ход выполнения: шесть этапов

Полоса из шести этапов появляется в карточке, когда компания запустила заказ в работу. Обычно это происходит после оплаты по условию запуска (как договорились с менеджером) либо иначе по решению руководства. До этого полосы нет.

Этап	Что значит для вас
Ждёт оплаты	Заказ ждёт оплаты счёта
Закупка комплектующих	Компания закупает и готовит позиции
Сборка	Изделия собираются
Проливка и проверка	Изделия проверяются (для изделий, которым нужна проливка)
Готов к отгрузке	Всё готово, ожидается отправка
Отгружен	Заказ отправлен вам

Пройденные этапы окрашены зелёным, текущий жёлтым, остальные серым. Заказ стоит на самом раннем этапе среди своих позиций: пока хотя бы одна позиция не готова, весь заказ не уйдёт дальше. Если компания указала срок, под полосой написано «Ожидаемый срок: <дата>» (после отгрузки срок не показывается). Если заказ в работе отменили, вместо полосы выводится «Заказ в работе отменён».

Важно. Письма об этапах и об отгрузке партнёру **не приходят**. Следить за заказом нужно в кабинете: «Товары» → «Мои заказы товаров».

9. Что происходит у компании после заказа

1. Ваш менеджер получает уведомление о новом заказе (почта, мессенджеры) и проверяет наличие и срок.
2. Менеджер принимает заказ (вы получаете письмо), затем создаёт счёт: цены в нём пересчитываются на дату выставления по вашим условиям. Если для вас предусмотрена дополнительная скидка, счёт согласует руководитель отдела продаж.
3. Менеджер выставляет счёт и, как правило, отправляет его вам письмом (см. статью «[Предложения и счета](#)»). Вы оплачиваете его банковским переводом.
4. После оплаты (или по другому основанию, согласованному с руководством) заказ запускается в работу: закупщик заказывает комплектующие, производство собирает, склад проверяет и отгружает. Каждый шаг отражается на полосе «Ход выполнения».
5. Отгрузка возможна только после полной оплаты и готовности всех позиций.

Сроков ответа и поставки система не обещает: срок согласуется с менеджером.

10. Печать прайс-листа

Кнопка «**Распечатать прайс-лист**» открывает печать (или сохранение в PDF) прайс-листа выбранного направления **по вашим условиям**: с вашими ценами и с фото. В колонтитуле написано «Выдан: <название вашей организации>, <дата>»: такой документ предназначен для вас, не для передачи дальше. Для прайса с вашей наценкой и вашим логотипом, который можно показывать клиентам, используйте раздел «Для клиентов».

11. Особенности направления «Телематика»

Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Профиль

Каталог

Мои заказы товаров

Нужно предложение для вашего клиента? В разделе «Для клиентов» вы сделаете **коммерческое предложение в розничных ценах** со своим логотипом и своими ценами и распечатаете **розничный прайс-лист**.

Открыть «Для клиентов»

Телематика

Поиск по названию или артику

Подбор по каталогу

Распечатать прайс-лист

Артикул (006772*3), Enter

Артикул	Наименование	Цена без НДС	Кол-во
000501	Хостинг топливного узла на сервере (узел · месяц) узел-мес. · срок поставки уточнит менеджер	900,00	15
000502	Монтаж топливного узла на объекте (работы) усл. · срок поставки уточнит менеджер	—	
000503	SIM-карта для узла, абонентская плата мес. · срок поставки уточнит менеджер	—	

Заказ

Хостинг топливного узла на сервере (узел · месяц)
15 × 900,00

16 470,00

Без НДС

13 500,00 Р

НДС 22 %

2 970,00 Р

Итого

16 470,00 Р

Адрес доставки

Комментарий менеджеру

Хостинг 5 узлов на 3 месяца

Отправить заказ менеджеру

Менеджер проверит наличие и срок, затем выставит счёт на оплату. Счёт появится в этом заказе и придёт на почту.

Ваш менеджер: Анна Демо
+7 900 000-00-00
anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Направление «Телематика»: хостинг узла на сервере, 15 узло-месяцев

Направление «Телематика» продаёт услуги и абонентскую плату, а не оборудование. Типичная позиция: **хостинг топливного узла на сервере**. Её количество считается в **узел-месяцах**: сколько узлов вы подключаете, умноженное на число месяцев. Например, 5 узлов на 3 месяца это 15 узел-месяцев.

Особенности:

- Цены этого направления ведутся **без НДС**, поэтому в каталоге колонка называется «Цена без НДС», а в корзине НДС добавляется сверху. Пример (демо-цена 900 Р за узел-месяц): $15 \times 900,00 = 13\,500,00$ Р, НДС 22 % 2 970,00 Р, итого 16 470,00 Р.
- Заказ оформляется так же, как заказ оборудования: «Отправить заказ менеджеру». В комментарии удобно указать, на сколько узлов и месяцев вы подключаетесь, и по какому объекту.
- В каталоге направления могут быть позиции без цены (прочерк). Заказать их из кабинета нельзя: система ответит «Цена позиции ... по запросу: счёт выписывает руководитель». Для таких позиций обратитесь к менеджеру.

12. Сообщения системы

Exzotron

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Профиль

Каталог

Мои заказы товаров

Нужно предложение для вашего клиента? В разделе «Для клиентов» вы сделаете коммерческое предложение в розничных ценах со своим логотипом и своими ценами и распечатаете розничный прайс-лист.

Открыть «Для клиентов»

Exzotron: опт, интеграторы

Поиск по названию или артику

Подбор по каталогу

Распечатать прайс-лист

999999*2

Нет в вашем прайсе: 999999

Артикул	Наименование	Цена с НДС	Кол-во
000101	Датчик уровня топлива ДУТ-Демо шт · срок поставки уточнит менеджер	11 590,00 — 12 200,00 цена зависит от количества	2
000102	GPS/ГЛОНАСС-терминал ТМ-Демо шт · срок поставки уточнит менеджер	7 320,00 — 7 930,00 цена зависит от количества	
000103	Кабель интерфейсный КИ-Демо, 3 м шт · срок поставки уточнит менеджер	366,00	
000104	Топливный узел «Демо-Мини», комплект компл. · срок поставки уточнит менеджер	94 500,00	
000105	Датчик температуры ДТ-Демо шт · срок поставки уточнит менеджер	2 440,00	
000106	Антенна GPS выносная АН-Демо шт · срок поставки уточнит менеджер	1 220,00	
000107	Считыватель RFID-карт СР-Демо шт · срок поставки уточнит менеджер	4 880,00	
000108	Монтажный комплект МК-Демо компл. · срок поставки уточнит менеджер	610,00	
000199	Шкаф управления ШУ-Демо (изготовление под заказ) шт · срок поставки уточнит менеджер	—	1

Заказ

Цена позиции «Шкаф управления ШУ-Демо (изготовление под заказ)» по запросу: счёт выписывает руководитель

Адрес доставки

Комментарий менеджеру

Отправить заказ менеджеру

Менеджер проверит наличие и срок, затем выставит счёт на оплату. Счёт появится в этом заказе и придёт на почту.

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Сообщения: «Нет в вашем прайсе» и «Цена позиции по запросу»

Личный кабинет партнёра: документация

102 / 195

На снимке видны два типичных сообщения. Строка под полем артикула сообщает, что введённого артикула нет в вашем прайсе. Красная плашка в корзине говорит, что цена позиции не задана: пока такая позиция в корзине, кнопка отправки неактивна. Уберите позицию (сотрите количество) и заказ можно отправить.

Сообщение	Причина и что делать
Нет в вашем прайсе: ...	Артикула нет в вашем прайсе. Проверьте артикул или найдите позицию через «Подбор по каталогу»
Цена позиции «...» по запросу: счёт выписывает руководитель	У позиции нет цены. Уберите её из корзины и закажите отдельно через менеджера
Для вашей организации ещё не заданы условия прайса на оборудование	Условия не заданы или закончились. Обратитесь к менеджеру
По этому направлению для вашей организации нет условий прайса. Свяжитесь с менеджером	Выбранное направление вам недоступно
У клиента нет условий прайса по этому направлению на выбранную дату ...	Срок ваших условий по направлению закончился. Сообщение написано для сотрудников компании, вам достаточно сообщить об этом менеджеру
Для вашей организации ещё не назначен менеджер по этому направлению	В компании не назначен менеджер на это направление. Сообщите об этом через «Сообщения» или по контактам, которые вам дали
Каталог временно недоступен: у нас не завершена настройка продавца	Техническая настройка на стороне компании. Обратитесь к менеджеру
Слишком много попыток. Попробуйте позже	Превышен предел 20 заказов в час
В заказе не больше 100 позиций / Слишком большое количество / Количество указано неверно	Исправьте количество или разделите заказ
Не удалось оформить заказ: обновите страницу и повторите	Служебная защита от двойной отправки. Обновите страницу и повторите (корзину придётся собрать заново)
Отменить можно только новый заказ. Напишите вашему менеджеру	Менеджер уже принял заказ, отмена только через него

Сообщения «Цены изменились с момента расчёта...» в «Товарах» нет: оно относится к заказам на программное обеспечение (статья «[Калькулятор программ и заказ](#)»). В «Товарах» итог всегда пересчитывается сервером в момент отправки, и в заказ попадают цены на этот момент.

Частые вопросы

Заказ ушёл, а мне ничего не пришло на почту. Это нормально? Да. При создании заказа письмо партнёру не отправляется: подтверждение вы видите в кабинете (сообщение «Заказ ЗТ-... отправлен менеджеру» и строка в списке). Письма приходят только при статусах «Принят» и «Отклонён», и только тому сотруднику, который создал заказ.

В подписи под корзиной написано, что счёт «придёт на почту». Придёт ли? Менеджер выставляет счёт, и он появляется в кабинете. На почту счёт уходит, только если менеджер нажал в своей системе «Отправить клиенту». Поэтому, если письма нет, загляните в раздел «Счета» и в карточку заказа или напишите менеджеру.

Статус «Счёт создан», а счёта в «Счетах» нет. Статус ставится, когда менеджер создал черновик счёта. Вам счёт виден, только когда его выставят (а если нужна согласованная скидка, то после согласования руководителем). Подождите или уточните у менеджера.

Сколько ждать ответа? Сроков ответа система не обещает и автоматических напоминаний менеджеру по заказам товаров в ней нет. Если срок важен, напишите менеджеру в «Сообщения» или позвоните ему: контакты указаны внизу страницы кабинета в блоке «Ваш менеджер».

Можно ли изменить заказ после отправки? В кабинете нет. Пока статус «Новый», вы можете отменить заказ и оформить новый. Если заказ уже принят, об изменениях договоритесь с менеджером.

Почему цена в корзине не такая, как я видел в каталоге? Если у позиции несколько диапазонов, цена зависит от количества. Кроме того, в корзине цена за единицу показана без НДС, а в каталоге может быть с НДС (смотрите заголовки колонок).

Где посмотреть, на каком этапе мой заказ? «Товары» → «Мои заказы товаров» → строка заказа → блок «Ход выполнения». Он появляется после запуска заказа в работу. Отдельных писем об этапах нет.

Заказ отгружен, но у меня нет паспортов изделий. Паспорта показываются по отгруженным изделиям, у которых они есть. Если ссылок нет, уточните у менеджера.

Что делать, если нужного направления нет в списке? Значит, для вашей организации по нему нет действующих условий прайса. Обратитесь к менеджеру.

Можно ли заказать то, чего нет в каталоге? В кабинете нет. Напишите менеджеру: он оформит предложение или счёт вручную (статья «[Предложения и счета](#)»).

Предложения и счета

Эта статья о двух разделах кабинета, которые связывают выбор оборудования с оплатой. В разделе «Предложения» вы получаете от менеджера коммерческое предложение с вариантами комплектации, выбираете нужное и сообщаете, что готовы платить. В разделе «Счета» вы видите выставленные счета, их статус оплаты и можете распечатать счёт или скачать его в PDF. Здесь же сказано, как оплатить счёт (онлайн-оплаты в кабинете нет) и что делать, если счёт не появился.

Все названия, суммы и номера на снимках демонстрационные.

Часть 1. Предложения

1. Когда появляется раздел

Кнопки «Предложения» нет, пока менеджер не отправил вам ни одного предложения. После первой отправки она появляется на панели разделов (если не видна, обновите страницу или войдите заново). Предложения видят **все сотрудники** вашей организации.

Предложение создаёт менеджер: подбирает позиции, составляет несколько **вариантов комплектации** (например, «Базовый» и «Расширенный») и отправляет. Вам придёт письмо со ссылкой на кабинет; в Telegram и MAX оно приходит только тем сотрудникам, у кого подключён бот компании.

2. Список предложений

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

?

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

Коммерческие предложения

Номер	Тема	Действует до	Вариантов	Статус
КП-000123	Комплект учёта топлива для автобазы	05.11.2026	2	Отправлено клиенту
КП-000118	Оснащение грузовых машин: датчики и терминалы	30.10.2026	2	Клиент готов оплатить
КП-000110	Терминалы для новых машин	15.10.2026	1	Выставлен счёт
КП-000102	Антенны и кабели для замены	10.10.2026 истёк	1	Отправлено клиенту
КП-000099	Топливный узел для второй площадки	25.09.2026	1	Клиент отказался

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Список коммерческих предложений

В таблице: «Номер» (вида КП-000123), «Тема», «Действует до» (с пометкой «истёк», если срок вышел), «Вариантов», «Статус». Нажмите на строку, чтобы открыть предложение.

Статус	Что значит
Отправлено клиенту	Менеджер отправил предложение, вы ещё не ответили. Его можно править и подтверждать
Клиент выбрал вариант	Выбор зафиксирован (этот статус может проставляться без вашей кнопки, например по вашей просьбе менеджером)
Клиент готов оплатить	Вы нажали «Отправить менеджеру: готов оплатить». Менеджер проверяет состав и цены
Выставлен счёт	Менеджер выставил счёт по вашему выбору: ищите его в разделе «Счета»
Клиент отказался	Вы отказались от предложения

Черновики, которые менеджер ещё не отправил, и отменённые предложения вы не видите.

3. Карточка предложения

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

?

Документация

Вы вошли как Игорь Демов
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

← Все предложения

Предложение КП-000123

Отправлено клиенту

Комплект учёта топлива для автобазы

Поставка в течение двух недель после оплаты. Монтаж в стоимость не входит.

Действует до 05.11.2026

Измените количество позиций и включите нужные опции. Суммы пересчитываются сразу. Когда всё готово, нажмите «Отправить менеджеру: готов оплатить»: менеджер проверит состав и цены и выставит счёт.

Печатная форма

Базовый

Итого с НДС: 50 264,00 Р

Датчики уровня с кабелями

Артикул	Наименование	Кол-во	Цена без НДС	Сумма без НДС	НДС	Всего с НДС
000101	Датчик уровня топлива ДУТ-Демо	4 шт	10 000,00	40 000,00	8 800,00	48 800,00
000103	Кабель интерфейсный КИ-Демо, 3 м	4 шт	300,00	1 200,00	264,00	1 464,00
000108	Монтажный комплект МК-Демо ☐ включить опцию	1 шт	500,00	500,00	110,00	610,00

Отправить менеджеру: готов оплатить

Расширенный

Итого с НДС: 95 526,00 Р

Добавлены датчики температуры и считыватель карт водителей

Артикул	Наименование	Кол-во	Цена без НДС	Сумма без НДС	НДС	Всего с НДС
000101	Датчик уровня топлива ДУТ-Демо	6 шт	10 000,00	60 000,00	13 200,00	73 200,00
000103	Кабель интерфейсный КИ-Демо, 3 м	6 шт	300,00	1 800,00	396,00	2 196,00
000105	Датчик температуры ДТ-Демо	6 шт	2 000,00	12 000,00	2 640,00	14 640,00
000107	Считыватель RFID-карт СР-Демо ☒ включить опцию	1 шт	4 000,00	4 000,00	880,00	4 880,00
000108	Монтажный комплект МК-Демо ☒ включить опцию	1 шт	500,00	500,00	110,00	610,00

Отправить менеджеру: готов оплатить

Не подходит?

Причина отказа (необязательно)

Отказаться

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Карточка предложения: два варианта, правка количеств, опции, кнопки

В заголовке: номер, статус, тема, комментарий менеджера и срок «Действует до». Ссылка **«Печатная форма»** открывает предложение в новом окне для печати. Затем идут карточки вариантов. В каждой:

- название варианта и **«Итого с НДС»**;
- таблица «Артикул», «Наименование», «Кол-во», «Цена без НДС», «Сумма без НДС», «НДС», «Всего с НДС»;
- кнопка **«Отправить менеджеру: готов оплатить»**.

Обязательные и необязательные строки. Обычные строки входят в вариант всегда. Необязательные позиции называются **опциями**: они помечены флажком «включить опцию». Опция, которую менеджер включил, уже входит в итог; не включённую вы можете добавить сами, поставив флажок. После отправки опции подписаны «(опция, включена)» или «(опция, не включена)».

4. Что можно изменить

Пока предложение имеет статус «Отправлено клиенту» и срок не истёк, вы можете:

- **изменить количество** любой позиции. Если поставить 0, позиция из итога исключается. В варианте должна остаться хотя бы одна позиция с количеством больше нуля;
- **включить или выключить опции** флажками.

После каждого изменения суммы пересчитываются автоматически (небольшая пауза, около трети секунды). Цены берутся на сегодняшний день по вашим условиям, тем же расчётом, что и в счёте. Ваши итоговые числа сохраняются: менеджер видит и вашу сумму, и, если цены успели измениться, расхождение.

5. Выбор: «готов оплатить» или отказ

1. Выберите нужный вариант и при необходимости поправьте количества и опции.
2. Нажмите **«Отправить менеджеру: готов оплатить»** под этим вариантом. Появится сообщение «Предложение отправлено менеджеру. Он проверит состав и цены и выставит счёт».
3. Предложение переходит в статус «Клиент готов оплатить».

Важно. Нажатие «готов оплатить» не создаёт счёт автоматически. Счёт выставляет менеджер после проверки; письмо партнёру об этом шаге отдельно не уходит, и о готовности счёта вы узнаете из раздела «Счета» или из письма, если менеджер его отправит.

6. Срок действия и сообщения

Сообщение	Что значит
Срок действия предложения прошёл. Свяжитесь с менеджером	Выбрать вариант и отправить «готов оплатить» после даты «Действует до» нельзя. Попросите менеджера продлить предложение или отправить новое
Это предложение уже обработано	Предложение уже не в статусе «Отправлено клиенту» (его уже подтвердили или отменили)
Оставьте хотя бы одну позицию с количеством больше нуля	В выбранном варианте обнулены все позиции
Количество должно быть числом от 0	Введено недопустимое количество

Часть 2. Счета

7. Когда появляется раздел

Кнопка «**Счета**» появляется, как только менеджер **выставил** вам первый счёт. Счета видят все сотрудники организации. В таблицу попадают только выставленные счета: черновики, счета на согласовании (например, со скидкой, которую должен подтвердить руководитель) и аннулированные вы не видите. Показаны до 200 счетов, новые сверху.

8. Список счетов

Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Профиль

Счета на оплату

Номер	Дата	Оплатить до	Организация	Сумма, Р	В т.ч. НДС	Оплата	
ДМ-000047	22.10.2026	29.10.2026	ООО «Поставщик-Демо»	96 600,00	17 419,67	ожидает оплаты	Печатная форма · PDF
ДМ-000046	21.10.2026	28.10.2026	ООО «Поставщик-Демо»	120 000,00	21 639,34	оплачен частично: 60 000,00	Печатная форма · PDF
ДМ-000045	19.10.2026	26.10.2026	ООО «Поставщик-Демо»	196 420,00	35 420,00	оплачен	Печатная форма · PDF
ДМ-000041	02.10.2026	09.10.2026	ООО «Поставщик-Демо»	91 500,00	16 500,00	оплачен	Печатная форма · PDF

Оплату указывайте с номером счёта в назначении платежа. Статус оплаты обновляется по поступлениям на расчётный счёт.

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Таблица счетов с разными статусами оплаты

Колонка	Что в ней
Номер	Полный номер счёта (например, ДМ-000045)
Дата	Дата выставления
Оплатить до	Срок оплаты
Организация	Организация, которая выставила счёт (получатель платежа)
Сумма, Р	Сумма счёта с НДС
В т.ч. НДС	Сумма НДС
Оплата	Статус оплаты
(ссылки)	«Печатная форма» и «PDF»

Статус оплаты:

Статус	Когда
ожидает оплаты	Поступлений по счёту нет
оплачен частично: сумма	Оплачено меньше суммы счёта; в статусе указана внесённая сумма
оплачен	Оплачено не меньше суммы счёта

9. Печатная форма и PDF

Печать / PDF

АО «Демо-Банк» Банк получателя	БИК 044500000
ИНН 7700000000 КПП 770001001 Общество с ограниченной ответственностью «Поставщик-Демо» Получатель	Сч. № 30101810000000000000 Сч. № 40702810000000000000

Счёт на оплату № 45 от 19 октября 2026 г.

Поставщик (Исполнитель): **Общество с ограниченной ответственностью «Поставщик-Демо», ИНН 7700000000, КПП 770001001, 101000, г. Москва, ул. Образцовая, д. 10, тел.: +7 900 000-00-01**

Покупатель (Заказчик): **ООО «Пример-Телематика», ИНН 7701234560, КПП 770101001, 101000, г. Москва, ул. Примерная, д. 1, тел.: +7 900 000-00-00**

Основание: **Основной договор**

№	Артикул	Товары (работы, услуги)	Кол-во	Ед.	Цена	Сумма
1	000101	Датчик уровня топлива ДУТ-Демо	10	шт	11 590,00	115 900,00
2	000102	GPS/ГЛОНАСС-терминал ТМ-Демо	10	шт	7 320,00	73 200,00
3	000103	Кабель интерфейсный КИ-Демо, 3 м	20	шт	366,00	7 320,00

Итого: 196 420,00
В том числе НДС 22%: 35 420,00
Всего к оплате: 196 420,00

Всего наименований 3, на сумму 196 420,00 руб.
Сто девяносто шесть тысяч четыреста двадцать рублей 00 копеек

Адрес доставки: г. Пример, ул. Демонстрационная, 5, склад

Оплата счёта производится банковским переводом по реквизитам получателя. В назначении платежа укажите номер счёта. (Условия поставки в этом макете демонстрационные.)

Руководитель _____ **Образцов О. О.** **Бухгалтер** _____ **Пример П. П.**

Печатная форма счёта

- **«Печатная форма»** открывает счёт в новом окне в привычном виде счёта на оплату: банк получателя, реквизиты поставщика и покупателя, таблица позиций, итоги, сумма прописью, условия, подписи. Кнопка **«Печать / PDF»** в углу открывает печать, где можно сохранить документ как PDF. Если у организации-получателя в системе есть печать, в окне также есть переключатель **«С печатью» / «Без печати»**.
- **«PDF»** сразу скачивает файл с названием вида **«Счёт № 45 от 19.10.2026.pdf»**.

В самих документах номер счёта пишется кратко: счёт ДМ-000045 печатается как **«Счёт на оплату № 45»**. Это один и тот же счёт; в платёжке указывайте тот номер, который напечатан в счёте.

Распечатать можно только свой выставленный счёт; чужой по прямой ссылке не откроется (**«Счёт не найден»**).

10. Как оплатить

Важно. Онлайн-оплаты, кнопки **«Оплатить»** и платёжной ссылки в кабинете **нет**. Оплата только банковским переводом.

1. Откройте счёт («Печатная форма» или PDF) и возьмите реквизиты получателя: банк, БИК, расчётный счёт, ИНН и КПП.
2. Переведите сумму из вашего банка. В **назначении платежа укажите номер счёта** (и дату), как написано в счёте.
3. Дождитесь, пока статус оплаты изменится. Статус «оплачен» или «оплачен частично» выставляется после того, как платёж увидит компания: бухгалтерия отмечает оплату вручную, а часть оплат система отмечает автоматически по выписке из банка, если поступление однозначно связано со счётом. Статус обычно не меняется мгновенно.
4. Если вы оплатили, а статус не изменился, подождите рабочий день и, если ничего не изменилось, напишите менеджеру: приложите платёжное поручение.

Оплата влияет на ход заказа: заказ запускается в работу по условию запуска (после оплаты по условиям заказа), а отгрузка возможна только при полной оплате. Подробнее: статья [«Заказ оборудования: каталог и корзина»](#).

Если вы пока не оплатили счёт, но срок «Оплатить до» подходит, согласуйте новую дату с менеджером. Автоматических напоминаний об оплате в кабинете нет.

11. Письмо со счётом

Счёт на оплату № 45 от 19.10.2026 — ООО «Поставщик-Демо»

От: Кабинет партнёра <no-reply@example.ru>
Кому: igor@example.ru
Ответить: anna@example.ru (адрес вашего менеджера)

 Счёт № 45 от 19.10.2026.pdf

EXZOTRON

Счёт на оплату № 45

Здравствуйте!

Направляем счёт на оплату № **45** от 19.10.2026 на сумму **196 420,00 Р** (в том числе НДС 35 420,00 Р).

Оплатить до 26.10.2026.

Примечание к счёту

Оплату просим провести до конца недели: комплектующие закупаются после оплаты.

Счёт во вложении (PDF). Он также доступен в вашем личном кабинете в разделе «Счета».

Ваш менеджер: Анна Демо, +7 900 000-00-00, anna@example.ru

Открыть счёт в кабинете

Если кнопка не открывается, скопируйте ссылку в браузер:
<https://partner.example.ru/partner>

Письмо отправлено из системы Exzotron по поручению менеджера. Вопросы по счёту можно задать ответом на это письмо.

Письмо со счётом: PDF во вложении и ссылка на кабинет

Менеджер может отправить счёт вам на почту: в письме сумма, НДС, срок оплаты, PDF-счёт во вложении, имя и контакты вашего менеджера и кнопка «Открыть счёт в кабинете». Если менеджер написал примечание к счёту, оно выделено отдельным блоком. Получателей менеджер выбирает сам (до пяти адресов): сотрудников вашей организации, у которых указан получатель счетов, адреса из карточки организации и активные учётные записи кабинета. Тем, у кого подключён бот компании, сообщение может прийти и в Telegram или MAX.

Тема письма: «Счёт на оплату № 45 от 19.10.2026 — название организации-получателя». На письмо можно ответить: ответ уйдёт на адрес вашего менеджера.

Важно. Письмо уходит только тогда, когда менеджер нажал «Отправить клиенту». Когда счёт просто выставлен, автоматического письма нет: счёт сразу виден в разделе «Счета», но на почту может и не прийти. Счёт, выставленный по вашему предложению, письмом тоже не сопровождается автоматически.

12. Если счёт не появился

1. **Обновите страницу или войдите заново.** Раздел «Счета» появляется после первого выставленного счёта и подгружается при входе.
2. **Проверьте раздел «Предложения» и заказ.** Если статус предложения или заказа «Клиент готов оплатить» или «Счёт создан», менеджер ещё работает над счётом: он создаёт и проверяет черновик, а черновик вам не виден.
3. **Счёт со скидкой.** Если вам согласована дополнительная скидка, счёт сначала проверяет руководитель отдела продаж, и только затем менеджер его выставляет.
4. **Сообщите менеджеру.** Напишите ему в «Сообщения» номер заказа или предложения. Если счёт в статусе «выставлен», он сразу появится в вашем списке.

Частые вопросы

В нижней подписи таблицы написано, что статус обновляется по поступлениям на расчётный счёт. Это значит, что он меняется сам? Только отчасти. Часть оплат система отмечает автоматически по выписке из банка, когда поступление точно соответствует счёту. Остальные оплаты бухгалтерия отмечает вручную, поэтому статус может обновиться с задержкой, особенно если в назначении платежа не указан номер счёта.

Можно ли оплатить счёт картой на сайте? Нет. Только банковский перевод по реквизитам из счёта.

Мне пришло письмо со счётом, но в кабинете счёта нет. В кабинете видны только выставленные счета вашей организации. Проверьте, что вы вошли под учётной записью той организации, на которую выставлен счёт, и обновите страницу. Если не помогло, напишите менеджеру.

Счёт есть в кабинете, а письма нет. Письмо отправляет менеджер отдельным действием. Если письма нет, счёт всё равно можно открыть и скачать в разделе «Счета».

Почему номер в списке и номер в счёте различаются? В списке и в карточках показан полный номер (ДМ-000045), а в печатной форме, PDF и в письме он сокращён до «№ 45». Это один документ.

Статус «ожидает оплаты» не меняется, хотя я оплатил. Подождите рабочий день. Если статус остался прежним, пришлите менеджеру платёжное поручение с номером счёта.

Можно ли изменить счёт? Изменить выставленный счёт в кабинете нельзя. Если нужна корректировка, напишите менеджеру: он выставит новый счёт.

Где договор? Договоры в этом разделе не показываются. Заявка на договор готовится менеджером по вашему счёту, ход подготовки и подписанные договоры смотрите в разделе «Договоры» (статья «[Договоры, сервис, сообщения и задачи](#)»). Реквизиты для договора и счетов заполняются в «Профиле» (статья «[Профиль и реквизиты организации](#)»).

Можно ли отказаться от предложения после «готов оплатить»? В кабинете кнопки нет. Напишите менеджеру: он вернёт предложение вам на правку или закроет его.

Предложение истекло. Что делать? Напишите менеджеру: он может продлить срок или отправить новое предложение. Отказаться от истёкшего предложения в кабинете, как правило, можно, но выбрать вариант и отправить «готов оплатить» нельзя.

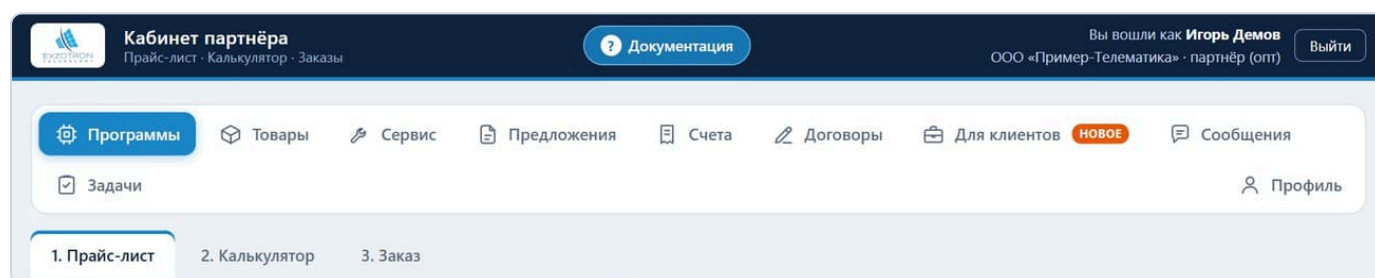
Документы для ваших клиентов: логотип и розничный прайс

В кабинете есть раздел «Для клиентов». С его помощью вы готовите документы для своих покупателей от своего имени: розничный прайс-лист и коммерческие предложения с вашим логотипом, названием и контактами. В этих документах нет текстов и контактов компании-поставщика, а цены, по которым вы покупаете, не показываются. Статья нужна сотруднику партнёра, который впервые настраивает «Оформление» и печатает розничный прайс. Как собрать коммерческое предложение, описано в статье [«Конструктор коммерческих предложений»](#).

Все данные на снимках демонстрационные: организация «ООО «Пример-Телематика»», цены и товары вымышленные.

Где найти раздел

Раздел «Для клиентов» стоит на панели разделов кабинета. Пока вы его ни разу не открывали, рядом с названием горит оранжевая отметка «новое».



Панель разделов кабинета: у раздела «Для клиентов» отметка «новое»

Раздел виден, если для вашей организации действуют условия прайс-листа (их задаёт ваш менеджер). Нет раздела на панели: напишите менеджеру, его контакты показаны внизу страницы кабинета.

В разделе три вкладки:

Вкладка	Для чего
Коммерческие предложения	Конструктор предложений вашим клиентам (статья «Конструктор коммерческих предложений»)
Розничный прайс-лист	Печать розничного прайса под вашим именем
Оформление и логотип	Название, контакты, логотип, наценка и тексты по умолчанию для обоих документов

Вверху страницы раздела висит подсказка «Документы для ваших клиентов — от вашего имени». Её можно скрыть крестиком в правом углу; выбор запоминается только в вашем браузере и на другом компьютере подсказка появится снова.

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Задачи

Профиль

Документы для ваших клиентов — от вашего имени

Здесь вы можете **сделать коммерческое предложение своему клиенту** в розничных ценах и **распечатать розничный прайс-лист** со своим логотипом и контактами. Цены в предложении правите сами, можно добавлять свои услуги (монтаж, пусконаладка). Ваша закупка и маржа видны только вам и в документ не попадают. Начните с вкладки «Оформление»: загрузите логотип и укажите контакты. Готовый документ открывается для печати или сохранения в PDF.

Коммерческие предложения

Розничный прайс-лист

Оформление и логотип

Коммерческие предложения вашим клиентам

Новое предложение

Предложений пока нет. Нажмите «Новое предложение»: выберите оборудование из розничного прайса, задайте свои цены и распечатайте документ с вашим логотипом.

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Раздел «Для клиентов»: подсказка, три вкладки, список предложений пока пуст

Важно. Все сотрудники одной организации работают с одними и теми же данными: оформление, логотип и предложения принадлежат организации, а не отдельному человеку. Прав доступа внутри организации в этом разделе нет: любой активный сотрудник может изменить оформление, загрузить другой логотип и удалить любое предложение. Предупредите коллег, прежде чем что-то менять.

Вкладка «Оформление и логотип»

Начинайте с неё: то, что вы здесь укажете, подставляется в прайс и в каждое предложение при печати.

Личный кабинет партнёра: документация

118 / 195

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Задачи

Профиль

Документы для ваших клиентов — от вашего имени

Здесь вы можете **сделать коммерческое предложение своему клиенту** в розничных ценах и **распечатать розничный прайс-лист** со своим логотипом и контактами. Цены в предложении правите сами, можно добавлять свои услуги (монтаж, пусконаладка). Ваша закупка и маржа видны только вам и в документ не попадают. Начните с вкладки «Оформление»: загрузите логотип и укажите контакты. Готовый документ открывается для печати или сохранения в PDF.

Коммерческие предложения

Розничный прайс-лист

Оформление и логотип

Данные на ваших документах

Название компании

ООО «Пример-Телематика»

Телефон

+7 900 000-00-02

E-mail

info@example.ru

Сайт

www.example.ru

Адрес

г. Москва, ул. Примерная, 1

Строка под таблицами цен

Цены указаны в рублях, с НДС

Условия по умолчанию в предложениях

Поставка до 14 рабочих дней после оплаты. Гарантия 24 месяца.

Вступление на обложке предложения по умолчанию

Пусто — подставляется стандартный текст: благодарность, срок действия цен, предложение пересчитать

☒ Печатать в предложении блок «Согласие клиента» (подпись и печать)

Ваша наценка к розничным ценам, %

12.5

Применяется при печати розничного прайса и подставляется в новые предложения. 0 — розничные цены (РРЦ) как есть.

Сохранить

Логотип

ПРИМЕР
ТЕЛЕМАТИКА

Файл png, jpeg или webp до 512 КБ. Лучше с прозрачным или белым фоном. Он печатается в шапке прайса и предложений.

Выберите файл

Файл не выбран

Удалить логотип

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Вкладка «Оформление и логотип»: данные слева, логотип справа

Личный кабинет партнёра: документация

119 / 195

Поля карточки «Данные на ваших документах»

Поле	Что вводить	Ограничение
Название компании	Как вас называть на документах. Пусто: печатается название организации из вашей карточки, а если и его нет, слово «Прайс-лист»	до 200 символов
Телефон	Телефон для связи	до 40 символов
E-mail	Почта для связи	до 120 символов
Сайт	Адрес вашего сайта	до 120 символов
Адрес	Адрес офиса	до 300 символов
Строка под таблицами цен	Одна строка под таблицами цен: например, «Цены указаны в рублях, с НДС»	до 300 символов
Условия по умолчанию в предложениях	Срок поставки, оплата, гарантия: общие условия для всех ваших предложений	до 1000 символов
Вступление на обложке предложения по умолчанию	Приветственный абзац на обложке предложения. Пусто: подставляется стандартный текст с благодарностью, сроком действия цен и предложением пересчитать	до 1000 символов
Печатать в предложении блок «Согласие клиента» (подпись и печать)	Флажок. Включён по умолчанию	
Ваша наценка к розничным ценам, %	Число от -90 до 500. Пусто или 0: розничные цены (PPLC) как есть	

Нажмите «Сохранить»: под формой появится зелёное сообщение «Сохранено». Если значение слишком длинное, система напишет, какое поле и какой предел, например «Телефон: не длиннее 40 символов». В таких сообщениях поля названы чуть иначе, чем на форме: «Название», «Примечание к ценам» (это «Строка под таблицами цен»), «Условия КП», «Вступление КП».

Наценка принимает точку и запятую, значение округляется до сотых. За пределами диапазона будет сообщение «Наценка: от -90 до 500 процентов», а если ввели не число, «Наценка: число процентов».

Серые подсказки в полях: главная ловушка

Важно. Серый текст в пустых полях «Название компании», «Телефон» и «E-mail» берётся из карточки вашей организации, но это только подсказка. Если вы не ввели значение и не нажали «Сохранить», на документе телефона и почты не будет. Название при этом подставится из карточки организации автоматически, а вот телефон, почту, сайт и адрес система сама не подставляет

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Задачи

Профиль

Документы для ваших клиентов — от вашего имени

Здесь вы можете **сделать коммерческое предложение своему клиенту** в розничных ценах и **распечатать розничный прайс-лист** со своим логотипом и контактами. Цены в предложении правите сами, можно добавлять свои услуги (монтаж, пусконаладка). Ваша закупка и маржа видны только вам и в документ не попадают.

Нажмите с вкладки «Оформление»: загрузите логотип и укажите контакты. Готовый документ открывается для печати или сохранения в PDF.

Коммерческие предложения

Розничный прайс-лист

Оформление и логотип

Данные на ваших документах

Название компании

ООО «Пример-Телематика»

Телефон

+7 900 111-22-33

E-mail

igor@example.ru

Сайт

www.example.ru

Адрес

Строка под таблицами цен

Цены указаны в рублях, с НДС

Условия по умолчанию в предложениях

Срок поставки, оплата, гарантия

Вступление на обложке предложения по умолчанию

Пусто — подставляется стандартный текст: благодарность, срок действия цен, предложение пересчитать

☒ Печатать в предложении блок «Согласие клиента» (подпись и печать)

Ваша наценка к розничным ценам, %

0

Применяется при печати розничного прайса и подставляется в новые предложения. 0 — розничные цены (PRC) как есть.

Сохранить

Логотип

Логотип не загружен

Файл png, jpeg или webp до 512 КБ. Лучше с прозрачным или белым фоном. Он печатается в шапке прайса и предложений.

Выберите файл

Файл не выбран

Удалить логотип

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Пустое оформление: серые подсказки в полях не попадают в документы

Личный кабинет партнёра: документация

121 / 195

Контакты на документах собираются одной строкой в таком порядке: сайт, e-mail, телефон, адрес, через «•». Эта строка попадает на обложку и в нижний колонтитул страниц. Пустые поля пропускаются.

Строка под таблицами цен и НДС

Система сама не пишет на ваших документах, указаны цены с НДС или без: режим НДС задаёт прайс-лист компании. Поэтому честно укажите это в поле «Строка под таблицами цен», например «Цены указаны в рублях, с НДС». Строка печатается один раз под каждым разделом цен в прайсе и под итогами в предложении. Если поле пустое, клиент вообще не узнает, с налогом цены или без.

Условия и вступление по умолчанию

- **Условия.** Текст из поля подставляется в предложения при печати. Подробности и подводный камень с двойным выводом описаны в статье «[Конструктор коммерческих предложений](#)». Коротко: общие условия держите здесь, а в поле «Условия и примечания» конкретного предложения оставляйте только особенности.
- **Вступление.** Порядок такой: сначала своё вступление из самого предложения, если его нет, вступление по умолчанию отсюда, если и его нет, стандартный текст. В стандартном тексте после даты может получиться двойная точка («до 5 ноября 2026 г..»): если это вас не устраивает, впишите своё вступление.
- **«Согласие клиента».** Блок с подписью, должностью, датой и «М. П.» печатается на последней странице всех ваших предложений. Выключить его только для одного предложения нельзя, это общая настройка.

Логотип

Логотип загружается в карточке справа.

1. Нажмите «Выберите файл» и укажите картинку.
2. Загрузка начинается сразу после выбора файла, отдельной кнопки «Загрузить» нет.
3. После успешной загрузки вкладка перерисовывается, логотип появится в карточке.
4. Чтобы убрать логотип, нажмите «Удалить логотип». Подтверждения не будет, кнопка неактивна, пока логотипа нет.

Требования:

- форматы **png, jpeg, webp**; svg, gif и pdf не принимаются. Формат определяется по самому содержимому файла, а не по расширению: переименованный файл другого формата будет отклонён;
- размер не больше **512 КБ**. Большой файл браузер отклонит сразу, на экране появится сообщение «Логотип не больше 512 КБ»; если выбрали файл неподходящего формата, будет «Логотип: файл png, jpeg или webp»;
- размеры в пикселях и пропорции не проверяются: при печати система вписывает логотип в шапку по высоте. На страницах предложения это около 13 мм, на обложке около 30 мм; в розничном прайсе около 14 мм на обычной странице и 20 мм на обложке.

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Задачи

Профиль

Документы для ваших клиентов — от вашего имени

Здесь вы можете **сделать коммерческое предложение своему клиенту** в розничных ценах и **распечатать розничный прайс-лист** со своим логотипом и контактами. Цены в предложении правите сами, можно добавлять свои услуги (монтаж, пусконаладка). Ваша закупка и маржа видны только вам и в документ не попадают. Начните с вкладки «Оформление»: загрузите логотип и укажите контакты. Готовый документ открывается для печати или сохранения в PDF.

Коммерческие предложения

Розничный прайс-лист

Оформление и логотип

Данные на ваших документах

Название компании

ООО «Пример-Телематика»

Телефон

+7 900 000-00-02

E-mail

info@example.ru

Сайт

www.example.ru

Адрес

г. Москва, ул. Примерная, 1

Строка под таблицами цен

Цены указаны в рублях, с НДС

Условия по умолчанию в предложениях

Поставка до 14 рабочих дней после оплаты. Гарантия 24 месяца.

Вступление на обложке предложения по умолчанию

Пусто — подставляется стандартный текст: благодарность, срок действия цен, предложение пересчитать

☒ Печатать в предложении блок «Согласие клиента» (подпись и печать)

Ваша наценка к розничным ценам, %

12.5

Применяется при печати розничного прайса и подставляется в новые предложения. 0 — розничные цены (РРЦ) как есть.

Сохранить

Логотип

ПРИМЕР
ТЕЛЕМАТИКА

Файл png, jpeg или webp до 512 КБ. Лучше с прозрачным или белым фоном. Он печатается в шапке прайса и предложений.

Выберите файл

demo_logo_big.png

Удалить логотип

Логотип не больше 512 КБ

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Файл больше 512 КБ отклонён: логотип остаётся прежним

Сохранение формы не трогает логотип, а загрузка логотипа не трогает текстовые поля: это два независимых действия.

Личный кабинет партнёра: документация

123 / 195

Как подобрать логотип для тёмной шапки

Шапка страниц в прайсе и в предложении всегда тёмно-синяя. Логотип печатается на ней как есть, без подложки.

✓ Логотип на белой подложке



Читается всегда. На шапке выглядит как светлая плашка с логотипом.

✓ Прозрачный фон, светлые буквы



Лучший вариант: логотип «встроен» в тёмную шапку.

✗ Прозрачный фон, тёмные буквы



Почти не виден: тёмный логотип сливается с тёмно-синей шапкой.

Три варианта логотипа на тёмной шапке (схема)

- Логотип на **белой подложке** или с белым фоном читается всегда, но выглядит как белая плашка на тёмной шапке.
- Логотип с **прозрачным фоном и светлыми буквами** смотрится лучше всего: он как будто встроен в шапку.
- Логотип с прозрачным фоном и **тёмными буквами** на тёмной шапке почти не виден. Если у вас есть только такой, подготовьте светлую версию или версию на белой подложке.

Совет на самом экране («лучше с прозрачным или белым фоном») про цвет букв ничего не говорит, поэтому после загрузки обязательно откройте прайс или предложение для печати и посмотрите на результат. Схема выше нарисована для пояснения, это не снимок настоящего документа.

Вкладка «Розничный прайс-лист»

Здесь вы печатаете прайс-лист для своих покупателей: розничные цены компании с вашим логотипом, названием и контактами.

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Задачи

Профиль

Документы для ваших клиентов — от вашего имени

Здесь вы можете **сделать коммерческое предложение своему клиенту** в розничных ценах и **распечатать розничный прайс-лист** со своим логотипом и контактами. Цены в предложении правите сами, можно добавлять свои услуги (монтаж, пусконаладка). Ваша закупка и маржа видны только вам и в документ не попадают. Начните с вкладки «Оформление»; загрузите логотип и укажите контакты. Готовый документ открывается для печати или сохранения в PDF.

Коммерческие предложенияРозничный прайс-листОформление и логотип

Розничный прайс-лист под вашим именем

Розничные цены прайса с вашим логотипом, названием и контактами и вашей наценкой. Тексты и контакты Exzotron в документ не попадают. Цены, по которым вы покупаете, не показываются.

Направление

Оборудование

☐ Печатать QR-коды и ссылки на страницы товаров на сайте производителя

Разделы для печати

☒ Колонки и узлы (4 поз.)☒ Контроллеры и датчики (4 поз.)☐ Комплектующие (2 поз.)

Открыть для печати или PDF

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Вкладка «Розничный прайс-лист»: направление, переключатель QR, разделы для печати

1. Откройте «Для клиентов» → «Розничный прайс-лист».
2. Если у вас несколько направлений с оборудованием, выберите нужное в списке «Направление». При одном направлении списка нет.
3. По желанию отметьте «Печатать QR-коды и ссылки на страницы товаров на сайте производителя». По умолчанию флажок выключен.
4. В блоке «Разделы для печати» снимите флажки у разделов, которые печатать не нужно. В скобках у каждого раздела указано число позиций, например «(4 поз.)».
5. Нажмите «Открыть для печати или PDF». В новой вкладке браузера откроется готовый документ формата A4.

Если снять флажки у всех разделов, появится сообщение «Отметьте хотя бы один раздел». Пока в направлении нет позиций с розничными ценами, вместо разделов стоит надпись «В этом направлении нет позиций с розничными ценами.», а кнопка неактивна.

Если направлений нет вовсе, на вкладке написано: «Для вашей организации пока нет прайс-листа с оборудованием. Свяжитесь с вашим менеджером.» Если выбрано направление без ваших условий, будет сообщение «Для вашей организации ещё не заданы условия прайса по этому направлению. Свяжитесь с вашим менеджером.»

Личный кабинет партнёра: документация

125 / 195

Что попадает в документ

Цены берутся из прайс-листа по действующим условиям вашей организации, но только **розничные** и без ваших скидок и специальных цен. Если у вашей организации в направлении несколько действующих условий, система берёт те, что начались позднее всех.



РОЗНИЧНЫЙ ПРАЙС-ЛИСТ

ООО «Пример-Телематика»

Цены действуют на 22.10.2026

РАЗДЕЛЫ ПРАЙС-ЛИСТА

01 · 4 поз.

Колонки и узлы

Заправочные колонки · Узлы и оснастка

02 · 4 поз.

Контроллеры и датчики

Контроллеры · Датчики уровня

www.example.ru · info@example.ru · +7 900 000-00-02 · г. Москва, ул. Примерная, 1

ООО «ПРИМЕР-ТЕЛЕМАТИКА»

01

Обложка розничного прайса партнёра: логотип, название, дата, разделы, контакты

Обложка: заголовок документа, ваше название, строка «Цены действуют на ДД.ММ.ГГГГ» (дата вашего открытия, сегодняшняя), карточки разделов с числом позиций и ваши контакты. В шапке стоит ваш логотип, а без него только название. За обложкой для товарных прайсов идут «Содержание» и

«Указатель брендов» (если у товаров есть бренды).



ПРИМЕР
ТЕЛЕМАТИКА

ООО «ПРИМЕР-ТЕЛЕМАТИКА»

01 / ЗАПРАВКА

Колонки и узлы

Заправочные колонки



006772

Колонка заправочная КЗ-100 (дизель, 220 В)
Заправочная колонка с электронным счётчиком, клавиатурой и защитой от перелива. Питание 220 В,.... производительность до 80 л/мин.

112 500 Р



006780

Колонка заправочная КЗ-60 компактная (дизель, 24 В)
Компактная колонка для площадок без сети 220 В. Питание 24 В, подходит для спецтехники и мобильных постов.

83 813 Р

Узлы и оснастка



006790

Узел учёта топлива УУТ-1 (счётчик и блок индикации)
Узел учёта выдачи топлива: счётчик, блок индикации и интерфейс для подключения к контроллеру.

65 250 Р



006795

Пистолет раздаточный ПР-25
Раздаточный пистолет с автоматическим отсечением при заполнении бака.

7 200 Р

Цены указаны в рублях, с НДС.

ООО «ПРИМЕР-ТЕЛЕМАТИКА»03

Страница прайса: карточки товаров с фото, артикулом, описанием и ценой

Личный кабинет партнёра: документация

128 / 195

На страницах разделов у каждой позиции печатаются фото (если фото нет, серая заглушка «фото»), артикул, название, краткое описание и цена. Если у позиции нет розничной цены, вместо неё напечатано «по запросу». Внизу страницы стоят ваше название заглавными буквами и номер страницы. «Строка под таблицами цен» печатается один раз после каждого раздела цен.

Наценка. Если в «Оформлении» указана наценка, она применяется ко всем розничным ценам в момент печати: цена умножается на $(1 + \text{наценка}/100)$ и округляется до целого рубля, половина вверх. На вкладке тогда появляются слова «и вашей наценкой». Примеры (демо):

Розничная цена, ₽	Наценка	Цена в документе, ₽
8 990	7 %	9 619 (9 619,30 округляется вниз)
100 000	12,5 %	112 500
1 205	10 %	1 326 (1 325,5 округляется вверх)
100 000	–10 %	90 000

Если у позиции несколько ценовых ступеней, наценка применяется ко всем ступеням розничной цены, а на карточке показана цена первой ступени.

Что в документ не попадает:

- закупочные цены, колонки «Опт» и «PPЦ», ваши скидки и специальные цены;
- служебные тексты, срок изготовления и контакты компании-поставщика, а также её текстовые разделы и раздел контактов;
- позиции, которые в прайс-листе не помечены как печатные;
- отметка «Выдан: ...»: на розничном прайсе партнёра её нет (она есть только на партнёрских прайсах из разделов «Программы» и «Товары», см. вопрос ниже).

QR-коды и ссылки

Если флажок включён, у каждой позиции, у которой в каталоге есть адрес страницы товара, печатается QR-код, а название становится ссылкой. Принимаются только адреса http и https. Если флажок выключен, адреса из позиций убираются полностью: ни QR, ни ссылок.

Важно. Ссылки и QR ведут на сайт производителя, а не на ваш сайт. Если вы не хотите, чтобы клиент перешёл на сайт производителя, оставьте флажок выключенным.

Документ нельзя назвать полностью обезличенным: названия товаров, артикулы, бренды и описания берутся из каталога компании.

Как сохранить документ в PDF

Отдельной кнопки «Скачать PDF» нет и файл на сервере не создаётся: PDF вы получаете из окна печати браузера.

1. Откройте документ кнопкой «Открыть для печати или PDF».
2. В правом верхнем углу документа нажмите кнопку «Печать / PDF» (в предложении она называется «Печать / сохранить в PDF»). Сама кнопка при печати не выводится.

Печать / сохранить в PDF



ПРИМЕР
ТЕЛЕМАТИКА

ООО «ПРИМЕР-ТЕЛЕМАТИКА»

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

№ КП-0003
от 22 октября 2026 г. · Узел для автобазы

для

ООО «Северные перевозки»
Смирнов А. П.
+7 900 000-00-03 · zakupki@example.ru

подготовил

ООО «Пример-Телематика»
www.example.ru · info@example.ru · +7 900 000-00-02 ·
г. Москва, ул. Примерная, 1

1

ВАРИАНТ

3

ПОЗИЦИЙ

195 000,00 Р

ИТОГО

05.11.2026

ДЕЙСТВУЕТ ДО

Документ в новой вкладке: вверху кнопка печати

3. В окне печати браузера выберите принтер «Сохранить как PDF» (или «Microsoft Print to PDF»), формат A4, и нажмите «Сохранить».



Печать
Страниц: 4

Принтер

Сохранить как PDF

Страницы

Все

Макет

Книжная

Дополнительные настройки

Бумага: A4 · Масштаб: по умолчанию ·
Фон: включён

Сохранить

Отмена

Схема окна печати: названия и расположение элементов зависят от вашего браузера.

Окно печати браузера: принтер «Сохранить как PDF» (схема)

Нужные цвета включены в самом документе, поэтому шапка обычно получается тёмной. Если у вас она вышла белой, включите в настройках печати «Фоновые рисунки» («Фон»), масштаб оставьте 100 %. Окно печати у разных браузеров выглядит по-разному, на схеме показан только общий вид.

Цены в документе актуальны на момент открытия. Сохранённых версий прайса система не хранит: чтобы получить файл на сегодняшнюю дату, сохраните его сразу.

Частые вопросы

На документе нет моего телефона, хотя в поле он виден серым цветом. Почему? Серый текст в пустом поле только подсказка. Введите телефон и e-mail в поля и нажмите «Сохранить». Запасного значения из карточки организации для контактов нет (для названия есть).

Логотип плохо виден или слишком мелкий. Шапка тёмно-синяя. Загрузите логотип со светлыми буквами или на белой подложке. Размер в пикселях не проверяется, поэтому берите картинку с запасом по высоте, а масштаб система подберёт сама.

Логотип не загружается. Проверьте формат (png, jpeg или webp) и размер (до 512 КБ). svg, gif и pdf не принимаются, а переименовать файл не получится: формат проверяется по содержимому.

Можно ли напечатать прайс на программное обеспечение или сервис в таком виде? Нет. В списке направлений только направления с оборудованием; программное обеспечение и сервис исключены. Прайс на программное обеспечение можно напечатать в разделе «Программы», но это ваш партнёрский прайс (подробнее в статье [«Цены и направления: как кабинет показывает прайс»](#)).

Чем розничный прайс отличается от прайсов в разделах «Программы» и «Товары»? Прайсы из «Программы» и «Товары» показывают ваши партнёрские (оптовые) цены, предназначены для вас и на каждой странице содержат отметку «Выдан: <ваша организация>, <дата>»; убрать её нельзя. Клиентам передавайте только розничный прайс из «Для клиентов» или коммерческое предложение.

Цены на документе с НДС или без? Это определяет прайс-лист компании, а документ об этом молчит, пока вы сами не напишете в «Строка под таблицами цен». Уточните режим НДС у менеджера и впишите строку.

Почему не выбрать несколько направлений в одном прайсе? Один документ собирается по одному направлению. Если направлений несколько, напечатайте документы по очереди.

Выбранные разделы и флажок QR сбросились. Выбор хранится только на открытой странице: при смене направления и после обновления страницы он сбрасывается. Каждый раз отметьте нужное заново.

Окно с документом не открывается. Браузер, вероятно, заблокировал всплывающее окно. Разрешите всплывающие окна для адреса кабинета и нажмите кнопку ещё раз.

Я изменил оформление, изменятся ли старые предложения? Да. Контакты, логотип, условия, вступление, блок «Согласие клиента» и наценка подставляются в документ при каждой печати, а не при создании. Уже созданные предложения получат новое оформление при следующей печати. Если вам нужен файл со старым видом, сохраните PDF заранее.

Что делать, если на обложке прайса оказался лишний текст? Карточки на обложке строятся из раздела «Обложка» прайс-листа компании. Если там есть пояснения, они могут появиться и на вашей обложке: проверьте обложку при первой печати и при необходимости сообщите менеджеру.

Сотрудник изменил наши данные, кто видит изменения? Оформление общее для всей организации: правки любого сотрудника видят все, истории изменений нет.

На каком языке документы? Только на русском.

Конструктор коммерческих предложений

В разделе «Для клиентов» → «Коммерческие предложения» вы собираете предложение своему покупателю: подбираете оборудование из розничного прайса, назначаете свои цены, добавляете свои услуги (монтаж, пусконаладку) и печатаете документ со своим логотипом. Ваша закупка и маржа видны только вам и в документ не попадают. Статья нужна сотруднику партнёра, который готовит предложения для клиентов.

Статья построена как сквозной пример. Организация «ООО «Пример-Телематика»» делает предложение «Узел для автобазы» для клиента «ООО «Северные перевозки»». Все названия, цены и закупочные цены демонстрационные. Итог примера: **195 000 Р для клиента, ваша маржа 85 000 Р.**

Перед началом заполните вкладку «Оформление и логотип»: название, контакты, логотип, наценку и условия по умолчанию (статья «[Документы для ваших клиентов: логотип и розничный прайс](#)»). Всё это подставится в документ.

Список предложений

Вкладка «Коммерческие предложения» открывается первой. Пока предложений нет, на ней написано, с чего начать; после первого сохранения появляется таблица.

Нажмите «Новое предложение», чтобы создать следующее.

Шаг 1. Шапка предложения

Откроется редактор с заголовком «Новое предложение». Срок «Действует до» подставлен автоматически (сегодня плюс 14 дней), «Условия и примечания» заполнены вашими условиями по умолчанию, а «Наценка к РРЦ, %» взята из «Оформления».

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Задачи

Профиль

Документы для ваших клиентов — от вашего имени

Здесь вы можете **сделать коммерческое предложение своему клиенту** в розничных ценах и **распечатать розничный прайс-лист** со своим логотипом и контактами. Цены в предложении правите сами, можно добавлять свои услуги (монтаж, пусконаладка). Ваша закупка и маржа видны только вам и в документ не попадают.

Начните с вкладки «Оформление»: загрузите логотип и укажите контакты. Готовый документ открывается для печати или сохранения в PDF.

Коммерческие предложения

Розничный прайс-лист

Оформление и логотип

← Все предложения

Новое предложение

Тема

Клиент (организация)

Контактное лицо

Телефон клиента

E-mail клиента

Действует до

Узел для автобазы

ООО «Северные перевозки»

Смирнов А. П.

+7 900 000-00-03

zakupki@example.ru

05.11.2026

Вступление на обложке (необязательно)

Пусто — стандартный текст или ваше вступление из «Оформления»

Условия и примечания (печатаются в предложении)

Поставка до 14 рабочих дней после оплаты. Гарантия 24 месяца.

☐ Печатать QR-коды и ссылки на страницы товаров на сайте производителя

Позиции

Подбор по каталогу

+ Своя услуга или позиция

Артикул (006772*3), Enter

Наценка к РРЦ, %

12.5

Применить к позициям из прайса

№	Артикул	Наименование	Кол-во	РРЦ	Ваша цена, Р	Сумма, Р	Маржа
Позиций пока нет; выберите по каталогу, введите артикул или добавьте свою услугу.							
Итого для клиента							0,00 Р
Сохранить		Сохранить и открыть для печати / PDF					

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Новое предложение: шапка заполнена, позиций пока нет

Личный кабинет партнёра: документация

136 / 195

Поле	Что вводить	Предел
Направление прайса	Из какого прайса подбирать позиции. Поле видно, только если у вас больше одного направления; как только в предложении появилась позиция из прайса, поле блокируется	
Тема	Короткое название, оно попадёт на обложку («Узел для автобазы»)	200
Клиент (организация)	Название покупателя	200
Контактное лицо	Фамилия и инициалы	200
Телефон клиента	Для обложки	40
E-mail клиента	Для обложки	120
Действует до	Срок предложения	
Вступление на обложке (необязательно)	Свой приветственный текст. Пусто: ваше вступление из «Оформления», а если и его нет, стандартный текст	1000
Условия и примечания (печатаются в предложении)	Особенности именно этого предложения	1000
Печатать QR-коды и ссылки на страницы товаров на сайте производителя	Флажок. Ссылки ведут на сайт производителя, не на ваш	

Важно. В поле «Условия и примечания» новое предложение приходит уже с вашими условиями по умолчанию, а при печати система добавляет те же условия из «Оформления» ещё раз. Если ничего не поправить, текст условий в документе выйдет дважды подряд. Либо очистите поле в предложении и оставьте условия только в «Оформлении», либо пишите здесь только особенности («Монтаж в течение 5 рабочих дней после поставки»), как в нашем примере.

В форме нет напоминания о персональных данных, но имя, телефон и почта контактного лица клиента хранятся в системе вместе с предложением. Убедитесь, что у вас есть основание передавать эти данные.

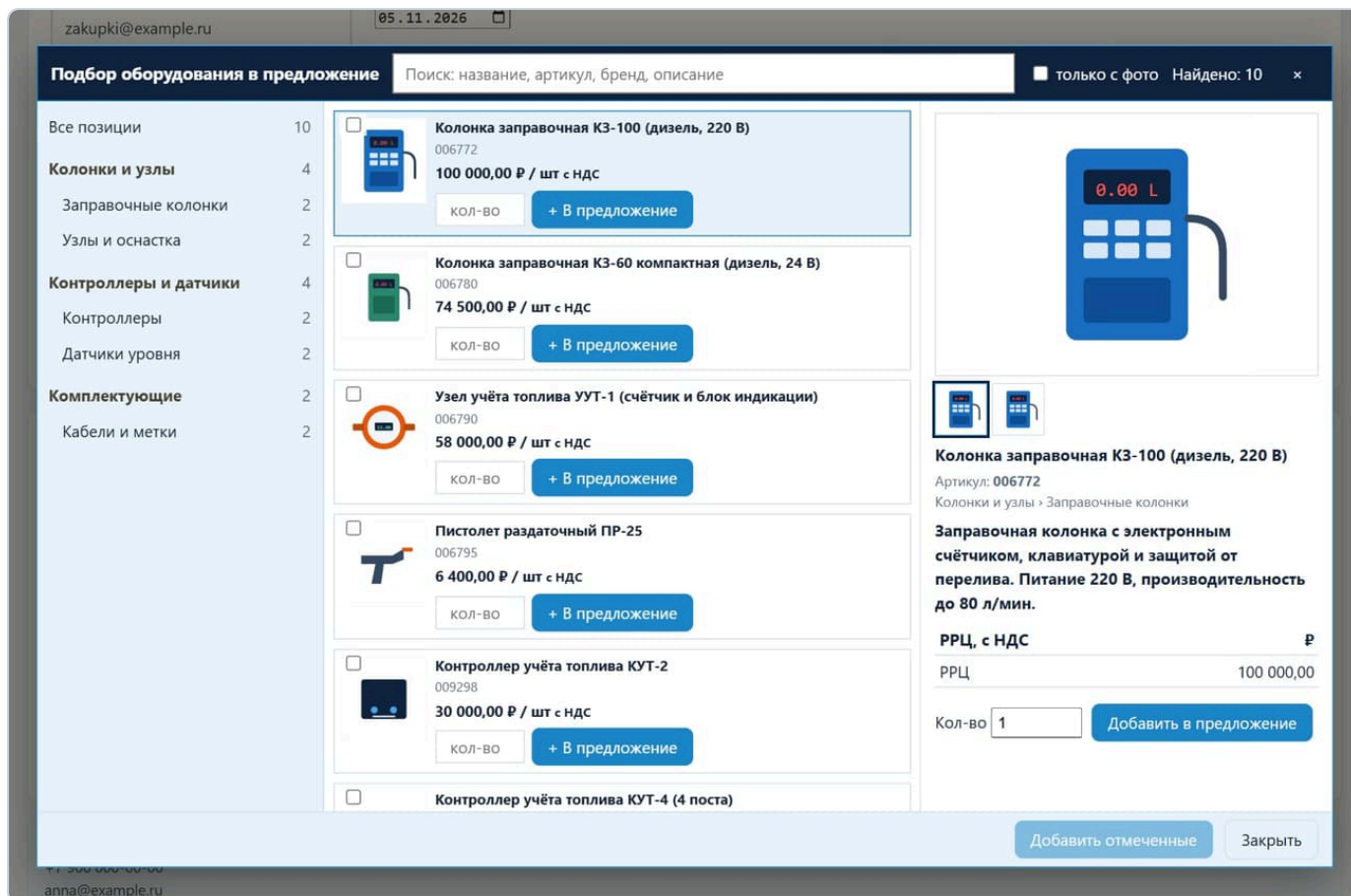
Всё введённое остаётся только на экране, пока вы не нажмёте «Сохранить» (см. шаг 4).

Шаг 2. Добавление позиций

В блоке «Позиции» есть три способа добавить строки. Их можно сочетать.

Подбор по каталогу

Кнопка «Подбор по каталогу» открывает окно «Подбор оборудования в предложение». В нём только позиции розничного прайса выбранного направления, у которых есть розничная цена.



Окно подбора оборудования: разделы слева, карточки позиций, подробности справа

- Слева разделы и группы прайса с числом позиций, сверху поиск («Поиск: название, артикул, бренд, описание») и флажок «только с фото».
- В центре карточки: фото (или «нет фото»), название, артикул, цена с подписью «с НДС» или «без НДС» и поле количества. Цена здесь это РРЦ.
- Справа подробности выбранной позиции: фото, описание, таблица цен «РРЦ».
- Добавить позицию можно кнопкой «+ В предложение» в карточке, кнопкой «Добавить в предложение» справа или двойным щелчком по карточке. Можно отметить несколько позиций флажками (или вписать количество, тогда позиция отметится сама) и нажать «Добавить отмеченные», внизу показан счётчик «Отмечено позиций».
- Если количество не указано, добавляется одна штука. Окно закрывается крестиком, кнопкой «Закрыть» или клавишей Esc.
- При большом числе позиций показываются первые 300: уточните поиск.

Цена добавленной строки считается сразу: $PPЦ \times (1 + \text{«Наценка к РРЦ, \%»})$ с округлением до целого рубля. В нашем примере наценка 12,5 %, поэтому колонка с РРЦ 100 000 Р попадает в предложение по цене 112 500 Р.

Если позиция уже есть в предложении, при повторном добавлении её количество увеличивается, новая строка не создаётся.

Ввод по артикулу

Если вы знаете артикулы, введите их в поле «Артикул (006772*3), Enter» и нажмите Enter. Количество указывается после знака * (допустимы также пробел и буквы «х», «Х» и знак «хх»). Несколько артикулов можно перечислить через запятую, точку с запятой или с новой строки: 006772, 009298*2.

Своя услуга или позиция

Кнопка «+ Своя услуга или позиция» добавляет пустую строку. Впишите название («Монтаж и пусконаладка»), единицу измерения (подсказка «шт», у нас «усл.»), количество и цену. Название и цена обязательны. Артикула и примечания у своей позиции в редакторе нет, закупка неизвестна.

Любую строку можно убрать кнопкой «x» справа.

Шаг 3. Цены, наценка и маржа

В таблице позиций у каждой строки есть столбцы:

Столбец	Смысл
Кол-во	Редактируется
РРЦ	Розничная цена прайса. У своих услуг прочерк
Ваша цена, Р	Цена для клиента. Редактируется, это цена, которая попадёт в документ
Сумма, Р	Цена × количество
Маржа	Сумма минус закупка. Видите только вы (подсказка «Видите только вы»). У своих услуг пусто

Итог под таблицей: тёмная полоса «Итого для клиента» и серая строка «Ваша закупка по позициям прайса / маржа (видите только вы)».

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Задачи

Профиль

Документы для ваших клиентов — от вашего имени

Здесь вы можете **сделать коммерческое предложение своему клиенту** в розничных ценах и **распечатать розничный прайс-лист** со своим логотипом и контактами. Цены в предложении правите сами, можно добавлять свои услуги (монтаж, пусконаладка). Ваша закупка и маржа видны только вам и в документ не попадают.

Начните с вкладки «Оформление»: загрузите логотип и укажите контакты. Готовый документ открывается для печати или сохранения в PDF.

Коммерческие предложения

Розничный прайс-лист

Оформление и логотип

← Все предложения

Предложение КП-0003

Тема

Клиент (организация)

Контактное лицо

Телефон клиента

Узел для автобазы

ООО «Северные перевозки»

Смирнов А. П.

+7 900 000-00-03

E-mail клиента

Действует до

zakupki@example.ru

05.11.2026

Вступление на обложке (необязательно)

Пусто — стандартный текст или ваше вступление из «Оформления»

Условия и примечания (печатаются в предложении)

Монтаж на объекте клиента — в течение 5 рабочих дней после поставки.

☐ Печатать QR-коды и ссылки на страницы товаров на сайте производителя

Позиции

Подбор по каталогу

+ Своя услуга или позиция

Артикул (006772*3), Enter

Наценка к РРЦ, %

12.5

Применить к позициям из прайса

№	Артикул	Наименование	Кол-во	РРЦ	Ваша цена, Р	Сумма, Р	Маржа	
1	006772	Колонка заправочная КЗ-100 (дизель, 220 В)	1 шт	100 000,00	112500	112 500,00	42 500,00	×
2	009298	Контроллер учёта топлива КУТ-2	2 шт	30 000,00	33750	67 500,00	27 500,00	×
3		Монтаж и пусконаладка	1 усл.	—	15000	15 000,00		×

Итого для клиента

195 000,00 Р

Ваша закупка по позициям прайса / маржа (видите только вы)

110 000,00 Р / 85 000,00 Р

Сохранить

Сохранить и открыть для печати / PDF

Удалить

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Готовое предложение: три позиции, итог 195 000 Р, закупка 110 000 Р и маржа 85 000 Р

Расчёт примера (демо):

Позиция	РРЦ	Ваша цена (наценка 12,5 %)	Кол-во	Сумма	Закупка по вашим условиям	Маржа
Колонка заправочная	100 000	112 500	1	112 500	70 000	42 500
Контроллер учёта топлива	30 000	33 750	2	67 500	2 × 20 000 = 40 000	27 500
Монтаж и пусконаладка	нет	15 000	1	15 000	неизвестна	пусто

- Итого для клиента: $112\,500 + 67\,500 + 15\,000 = \mathbf{195\,000\,Р.}$
- Закупка по позициям прайса: $70\,000 + 40\,000 = 110\,000\,Р.$
- Маржа в итогах и в списке: $195\,000 - 110\,000 = \mathbf{85\,000\,Р.}$ Свои услуги система считает маржой целиком, поскольку не знает вашей себестоимости.

Закупка здесь это цена, по которой вы покупаете позицию у компании по своим условиям (с вашей скидкой и специальными ценами). Её видите только вы: в документ она не попадает.

Наценка

- Поле «Наценка к РРЦ, %» влияет на позиции, которые вы **добавляете после** изменения числа. Простая правка числа цены уже добавленных строк не пересчитывает.
- Чтобы пересчитать цены **всех** позиций из прайса, нажмите «Применить к позициям из прайса» (подсказка «Пересчитать цены всех позиций из прайса: $РРЦ \times (1 + \text{наценка})$ »). Цены, которые вы вводили вручную в этих строках, при этом **перезаписываются**. Свои услуги кнопка не трогает.
- Цены позиций можно править вручную как угодно, включая ноль и цену ниже закупки: проверки «цена не ниже закупки» нет. В предложении диапазон наценки не проверяется (диапазон $-90...500\%$ действует только в «Оформлении»).
- Проценты считаются так: $\text{цена} = РРЦ \times (1 + \text{процент}/100)$, округление до целого рубля. Пример (демо): РРЦ 8 990 Р при 7 % даёт 9 619 Р, РРЦ 100 000 Р при 12,5 % даёт 112 500 Р.
- Сумма строки округляется до копеек, итог это сумма сумм.

Шаг 4. Сохранение

Кнопки внизу редактора:

- «**Сохранить**» сохраняет предложение. Редактор остаётся открытым, заголовок меняется с «Новое предложение» на «Предложение КП-0003», появляется кнопка «Удалить». Отдельного сообщения «сохранено» внутри редактора нет: зелёное «Предложение сохранено» вы увидите, вернувшись в список кнопкой «← Все предложения».
- «**Сохранить и открыть для печати / PDF**» сохраняет и сразу открывает документ в новой вкладке.

Проверки при сохранении (в красной плашке над таблицей позиций):

Сообщение	Причина
Добавьте хотя бы одну позицию	В предложении нет строк
Строка N: укажите название услуги или позиции	У своей услуги пустое название
Строка N: позиции нет в вашем розничном прайсе	Позицию убрали из прайса или изменили ваши условия

Сообщение	Причина
В предложении не больше 200 позиций	Превышен предел
Предложение уже изменено в другом окне. Обновите страницу.	Его сохранили из другой вкладки или другим сотрудником

Количество должно быть больше нуля и не больше 1 000 000, цена не больше 1 000 000 000. Автосохранения нет.

Важно. Если вы переключили внутреннюю вкладку («Розничный прайс-лист», «Оформление и логотип») или нажали «← Все предложения», несохранённые правки пропадут без предупреждения. Сохраняйте перед переходом.

При каждом сохранении система заново считает РРЦ и закупку по текущему прайсу (ваша цена не меняется), поэтому маржа всегда отражает актуальную закупку, а не ту, что была в день создания. Если у позиции из прайса вы очистили поле цены и сохранили, система поставит РРЦ без наценки.

Шаг 5. Документ для клиента

Откройте документ кнопкой «Сохранить и открыть для печати / PDF» или ссылкой «Печать» в списке. Документ открывается в новой вкладке, страницы формата А4.

Печать / сохранить в PDF


**ПРИМЕР
ТЕЛЕМАТИКА**

ООО «ПРИМЕР-ТЕЛЕМАТИКА»

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

№ КП-0003

от 22 октября 2026 г. · Узел для автобазы

для

ООО «Северные перевозки»

Смирнов А. П.
+7 900 000-00-03 · zakupki@example.ru

подготовил

ООО «Пример-Телематика»

www.example.ru · info@example.ru · +7 900 000-00-02 ·
г. Москва, ул. Примерная, 1

1
ВАРИАНТ

3
ПОЗИЦИЙ

195 000,00 ₽
ИТОГО

05.11.2026
ДЕЙСТВУЕТ ДО

Документ в новой вкладке: сверху кнопка «Печать / сохранить в PDF»

Нашему примеру соответствуют четыре страницы.

Страница 1. Обложка. Шапка с вашим логотипом, номер и дата, тема, блок «Для» (клиент, контакт) и блок «Подготовил» (ваше название и контакты), плитки «1 вариант», «3 позиций», «195 000,00 Р итого», «05.11.2026 действует до», вступление и «Содержание» с номерами страниц.



ПРИМЕР

ТЕЛЕМАТИКА

ООО «ПРИМЕР-ТЕЛЕМАТИКА»

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

№ КП-0003

от 22 октября 2026 г. · Узел для автобазы

для

ООО «Северные перевозки»

Смирнов А. П.
+7 900 000-00-03 · zakupki@example.ru

подготовил

ООО «Пример-Телематика»

www.example.ru · info@example.ru · +7 900 000-00-02 ·
г. Москва, ул. Примерная, 1

1

ВАРИАНТ

3

ПОЗИЦИЙ

195 000,00 Р

ИТОГО

05.11.2026

ДЕЙСТВУЕТ ДО

Благодарим вас за интерес и доверие. Мы подготовили предложение по вашей задаче: подбор оборудования, спецификацию с ценами и условия поставки. Цены указаны по актуальному прайс-листу и сохраняются до 5 ноября 2026 г.. Если нужно изменить состав или количество, сообщите нам: мы быстро пересчитаем предложение и подготовим счёт.

СОДЕРЖАНИЕ

1

Предложение: оборудование и цены

02

2

Спецификация

03

3

Условия и контакты

04

ООО «Пример-Телематика» · КП № КП-0003

www.example.ru · info@example.ru · +7 900 000-00-02 · г. Москва, ул. Примерная, 1

01

Обложка предложения

Страница 2. Карточки позиций. Позиция с фото из каталога выводится карточкой (фото, артикул, название, описание, количество, цена за единицу и сумма). Позиция без фото, в том числе каждая ваша услуга, выводится узкой строкой «количество × цена, сумма». Внизу блок «Итого по варианту».



ПРИМЕР
ТЕЛЕМАТИКА

ООО «ПРИМЕР-ТЕЛЕМАТИКА»

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Оборудование и цены



006772

Колонка заправочная КЗ-100 (дизель, 220 В)
Заправочная колонка с электронным счётчиком, клавиатурой и защитой от перелива. Питание 220 В, производительность до 80 л/мин.

1 шт

112 500,00 Р за ед.

112 500,00 Р



009298

Контроллер учёта топлива КУТ-2
Учёт выдачи по картам и водителям, передача данных в систему мониторинга, работа без сети до 30 суток.

2 шт

33 750,00 Р за ед.

67 500,00 Р

Монтаж и пусконаладка

1 усл. × 15 000,00 Р

15 000,00 Р

Итого по варианту (без опций за доплату)

ИТОГО

195 000,00 Р

ООО «Пример-Телематика» • КП № КП-0003

www.example.ru • info@example.ru • +7 900 000-00-02 • г. Москва, ул. Примерная, 1

02

Карточки позиций и итог

Страница 3. Спецификация. Таблица «№ / Артикул / Наименование / Кол-во / Цена, Р / Сумма, Р», «Всего к оплате», «Всего наименований 3, на сумму ... руб.» и сумма прописью, под ними ваша «Строка под таблицами цен».



ПРИМЕР
ТЕЛЕМАТИКА

ООО «ПРИМЕР-ТЕЛЕМАТИКА»

СПЕЦИФИКАЦИЯ

Спецификация к предложению № КП-0003

№	Артикул	Наименование	Кол-во	Цена, Р	Сумма, Р
1	006772	Колонка заправочная КЗ-100 (дизель, 220 В)	1 шт	112 500,00	112 500,00
2	009298	Контроллер учёта топлива КУТ-2	2 шт	33 750,00	67 500,00
3		Монтаж и пусконаладка	1 усл.	15 000,00	15 000,00

ВСЕГО К ОПЛАТЕ

195 000,00 Р

Всего наименований 3, на сумму 195 000,00 руб.

Сто девяносто пять тысяч рублей 00 копеек

Цены указаны в рублях, с НДС.

ООО «Пример-Телематика» • КП № КП-0003

www.example.ru • info@example.ru • +7 900 000-00-02 • г. Москва, ул. Примерная, 1

03

Страница 4. Условия и контакты. «Как оформить заказ» из трёх шагов, блок «Условия», ваши контакты и блок «Согласие клиента» с подписью, должностью, датой и «М. П.», внизу оговорка о том, что предложение информационное и не является публичной офертой.



ПРИМЕР
ТЕЛЕМАТИКА

ООО «ПРИМЕР-ТЕЛЕМАТИКА»

УСЛОВИЯ И КОНТАКТЫ

Как оформить заказ

1

Выберите вариант
Подтвердите состав и количество. При необходимости мы пересчитаем предложение.

2

Получите счёт
Мы выставим счёт и согласуем договор, если он нужен.

3

Оплата и поставка
После оплаты передаём заказ в работу и сообщаем срок отгрузки или монтажа.

УСЛОВИЯ

Монтаж на объекте клиента — в течение 5 рабочих дней после поставки.
Поставка до 14 рабочих дней после оплаты. Гарантия 24 месяца.
Предложение действительно до 05.11.2026.
Наличие и сроки поставки уточняются при оформлении заказа.

КОНТАКТЫ

ООО «Пример-Телематика»
+7 900 000-00-02
info@example.ru
www.example.ru
г. Москва, ул. Примерная, 1

СОГЛАСИЕ КЛИЕНТА

Предложение № КП-0003 принято, выбран вариант № _____. Состав, количество и цены подтверждаю.

Должность, Ф. И. О.

Подпись

Дата

М. П.

Настоящее предложение носит информационный характер и не является публичной офертой, если иное не указано в договоре. Цены и условия действительны в указанный срок. Изображения оборудования приведены для ознакомления; комплектация и внешний вид уточняются в спецификации.

ООО «Пример-Телематика» • КП № КП-0003

www.example.ru • info@example.ru • +7 900 000-00-02 • г. Москва, ул. Примерная, 1

04

Закупки и маржи в документе нет, как и вашей скидки.

Откуда берутся тексты:

- **Дата** документа это дата последнего сохранения предложения, а не дата печати.
- **Вступление:** своё вступление из предложения, иначе вступление по умолчанию из «Оформления», иначе стандартный текст («Благодарим вас за интерес и доверие...»). Если указан срок, в стандартном тексте после даты может получиться двойная точка («до 5 ноября 2026 г..»): впишите своё вступление, если это мешает.
- **Условия:** сначала текст из поля «Условия и примечания», затем «Условия по умолчанию» из «Оформления» (см. предупреждение на шаге 1) и две фиксированные строки: «Предложение действительно до ДД.ММ.ГГГГ.» (если указан срок) и «Наличие и сроки поставки уточняются при оформлении заказа.»
- **Согласие клиента** включается только общей настройкой «Оформления»: для одного предложения его не выключить.
- **Фиксированные тексты** (три шага заказа, юридическая оговорка) на экране не редактируются.
- **НДС** в предложении не выделяется: нет колонок «без НДС» и «НДС», итог называется «Всего к оплате». Режим налога определяет прайс компании, поэтому напишите его сами в «Строка под таблицами цен».
- **Фото** берутся из каталога. В открытом документе они подгружаются, пока вы вошли в кабинет в этом браузере, а в сохранённом PDF уже встроены.

Если позиций много, документ вырастет больше чем на четыре страницы, содержание на обложке покажет точные номера.

Печать и PDF

Нажмите «Печать / сохранить в PDF» в правом верхнем углу документа и в окне печати выберите принтер «Сохранить как PDF», формат A4, масштаб 100 %. Подробнее, включая настройку цвета шапки, в статье [«Документы для ваших клиентов: логотип и розничный прайс»](#).

Удаление полное и безвозвратное, корзины нет. После него в списке появится сообщение «Предложение удалено». Номер удалённого **последнего** предложения будет выдан следующему новому: номер всегда равен наибольшему из имеющихся плюс один.

Чего в конструкторе нет

- Статусов (черновик, отправлено, принято и т. д.): предложение просто сохранено, у него есть номер и даты.
- Отправки клиенту из кабинета (письмом, ссылкой, в мессенджере) и ссылки «для клиента» без входа.
- Нескольких вариантов комплектации и опций «за доплату»: в документе всегда один вариант.
- Разбивки НДС, скидки в процентах и выбора валюты.
- Копирования предложения и истории изменений.
- Загрузки своих фото и описаний для своих услуг, поля артикула и примечания у своей позиции.

Ограничения

Что	Предел
Позиций в предложении	200
Предложений в списке	последние 200
Количество в строке	больше 0 и не больше 1 000 000
Цена в строке	не больше 1 000 000 000
Название своей позиции	300 символов
Единица измерения	30 символов

Частые вопросы

Почему условия в документе напечатались дважды? Новое предложение приходит с вашими условиями по умолчанию в поле «Условия и примечания», а при печати система добавляет их ещё раз из «Оформления». Очистите поле в предложении или оставьте там только особенности. Для уже напечатанного предложения очистите поле и сохраните.

Я изменил «Оформление»: поменяются ли старые предложения? Да. Логотип, контакты, условия по умолчанию, вступление, блок «Согласие клиента» подставляются при каждой печати. Если нужна фиксированная версия, сразу сохраните PDF.

Старое предложение не сохраняется: «Строка N: позиции нет в вашем розничном прайсе». Позицию убрали из прайса, либо изменились ваши условия. Закупка и РРЦ каждый раз берутся из текущего прайса, поэтому такое предложение сохранить нельзя. Удалите строку и подберите замену, а при необходимости обратитесь к менеджеру.

Я поменял число в поле «Наценка к РРЦ, %», а цены не изменились. Число влияет только на позиции, которые вы добавите после. Нажмите «Применить к позициям из прайса»: цены всех позиций из прайса пересчитаются, включая те, что вы правили вручную. Свои услуги не затрагиваются.

Я очистил цену и сохранил, а в строке появилась РРЦ. Так и задумано: у позиции из прайса пустая цена при сохранении заменяется РРЦ без наценки. На экране до сохранения была сумма 0, после сохранения вы увидите РРЦ.

Нет сообщения «Предложение сохранено». Внутри редактора его нет: проверьте, что заголовок сменился на «Предложение КП-000N». Сообщение появится в списке после возврата кнопкой «← Все предложения».

Документ не открылся после «Сохранить и открыть для печати / PDF». Браузер, вероятно, заблокировал всплывающее окно. Предложение при этом сохранено: разрешите всплывающие окна для адреса кабинета или откройте документ ссылкой «Печать» в списке.

Где НДС? В предложении партнёра налог не выделяется. Какой режим у цен, определяет прайс компании; впишите «Цены указаны в рублях, с НДС» (или «без НДС») в «Оформлении» в поле «Строка под таблицами цен».

Почему в документе нет моего телефона и почты? Контакты берутся только из сохранённых полей «Оформления», серые подсказки в пустых полях не печатаются (статья [«Документы для ваших клиентов: логотип и розничный прайс»](#)).

Видят ли предложение коллеги? Да, и могут его изменить или удалить: все предложения принадлежат организации, а не сотруднику. Ролей нет.

Можно ли отправить предложение клиенту из кабинета? Нет: сохраните PDF и отправьте его сами.

Номер КП-0003 повторился после удаления. Новое предложение получает номер, на единицу больший самого большого из оставшихся. Если удалить последнее предложение, его номер выдадут следующему новому.

Маржа показывается не у всех строк. Маржу система считает только для позиций из прайса, у своих услуг закупки нет. В итогах услуга считается маржой целиком.

Это то же самое, что предложение, которое присылает менеджер? Нет. Раздел «Предложения» на панели кабинета содержит предложения компании вам (варианты, количества, готовность оплатить): см. статью [«Предложения и счета»](#). Конструктор в «Для клиентов» нужен для ваших предложений вашим клиентам.

Договоры, сервис, сообщения и задачи

Статья про разделы кабинета, в которых вы работаете вместе с компанией: оформление договора, заявки на ремонт и диагностику, выезды мастера (только Крым), переписка с менеджером и задачи, о которых менеджер просит вас или ваших коллег. Она нужна сотрудникам партнёра, которые отвечают за документы, оборудование и связь с менеджером.

Все снимки сделаны на демонстрационных данных: организация «ООО «Пример-Телематика»», сотрудник Игорь Демов, менеджер Анна Демо, номера и суммы условные.

Важно. Все сотрудники одной организации-партнёра равны: они видят одни и те же договоры, заявки на сервис, выезды, сообщения и задачи. Отдельных ролей и прав внутри организации в кабинете нет.

Когда эти разделы появляются

Панель разделов находится над содержимым страницы. Часть разделов показывается всегда, часть появляется, когда для вас есть что показать.

Раздел	Когда виден
Сервис	всегда
Договоры	когда у организации есть подписанный или расторгнутый договор либо заявка на договор в работе
Выезды	только у клиентов, закреплённых за направлением «Розница Крым»
Сообщения	у всех активных организаций; на значке показывается число непрочитанных сообщений менеджера
Задачи	когда менеджер создал хотя бы одну задачу с напоминанием для сотрудников клиента; на значке показывается число невыполненных задач



Панель разделов: значки с числом непрочитанных сообщений и невыполненных задач

Договоры

Что вы видите и чего не видите

Договор в компании готовит юрист. Заявку юристу подаёт ваш менеджер по выставленному вам счёту; из кабинета подать такую заявку нельзя. Юрист с вами напрямую не общается: все вопросы и документы вы передаёте менеджеру, а он решает, что отправить юристу.

В разделе «Договоры» до трёх блоков:

- плашка про реквизиты организации (если они не заполнены или возвращены на доработку);
- «Договоры в подготовке» — заявки на договор, которые сейчас в работе;
- «Мои договоры» — подписанные и расторгнутые договоры.

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

?

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Задачи

Профиль

Реквизиты вашей организации не заполнены. Без них договор подготовить не получится: заполните их в разделе «Профиль».

Заполнить реквизиты

Договоры в подготовке

Счёт	Создана	Состояние	
ДМ-000045	19.10.2026	Договор готов, передаётся на подписание	Написать менеджеру (2)
ДМ-000052	21.10.2026	Нужны уточнения: напишите вашему менеджеру	Написать менеджеру
ДМ-000038	14.10.2026	Договор на подписании	Написать менеджеру (1)

Вопросы по договору и нужные документы присылайте вашему менеджеру: он передаст их юристу. Когда договор будет готов, вы получите его от менеджера, а подписанный экземпляр появится в списке ниже.

Мои договоры

Номер	Дата	Вид	Счёт	Действует до	Статус	
ПД-0012/26	05.10.2026	Поставка и установка	ДМ-000031	05.10.2027	Подписан	Скачать
ЛД-0004/25	12.09.2025	Лицензионный		12.09.2026	Расторгнут	

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)
[Согласие на обработку персональных данных](#)

Раздел «Договоры»: реквизиты не заполнены, три договора в подготовке, два договора в списке

Реквизиты нужны заранее

Без реквизитов организации договор подготовить нельзя. Если они не заполнены, вверху раздела появляется плашка «Реквизиты вашей организации не заполнены» и кнопка «Заполнить реквизиты»: она переводит в раздел «Профиль», где находится форма реквизитов (подробно — в статье «[Профиль и реквизиты организации](#)»).

Если менеджер проверил реквизиты и нашёл ошибки, плашка сообщает: «Менеджер вернул реквизиты вашей организации на доработку». Письма об этом не приходит, поэтому о возврате вы узнаете, только открыв «Договоры» или «Профиль». Причину возврата смотрите в блоке реквизитов в «Профиле».

Личный кабинет партнёра: документация

153 / 195

Менеджер вернул реквизиты вашей организации на доработку. Без них договор подготовить не получится: заполните их в разделе «Профиль».

Заполнить реквизиты

Плашка при возврате реквизитов на доработку

Заполнить реквизиты за вас могут и сотрудники компании: менеджер вносит их из карточки вашей организации по данным, которые вы ему сообщили, а юрист при подготовке договора может поправить реквизиты прямо в заявке. Для этого достаточно прислать менеджеру карточку организации сообщением.

Шаги заявки на договор

В блоке «Договоры в подготовке» для каждой заявки показаны номер счёта, дата создания и состояние словами.

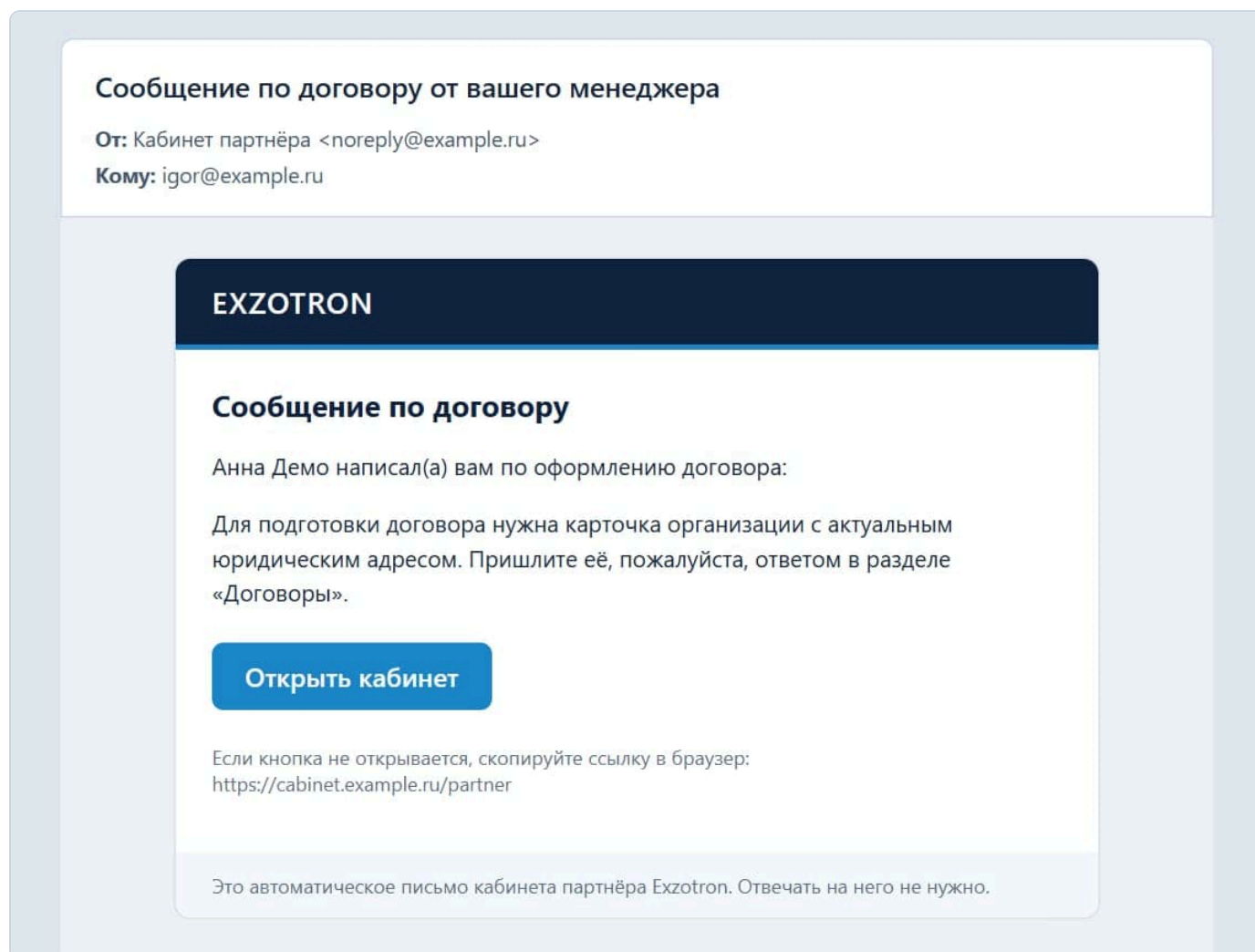
Что написано в кабинете	Что это значит
Договор готовится	юрист работает над договором
Нужны уточнения: напишите вашему менеджеру	не хватает данных или документов; ответьте менеджеру в этой же строке
Договор готов, передаётся на подписание	проект подготовлен, дальше его передают на подписание
Договор на подписании	договор передан на подписание

Проект договора из кабинета скачать нельзя: готовый договор вам передаёт менеджер. Письма о том, что договор готов, кабинет не отправляет — смотрите на состояние заявки.

Переписка по договору

В строке заявки нажмите «Написать менеджеру»; в скобках указано число сообщений. Под строкой раскроется переписка: ваши сообщения подписаны «Вы», сообщения менеджера — «Ваш менеджер». Если менеджер передал ваше сообщение юристу, рядом с ним появляется пометка «передано юристу».

- когда менеджер пишет вам по договору, на почту всех активных сотрудников организации приходит письмо «Сообщение по договору от вашего менеджера» со ссылкой на кабинет.



Письмо о сообщении менеджера по договору

Подписанные договоры

В блоке «Мои договоры» показаны номер, дата, вид договора (например, поставка, хостинг, лицензионный), счёт, по которому он оформлялся, срок действия и статус: «Подписан» или «Расторгнут». Если у договора есть файл, в последней колонке стоит ссылка «Скачать».

Отдельного письма при подписании договора нет: договор просто появляется в списке «Мои договоры».

Сервис

Раздел «Сервис» нужен, чтобы отправить оборудование в ремонт или на диагностику, получить гарантийное решение или задать вопрос специалисту.

Список заявок

В списке «Заявки на сервисное обслуживание» видны номер заявки (СО-000123 и т. п.), дата, модели оборудования, тип обращения и статус. Заявки, которые ждут вашего решения, выделены жёлтой плашкой «Ждут вашего решения» вверху списка. Нажмите на строку или на номер в плашке, чтобы открыть заявку. Кнопка «Новая заявка» запускает пошаговую форму.

Exzotron

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Задачи

Профиль

Ждут вашего решения: [CO-000123](#)

Заявки на сервисное обслуживание

Новая заявка

Номер	Дата	Оборудование	Тип	Статус
CO-000123	14.10.2026 10:20	Galileosky 10	Платный ремонт	Ждёт вашего решения
CO-000118	09.10.2026 15:40	ДУТ LLS 20160 (3 ед.)	Гарантийный ремонт	В ремонте
CO-000126	20.10.2026 12:05		Консультация специалиста	Новая
CO-000104	28.09.2026 09:15	Терминал Sinocastel	Диагностика без ремонта	Закрота

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Список заявок на сервис, одна заявка ждёт вашего решения

Новая заявка: пять шагов

Форма состоит из пяти шагов. Кнопки «Назад» и «Далее» переключают шаги, на последнем шаге кнопка называется «Отправить заявку». Если обязательное поле не заполнено, под формой появится красная подсказка, и на следующий шаг форма не пустит.

Шаг 1. Обращение. Выберите, что нужно сделать.

Вариант	Пояснение
Гарантийный ремонт	решение о гарантии сервис принимает после дефектовки
Платный ремонт	ремонт по смете, которую вы согласуете
Диагностика без ремонта	проверка оборудования
Консультация специалиста	оборудование не отправляется, ответ специалиста приходит в заявке

Личный кабинет партнёра: документация

157 / 195

Новая заявка на сервис

К списку

ШАГ 1
Обращение

ШАГ 2
Оборудование

ШАГ 3
Неисправность

ШАГ 4
Доставка

ШАГ 5
Условия

Что нужно сделать

☐ Гарантийный ремонт
Решение о гарантии сервис принимает после дефектовки.

☒ Платный ремонт

☐ Диагностика без ремонта

☐ Консультация специалиста
Без отправки оборудования: ответ специалиста в заявке.

Назад

Далее

Шаг 1: выбор типа обращения

Шаг 2. Оборудование. Для каждой единицы оборудования заполните карточку. Можно добавить до 20 единиц кнопкой «Добавить ещё одну единицу».

Поле	Что вводить	Обязательно
Модель	выберите из подсказок или введите свою	да (кроме консультации)
Серийный номер	с шильдика	нет
IMEI	для терминалов	нет
Дата покупки	в формате ГГГГ-ММ-ДД, например 2025-03-12	нет
Документ покупки	номер счёта или УПД	нет
Внешнее состояние	чистое, следы воды, механические повреждения, следы вскрытия, следы окисления	нет
Комплектность	флажки: блок, антенна, кабели, SIM-карта, датчик, упаковка	нет

Новая заявка на сервис

К списку

ШАГ 1
Обращение

ШАГ 2
Оборудование

ШАГ 3
Неисправность

ШАГ 4
Доставка

ШАГ 5
Условия

Оборудование

Единица 1

Модель *

Galileosky 10

Серийный номер

GS10-004517

IMEI

860000000000001

Дата покупки

2025-03-12

Документ покупки

Счёт ДМ-000011

Внешнее состояние

Чистое

Комплектность

☒ Блок

☒ Антенна

☒ Кабели

☐ SIM-карта

☐ Датчик

☐ Упаковка

+ Добавить ещё одну единицу

Назад

Далее

Шаг 2: карточка единицы оборудования

Шаг 3. Неисправность. По каждой единице выберите категорию (например, «Не включается», «Нет связи», «Не передаёт данные», «Неверные показания датчика», «Попала вода», «Нужна перепрошивка или настройка») и опишите проблему. Полезно указать, когда это началось, что уже делали, и условия эксплуатации. Для консультации здесь пишется вопрос специалисту.

Здесь же прикладываются фото, видео и логи: до 20 файлов, не больше 8 МБ каждый; подходят изображения, PDF, видео MP4, текстовые файлы и ZIP. Хорошо помогают фото шильдика, повреждений и места установки.

Новая заявка на сервис

К списку

ШАГ 1
Обращение

ШАГ 2
Оборудование

ШАГ 3
Неисправность

ШАГ 4
Доставка

ШАГ 5
Условия

Что случилось

Galileosky 10

Категория

Не передаёт данные

Подробное описание

Терминал включается, индикаторы горят, но данные на сервер не уходят.

Когда началось

С 10 октября

Что делали до обращения

Заменяли питание, перепрошили

Условия эксплуатации

Фургон, напряжение 12 В

Фото, видео и логи

Выбрать файлы

Число файлов: 2

До 20 файлов по 8 МБ: шильдик, повреждения, место установки.

Выбрано файлов: 2

Назад

Далее

Шаг 3: описание неисправности и файлы

Шаг 4. Доставка. Укажите, как оборудование попадёт в сервис (привезу сам, транспортная компания, курьер или забирает сотрудник компании), транспортную компанию и номер накладной, адрес отправки, способ и адрес возврата. В блоке «Контакты» обязательны контактное лицо и телефон; e-mail подставляется из вашего входа.

Новая заявка на сервис

К списку

ШАГ 1
Обращение

ШАГ 2
Оборудование

ШАГ 3
Неисправность

ШАГ 4
Доставка

ШАГ 5
Условия

Как передадите оборудование и как вернуть

Способ передачи

Транспортная компания

Транспортная компания и накладная

Деловые линии, накладная 4521-889

Адрес отправки

г. Москва, ул. Примерная, д. 1

Как вернуть

Транспортная компания

Адрес возврата

г. Москва, ул. Примерная, д. 1

Контакты

Контактное лицо *

Игорь Демов

Телефон *

+7 900 000-00-00

E-mail

igor@example.ru

Назад

Далее

Шаг 4: доставка, возврат и контакты

Шаг 5. Условия. Выберите срочность (обычная, срочная, под проект). Поле «Ремонт без согласования до, Р» задаёт сумму, до которой ремонт можно выполнять без вашего согласия: если смета окажется выше, сервис спросит вас до начала работ. Можно отметить, что нужен подменный комплект на время

Личный кабинет партнёра: документация

160 / 195

ремонта, если он есть. Для ремонта и диагностики нужно подтвердить согласие с условиями гарантии и платной диагностикой при отказе в гарантии; для консультации этот флажок не нужен.

Новая заявка на сервис

К списку

ШАГ 1
Обращение

ШАГ 2
Оборудование

ШАГ 3
Неисправность

ШАГ 4
Доставка

ШАГ 5
Условия

Условия

Срочность

Обычная

Ремонт без согласования до, Р

5000

Если смета выше, сервис спросит вас до начала работ.

☐ Нужен подменный комплект на время ремонта, если он есть

☒ Согласен с условиями гарантии и платной диагностикой при отказе в гарантии *

Что будет дальше

Вы получите номер заявки и форму с этикеткой на упаковку. Оборудование передайте указанным способом. О ходе ремонта сообщим в кабинете и по почте.
Заявка: Платный ремонт, Galileosky 10 (GS10-004517).

Назад

Отправить заявку

Шаг 5: срочность, лимит стоимости и согласие

После отправки открывается карточка новой заявки с номером. Нажмите «Заявка и этикетка для печати», распечатайте форму и приложите её к посылке. Если часть файлов не загрузилась, кабинет предупредит об этом: добавьте их в карточке заявки кнопкой «Прикрепить».

Ограничения: не больше 20 новых заявок в час на одного сотрудника.

Карточка заявки и статусы

В карточке собраны сведения о заявке: тип, срочность, даты, способ передачи и возврата, контакт, таблица оборудования, раздел «Дефектовка и смета» (когда он появится), вложения и «Ход заявки и переписка».

Статус	Что это значит
Новая	заявка создана, оборудование ещё не принято
Принята в сервис	оборудование принято
Диагностика	идёт диагностика
Дефектовка готова	есть заключение сервиса
Ждёт вашего решения	нужно согласовать смету или ответить сервису
В ремонте	идёт ремонт
Отремонтировано	ремонт завершён
Готово к отправке	оборудование готовят к возврату
Отправлено клиенту	оборудование отправлено, данные отправки указаны в ходе заявки
Закрыта	заявка закрыта

Статус	Что это значит
Отклонена, Гарантия отказана, Неисправность не обнаружена	решение сервиса по заявке
Отказ клиента	вы отказались от ремонта по смете
Отменена клиентом	вы отменили заявку

Отменить заявку можно кнопкой «Отменить заявку» только пока она в статусе «Новая». После приёма оборудования отмена недоступна: напишите сервису в заявке.

Смета: согласие или отказ

После диагностики сервис оформляет заключение по каждой единице оборудования: гарантийный случай, платный ремонт или неисправность не обнаружена. При платном ремонте к заключению добавляется смета — перечень работ и материалов с ценой без НДС, суммой с НДС и итогом. Когда смета готова, заявка получает статус «Ждёт вашего решения», вверху карточки появляется жёлтая плашка «Готова смета на ремонт», а на вашу почту приходит письмо.

Заявка CO-000123: смета на ремонт
От: Кабинет партнёра <noreply@example.ru>
Кому: igor@example.ru

EXZOTRON

Заявка CO-000123: смета на ремонт
По заявке CO-000123 готова смета: 6466.00 Р с НДС. Согласуйте её в кабинете партнёра.

Открыть заявку в кабинете

Если кнопка не открывается, скопируйте ссылку в браузер:
<https://cabinet.example.ru/partner>

Это автоматическое письмо кабинета партнёра Exzotron. Ответать на него не нужно.

Письмо о готовой смете

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Задачи

Профиль

← Все заявки

Готова смета на ремонт: 6 466,00 Р с НДС. Согласуйте её или откажитесь ниже, в разделе «Дефектовка и смета».

Заявка СО-000123

Ждёт вашего решения

Тип обращения

Платный ремонт

Срочность

Обычная

Создана

14.10.2026 10:20

Принята в сервис

16.10.2026 11:00

Как передаётся

Транспортная компания: **Деловые линии**, 4521-889

Как вернуть

Транспортная компания, г. Москва, ул. Примерная, д. 1

Контакт

Игорь Демов, +7 900 000-00-00

Заявка и этикетка для печати

Оборудование

№	Модель	Серийный номер, IMEI	Неисправность	Статус
1	Galileosky 10	GS10-004517 IMEI 8600000000000001	Не передаёт данные Терминал включается, индикаторы горят, но данные на сервер не уходят.	Принято: Комплект полный, корпус без повреждений

Дефектовка и смета

Galileosky 10, № GS10-004517

Платный ремонт

Неисправность: Вышел из строя GSM-модуль

Следы попадания влаги на плату, гарантия не распространяется.

Срок ремонта: 5 дн.

Работа или материал	Кол-во	Цена без НДС	Сумма с НДС
Диагностика оборудования	1	1 000,00	1 220,00
Замена GSM-модуля (работа)	1	2 500,00	3 050,00
GSM-модуль (материал)	1	1 800,00	2 196,00

Без НДС 5 300,00 Р, НДС 1 166,00 Р, итого **6 466,00 Р**

Смета к согласованию

6 466,00 Р

Согласовать смету

Отказаться и забрать оборудование

После согласования менеджер выставит счёт на оплату. Если откажетесь, оборудование вернём; платная диагностика оплачивается по прайску сервиса.

Вложения

shildik.jpg 240 КБ

foto_ustanovki.jpg 500 КБ

Выберите файл

Файл не выбран

Прикрепить

Ход заявки и переписка

14.10.2026 10:20 · Вы

Заявка создана в кабинете партнёра

16.10.2026 11:00 · Сервис: Exzotron, Олег Мастеров

Оборудование **принято** Оборудование принято в сервис

16.10.2026 11:10 · Сервис: Exzotron, Олег Мастеров

Статус: Диагностика

17.10.2026 14:20 · Сервис: Exzotron, Олег Мастеров

Статус: Дефектовка готова

17.10.2026 14:30 · Сервис: Exzotron, Олег Мастеров

Статус: Ждёт вашего решения Смета на ремонт отправлена клиенту: 6466.00 Р с НДС

Написать сервису

Отправить

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)

[Согласие на обработку персональных данных](#)

Карточка заявки: заключение сервиса, смета и кнопки решения

Личный кабинет партнёра: документация

163 / 195

Дефектовка и смета

Galileosky 10, № GS10-004517

Платный ремонт

Неисправность: Вышел из строя GSM-модуль

Следы попадания влаги на плате, гарантия не распространяется.

Срок ремонта: 5 дн.

Работа или материал	Кол-во	Цена без НДС	Сумма с НДС
Диагностика оборудования	1	1 000,00	1 220,00
Замена GSM-модуля (работа)	1	2 500,00	3 050,00
GSM-модуль (материал)	1	1 800,00	2 196,00

Без НДС 5 300,00 Р, НДС 1 166,00 Р, итого **6 466,00 Р**

Смета к согласованию

6 466,00 Р

Согласовать смету

Отказаться и забрать оборудование

После согласования менеджер выставит счёт на оплату. Если откажетесь, оборудование вернём; платная диагностика оплачивается по прайсу сервиса.

Раздел «Дефектовка и смета» крупно

1. Проверьте таблицу и итог.
2. Нажмите «Согласовать смету», чтобы согласиться. Менеджер выставит счёт на оплату и пришлёт его; счёт появится в карточке заявки.
3. Или нажмите «Отказаться и забрать оборудование». Кнопка потребует второго нажатия («Точно отказаться и забрать оборудование?»): так защищаются от случайного отказа. После отказа оборудование вернут, а платная диагностика оплачивается по прайсу сервиса.

После согласия в карточке показываются плашки «Смета ... согласована» и «Счёт на оплату ДМ-000047». Оплачивать нужно по реквизитам из счёта, который прислал менеджер.

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» - партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

новое

Сообщения

Задачи

Профиль

← Все заявки

Заявка СО-000118

В ремонте

Тип обращения

Платный ремонт

Срочность

Обычная

Создана

09.10.2026 15:40

Принята в сервис

12.10.2026 11:00

Как передаётся

Транспортная компания: Деловые линии, 4521-889

Как вернуть

Транспортная компания, г. Москва, ул. Примерная, д. 1

Контакт

Игорь Демов, +7 900 000-00-00

Заявка и этикетка для печати

Оборудование

№	Модель	Серийный номер, IMEI	Неисправность	Статус
1	ДУТ LLS 20160	LLS-10233	Неверные показания датчика Показания уровня «скачут» при движении.	Принято: комплект полный

Дефектовка и смета

ДУТ LLS 20160, № LLS-10233

Платный ремонт

Неисправность: Дефект измерительной части датчика

Гарантия не распространяется: механическое повреждение.

Срок ремонта: 5 дн.

Работа или материал	Кол-во	Цена без НДС	Сумма с НДС
Диагностика оборудования	1	1 000,00	1 220,00
Замена GSM-модуля (работа)	1	2 500,00	3 050,00
GSM-модуль (материал)	1	1 800,00	2 196,00

Без НДС 5 300,00 Р, НДС 1 166,00 Р, итого 6 466,00 Р

Смета 6 466,00 Р согласована 16.10.2026 09:30.

Счёт на оплату ДМ-000047: 6 466,00 Р. Реквизиты в счёт, который прислал менеджер.

Вложения

shildik.jpg 240 KB

Выберите файл

Файл не выбран

Прикрепить

Ход заявки и переписка

09.10.2026 15:40 - Вы

Заявка создана в кабинете партнёра

12.10.2026 11:00 - Сервис Exzotron, Олег Мастеров

Оборудование принято Оборудование принято в сервис

12.10.2026 11:05 - Сервис Exzotron, Олег Мастеров

Статус: Диагностика

14.10.2026 10:20 - Сервис Exzotron, Олег Мастеров

Статус: Дефектовка готова Смета отправлена клиенту: 6466.00 Р с НДС

15.10.2026 09:00 - Сервис Exzotron, Олег Мастеров

Статус: В ремонте

16.10.2026 09:30 - Вы

Когда ориентировочно будет готово? Нужно планировать выезд бригады.

16.10.2026 12:10 - Сервис Exzotron, Олег Мастеров

Ориентируемся на конец недели, напишем сразу после проверки.

Написать сервису

Отправить

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

Политика обработки персональных данных

Согласие на обработку персональных данных

Заявка в ремонте: согласованная смета, счёт и ход заявки

Личный кабинет партнёра: документация

165 / 195

Переписка и вложения

В нижней части карточки находится «Ход заявки и переписка»: сюда попадают смена статусов, приёмка, сообщения сервиса и ваши ответы. Чтобы написать сервису, введите текст в поле «Написать сервису» (до 4000 знаков) и нажмите «Отправить». Файлы добавляются отдельно в разделе «Вложения»: выберите файл и нажмите «Прикрепить». Не больше 60 сообщений в час на одного сотрудника.

Письма по заявке

На почту приходят письма: заявка принята в сервис, статус изменён, сообщение сервиса, готова смета, ремонт выполнен, оборудование отправлено. Письма получает только тот сотрудник, который подал заявку, а не вся организация. Если подавал коллега, спросите у него или откройте раздел «Сервис»: там видна вся история.

Выезды (только Крым)

Раздел «Выезды» (в кабинете — «Выезды и установка») доступен клиентам, закреплённым за направлением «Розница Крым». У остальных партнёров этого раздела нет.

Список и заявка на выезд

В списке видны номер выезда (ВЫ-000032), вид работ, адрес, дата, мастер и статус. Кнопка «Заказать выезд» открывает форму.

Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Выезды

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

НОВОЕ

Сообщения

Задачи

Профиль

Выезды и установка

Заказать выезд

Номер	Вид	Адрес	Когда	Мастер	Статус
ВЫ-000032	Установка оборудования	г. Симферополь, ул. Примерная, 15	26.10.2026 10:00	Сергей Мастеров	Назначен мастер
ВЫ-000029	Проверка и настройка	г. Севастополь, пр. Образцовый, 7	—	—	Новая
ВЫ-000021	Установка оборудования	г. Ялта, ул. Тестовая, 3	08.10.2026 14:00	Сергей Мастеров	Выполнен

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

Список выездов

Поле	Что вводить	Обязательно
Что нужно	установка оборудования, проверка и настройка, замена или демонтаж, другое	да (выбрано по умолчанию)
Желаемые дата и время	удобное вам время	нет
Адрес выезда	адрес объекта	да
Объект и техника	марка, госномер, VIN	нет
Что установить или проверить	описание задачи	нет
Контактное лицо	кто встретит мастера	нет
Телефон	для связи	да
E-mail	на него придёт код для подписи акта	нет

Заявка на выезд

К списку

Что нужно

Установка оборудования

Желаемые дата и время

26.10.2026 10:00

Адрес выезда *

г. Симферополь, ул. Примерная, 15

Объект и техника

Фургон, госномер A123BC 82

Что установить или проверить

Установить терминал и датчик уровня топлива, настроить передачу данных.

Контактное лицо

Игорь Демов

Телефон *

+7 900 000-00-00

E-mail (на него придёт код для подписи акта)

igor@example.ru

Отправить заявку

Менеджер подтвердит время и назначит мастера. Стоимость выезда и работ по прайсу сервиса, счёт выставим после акта.

Форма заявки на выезд

Менеджер подтвердит время и назначит мастера. Стоимость выезда и работ считается по прайсу сервиса, счёт выставляется после акта. Не больше 20 заявок в час.

Статусы, мастер и переписка

Статусы выезда: «Новая», «Назначен мастер», «Мастер в пути», «Мастер на объекте», «Выполнен», «Перенесён», «Отменён». В карточке видно, когда выезд назначен и кто мастер. Пока выезд ещё не начался (статусы «Новая», «Назначен мастер», «Перенесён»), его можно отменить кнопкой «Отменить выезд». Вопросы мастеру и менеджеру пишите в поле «Написать менеджеру» (до 1000 знаков).

Код подтверждения акта установки

От: Кабинет партнёра <noreply@example.ru>

Кому: igor@example.ru

EXZOTRON

Подтверждение акта установки

Мастер Exzotron закончил работы и просит подтвердить акт установки.

Назовите ему код: **4821**

Код действует 30 минут. Если вы не ждали этого письма, ничего не делайте.

Это автоматическое письмо кабинета партнёра Exzotron. Отвечать на него не нужно.

Письмо с кодом подтверждения

В карточке выезда появляется подписанный акт: установленное оборудование с серийными номерами и IMEI, выполненные работы, способ оплаты (по счёту, наличными или уже оплачено) и сумма. Пока акт не подписан, клиент его не видит.

[← Все выезды](#)

Выезд ВЛ-000021

Выполнен

Что нужно	Установка оборудования
Адрес	г. Ялта, ул. Тестовая, 3
Объект	Фургон, госномер А123ВС 82
Задача	Установить терминал и датчик уровня топлива, настроить передачу данных.
Желаемое время	08.10.2026 14:00
Назначено	08.10.2026 14:00
Мастер	Сергей Мастеров

Акт установки АУ-000021

Подписан 08.10.2026 16:40, Игорь Демов (по коду из письма)

Установленное оборудование	Серийный номер	IMEI
Galileosky 10	GS10-004517	860000000000001
ДУТ ILS 20160	ILS-10233	

Выполненные работы	Кол-во
Установка терминала	1
Установка датчика уровня топлива	1
Настройка и проверка передачи данных	1

Оплата: по счёту (менеджер пришлёт счёт), 8 900,00 Р

Ход заявки и переписка

05.10.2026 11:00 · Вкл

Заявка на выезд создана в кабинете партнёра

06.10.2026 09:20 · Exzotron

Назначен мастер Сергей Мастеров, выезд 08.10.2026 в 14:00

08.10.2026 16:45 · Exzotron

Работы выполнены, акт установки подписан по коду из письма

Написать менеджеру

Отправить

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

Сообщения

Раздел «Сообщения» — это переписка с вашим менеджером. Пишут сюда текст до 4000 знаков и до 5 файлов; сообщения менеджера можно читать так же, как в обычном чате.

Кабинет партнёра
Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**
ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт) **Выйти**

Программы · Товары · Сервис · Предложения · Счета · Договоры · Для клиентов **НОВОЕ** · **Сообщения 2** · Профиль

Задачи

Сообщения

Здесь вы переписываетесь с вашим менеджером. Ответ придёт сюда и на вашу почту.

Здравствуйте! Нужен расчёт на 10 терминалов для нашего клиента.
вы · 21.10.2026 11:02

Добрый день, Игорь! Конечно, подготовлю предложение и пришлю сюда.
Анна Демо · 21.10.2026 11:12

Спасибо! Подскажите, когда сможете отгрузить? Нужно 10 терминалов к концу месяца.
вы · 21.10.2026 14:30

Здравствуйте! Счёт ДМ-000045 выставлен, он уже в разделе «Счета». Оплатить можно по реквизитам из счёта.
Анна Демо · 21.10.2026 15:05

Файл с коммерческим предложением приложил, посмотрите, пожалуйста. Если нужно изменить комплектацию, напишите здесь.
[КР-000123.pdf](#)
[schema_podklyucheniya.png](#)
Анна Демо · 22.10.2026 09:40

Ваше сообщение менеджеру

Файлы (до 5) **Выбрать файлы** Файл не выбран **Отправить**

Ваш менеджер: Анна Демо
+7 900 000-00-00
anna@example.ru

© Exzotron [Политика обработки персональных данных](#) [Согласие на обработку персональных данных](#)

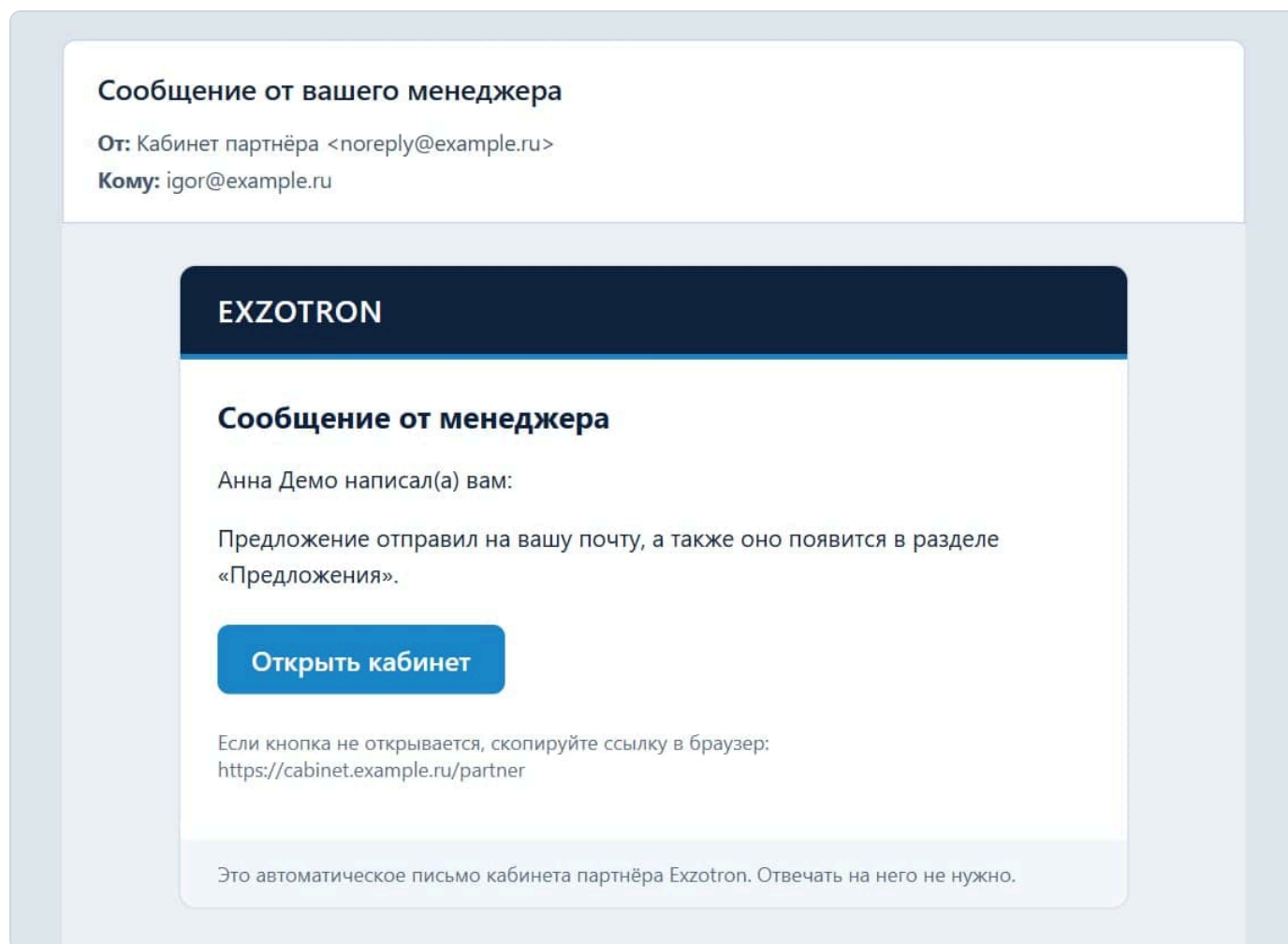
Раздел «Сообщения»: диалог с менеджером и файлы

1. Откройте «Сообщения».
2. Введите текст в поле «Ваше сообщение менеджеру».
3. При необходимости нажмите «Выбрать файлы» (до 5).
4. Нажмите «Отправить».

Что важно знать:

- **Один чат на всю организацию.** Все сотрудники видят одни и те же сообщения, и сообщения менеджера считаются прочитанными для всей организации сразу, как только их открыл любой коллега.
- **Показываются последние 100 сообщений.**
- **Значок с числом** на кнопке «Сообщения» — количество непрочитанных сообщений менеджера.
- **Ответ менеджера** приходит в кабинет и письмом «Сообщение от вашего менеджера» на почту всех активных сотрудников организации.

- Не больше 30 сообщений в час на организацию.
- Если письмо не дошло, сообщение всё равно остаётся в кабинете.



Письмо о новом сообщении менеджера

Менеджеру о вашем сообщении сообщается по e-mail, в Telegram или MAX, в зависимости от его настроек. Сроков ответа компания не обещает: если вопрос срочный, позвоните менеджеру по телефону из блока «Ваш менеджер» внизу страницы.

Важно. Если за вашей организацией не закреплён менеджер, сообщения из чата никого не уведомляют. В этом случае свяжитесь с компанией по телефону или e-mail, которые вы получили при регистрации.

Задачи

В разделе «Задачи» показаны поручения, о которых менеджер просит вас или ваших коллег: например, подписать акт сверки или оплатить счёт к сроку. Раздел служит списком и напоминанием: ответить на задачу в нём нельзя, выполнение отмечает менеджер.

Кабинет партнёра

Прайс-лист · Калькулятор · Заказы

?

Документация

Вы вошли как **Игорь Демов**

ООО «Пример-Телематика» · партнёр (опт)

Выйти

Программы

Товары

Сервис

Предложения

Счета

Договоры

Для клиентов

Сообщения

Задачи

2

Профиль

Задачи

Здесь задачи, о которых ваш менеджер просит вас или ваших коллег. Их видят все сотрудники вашей организации; напоминание придёт на почту заранее. Выполнение отмечает менеджер.

Подписать акт сверки взаиморасчётов за 3 квартал

срок 20.10.2026 18:00 · для вас · просрочено

Оплатить счёт ДМ-000045 до конца недели

срок 25.10.2026 12:00 · Елена Пример · в работе

Прислать карточку организации для подготовки договора

срок 18.10.2026 12:00 · для вас · выполнено

Ваш менеджер: Анна Демо

+7 900 000-00-00

anna@example.ru

© Exzotron

[Политика обработки персональных данных](#)
[Согласие на обработку персональных данных](#)

Раздел «Задачи»: просроченная, текущая и выполненная задачи

У каждой задачи показаны текст, срок («срок 25.10.2026 12:00» или «без срока»), кому она адресована («для вас» или имя коллеги) и бейдж состояния: «в работе», «просрочено», «выполнено». Задачи видят все сотрудники организации.

Напоминание по сроку

Если менеджер включил напоминание для сотрудника клиента, незадолго до срока этому сотруднику приходит напоминание. Менеджер задаёт, за сколько часов до срока оно придёт (по умолчанию за 24 часа, возможны значения от 0 до 720). Напоминание приходит один раз; система проверяет задачи примерно раз в 10 минут, поэтому письмо может прийти с небольшим опозданием. Задача без срока напоминания не вызывает.

- **На e-mail** напоминание получает сотрудник, которого указал менеджер.
- **В Telegram и MAX** оно придёт, только если у этого сотрудника есть пользователь в системе мониторинга с тем же e-mail и в нём привязан бот уведомлений. Если бот не привязан, останется письмо.

Напоминание: Подписать акт сверки взаиморасчётов за 3 квартал

От: Кабинет партнёра <noreply@example.ru>

Кому: igor@example.ru

EXZOTRON

Напоминание

Здравствуйте!

Подписать акт сверки взаиморасчётов за 3 квартал

Срок: **25.10.2026 12:00.**

Ваш менеджер: Анна Демо

[Открыть кабинет](#)

Если кнопка не открывается, скопируйте ссылку в браузер:
<https://cabinet.example.ru/partner>

Это автоматическое письмо кабинета партнёра Exzotron. Отвечать на него не нужно.

Напоминание по задаче на почте

Telegram

бот уведомлений

Напоминание: Подписать акт сверки
взаиморасчётов за 3 квартал
Срок: 25.10.2026 12:00
Менеджер: Анна Демо

09:00

MAX

бот уведомлений

Напоминание: Подписать акт сверки
взаиморасчётов за 3 квартал
Срок: 25.10.2026 12:00
Менеджер: Анна Демо

09:00

Напоминание по задаче в Telegram и MAX

Частые вопросы

Почему в кабинете нет раздела «Договоры»? Он появляется, когда у организации есть подписанный договор или заявка на договор в работе. Обычно заявку подаёт менеджер после выставления счёта. Если договор нужен, напишите менеджеру.

Можно ли самому запросить договор из кабинета? Нет, кнопки заявки в кабинете нет. Попросите менеджера в разделе «Сообщения».

Договор готов, а скачать его нельзя. Проект договора в кабинете не выдаётся: его присылает менеджер. Подписанный экземпляр появится в списке «Мои договоры».

Можно ли написать юристу напрямую? Нет. Пишите менеджеру в строке заявки на договор; он сам решает, что передать юристу. Переданные сообщения помечаются «передано юристу».

Кто увидит мою заявку на сервис? Заявки видят все сотрудники организации, а письма о ходе заявки получает только тот, кто её подал.

Как отменить заявку на сервис? Кнопкой «Отменить заявку» в карточке, пока заявка в статусе «Новая». Позже напишите сервису в заявке. Отдельное уведомление менеджеру при отмене не отправляется, поэтому при необходимости сообщите ему в «Сообщениях».

Я отказался от сметы, что дальше? Оборудование вернут, платная диагностика оплачивается по прайсу сервиса.

Нет раздела «Выезды». Он доступен только клиентам направления «Розница Крым». Если вам нужен выезд, напишите менеджеру.

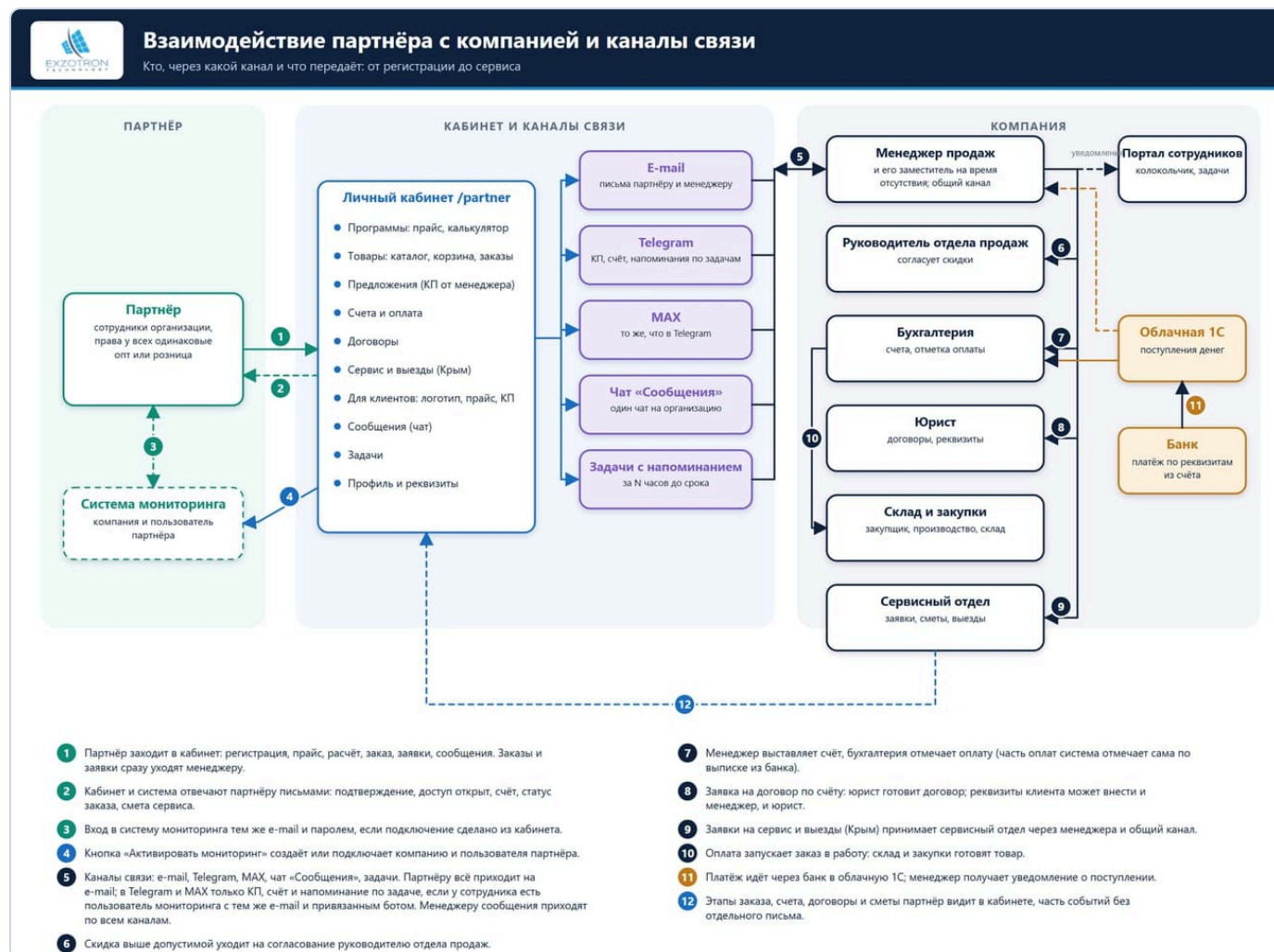
Мастер просит код, а письма нет. Проверьте папку «Спам» и адрес, указанный в заявке на выезд. Код действует 30 минут. Если почты нет или код не доходит, акт можно подписать на бумаге.

Менеджер не отвечает в «Сообщениях». Сроков ответа компания не устанавливает. Позвоните менеджеру или напишите ему на e-mail из блока «Ваш менеджер».

Почему в «Задачах» нет отметки «выполнено» для меня? Отметку ставит менеджер. Раздел показывает задачи и напоминает о них.

Напоминание по задаче пришло только на почту. В Telegram и MAX напоминание приходит, если у сотрудника есть пользователь в системе мониторинга с тем же e-mail и в нём привязан бот. Telegram, указанный при регистрации, для напоминаний не используется.

Как мы общаемся: каналы и роли

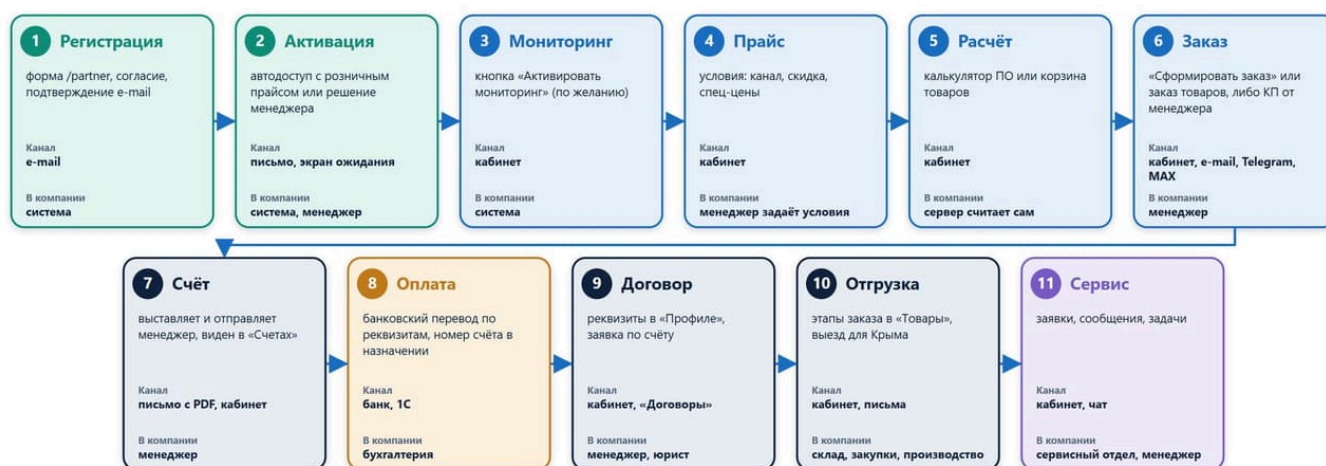


Взаимодействие партнёра с компанией и каналы связи



Путь партнёра: от регистрации до сервиса

Одиннадцать шагов с каналом и ответственным на каждом



Все шаги, кроме оплаты, партнёр выполняет в кабинете; оплата проходит банковским переводом вне кабинета. Сроков ответа партнёру компания не обещает, есть внутренние напоминания менеджеру.

Путь партнёра от регистрации до сервиса

Статья объясняет, как ваша организация общается с компанией: через какие каналы приходят и уходят сообщения, кто на стороне компании за что отвечает и что происходит на каждом шаге от регистрации до сервисного обслуживания. Первая схема выше показывает участников и каналы связи, вторая — путь партнёра из 11 шагов. Ниже те же сведения изложены таблицами. Статья пригодится, если непонятно, куда писать, почему не пришло письмо и кто отвечает за счёт, договор или ремонт.

Главное коротко

1. По умолчанию всё, что компания отправляет вам, приходит на электронную почту. Письма оформлены единым образом; на большинство из них отвечать не нужно.
2. Telegram и MAX вы получаете только в двух случаях: когда менеджер отправил вам коммерческое предложение или счёт и когда пришло напоминание по задаче. И только если у вашего сотрудника есть пользователь в системе мониторинга с тем же e-mail, а в нём привязан бот.
3. Единственный «живой» двусторонний канал внутри кабинета — раздел «Сообщения» (чат с менеджером). Отдельные переписки есть по договору и по заявке на сервис или выезд.
4. На стороне компании ваш главный контакт — закреплённый менеджер. Остальные подразделения (юрист, закупки, склад, бухгалтерия, сервис) с вами напрямую не пишут: они меняют статусы, которые вы видите в кабинете, или работают через менеджера.
5. Все сотрудники вашей организации равны: у вас общий чат, общие заказы, счета, предложения, договоры и задачи.
6. Оплаты в кабинете нет: вы платите банковским переводом по реквизитам счёта.
7. Сроков ответа компания партнёру не обещает.
8. О ряде событий кабинет не уведомляет (подписание договора, отметка об оплате, отгрузка и другие): они перечислены ниже.

Схемы

На схеме «Взаимодействие партнёра с компанией и каналы связи» показаны вы (сотрудники организации-партнёра), кабинет, менеджер с заместителем и подразделения компании, а также каналы: кабинет и чат «Сообщения», e-mail, Telegram и MAX. Стрелки подписаны событиями. Пунктиром отмечены необязательные связи.

На схеме «Путь партнёра от регистрации до сервиса» шаги идут по порядку, для каждого указаны ответственный и канал. Подробности по шагам — в таблице «Путь партнёра» ниже.

Каналы

Канал	Для чего	Что вы получаете или отправляете
Кабинет	основной рабочий канал	прайс, расчёты, заказы и их статусы, предложения, счета, договоры, сервис, выезды, задачи; ваши заказы и заявки уходят из кабинета менеджеру
Раздел «Сообщения»	вопросы менеджеру	двусторонний чат на всю организацию; ответ приходит и в кабинет, и письмом
E-mail	уведомления и документы	подтверждения, приглашения, статусы, счета, напоминания
Telegram и MAX	уведомления, только в двух случаях	коммерческое предложение, счёт и напоминание по задаче (при условиях ниже)

Что приходит на e-mail

Событие	Письмо	Кто получает
Регистрация	«Подтвердите e-mail»; ссылка действует 48 часов	зарегистрировавшийся
Доступ открыт	«Доступ открыт» (автоматически или после решения менеджера)	зарегистрировавшийся
Заявка отклонена	письмо с причиной	зарегистрировавшийся
Приглашение в кабинет	ссылка «Задать пароль и войти», действует 30 дней	приглашённый сотрудник
Предложение зарегистрироваться	письмо от менеджера дилеру, заведённому менеджером вручную	адрес из карточки клиента
Восстановление пароля	ссылка действует 2 часа	запросивший сброс
Заказ программного обеспечения	копия заказа; затем «Статус изменён» с комментарием менеджера	сотрудник, создавший заказ
Заказ товаров	«Заказ принят» или «Заказ отклонён» с причиной	сотрудник, создавший заказ
Коммерческое предложение	письмо со ссылкой на кабинет	сотрудники, выбранные менеджером
Счёт	письмо со счётом в PDF; ответить на него можно, ответ уйдёт менеджеру	адреса, выбранные менеджером

Событие	Письмо	Кто получает
Сообщение менеджера в чате	«Сообщение от вашего менеджера»	все активные сотрудники организации
Сообщение менеджера по договору	«Сообщение по договору»	все активные сотрудники организации
Ход сервисной заявки	принята, статус изменён, сообщение сервиса, смета, ремонт выполнен, оборудование отправлено	сотрудник, подавший заявку
Выезд	смена статуса; код подтверждения акта	адрес из заявки на выезд или логин
Напоминание по задаче	«Напоминание» со сроком	сотрудник, указанный менеджером
Прайс-лист файлом	прайс по вашим условиям вложением	сотрудник, выбранный менеджером
Рассылки	информационные и рекламные сообщения	подписанные; согласие и отказ в «Профиле»

Сообщение от вашего менеджера

От: Кабинет партнёра <noreply@example.ru>

Кому: igor@example.ru

EXZOTRON

Сообщение от менеджера

Анна Демо написал(а) вам:

Предложение отправил на вашу почту, а также оно появится в разделе «Предложения».

[Открыть кабинет](#)

Если кнопка не открывается, скопируйте ссылку в браузер:
<https://cabinet.example.ru/partner>

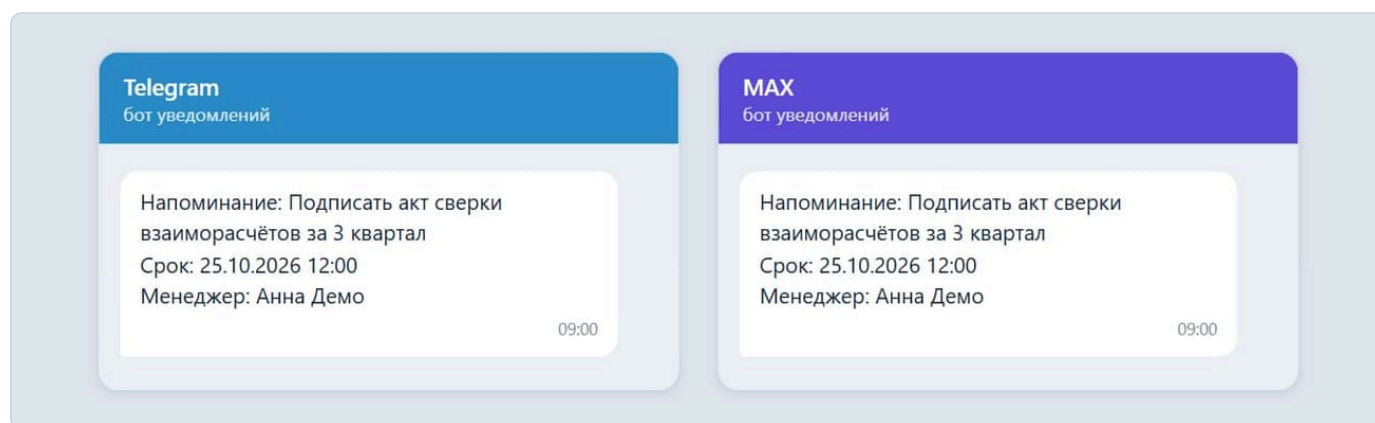
Это автоматическое письмо кабинета партнёра Exzotron. Ответить на него не нужно.

Письмо о сообщении менеджера

Когда приходят Telegram и MAX

Случай	Что приходит	Условие
Менеджер отправил коммерческое предложение	сообщение со ссылкой	у выбранного сотрудника есть пользователь системы мониторинга с тем же e-mail и привязанным ботом
Менеджер отправил счёт	сообщение вместе с письмом	то же условие; отправка в бот выбирается менеджером
Напоминание по задаче	текст задачи, срок и имя менеджера	то же условие

Если условие не выполнено, остаётся e-mail. Telegram, указанный в форме регистрации, в системе сохраняется, но сообщения на него не отправляются. Как привязать бота к пользователю системы мониторинга, подскажет ваш менеджер.



Напоминание в Telegram и MAX

Что отправляет компания, а что вы

Вы отправляете	Кому уходит у компании
Регистрация и подтверждение e-mail	сотрудникам компании: новая регистрация
Заказ программного обеспечения («Сформировать заказ»)	вашему менеджеру и в канал уведомлений компании
Заказ товаров	менеджеру по направлению заказа
Выбор и ответ по коммерческому предложению	менеджеру предложения
Сохранение заполненных реквизитов	менеджеру на проверку
Сообщение в «Сообщениях»	закреплённому менеджеру (e-mail, Telegram, MAX)
Сообщение по договору	менеджеру, подавшему заявку юристу
Заявка на сервис и сообщения в ней	менеджеру по сервису
Заявка на выезд (только Крым)	менеджеру направления «Розница Крым»
Ответ по смете ремонта	менеджеру заявки
Отзыв заказа программного обеспечения	менеджеру (пока заказ «Новый»)
Отмена заказа товаров, сервисной заявки или выезда	отдельного уведомления нет, сообщите менеджеру в «Сообщениях»

Роли на стороне компании

Кто	Что делает для вас	Общаетесь ли напрямую
Менеджер продаж (закреплённый)	принимает регистрацию, задаёт условия прайса, открывает доступ, ведёт заказы, высылает предложения и счета, подаёт заявку юристу на договор, отвечает в чате, ставит задачи	да, это ваш основной контакт
Заместитель менеджера	на время отсутствия менеджера получает его уведомления	нет; в кабинете остаётся основной менеджер с его контактами
Менеджер по направлению	ведёт вас по направлению (например, оборудование или Крым), получает заказы и заявки по нему	в заявках и в разделе «Сообщения»
Руководитель отдела продаж	согласует счета с дополнительной скидкой, передаёт клиентов менеджерам, задаёт условие запуска заказа в работу	нет
Бухгалтерия	отмечает оплату счёта, фиксирует подписание договора	нет; результат вы видите в «Счетах» и «Договорах»
Юрист	готовит договор по заявке менеджера	нет, только через менеджера
Склад и закупки	заказывают, собирают, проверяют и отгружают товар	нет; этапы видны в «Товары → Мои заказы»
Сервисный отдел	принимает оборудование, диагностирует, составляет смету, ремонтирует, отправляет обратно	в заявке на сервис (переписка и письма)
Сервисные менеджеры направления «Розница Крым»	принимают заявки на выезд, назначают мастера, оформляют акт установки	в карточке выезда
Руководство компании	подтверждает отдельные решения, например запуск заказа по гарантийному письму	нет

Путь партнёра: 11 шагов

Шаг	Что вы делаете	Канал	Кто отвечает в компании	Срок или правило	Что видите дальше
1. Регистрация	заполняете форму, соглашаетесь на обработку персональных данных, подтверждаете e-mail	форма и письмо-подтверждение	автоматически	ссылка действует 48 часов	экран «Проверьте почту»
2. Активация	входите в кабинет	письмо «Доступ открыт» или экран «Заявка на рассмотрении»	новый клиент — автоматически; найденный в базе клиент — менеджер	ожидающую заявку менеджер получает в напоминании примерно через рабочий день	розничные цены сразу или письмо после решения менеджера

Шаг	Что вы делаете	Канал	Кто отвечает в компании	Срок или правило	Что видите дальше
3. Мониторинг (необязательно)	отвечаете «Да» в форме или нажимаете «Активировать мониторинг»	кабинет, письмо	автоматически; менеджер проверяет	сразу	вход в систему мониторинга с тем же e-mail и паролем
4. Прайс	открываете «Программы → Прайс-лист» или каталог «Товары»	кабинет	менеджер задаёт условия	оптовые цены — после решения менеджера	цены по вашим условиям
5. Расчёт	считаете в калькуляторе или собираете корзину	кабинет	система	расчёт предварительный	расчёт и печать
6. Заказ	«Сформировать заказ» или заказ товаров; либо отвечаете на предложение	кабинет, письмо	закреплённый менеджер	напоминание менеджеру, если заказ программного обеспечения остался «Новым»	статус «Новый», затем «Принят», «В работе», «Выполнен» или «Отклонён»
7. Счёт	получаете счёт и видите его в «Счетах»	письмо с PDF, бот, кабинет	менеджер выставляет и отправляет; при скидке согласует руководитель	автоматического срока нет; срок оплаты указан в счёте	печатная форма, PDF, статус оплаты
8. Оплата	платите банковским переводом по реквизитам счёта с номером счёта в назначении	банк	бухгалтерия отмечает оплату	заказ запускается после оплаты по условию старта; отгрузка — при полной оплате	статус «оплачен частично» или «оплачен»
9. Договор	вносите реквизиты в «Профиле»; отвечаете менеджеру по договору	«Профиль», «Договоры», «Сообщения»	менеджер подаёт заявку юристу, юрист готовит, бухгалтерия фиксирует подписание	срок, нужный менеджеру, он задаёт внутри компании	шаги заявки, затем подписанный договор в списке
10. Отгрузка	ждёте товар; для Крыма заказываете выезд	«Товары → Мои заказы», письма, «Выезды»	закупки, склад, сервисные менеджеры Крыма	отгрузка только при полной оплате и готовности всех позиций	шесть этапов заказа, паспорта изделий, статусы выезда
11. Сервис и поддержка	подаёте заявку на ремонт, пишете в чат	«Сервис», «Сообщения», «Задачи»	сервисный отдел, менеджер	отменить заявку можно, пока она «Новая»; ответ по смете вы даёте сами	ход заявки, смета, счёт, отправка; число непрочитанных на значке

События без уведомления

Некоторые события кабинет не сопровождает письмом или сообщением. Вы узнаете о них, только открыв нужный раздел:

Событие	Где посмотреть
Подписан договор или договор готов	«Договоры»
Бухгалтерия отметила оплату счёта	«Счета»
Менеджер вернул реквизиты на доработку	«Профиль» или «Договоры»
Заказ товаров отгружен или перешёл на следующий этап	«Товары → Мои заказы»
Счёт выставлен, но менеджер его не отправлял	«Счета»
Заказ товаров выполнен, счёт создан	«Товары → Мои заказы»

Письма по заказам программного обеспечения (копия заказа и смена статуса) и по заказам товаров («принят», «отклонён») приходят только тому, кто оформил заказ. Если оформлял коллега, откройте кабинет: все сотрудники организации видят заказы одинаково.

Если вы отменили заказ товаров, сервисную заявку или выезд, менеджеру об этом отдельно не сообщается: напишите ему в «Сообщениях».

Сроки

Компания не обещает партнёру сроков ответа: ни в письмах, ни в кабинете нет регламента вида «ответим в течение N часов». Внутри компании есть напоминания, которые помогают не потерять обращение:

- менеджеру — примерно через рабочий день после того, как регистрация осталась без решения или заказ программного обеспечения остался «Новым» (выходные не считаются);
- менеджеру — по записанному «следующему шагу» по работе с клиентом;
- юристу — о непринятой заявке на договор;
- менеджеру — напоминание, которое он сам поставил себе.

Это внутренние ориентиры компании, а не обязательства перед вами. Если вопрос срочный, позвоните менеджеру по телефону из блока «Ваш менеджер» в нижней части кабинета.

Сроки действия, которые вы увидите в самих письмах и экранах: ссылка подтверждения e-mail — 48 часов, восстановление пароля — 2 часа, приглашение — 30 дней, расчёт в калькуляторе — на срок, указанный в расчёте. Сеанс работы в кабинете по умолчанию длится 12 часов.

Частые вопросы

Кому писать по какому вопросу? По любому вопросу начинайте с менеджера: раздел «Сообщения» или телефон из блока «Ваш менеджер». По заявке на сервис пишите прямо в заявке, по договору — в строке заявки на договор, по выезду — в карточке выезда.

Почему мне не пришло письмо, хотя коллега его получил? Письма по заказам и сервису идут только тому, кто создал заказ или заявку, а письма менеджера из чата и по договору — всем активным сотрудникам. Проверьте также папку «Спам».

Почему в Telegram или MAX ничего нет? Мессенджеры используются только для предложений, счетов и напоминаний по задачам и только при привязанном боте у пользователя системы мониторинга с тем же e-mail. Telegram из регистрации для этого не используется.

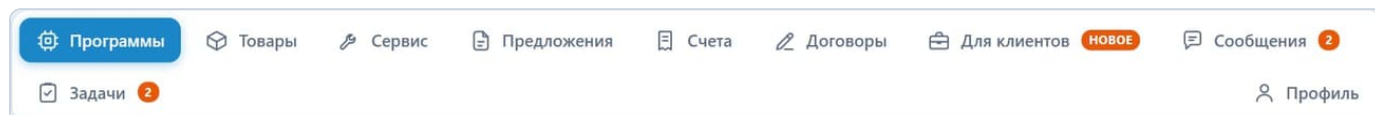
Можно ли ответить на письмо кабинета? На большинство писем отвечать не нужно, в подвале так и написано. Исключение — письма со счётом и прайс-листом: ответ уйдёт менеджеру.

Где посмотреть, на каком я шаге? В разделах кабинета: «Заказ» для заказов программного обеспечения, «Товары → Мои заказы», «Счета», «Договоры», «Сервис». Сводного индикатора пути в кабинете нет.

Что делать, если менеджер в отпуске? На время отсутствия уведомления получает заместитель, но в кабинете по-прежнему указан основной менеджер. Если ответа нет, позвоните по указанному телефону.

Частые вопросы и ограничения

Эта статья собирает в одном месте вопросы, которые чаще всего возникают при работе с кабинетом партнёра, и честные ответы на них, включая то, что в кабинете сейчас устроено не так, как вы могли бы ожидать. Если ответ говорит «обратитесь к менеджеру», это значит, что действие выполняет компания, а не кабинет. Вопросы сгруппированы по темам: вход и пароль, регистрация и доступ, мониторинг, цены и калькулятор, заказы, счета и оплата, документы для клиентов и КП, договоры и сервис, уведомления.



Панель разделов кабинета

Вход и пароль

Какой пароль можно задать? Не короче 10 символов, с буквами и цифрами. Пароль не должен совпадать с логином или его частью до «@» и не должен быть из списка самых простых (например, 1234567890 или password123).

Я ввожу верный пароль, но кабинет пишет «Неверный логин или пароль». Это сообщение не называет причину. Проверьте адрес и раскладку. Такое же сообщение вы увидите, если вам отправили приглашение, но пароль ещё не задан (откройте письмо-приглашение и задайте пароль по ссылке), если вы отозвали согласие на обработку персональных данных или если такого адреса нет. При сомнениях напишите менеджеру.

Вход заблокирован на 15 минут. После пяти неверных паролей подряд вход блокируется на 15 минут. Блокировку снимает успешный вход, смена пароля по ссылке из письма или время. Есть и общий предел числа попыток входа: при превышении кабинет просит повторить позже.

Письмо с подтверждением адреса не пришло. Проверьте папку «Спам». На экране «Проверьте почту» нажмите «Отправить письмо ещё раз»: на один адрес можно запросить письмо не чаще трёх раз в час. Ссылка в письме действует 48 часов; если регистрация не подтверждена за 7 дней, она удаляется, и придётся зарегистрироваться заново.

Как восстановить пароль? На экране входа нажмите «Забыли пароль?», введите e-mail. Письмо со ссылкой придёт, если адрес зарегистрирован; ответ на экране одинаков для любого адреса. Ссылка действует 2 часа и срабатывает один раз. После смены пароля закрываются все ваши сеансы на других устройствах.

Где поменять пароль, пока я в кабинете? В «Профиле», карточка «Смена пароля». Нужно ввести текущий пароль и новый; другие сеансы закроются, текущий останется.

Меня выбросило на экран входа без пояснения. Сеанс в кабинете по умолчанию длится 12 часов и продлевается, пока вы работаете. Когда он истекает, кабинет просто показывает экран входа, не сообщая о причине. Войдите снова.

Я нажал «Выйти», но на другом устройстве я всё ещё в кабинете. Выход закрывает сеанс только на этом устройстве. Остальные сеансы закрываются при смене или сбросе пароля.

Регистрация и доступ

Почему при регистрации нельзя выбрать «опт» или «розница»? Все новые клиенты получают розничные цены. Оптовые цены, спец-цены и скидки открывает только менеджер в условиях вашего прайса.

Что значит «Заявка на рассмотрении»? Адрес подтверждён, но менеджер ещё не открыл доступ. До этого момента прайс, калькулятор и разделы кабинета недоступны. Менеджеру уходит напоминание, если регистрация остаётся без решения около рабочего дня. Когда доступ откроют, придёт письмо «Доступ открыт». Для связи используйте телефон и e-mail, которые вы указали при регистрации.

При регистрации выдаётся «Для вашей организации доступ уже открыт или заявка уже подана». По вашему ИНН в кабинете уже есть аккаунт. Чтобы подключить коллегу, попросите менеджера внести его e-mail в список сотрудников вашей организации. После этого коллега регистрируется с тем же адресом и получает доступ сразу после подтверждения почты, без заявки менеджеру.

Как добавить коллегу? В кабинете нет раздела «Сотрудники»: сотрудников вносит и приглашает менеджер. Приглашение приходит на почту, ссылка «Задать пароль и войти» действует 30 дней; на странице приглашения название организации не показывается.

Есть ли роли и права внутри организации? Нет. Все сотрудники организации видят одни и те же заказы, счета, договоры, реквизиты, сообщения и задачи и могут делать то же самое.

Куда делся Telegram, который я указал при регистрации? Он сохраняется в вашей учётной записи, но сообщения компании по нему не отправляются.

Регистрация закрыта. Если кабинет показывает «Регистрация временно закрыта. Обратитесь к вашему менеджеру», регистрация на время отключена; доступ откроет менеджер.

Как проверяется ИНН при регистрации? Только по формату и контрольным разрядам: сверка с реестром организаций при регистрации не выполняется. Автозаполнение реквизитов по ИНН есть в «Профиле» (если оно подключено), а не в форме регистрации.

Можно ли изменить название организации, ИНН и регион? Только через менеджера. В «Профиле» эти поля показываются для чтения.

Профиль: что меняется, если я сохранию ФИО и телефон? Контактное лицо и телефон в профиле используются как данные организации: менеджеры видят их в карточке клиента, они могут попасть в документы. Если профиль меняет коллега, основной контакт организации тоже изменится.

Что делает «Отозвать согласие и закрыть доступ»? Доступ в кабинет закрывается, пароль удаляется, действие нельзя отменить. Данные контактного лица обезличиваются или удаляются с учётом сроков хранения (заказы и расчёты хранятся по требованиям учёта). Менеджеры получают уведомление. Доступ к системе мониторинга при этом автоматически не закрывается.

Я сохранил реквизиты, а подтверждающего сообщения не видел. После «Сохранить реквизиты» сообщение может не успеть показаться. Ориентируйтесь на строку статуса вверху блока: «Реквизиты внесены и ждут проверки менеджером».

Мониторинг

Я не могу войти в систему мониторинга. Пока вы не нажали «Активировать мониторинг» в жёлтой карточке вверху кабинета, войти в систему мониторинга нельзя. После подключения вход выполняется тем же e-mail и паролем, что и в кабинете.

Я нажал «Активировать мониторинг», но пароль не подходит. Если для вашего адреса в системе мониторинга уже был пользователь, кабинет связывает вас с ним, а его пароль не меняет. Используйте прежний пароль мониторинга.

Что за окно «выберите основную компанию»? Если у вашей организации уже есть компании в системе мониторинга (например, заведённые менеджером), предлагается принять одну из них как основную или создать собственную. Если это компании ваших покупателей, создайте собственную по названию вашей организации: на ней удобно держать свои приборы.

Почему в созданной компании ограничено число объектов? В новой компании действует ограничение на число объектов. Как его снять, подскажет менеджер.

Кабинет пишет «Не удалось подключить мониторинг» с непонятным текстом. Текст ошибки может быть техническим. Обратитесь к менеджеру и назовите текст сообщения.

Закрыл ли отзыв согласия доступ к мониторингу? Нет. Отзыв согласия и блокировка закрывают кабинет, но пользователь мониторинга остаётся. Если заявку отклонили, пользователь мониторинга, созданный при регистрации, блокируется.

Цены и калькулятор

Почему я вижу розничные цены? Цены зависят от условий вашего прайса, которые задаёт менеджер: канал (опт или розница), скидка, спец-цены. Новые клиенты получают розничный канал. Рядом с названием организации вверху кабинета указано «розница» или «партнёр (опт)».

Как складывается моя цена? Берётся цена вашего канала, из неё вычитается скидка, результат округляется до рубля. Если на позицию действует спец-цена, она заменяет цену канала, и скидка к ней не применяется. В печатном прайсе размер скидки не указывается.

Пишет «Для вашей организации ещё не заданы условия прайса». У организации нет действующих условий либо срок условий закончился. Обратитесь к менеджеру. Признак условий определяется при загрузке страницы, поэтому после настройки менеджером обновите страницу.

Калькулятор отвечает «В прайс-листе нет базовой позиции для расчёта». Раздел «Программы» опирается на самые свежие действующие условия вашей организации. Если недавно начались условия на другое направление, например на оборудование, программный прайс может не подтянуться. Сообщите менеджеру: он проверит условия.

Что такое «Уже подключено»? Число объектов, учитываемых при выборе ценового диапазона. Оно не может быть меньше нижней границы: поправка менеджера плюс объекты ваших заказов того же варианта (Cloud отдельно от Server) в статусах «Принят», «В работе», «Выполнен». Заказы в статусе «Новый» не учитываются. Больше ввести можно, меньше нельзя. Фактическое число объектов по вашим компаниям кабинет автоматически не считает.

Расчёт — это счёт или оферта? Нет. Расчёт предварительный. В карточке и печатной форме заказа указан срок действия расчёта; кабинет не блокирует работу с заказом после этой даты, окончательные цены подтверждает менеджер.

В карточке расчёта написано «Цены без НДС», а в моём прайсе иначе. Тексты рамок «Входит в стоимость» и «Оплачивается отдельно» и фраза про НДС в калькуляторе и печати написаны заранее. Если прайс ведётся с НДС или условия поддержки изменены, эти тексты могут не совпадать с расчётом. Ориентируйтесь на таблицу расчёта и итоги.

Что не входит в калькулятор? Сезонное отключение модулей, пилотный период (до 10 объектов и 14 дней), минимальный платёж и брендинг. Для Vendor есть заявка менеджеру без расчёта и суммы.

Данные калькулятора пропали после обновления страницы. Данные формы и корзина товаров хранятся только в памяти страницы. После обновления их придётся ввести заново.

Я поменял цену в прайсе, а она не изменилась. Прайс в расчётах кэшируется примерно на минуту, поэтому правка менеджера может появиться с задержкой. Если при оформлении заказа цены изменились, кабинет напишет «Цены изменились с момента расчёта» и пересчитает; проверьте новый итог и оформите заказ снова.

В каталоге у позиции цена «—». Цена не задана («по запросу»): через кабинет такую позицию заказать нельзя, цену сообщит менеджер.

На печатном прайсе внизу страницы написано «Выдан: ...». Партнёрские прайсы (на программы и на оборудование) печатаются по вашим оптовым условиям и предназначены для вас. Пометка «Выдан: <организация>, <дата>» ставится на каждой странице, отключить её нельзя. Клиентам передавайте розничный прайс или коммерческое предложение из раздела «Для клиентов».

Печать не открывается. Разрешите всплывающие окна для адреса кабинета или нажмите Ctrl+P. Чтобы сохранить файл, в окне печати выберите принтер «Сохранить как PDF».

Заказы

Я нажал «Сформировать заказ». Нужно ли ещё что-то отправить? Нет, заказ сразу отправляется менеджеру, отдельного шага «Отправить» нет. Копия приходит на почту сотрудника, создавшего заказ.

Как отозвать заказ на программное обеспечение? Кнопкой «Отозвать заказ» (потребуется подтверждение), но только пока заказ в статусе «Новый». Если менеджер уже взял заказ в работу, свяжитесь с ним.

Менеджер перевёл заказ на шаг назад. Менеджер может менять статус заказа в любом порядке, в том числе возвращать назад; исключение — заказы в статусе «Отозван». Комментарий менеджера виден вам в карточке заказа.

Как отменить заказ товаров? Кнопкой «Отменить заказ» в карточке, пока заказ в статусе «Новый» (подтверждения кнопка не запрашивает). Менеджеру отдельное уведомление об отмене не отправляется, поэтому сообщите ему в «Сообщениях».

Сообщение «Для вашей организации ещё не назначен менеджер по этому направлению». Заказ по направлению нельзя отправить, пока за вами не закреплён менеджер этого направления. Обратитесь в компанию по телефону или e-mail.

Письмо о создании заказа товаров не пришло. При создании заказа товаров письмо партнёру не отправляется. Письма приходят позже: «Заказ принят» и «Заказ отклонён» с причиной.

Где этапы заказа товаров? В «Товары → Мои заказы», карточка заказа, блок «Ход выполнения»: «Ждёт оплаты», «Закупка комплектующих», «Сборка», «Проливка и проверка», «Готов к отгрузке», «Отгружен». Там же ожидаемый срок и ссылки на паспорта изделий. Письма о смене этапа и об отгрузке нет.

Отгрузка возможна только при полной оплате и готовности всех позиций.

Заказ программного обеспечения и счёт связаны? Нет, прямой связи в кабинете нет: счёт по такому заказу выставляет менеджер отдельно.

Корзина товаров очистилась. Корзина хранится только в памяти страницы: смена направления и обновление страницы её очищают.

Предложение от менеджера: можно ли изменить состав? Пока предложение в статусе «Отправлено клиенту» и срок не истёк, можно менять количества и включать или выключать опции; сумму пересчитывает система. Затем нажмите «Отправить менеджеру: готов оплатить» или «Отказаться». После окончания срока «Действует до» выбор невозможен. Менеджер получает уведомление о вашем решении; письма вам система не отправляет.

Почему в списках нет поиска? В списках заказов, предложений и счетов нет поиска, фильтров и постраничности: показываются последние записи (не больше 200).

Счета и оплата

Можно ли оплатить счёт в кабинете? Нет. Онлайн-оплаты и кнопки «Оплатить» нет. Оплачивайте банковским переводом по реквизитам из счёта, указывая номер счёта в назначении платежа.

Как обновляется статус оплаты? В «Счетах» показываются статусы «ожидает оплаты», «оплачен частично» и «оплачен». Оплату отмечает бухгалтерия компании по поступлению средств; для поступлений, которые точно сопоставляются со счётом, отметка может ставиться автоматически. Сразу после перевода статус не меняется, и отдельного письма об отметке оплаты нет. Подпись в кабинете «Статус оплаты обновляется по поступлениям на расчётный счёт» не означает, что это происходит мгновенно. Если вы оплатили, а статус долго не меняется, напишите менеджеру.

Счёт выставили, а письма нет. Выставленный счёт виден в разделе «Счета» сразу. Письмо с PDF уходит, только когда менеджер нажмёт «Отправить клиенту». Подпись «придёт на почту» в заказе товаров верна лишь при этом условии.

Я не вижу счёт. В кабинете показываются только выставленные счета: черновики, счета на согласовании и аннулированные скрыты. Счёт с дополнительной скидкой согласует руководитель отдела продаж, поэтому выставление может занять больше времени. Раздел «Счета» появляется после первого выставленного счёта. Счета вашей организации видны всем сотрудникам; чужие счета недоступны.

Что такое печатная форма и PDF? Это тот же документ, что у менеджера. «Печатная форма» открывается в новом окне, «PDF» скачивается файлом.

Когда заказ запускается в работу? После оплаты по условию старта (доля от суммы счёта, она задаётся в заказе) или по гарантийному письму, которое подтверждает руководство компании. Отгрузка — только при полной оплате и готовности всех позиций.

Счета выставляются после проверки реквизитов. Пока реквизиты не проверены менеджером, счёт может не выставляться: см. статус в блоке реквизитов в «Профиле».

Документы для клиентов и КП

Условия в моём КП напечатались дважды. Если не очистить поле «Условия и примечания» в самом КП, а в «Оформлении» заданы «Условия по умолчанию», текст может выйти в документе два раза. Храните общие условия только в «Оформлении», а в КП пишите лишь особенности.

Я изменил «Оформление», а старые КП тоже изменились. Условия по умолчанию, вступление, согласие клиента, контакты и логотип подставляются при каждой печати, а не при создании. Закупка и маржа в КП тоже считаются от текущего прайса, а не от даты создания.

На документе нет моего телефона, хотя в поле он виден. Серый текст в полях «Телефон» и «E-mail» — подсказка из карточки организации, а не сохранённое значение. Введите контакт и нажмите «Сохранить».

В документе не сказано, цены с НДС или без. Автоматической фразы про НДС у партнёрских документов нет. Напишите её сами в поле «Строка под таблицами цен».

Какой логотип подойдёт? Форматы png, jpeg и webp, размер до 512 КБ; SVG, GIF и PDF не принимаются. Шапка документов тёмно-синяя: логотип с тёмными буквами на прозрачном фоне будет плохо виден, а логотип с белым фоном станет белым прямоугольником. Проверьте результат через «Открыть для печати».

Можно ли отправить КП клиенту из кабинета? Нет. КП сохраняется в кабинете, а PDF вы получаете сами через печать браузера («Сохранить как PDF») и передаёте клиенту. В КП партнёра нет статусов, нескольких вариантов, опций за доплату, разбивки НДС, копирования и истории изменений.

Кто видит мои КП? Любой сотрудник организации видит все предложения организации и может удалить любое. В списке показываются не более 200 последних.

Ответственность за данные клиента. Название, контакт, телефон и e-mail вашего клиента сохраняются в КП на серверах компании. Форма КП не напоминает о необходимости основания для передачи персональных данных, поэтому убедитесь, что оно у вас есть.

Выбор разделов розничного прайса не запоминается. Выбор хранится только на странице и сбрасывается при смене направления или перезагрузке. Один документ — одно направление. Документ открывается в новой вкладке: разрешите всплывающие окна для кабинета.

Договоры и сервис

Когда появляется раздел «Договоры»? Когда есть подписанный или расторгнутый договор либо заявка на договор в работе. Заявку на договор подаёт менеджер по выставленному счёту. Реквизиты организации должны быть заполнены; менеджер и юрист могут внести их за вас по присланной карточке.

Реквизиты вернули, а письма не было. О возврате реквизитов на доработку письма нет: плашка появляется в «Договорах» и в «Профиле».

Проект договора можно скачать? Нет. Готовый договор присылает менеджер; подписанный появляется в списке «Мои договоры». Письма о подписании договора нет.

Можно ли написать юристу? Нет, только менеджеру в строке заявки на договор.

Заявки на сервис: кому приходят письма? Только сотруднику, подавшему заявку, хотя сообщение после отправки говорит «сообщим в кабинете и по почте». Остальные сотрудники видят ход заявки в разделе «Сервис».

Можно ли отменить заявку на сервис? Кнопкой «Отменить заявку», пока заявка «Новая». Менеджеру об отмене отдельно не сообщается.

Какие файлы можно приложить к заявке? Фото, PDF, видео MP4, текстовые файлы и ZIP: до 20 файлов, не больше 8 МБ каждый.

Что будет, если отказаться от сметы? Оборудование вернут. Платная диагностика оплачивается по прайсу сервиса.

Нет раздела «Выезды». Он доступен только клиентам направления «Розница Крым».

Код подтверждения акта установки не приходит. Код отправляется на e-mail из заявки на выезд (или на логин аккаунта), действует 30 минут, на ввод даётся 5 попыток. Если почты нет, акт можно подписать на бумаге.

Один чат на всю организацию? Да: все сотрудники видят одни и те же сообщения, видны последние 100, не больше 30 сообщений в час на организацию. Ответ менеджера приходит в кабинет и письмом на почту всех активных сотрудников.

Если менеджер не закреплён, дойдёт ли моё сообщение в чат? Сообщение сохранится в кабинете, но никому не будет передано как уведомление. Свяжитесь с компанией по телефону или e-mail, указанным при регистрации.

Кто отмечает выполнение задач? Менеджер. Задачи в кабинете только читаются, их видят все сотрудники.

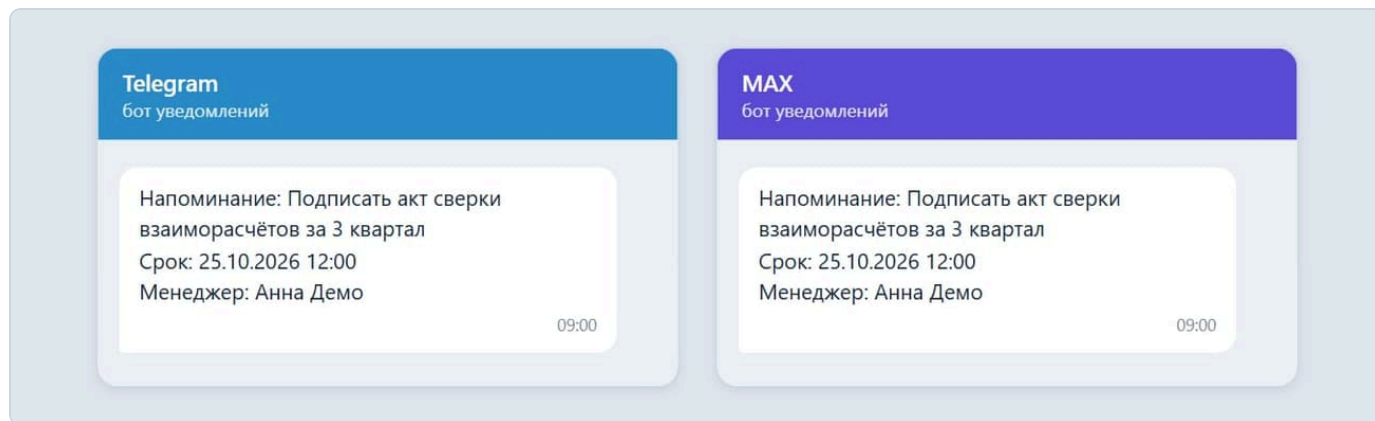
Уведомления

Какие письма я получаю? Подтверждения и приглашения, статусы заказов и сервисных заявок, предложения и счета, сообщения менеджера, напоминания по задачам, коды подтверждения. Перечень — в статье [«Как мы общаемся: каналы и роли»](#).

Можно ли ответить на письмо? На большинство писем нет: в подвале написано «Отвечать на него не нужно». Исключение — письма со счётом и прайс-листом: ответ уходит менеджеру.

Почему нет уведомлений о подписании договора, отметке оплаты, возврате реквизитов и отгрузке? О них кабинет не уведомляет. Откройте соответствующий раздел: «Договоры», «Счета», «Профиль», «Товары → Мои заказы».

Получу ли я сообщения в Telegram и MAX? Только при отправке менеджером предложения или счёта и при напоминании по задаче, и только если у сотрудника есть пользователь системы мониторинга с тем же e-mail и привязанным ботом.



Напоминание по задаче в Telegram и MAX

Ссылка из письма не открывается. В части писем (по заказам товаров, выездам и некоторым сервисным событиям) ссылка ведёт на основной адрес кабинета. Откройте кабинет по адресу, который вам сообщил менеджер.

Как отказаться от рассылок? В «Профиле», карточка «Персональные данные»: снимите флажок «Получать информационные и рекламные сообщения». Он сохраняется сразу. Рассылки не влияют на системные письма.

Что, если менеджер в отпуске? Уведомления идут заместителю, а в кабинете остаётся основной менеджер с его контактами.

Есть ли СМС, push-уведомления браузера, электронный документооборот? Нет. Кабинет не отправляет СМС и push-уведомления и не передаёт документы через ЭДО.

Есть ли у компании сроки ответа? Нет, сроки ответа партнёру не обещаются. Внутри компании есть напоминания менеджерам, но это не обязательство перед вами.

Словарь терминов личного кабинета партнёра

Короткая справка по словам, которые встречаются в кабинете и в документации. Подробности ищите в статьях, на которые даны ссылки.

Кто есть кто

Термин	Что это значит
Партнёр	Ваша организация, зарегистрированная в кабинете: интегратор (оптовые цены) или розничный клиент
Сотрудник организации	Любой человек, который вошёл в кабинет по адресу электронной почты вашей организации. Права у всех сотрудников одинаковые: общие заказы, реквизиты, сообщения, задачи
Ваш менеджер	Сотрудник компании, закреплённый за вашей организацией: открывает оптовые цены, выставляет счета, отвечает в чате. На время отсутствия его замещает коллега
Компания	Поставщик, от которого вы получаете программы, оборудование и услуги

Цены и условия

Термин	Что это значит
Условия прайса	Набор правил для вашей организации: какой прайс-лист вам виден, канал (опт или розница), скидка, действующие спец-цены, срок действия. Условия задаёт менеджер
Канал	Опт (партнёр) или розница . Новый клиент по умолчанию получает розничный канал, оптовый открывает менеджер. Канал показан в правом верхнем углу кабинета
РРЦ	Рекомендованная розничная цена
Скидка	Процент, который применяется ко всему прайсу вашего канала
Спец-цена	Индивидуальная цена на отдельную позицию, заменяет цену прайса, если действует
Направление	Раздел продаж компании: программное обеспечение, оборудование для оптовых клиентов, розница Крым, сервисное обслуживание, телематика. Какие направления вам доступны, определяют условия прайса
Цена с НДС и без НДС	Режим отображения цен в документах и калькуляторе; в расчётах примеров указано, какой режим использован
Демо	Все цены и данные на примерах экранов в этой документации условные и помечены «демо»

Программы и расчёт

Термин	Что это значит
Cloud (хостинг)	Помесячная оплата за активные объекты, данные хранятся у компании
Server (покупка)	Покупка лицензий для работы на вашем сервере, оплата единоразово

Термин	Что это значит
Объект	Единица учёта, за которую считается цена: машина, ёмкость и так далее; конкретная единица указана в строке калькулятора
Узел	Устройство учёта топлива, для него считается отдельная цена за узел
Модуль	Часть программного обеспечения: Core, Object 360, Online Requests & Tasks, отраслевые решения ТРАНС, АГРО, СТРОЙ
«Уже подключено»	Сколько объектов у вас уже было ранее; влияет на выбор пакета в калькуляторе
Vendor	Третий вариант в калькуляторе: свободная заявка менеджеру на брендированное решение без расчёта

Документы и заказы

Термин	Что это значит
Заказ на ПО (ЗК-...)	Заказ, сформированный в калькуляторе программ; уходит менеджеру сразу. Расчёт действует 30 дней (срок информационный)
Заказ товаров (ЗТ-...)	Заказ оборудования из каталога «Товары»; проходит этапы от оформления до отгрузки
Предложение (КП от менеджера)	Варианты комплектации, которые менеджер отправляет вам; вы выбираете количества и отправляете ответ
КП партнёра	Коммерческое предложение, которое вы сами готовите для своего клиента в разделе «Для клиентов»
Счёт	Документ на оплату от компании; статус оплаты обновляет бухгалтерия, часть оплат отмечается автоматически по банковской выписке
Реквизиты	Данные вашей организации для счетов и договоров: наименование, ОГРН, адрес, банк, расчётный счёт, подписант
Заявка по договору	Запрос на подготовку договора по выставленному счёту; ведёт юрист компании

Мониторинг и связь

Термин	Что это значит
Система мониторинга	Отдельная система учёта и контроля, куда можно подключиться из кабинета кнопкой «Активировать мониторинг»
Главный пользователь	Первый пользователь организации в системе мониторинга; от него зависит доступ к компаниям организации. Менеджер может назначить другого
Единый пароль	Если пользователь мониторинга создан из кабинета, e-mail и пароль у вас общие для кабинета и мониторинга
Канал связи	Способ обмена сообщениями: кабинет, e-mail, Telegram, MAX, чат «Сообщения» (подробнее в статье «Как мы общаемся: каналы и роли»)

Частые вопросы

Где посмотреть, какой у меня канал, опт или розница? В правом верхнем углу кабинета рядом с названием организации.

Почему цены в примерах не совпадают с моими? В документации используются условные цены (демо). Ваши цены зависят от условий прайса, которые согласует менеджер.

С чего начать? Прочитайте статью [«Личный кабинет партнёра: обзор»](#), затем «Первый вход в личный кабинет».