

PartnerOS

Руководство по установке и эксплуатации

Версия PartnerOS 2.37

Правообладатель: ООО «Ликант»

2026

Оглавление

1.	<u>Что такое PartnerOS</u>	<u>3</u>
2.	<u>Быстрый старт</u>	<u>9</u>
3.	<u>Настройки портала и справочники</u>	<u>17</u>
4.	<u>Панель администратора</u>	<u>21</u>
5.	<u>Где купить / Partner Locator</u>	<u>28</u>
6.	<u>Все настройки</u>	<u>35</u>
7.	<u>Импорт</u>	<u>45</u>
8.	<u>Партнеры и заказчики</u>	<u>47</u>
9.	<u>Регистрация сделок и регистрация партнеров</u>	<u>60</u>
10.	<u>Личный кабинет партнера</u>	<u>77</u>
11.	<u>Тестирование</u>	<u>84</u>
12.	<u>Продуктовый каталог и заказы</u>	<u>91</u>
13.	<u>Материалы и новости</u>	<u>100</u>
14.	<u>События и уведомления</u>	<u>109</u>
15.	<u>Email-шаблоны и рассылки</u>	<u>117</u>
16.	<u>Частые вопросы</u>	<u>124</u>
17.	<u>Установка и развертывание PartnerOS</u>	<u>128</u>
18.	<u>Приложение. История версий</u>	<u>131</u>

Что такое PartnerOS

PartnerOS — это конструктор партнерского портала, который помогает компаниям выстраивать системную работу с партнерской сетью.

С помощью PartnerOS можно создать партнерский портал без длительной разработки с нуля: с публичным сайтом, Панелью администратора и Личным кабинетом для партнеров. В системе уже предусмотрены основные сценарии работы с партнерами: регистрация, проверка и ведение партнеров, управление статусами, публикация материалов, регистрация сделок, работа с заказами, уведомления и документы.

PartnerOS можно использовать как готовую основу для запуска партнерского портала и постепенно адаптировать под особенности конкретной партнерской программы.

Для чего нужен PartnerOS

PartnerOS помогает перенести работу с партнерами из разрозненных таблиц, писем и ручных процессов в единую систему.

Портал может использоваться для следующих задач:

- регистрации новых партнеров;
- ведения базы партнерских компаний и сотрудников;
- управления партнерскими статусами;
- публикации новостей и материалов для партнеров;
- отображения партнеров на странице «Где купить»;
- регистрации сделок через Личный кабинет;
- работы с заказами;
- формирования партнерских дипломов и авторизационных писем;
- отправки уведомлений и email-сообщений.

Главная задача PartnerOS — сделать взаимодействие с партнерами более прозрачным, управляемым и удобным как для владельца портала, так и для самих партнеров.

Из каких частей состоит портал

Партнерский портал, созданный с помощью PartnerOS, обычно состоит из трех основных частей:

- публичный сайт портала;
- Панель администратора;
- Личный кабинет партнера.

Каждая часть отвечает за свой сценарий работы.

Публичный сайт портала

Публичный сайт портала — это внешняя часть партнерского портала, доступная посетителям без входа в систему.

На публичном сайте могут размещаться:

- информация о партнерской программе;
- форма регистрации партнера;
- раздел «Где купить» / Partner Locator;
- новости;
- публичные страницы и материалы, предусмотренные настройками конкретного портала.

Публичный сайт помогает потенциальным партнерам подать заявку, а клиентам — найти подходящего партнера по стране, региону, городу, статусу или специализации.

Панель администратора

Панель администратора используется для управления порталом.

Через нее администратор может:

- добавлять и редактировать партнеров;
- управлять статусами и специализациями;
- настраивать страны, регионы и города;
- публиковать новости;
- загружать партнерские материалы;
- просматривать регистрации сделок и заказы;
- управлять уведомлениями;
- редактировать настройки портала;
- работать с шаблонами писем и документов.

Панель администратора позволяет адаптировать портал под конкретную партнерскую программу без постоянных доработок кода.

Личный кабинет партнера

Личный кабинет — это закрытая часть портала, предназначенная для партнеров.

В Личном кабинете партнер может видеть информацию о своей компании, сотрудниках, статусе, доступных материалах, документах, регистрациях сделок и заказах. Набор доступных разделов зависит от настроек портала и прав конкретного партнера.

Личный кабинет помогает партнеру работать с порталом самостоятельно, а владельцу портала — снизить количество ручных запросов и переписки.

Основные сценарии работы

PartnerOS поддерживает несколько ключевых сценариев.

Регистрация партнеров

Потенциальный партнер может заполнить форму регистрации на публичном сайте портала. После этого данные компании и пользователя попадают в систему, где администратор может проверить их и

продолжить работу с партнером.

Управление партнерами и статусами

Администратор ведет карточки партнеров, назначает статусы, указывает специализации, географию, контактные данные и другие параметры. Статус может влиять на доступ к Личному кабинету, материалам и другим возможностям портала.

Partner Locator / «Где купить»

Раздел «Где купить» помогает посетителям найти партнеров по стране, региону, городу, статусу или специализации. Отображение партнеров зависит от настроек географии, статусов и сортировки.

Материалы для партнеров

Владелец портала может размещать файлы и ссылки для партнеров: презентации, инструкции, прайс-листы, маркетинговые материалы и другие документы. Доступ к материалам может зависеть от статуса партнера.

Регистрация сделок

Партнер может зарегистрировать потенциальную сделку через Личный кабинет. Администратор видит такие регистрации в Панели администратора, может анализировать их, менять статусы и использовать пайплайн для оценки будущих продаж.

Заказы

Если этот сценарий используется на портале, партнер может работать с заказами через Личный кабинет, а администратор — контролировать их в Панели администратора.

Документы и уведомления

PartnerOS может использоваться для формирования партнерских дипломов, авторизационных писем и других документов. Также в системе предусмотрены уведомления и email-сообщения для партнеров.

Что можно настроить

PartnerOS рассчитан на то, чтобы портал можно было адаптировать под конкретную компанию и партнерскую программу.

В настройках можно управлять:

- названием и реквизитами владельца портала;
- логотипом, favicon и заголовком вкладки браузера;
- контактами и ссылками;
- странами, регионами и городами;
- отображением партнеров в разделе «Где купить»;
- новостями и количеством новостей на странице;
- регистрацией сделок и заказами;
- доступом к материалам;

- уведомлениями;
- email-шаблонами;
- видимостью разделов в Панели администратора.

Набор используемых функций может отличаться от портала к portalу. Часть возможностей можно включить сразу, а часть — настроить позже по мере развития партнерской программы.

Для кого предназначен PartnerOS

PartnerOS подходит компаниям, которые работают через партнерскую сеть или планируют ее развивать.

В первую очередь это может быть полезно:

- вендорам;
- дистрибуторам;
- производителям;
- разработчикам программного обеспечения;
- компаниям, которые продают продукты или услуги через партнеров;
- организациям, которым нужен отдельный портал для работы с партнерами.

Особенно полезен PartnerOS для небольших и средних компаний, которым нужен рабочий партнерский портал без долгой и дорогой разработки с нуля.

С чего начать работу

Если портал уже развернут, начать лучше с базовой настройки:

1. проверить данные владельца портала;
2. настроить логотип, контакты и основные ссылки;
3. проверить страны, регионы и города;
4. настроить партнерские статусы;
5. добавить первых партнеров;
6. проверить страницу «Где купить»;
7. создать первую новость;
8. проверить вход в Личный кабинет партнера.

После этого можно переходить к более детальным настройкам: материалам, регистрации сделок, заказам, уведомлениям, email-шаблонам и документам.

ПАРТНЁРСКАЯ СЕТЬ

Партнёрство с ЛИКАНТ

Сотрудничество с ЛИКАНТ

Группа компаний ЛИКАНТ работает на российском рынке через широкую партнёрскую сеть. Среди наших партнёров компании самого разного профиля: от узкоспециализированных до широкопрофильных.



Надёжная модель сотрудничества

Наши партнёры предлагают своим клиентам продукты и решения ЛИКАНТ, а мы создаём условия, при которых партнёрская сеть может расти предсказуемо и устойчиво.

Для нас важно, чтобы партнёры были довольны прибыльностью и перспективами роста своего бизнеса, поэтому мы предлагаем выгодные условия поставок и уделяем большое внимание маркетинговой и технической поддержке.

Отдельное внимание мы уделяем обучению сотрудников партнёров, чтобы у них был доступ к продуктовой экспертизе, методическим материалам и понятной модели взаимодействия.

В основе нашей работы лежит гибкая партнёрская политика. Отношения с партнёрами строятся на принципах взаимовыгодного сотрудничества, общности интересов и доверия.

Главная страница публичного сайта портала.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT. ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Панель управления PartnerOS

Поиск по Панели администратора

Например: партнер, карточка партнера, тестирование, сортировка

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы	+ Добавить	🔍 Просмотреть
Журнал событий		🔍 Просмотреть
Новости	+ Добавить	✎ Изменить
Партнерские материалы	+ Добавить	✎ Изменить
Продукты	+ Добавить	✎ Изменить
Рассылки новостей	+ Добавить	✎ Изменить
Фрагменты email	+ Добавить	✎ Изменить
Центр уведомлений	+ Добавить	✎ Изменить
Шаблоны email		✎ Изменить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии	✎ Изменить
Значения по умолчанию	✎ Изменить
Импорт	✎ Изменить
Контент сайта	✎ Изменить
Настройки бакапа	✎ Изменить

ПАРТНЕРЫ

Заказы	+ Добавить	✎ Изменить
Компании	+ Добавить	✎ Изменить
Регистрации	+ Добавить	✎ Изменить
Специализации	+ Добавить	✎ Изменить
Статусы партнеров	+ Добавить	✎ Изменить

Последние действия

Мои действия

Недоступно

Панель администратора.

Личный кабинет
Тихонов М., ООО "СОБОЛЕК" Выйти

Профиль пользователя

- Профиль компании
- Регистрация сделок
- Расчет заказов
- Партнерские материалы
- Тестирование
- Дополнительно



Изменить

Тихонов Максим

Изменить данные

Должность	Генеральный продюсер
Телефон	+79994444444
Email	gedifes@yandex.ru

Сертификатов нет.

☒ Подписка на новости

LICANT
COMPANY

Если Вы заинтересовались нашими
решениями — пишите, звоните!

info@licant.ru
8(993)538-3535

Где купить

События

Партнерам

Личный кабинет партнера.

Быстрый старт

Этот раздел помогает администратору выполнить первичную настройку партнерского портала, созданного с помощью PartnerOS. Начните с базовых параметров, затем проверьте справочники, добавьте первых партнеров и убедитесь, что публичные разделы и Личный кабинет партнера работают ожидаемо.

Для кого этот раздел

Раздел предназначен для администратора портала, который впервые начинает работать с PartnerOS или принимает уже установленный портал после развертывания.

Быстрый старт не заменяет подробную настройку всех возможностей. Его задача — помочь пройти минимальный маршрут, после которого портал можно показать команде, проверить публичный сайт портала и начать наполнять базу партнеров.

1. Проверьте основные настройки портала

Начните с Панели администратора портала.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Панель управления PartnerOS

Поиск по Панели администратора

Например: партнер, карточка партнера, тестирование, сортировка

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы	+ Добавить	🔍 Просмотреть
Журнал событий		🔍 Просмотреть
Новости	+ Добавить	✎ Изменить
Партнерские материалы	+ Добавить	✎ Изменить
Продукты	+ Добавить	✎ Изменить
Рассылки новостей	+ Добавить	✎ Изменить
Фрагменты email	+ Добавить	✎ Изменить
Центр уведомлений	+ Добавить	✎ Изменить
Шаблоны email		✎ Изменить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии	✎ Изменить
Значения по умолчанию	✎ Изменить
Импорт	✎ Изменить
Контент сайта	✎ Изменить
Настройки бэкапа	✎ Изменить

ПАРТНЕРЫ

Заказы	+ Добавить	✎ Изменить
Компании	+ Добавить	✎ Изменить
Регистрации	+ Добавить	✎ Изменить
Специализации	+ Добавить	✎ Изменить
Статусы партнеров	+ Добавить	✎ Изменить

Последние действия

Мои действия

Недоступно

Панель администратора.

Проверьте, какие разделы доступны в левом меню. Набор пунктов меню может управляться настройками Панели администратора. Если нужный раздел не отображается, проверьте настройки левого меню в разделе управления контентом.

На первом этапе важно убедиться, что доступны ключевые разделы:

- компании-партнеры;
- статусы партнеров;

- специализации;
- страны, регионы и города;
- настройки портала и справочники;
- новости;
- партнерские материалы;
- настройки портала.

Если портал уже содержит тестовые данные, не удаляйте их до понимания, используются ли они в публичных разделах или в Личном кабинете партнера.

2. Заполните данные владельца портала

Откройте раздел владельца лицензии и заполните основные данные компании, для которой работает портал.

The screenshot shows the 'Администрирование PartnerOS' interface. The top navigation bar includes 'Начало', 'Настройки', 'Владелец лицензии', and 'LICANT Company'. The left sidebar contains a menu with categories like 'МАТЕРИАЛЫ', 'НАСТРОЙКИ', 'ПАРТНЕРЫ', and 'ПОЛЬЗОВАТЕЛИ'. The main content area is titled 'Изменить Владелец лицензии' and shows the 'LICANT Company' form. The form includes fields for company name, contact person, email, phone, website, logo, favicon, and browser tab title. A 'Партнерский отдел' section at the bottom contains links to the partner program and the partner program page.

Администрирование PartnerOS ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Настройки > Владелец лицензии > LICANT Company

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компания + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

ИСТОРИЯ ИЗБРАННОЕ

Изменить Владелец лицензии

LICANT Company

Важно: все указанные поля будут отображаться на партнерском портале.

Название компании: LICANT Company

Контактное лицо: Сергей Ф

Общий адрес электронной почты: info@licant.ru

Телефон: 8(993)538-3535

Сайт: Сейчас: https://licant.online
Изменить: https://licant.online

Логотип: На данный момент: license_owner/licant_logo_main.png ☐ Очистить
Изменить: Choose File No file chosen

Предпросмотр логотипа: LICANT COMPANY

Фавикон: На данный момент: license_owner/logo_w_symbol_email_66q82d1.png ☐ Очистить
Изменить: Choose File No file chosen
Рекомендуется .ico (16x16/32x32) или .png

Предпросмотр фавикона:

Заголовок вкладки: Панель управления
Если поле оставить пустым, то заголовок вкладки — «Панель администратора».

Партнерский отдел

Ссылка на партнерскую программу: Сейчас: https://www.licant.ru/partner_program/
Изменить: https://www.licant.ru/partner_program/

Настройки владельца портала в Панели администратора.

Проверьте:

- название компании;
- контактное лицо;
- общий email;
- телефон;
- сайт;
- логотип;
- фавикон;
- заголовок вкладки браузера;
- ссылку на партнерскую программу;

- страницу входа на партнерский портал;
- email партнерского отдела.

Эти данные используются в оформлении портала, в контактах и в отдельных разделах Личного кабинета партнера. Если логотип или favicon не загружены, публичный сайт портала может выглядеть незавершенным.

Если на портале должен отображаться баннер политики конфиденциальности, включите его в этом же разделе и заполните текст баннера и ссылки на документы.

3. Проверьте страны, регионы и города

География влияет на регистрацию партнеров, карточки компаний и раздел «Где купить».

Откройте:

Контент сайта → Панель администратора → Портал на одну страну или на несколько

Проверьте режим работы портала:

- одна страна;
- несколько стран.

Настройке стран портала.

Если выбран режим одной страны, проверьте страну по умолчанию. Если выбран режим нескольких стран, отметьте страны, которые должны отображаться на публичном сайте портала.

Затем проверьте справочники:

- Список стран;
- Список регионов;
- Список городов.

Для стран важны название, код страны, флаг и порядок сортировки. Для регионов и городов важно, чтобы они были связаны с правильной страной. Ошибки в географии часто приводят к тому, что партнер не находится в разделе «Где купить».

4. Настройте статусы партнеров

Откройте раздел:

Партнеры → Статусы партнеров

Проверьте список статусов и их порядок. Для каждого статуса особенно важны:

- название;
- системное название;
- доступ в Личный кабинет партнера;
- размер скидки;
- партнерская плашка;
- HTML-шаблон диплома;
- порядок сортировки.

The screenshot shows the 'Администрирование PartnerOS' interface. The left sidebar contains a menu with categories like 'МАТЕРИАЛЫ', 'НАСТРОЙКИ', 'ПАРТНЕРЫ', and 'ПОЛЬЗОВАТЕЛИ'. The main area is titled 'Изменить Статус партнеров' and shows the configuration for a 'Серебряный партнер' (Silver partner). The form includes fields for 'Статус' (set to 'Серебряный партнер'), 'Статус (en)' (set to 'Silver'), 'Системное название' (set to 'Silver'), 'Статус' (set to 'редактируемый'), 'Размер скидки (%)' (set to '15'), 'Партнерская плашка' (with a preview image), 'HTML-шаблон диплома' (with a preview image), and 'Порядок сортировки' (set to '2'). Below the form, there are checkboxes for 'Доступ для данного статуса' (Allow login to the personal cabinet, Allow registration of deals, Allow online order), all of which are checked. At the bottom, there are buttons for 'СОХРАНИТЬ', 'Сохранить и добавить другой объект', 'Сохранить и продолжить редактирование', and 'Удалить'.

Настройка партнерской плашки и HTML-шаблона диплома.

Доступ в Личный кабинет партнера управляется на уровне статуса. Если для статуса доступ выключен, партнер с таким статусом не сможет работать в закрытой части портала.

Если для статуса предусмотрен диплом, загрузите отдельный HTML-шаблон. Файл должен иметь расширение .html и содержать поле {{ partner_name }}. Если шаблон не загружен, диплом при назначении статуса не формируется.

Системные статусы лучше не переименовывать и не удалять. Они используются порталом для внутренней логики.

5. Добавьте первых партнеров

Откройте список компаний:

Партнеры → Компании

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAINRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало » Партнеры » Компании

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

Шаблоны ответов + Добавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Партнеры

Действие:

 Выполнить

Выбрано 0 из 30

Фильтры

Показать счётчики

Страна

Все

Россия

Казахстан

Беларусь

Армения

Азербайджан

Грузия

Кыргызстан

Таджикистан

Туркменистан

Узбекистан

Партнерский статус

Все

Платиновый партнер

Золотой партнер

Серебряный партнер

Бронзовый партнер

Дистрибутор

Импортирован

Зарегистрирован

Вид партнера

Все

только прямой

смешанный

партнер дистрибутора

Дистрибутор

Все

3022. Company02 AZ

2866. 1C-Экс

3048. Company02 GE

3165. Мари и Поль

3061. Company01 KG

3087. Company01 TJ

3103. Company03 TJ

название	ссылка на сайт	ПАРТНЕРСКИЙ СТАТУС	ВИД ПАРТНЕРА	СРОК ДЕЙСТВИЯ ТЕКУЩЕГО СТАТУСА	РЕГИОН	ГОРОД
☐ АО "ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО"	https://kaspersky.ru	Бронзовый партнер	только прямой	31 июля 2027 г.	Москва	Москва
☐ Партнерская компания		Серебряный партнер	смешанный	15 июня 2027 г.	Москва	Москва
☐ Мари и Поль	http://mari.test	Серебряный партнер	партнер дистрибутора	11 июня 2027 г.	Донецкая Народная Республика	Мариуполь
☐ Company02 UZ		Зарегистрирован	только прямой	-	Андижанская область	Аска
☐ Company01 UZ	http://www.company.uz	Зарегистрирован	только прямой	-	Андижанская область	Андижан
☐ Company02 TM		Зарегистрирован	только прямой	-	Ахалский велаят	Аннау
☐ Company02 TJ		Зарегистрирован	только прямой	-	Горно-Бадахшанская автономная область	Мурғоб
☐ Company01 TJ		Зарегистрирован	только прямой	-	Горно-Бадахшанская автономная область	Ишқошим
☐ Company02 KG		Зарегистрирован	только прямой	-	Баткенская область	Баткен
☐ Company01 KG		Зарегистрирован	только прямой	-	Баткенская область	Айдаркен
☐ Company02 GE		Зарегистрирован	только прямой	-	Аджария	Батуми
☐ Company01 GE		Серебряный партнер	только прямой	20 июня 2027 г.	Аджария	Ахалцха
☐ Company02 AZ	https://сайт.py	Серебряный партнер	только прямой	20 июня 2027 г.	Агдаш	Агдаш
☐ Company01 AZ		Зарегистрирован	только прямой	-	Агдам	Агдам
☐ Company01 AM		Бронзовый партнер	только прямой	24 июля 2027 г.	Арагацотнская область	Агарахан
☐ Компания 5	https://company5.ru	Серебряный партнер	только прямой	6 мая 2027 г.	Московская область	Долгопрудный
☐ Компания 4	https://company4.ru	Зарегистрирован	только прямой	-	Свердловская область	Екатеринбург
☐ Компания 3	https://company3.ru	Бронзовый партнер	только прямой	9 сентября 2027 г.	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
☐ 1a		Импортирован	только прямой	-	Московская область	Ступино
☐ 1C-Медведь	http://www.scripka.com/	Импортирован	только прямой	-	Республика Саха (Якутия)	Якутск
☐ Макарон	https://www.partnerka.ru	Бронзовый партнер	только прямой	2 сентября 2027 г.	Тульская область	Заокский
☐ 1C-Экс	https://www.1c-galex.ru	Серебряный партнер	смешанный	16 апреля 2027 г.	Алтайский край	Новоалтайск

Список партнеров в Панели администратора.

Создайте или проверьте первые карточки партнеров. Для первичной проверки достаточно нескольких компаний с разными статусами, странами, городами и специализациями.

В карточке партнера заполните:

- название компании;
- ИНН или локальный налоговый номер;
- телефон и email;
- логотип;
- ссылку на сайт и текст ссылки;
- партнерский статус;
- срок действия статуса;
- вид партнера;
- страну, регион, город и адрес;
- специализации;
- сотрудников компании.

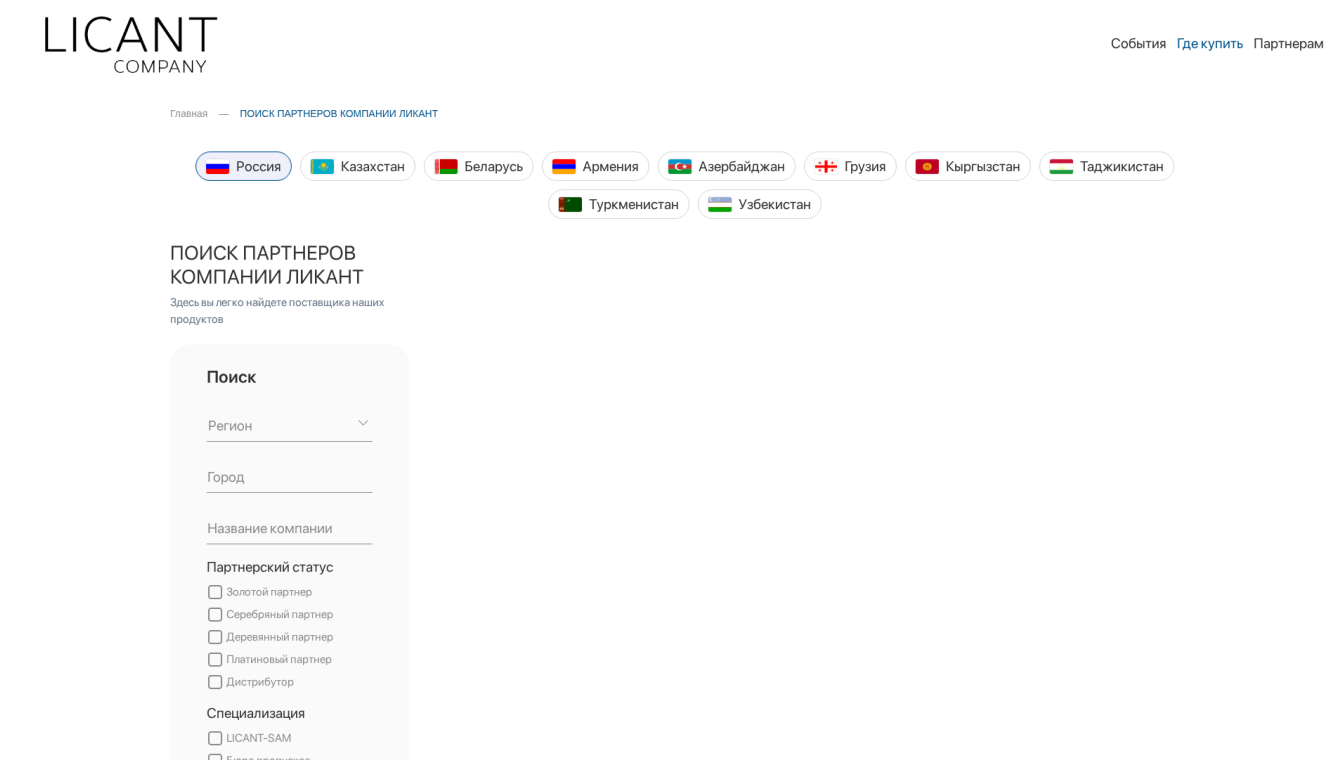
Если партнер должен быть виден в разделе «Где купить», проверьте, что у него заполнены география, статус, специализации и ссылка на сайт.

Если партнер должен получить доступ в Личный кабинет партнера, проверьте сотрудников компании и доступ в настройках статуса.

6. Проверьте страницу «Где купить»

Откройте публичный раздел:

/partner-locator



Раздел «Где купить» / Partner Locator.

Проверьте, что на странице отображаются нужные страны, фильтры и карточки партнеров.

Минимальная проверка:

1. Откройте страницу без фильтров.
2. Если включен режим нескольких стран, переключитесь между странами.
3. Выполните поиск по региону.
4. Выполните поиск по городу.
5. Отфильтруйте партнеров по статусу.
6. Отфильтруйте партнеров по специализации.
7. Проверьте карточку партнера и ссылку на сайт.

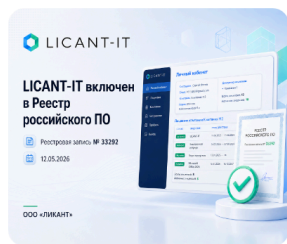
Если партнер не отображается, проверьте его статус, страну, регион, город и настройки сортировки страницы «Где купить».

7. Создайте первую новость

Откройте раздел:

Новости

Новости компании

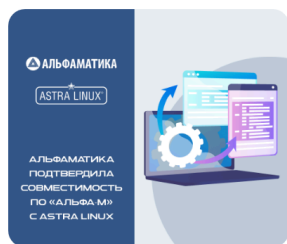


19 Мая 2026

LICANT-IT включён в Реестр российского программного обеспечения

Включение в Реестр — дополнительный уровень доверия для клиентов и партнёров: продукт прошёл экспертную проверку и официально подтверждён как российское ПО.

[Подробнее ↗](#)



19 Августа 2025

Альфаматика подтвердила совместимость ПО «АЛЬФА-М» с Astra Linux

ООО «Альфаматика» получила сертификат совместимости от ООО «РусБИТех-Астра», подтверждающий корректную работу ПО «АЛЬФА-М» с операционной системой специального назначения Astra Linux Special Edition. Решение готово к использованию в инфраструктурах с повышенными требованиями к информационной безопасности и соответствует курсу на импортозамещение.

[Подробнее ↗](#)



17 Июля 2025

Новости.

Создайте тестовую новость или проверьте уже существующую. Для публикации новости нужны заголовок, текст, дата публикации, изображения и активность.

Для изображений используйте рекомендуемые размеры:

- обложка для компьютерной версии — 1464 × 640 px;
- превью для компьютерной версии — 472 × 400 px;
- обложка для мобильной версии — 500 × 200 px.

После сохранения откройте публичную страницу /news и проверьте список новостей и отдельную страницу новости.

Если новость не отображается, проверьте флаг активности и дату публикации.

8. Проверьте Личный кабинет партнера

После создания партнера и сотрудника проверьте вход в Личный кабинет партнера.

В Личном кабинете партнер должен видеть:

- профиль пользователя;
- профиль компании;
- сотрудников;
- логотип;
- партнерство и специализации;
- дипломы и письма;
- регистрации сделок;
- заказы;

- партнерские материалы.

Если партнер не может войти, проверьте его статус и настройку доступа в Личный кабинет партнера. Если партнер входит, но видит неполные данные, проверьте карточку компании и сотрудников.

Также проверьте, может ли партнер редактировать специализации. Это зависит от настройки:

Контент сайта → Панель администратора → Специализации - настройка

Что можно настроить позже

После первичной проверки можно перейти к более детальной настройке:

- тексты и макет страницы «Где купить»;
- количество новостей на странице и вариант отображения новостей;
- партнерские материалы и доступ к ним по статусам;
- email-шаблоны;
- рассылки новостей;
- центр уведомлений;
- таблицы, фильтры и столбцы в Панели администратора;
- настройки бэкапа;
- значения по умолчанию для сроков статусов и регистраций сделок;
- продуктовый каталог, семейства и типы продуктов;
- настройки регистрации сделок и онлайн-заказов.

Не обязательно настраивать все сразу. Для первого запуска достаточно корректно заполнить владельца портала, географию, статусы, партнеров, страницу «Где купить», новости и вход в Личный кабинет партнера.

Настройки портала и справочники

Раздел «Настройки портала и справочники» в Панели администратора используется как единая точка входа к настройкам, которые влияют на публичный сайт портала, интерфейс Панели администратора и отдельные сценарии работы PartnerOS.

Этот раздел не хранит сами новости, партнеров или материалы. Он собирает рядом связанные настройки, чтобы администратору не приходилось искать их в разных частях Панели администратора.

Раздел «Настройки портала и справочники» в Панели администратора.

Для чего используется раздел

Раздел помогает быстро перейти к настройкам, которые чаще всего нужны при запуске и сопровождении портала:

- доступность публичных разделов сайта;
- страница «Где купить» / Partner Locator;
- отображение новостей;
- география портала;
- левое меню Панели администратора;
- таблицы, фильтры и колонки;
- настройки регистраций сделок, заказов и специализаций;
- журнал событий.

При первичной настройке портала раздел «Контент сайта» удобно использовать как чек-лист: пройти по основным страницам, включить нужные сценарии и отключить то, что пока не используется.

Где находится раздел

Раздел доступен в Панели администратора:

Контент сайта

Внутри страницы настройки сгруппированы по двум блокам:

- Панель администратора;
- Публичный сайт портала.

Такое разделение помогает отличать настройки, которые меняют интерфейс администратора, от настроек, которые видит посетитель публичного сайта.

Блок «Панель администратора»

В этом блоке собраны настройки и справочники, которые нужны администратору для управления порталом.

Подробное описание возможностей Панели администратора находится в разделе [Панель администратора](#).

Основные пункты:

- Левое меню - настройка - управляет видимостью разделов в левом меню Панели администратора;
- Журнал событий - настройка - включает или отключает запись новых событий и задает срок хранения записей;
- Онлайн заказ - настройка - управляет использованием продуктового каталога при оформлении заказов;
- Портал на одну страну или на несколько - задает режим географии и список стран, видимых на портале;
- Регистрация сделки - настройка - управляет доступностью и поведением регистрации сделок;
- Специализации - настройка - включает или отключает специализации партнеров и задает правила уведомлений;
- Список стран, Список регионов, Список городов - справочники географии;
- Таблицы: настройка столбцов - настройка отображения столбцов таблиц в Панели администратора;
- Продукты - семейства И Продукты - типы - справочники для [продуктового каталога](#).

Эти настройки могут влиять не только на Панель администратора. Например, география и специализации используются также в регистрации партнеров, Partner Locator и карточках партнеров.

Блок «Публичный сайт портала»

В этом блоке находятся настройки публичных разделов сайта, то есть страниц, доступных посетителям без входа в Личный кабинет.

Основные пункты:

- Где купить - группа настроек Partner Locator;
- Новости - настройка - настройка отображения публичного списка новостей;

- Публичные разделы - настройка - включение и отключение публичных разделов сайта.

Публичные разделы - настройка

Страница Публичные разделы - настройка управляет доступностью основных публичных разделов сайта:

- Новости;
- Где купить;
- Партнерам.

Если флаг включен, раздел отображается в header, мобильном меню и footer публичного сайта, а страница доступна по своему URL.

Если флаг выключен:

- пункт скрывается из header;
- пункт скрывается из burger/mobile menu;
- пункт скрывается из footer;
- прямой переход на URL раздела перенаправляет посетителя на главную страницу /.

Это не удаляет данные раздела. Новости, партнеры и настройки Partner Locator остаются в базе. После повторного включения раздел снова становится доступен.

Где купить

Группа Где купить содержит настройки публичной страницы Partner Locator.

Через нее настраиваются:

- Карточка партнера - настройка;
- Макет страницы «Где купить»;
- Отображаемый в поиске текст на странице "Где купить";
- Сортировка партнеров на странице "Где купить".

Эти настройки определяют, как посетитель будет искать партнеров, как будут выглядеть карточки компаний и в каком порядке партнеры попадут в выдачу.

Подробно раздел описан на странице [Где купить / Partner Locator](#).

Новости - настройка

Страница Новости - настройка управляет отображением публичного списка новостей.

Здесь можно выбрать вариант отображения и количество новостей на странице списка. Сами новости создаются и редактируются в разделе Новости.

Если публичный раздел Новости отключен через Публичные разделы - настройка, список новостей скрывается из навигации, а прямой переход на /news перенаправляет посетителя на главную страницу.

Подробно раздел описан на странице [Новости](#).

Как проверять изменения

После изменения настроек публичного сайта проверьте:

1. Отображается ли нужный пункт в header.
2. Отображается ли нужный пункт в burger/mobile menu.
3. Отображается ли нужный пункт в footer.
4. Открывается ли публичная страница по прямому URL.
5. Работает ли редирект на главную страницу, если раздел отключен.

Для раздела «Где купить» дополнительно проверьте макет страницы, фильтры, таблицу партнеров и раскрытие карточки партнера.

Панель администратора

Панель администратора портала используется для управления партнерским порталом, созданным с помощью PartnerOS. Через нее настраиваются партнеры, сотрудники, контент, новости, материалы, регистрации сделок, заказы, уведомления, рассылки и системные параметры портала.

Для чего нужна Панель администратора

Панель администратора — это рабочее место администратора портала. В ней выполняются основные операции по сопровождению партнерской программы: проверка новых партнеров, ведение карточек компаний, настройка публичных разделов, публикация новостей, контроль сделок и заказов, управление материалами и служебными настройками.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Панель управления PartnerOS

Поиск по Панели администратора

Например: партнер, карточка партнера, тестирование, сортировка

Избранное

Последние действия

Мои действия

Недоступно

МАТЕРИАЛЫ

Документы	+ Добавить	🔍 Просмотреть
Журнал событий		🔍 Просмотреть
Новости	+ Добавить	✎ Изменить
Партнерские материалы	+ Добавить	✎ Изменить
Продукты	+ Добавить	✎ Изменить
Рассылки новостей	+ Добавить	✎ Изменить
Фрагменты email	+ Добавить	✎ Изменить
Центр уведомлений	+ Добавить	✎ Изменить
Шаблоны email		✎ Изменить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии	✎ Изменить
Значения по умолчанию	✎ Изменить
Импорт	✎ Изменить
Контент сайта	✎ Изменить
Настройки бэкапа	✎ Изменить

ПАРТНЕРЫ

Заказы	+ Добавить	✎ Изменить
Компании	+ Добавить	✎ Изменить
Регистрации	+ Добавить	✎ Изменить
Специализации	+ Добавить	✎ Изменить
Статусы партнеров	+ Добавить	✎ Изменить

Панель администратора.

Не все разделы нужно настраивать сразу. На первом этапе обычно достаточно проверить базовые настройки портала, данные владельца, географию, статусы партнеров и ключевые публичные разделы. Остальные возможности можно подключать постепенно по мере внедрения.

Кто работает в Панели администратора

В Панели администратора работают администраторы и сотрудники, отвечающие за работу с партнерами. Доступ к панели должен быть только у пользователей, которым действительно нужно управлять данными портала.

Партнеры работают не в Панели администратора, а в Личном кабинете партнера. Посетители публичного сайта портала видят только открытые страницы и формы.

Основные разделы

Набор разделов в Панели администратора зависит от настроек портала и прав пользователя. В типовом сценарии администратор работает с такими направлениями:

- контент публичного сайта портала;
- компании-партнеры, сотрудники, статусы и специализации;
- регистрации сделок и заказы;
- партнерские материалы, документы и курсы;
- новости, уведомления и email-рассылки;
- география: страны, регионы и города;
- системные настройки портала;
- журнал событий и служебные разделы.

Если нужный пункт не виден в меню, сначала проверьте настройки левого меню Панели администратора.

Поиск в Панели администратора

В Панели администратора есть встроенное окно поиска. Оно помогает быстро находить разделы, настройки и основные объекты без ручного перехода по левому меню.

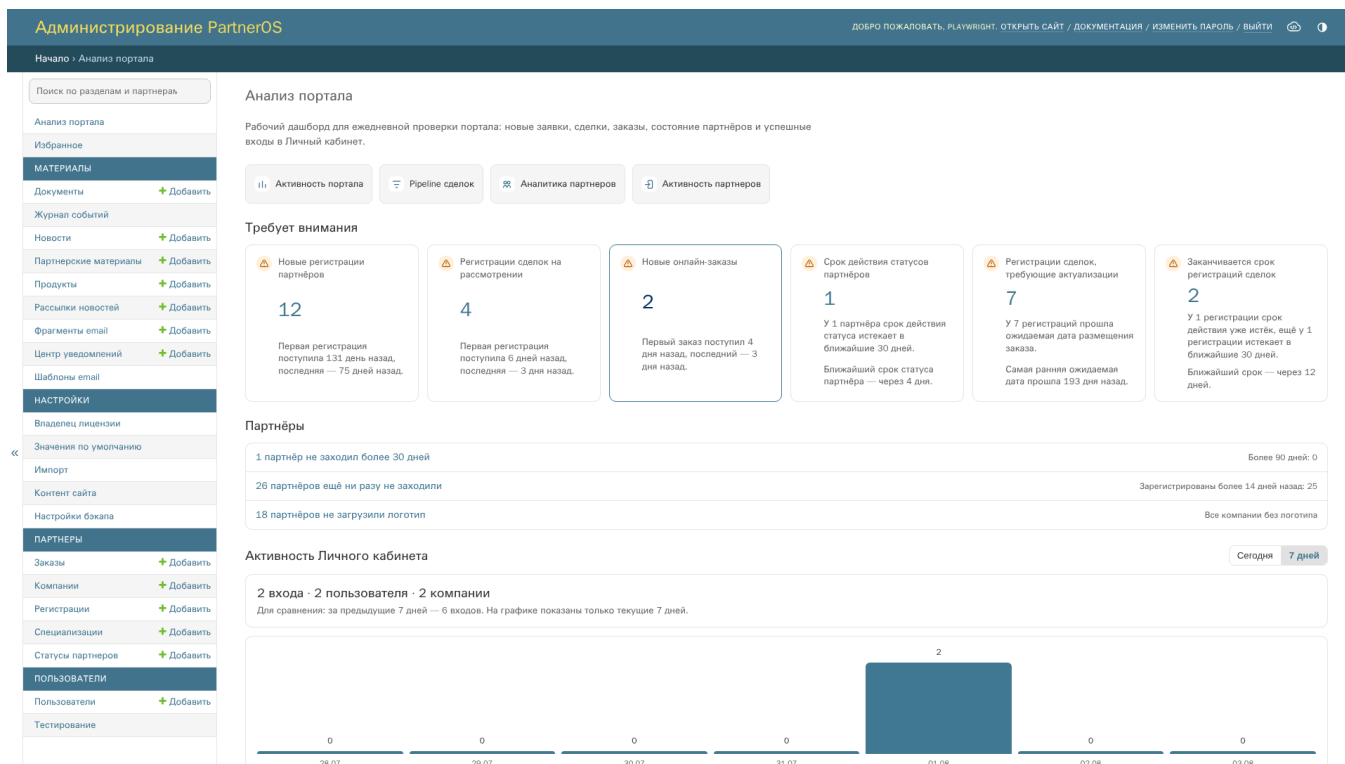
Поиск работает по названиям разделов, заголовкам страниц, названиям полей настроек и по отдельным объектам: партнерам, пользователям, документам, новостям, продуктам, тестам, курсам, уведомлениям, email-шаблонам и партнерским материалам.

Также через поиск можно находить заказчиков, регистрации сделок и онлайн-заказы.

Результаты сгруппированы по типам, поэтому можно быстро отличить страницу настройки от конкретного объекта. Например, по запросу «Импорт партнеров» открывается страница импорта, а по названию компании - карточка партнера.

Анализ портала

Раздел «Анализ портала» в левом меню Панели администратора используется как обзорный дашборд для ежедневного контроля портала. Он показывает задачи, требующие внимания, состояние партнерской базы и активность пользователей в Личном кабинете.



Анализ портала в Панели администратора.

В верхней части страницы находятся быстрые переходы к связанным отчетам:

- «Активность портала» — аналитика событий и действий пользователей;
- «Pipeline сделок» — воронка регистраций сделок и распределение по этапам;
- «Аналитика партнеров» — сводная информация по партнерской базе, статусам и распределению партнеров;
- «Активность партнеров» — контроль входов, значимых действий и состояния контакта с партнерами.

Блок «Требуется внимания» показывает только ненулевые показатели: новые регистрации партнеров, регистрации сделок на рассмотрении, новые онлайн-заказы, партнеров с истекающим сроком действия статуса, регистрации сделок с прошедшей ожидаемой датой размещения заказа и регистрации сделок с заканчивающимся сроком действия. Если по какому-либо направлению задач нет, оно выводится в компактной строке с пояснением.

Блок «Партнеры» помогает быстро увидеть компании, сотрудники которых давно не заходили в Личный кабинет, еще ни разу не заходили или не загрузили логотип. Строки блока ведут к соответствующим спискам или аналитике.

Блок «Активность Личного кабинета» показывает входы, активных пользователей и активные компании за выбранный период: сегодня или 7 дней. Здесь же отображается график входов и, если включен блок тестирования, краткая статистика завершенных попыток тестирования.

Страница не заменяет детальные отчеты, а помогает быстро понять, где требуется действие администратора, и перейти к нужному разделу.

Настройки портала и справочники

Раздел «Настройки портала и справочники» используется как удобная входная точка к настройкам публичных разделов и интерфейса. Через него доступны настройки страницы «Где купить», отображения стран, сортировки партнеров, новостей, таблиц, левого меню и других связанных разделов.

Подробнее этот блок описан в разделе [Настройки портала и справочники](#).

Этот раздел особенно полезен при первичной настройке портала: администратору не нужно искать отдельные скрытые страницы настроек по всей Панели администратора.

Партнеры и сотрудники

В блоке **Партнеры** находятся разделы **Заказчики**, **Заказы**, **Компании**, **Регистрации**, **Специализации** и **Статусы партнеров**. Здесь администратор проверяет карточки компаний, обновляет контактные данные, контролирует статус партнера, управляет доступом в Личный кабинет и проверяет данные, которые влияют на отображение партнера в разделе «Где купить».

Сотрудники компаний важны не только для доступа в Личный кабинет партнера, но и для коммуникаций: email-рассылок, уведомлений, восстановления доступа и других рабочих процессов.

Отдельный раздел заказчиков помогает поддерживать единый справочник конечных заказчиков, которые используются в регистрациях сделок и заказах. Это упрощает повторное использование данных и проверку связанных карточек.

Подробнее работа со справочником и массовой загрузкой описана в разделе [Заказчики](#).

Сделки, заказы и материалы

Регистрации сделок и заказы позволяют контролировать коммерческие сценарии работы с партнерами. Администратор видит заявки, проверяет данные, анализирует статусы и использует дополнительные представления, например пайплайн регистраций сделок.

Материалы используются для публикации файлов и ссылок для партнеров. Доступность материалов может зависеть от настроек раздела, статуса партнера и специализаций.

Новости, уведомления и рассылки

Новости используются для публикации информационных сообщений на публичном сайте портала. Уведомления показываются партнерам в Личном кабинете партнера. Email-рассылки позволяют отправлять сообщения выбранным группам партнеров по электронной почте.

Эти инструменты решают разные задачи, поэтому их лучше не смешивать:

- новость подходит для публичной публикации;
- уведомление подходит для короткого сообщения внутри Личного кабинета партнера;
- email-рассылка подходит для доставки сообщения на почту выбранным получателям.

Настройки портала

В настройках портала задаются данные владельца, брендрование, контакты, ссылки, политика конфиденциальности, значения по умолчанию, география, настройки новостей, сделок, заказов, специализаций, email-шаблонов и резервного копирования.

Часть настроек влияет на публичный сайт портала, часть — на Личный кабинет партнера, а часть — только на Панель администратора.

Настройки левого меню

Настройки левого меню позволяют скрывать или показывать отдельные разделы Панели администратора. Это помогает сделать интерфейс проще и оставить в меню только те разделы, которые реально используются.

Некоторые пункты нельзя скрыть, потому что они нужны для базовой работы портала. К таким пунктам относятся, например, владелец лицензии, настройки портала и справочники, компании и пользователи.

Если раздел скрыт из меню, это не означает автоматического удаления данных. Обычно это только настройка видимости пункта в Панели администратора.

Избранное в Панели администратора

Избранное помогает быстро переходить к часто используемым страницам Панели администратора. Кнопка «Избранное» находится в правом верхнем углу страницы. Она темно-зеленая; рядом с надписью отображается контур закладки. Если страница уже добавлена в Избранное, контур закладки становится закрашенным. После добавления страница появляется в отдельном разделе избранного.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Избранное

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Избранное

СОХРАНЕННЫЕ СТРАНИЦЫ

ЗАГОЛОВОК

СТРАНИЦА

Настройки портала /admin/settings/licenseownerinfo/

Регистрации сделок /admin/partner/registration/

Новости /admin/material/newsadminproxy/

Партнеры /admin/partner/partner/

Избранные разделы Панели администратора.

Это удобно для ежедневной работы: можно добавить карточку важной компании, список регистраций сделок, журнал событий, настройки новостей или другую страницу, к которой приходится часто возвращаться.

Избранное сохраняется для конкретного пользователя Панели администратора.

Настройки таблиц

Страница «**Таблицы: настройка столбцов**» позволяет сделать списки удобнее для работы.

Администратор может управлять видимостью столбцов для разных таблиц: компаний, пользователей, регистраций, заказов, новостей, материалов, стран, регионов, городов, журнала событий, рассылок и других разделов.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Таблицы: настройка столбцов > Таблицы: настройка столбцов

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

Шаблоны ответов + Добавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Таблицы: настройка столбцов

ИСТОРИЯ ИЗБРАННОЕ

Города +

Документы +

Журнал событий +

Заказчики +

Заказы +

Компании +

Курсы +

Новости +

Партнерские материалы +

Пользователи +

Продукты +

Рассылки новостей +

Регионы +

Настройки таблиц.

Если таблица перегружена, можно скрыть лишние столбцы. Это не меняет сами данные, а только упрощает отображение списка в Панели администратора.

В таблицах, где доступны фильтры, в правой части верхней строки находится флаг «**Фильтры**». С его помощью фильтры можно временно скрыть или снова показать прямо на текущей странице. Это влияет только на отображение списка и не меняет выбранные данные или настройки столбцов.

Рекомендации по работе

Начинайте настройку с базовых разделов: данные владельца портала, значения по умолчанию, страны и города, статусы партнеров, компании и публичные разделы. После этого переходите к сделкам, заказам, материалам, новостям, уведомлениям и рассылкам.

Для ежедневной работы используйте избранное и настройки таблиц. Это снижает количество переходов и делает списки короче и понятнее.

Перед массовыми изменениями проверяйте, какие разделы зависят от настраиваемого объекта. Например, статус партнера может влиять на доступ в Личный кабинет, отображение в Partner Locator, доступ к материалам и получателей рассылок.

Если раздел не используется на текущем этапе внедрения, его можно оставить без детальной настройки и вернуться к нему позже.

Где купить / Partner Locator

Раздел «Где купить» помогает посетителю сайта найти подходящего партнера. В зависимости от выбранного макета страница может работать как поиск по партнерам или как компактная таблица со списком партнеров выбранной страны.

Для администратора это раздел, где важно поддерживать в порядке данные компаний, справочник стран/регионов/городов, партнерские статусы и настройки отображения публичной страницы.

Для чего используется

Partner Locator используется для публичного поиска или просмотра партнеров на публичном сайте портала. Посетитель выбирает страну и, если выбран поисковый макет, уточняет параметры поиска.

Раздел полезен в нескольких сценариях:

- клиент ищет партнера в своем регионе или городе;
- клиент хочет найти партнера с конкретным статусом;
- клиенту нужен партнер с определенной специализацией;
- вендор хочет управлять тем, какие партнеры и страны видны на публичной странице.

В режиме нескольких стран на странице появляется переключатель стран. Посетитель может выбрать страну и искать партнеров внутри выбранной страны.

Что отображается на странице

В поисковых макетах на странице «Где купить» отображаются:

- заголовок и описание поискового блока;
- форма поиска;
- фильтр по региону;
- поле города с подсказками;
- поиск по названию компании;
- фильтр по партнерскому статусу;
- фильтр по специализации;
- список найденных партнеров;
- карточки партнеров.

В табличном макете форма поиска не отображается. Вместо нее посетитель сразу видит список партнеров выбранной страны с колонками: компания, город, статус, сайт и телефон.

В карточке партнера могут показываться логотип, название компании, адрес, партнерский статус, специализации, ссылка на сайт, email, телефон, время работы и ссылка на карту. Состав элементов зависит от настроек карточки партнера. Если у компании не заполнены отдельные данные, соответствующая строка не отображается.

Как настроить список партнеров

Основная настройка выполняется в Панели администратора в разделе:

Партнеры → Компании

Для отображения партнера на странице проверьте карточку компании:

- у компании выбран партнерский статус;
- статус разрешен к отображению в настройках сортировки;
- заполнены страна, регион и город;
- заполнен адрес без названия города;
- при необходимости загружен логотип;
- заполнены ссылка на сайт и текст ссылки;
- при необходимости заполнены телефон, email, время работы и ссылка на карте;
- выбраны специализации;
- при необходимости включен признак «любимого» партнера.

Признак «любимого» партнера используется для приоритета в выдаче, если в настройках сортировки включено отображение любимых партнеров вне очереди.

Если компания относится к стране, которая временно не выводится в Partner Locator, в карточке компании в Панели администратора отображается предупреждение. Доступ партнера в Личный кабинет при этом не отключается автоматически.

Как настроить страны, регионы и города

Настройки стран находятся в разделе:

Контент сайта → Панель администратора → Портал на одну страну или на несколько

Доступны два режима:

- одна страна;
- несколько стран.

В режиме одной страны на портале используется страна по умолчанию. В режиме нескольких стран администратор выбирает страны, которые должны отображаться на портале. Только эти страны будут доступны посетителю в переключателе стран и в поиске.

Справочники географии находятся в разделе:

Контент сайта → Панель администратора

Там доступны ссылки:

- Список стран;
- Список регионов;
- Список городов.

Для стран важны название, название на английском, код страны, флаг и порядок сортировки. Флаг используется в переключателе стран на странице «Где купить».

Для регионов и городов важно, чтобы они были привязаны к правильной стране. Если регион или город выбран неверно, партнер может не попасть в результаты поиска по нужной стране.

Как настроить статусы и сортировку

Список статусов партнеров настраивается в разделе:

Партнеры → Статусы партнеров

Для Partner Locator важны:

- название статуса;
- порядок сортировки;
- отображение статуса в карточке партнера;
- наличие статуса в настройках сортировки страницы «Где купить».

Сортировка партнеров настраивается здесь:

Контент сайта → Публичный сайт портала → Где купить → Сортировка партнеров на странице "Где купить"

В этой настройке можно выбрать:

- какие статусы партнеров показывать на странице;
- нужно ли показывать любимых партнеров первыми;
- первый параметр сортировки;
- второй параметр сортировки.

В качестве параметров сортировки используются партнерский статус, город по алфавиту и название компании по алфавиту.

Если статус партнера не выбран в списке отображаемых статусов, компания с таким статусом не будет показана в Partner Locator.

Дополнительно у каждой компании есть собственный флаг показа в разделе «Где купить». Он доступен в карточке компании в Панели администратора и в Личном кабинете на вкладке «Партнерство». Если флаг отключен, компания не попадает в карточки, таблицу, карту, поиск и фильтры Partner Locator.

Как изменить заголовки и внешний вид страницы

Основные настройки внешнего вида находятся в разделе:

Контент сайта → Публичный сайт портала → Где купить

Доступны страницы:

- Карточка партнера – настройка;
- Макет страницы «Где купить»;
- Отображаемый в поиске текст на странице "Где купить";
- Сортировка партнеров на странице "Где купить".

В настройках текста можно изменить:

- заголовок поискового блока;
- описание поискового блока;
- заголовок блока результатов;
- описание блока результатов.

В настройках макета можно выбрать вариант отображения страницы:

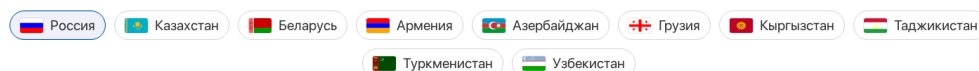
- Одна колонка — поисковая форма и результаты отображаются последовательно;
- Две колонки (сайдбар + список) — фильтры находятся слева, результаты отображаются справа;
- Таблица - список всех партнеров — поисковая форма скрыта, а страница сразу показывает перечень партнеров выбранной страны.

Табличный режим не является поисковым. Он использует те же правила видимости и сортировки партнеров, но не показывает фильтры, поле поиска и кнопку сброса.

LICANT
COMPANY

События [Где купить](#) [Партнерам](#)

[Главная](#) — [ПАРТНЕРЫ КОМПАНИИ ЛИКАНТ](#)



ПАРТНЕРЫ КОМПАНИИ ЛИКАНТ

Здесь вы легко найдете поставщика наших продуктов

Компания		Город	Статус	Сайт	Телефон
ИП Фенев Сергей Витальевич	🏠	Москва	Золотой партнер	сайт компании!	+79935383535
Компания 5	🏠	Дмитров	Серебряный партнер	Шикарный сайт	+79281234560
ООО "ПАРУС"	🏠	Москва	Серебряный партнер	parus.ru	+79992220333
Мари и Поль	🏠	Москва	Серебряный партнер	сайт которого нет	—
ООО "Ликант"	🏠	Москва	Серебряный партнер	Сайт	+79935383535
Партнерская компания	🏠	Москва	Серебряный партнер	—	—
1С-Экс	🏠	Новоалтайск	Серебряный партнер	1c-galex.ru	+73852388888
ООО "СОБОЛЕК"	🏠	Руза	Серебряный партнер	www.test-coin.ru	+79994444444
Абрам кентавр	🏠	Ярославль	Серебряный партнер	—	—

Таблица - список всех партнеров.

Настройка формы поиска

Для макетов «Одна колонка» и «Две колонки (сайдбар + список)» на странице «Макет страницы локатора» доступен блок «Настройка поиска». В нем можно включить или отключить отдельные поля публичной формы поиска.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Макет страницы локатора > Макет страницы локатора

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

Шаблоны ответов + Добавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Изменить Макет страницы локатора

Макет страницы локатора

ИСТОРИЯ

ИЗБРАННОЕ

Макет страницы локатора: ☒ Одна колонка ☐ Две колонки (сайдбар + список) ☐ Таблица - список всех партнеров локатора:

Настройка поиска

☒ Регион и город

☒ Название компании

☐ Партнерский статус

☒ Специализация

СОХРАНИТЬ

Сохранить и продолжить редактирование

Настройка полей поиска на странице «Где купить».

Можно управлять видимостью следующих полей:

- региона и города;
- названия компании;
- партнерского статуса;
- специализаций.

По умолчанию все поля включены. Если отключить флаг, соответствующее поле исчезнет из публичной формы поиска, но данные компаний, карточки партнеров и правила показа компаний не изменятся. Например, отключение поля **«Партнерский статус»** убирает только фильтр по статусу, а не сам статус партнера из системы.

В табличном макете форма поиска отсутствует, поэтому эти настройки на него не влияют.

Как настроить карточку партнера

Настройка карточки находится здесь:

Контент сайта → Публичный сайт портала → Где купить → Карточка партнера – настройка

На странице можно включить или отключить раскрытие карточек партнеров. Если раскрытие включено, в карточке появляется кнопка, по которой открывается подробная карточка партнера в модальном окне.

Также на этой странице настраиваются элементы, которые показываются в карточке списка и в развернутой карточке:

- логотип партнера;
- партнерский логотип для развернутой карточки;
- город;

- полный адрес;
- email;
- время работы;
- ссылка на карте.

Настройки позволяют оставить список компактным, а подробные контактные данные показывать только в развернутой карточке. Например, полный адрес, email, время работы и ссылку на карту можно оставить только в подробном просмотре.

Как работает развернутая карточка

Развернутая карточка открывается поверх страницы и не сбрасывает текущие результаты. В ней отображаются публичные данные компании: название, статус, адресная информация, сайт, телефон, email, время работы, ссылка на карту и специализации, если они включены.

Партнерский логотип — это бейдж партнерского статуса, который берется из статуса партнера. Он не заменяет логотип компании и отображается только при наличии изображения в статусе.

Ссылка на сайт использует два поля карточки компании: Ссылка на сайт и Текст ссылки. Если текст ссылки заполнен, посетитель видит именно этот текст. Если текст ссылки пустой, отображается короткий домен сайта без длинного URL.

Ссылка на карте отображается как иконка геометки. Она ведет на ссылку, которую администратор или партнер указал вручную в карточке компании.

После изменения текстов или макета проверьте публичную страницу в браузере. Обычно отдельная пересборка frontend для изменения этих настроек не требуется, потому что страница получает эти данные из backend.

Как проверить результат на сайте

Откройте публичную страницу:

`/partner-locator`

Проверьте несколько сценариев:

1. Откройте страницу без фильтров и убедитесь, что заголовки и описание отображаются корректно.
2. Если включен режим нескольких стран, переключитесь между странами.
3. Выполните поиск по региону.
4. Выполните поиск по городу.
5. Выполните поиск по названию компании.
6. Отфильтруйте партнеров по статусу.
7. Отфильтруйте партнеров по специализации.
8. Откройте карточку партнера и проверьте ссылку на сайт.
9. Если выбран табличный макет, проверьте, что таблица отображается без поисковой формы.
10. Если включено раскрытие карточек, откройте подробную карточку из списка или таблицы.

Если менялись страны, регионы или статусы, проверяйте результат в режиме инкогнито или после обновления страницы без кеша.

Частые причины, почему партнер не отображается

Партнер может не отображаться на странице «Где купить» по следующим причинам:

- статус партнера не выбран в настройках отображаемых статусов;
- в карточке компании отключен флаг показа в разделе «Где купить»;
- страна партнера не включена в список стран, отображаемых на портале;
- у партнера не заполнены регион или город;
- регион или город относятся не к той стране;
- посетитель выбрал другую страну в переключателе стран;
- посетитель применил фильтр по статусу, специализации, региону, городу или названию компании;
- у компании нет нужной специализации;
- партнер находится в базе, но его карточка заполнена неполно.

Если включен табличный макет, фильтры поиска не применяются, но сохраняются настройки страны, видимости статусов и сортировки партнеров.

Если партнер должен быть виден, начните проверку с карточки компании, затем проверьте настройки стран и настройки сортировки страницы «Где купить».

Все настройки

Раздел настроек управляет тем, как выглядит и работает партнерский портал, созданный с помощью PartnerOS: какие данные показываются на публичном сайте портала, какие разделы доступны в Панели администратора, какие значения подставляются по умолчанию и какие правила применяются к отдельным модулям.

Для чего используется раздел настроек

Настройки помогают администратору привести портал к рабочему состоянию без изменения кода. Через них задаются данные владельца портала, логотип и favicon, контакты, ссылки, политика конфиденциальности, параметры стран и географии, видимость пунктов меню и поведение отдельных разделов.

Часть настроек влияет на публичный сайт портала, часть — на Личный кабинет партнера, а часть нужна только администраторам для обслуживания и управления данными.

Данные владельца портала

Данные владельца портала задаются в Панели администратора в разделе **Владелец лицензии**.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало

Настройки

Владелец лицензии

LICANT Company

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы

Журнал событий

Новости

Партнерские материалы

Продукты

Рассылки новостей

Фрагменты email

Центр уведомлений

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкела

ПАРТНЕРЫ

Заказы

Компании

Регистрации

Специализации

Статусы партнеров

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи

Изменить Владелец лицензии

LICANT Company

Важно: все указанные поля будут отображаться на партнерском портале.

ИСТОРИЯ

ИЗБРАННОЕ

Название компании:

Сейчас: https://licant.online

Изменить: https://licant.online

Логотип:

На данный момент: license_owner/licant_logo_mxdnlg.png

Изменить: Choose File

Предпросмотр логотипа:

Фавикон:

На данный момент: license_owner/logo_x_symbol_email_56q82t0i.png

Изменить: Choose File

Предпросмотр фавикона:

Заголовок вкладки:

Панель управления

Партнерский отдел

Ссылка на партнерскую программу:

Сейчас: https://www.licant.ru/partner_program/

Изменить: https://www.licant.ru/partner_program/

Настройки владельца портала в Панели администратора.

Здесь указываются название компании, контактное лицо, общий email, телефон и сайт владельца партнерского портала. Эти данные используются на публичном сайте портала и в интерфейсе, поэтому их лучше заполнить до публикации портала для пользователей.

В этой же карточке есть отдельные поля для партнерского отдела: ссылка на партнерскую программу, ссылка на страницу входа на партнерский портал и email партнерского отдела. Эти ссылки и контакты используются в публичных разделах и в Личном кабинете партнера.

Брендинг портала

Брендинг задается в карточке владельца лицензии. Основные элементы:

- логотип;
- favicon;
- заголовок вкладки браузера.

Логотип влияет на визуальную идентичность портала в интерфейсе. Favicon отображается во вкладке браузера. Заголовок вкладки позволяет заменить стандартное название страницы на название компании или портала.

Если логотип или favicon не загружены, портал продолжит работать, но внешний вид может восприниматься как незавершенный.

Контакты и ссылки

Контактные данные и ссылки нужны не только для справочной информации. Они могут использоваться в публичных разделах, Личном кабинете партнера и переходах, связанных с партнерской программой.

Рекомендуется проверить:

- общий email компании;
- телефон;
- официальный сайт;
- email партнерского отдела;
- ссылку на партнерскую программу;
- ссылку на страницу входа на партнерский портал.

Если эти поля оставить пустыми, соответствующие элементы могут не отображаться или выглядеть неполно.

Политика конфиденциальности и баннер согласия

Политика конфиденциальности — это публичный документ, который объясняет, какие персональные данные собирает портал, для каких целей они используются, как хранятся и защищаются. К таким данным могут относиться имя, email, телефон, IP-адрес, данные компании и другая информация, которую пользователь передает через формы на сайте или в Личном кабинете.

Наличие такой политики важно для любого портала, который работает с персональными данными пользователей. В России обработка персональных данных регулируется законом № 152-ФЗ «О персональных данных», а при работе с пользователями из ЕС могут применяться требования GDPR о прозрачном информировании пользователей при сборе данных.

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки блока

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Именити:

Choose File

 No file chosen

Рекомендуется .ico (16x16/32x32) или .png

Предпросмотр
фавикона:

Заголовок вкладки:

Панель управления

Если поле оставить пустым, то заголовок вкладки — «Панель администратора».

Партнерский отдел

Ссылка на партнерскую программу:

Сейчас: https://www.licant.ru/partner_program/
Именити:

https://www.licant.ru/partner_program/

Страница входа на партнерский портал:

Сейчас: <https://portal.licant.online/partners/auth>
Именити:

https://portal.licant.online/partners/auth

Адрес электронной почты партнерского отдела:

sergey.fenev@licant.ru

Политика и cookie

☐ Показывать баннер политики конфиденциальности

Текст баннера:

На нашем сайте используются cookie-файлы, в том числе сервисов веб-аналитики. Используя сайт, вы соглашаетесь на обработку персональных данных при помощи cookie-файлов. Подробнее об обработке персональных данных вы можете узнать в Политике конфиденциальности.

Ссылка на политику конфиденциальности:

Сейчас: <https://licant.ru/privacy/>
Именити:

https://licant.ru/privacy/

Ссылка на cookie-файлы:

Сейчас: <https://licant.ru/cookie-policy/>
Именити:

https://licant.ru/cookie-policy/

Ссылка на сервисы веб-аналитики:

Сейчас: <https://licant.ru/web-analytics/>
Именити:

https://licant.ru/web-analytics/

Настройки политики конфиденциальности и баннера согласия.

В настройках владельца портала можно включить показ баннера согласия, задать текст уведомления и указать ссылки на документы: политику конфиденциальности, информацию о cookie-файлах и сервисах веб-аналитики.

Если баннер включен, посетитель увидит уведомление на публичном сайте портала. Если баннер отключен, уведомление не отображается, но сами документы и ссылки всё равно рекомендуется подготовить и поддерживать в актуальном состоянии.

Значения по умолчанию

Раздел **Значения по умолчанию** задает параметры, которые используются при создании или обработке связанных данных.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Настройки > Значения по умолчанию

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Изменить Значения по умолчанию

ИСТОРИЯ

Значения по умолчанию

Эти значения подставляются по умолчанию при создании статуса или регистрации сделки.

Срок действия партнерского статуса (дни): 365

Срок действия регистрации сделки (дни): 100

Минимальный объем сделки для ее регистрации: 30 000.00

Максимальный размер вложения при рассылке (не более 8 Мб): 2

СОХРАНИТЬ Сохранить и продолжить редактирование

Сроки по умолчанию.

К таким значениям относятся:

- срок действия партнерского статуса;
- срок действия регистрации сделки;
- минимальная сумма сделки для регистрации;
- максимальный размер вложения при рассылке.

Эти настройки удобнее задать заранее, чтобы администраторы не вводили одни и те же значения вручную при регулярной работе.

Скидки - настройка

Страница «Скидки - настройка» открывается через раздел «Настройки портала и справочники». Здесь в одном месте задаются правила расчета партнерской цены для регистраций сделок и онлайн-заказов.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Скидки - настройка > Скидки - настройка

Поиск по Панели администратора

Актуальные задачи (2)

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

Шаблоны ответов + Добавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Изменить Скидки - настройка

Скидки - настройка

Здесь настраивается расчет партнерской цены для регистраций сделок и онлайн-заказов, а также скидки статусов и специализаций.

СОХРАНИТЬ НАЗАД

Режимы применения

Регистрация

Статус партнера

Специализация

Авторизационная

От количества

Режимы применения скидок

СКИДКИ	АВТОМАТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ	ВКЛЮЧЕНИЕ ИЗ КАРТОЧКИ РЕГИСТРАЦИИ	НЕ ПРИМЕНЯТЬ
Скидка партнерского статуса	Авто	Вручную	Не применять
Скидка за онлайн регистрацию	Авто	Вручную	Не применять
Скидка за специализацию	Авто	Вручную	Не применять
Авторизационная скидка	Авто	Вручную	Не применять
Скидка от количества	Авто	Вручную	Не применять

Пересчитать действующие регистрации

Скидка за онлайн регистрацию

Дополнительная скидка при регистрации (%): 2

Дополнительная скидка в процентах, которую получает партнер при регистрации сделки.

Страница «Скидки - настройка» в Панели администратора.

В верхней таблице выбирается режим для каждого вида скидки:

- **Авто** - система применяет скидку при расчете автоматически;
- **Вручную** - сотрудник партнерского отдела включает скидку в карточке конкретной регистрации;
- **Не применять** - скидка не участвует в расчете и не показывается партнеру в Личном кабинете.

На странице настраиваются следующие виды скидок:

- **Скидка за онлайн регистрацию** - дополнительный процент для регистрации сделки.
- **Скидка партнерского статуса** - процент, заданный для каждого партнерского статуса. В онлайн-заказах она применяется автоматически.
- **Скидка за специализацию** - процент, связанный со специализацией и семейством продуктов. Для разных позиций одной регистрации размер этой скидки может отличаться.
- **Авторизационная скидка** - процент, который сотрудник партнерского отдела указывает в карточке рабочей регистрации после номера авторизации.
- **Скидка от количества** - процент, зависящий от количества единиц конкретного продукта. В нижней таблице задаются последовательные диапазоны количества и размер скидки для каждого диапазона. Для продукта должен быть включен флаг применения этой скидки.

В таблице «Скидки партнерских статусов» задается процент для каждого статуса. В таблице «Скидки специализаций» устанавливается скидка по специализации и связанному с ней семейству продуктов. Если у специализации не выбрано семейство продуктов, ее скидка недоступна для редактирования: сначала задайте семейство в карточке специализации.

После изменения правил сохраните страницу. Если настройка или проценты скидок изменились, появится команда «Пересчитать действующие регистрации». Выполните пересчет, чтобы суммы в активных регистрациях и пайплайне соответствовали новым правилам. Завершенные и архивные регистрации не пересчитываются.

Страны - настройка

Страница «Страны - настройка» находится в разделе «Настройки портала и справочники» Панели администратора. Здесь задается режим работы портала со странами.

The screenshot shows the 'Администрирование PartnerOS' interface. The left sidebar contains a menu with categories: 'Поиск по разделам и партнерам', 'Анализ портала', 'Избранное', 'МАТЕРИАЛЫ' (with sub-items like 'Документы', 'Журнал событий', 'Новости', etc.), 'НАСТРОЙКИ' (with sub-items like 'Владелец лицензии', 'Значения по умолчанию', 'Импорт'), 'ПАРТНЕРЫ' (with sub-items like 'Заказчики', 'Заказы', 'Компании', etc.), and 'ПОЛЬЗОВАТЕЛИ'. The main content area is titled 'Изменить Страны - настройка'. It features a 'Режим:' section with radio buttons for 'Одна страна' and 'Несколько стран' (selected). Below is a 'Страна по умолчанию:' dropdown set to 'Россия'. A list of countries is shown with checkboxes, all of which are checked: Россия, Казахстан, Беларусь, Армения, Азербайджан, Грузия, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, and Узбекистан. A note at the bottom of the list states: 'Используется только в режиме «Несколько стран» на странице «Где купить».' At the bottom of the main area are two buttons: 'СОХРАНИТЬ' and 'Сохранить и продолжить редактирование'.

Страница «Страны - настройка» в режиме нескольких стран.

Здесь выбирается режим работы:

- одна страна;
- несколько стран.

В режиме одной страны используется страна по умолчанию. В режиме нескольких стран можно выбрать страны, которые должны отображаться на портале.

Эти настройки влияют на Partner Locator и регистрацию партнеров. Если страна не включена в отображение, партнеры из этой страны могут не показываться в разделе «Где купить», а регистрационная форма должна учитывать доступный набор стран.

Если в списке доступных стран нет нужной страны, обратитесь в поддержку для ее добавления. Вместе со страной будут добавлены основные регионы и города этой страны, чтобы их можно было использовать в карточках партнеров, регистрации и поиске на странице «Где купить».

Регионы и города

Регионы и города находятся в справочниках **Список регионов** и **Список городов**. Обычно они уже добавлены вместе со страной и не требуют отдельной настройки с нуля.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало » Партнеры » Города

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Выберите Город для просмотра

Q

Найти

НАЗВАНИЕ	РЕГИОН
Москва	Москва
Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
Артём	Приморский край
Владивосток	Приморский край
Находка	Приморский край
Уссурийск	Приморский край
Мурманск	Мурманская область
Мичуринск	Тамбовская область
Тамбов	Тамбовская область
Белгород	Белгородская область
Губкин	Белгородская область
Старый Оскол	Белгородская область
Брянск	Брянская область
Клинцы	Брянская область
Владимир	Владимирская область
Гусь-Хрустальный	Владимирская область
Ковров	Владимирская область
Муром	Владимирская область
Астрахань	Астраханская область
Архангельск	Архангельская область
Северодвинск	Архангельская область
Белогорск	Амурская область
Благовещенск	Амурская область
Барнаул	Алтайский край
Бийск	Алтайский край

ИЗБРАННОЕ

ФИЛЬТР

Показать счётчики

Регион

Все

Брестская область

Витебская область

Гомельская область

Гродненская область

Минская область

Могилевская область

Минск

г. Нафталан

г. Нахичевань

г. Сумгаит

г. Шеки

г. Ширван

Аджария

Гурия

Имеретия

Кабардия

Кавмо-Картли

Мцхета-Мтианети

Рача-Лечхуми и Кавмо-Сванети

Самегрело-Верхняя Сванетия

Самцхе-Джавахетия

Шиди-Картли

г. Тбилиси

Баткенская область

Джалал-Абадская область

Иссык-Кульская область

Наринская область

Ош

Таласская область

Чуйская область

г. Бишкек

г. Ош

Горно-Бадахшанская автономная область

Районы республиканского подчинения

Список городов.

Администратор чаще выбирает регионы и города из готовых справочников в карточках партнеров, регистрациях и заказчиков. Если нужного значения нет или в списке видно несоответствие, это не нужно исправлять вручную: передайте информацию в поддержку, чтобы справочники обновили корректно.

Корректность справочников влияет на регистрацию партнеров, профиль компании и поиск партнеров на странице «Где купить».

Настройки левого меню Панели администратора

В разделе **Контент сайта** → **Панель администратора** → **Левое меню - настройка** администратор управляет видимостью разделов левого меню.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Левое меню - настройка

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий + Добавить

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Изменить Левое меню - настройка

Левое меню - настройка

ИСТОРИЯ

☒ Документы
 ☒ Журнал событий
 ☐ Курсы
 ☒ Новости
 ☒ Партнерские материалы
 ☒ Продукты
 ☒ Рассылки новостей
 ☒ Центр уведомлений
 ☒ Шаблоны email
 ☐ Владелец лицензии

Этот пункт нельзя скрыть из левого меню.

☒ Значения по умолчанию
 ☐ Контент сайта

Этот пункт нельзя скрыть из левого меню.

☒ Настройки бэкапа
 ☒ Заказы
 ☒ Импорт
 ☐ Компании

Этот пункт нельзя скрыть из левого меню.

☒ Регистрации
 ☒ Специализации
 ☒ Статусы партнеров
 ☐ CronTab
 ☐ Периодические задачи

Настройки меню Панели администратора.

Эти настройки позволяют скрывать или показывать разделы Панели администратора. Это не удаляет данные и не отключает саму функциональность полностью, но помогает сделать интерфейс администратора чище и оставить на виду только нужные разделы.

Например, можно управлять отображением разделов, связанных с новостями, материалами, партнерами, регистрациями, заказами, email-шаблонами, импортом и служебными настройками.

Левое меню ЛК - настройка

Страница «**Левое меню ЛК - настройка**» находится в разделе «**Настройки портала и справочники**» → «**Личный кабинет**» Панели администратора. Она задает, какие основные разделы Личного кабинета видят все партнеры.

Можно отключить разделы «**Регистрация сделок**», «**Расчет заказов**», «**Партнерские материалы**» и «**Тестирование**». Это скрывает раздел из меню для всех партнеров, но не удаляет связанные данные. Профиль пользователя и профиль компании остаются доступными всегда.

В пункте «**Дополнительно**» отдельно настраивается отображение действий «**Запрос документов**», «**Новый сотрудник**» и «**Обучение**». Если отключены регистрация сделок или расчет заказов, связанные строки также не отображаются в сводке профиля компании.

Настройки отдельных разделов

Часть настроек вынесена в отдельные страницы и влияет на конкретные модули портала.

В Панели администратора можно настраивать:

- раздел «Где купить»: макет страницы, тексты, карточку партнера, отображение партнеров и сортировку;
- новости: режим отображения, внешний вид списка и количество новостей на странице;

- регистрацию сделок: доступность и поведение формы;
- заказы: параметры онлайн-заказа;
- скидки: правила расчета и проценты для статусов и специализаций;
- материалы: связанные разделы и доступность контента;
- специализации: возможность редактирования в Личном кабинете партнера и уведомления при изменениях;
- email-шаблоны и рассылки.

Добавлена возможность полностью отключать специализации партнеров на портале. При отключении специализации скрываются в регистрации, Личном кабинете, Partner Locator и карточках партнеров, при этом существующие данные не удаляются и могут быть снова использованы после включения настройки.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Специализации - настройка

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компания + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Изменить Специализации - настройка

ИСТОРИЯ

Специализации - настройка

Управляет использованием специализаций на портале и в Личном кабинете.

☒ Использовать специализации

Если выключено, специализации не отображаются на публичном сайте портала, в Личном кабинете и формах регистрации. Существующие данные не удалятся.

☐ Разрешить партнерам редактировать специализацию в ЛК

Если выключено, партнеры смогут только видеть специализации в ЛК. Изменить их сможет только администратор.

☒ Оповещать партнера об изменении его специализаций администратором

Срабатывает только при изменении специализаций в Панели администратора.

СОХРАНИТЬ

Сохранить и продолжить редактирование

Настройки специализаций.

Эти настройки влияют на новости, регистрацию сделок, заказы, материалы и Личный кабинет партнера. Перед запуском портала стоит пройти по ним хотя бы один раз и проверить, что включены только нужные сценарии.

Для раздела «Где купить» отдельно настраиваются макет страницы и карточка партнера. Администратор может выбрать поисковый макет в одну или две колонки либо табличный список всех партнеров выбранной страны. В настройках карточки партнера можно управлять раскрытием подробной карточки и отдельными элементами: логотипом, городом, адресом, email, временем работы и ссылкой на карте.

Резервное копирование

Резервное копирование относится к обслуживанию портала. Оно не меняет внешний вид публичного сайта портала, но важно для сохранности данных.

В настройках резервного копирования задаются периодичность, время запуска и количество хранимых копий. Также отображается информация о последнем запуске и последней ошибке, если она была.

После настройки резервного копирования важно не только включить расписание, но и периодически проверять, что копии действительно создаются.

Что лучше настроить в первую очередь

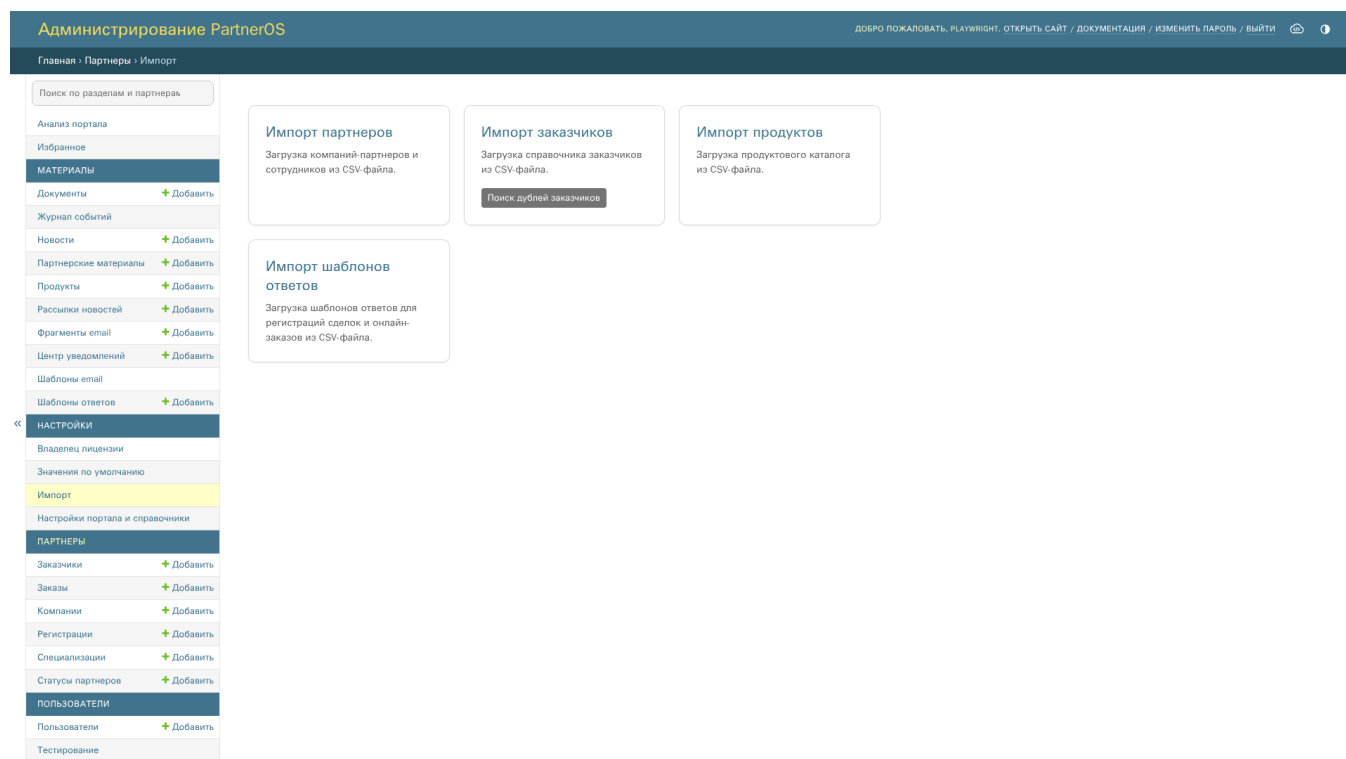
При первичной настройке портала лучше двигаться в таком порядке:

1. Заполнить данные владельца портала.
2. Загрузить логотип и favicon, задать заголовок вкладки.
3. Указать контакты и ссылки партнерского отдела.
4. Настроить политику конфиденциальности и баннер согласия.
5. Проверить значения по умолчанию.
6. Выбрать режим работы со странами и проверить доступную географию.
7. Проверить видимость разделов левого меню Панели администратора.
8. Настроить ключевые разделы: «Где купить», новости, регистрацию сделок, заказы и материалы.
9. Включить и проверить резервное копирование.

Такой порядок снижает риск ситуации, когда портал уже доступен пользователям, но в нем отсутствуют контакты, логотип, нужные страны или важные правила работы разделов.

Импорт

Раздел **«Импорт»** в Панели администратора объединяет массовую загрузку данных из CSV-файлов. Он помогает быстро наполнить портал начальными данными или обновить большой справочник без ручного создания каждой записи.



Карточки доступных сценариев импорта.

Выберите на общей странице нужную карточку. Каждый сценарий открывает свой мастер импорта, CSV-шаблон и проверку данных.

Общий порядок работы

1. Откройте карточку нужного вида импорта.
2. Скачайте CSV-шаблон, если он доступен на первом шаге.
3. Загрузите подготовленный файл.
4. Сопоставьте колонки CSV с полями PartnerOS и при необходимости задайте общие значения для незаполненных полей.
5. Проверьте предварительный просмотр и подтвердите импорт.

Перед большой загрузкой сначала проверьте несколько строк файла. CSV должен быть сохранен в корректной кодировке, а названия колонок и разделитель должны соответствовать выбранному сценарию.

Импорт партнеров

Карточка **«Импорт партнеров»** загружает компании-партнеры и их сотрудников. Обязательное поле - company_name.

В CSV можно указать ИНН, название на английском языке, телефон, email, сайт, страну, регион, город, адрес и почтовый индекс компании. Для сотрудников поддерживаются имя, фамилия, отчество, email, телефон и должность. После сопоставления колонок система показывает предварительный просмотр, где можно проверить компании и сотрудников до запуска импорта.

Импорт заказчиков

Карточка **«Импорт заказчиков»** загружает справочник заказчиков. Обязательное поле - `customer_name`.

Дополнительно поддерживаются `customer_inn`, `customer_country`, `customer_region`, `customer_city`, `customer_address`, `customer_postal_code` и `company_email`. Если указан ИНН, импорт находит существующего заказчика по ИНН. Без ИНН поиск выполняется по точному названию среди карточек без ИНН. Заполненные поля существующей карточки не перезаписываются, но пустые могут быть дополнены.

На финальном шаге доступны результаты импорта: количество созданных и обновленных карточек, предупреждения и ошибки. В этой же карточке находится команда **«Поиск дублей заказчиков»**. Подробнее о работе с дублями: [Поиск и объединение дублей заказчиков](#).

Импорт продуктов

Карточка **«Импорт продуктов»** загружает продуктовый каталог. Обязательное поле - `Product`.

CSV может содержать `SKU / Артикул`, `Price`, `ProductFamily`, `ProductType` и `Comment`. Если семейства продуктов или типа еще нет в соответствующих справочниках, система создает их автоматически. После загрузки проверьте несколько продуктов: название, артикул, цену, семейство и тип.

Импорт шаблонов ответов

Карточка **«Импорт шаблонов ответов»** добавляет шаблоны для переписки по регистрациям сделок. Обязательные колонки CSV: `name` - название шаблона и `text` - текст ответа.

На следующем шаге можно сопоставить названия колонок файла с полями системы и проверить данные перед импортом.

Проверка после импорта

После завершения проверьте сообщения мастера импорта и несколько созданных или обновленных записей. Для заказчиков результат и операции импорта также фиксируются в Журнале событий.

Партнеры и заказчики

Партнеры

Партнер в PartnerOS — это компания, которая участвует в партнерской программе и может отображаться на публичном сайте портала, получать доступ в Личный кабинет, работать с регистрациями сделок, заказами, материалами и документами.

Карточка партнера объединяет основные сведения о компании, ее статус, географию, специализации, сотрудников и параметры отображения на публичных страницах.

Для чего используется раздел

Раздел «Партнеры» используется для ведения базы компаний-партнеров. Через него администратор управляет тем, кто есть в партнерской сети, какие данные показываются на сайте и какой доступ получает компания в Личном кабинете.

В этом разделе обычно выполняются задачи:

- добавление и редактирование компании-партнера;
- назначение партнерского статуса;
- настройка срока действия статуса;
- выбор вида партнера и дистрибутора;
- заполнение контактных данных;
- привязка партнера к стране, региону и городу;
- выбор специализаций;
- проверка сотрудников компании;
- настройка отображения партнера в разделе «Где купить».

Где находится раздел в Панели администратора

Основной список партнеров находится в Панели администратора:

Партнеры → Компании

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

НачалоПартнерыКомпании

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

ДокументыДобавить

Журнал событий

НовостиДобавить

Партнерские материалыДобавить

ПродуктыДобавить

Рассылки новостейДобавить

Фрагменты emailДобавить

Центр уведомленийДобавить

Шаблоны email

Шаблоны ответовДобавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

ЗаказчикиДобавить

ЗаказыДобавить

КомпанииДобавить

РегистрацииДобавить

СпециализацииДобавить

Статусы партнеровДобавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

ПользователиДобавить

Тестирование

Партнеры

АНАЛИТИКА

ЭКСПОРТ CSV

ДОБАВИТЬ КОМПАНИЮ

ИЗБРАННОЕ

q

Найти

Действие:ВыполнитьВыбрано 0 из 30

НАЗВАНИЕ	ССЫЛКА НА САЙТ	ПАРТНЕРСКИЙ СТАТУС	ВИД ПАРТНЕРА	СРОК ДЕЙСТВИЯ ТЕКУЩЕГО СТАТУСА	РЕГИОН	ГОРОД	
☐	АО "ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО"	https://kaspersky.ru	Бронзовый партнер	только прямой	31 июля 2027 г.	Москва	Москва
☐	Партнерская компания		Серебряный партнер	смешанный	15 июня 2027 г.	Москва	Москва
☐	Мари и Поль	http://marl.test	Серебряный партнер	партнер дистрибутора	11 июня 2027 г.	Донецкая Народная Республика	Мариуполь
☐	Company02 UZ		Зарегистрирован	только прямой	-	Андижанская область	Аска
☐	Company01 UZ	http://www.company.uz	Зарегистрирован	только прямой	-	Андижанская область	Андижан
☐	Company02 TM		Зарегистрирован	только прямой	-	Ахалский велаят	Аннау
☐	Company02 TJ		Зарегистрирован	только прямой	-	Горно-Бадахшанская автономная область	Мурғоб
☐	Company01 TJ		Зарегистрирован	только прямой	-	Горно-Бадахшанская автономная область	Ишқошим
☐	Company02 KG		Зарегистрирован	только прямой	-	Баткенская область	Баткен
☐	Company01 KG		Зарегистрирован	только прямой	-	Баткенская область	Айдаркен
☐	Company02 GE		Зарегистрирован	только прямой	-	Аджария	Батуми
☐	Company01 GE		Серебряный партнер	только прямой	20 июня 2027 г.	Аджария	Ахалдаба
☐	Company02 AZ	http://сайт.py	Серебряный партнер	только прямой	20 июня 2027 г.	Агдаш	Агдаш
☐	Company01 AZ		Зарегистрирован	только прямой	-	Агдаш	Агдаш
☐	Company01 AM		Бронзовый партнер	только прямой	24 июля 2027 г.	Арагацотнская область	Агаракаван
☐	Компания 5	https://company5.ru	Серебряный партнер	только прямой	6 мая 2027 г.	Свердловская область	Долгопрудный
☐	Компания 4	https://company4.ru	Зарегистрирован	только прямой	-	Свердловская область	Екатеринбург
☐	Компания 3	https://company3.ru	Бронзовый партнер	только прямой	9 сентября 2027 г.	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
☐	1a		Импортирован	только прямой	-	Московская область	Ступино
☐	1C-Медведь	http://www.scripka.com/	Импортирован	только прямой	-	Республика Саха (Якутия)	Якутск
☐	Макарон	https://www.partnerka.ru	Бронзовый партнер	только прямой	2 сентября 2027 г.	Тульская область	Заокский
☐	1C-Экс	https://www.1c-galex.ru	Серебряный партнер	смешанный	16 апреля 2027 г.	Алтайский край	Новоалтайск

ФИЛЬТР

Показать счётчики

Страна

Все

Россия

Казахстан

Беларусь

Армения

Азербайджан

Грузия

Кыргызстан

Таджикистан

Туркменистан

Узбекистан

Партнерский статус

Все

Платиновый партнер

Золотой партнер

Серебряный партнер

Бронзовый партнер

Дистрибутор

Импортирован

Зарегистрирован

Вид партнера

Все

только прямой

смешанный

партнер дистрибутора

Дистрибутор

Все

3022. Company02 AZ

2866. 1C-Экс

3048. Company02 GE

3165. Мари и Поль

3061. Company01 KG

3087. Company01 TJ

3100. Company02 TJ

Список партнеров в Панели администратора.

В этом же разделе доступны связанные справочники:

- Партнеры → Статусы партнеров;
- Партнеры → Специализации.

В списке компаний администратор видит основные данные партнера и может открыть карточку компании для редактирования.

Аналитика партнеров

Раздел «Аналитика партнеров» помогает оценивать состояние партнерской базы: сколько партнеров есть в системе, как они распределены по статусам, видам партнерства, странам, специализациям и дистрибуторам.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало / Партнеры / Компании / Аналитика

Начните печатать для фильтрации...

Аналитика

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Аналитика партнеров

КОМПАНИИ ИЗБРАННОЕ

Период создания партнера Все время

Страна Все страны

Применить

Сбросить

Всего партнеров 30

Компаний со статусом «Дистрибутор» 0

Партнеров дистрибутора 0

Смешанных партнеров 4

Только прямых партнеров 26

Разбивка по странам

СТРАНА	ВСЕГО ПАРТНЕРОВ	ДИСТРИБУТОРОВ	СМЕШАННЫХ ПАРТНЕРОВ	ТОЛЬКО ПРЯМЫХ ПАРТНЕРОВ
Россия	17	0	4	13
Армения	1	0	0	1
Азербайджан	2	0	0	2
Грузия	2	0	0	2
Кыргызстан	2	0	0	2
Таджикистан	2	0	0	2
Турменистан	2	0	0	2
Узбекистан	2	0	0	2

По статусам

СТАТУС	КОЛИЧЕСТВО
Золотой партнер	1
Импортирован	6
Зарегистрирован	13

По видам партнера

ВИД ПАРТНЕРА	КОЛИЧЕСТВО
только прямой	26
смешанный	4
партнер дистрибутора	0

Аналитика партнеров.

В верхней части страницы доступны карточки с общей сводкой: всего партнеров, компании со статусом «Дистрибутор», партнеры дистрибутора, смешанные партнеры и только прямые партнеры. Значения в карточках кликабельны и ведут в список компаний с соответствующим фильтром.

Если портал работает с несколькими странами, в аналитике появляется фильтр «Страна». При выборе конкретной страны все показатели пересчитываются только по партнерам этой страны. Если выбрано «Все страны», дополнительно отображаются разбивка по странам и статусы по странам.

Блок «По специализациям» отображается только если на портале включено использование специализаций. Если специализации отключены, этот блок скрывается и не влияет на аналитику партнеров.

Блок «Требуется внимания» помогает находить неполные или потенциально проблемные карточки: партнеров без сотрудников, email, телефона, выбранного дистрибутора или с несоответствием вида партнера. В режиме нескольких стран такие списки группируются по странам.

Отдельная страница «Активность партнеров» доступна из раздела аналитики и показывает операционную активность партнеров в портале. Это не рейтинг и не оценка коммерческой эффективности, а инструмент контроля контакта: последний вход сотрудников компании, последнее значимое действие, счетчики регистраций сделок, заказов и тестов за выбранный период.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Аналитика > Активность партнеров

Поиск по разделам и партнерам

Аналитика

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Активность партнеров

КОМПАНИИ

АНАЛИТИКА ПАРТНЕРОВ

НАСТРОЙКИ АКТИВНОСТИ

ИЗБРАННОЕ

Раздел показывает активность партнеров в портале: последний вход, последнее значимое действие и признаки отсутствия контакта. Это не рейтинг и не оценка коммерческой эффективности партнера.

Всего партнеров

26

Есть активность

4

Давно не было действий

0

Проверить контакт

1

Не начал работу

21

Состояние

Статус партнера

Всё состояния

Всё статусы

Показать

Сбросить

ПАРТНЕР	СТАТУС	ПОСЛЕДНИЙ ВХОД	ПОСЛЕДНЕЕ ДЕЙСТВИЕ	ТИП ДЕЙСТВИЯ	РЕГИСТРАЦИИ ЗА ПЕРИОД	ТЕСТЫ ЗА ПЕРИОД	СОСТОЯНИЕ	ПРИЧИНА
3165. Мариуполь	Бронзовый партнер	—	07.05.2026 09:30	Регистрация сделки	1	0	Проверить контакт	Последнее значимое действие было 78 дней назад, входов не было.
2853. 1АБ Центр павелецкая	Бронзовый партнер	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.
2866. 1С-Экс	Серебряный партнер	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.
2983. Comrapu01 AM	Бронзовый партнер	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.
3009. Comrapu01 AZ	Зарегистрирован	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.
3035. Comrapu01 GE	Серебряный партнер	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.
3061. Comrapu01 KG	Зарегистрирован	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.
3087. Comrapu01 TJ	Зарегистрирован	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.
3113. Comrapu01 TM	Зарегистрирован	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.
3139. Comrapu01 UZ	Зарегистрирован	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.
3022. Comrapu02 AZ	Серебряный	—	—	—	0	0	Не начал работу	У компании нет сотрудников с доступом в Личный кабинет.

Активность партнеров.

Для партнеров определяются состояния «Не начал работу», «Есть активность», «Давно не было действий» и «Проверить контакт». В таблице отображается конкретная причина состояния, например отсутствие входов, давний последний контакт или отсутствие значимых действий после входа. Из таблицы можно перейти в карточку партнера.

Пороги активности настраиваются на странице Контент сайта → Панель администратора → Активность партнеров - настройка. Там задаются адаптационный период, сроки перехода в состояния сниженной активности и проверки контакта, период для счетчиков, а также признаки учета регистраций сделок и онлайн-заказов.

Какие данные хранятся в карточке партнера

В карточке партнера хранятся основные сведения о компании:

- название компании;
- название на английском;
- ИНН или локальный налоговый номер;
- телефон;
- email компании;
- логотип;
- ссылка на сайт;
- текст ссылки;
- партнерский статус;
- вид партнера;
- дистрибутор, если компания является партнером дистрибутора;
- срок действия статуса;
- текущий партнерский диплом;

Страница 50 из 136

- специализации;
- страна, регион, город и адрес;
- почтовый индекс;
- комментарии администратора.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT. ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Партнеры > Компании > 3178. Партнерская компания

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бокала

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Изменить Компания

3178. Партнерская компания

ИСТОРИЯ

ИЗБРАННОЕ

ПЕРЕВЫПУСТИТЬ ДИПЛОМ

Название:

Партнерская компания

Название (en):

Partner Company

ИНН:

PLAYWRIGHT0001

Номер телефона:

Адрес электронной почты:

playwright-admin@licant.local

Если пустой, то будет заполнен автоматически при создании первого работника компании

Логотип:

Choose File No file chosen

Ссылка на сайт:

Текст ссылки:

Партнерский статус:

Серебряный партнер

Вид партнера:

только прямой

Определяет, работает ли компания напрямую или через дистрибутора.

Дистрибутор:

Поле обязательно только для вида партнера «партнер дистрибутора».

Дата получения статуса:

15 июня 2026 г.

Срок действия текущего статуса:

15.06.2027

Если пустой, то будет заполнен автоматически при сохранении объекта со статусом

Текущий партнерский диплом:

Сейчас: https://portal.licant.online/media/document/DIPLOMA/Partner_Company_Silver_2026.pdf

Изменить: https://portal.licant.online/media/document/DIPLOMA/Partner_Con

☐

Наличие информации о продуктах компании на сайте партнера

Карточка партнера в Панели администратора.

Логотип партнера используется в публичной карточке партнера и в Личном кабинете. Для логотипа действуют ограничения по формату, размеру файла и размеру изображения. Если логотип не загружен, карточка партнера на сайте будет выглядеть менее заполненной.

Поле «Адрес» заполняется без названия города. Город выбирается отдельно из справочника.

Статус партнера

Партнерский статус определяет положение компании в партнерской программе и влияет на несколько частей портала.

В статусе настраиваются:

- название статуса;
- название на английском;
- системное название;
- размер скидки;
- партнерская плашка;
- HTML-шаблон диплома;
- доступ в Личный кабинет;
- доступ к регистрации сделок;
- доступ к онлайн-заказу;
- порядок сортировки.

Для нужного статуса можно включить подсветку в общем списке партнеров: компании с ним будут выделены желтым фоном. По умолчанию подсветка выключена.

The screenshot shows the 'Администрирование PartnerOS' interface. The left sidebar contains navigation links: 'Начало', 'Партнеры', 'Статусы партнеров', and 'Серебряный партнер'. The main content area is titled 'Изменить Статус партнеров' and includes a search bar and a list of partner statuses. The 'Серебряный партнер' status is selected. The form contains fields for 'Статус' (Silver), 'Статус (en)' (Silver), 'Системное название' (Silver), 'Статус' (редактируемый), 'Размер скидки (%)' (15), 'Партнерская плашка' (with a preview image), 'HTML-шаблон диплома' (with a preview image), and 'Порядок сортировки' (2). Below the form is a section titled 'Доступ для данного статуса' with checkboxes for 'Разрешить вход в Личный кабинет', 'Разрешить регистрацию сделок', and 'Разрешить онлайн-заказ'. At the bottom are buttons for 'СОХРАНИТЬ', 'Сохранить и добавить другой объект', 'Сохранить и продолжить редактирование', and 'Удалить'.

Настройка HTML-шаблона диплома и доступа для партнерского статуса.

В блоке «Доступ для данного статуса» администратор определяет, может ли партнер с этим статусом входить в Личный кабинет, регистрировать сделки и оформлять онлайн-заказы. Если вход в Личный кабинет выключен, регистрация сделок и онлайн-заказ для этого статуса фактически недоступны.

Если у статуса выключен доступ в Личный кабинет, партнер с таким статусом не сможет пользоваться закрытой частью портала. При попытке входа он будет перенаправлен на страницу авторизации с сообщением об ограничении доступа. Если запрещена только регистрация сделок или онлайн-заказ, пункт в Личном кабинете остается видимым, но вместо формы пользователь увидит сообщение об отсутствии права для его статуса.

Срок действия текущего статуса хранится в карточке партнера. Если срок не указан при назначении коммерческого статуса, система может подставить значение по умолчанию из настроек портала.

Для каждого статуса можно загрузить отдельный файл в поле «HTML-шаблон диплома». При назначении такого статуса система формирует PDF-диплом по загруженному шаблону. Кнопка «Перевыпустить диплом» доступна в карточке компании.

Если HTML-шаблон для статуса не загружен, диплом для этого статуса не предусмотрен и при назначении статуса не формируется.

Для системного статуса «Дистрибутор» доступна настройка расширенного режима. Перейти к ней можно со страницы списка статусов партнеров по кнопке «Дистрибуторы - настройка».

Системные статусы используются порталом для внутренней логики. Их не следует переименовывать или удалять вручную.

География партнера

География партнера задается через страну, регион и город. Эти данные важны не только для карточки компании, но и для поиска в разделе «Где купить».

Если портал работает в режиме одной страны, страна может подставляться автоматически из настроек. Если включен режим нескольких стран, страна партнера должна соответствовать выбранному региону и городу.

При заполнении географии проверьте:

- страна выбрана корректно;
- регион относится к выбранной стране;
- город относится к выбранному региону;
- адрес заполнен без названия города;
- почтовый индекс заполнен при необходимости.

Если страна партнера не включена в список стран, отображаемых на портале, компания может оставаться доступной в админке и Личном кабинете, но не показываться в Partner Locator. В карточке партнера в Панели администратора для такой ситуации выводится предупреждение.

Специализации партнера

Специализации помогают посетителю сайта найти партнера с нужной экспертизой. Они используются в фильтре на странице «Где купить» и отображаются в карточке партнера.

Список специализаций ведется в разделе:

Партнеры → Специализации

В карточке партнера можно выбрать одну или несколько специализаций.

Для специализаций есть отдельная настройка:

Контент сайта → Панель администратора → Специализации - настройка

В ней можно запретить партнерам самостоятельно менять специализации в Личном кабинете. Если редактирование запрещено, партнер видит специализации, но не может изменить их сам. Также можно включить уведомление партнера при изменении его специализаций администратором.

Добавлена возможность полностью отключать специализации партнеров на портале. При отключении специализации скрываются в регистрации, Личном кабинете, Partner Locator и карточках партнеров, при этом существующие данные не удаляются и могут быть снова использованы после включения настройки.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало » Материалы » Специализации - настройка

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Изменить Специализации - настройка

ИСТОРИЯ

Специализации - настройка

Управляет использованием специализаций на портале и в Личном кабинете.

☒ Использовать специализации

Если выключено, специализации не отображаются на публичном сайте портала, в Личном кабинете и формах регистрации. Существующие данные не удаляются.

☐ Разрешить партнерам редактировать специализацию в ЛК

Если выключено, партнеры смогут только видеть специализации в ЛК. Изменить их сможет только администратор.

☒ Оповещать партнера об изменении его специализаций администратором

Срабатывает только при изменении специализаций в Панели администратора.

СОХРАНИТЬ

Сохранить и продолжить редактирование

Настройки специализаций.

Сотрудники партнера

Сотрудники связаны с компанией-партнером и используются для доступа в Личный кабинет. В карточке компании администратор видит список сотрудников в отдельном блоке.

Для компании можно включить проверку домена email сотрудников. Если проверка включена, email создаваемых сотрудников должен соответствовать домену компании.

Email компании может быть заполнен автоматически при создании первого сотрудника, если в самой карточке компании он был пустым.

Сотрудники важны для работы Личного кабинета: через них создаются регистрации сделок, заказы и запросы от имени компании.

Заказчики

В PartnerOS есть отдельный раздел заказчиков. Он используется как единый справочник компаний-заказчиков, которые встречаются в регистрациях сделок и заказах.

Раздел находится в Панели администратора в блоке **Партнеры**. В нем администратор может открыть карточку заказчика и посмотреть связанные регистрации.

Карточка заказчика помогает не вводить одни и те же данные заново в каждой сделке. Если заказчик уже есть в базе, его можно выбрать из справочника. Если заказчик создается из регистрации или заказа впервые, система может автоматически пополнить справочник его данными.

По заказчику могут храниться название, ИНН, страна, регион, город, адрес и почтовый индекс. Эти данные помогают поддерживать единообразие в регистрациях и заказах и упрощают последующую проверку.

Отображение партнера на сайте

Партнер может отображаться в публичном разделе «Где купить». На отображение влияют данные из карточки компании и настройки страницы Partner Locator.

Для корректной карточки на сайте проверьте:

- у партнера есть статус, разрешенный к отображению в настройках «Где купить»;
- включена настройка показа компании в разделе «Где купить»;
- заполнены регион и город;
- страна партнера отображается на портале;
- заполнены адрес, ссылка на сайт и текст ссылки;
- выбранные специализации актуальны;
- логотип загружен, если он должен отображаться;
- при необходимости включен признак «любимого» партнера.

Флаг показа компании в разделе «Где купить» доступен в карточке компании в Панели администратора и в Личном кабинете на вкладке «Партнерство». Если флаг отключен, компания исчезает из публичного раздела Partner Locator, но партнерский статус, доступ в Личный кабинет, регистрации сделок, онлайн-заказы, материалы и документы не меняются.

Признак «любимого» партнера используется для приоритета в выдаче, если в настройках сортировки страницы «Где купить» включено отображение любимых партнеров первыми.

Если партнер не должен появляться в публичном поиске, отключите флаг показа компании в разделе «Где купить». Если партнер должен отображаться, но не находится на сайте, проверьте этот флаг, статус и настройки отображаемых статусов в разделе «Где купить».

Что видит партнер в Личном кабинете

В Личном кабинете партнер видит данные своей компании и связанные разделы:

- сведения о компании;
- сотрудников;
- логотип;
- партнерство и специализации;
- дипломы и письма;
- регистрации сделок;
- заказы;
- партнерские материалы.

Доступ в Личный кабинет зависит от партнерского статуса. Если для статуса доступ отключен, партнер не сможет войти в закрытую часть портала.

Если страна партнера не отображается в Partner Locator, в Личном кабинете партнер получает информационное сообщение о том, что партнеры из его страны сейчас не отображаются в разделе Partner Locator.

Если администратор запретил самостоятельное редактирование специализаций, партнер видит специализации только для просмотра.

Частые причины, почему партнер отображается некорректно

Партнер может отображаться некорректно или не отображаться на сайте по следующим причинам:

- статус партнера не входит в список статусов, показываемых в «Где купить»;
- в карточке компании отключен флаг показа в разделе «Где купить»;
- у статуса неверный порядок сортировки;
- страна партнера не включена в список стран, отображаемых на портале;
- регион или город выбраны неверно;
- город относится к другому региону;
- адрес заполнен вместе с городом и дублируется в карточке;
- не заполнена ссылка на сайт или текст ссылки;
- не выбраны специализации;
- не загружен логотип;
- партнер не отмечен как «любимый», хотя ожидается приоритетная выдача;
- у партнера нет сотрудников, email или телефона, и он попадает в группу «Требуется внимания».

Если карточка партнера выглядит неполной, сначала проверьте основные поля компании, затем статус, географию и настройки страницы «Где купить».

Заказчики

Раздел **Заказчики** используется для ведения справочника конечных заказчиков, которые указываются партнерами при регистрации сделок и размещении заказов.

Справочник помогает администратору находить связанные сделки и заказы, проверять реквизиты заказчика и при необходимости вести его сотрудников.

Справочник заказчиков

Список заказчиков находится в блоке **Партнеры** Панели администратора. Из списка можно открыть существующую карточку, добавить заказчика вручную или перейти к импорту заказчиков.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Партнеры > Заказчики

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

Шаблоны ответов + Добавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компания + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Выберите Заказчик для изменения

Поиск дублейИмпорт заказчиковДобавить заказчикИзбранное

Q

Найти

Действие:ВыборочноВыполнитьВыбрано 0 из 100Фильтры

НАЗВАНИЕ ЗАКАЗЧИКА	ИНН	EMAIL КОМПАНИИ	ГОРОД	АДРЕС БЕЗ НАЗВАНИЯ ГОРОДА
"VolgaTelecom" Open Joint-Stock Company			-	Nizhny Novgorod
11 level			-	
ASSA Production			-	
ASSA generation			-	
Branch of JSC «Rostelecom»			-	Chita
Clode Instruments			Златоуст	
GORNY INSTITUTE		info@gorny.ru	Санкт-Петербург	
JSC «Dalsvyaz»			Владивосток	Vladivostok
JSC «Rostelecom»			Новосибирск	Novosibirsk
JSC «Rostelecom» Macro-region branch «No			-	Saint Petersburg
Kirovskiy filial OAO «Rostelecom»			Киров	Куцевская ул. 9
Kirovskiy filial OAO «VolgaTelecom»			Киров	Kirov
MICROSOFT International			-	
Metropol Production			Азов	
OAO «Dalsvyaz»			-	Vladivostok city
OAO CentTelecom / Tul'skii filial			Тула	g.Tula
OAO Rostelecom			Санкт-Петербург	St. Petersburg
OAO VolgaTelecom			-	N. Novgorod
OAO Volgatelecom Orenburg branch			-	Orenburg
OJSC «Dalsvyaz» Primorsky filial			Владивосток	Vladivostok
OJSC «Rostelecom» Arkhangelsk branch			-	St Petersburg
OJSC «Rostelecom» Belarus			Орша	a.2

ФильТР

Показать счётчики

Регион

Все

Брестская область

Витебская область

Гомельская область

Гродненская область

Минская область

Могилевская область

Минск

г. Нафталан

г. Нахичевань

г. Сумгаит

г. Шеки

г. Ширван

Аджария

Гурия

Имеретия

Кабартия

Кавмо-Картли

Мхедра-Мтианети

Рача-Лечхуми и Кавмо-Сванети

Самегрело-Верхняя Сванетия

Самцхе-Джавахетия

Шида-Картли

г. Тбилиси

Баткенская область

Джалал-Абадская область

Иссык-Кульская область

Нарынская область

Ош

Таласская область

Чуйская область

г. Бишкек

г. Ош

Горно-Бадахшанская автономная область

Районы республиканского подчинения

Список заказчиков в Панели администратора.

В карточке заказчика хранятся:

- название;
- ИНН;
- регион и город;
- фактический адрес и почтовый индекс;
- юридический адрес;
- email компании.

Название является обязательным. Остальные поля заполняются при наличии соответствующих данных.

ИНН удобнее всего использовать для проверки совпадений. Одинаковое название без ИНН не всегда означает, что это одна и та же организация.

Карточка заказчика и сотрудники

В карточке заказчика отображаются связанные сотрудники. Список предназначен для просмотра; добавить сотрудника или изменить его организацию можно в разделе **Пользователи**.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Партнеры > Заказчики > Компания 3

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компания + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Изменить Заказчик

Компания 3

ИСТОРИЯ

ИЗБРАННОЕ

Название заказчика:

Компания 3

ИНН:

Страна:

Россия x

Регион:

Москва x

Город:

Москва x

Адрес без названия города:

ул. Чечерина, дом 8, корпус 1, кв. 53

Почтовый индекс:

Email компании:

Дата создания:

2 сентября 2026 г. 18:23

Дата обновления:

2 сентября 2026 г. 22:19

СОТРУДНИКИ

ФАМИЛИЯ	ИМЯ	ОТЧЕСТВО	АДРЕС ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ	НОМЕР ТЕЛЕФОНА	ДОЛЖНОСТЬ
Боруч А. В.	Антон	Вауч	ivan@company3.ru	+73852388822	менеджер продаж
Олейник А.	Антон	-	anton@company3.ru	+79844223344	-

РЕГИСТРАЦИИ

НОМЕР	ПАРТНЕР	ДАТА РЕГИСТРАЦИИ	СОТРУДНИК	ПРОДУКТ	КОЛ-ВО	СТАТУС РЕГИСТРАЦИИ	КОММЕНТАРИЙ
-------	---------	------------------	-----------	---------	--------	--------------------	-------------

Карточка заказчика со связанными сотрудниками.

При создании пользователя сначала выберите тип **Сотрудник заказчика**, а затем укажите заказчика. Сотрудники заказчика используются как контактные лица и не получают доступ в Личный кабинет партнера.

Один пользователь может быть связан только с одной организацией: партнером или заказчиком. При изменении типа организации предыдущая связь заменяется новой.

Импорт заказчиков

Для массового добавления и обновления заказчиков используется CSV-импорт. Его можно открыть из списка заказчиков или через карточку **«Импорт заказчиков»** на общей странице импорта.

Структура CSV, сопоставление колонок, правила поиска существующих карточек и результаты импорта описаны в разделе [«Импорт»](#).

Автоматическое добавление из сделок и заказов

Когда партнер указывает заказчика при регистрации сделки или размещении заказа, PartnerOS связывает запись со справочником заказчиков.

Если указан ИНН, система использует существующую карточку с таким ИНН или создаёт новую. Данные конкретной сделки или заказа при этом сохраняются отдельно и не раскрывают партнеру сведения, внесенные другими партнерами.

Если ИНН не указан, создаётся новая карточка заказчика. При совпадении названия с существующей карточкой система фиксирует возможный дубль в Журнале событий и отправляет администратору email по шаблону **Возможный дубль заказчика**.

Автоматическое предупреждение не объединяет карточки. Решение о том, относятся ли записи к одной организации, принимает администратор после проверки.

Поиск и объединение дублей

При автоматическом добавлении заказчиков из регистраций и заказов в справочнике могут появляться многочисленные дубли. Именно поэтому PartnerOS предоставляет отдельный инструмент для их поиска и контролируемого объединения.

Кнопка **«Поиск дублей»** находится в правом верхнем углу списка заказчиков. Этот же инструмент доступен на общей странице **Импорт** и на первом шаге импорта заказчиков.

Поиск формирует новый список возможных дублей и заменяет предыдущие результаты. Система ищет совпадения по ИНН, нормализованному названию и названию после транслитерации. Сам поиск не изменяет и не объединяет карточки.

На странице результатов каждая группа показывает причину совпадения и только различающиеся поля. Название заказчика выделено и ведет в его карточку в новом окне. Если записи относятся к разным организациям, нажмите **«Не дубликаты»**: группа исчезнет только из текущих результатов поиска.

Чтобы объединить записи, откройте группу кнопкой **«Объединить»**. На странице предварительного просмотра выберите итоговую карточку и значения полей, которые должны сохраниться. После подтверждения все регистрации сделок, заказы и сотрудники переносятся на выбранного заказчика, а остальные карточки группы удаляются. При совпадении email сотрудников система сохраняет одну учетную запись и переносит на нее связанные записи.

Поиск и подтвержденное объединение фиксируются в Журнале событий. Перед объединением проверьте карточки: операция удаляет лишние записи и не отменяется автоматически.

Регистрация сделок и регистрация партнеров

Регистрация сделок

Регистрация сделки в PartnerOS - это процедура предварительной фиксации планируемой продажи партнером. Партнер указывает основные сведения о потенциальной сделке и передает их администратору на рассмотрение с целью получения дополнительной скидки и фиксации сделки за своей компанией (защита сделки).

После проверки администратор может одобрить регистрацию сделки. Это помогает защитить интерес партнера по конкретному клиенту или проекту, зафиксировать его работу с потенциальной продажей и, при необходимости, предоставить партнеру дополнительную скидку или специальные условия.

Для чего используется регистрация сделки

Регистрация сделки используется для учета потенциальных продаж, которые партнер ведет с заказчиками. Партнер создает регистрацию в своем Личном кабинете, а администратор видит ее в Панели администратора.

Для администратора это инструмент контроля воронки: можно видеть активные сделки, ожидаемые даты, суммы, вероятность закрытия, выигранные и отклоненные регистрации.

Как работает общий процесс

1. Партнер входит в Личный кабинет партнера.
2. Открывает раздел **Регистрация сделок**.
3. Создает новую регистрацию сделки.
4. Указывает заказчика, состав сделки, сумму, вероятность, ожидаемую дату и при необходимости добавляет свой комментарий.
5. Отправляет регистрацию на рассмотрение.
6. Администратор портала или сотрудник, отвечающий за работу с партнерами, проверяет регистрацию в Панели администратора портала.
7. По результатам обработки у регистрации меняется статус, например **Одобрена** или **Отказ**.

После создания партнер видит регистрацию в списке своих сделок и может отслеживать ее состояние.

Уведомление партнерскому отделу

При создании регистрации система дополнительно отправляет отдельное email-уведомление партнерскому отделу. За него отвечает системный шаблон **«Регистрация сделки (для партнерского отдела)»**.

В письме указываются основные данные регистрации, в том числе компания и сотрудник партнера, дата и время размещения, заказчик, его ИНН, состав сделки и сумма в рекомендованных розничных ценах. В конце письма размещается прямая ссылка на карточку этой регистрации в Панели администратора, поэтому сотрудник партнерского отдела может сразу перейти к ее рассмотрению.

Чтобы уведомление отправлялось, в настройках владельца портала должен быть заполнен email партнерского отдела, а шаблон должен быть активен. Подробнее о настройке шаблонов: [Email-](#)

[шаблоны и рассылки.](#)

Где находится раздел Регистрации в Панели администратора

Раздел Регистрации находится в левом меню Панели администратора в блоке **Партнеры**.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало

Партнеры

Регистрации

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы

Журнал событий

Новости

Партнерские материалы

Продукты

Рассылки новостей

Фрагменты email

Центр уведомлений

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказчики

Заказы

Компании

Регистрации

Специализации

Статусы партнеров

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи

Тестирование

Выберите Регистрация для изменения

ДОБАВИТЬ РЕГИСТРАЦИЮ

ЭКСПОРТ CSV

ПАЙПЛАЙН

НАСТРОЙКА ПАРАМЕТРОВ

ИЗБРАННОЕ

Рабочие регистрации

Завершённые регистрации

Все регистрации

Архив

Действие:

Выполнить

Выбрано 0 из 26

Фильтры

НОМЕР	ПАРТНЕР	ЗАКАЗЧИК	СУММА СДЕЛКИ	СТАТУС РЕГИСТРАЦИИ
54	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	Алтекс	168 052.50	Одобрена
53	2658. ООО "СОБОЛЕК"	Сара Коннор be back	17 202 780	В процессе
52	2658. ООО "СОБОЛЕК"	Кама с утра офигительно	139 500	Одобрена
51	3009. Company01 AZ	Азербайджанский супермаркет	78 400	В процессе
50	3009. Company01 AZ	Алтекс	102 000	В процессе
49	2671. ООО "Ликант"	Алтекс	87 000	В процессе
48	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	Clode Instruments	175 500	В процессе
47	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	Ласка 3 сентября	58 800	Одобрена
46	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	Парабеллум Групп	218 250	В процессе
45	2463. Компания 2	Алтекс	258 300 000	В процессе
44	2515. Абрам кентавр	Алтекс	126 310	В процессе
43	2515. Абрам кентавр	Заказчик №4	492 235	Одобрена
42	2658. ООО "СОБОЛЕК"	Компания 3	918 000	Одобрена
41	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	Азимут форсайт	40 785	Одобрена
40	2671. ООО "Ликант"	Заказчик №52	60 140	Одобрена
39	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	Regent	39 576	Одобрена
37	2450. ООО "ПАРУС"	Барановичи проклaim	65 960	Одобрена
36	2463. Компания 2	ASSA generation	573 211.80	Одобрена
33	2463. Компания 2	ООО «Городские технологии»	135 800	Одобрена
32	2450. ООО "ПАРУС"	АО «Инженерные системы»	459 200	Одобрена
31	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	ООО «Северная школа»	119 310	Одобрена
30	2970. Компания 5	Заказчик №52	1 456 891.50	Одобрена
26	2450. ООО "ПАРУС"	Заказчик №3	37 184.95	Одобрена
16	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	TRIO GROUP	68 250	Одобрена

Список регистраций сделок в Панели администратора.

Отдельно доступен пайплайн регистраций по адресу раздела **Регистрации** → **Пайплайн**. Он помогает контролировать текущую воронку и быстро находить сделки, требующие внимания.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало

Партнеры

Регистрации

Пайплайн

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы

Журнал событий

Новости

Партнерские материалы

Продукты

Рассылки новостей

Фрагменты email

Центр уведомлений

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы

Компании

Регистрации

Специализации

Статусы партнеров

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи

Пайплайн регистраций сделок

ИЗБРАННОЕ

ПОМОЩЬ

РЕЕСТР

Период

Все время

Партнер

Все

Сотрудник

Все

Продукт

Все

Статус регистрации

Все

Применить

Сбросить

Сумма активных сделок

4 974 776.70

Взвешенный пайплайн

1 850 393

Сумма успешно закрытых сделок

102 049.50

Активные регистрации

16

Успешно закрытые сделки

4

Отказы

6

Ожидаются в ближайшее 30 дней

1

Просроченные сделки

14

По статусам

СТАТУС	КОЛИЧЕСТВО	СУММА СДЕЛКИ	OPPORTUNITY	СРЕДНЯЯ BEFORTHНОСТЬ
В процессе	7	2 181 166.50	1 007 250	51%
Одобрена	9	2 793 610.20	843 143	37%
Срок истек	0	0	0	—
Успешно закрыта	4	102 049.50	85 650	75%
Отказ	6	2 985 210	801 056	50%

Партнеры

ПАРТНЕР	КОЛИЧЕСТВО	СУММА СДЕЛКИ	OPPORTUNITY
ИП Фенев Сергей Витальевич	13	3 297 861.40	1 526 989
ООО "Ликант"	6	3 202 675.50	770 873

Прогноз по ожидаемым датам

ПЕРИОД	КОЛИЧЕСТВО	СУММА СДЕЛКИ	OPPORTUNITY
Текущий месяц	5	526 404.20	228 693
Следующий месяц	0	0	0
Позже	1	1 000 000	200 000
Без ожидаемой даты	0	0	0

Продукты

ПРОДУКТ	КОЛИЧЕСТВО	СУММА СДЕЛКИ	OPPORTUNITY
LICANT-SCHOOL	7	1 433 690	386 682
LICANT IT Corporate	6	1 056 570	784 577

Пайплайн регистраций сделок.

Настройки регистрации сделок доступны через раздел **Контент сайта** → **Панель администратора** → **Регистрация сделки - настройка**.

Если включен флаг **«Не отображать партнерские цены в регистрации сделки»**, партнерские цены не показываются партнеру в Личном кабинете.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT. ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало » Материалы » Регистрация сделки - настройка » Регистрация сделки - настройка

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Изменить Регистрация сделки - настройка

Регистрация сделки - настройка

Здесь задаются базовые параметры сценария регистрации сделки: срок действия, минимальный порог суммы, дополнительная скидка и использование каталога продуктов.
Доступ к регистрации сделок дополнительно определяется в карточках партнерских статусов: Статусы партнеров.

ИСТОРИЯ

ИЗБРАННОЕ

СОХРАНИТЬ

НАЗАД

☒ Использовать каталог продуктов и цены продуктов

Если включено, при регистрации сделки используется каталог продуктов и их цены.

Срок регистрации сделки (дни):

365

Срок в дни, на который действует регистрация сделки.

Минимальный объем сделки для ее регистрации:

100 000,00

Сделки с меньшей суммой не должны проходить регистрацию.

Дополнительная скидка при регистрации (%):

3

Дополнительная скидка в процентах, которую получает партнер при регистрации сделки.

СКИДКИ	АВТОМАТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ	ВКЛЮЧЕНИЕ ИЗ КАРТОЧКИ РЕГИСТРАЦИИ
Скидка партнерского статуса	Авто	Вручную
Скидка за онлайн регистрацию	Авто	Вручную
Скидка за специализацию	Авто	Вручную

Настройки регистрации сделок.

В нижней части страницы настроек находится таблица **«Поля»**. В ней администратор определяет, какие данные запрашиваются у партнера в форме регистрации сделки в Личном кабинете и какие из них обязательны.

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Изменить Регистрация сделки - настройка

Регистрация сделки - настройка

Здесь задаются базовые параметры сценария регистрации сделки: срок действия, минимальный порог суммы, дополнительная скидка и использование каталога продуктов.
Доступ к регистрации сделок дополнительно определяется в карточках партнерских статусов: Статусы партнеров.

ИСТОРИЯ

ИЗБРАННОЕ

СОХРАНИТЬ

НАЗАД

☒ Использовать каталог продуктов и цены продуктов

Если включено, при регистрации сделки используется каталог продуктов и их цены.

Срок регистрации сделки (дни):

365

Срок в дни, на который действует регистрация сделки.

Минимальный объем сделки для ее регистрации:

100 000,00

Сделки с меньшей суммой не должны проходить регистрацию.

Дополнительная скидка при регистрации (%):

3

Дополнительная скидка в процентах, которую получает партнер при регистрации сделки.

СКИДКИ	АВТОМАТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ	ВКЛЮЧЕНИЕ ИЗ КАРТОЧКИ РЕГИСТРАЦИИ
Скидка партнерского статуса	Авто	Вручную
Скидка за онлайн регистрацию	Авто	Вручную
Скидка за специализацию	Авто	Вручную

Адресные данные заказчика

Формат адреса заказчика: Один адрес

Определяет, запрашивается один фактический адрес или отдельные юридический и фактический адреса.

Поля

ПОЛЕ	ОТОБРАЖАТЬ	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ
ИНН заказчика	☐	☐
Страна	☐	—
Город/Регион	☐	☐
Почтовый индекс-адрес	☐	☐
Вероятность сделки	☐	☐
Ожидаемая дата сделки	☐	☐
Комментарий	☐	☐

Отображение регистрации

☒ Отображать "Номер авторизации"

Страница 62 из 136

Настройка полей регистрации сделки.

Для каждого поля можно отдельно включить отображение и обязательность. Если отображение поля отключено, его обязательность автоматически отключается. Для поля **«Страна»** настраивается только отображение: страна определяется автоматически по стране регистрации партнера.

В таблице настраиваются следующие поля:

- ИНН заказчика;
- страна;
- город и регион;
- почтовый индекс и фактический адрес;
- вероятность сделки;
- ожидаемая дата сделки;
- комментарий.

Что заполняет партнер в Личном кабинете

Партнер создает регистрацию в Личном кабинете партнера в разделе **Регистрация сделок** → **Новая сделка**.

LICANT
COMPANY

События Где купить Партнерам

Главная — Партнерам — Личный кабинет Admin P., Партнерская компания

Профиль пользователя

Профиль компании

Регистрация сделок

Новая сделка

Список сделок

Расчет заказов

Партнерские материалы

Дополнительно

Новая регистрация сделки

Пожалуйста, максимально подробно опишите все параметры планируемой сделки.

Заказчик

Состав сделки

PartnerOS 2

Добавить еще один продукт

Вероятность сделки 60%

Ожидаемая дата сделки 12/31/2026

Посчитать

Ожидаемая сумма сделки RPLC

Ожидаемая сумма сделки Партнерская цена

Комментарий

Тестовая регистрация сделки для демонстрации формы

Отправить

Создание регистрации сделки.

В форме партнер указывает основные параметры планируемой сделки. Набор полей определяется настройками из таблицы [«Поля»](#): администратор может выбрать, какие данные отображаются в Личном кабинете и какие из них обязательны. Отдельно портал может работать с каталогом продуктов или с ручным описанием состава сделки.

После отправки партнер получает сообщение, что регистрация создана и решение будет отправлено на email.

Регистрация сделки дистрибутором

Если для дистрибутора включен расширенный режим, он может зарегистрировать сделку от имени связанного партнера через пункт **«Новая сделка партнера»** в Личном кабинете. Дистрибутор выбирает партнера и заполняет обычную форму регистрации; при расчете используются условия выбранной компании.

Регистрация сохраняется за выбранным партнером, а ее создателем остается сотрудник дистрибутора. В карточке и списках такая регистрация помечается как созданная дистрибутором. Она доступна в Личном кабинете и дистрибутора, и выбранного партнера; стандартные уведомления получают создатель сделки и основной контакт партнера.

Подробные правила работы и список дополнительных пунктов меню приведены в разделе [«Личный кабинет»](#).

Редактирование собственной регистрации

Автор регистрации может исправить свою регистрацию в Личном кабинете, пока ее статус **«В процессе»** или **«Одобрена»**. Для этого в карточке нужно нажать **«Редактировать»** и подтвердить начало сеанса.

Сеанс длится 15 минут с момента подтверждения. На это время карточка блокируется для любых изменений в Панели администратора и в других окнах Личного кабинета. Если не сохранить изменения, нажмите **«Назад к списку»** и подтвердите завершение сеанса; по истечении 15 минут блокировка также снимается автоматически.

Доступно изменение только состава сделки, количества по позициям, вероятности и ожидаемой даты сделки. Остальные данные, включая заказчика, номер авторизации и переписку, остаются доступными только для просмотра.

После сохранения система фиксирует перечень изменений в истории регистрации и уведомляет партнерский отдел. Если редактировалась одобренная регистрация, ее статус возвращается в **«В процессе»** для повторного рассмотрения.

Регистрацию, созданную дистрибутором от имени связанного партнера, может редактировать только ее создатель-дистрибутор.

Переписка с партнером

После создания регистрации партнер и партнерский отдел могут обсуждать ее прямо в карточке. Партнер открывает регистрацию в Личном кабинете и отвечает в поле **«Ответить партнерскому отделу»**. Администратор ведет переписку из раздела **«Переписка с партнером»** в карточке регистрации в Панели администратора.

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

Шаблоны ответов + Добавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Вероятность сделки: [-----]

Opportunity: —

Изменить Статус регистрации: В процессе

Номер авторизации:

Даты

Дата регистрации: 9 сентября 2026 г.

Ожидаемая дата сделки: Сегодня

Срок регистрации: Сегодня

Поле заполняется автоматически после сохранения объекта со статусом "Одобрена"

Переписка с партнером

Отправить

Шаблоны

promto.png

Вложения переписки

promto.png

09.09.2026 10:08

Публичная ссылка

Переписка, ответ партнерскому отделу и вложения в карточке регистрации сделки.

Все сообщения выводятся в общей хронологической истории: сообщения партнера и партнерского отдела визуально разделены, а изменение статуса регистрации фиксируется системной записью. Поэтому история позволяет восстановить ход рассмотрения сделки без обращения к отдельным каналам связи.

Когда партнер отправляет сообщение, партнерский отдел получает email-уведомление по шаблону **«Ответ партнера по регистрации сделки»**. Когда отвечает администратор, уведомление отправляется сотруднику партнера и, при необходимости, создателю регистрации. Для отправки должны быть заполнены email-адреса получателей и включены соответствующие шаблоны.

К каждому сообщению партнер или администратор может приложить один файл с помощью кнопки со скрепкой. Допускается отправка файла без текста сообщения. Поддерживаются файлы PDF, DOC/DOCX, XLS/XLSX, JPG, JPEG, PNG и ZIP. Если файлов несколько, их следует объединить в ZIP-архив.

Максимальный размер одного вложения задается в настройках регистрации сделки. Вложения отображаются в истории и в отдельной таблице ниже переписки; их можно скачать. Администратор может удалить ошибочно прикрепленный файл, но в истории останется отметка об удалении.

Шаблоны ответов

Чтобы ускорить типовые ответы, в настройках регистрации сделки включите флаг **«Использовать шаблоны ответов в переписке»**. После этого под кнопкой отправки в карточке регистрации появляется список **«Шаблоны»**. Выбранный шаблон добавляется в конец текста ответа, поэтому перед отправкой его можно дополнить или изменить для конкретной ситуации.

Список шаблонов находится в Панели администратора в разделе **Материалы → Шаблоны ответов**. Для каждого шаблона указываются название, текст, назначение и активность. Неактивный шаблон не предлагается при подготовке ответа. Системный шаблон защищен от изменения и удаления.

В тексте можно использовать переменные регистрации в формате {название}, например {registration_id}, {customer_name}, {customer_inn}, {registration_status} или {registration_expiration_date}. При добавлении или редактировании шаблона Панель администратора показывает полный список доступных переменных и пример их использования.

Шаблоны можно добавлять по одному или импортировать из CSV. Формат файла, сопоставление колонок и назначение шаблонов описаны в разделе [«Импорт»](#).

Какие данные указываются в регистрации

В регистрации сделки используются следующие пользовательские данные:

- заказчик;
- ИНН заказчика;
- фактический адрес заказчика;
- юридический адрес заказчика, если включен режим двух адресов;
- состав сделки как список позиций;
- продукт по каждой позиции;
- количество по каждой позиции;
- ожидаемая сумма сделки;
- вероятность сделки;
- ожидаемая дата сделки;
- комментарий или ручное описание спецификации.

Если на портале включен каталог продуктов, состав сделки оформляется как таблица позиций. Для каждой позиции партнер указывает продукт и количество, а артикул и РРЦ выбранного продукта система показывает автоматически. Если каталог продуктов не используется, состав сделки описывается вручную в комментарии.

Сумма, вероятность и ожидаемая дата сделки помогают оценивать будущие продажи. На их основе сотрудники, отвечающие за работу с партнерами, могут анализировать объем активных регистраций, прогноз, просроченные сделки и ближайшие ожидаемые закрытия.

Если указана вероятность сделки, система рассчитывает показатель Opportunity. Он считается от ожидаемой суммы по партнерской цене, а не от РРЦ.

В обычном режиме адрес заказчика в форме считается фактическим. В настройках регистрации сделки можно включить режим двух адресов: тогда юридический адрес заполняется отдельно, а страна остается общей для обоих адресов. Обязательность настраивается для связанных пар полей: **город и регион**, а также **почтовый индекс и адрес**. В режиме двух адресов требование применяется к обоим адресным блокам.

Статусы регистрации сделки

Регистрация сделки может иметь следующие статусы:

- **В процессе** — регистрация создана и находится в работе.
- **Одобрена** — регистрация принята.
- **Срок истек** — срок действия регистрации завершился.
- **Успешно закрыта** — сделка выиграна.

- **Отказ** — регистрация отклонена.
- **Отозвана партнером** — партнер сам снял регистрацию с рассмотрения или работы.

Статус меняет то, как регистрация учитывается в списках и пайплайне. Например, активные, выигранные и проигранные регистрации анализируются отдельно.

Партнер может отозвать регистрацию из статусов **В процессе** или **Одобрена**. Причина отзыва фиксируется в поле комментария регистрации, а заинтересованные стороны могут получить email-уведомление через шаблон **Регистрация сделки решение**.

Настройки регистрации сделок

Поведение раздела зависит от настроек регистрации сделок.

В настройках задаются:

- срок действия регистрации сделки;
- минимальный объем сделки для регистрации;
- отображение номера авторизации;
- дополнительная скидка при регистрации;
- использование каталога продуктов и цен продуктов;
- правила применения составной скидки.

Кроме общих параметров, в таблице **«Поля»** настраивается состав формы регистрации сделки в Личном кабинете: какие поля отображаются партнеру и какие из отображаемых полей обязательны для заполнения.

Срок регистрации определяет, как долго действует одобренная регистрация. Минимальный объем сделки помогает отсекаать слишком маленькие сделки.

Составная скидка управляет тем, из каких частей складывается партнерская цена в регистрации сделки. В настройках можно определить, какие скидки применяются автоматически, а какие подключаются вручную из карточки регистрации:

- скидка партнерского статуса;
- скидка за онлайн-регистрацию;
- скидка за специализацию.

Если для скидки выбран режим **Авто**, она участвует в расчете сразу после нажатия **Посчитать**. Если выбран режим **Вручную**, администратор решает, применять ли эту часть скидки в конкретной регистрации. Итоговая партнерская цена считается последовательно, поэтому итоговый процент скидки может отличаться от простой суммы отдельных процентов.

Регистрация сделок с каталогом продуктов

Если включен каталог продуктов, регистрация оформляется как список позиций. Партнер добавляет в таблицу одну или несколько строк и для каждой позиции указывает продукт и количество.

В таблице позиций используются следующие данные:

- название продукта;
- РРЦ;
- артикул продукта;

- количество.

После заполнения состава сделки партнер нажимает **Посчитать**. Система рассчитывает ожидаемую сумму сделки, партнерскую цену и применяемые скидки.

В этом режиме расчет строится на основе:

- выбранных продуктов;
- их розничных цен;
- количества по каждой позиции;
- правил применения скидок, настроенных на портале.

После расчета данные должны быть сохранены вместе с регистрацией. Это важно, потому что показатель Opportunity рассчитывается от партнерской цены уже после применения скидок. Если расчет не выполнен или не сохранен, прогноз по сделке будет некорректным.

Если каталог продуктов включен, важно поддерживать актуальность продуктового каталога, цен и признака доступности продукта для регистрации сделки.

Подробнее устройство каталога, семейств, типов, артикулов и импорта описано в разделе [Продуктовый каталог](#).

Если каталог продуктов не используется, состав сделки описывается вручную в комментарии. В этом режиме партнер должен самостоятельно указать спецификацию: продукты, лицензии, услуги или другой состав поставки.

Скидки в регистрации сделки

В регистрации сделки может использоваться составная скидка. Итоговая партнерская цена формируется не только из цен продуктов, но и из правил скидок, настроенных на портале.

В расчете могут участвовать следующие виды скидок:

- скидка партнерского статуса;
- скидка за онлайн-регистрацию;
- скидка по специализации.

Скидка по специализации зависит от семейства продукта. Это означает, что в одной регистрации разные позиции могут иметь разную дополнительную скидку или не иметь ее вовсе.

Для каждого вида скидки в настройках регистрации сделки можно задать один из двух режимов:

- **Автоматическое применение** — скидка применяется системой сразу при расчете;
- **Включение из карточки регистрации** — скидка применяется только если ее отдельно включили в самой регистрации.

Если для скидки выбран ручной режим, соответствующий флаг появляется в карточке регистрации в Панели администратора. Это позволяет сотруднику портала управлять применением отдельных скидок по конкретной сделке.

После расчета информация о скидках отображается по каждой позиции сделки отдельно. Это особенно важно для скидки по специализации, потому что она может отличаться в зависимости от продукта.

Публичная ссылка на регистрацию сделки

Для одобренной регистрации партнер может сформировать в Личном кабинете публичную ссылку.

The screenshot displays the 'Регистрация' (Registration) page in a partner's personal account. On the left is a sidebar menu with categories like 'МАТЕРИАЛЫ' (Materials), 'НАСТРОЙКИ' (Settings), 'ПАРТНЕРЫ' (Partners), and 'ПОЛЬЗОВАТЕЛИ' (Users). The main content area is titled 'Изменить Статус регистрации:' (Change registration status:) and shows the status as 'Одобрена' (Approved). Below this is a 'Публичная ссылка' (Public link) section, which is currently empty, indicating that a link has not yet been generated for this approved registration. At the bottom of the main area are buttons for 'СОХРАНИТЬ' (Save), 'Сохранить и добавить другой объект' (Save and add another object), 'Сохранить и продолжить редактирование' (Save and continue editing), and 'Удалить' (Delete).

Карточка регистрации сделки.

Публичная ссылка позволяет открыть ограниченную публичную страницу с данными регистрации. Такая ссылка доступна только для регистраций со статусом **Одобрена**. Если регистрация не одобрена или ссылка не создана, публичная страница не отображается.

Номер авторизации — необязательный внутренний номер регистрации, который администратор портала указывает вручную. Если в настройках включено его отображение, номер показывается в карточке регистрации, Личном кабинете партнера и на публичной странице регистрации.

Партнер может получить публичную ссылку для своей одобренной регистрации. Администратор также видит управление публичной ссылкой в карточке регистрации в Панели администратора портала.

Публичная ссылка на регистрацию сделки чаще всего используется в двух сценариях.

Первый сценарий связан с размещением заказа через дистрибутора. В этом случае ссылка, добавленная в заказ, подтверждает специальные партнерские условия по конкретной сделке.

Второй сценарий встречается реже: партнер может передать ссылку заказчику, чтобы подтвердить наличие специальных условий именно при размещении заказа через данного партнера.

Таким образом, публичная ссылка используется как инструмент подтверждения согласованных партнерских условий по конкретной сделке.

Пайплайн регистраций

Пайплайн помогает анализировать и прогнозировать сделки. Он собирает регистрации в аналитическое представление и показывает ключевые показатели по активным, выигранным, отклоненным, просроченным и ожидаемым сделкам.

Пайплайн полезен для регулярного контроля регистраций сделок:

- оценить сумму активных сделок;
- увидеть ожидаемые закрытия в ближайшее время;
- найти просроченные регистрации;
- сравнить партнеров и продукты;
- оценить прогноз через Opportunity.

В пайплайне можно использовать дополнительные фильтры, включая фильтр по регистрациям с суммой больше заданного значения. Это помогает быстро отделить крупные сделки от общего потока регистраций.

Регистрации, перенесенные в архив, не отображаются в пайплайне. Архив используется для очистки рабочих списков и аналитики от записей, которые больше не должны влиять на текущую картину по сделкам.

Данные пайплайна зависят от полноты заполнения регистраций. Если у сделок не указаны сумма, вероятность или ожидаемая дата, прогноз будет менее точным.

Как администратор проверяет и обрабатывает регистрации

При проверке регистрации администратору стоит обратить внимание на:

- компанию-партнера;
- сотрудника, который создал регистрацию;
- заказчика;
- ИНН заказчика;
- адрес заказчика;
- состав сделки по позициям;
- продукты, количество, артикулы и РРЦ по каждой позиции;
- сумму сделки;
- партнерскую цену после расчета;
- вероятность;
- ожидаемую дату;
- примененные скидки;
- комментарий;
- текущий статус;
- срок регистрации;
- наличие публичной ссылки, если регистрация одобрена.

Если регистрация работает через каталог продуктов, администратор должен проверить не только состав сделки, но и корректность расчета. Это особенно важно, если для скидок используется ручное включение.

После проверки администратор может изменить статус регистрации. При изменении статуса партнер может получить уведомление по email, если соответствующие шаблоны и отправка настроены на портале.

Архив регистраций

В PartnerOS предусмотрен отдельный архив регистраций. Архив позволяет убрать завершенные или неактуальные регистрации из основного рабочего списка, не удаляя их из системы.

Архив полезен в двух сценариях:

- когда нужно очистить активный список регистраций от старых записей;
- когда важно сохранить историю сделки для просмотра, контроля или внутреннего аудита.

Архивная регистрация остается доступной для просмотра, но не используется как обычная активная регистрация в ежедневной работе.

Частые ошибки и вопросы

Партнер не видит раздел регистрации сделок. Проверьте доступ партнера в Личный кабинет, статус компании и настройки портала, связанные с регистрацией сделок.

Партнер не может отправить регистрацию с каталогом продуктов. Проверьте, выбраны ли продукты, указано ли количество, выполнен ли расчет кнопкой **Посчитать** и были ли сохранены рассчитанные данные.

После изменения состава сделки сумма стала некорректной. Если изменились продукты, количество или условия применения скидок, расчет нужно выполнить повторно.

Партнер не видит нужный продукт. Проверьте продуктовый каталог, цены и доступность продукта для регистрации сделки.

При отключенном каталоге форма требует комментариев. Это ожидаемое поведение: если каталог продуктов не используется, состав сделки описывается вручную.

Ожидаемая дата сделки не принимается. В форме нужно указывать будущую дату.

Публичная ссылка не создается. Публичная ссылка доступна только для регистрации со статусом **Одобрена**.

Пайплайн показывает неполную аналитику. Проверьте, заполнены ли сумма, вероятность и ожидаемая дата сделки у регистраций.

Регистрация партнеров

Регистрация партнеров — это сценарий, через который новая компания оставляет заявку на подключение к партнерской программе. После отправки формы в системе появляется компания-партнер и связанный с ней пользователь, а администратор получает возможность проверить данные в Панели администратора портала.

Для чего используется регистрация партнеров

Регистрация нужна, чтобы потенциальный партнер мог самостоятельно передать основные сведения о компании и контактном лице. Это снижает объем ручного ввода для менеджера партнерской программы и помогает сразу собрать данные, необходимые для дальнейшей проверки.

Через регистрацию можно получить сведения о компании, контактном сотруднике, географии, специализациях и комментариях о том, откуда партнер узнал о программе.

Как работает общий процесс регистрации

Общий процесс выглядит так:

1. Посетитель открывает страницу для партнеров на публичном сайте портала.
2. Заполняет форму регистрации.
3. Отправляет данные и подтверждает согласие на обработку персональных данных.
4. В системе создается компания-партнер и связанный пользователь.
5. Пользователь получает ID компании на указанный email.
6. После ввода ID компании пользователь задает пароль для входа в Личный кабинет партнера.
7. Администратор проверяет данные компании в Панели администратора портала и при необходимости корректирует их.

Отдельные уведомления и письма зависят от настроенных email-шаблонов и параметров портала.

Где находится форма регистрации на публичном сайте

Форма регистрации начинается на публичном сайте портала в разделе для партнеров. Обычно переход на нее ведет на страницу вида `/partners#form`.

LICANT
COMPANY

[События](#) [Где купить](#) [Партнерам](#)

[Главная](#) — [Партнерам](#)

Преимущество в партнерстве

В рамках партнерской программы мы обеспечиваем поддержку и способствуем развитию компаний-партнеров

[Стать партнером](#)

[Войти](#)



Стать партнером

[Заполните форму](#)

[Краткая форма](#)

Страница регистрации партнера.

На этой странице посетитель видит регистрационную форму, контакты для связи и ссылку на партнерскую программу, если она указана в настройках владельца портала.



Заполните форму

Все поля обязательны, кроме «Откуда вы о нас узнали?»

Название организации

Страна
Россия

ИНН

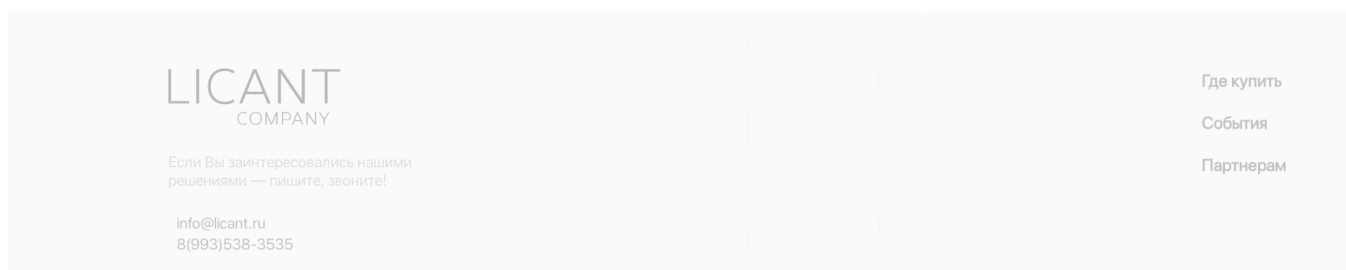
Развернуть

Стать партнером

Краткая форма

Отправка формы означает ваше согласие с действующей Партнерской программой

Для более получения подробной информации свяжитесь с нами:
info@licant.ru
8(993)538-3535



Форма регистрации партнера.

Если в настройках владельца портала включен баннер политики конфиденциальности, он может отображаться на frontend публичного сайта портала. Отдельно в форме есть согласие на обработку персональных данных.

Какие данные указывает партнер

В полной форме регистрации партнер указывает данные компании и контактного лица. В текущей реализации форма запрашивает:

- название организации;
- страну, если портал работает в режиме нескольких стран;
- ИНН или локальный идентификатор компании для поддерживаемых стран;
- регион и город;
- адрес и индекс;
- сайт компании;
- специализацию;
- фамилию, имя и отчество контактного лица;
- должность;
- email;
- телефон;
- комментарий «Откуда вы о нас узнали?».

Для России доступна проверка и автозаполнение данных по ИНН. Для других стран поле идентификатора может называться иначе, например УНП, БИН, VÖEN или STIR, если такая страна поддерживается в настройках портала.

На странице также может быть доступна краткая форма. Она собирает меньше данных, поэтому после такой регистрации администратору может потребоваться дополнить карточку компании

вручную.

Что происходит после отправки формы

После успешной отправки формы в системе создается новая компания-партнер и связанный с ней пользователь. Пользователь связан с компанией как контактное лицо.

На email, указанный при регистрации, отправляется информация, необходимая для завершения регистрации. В интерфейсе пользователь видит окно, где нужно ввести ID компании и задать пароль.

Если при отправке формы обнаружены ошибки, например уже занятый email, некорректный город или недоступная страна, форма должна показать сообщение об ошибке.

Как администратор видит новую компанию

Новая компания появляется в Панели администратора портала в разделе **Партнеры**.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Партнеры > Компании > 3178. Партнерская компания

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Изменить Компания

3178. Партнерская компания

ИСТОРИЯ ИЗБРАННОЕ ПЕРЕВЫПУСТИТЬ ДИПЛОМ

Название: Партнерская компания

Название (en): Partner Company

ИНН: PLAYWRIGHT0001

Номер телефона:

Адрес электронной почты: playwright-admin@licant.local

Если пустой, то будет заполнен автоматически при создании первого работника компании

Логотип: Choose File No file chosen

Ссылка на сайт:

Текст ссылки:

Партнерский статус: Серебряный партнер

Вид партнера: только прямой

Определяет, работает ли компания напрямую или через дистрибутора.

Дистрибутор:

Поле обязательно только для вида партнера «партнер дистрибутора».

Дата получения статуса: 15 июня 2026 г.

Срок действия текущего статуса: 15.06.2027

Если пустой, то будет заполнен автоматически при сохранении объекта со статусом

Текущий партнерский диплом: Ссылка: https://portal.licant.online/media/document/DIPLOMA/Partner_Company_Silver_2026.pdf

Имя: https://portal.licant.online/media/document/DIPLOMA/Partner_Con

Наличие информации о продуктах компании на сайте партнера

Созданный партнер в Панели администратора.

Администратор может открыть карточку компании, проверить заполненные данные и при необходимости исправить название, контакты, сайт, адрес, регион, город, специализации и другие сведения.

Также администратор может проверить связанного пользователя компании. Это важно, если партнер сообщает, что не может завершить регистрацию, не получил письмо или указал неверный email.

Статус партнера и доступ в Личный кабинет

После регистрации компания получает системный статус регистрации. В текущей реализации используется статус **Зарегистрирован**, если он есть в системе или может быть создан автоматически.

Доступ в Личный кабинет партнера зависит не только от факта регистрации, но и от настроек статуса партнера. У статуса есть параметр, который разрешает или запрещает доступ в Личный кабинет.

Если доступ для статуса запрещен, партнер может быть перенаправлен обратно на страницу входа с сообщением об ограничении доступа. В этом случае администратору нужно проверить статус компании и настройки доступа для этого статуса.

Создание пароля и вход в Личный кабинет

После отправки формы пользователь задает пароль через окно завершения регистрации. Для этого он вводит ID компании, полученный на email, и новый пароль.

LICANT

COMPANY

Главная

Вход в личный кабинет

События

Где купить

Партнерам

Вход в личный кабинет партнера

Забыли пароль?

Стать партнером

Войти

LICANT

COMPANY

Если Вы заинтересовались нашими решениями — пишите, звоните!

info@licant.ru

8(993)538-3535

Где купить

События

Партнерам

Вход в Личный кабинет.

После успешного задания пароля пользователь может войти в Личный кабинет партнера через страницу авторизации. Если пароль не был задан, пользователь не сможет войти обычным способом.

Если партнер потерял доступ, администратору стоит проверить email пользователя, активность пользователя и связь пользователя с нужной компанией.

География и доступные страны при регистрации

Страны, регионы и города в форме связаны с настройками географии портала.

Если портал работает в режиме одной страны, страна выбирается автоматически по настройке страны по умолчанию. Если включен режим нескольких стран, в форме доступен выбор страны из списка стран, разрешенных для отображения на портале.

Настройки географии влияют не только на регистрацию, но и на раздел «Где купить». Поэтому при изменении списка стран важно проверить оба сценария: регистрацию нового партнера и отображение партнеров в Partner Locator.

Если страна отключена для отображения на портале, регистрация из этой страны может быть недоступна. Уже существующие партнеры из такой страны могут оставаться в базе, но их отображение зависит от настроек географии.

Проверка данных партнера

После регистрации менеджеру партнерской программы рекомендуется проверить:

- корректность названия компании;
- ИНН или локальный идентификатор компании;
- страну, регион и город;
- адрес и индекс;
- сайт компании;
- email и телефон контактного лица;
- специализации;
- статус партнера;
- доступность Личного кабинета для текущего статуса;
- наличие связанного пользователя.

Если компания должна отображаться в разделе «Где купить», нужно дополнительно проверить настройки отображения партнера, географию, статус и заполненность публичных данных.

Частые ошибки и вопросы

Партнер зарегистрировался, но не может войти в Личный кабинет. Проверьте, задан ли пароль, активен ли пользователь, связан ли он с компанией и разрешен ли доступ в Личный кабинет для текущего статуса партнера.

Партнер не видит свою страну в форме. Проверьте режим стран и список стран, разрешенных для отображения на портале.

Не подставляются данные по ИНН. Автозаполнение по ИНН работает для России. Для других стран идентификатор компании может отображаться под другим названием, но автозаполнение может быть недоступно.

Форма сообщает, что город или регион выбран неверно. Проверьте, что регион относится к выбранной стране, а город относится к выбранному региону.

После регистрации в карточке компании не хватает данных. Если использовалась краткая форма или часть данных не была заполнена, администратор может дополнить карточку компании вручную.

Партнер не отображается в разделе «Где купить». Регистрация сама по себе не гарантирует отображение. Проверьте статус, страну, регион, город, настройки Partner Locator и публичные данные компании.

Личный кабинет партнера

Личный кабинет партнера — это закрытая часть партнерского портала, созданного с помощью PartnerOS. В нем партнер видит данные своей компании, управляет доступными сведениями, работает с регистрациями сделок, заказами, материалами, документами и уведомлениями.

Для чего используется Личный кабинет

Личный кабинет - это один из основных инструментов взаимодействия партнера и вендора. Здесь партнер проверяет данные своей компании, обновляет доступные контактные сведения, добавляет сотрудников, открывает партнерские материалы, создает регистрации сделок и размещает заказы.

Для администратора портала Личный кабинет также важен как точка диагностики. Если партнер сообщает о проблеме, администратор может проверить в Панели администратора карточку компании, пользователя, статус партнера, доступ к разделам и настройки, которые влияют на работу Личного кабинета.

LICANT
COMPANY

События Где купить Партнерам

Личный кабинет
Тихонов М., ООО "СОБОЛЕК" Выйти

Профиль пользователя

Профиль компании

Регистрация сделок

Расчет заказов

Партнерские материалы

Тестирование

Дополнительно

Изменить

Тихонов Максим

Изменить данные

Должность

Телефон

Email

Генеральный продюсер

+79994444444

gedifes@yandex.ru

Сертификатов нет.

☒ Подписка на новости

LICANT
COMPANY

Если Вы заинтересовались нашими решениями — пишите, звоните!

info@licant.ru
8(993)538-3535

Где купить
События
Партнерам

Личный кабинет партнера.

Кто имеет доступ в Личный кабинет

Доступ в Личный кабинет зависит от статуса партнера и настроек доступа для этого статуса. Сам факт наличия компании и пользователя еще не гарантирует вход: у текущего статуса компании должен быть разрешен доступ в Личный кабинет.

Если доступ запрещен, партнер при попытке входа получает сообщение о запрете доступа для текущего статуса компании. В этом случае администратору нужно проверить карточку партнера, его статус и параметр доступа к Личному кабинету у статуса.

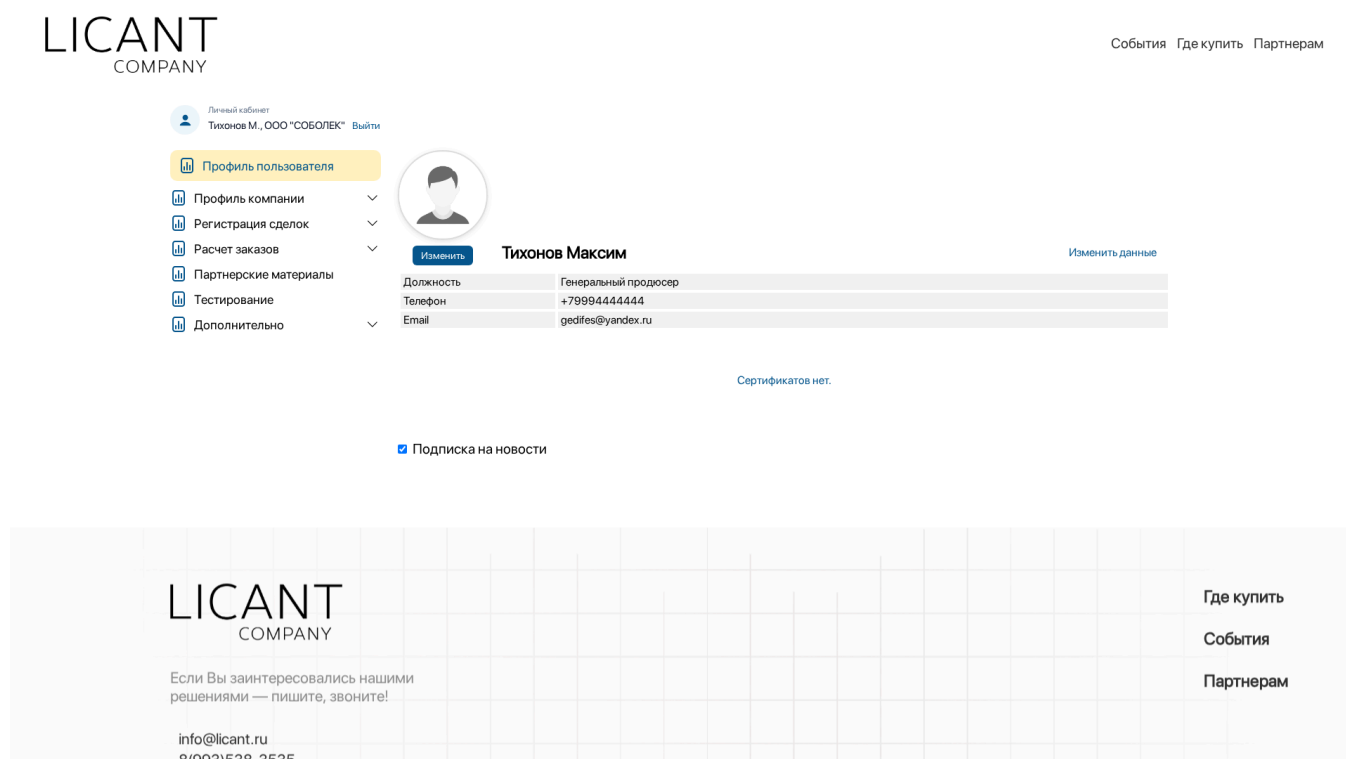
Вход в Личный кабинет

Вход выполняется через страницу авторизации партнера. Партнер использует email и пароль, заданный при завершении регистрации или восстановленный через форму сброса пароля.

Если партнер только зарегистрировался, он сначала должен завершить регистрацию: ввести ID компании и задать пароль. После этого он может перейти на страницу входа и открыть Личный кабинет партнера.

Профиль пользователя

В профиле пользователя партнер видит свои персональные данные и может редактировать доступную часть информации.



Профиль пользователя в Личном кабинете.

В интерфейсе отображаются имя пользователя, должность, телефон, email, изображение профиля и подписка на новости. Также в профиле могут отображаться сертификаты пользователя, если они есть в системе.

Часть информации партнер редактирует самостоятельно. При этом администратор все равно может проверить пользователя в Панели администратора портала, особенно если возникают проблемы с email, доступом или связью пользователя с компанией.

Профиль компании

Профиль компании содержит сведения о партнерской организации. В нем партнер видит данные своей компании и связанные разделы: сведения, сотрудников, логотип, партнерство, дипломы и письма, регистрации и заказы.

Личный кабинет

Тихонов М., ООО "СОБОЛЕК" Выйти

Профиль пользователя

Профиль компании

Сведения

История компании

Сотрудники компании

Логотип

Партнерство

Дипломы и письма

Регистрации

Заказы

Регистрация сделок

Расчет заказов

Партнерские материалы

Тестирование

Дополнительно

Сведения

ООО "СОБОЛЕК"

Изменить данные

ID компании	2658
Наименование	ООО "СОБОЛЕК"
Наименование англ.	Sobolek
ИНН	5075012179
Адрес	143103, Московская область, Руза, Московская обл, пл Партизан, д 4
Телефон	+79994444444
Email	gedifes@yandex.ru
Сайт	https://www.test-coin.ru
Описание сайта	www.test-coin.ru
Время работы	
Ссылка на карте	-
Валидация домена	▼

Профиль компании в Личном кабинете.

В сведениях компании отображаются название, ID компании, адрес, регион, город, телефон, email, сайт и другие публичные данные. Некоторые поля доступны партнеру для редактирования, а часть управляется администратором.

Если портал работает в режиме нескольких стран, страна компании отображается в профиле, но не должна редактироваться партнером напрямую. География компании важна для раздела «Где купить» и для корректной работы форм.

Ниже сведений отображается краткая сводка по компании: количество сотрудников, текущий партнерский статус и срок его действия, регистрации сделок и заказы. Для дистрибутора дополнительно показываются количество связанных партнеров и регистрации этих партнеров. Значения в сводке ведут в соответствующие разделы Личного кабинета. Если регистрация сделок или расчет заказов отключены в настройках меню ЛК, связанные строки не показываются.

Сотрудники компании

В разделе сотрудников партнер видит пользователей, связанных с компанией. В Личном кабинете доступно добавление нового сотрудника через действие **Новый сотрудник**.

Если у компании включена валидация домена сотрудников, email новых сотрудников должен соответствовать правилам компании. Это помогает ограничить добавление сотрудников посторонними адресами.

Администратор может проверить сотрудников компании в карточке партнера в Панели администратора портала.

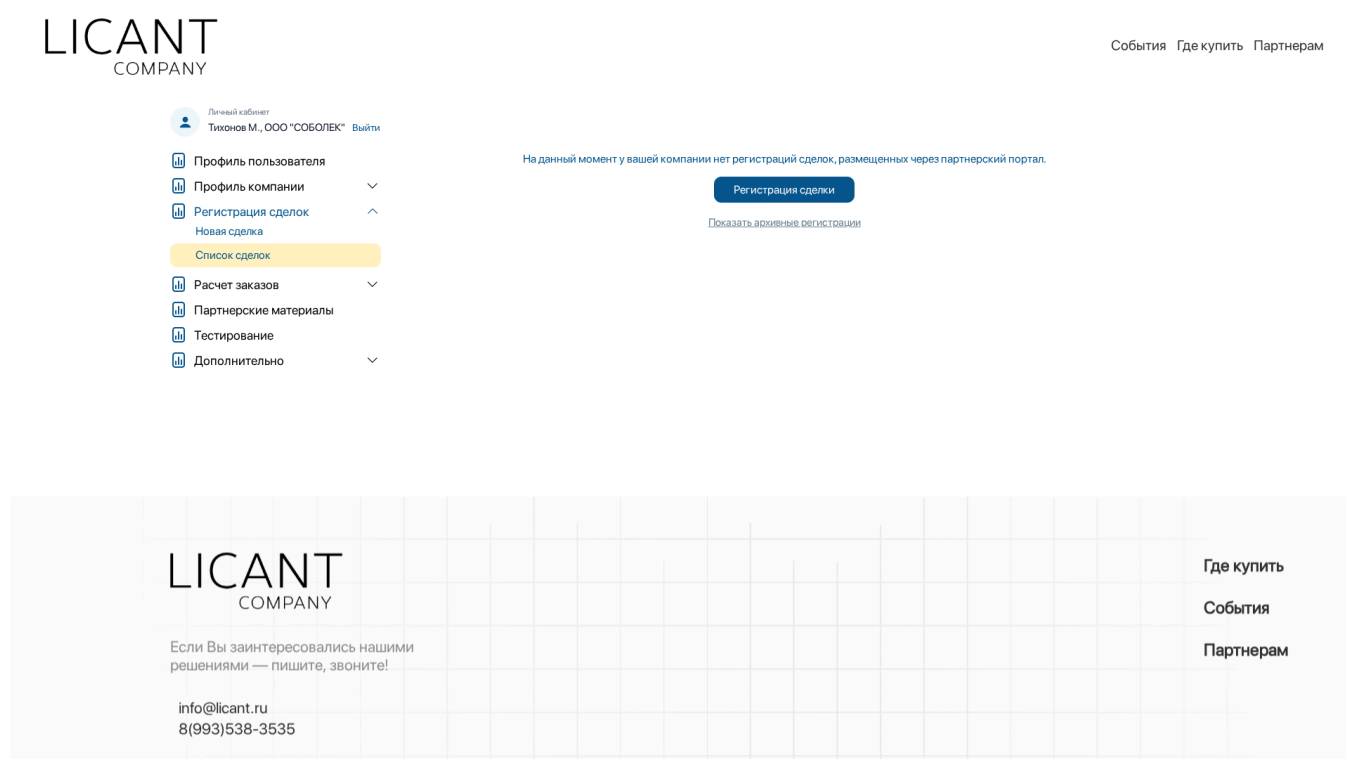
Документы, дипломы и письма

В профиле компании есть раздел **Дипломы и письма**. В нем могут отображаться партнерские документы, например дипломы, сертификаты или авторизационные письма, если они созданы и доступны для компании.

Через дополнительное действие **Запрос документов** партнер может отправить запрос на получение документа. Обработка такого запроса зависит от настроек и процессов, принятых у владельца портала.

Регистрация сделок

В Личном кабинете партнер может работать с регистрациями сделок. В интерфейсе есть два сценария: создание новой сделки и просмотр списка ранее созданных сделок.



Регистрации сделок в Личном кабинете.

Отображение и поведение формы регистрации сделок зависит от настроек портала. В частности, может использоваться каталог продуктов или ручное описание спецификации. Администратор видит регистрации сделок в Панели администратора портала и может проверять их статус, суммы, заказчика, продукты и сроки.

Расширенный режим для дистрибуторов

В PartnerOS можно включить расширенный режим для компаний-дистрибуторов. Настройка находится в Панели администратора на странице «Дистрибуторы - настройка».

Если режим включен, в Личном кабинете дистрибутора появляются дополнительные возможности:

- **Список партнеров** - перечень партнеров, работающих через данного дистрибутора;
- **Новая сделка партнера** - создание регистрации от имени выбранного партнера;

- **Список сделок партнеров** - регистрации связанных партнеров.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Партнеры > Регистрации > Регистрация #60 | Табл-М | Вали и механические передачи 3D x 2, PartnerOS 4 x 1 - Создана ...

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

Шаблоны ответов + Добавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Изменить Регистрацию

ИСТОРИЯ ИЗБРАННОЕ В АРХИВ

Регистрация #60 | Табл-М | Вали и механические передачи 3D x 2, PartnerOS 4 x 1 - Создана дистрибутором

Партнер: 3165. Мари и Поль

Сотрудник: 316501. Иванова-Бородавко М. С.

Создатель регистрации: Малинин С., ООО "Ликан"

Заказчик из справочника: Табл-М

ПОЗИЦИИ РЕГИСТРАЦИИ			
ПРОДУКТ	РРЦ	АРТИКУЛ	КОЛИЧЕСТВО (шт)
Вали и механические передачи 3D	117 000	ASCON_OO-0069781	2
Регистрация 0% Статус 15% Специализация 0%			
PartnerOS 4	5 100	pos4	1
Регистрация 0% Статус 15% Специализация 2%			

Ожидаемая сумма сделки РРЦ: 239100.00

Ожидаемая сумма сделки Партнерская цена: 197053.85

Расчет:

Посчитать

Решет недоступен для закрытой или архивной регистрации.

Применить скидку за онлайн регистрацию:

Применить скидку за специализацию:

Вероятность сделки: 20%

Карточка сделки, созданной дистрибутором, в Панели администратора.

В форме «Новая сделка партнера» дистрибутор выбирает одного из связанных партнеров и заполняет те же данные, что и при обычной регистрации. К сделке применяются общие настройки регистрации и условия выбранного партнера. В карточке и списках такая сделка отмечается как «Создано дистрибутором».

Сделка доступна в Личном кабинете дистрибутора и выбранного партнера. Стандартные уведомления получают создатель сделки со стороны дистрибутора и основной контакт партнера.

Дистрибутор видит только компании, у которых в карточке выбран вид партнера «Партнер дистрибутора» и указан этот дистрибутор. Собственные сделки дистрибутора остаются в обычном разделе «Список сделок».

Если расширенный режим выключен, дополнительные разделы в Личном кабинете не отображаются.

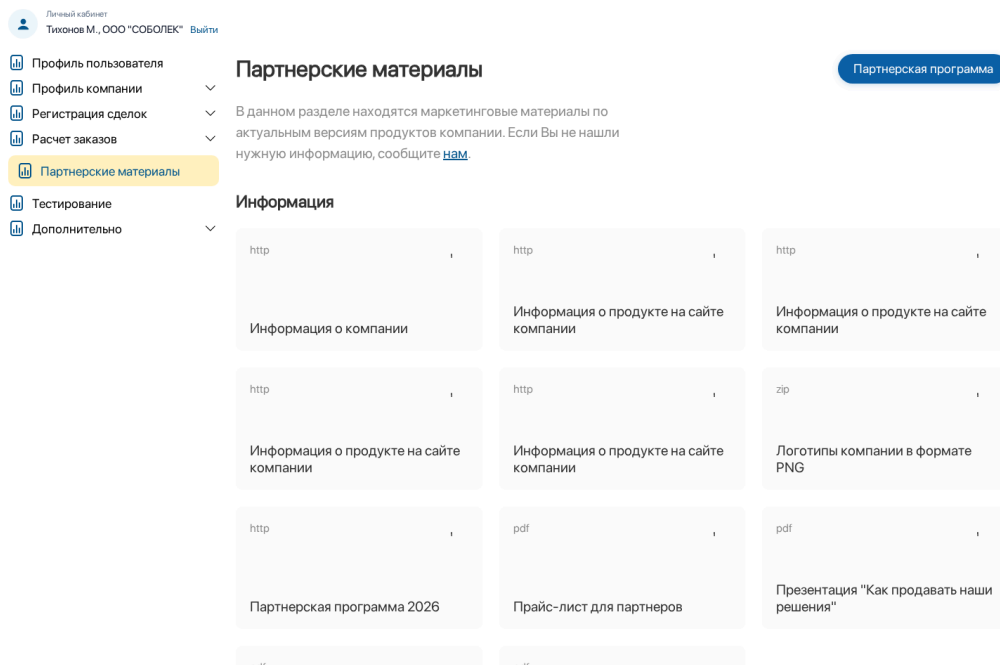
Заказы

Раздел заказов позволяет партнеру выполнять расчет заказа и просматривать список заказов. Как и регистрация сделок, этот раздел зависит от настроек портала и доступных продуктов.

Если партнер сообщает, что не может создать заказ или не видит ожидаемые поля, стоит проверить настройки онлайн-заказа, продуктовый каталог и данные компании.

Партнерские материалы

Раздел партнерских материалов содержит файлы и ссылки, доступные партнеру.



Партнерские материалы в Личном кабинете.

Материалы отображаются в зависимости от настроек портала, статуса партнера и правил доступа к конкретным материалам. В интерфейсе материалы группируются по специализациям, новые материалы могут быть отмечены как новые.

Если партнер не видит нужный материал, администратору стоит проверить статус компании, специализации, настройки доступа материала и саму публикацию материала.

Уведомления

Уведомления используются для информирования партнеров о важных событиях, изменениях и сообщениях. Партнер видит только те уведомления, которые предназначены ему и активны по условиям показа.

В Панели администратора портала уведомления настраиваются отдельно. Если партнер не видит уведомление, нужно проверить его аудиторию, сроки показа и применимость к конкретной компании или пользователю.

Дополнительные действия

В пункте **«Дополнительно»** Личного кабинета могут быть доступны действия:

- запрос документов;
- добавление нового сотрудника;
- запрос на обучение;
- выход из Личного кабинета.

Администратор может отключать первые три действия для всех партнеров в настройке **«Левое меню ЛК - настройка»**. Смена пароля выполняется в профиле пользователя.

Что делать, если партнер не может войти

Если партнер не может войти в Личный кабинет, проверьте по порядку:

1. Есть ли пользователь с указанным email.
2. Связан ли пользователь с нужной компанией.
3. Активен ли пользователь и задан ли пароль.
4. Не ошибается ли партнер при вводе email или пароля.
5. Какой статус установлен у компании.
6. Разрешен ли доступ в Личный кабинет для этого статуса.
7. Не была ли компания создана через регистрацию, но пользователь еще не завершил создание пароля.
8. Работает ли страница входа и нет ли ошибок при авторизации.

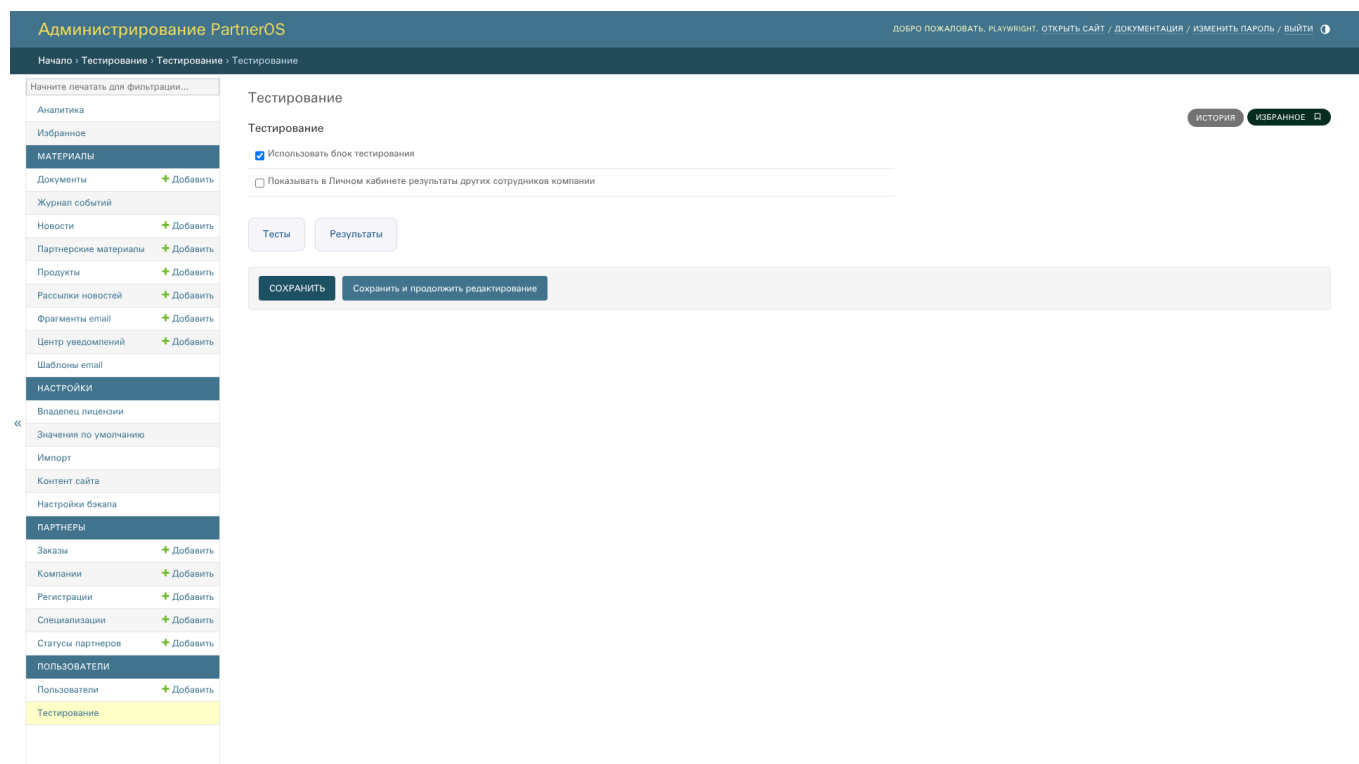
Если вход запрещен именно из-за статуса, нужно изменить настройки статуса или перевести компанию в статус, которому разрешен доступ в Личный кабинет.

Тестирование

Блок «Тестирование» помогает организовать проверку знаний сотрудников партнеров в их Личном кабинете. С его помощью администратор создает тесты, ограничивает доступ к ним по партнерским статусам, видит историю попыток и может выдавать PDF-сертификаты после успешного прохождения теста.

Включение тестирования

Откройте **Пользователи** → **Тестирование** в Панели администратора.



Флаг **Использовать блок тестирования** включает API и раздел в Личном кабинете. Флаг **Показывать в Личном кабинете результаты других сотрудников компании** разрешает сотрудникам видеть результаты коллег своей компании. Чужие сертификаты при этом скачать нельзя.

Если блок выключен, раздел скрывается в Личном кабинете, а прямые запросы к API отклоняются.

Создание теста

Перейдите в подраздел **Тесты** и создайте тест. В карточке задаются:

- название и описание;
- активность и порядок отображения;
- необязательные даты начала и окончания;
- партнерские статусы, которым доступен тест;
- количество попыток и время прохождения;
- тип вопросов: один или несколько правильных ответов;
- перемешивание вопросов для новых попыток;

- одинаковое количество баллов за каждый вопрос;
- проходной балл;
- показ результата пользователю;
- создание сертификата и HTML-шаблон сертификата.

Пустая дата начала означает доступ сразу после включения. Пустая дата окончания означает, что тест доступен, пока администратор не выключит флаг **Активен**. Если статусы не выбраны, тест доступен всем партнерским статусам.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Тестирование > Тесты > Альфаматика тест-драйв

Начните печатать для фильтрации...

Аналитика

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компания + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Изменить Тест

ВЕРНУТЬСЯ НА СТРАНИЦУ ТЕСТЫ

КОПИРОВАТЬ ТЕСТ В НОВЫЙ

ИМПОРТИРОВАТЬ ВОПРОСЫ

ЭКСПОРТИРОВАТЬ ВОПРОСЫ

УДАЛИТЬ ТЕСТ ПОЛНОСТЬЮ

ИСТОРИЯ

ИЗБРАННОЕ

Альфаматика тест-драйв

Название теста:

Альфаматика тест-драйв

Описание:

Иногда стоит попробовать.

Активен

Порядок отображения:

2

Структура теста

Вопросы:

Открыть вопросы

Перемешать вопросы

Состояние структуры:

Заблокирована: по тесту уже есть попытки.

Доступность

Дата начала:

Дата:

02.07.2026

Сегодня

Время:

22:22:49

Сейчас

Оставьте пустым, чтобы тест был доступен сразу после включения.

Дата окончания:

Дата:

Сегодня

Время:

Сейчас

Оставьте пустым, чтобы тест был доступен без ограничения срока, пока флаг «Активен» не будет выключен.

Доступен партнерским

Доступные

Доступен партнерским статусам

Выборные

Доступен партнерским статусам

Проходной балл не может превышать максимальный балл. Максимальный балл рассчитывается как количество активных вопросов, умноженное на значение **Баллы за каждый вопрос**.

Флаг **Перемешать вопросы** меняет порядок вопросов отдельно для каждой новой попытки. Порядок фиксируется при запуске, поэтому обновление страницы или последующее изменение флага администратором не перестраивает уже начатую попытку.

Вопросы и варианты ответов

В блоке **Структура теста** нажмите **Открыть вопросы**. Для вопроса задаются текст, необязательный скриншот, активность и порядок. Тип вопроса определяется настройкой теста.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало / Тестирование / Вопросы

Начните печатать для фильтрации...

Аналитика

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контакт сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Выберите Вопрос для изменения

q

Найти

12 результатов (22 всего)

Действие:

Выполнить

Выбрано 0 из 12

ВОПРОС	TEST	ТИП ВОПРОСА	АКТИВЕН	ПОРЯДОК ОТОБРАЖЕНИЯ
Клиент жалуется на хаотичную очередь в офисе обслуживания и хочет распределить посетителей по окнам.	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		10
В каком сценарии видеоконсультация особенно полезна для клиента?	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		20
Клиент хочет контролировать вход посетителей, оформить пропуска и снизить нагрузку на охрану. Какой	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		30
Клиент хочет собирать обратную связь сразу после обслуживания: доволен посетитель или нет. Что лучше	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		40
Почему терминал самообслуживания может быть интересен клиентскому офису?	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		50
Какой аргумент для продажи решений Альфамастики звучит наиболее правильно?	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		60
Что партнеру лучше уточнить у клиента перед подбором терминального решения?	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		70
Для какого типа объекта электронная очередь чаще всего будет понятным и уместным сценарием?	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		80
Клиент хочет, чтобы посетитель мог получить консультацию специалиста из другого города. Какое решени	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		90
Почему партнеру важно описывать клиенту не только устройство, но и сценарий применения?	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		100
Какой первый вопрос партнеру стоит задать потенциальному клиенту, чтобы быстро понять потребность?	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		110
Что делает партнерский тест-драйв полезным для продаж?	Альфамастика тест-драйв	Один правильный ответ		120

12 Вопросы

ФИЛЬТР

Показать счётчики

Сбросить все фильтры

test

Все

Проверьте ваши знания о продуктах LICANT

Альфамастика тест-драйв

Тип вопроса

Один правильный ответ

Несколько правильных ответов

Активен

Все

Да

Нет

Для одиночного вопроса должен быть ровно один активный правильный ответ. Для вопроса с несколькими ответами должен быть выбран хотя бы один активный правильный вариант. Частичные баллы не начисляются: набор ответов либо полностью совпадает с правильным, либо за вопрос начисляется 0 баллов.

Варианты ответов показываются пользователю в случайном порядке. Скриншот вопроса отображается под вариантами ответа и должен иметь соотношение сторон 16:9 и размер не менее 640×360 пикселей.

Импорт и экспорт вопросов

На странице теста доступны команды **Импортировать вопросы** и **Экспортировать вопросы**.

Экспорт создает CSV со всеми вопросами и вариантами ответов, включая неактивные. Файл совместим с импортом в другой тест. Технический question_code создается автоматически и используется только для группировки строк CSV. Скриншоты в CSV не переносятся.

При импорте сначала загружается CSV, затем на отдельной странице сопоставляются колонки файла и системные поля. Импорт выполняется целиком: если найдена ошибка, ни один вопрос не создается.

Копирование теста

Кнопка **Копировать тест в новый** в карточке теста создает безопасную независимую копию вместе с вопросами, ответами, скриншотами, разрешенными статусами и HTML-шаблоном сертификата. Попытки, результаты и сформированные сертификаты не копируются.

Новый тест создается выключенным и получает пометку «копия» в названии. Перед публикацией проверьте его настройки, даты, проходной балл и доступность по статусам.

Блокировка структуры

После появления первой попытки блокируются изменения, влияющие на результат:

- тип вопросов;
- баллы за вопрос;
- проходной балл;
- вопросы, варианты и правильные ответы;
- активность, порядок и скриншоты вопросов.

Название, описание, доступность, даты, порядок теста, параметры показа результата и флаг **Перемешать вопросы** можно менять. Изменение перемешивания действует только на новые попытки. HTML-шаблон сертификата также можно заменить: новые сертификаты будут создаваться по новому шаблону, а уже сформированные PDF автоматически не изменятся.

Сертификат тестирования

Если включено **Создавать сертификат при успешном прохождении**, необходимо загрузить HTML-шаблон. Без шаблона активировать такой тест нельзя.

Шаблон принимает переменные:

- {{ user_full_name }};
- {{ company_name }};
- {{ test_title }};
- {{ score }};
- {{ max_score }};
- {{ passed_at }};
- {{ certificate_number }}.

После успешного прохождения создается PDF-документ типа **Сертификат тестирования**. Он доступен в общем разделе **Документы**, связан с попыткой и показывается пользователю в профиле. Повторная генерация обновляет документ и не создает дубль.

Прохождение в Личном кабинете

Раздел **Тестирование** расположен после партнерских материалов. В подразделе **Тесты** пользователь видит только активные и доступные его партнерскому статусу тесты.

Профиль пользователя

Профиль компании

Регистрация сделок

Расчет заказов

Партнерские материалы

Тестирование

Дополнительно

Тестирование

Тесты

Результаты

Проверьте ваши знания о продуктах LICANT

Проверка знаний решений компании LICANT

Проходной балл: 70 Попытки: 0 из 3 Время: 30 мин. Доступен до: 05.08.2027, 00:04:38

Начать

Альфаматика тест-драйв

Иногда стоит попробовать.

Проходной балл: 70 Попытки: 0 из 3 Время: 30 мин.

Начать

LICANT
COMPANY

Если Вы заинтересовались нашими решениями — пишите, звоните!

info@licant.ru
8(993)538-3535

Где купить

События

Партнерам

Во время прохождения показывается одна карточка вопроса. Ответ фиксируется кнопкой **Далее**, вернуться к нему нельзя. На последнем вопросе используется кнопка **Завершить тест**. Если задан лимит времени, отображается обратный отсчет. После обновления страницы пользователь продолжает текущую попытку со следующего неотвеченного вопроса.

Начатая попытка учитывается в лимите. Если время истекло, она получает статус **Время истекло**. При исчерпании попыток новый запуск недоступен. Если хотя бы одна попытка успешна, в карточке отображается **Тест пройден**.

Результаты

Каждая попытка сохраняется отдельно. Лучшим считается максимальный результат, а при равных баллах - более ранняя завершенная попытка.

В Панели администратора подраздел **Результаты** показывает пользователя, компанию, тест, баллы, проходной балл, даты, номер попытки и сертификат. В Личном кабинете пользователь видит собственные результаты, а при включенной настройке - также результаты сотрудников своей компании.

Завершение попытки записывается в Журнал событий с названием теста, результатом и набранными баллами.

Аналитика тестирования

Откройте **Аналитика тестирования** из списка тестов или списка результатов. Страница позволяет отфильтровать показатели по периоду и конкретному тесту.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало / Тестирование / Результаты / Аналитика тестирования

Начните печатать для фильтрации...

Аналитика

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Аналитика тестирования

ВЕРНУТЬСЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ

Период

Тест

Все время

Все тесты

Применить

Сбросить

Число попыток

11

Процент прохождения

72,7%

Средний балл

78,0%

Успех с первой попытки

60,0%

Уникальные сотрудники

3

Компании

3

Среднее время

1 мин 52 сек

Время истекло

0

Эффективность тестов

ТЕСТ	ПОПЫТКИ	СОТРУДНИКИ	ЗАВЕРШЕНО	ПРОЙДЕНО	ПРОЦЕНТ ПРОХОЖДЕНИЯ	СРЕДНИЙ БАЛЛ
Проверьте ваши знания о продуктах LICANT	8	3	8	5	62,5%	75,0%
Альфаматика тест-драйв	3	2	3	3	100,0%	86,1%

Сложные вопросы

ТЕСТ	ВОПРОС	ОТВЕТОВ	ПРАВИЛЬНЫХ	ОШИБОК	ДОЛЯ ОШИБОК
Альфаматика тест-драйв	Клиент хочет контролировать вход посетителей, оформить пропуска и снизить нагрузку на охрану. Какой сценарий ближе всего к задаче?	3	0	3	100,0%
Проверьте ваши знания о продуктах LICANT	Где заканчивается бесконечная очередь?	8	5	3	37,5%
Проверьте ваши знания о продуктах LICANT	Можно ли дважды войти в одну и ту же реку?	8	5	3	37,5%
Проверьте ваши знания о продуктах LICANT	Что появилось раньше: курица или яйцо?	8	5	3	37,5%
Альфаматика тест-драйв	Клиент жалуется на хаотичную очередь в офисе обслуживания и хочет распределять посетителей по окнам. Какое решение уместнее предложить в первую очередь?	3	2	1	33,3%
Альфаматика тест-драйв	Клиент хочет собирать обратную связь сразу после обслуживания: доволен посетитель или нет. Что лучше предложить?	3	2	1	33,3%
Проверьте ваши знания о продуктах LICANT	Почему бутерброд чаще падает маслом вниз?	8	6	2	25,0%
Проверьте ваши знания о продуктах LICANT	Что делает кот, когда на него никто не смотрит?	8	6	2	25,0%

На странице отображаются:

- число попыток и процент прохождения;
- средний балл в процентах;
- успешность первой попытки;
- количество сотрудников и компаний;
- среднее время прохождения и число попыток с истекшим временем;
- эффективность каждого теста;
- сложные вопросы с наибольшей долей ошибок;
- активность по дням и компаниям.

Процент прохождения рассчитывается по завершенным попыткам. Сложность вопроса определяется долей неправильных ответов среди завершенных попыток.

Email-уведомление о результате

После завершения попытки сотруднику отправляется письмо по единому шаблону **Результат тестирования**. Один шаблон используется и для успешной, и для неуспешной попытки: параметр {test_result} подставляет значение **Тест пройден** или **Тест не пройден**.

Начните печатать для фильтрации...

Аналитика

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бакала

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

История

Избранное

Изменить шаблон

Результат тестирования

Идентификатор и получатель

☒ Активность

Тип: Результат тестирования

Основной получатель: Email сотрудника, завершившего тест

Получатель:
Используется, только если адресат не передан из бизнес-логики для выбранного типа шаблона.

☒ Информировать партнерский отдел
В скрытую копию будет добавлен адрес партнерского отдела: sergey.fetenev@icant.ru.

Копия:

Тема и содержание

Тема:

Текст:

←

→

B

I

U

Формат...

Источник

Шрифт

Размер

```
{user_full_name}, тест «{test_title}» завершен.  
  
Результат: {test_result}.  
Баллы: {score} из {max_score}.  
Проходной балл: {pass_score}.  
Попытка: {attempt_number}.  
Дата завершения: {completed_at}.  
  
{certificate_message}
```

В шаблоне доступны название теста, баллы, проходной балл, номер попытки, дата, сотрудник и компания. Если тест пройден и сертификат успешно создан, письмо содержит ссылку на Личный кабинет, а PDF-сертификат прикладывается к письму. При неуспешной попытке письмо отправляется без вложения.

Флаг **Информировать партнерский отдел** добавляет адрес партнерского отдела в скрытую копию. Отдельное уведомление администратору не создается. Если шаблон выключен, письмо не отправляется. Ошибка отправки email не отменяет сохранение результата теста.

Частые вопросы

Тест не отображается в Личном кабинете. Проверьте флаг тестирования, активность теста, даты, разрешенные статусы, наличие активных вопросов и корректность правильных ответов. Также проходной балл не должен превышать максимальный.

Сертификат не создан. Проверьте успешность попытки, флаг создания сертификата, наличие корректного HTML-шаблона и поле ошибки сертификата в результате.

Нельзя изменить вопросы. По тесту уже существует попытка. Создайте новый тест либо полностью удалите учебный тест вместе с историей через специальную команду в его карточке.

Нужно перенести вопросы в другой тест. Экспортируйте CSV из исходного теста и импортируйте его в новый. Тип вопросов нового теста должен совпадать с импортируемыми данными.

Нужно создать новую версию теста. Используйте **Копировать тест в новый**, затем измените структуру копии и включите ее после проверки.

Продуктовый каталог и заказы

Продуктовый каталог

Продуктовый каталог хранит список продуктов, которые партнеры могут выбирать при регистрации сделок и оформлении онлайн-заказов. Каталог помогает использовать единые названия продуктов, артикулы, розничные цены и правила доступности вместо ручного описания состава сделки или заказа.

Для чего используется каталог

Каталог продуктов нужен, если портал должен считать суммы по позициям и показывать партнерам готовый список продуктов для выбора.

Он используется в двух основных сценариях:

- регистрация сделки с выбором продуктов и расчетом скидок;
- онлайн-заказ с расчетом состава заказа и суммы.

Если каталог продуктов не используется, партнер описывает состав сделки или заказа вручную в комментарии. Такой режим проще для запуска, но требует больше ручной проверки со стороны администратора.

Где находится раздел

Список продуктов находится в Панели администратора:

Материалы → Продукты

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало / Материалы / Продукты

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Выберите Продукт для изменения

ДОБАВИТЬ ПРОДУКТ + ИМПОРТ ПРОДУКТОВ ТИПЫ ПРОДУКТОВ СЕМЕЙСТВА ПРОДУКТОВ ИЗБРАННОЕ

Q

Найти

Действие:

 Выполнить Выбрано 0 из 52

НАЗВАНИЕ	РОЗНИЧНАЯ ЦЕНА	СЕМЕЙСТВО ПРОДУКТОВ	ТИП ПРОДУКТА
☐ CorelDRAW GS 2024	24 000	CorelDRAW	Годовая лицензия
☐ CorelDRAW GS 2025	20 000	CorelDRAW	Годовая лицензия
☐ LICANT-SCHOOL	20 000	LICANT	Годовая лицензия
☐ LICANT_IT Corporate	120 000	LICANT	Годовая лицензия
☐ PartnerOS	31 000	PartnerOS	Годовая лицензия
☐ PartnerOS 4	5 100	PartnerOS	Квартальная лицензия
☐ Валы и механические передачи 3D	117 000	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	-
☐ Валы и механические передачи 3D. Дополнительный модуль	336 000	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	-
☐ Валы и механические передачи 3D. Зуборезный инструмент	285 000	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	Постоянная лицензия
☐ Валы и механические передачи 3D. Часовые механизмы	78 200	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	-
☐ Веб консультант	91 000	Альфаматика	Постоянная лицензия
☐ КОМПАС-3D v24	287 000	Базовые продукты	Постоянная лицензия
☐ КОМПАС-3D v24 с Пакетом обновления v24 до версии v25	330 100	Базовые продукты	-
☐ КОМПАС-График v24	155 000	Базовые продукты	Годовая лицензия
☐ КОМПАС-График v24 с Пакетом обновления v24 до v25	178 800	Базовые продукты	Постоянная лицензия
☐ КОМПАС-Композиты v24 (приложение для КОМПАС-3D v24) (с НДС)	2 070 000	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	-
☐ КОМПАС-Эксперт	39 200	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	-
☐ Каталог: Муфты	15 200	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	-
☐ Каталог: Редукторы	15 200	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	-
☐ Каталог: Сварные швы	61 200	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	-
☐ Каталог: Электродвигатели	15 200	Приложения для проектирования и конструирования в КТПП	-
☐ Комплект: Весь MinD 2D v24	264 000	Комплекты ПГС	-
☐ Комплект: Весь MinD Плюс 2D v24	402 000	Комплекты ПГС	-

ФИЛЬТР

Показать счётчики

Семейство продуктов

Все

CorelDRAW

LICANT

PartnerOS

Альфаматика

Базовые продукты

Комплекты ПГС

Комплекты Стандартные изделия и Материалы и сортаменты для КОМПАС

Комплекты для машиностроения

Приложения для проектирования и конструирования в КТПП

Справочники и Стандартные Изделия для КОМПАС

-

Тип продукта

Все

Годовая лицензия

Демонстрация

Квартальная лицензия

Постоянная лицензия

-

Список продуктов в Панели администратора.

В правом верхнем углу страницы находятся кнопки быстрых действий. Через них можно добавить новый продукт, перейти к справочникам **Типы продуктов** и **Семейства продуктов**, а также открыть [импорт продуктов](#) для массовой загрузки каталога из CSV.

Карточка продукта

В карточке продукта задаются основные данные, которые затем используются в расчетах и формах партнера:

- название;
- артикул;
- розничная цена;
- отображение в регистрации сделки;
- отображение для онлайн-заказа;
- семейство продуктов;
- тип продукта;
- комментарий.

Розничная цена используется как базовая цена для расчета суммы по позициям. Если цена не заполнена или устарела, итоговые суммы в регистрациях сделок и заказах могут быть некорректными.

Флаги отображения управляют тем, где продукт будет доступен партнеру. Один продукт можно показывать только в регистрации сделки, только в онлайн-заказе или в обоих сценариях.

Семейства продуктов

Семейства продуктов группируют продукты каталога. Они помогают администратору поддерживать каталог в порядке и используются в правилах скидок по специализациям.

The screenshot displays the 'Администрирование PartnerOS' (PartnerOS Administration) interface. The top navigation bar includes links for 'ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYRIGHT', 'ОТКРЫТЬ САЙТ', 'ДОКУМЕНТАЦИЯ', 'ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ', and 'ВЫЙТИ'. The sidebar on the left contains a search bar and a list of navigation items: 'Начало', 'Материалы', 'Семейства продуктов', 'Партнеры', 'Пользователи', and 'Тестирование'. The main content area is titled 'Выберите Семейство продуктов для изменения' (Select a Product Family for modification). It features a search bar with a 'Найти' (Find) button and a 'Действие:' (Action:) dropdown menu. Below the search bar is a list of product families, each with a checkbox and a name: 'НАЗВАНИЕ', 'CoreDRAW', 'LICANT', 'PartnerOS', 'Альфаматика', 'Базовые продукты', 'Комплекты ПГС', 'Комплекты Стандартные изделия и Материалы и сортаменты для КОМПАС', 'Комплекты для машиностроения', 'Приложения для проектирования и конструирования в КТПП', and 'Справочники и Стандартные Изделия для КОМПАС'. At the bottom of the list, it indicates '10 Семейств продуктов' (10 Product Families).

Семейства продуктов.

Семейство выбирается в карточке продукта. В карточке семейства можно увидеть продукты, которые к нему относятся, и быстро перейти к списку продуктов этого семейства.

Если для специализации настроена дополнительная скидка, она привязывается к конкретному семейству продуктов. Это означает, что скидка по специализации применяется только к продуктам выбранного семейства. Для продуктов без семейства такая скидка не сработает.

Типы продуктов

Типы продуктов описывают вид продукта и срок действия лицензии или доступа.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT. ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Типы продуктов

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Тестирование

Выберите Тип продукта для изменения

ДОБАВИТЬ ТИП ПРОДУКТА + ИЗБРАННОЕ

Найти

Действие: Выбрано 0 из 4

Название	Срок действия (в днях)
Годовая лицензия	365
Демоверсия	30
Квартальная лицензия	92
Постоянная лицензия	-

4 Типы продуктов

Типы продуктов.

В типе продукта задаются:

- название;
- срок действия в днях.

Если срок действия не указан, лицензия считается бессрочной. Тип продукта выбирается в карточке продукта и помогает единообразно описывать продукты с разными правилами действия.

Импорт продуктов

Для массового наполнения каталога используется CSV-импорт. Поля файла, создание новых семейств и типов, проверка результата и общие правила загрузки описаны в разделе [«Импорт»](#).

Что проверить перед запуском

Перед включением каталога в регистрациях сделок или онлайн-заказах проверьте:

- все нужные продукты заведены в каталоге;
- названия продуктов понятны партнерам;
- артикулы заполнены там, где они нужны для обработки заказа;

- розничные цены актуальны;
- продукты распределены по семействам;
- типы продуктов и сроки действия заполнены корректно;
- у продуктов включены нужные флаги отображения.

Если партнер не видит продукт в форме регистрации сделки или заказа, проверьте сам продукт, его флаг отображения и настройки соответствующего сценария.

Заказы

Раздел заказов используется для оформления и расчета заказов партнера через Личный кабинет партнера. Он помогает партнеру передать состав заказа, сумму и комментарий, а администратору портала — увидеть эти данные в Панели администратора портала и обработать заказ.

Для чего используются заказы

Заказы нужны для сценария, когда партнер уже хочет оформить конкретный заказ или передать состав заказа на обработку. Это отличается от регистрации сделки: регистрация сделки фиксирует потенциальную продажу и прогноз, а заказ отражает более прикладной сценарий оформления заказа.

Партнер работает с заказами из Личного кабинета, если этот сценарий включен и используется на портале. Доступность и поведение заказов зависят от настроек портала, продуктового каталога и данных компании партнера.

Как работает общий процесс

Общий процесс выглядит так:

1. Партнер входит в Личный кабинет партнера.
2. Открывает раздел **Расчет заказов**.
3. Создает новый заказ или переходит к списку ранее созданных заказов.
4. Указывает заказчика, состав заказа, сумму и комментарий.
5. Если используется каталог продуктов, выбирает продукты и выполняет расчет.
6. Отправляет заказ.
7. Администратор видит заказ в Панели администратора портала и обрабатывает его.

После отправки партнер видит сообщение, что заказ принят и будет обработан, а информация будет отправлена по email.

Где находится раздел в Панели администратора

В Панели администратора портала заказы находятся в разделе **Заказы**.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT. ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Партнеры > Заказы

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы

Журнал событий

Новости

Партнерские материалы

Продукты

Рассылки новостей

Фрагменты email

Центр уведомлений

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы

Компании

Регистрации

Специализации

Статусы партнеров

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи

Выберите Заказ для изменения

Действие: Выполнил Выбрано 0 из 2

НОМЕР	ПАРТНЕР	ЗАКАЗЧИК	ДАТА РАЗМЕЩЕНИЯ	СОТРУДНИК	ПРОДУКТ	КОП ВО	СУММА ЗАКАЗА	СТАТУС ЗАКАЗА	КОММЕНТАРИЙ
2	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	Заказчик №3	7 мая 2026 г.	177402. Малинин С. В.	КОМПАС-3D v24 x 1, Распознавание 3D-моделей x 1, Размерные цепи x 1	3	310 335	Новый	Без комментариев
1	1774. ИП Фенев Сергей Витальевич	Парабеллум Групп	7 мая 2026 г.	177402. Малинин С. В.	PartnerOS x 1, LICANT_IT Corporate x 1, LICANT-SCHOOL x 1	3	145 350	В обработке	просьба обработать сегодня

2 Заказы

ФИЛЬТР

Показать счётчики

Статус заказа

Все

Новый

В обработке

Выполнен

Отменен

Партнер

Все

2658. ООО "СОБОЛЕК"

2879. Макарон

3165. Мариуполь

2866. 1С-Экс

2996. Сопрану02 AM

3009. Сопрану01 AZ

3022. Сопрану02 AZ

2944. Компания 3

3035. Сопрану01 GE

3048. Сопрану02 GE

2957. Компания 4

3061. Сопрану01 KG

2853. IAB Центр навешивая

3074. Сопрану02 KG

3087. Сопрану01 TJ

3100. Сопрану02 TJ

3113. Сопрану01 TM

3126. Сопрану02 TM

3152. Сопрану02 UZ

2931. 1a

2983. Сопрану01 AM

3139. Сопрану01 UZ

2970. Компания 5

2892. 1С-Якутск

2528. Мари и Поль

2463. Компания 2

2515. Абрам кентавр

2450. ООО "ПАРУС"

1774. ИП Фенев Сергей

Список заказов в Панели администратора.

В списке заказов администратор видит дату размещения, партнера, сотрудника, заказчика, продукты, количество, сумму, статус и комментарий. Набор видимых колонок может зависеть от настроек таблиц и интерфейса Панели администратора.

Настройки сценария онлайн-заказа находятся в разделе **Контент сайта** → **Панель администратора** → **Онлайн заказ - настройка**.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT. ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Онлайн заказ - настройка > Онлайн заказ - настройка

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы

Журнал событий

Новости

Партнерские материалы

Продукты

Рассылки новостей

Фрагменты email

Центр уведомлений

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы

Компании

Регистрации

Специализации

Статусы партнеров

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи

Изменить Онлайн заказ - настройка

Онлайн заказ - настройка

Онлайн заказ - настройка

СОХРАНИТЬ

НАЗАД

Использовать каталог продуктов и цены продуктов

Если включено, при оформлении онлайн-заказа используется каталог продуктов и их цены.

ИСТОРИЯ

ИЗБРАННОЕ

Настройки заказов.

Если включен флаг «Не отображать партнерские цены в онлайн-заказе», партнерские цены не показываются партнеру в Личном кабинете.

Что видит партнер в Личном кабинете

В Личном кабинете партнера раздел заказов отображается как **Расчет заказов**. В нем есть два режима:

- **Новый заказ** — создание и расчет нового заказа;
- **Список заказов** — просмотр ранее созданных заказов.

Если заказов пока нет, партнер видит сообщение, что у компании нет заказов, размещенных через партнерский портал, и кнопку для создания нового заказа.

Создание и расчет заказа

При создании заказа партнер указывает заказчика и состав заказа.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Партнеры > Заказы > Добавить Заказ

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий + Добавить

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Добавить Заказ

Партнер: [dropdown] [edit] [add] [eye]

Сотрудник: [dropdown] [edit] [add] [eye]

Заказчик: [text]

Сумма заказа RPL: [text]

Сумма заказа
Партнерская цена: [text]

Расчет: [Посчитать]

Статус заказа: [Новый]

Комментарии

Комментарии: [text area]

ПОЗИЦИИ ЗАКАЗА

ПРОДУКТ	КОЛИЧЕСТВО (ШТ)	УДАЛИТЬ?
[dropdown] [edit] [add] [eye]	[text]	[icon]
+ Добавить еще Позиция заказа		

Создание заказа.

Если включен каталог продуктов, партнер выбирает продукты из каталога и указывает количество. После этого он нажимает **Посчитать**, чтобы система рассчитала сумму заказа.

Профиль пользователя

Профиль компании

Регистрация сделок

Расчет заказов

Партнерские материалы

Дополнительно

Новый заказ

Пожалуйста, максимально подробно опишите все параметры заказа.

Заказчик

Состав заказа

Выберите продукт

Количество

Добавить еще один продукт

Посчитать

Сумма заказа РРЦ

Сумма заказа Партнерская цена

Комментарий

Введите комментарий..

Отправить

Расчет заказа.

В режиме с каталогом продуктов отображаются:

- состав заказа;
- сумма заказа РРЦ;
- сумма заказа по партнерской цене;
- комментарий;
- расчетные пояснения, если они возвращаются системой.

Если каталог продуктов не используется, партнер описывает состав заказа вручную в комментарии и указывает сумму заказа по партнерской цене. В этом режиме комментарий со спецификацией обязателен.

Список заказов

В списке заказов партнер видит заказы своей компании. В таблице отображаются дата размещения, название или краткое описание, сотрудник и статус заказа.

При открытии заказа партнер видит подробности: дату, статус, заказчика, сотрудника, продукты, количество, сумму заказа и комментарий.

Статусы заказа в системе:

- **Новый;**
- **В обработке;**
- **Выполнен;**
- **Отменен.**

Статус помогает партнеру и администратору понимать, на каком этапе находится заказ.

Настройки заказов

Поведение заказов зависит от настройки **Использовать каталог продуктов и цены продуктов**.

Если настройка включена, при оформлении онлайн-заказа используется каталог продуктов и их цены. В этом случае важно, чтобы продукты были заведены в каталоге, имели актуальные цены и были доступны для онлайн-заказа.

Подробнее структура продуктов, семейств, типов, артикулов и импорта описана в разделе [Продуктовый каталог](#).

Если настройка выключена, партнер не выбирает продукты из каталога, а описывает состав заказа вручную. Такой режим проще для запуска, но требует более внимательной проверки комментариев администратором.

Связь заказов с партнерами

Каждый заказ связан с компанией-партнером и сотрудником, который его создал. Поэтому администратор может понять, от какой компании поступил заказ и кто именно его отправил.

Если у партнера возникают проблемы с созданием заказа, стоит проверить:

- есть ли у пользователя доступ в Личный кабинет партнера;
- связан ли пользователь с нужной компанией;
- корректно ли заполнены данные компании;
- доступен ли сценарий заказов в настройках портала;
- заполнен ли продуктовый каталог, если он используется.

Отличие заказа от регистрации сделки

Регистрация сделки и заказ похожи тем, что оба сценария связаны с продажами партнера, но используются для разных задач.

Регистрация сделки — это предварительная фиксация потенциальной продажи. В ней важны вероятность сделки, ожидаемая дата и прогноз. Она помогает анализировать будущие продажи и защищать интерес партнера по конкретной возможности.

Заказ — это оформление конкретного состава заказа. В нем нет вероятности сделки и ожидаемой даты закрытия. Основной акцент — на составе заказа, сумме, заказчике, комментарии и последующей обработке заказа администратором.

Проще говоря: регистрация сделки отвечает на вопрос «какая продажа планируется», а заказ — «что партнер хочет оформить сейчас».

Частые ошибки и вопросы

Партнер не видит раздел заказов. Проверьте доступ партнера в Личный кабинет, настройки портала и видимость разделов интерфейса.

Партнер не может отправить заказ с каталогом продуктов. Проверьте, выбраны ли продукты, указано ли количество и нажата ли кнопка **Посчитать**.

Партнер не видит нужный продукт. Проверьте, есть ли продукт в каталоге и доступен ли он для онлайн-заказа.

Форма просит добавить спецификацию вручную. Это ожидаемо, если каталог продуктов не используется. В этом режиме состав заказа должен быть описан в комментарии.

Сумма заказа не принимается. Проверьте сумму по партнерской цене и минимальный объем сделки, заданный в значениях по умолчанию.

В списке заказов нет нового заказа. Проверьте, была ли форма успешно отправлена, нет ли ошибок в Личном кабинете партнера и отображается ли заказ в Панели администратора портала.

Материалы и новости

Материалы

Материалы — это закрытый раздел для партнеров, где владелец портала может размещать как файлы, так и ссылки: презентации, инструкции, прайс-листы, маркетинговые материалы, архивы и другие документы, полезные для работы партнера.

Материалы отображаются в личном кабинете партнера. Посетители публичного сайта портала без авторизации этот раздел не видят.

Для чего используются материалы

Раздел материалов помогает централизованно передавать партнерам актуальные файлы и ссылки. Администратор портала добавляет материалы в Панели администратора портала, а партнеры получают доступ к ним в личном кабинете партнера.

Материалы удобно использовать для:

- презентаций и маркетинговых файлов;
- инструкций и методических документов;
- прайс-листов и таблиц;
- архивов с дополнительными файлами;
- ссылок на внешние ресурсы;
- материалов, доступных только партнерам с определенными статусами.

Где находится раздел в Панели администратора

В Панели администратора портала материалы находятся в разделе **Партнерские материалы** в левом меню.

В списке материалов администратор видит название, тип материала, специализацию, дату загрузки, режим доступа и количество загрузок для файлов.

Создание и редактирование материала выполняется из карточки материала.

Какие материалы можно добавить

Материал может быть двух типов:

- файл;
- ссылка.

Для каждого материала задаются название, специализация, тип и доступ. В зависимости от выбранного типа администратор добавляет либо файл, либо URL-ссылку.

Если материал относится к конкретной специализации, партнеры увидят его в соответствующей группе в личном кабинете.

Файлы и ссылки

Для материала типа **Файл** загружается файл в Панели администратора портала. Для файлов важно учитывать допустимые форматы и размер.

Поддерживаются форматы:

- PDF;
- PPTX;
- ZIP;
- JPG;
- PNG;
- XLSX;
- XLS.

Максимальный размер файла — 50 MB.

Для материала типа **Ссылка** указывается URL. Такой материал открывает внешний или внутренний ресурс по ссылке.

Если загруженный файл заменяется или материал удаляется, связанный файл также обслуживается системой хранения портала. Поэтому перед удалением материала стоит убедиться, что он больше не нужен партнерам.

Специализации материалов

Материалы могут группироваться по специализациям. В личном кабинете партнера материалы отображаются блоками по названиям специализаций.

Если специализация у материала не указана, материал попадает в общую группу. В текущей логике для таких материалов используется группа **Информация**.

Специализации помогают партнеру быстрее найти материалы по нужному направлению, особенно если на портале много файлов и ссылок.

Доступ к материалам по статусам

Доступ к материалу может зависеть от статуса партнера.

В карточке материала можно выбрать режим доступа:

- **Всем** — материал доступен всем партнерам, которые имеют доступ в личный кабинет;
- **Никому** — материал не отображается партнерам;
- **По статусам** — материал доступен только партнерам с выбранными статусами.

Если материал не должен быть виден партнерам временно, безопаснее выбрать режим **Никому**, чем удалять материал. Если материал предназначен только для части партнеров, используйте режим доступа по статусам.

Как материалы отображаются в личном кабинете партнера

Партнер видит материалы в разделе **Партнерские материалы** личного кабинета партнера.

Материалы группируются по специализациям и отображаются карточками. На карточке показывается название материала и тип файла или ссылки. Новые материалы помечаются как **Новое**, если они были добавлены недавно.

В разделе также может отображаться кнопка **Партнерская программа**, если ссылка на партнерскую программу указана в настройках владельца портала. Для связи может использоваться email из настроек владельца портала.

Для файлов система учитывает количество загрузок. Для ссылок количество загрузок в этой логике не используется как скачивание файла.

Курсы и запросы на обучение

В Личном кабинете партнера есть пункт **Обучение**. Через него партнер может выбрать требуемые курсы, указать количество сотрудников и период обучения.

Курсы ведутся в Панели администратора портала как отдельный справочник. При отправке запроса на обучение система формирует обращение к администратору портала с выбранными курсами, количеством сотрудников и периодом.

Этот сценарий лучше описывать партнерам как запрос на организацию обучения, а не как автоматическую запись на курс: дальнейшая обработка зависит от внутренних процессов владельца портала.

Документы партнера

Партнерские документы связаны с компанией или пользователем и могут отображаться в личном кабинете партнера в разделе **Дипломы и письма** или в профиле пользователя, если это сертификаты пользователя.

К документам относятся, например:

- партнерский диплом;
- авторизационное письмо;
- сертификат;
- сформированный документ.

В личном кабинете партнер также может отправить запрос документа: партнерский диплом, авторизационное письмо или запрос на проверку партнерского статуса. В интерфейсе после отправки запроса указано, что ответ будет направлен по email.

Документы и материалы связаны общей задачей — предоставить партнеру нужные файлы, но управляются разными разделами Панели администратора портала.

Частые ошибки и вопросы

Партнер не видит материал. Проверьте статус партнера, режим доступа материала и выбранные доступные статусы. Также убедитесь, что материал не переведен в режим **Никому**.

Материал не отображается в нужной группе. Проверьте специализацию материала. Именно она определяет группировку в личном кабинете партнера.

Файл не загружается в Панели администратора. Проверьте расширение и размер файла. Поддерживаются PDF, PPTX, ZIP, JPG, PNG, XLSX и XLS, максимальный размер — 50 MB.

Партнер видит материал, но ссылка не открывается. Проверьте корректность URL в карточке материала и доступность внешнего ресурса.

Партнер не видит кнопку «Партнерская программа». Проверьте, заполнена ли ссылка на партнерскую программу в настройках владельца портала.

Новый материал не помечен как новый. Отметка **Новое** отображается только для недавно добавленных материалов.

Запрос на обучение не отправляется. Проверьте, выбраны ли курсы, указано ли количество сотрудников и выбран ли период.

Новости

Раздел «Новости» используется для публикации новостей и информационных сообщений компании на публичном сайте портала. В Панели администратора владелец портала готовит текст, загружает изображения для разных форматов отображения, управляет датой публикации, видимостью новости, закреплением и внешним видом новостной ленты.

Новости помогают информировать клиентов и партнеров о новых продуктах, акциях, изменениях в компании и других важных событиях.

Для чего используется раздел

Раздел помогает вести публичную новостную ленту партнерского портала, созданного с помощью PartnerOS. В нем можно публиковать объявления, продуктовые новости, сообщения для партнеров, анонсы мероприятий и другие информационные материалы.

Администратор использует этот раздел, чтобы:

- создать и опубликовать новость;
- подготовить основной текст и расширенный текст с HTML-разметкой;
- загрузить изображения для компьютерной и мобильной версии;
- настроить обрезку изображений;
- указать дату и время публикации;
- включить или выключить показ новости на публичном сайте портала;
- закрепить важную новость выше остальных;
- выбрать общий режим отображения новостей.

Где находится раздел в Панели администратора

Список новостей находится в Панели администратора в разделе **Новости**.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT. ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало » Материалы » Новости

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Выберите Новость для изменения

ДОБАВИТЬ НОВОСТЬ + ИЗБРАННОЕ

Q

Найти

Действие: Выполнить Выбрано 0 из 11

ЗАГОЛОВОК	ДАТА И ВРЕМЯ ПУБЛИКАЦИИ	АКТИВНАЯ НОВОСТЬ	ЗАКРЕПЛЕННАЯ НОВОСТЬ
☐ LICANT-IT включён в Реестр российского программного обеспечения	19 мая 2026 г. 0:47		
☐ Альфаматика подтвердила совместимость ПО «АльФА-М» с Astra Linux	19 августа 2025 г. 14:45		
☐ Решение «АЛЬФАМАТ: Электронная очередь» успешно запущено в «Мособтепло»	17 июля 2025 г. 13:05		
☐ Эффективность и комфорт: система электронной очереди от Альфаматики в офисе ПАО «Аэрофлот» г. Калининград	27 июня 2025 г. 14:42		
☐ Альфаматика на 30-й международной выставке Sescisika 2025	28 апреля 2025 г. 12:00		
☐ Новые горизонты для Альфаматики: Итоги форума IT-Ось 2025	14 февраля 2025 г. 15:34		
☐ Разработка и внедрение электронной очереди для офиса ПАО «Аэрофлот»	31 января 2025 г. 13:27		
☐ Онлайн-вебинар «Эволюция продуктов» 11 декабря 2024 г.	11 декабря 2024 г. 15:00		
☐ Альфаматика на Siftex 2024: Узнайте о возможностях «АЛЬФАМАТ: Бюро пропусков» от Альфаматики	29 ноября 2024 г. 15:00		
☐ Компания «Альфаматика» запускает специализированный портал для партнеров	14 октября 2024 г. 17:22		
☐ Онлайн-вебинар «Альфаматика: как продавать наши решения», который состоялся 19 сентября	20 сентября 2024 г. 12:00		

11 Новости

Список новостей в Панели администратора.

Настройки отображения новостей находятся в отдельном разделе Панели администратора.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT. ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало » Материалы » Новости - настройка

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Изменить Новости - настройка

ИСТОРИЯ

Новости - настройка

Компактный вид — новая облегченная верстка. Классический вид — прежний более крупный вариант.

Вариант отображения новостей:

Компактный вид

Классический вид

Количество новостей на странице:

5

От 5 до 20 новостей на странице списка /news.

СОХРАНИТЬ

Сохранить и продолжить редактирование

Настройки отображения новостей.

Для email-рассылок используется отдельный раздел **Рассылки новостей**. Этот раздел связан с новостями, но публикация новости на публичном сайте портала и отправка письма партнерам — это разные действия.

Как создать новость

Чтобы создать новость:

1. Откройте раздел **Новости** в Панели администратора.
2. Нажмите **Добавить**.
3. Заполните заголовок.
4. Добавьте текст новости.
5. При необходимости заполните расширенный текст с HTML-разметкой.
6. Загрузите изображения для компьютерной и мобильной версии.
7. Настройте обрезку изображений.
8. Укажите дату и время публикации.
9. Проверьте флаги активности и закрепления.
10. Сохраните новость.

The screenshot displays the 'Администрирование PartnerOS' interface. On the left is a sidebar menu with categories like 'МАТЕРИАЛЫ', 'НАСТРОЙКИ', 'ПАРТНЕРЫ', and 'ПОЛЬЗОВАТЕЛИ'. The 'Новости' (News) item under 'МАТЕРИАЛЫ' is selected. The main area is titled 'Добавить Новость' (Add News) and contains a form with the following fields:

- Основное** (Main):
 - Заголовок:** A text input field.
 - Текст:** A large text area for the main content.
- Текст с html разметкой:** A rich text editor with a toolbar (bold, italic, underline, link, etc.) and a preview area.
- Изображения для компьютерной версии:** A section for uploading images, currently showing 'Обложка для' (Cover for) and a 'Choose File' button.

Создание новости.

После сохранения откройте публичную страницу новостей и проверьте, как новость выглядит в списке и на отдельной странице.

Основные поля новости

В карточке новости используются следующие основные поля:

- **Заголовок** — название новости, которое показывается в списке и на странице новости;
- **Текст** — обычный текст новости;
- **HTML-текст** — расширенный текст с HTML-разметкой;
- **Дата и время публикации** — значение, по которому новости сортируются на публичном сайте портала;
- **Активная новость** — включает или выключает публикацию новости;

- **Закреплённая новость** — выводит новость выше обычных новостей;
- **Дата и время создания новости** — служебное поле, которое заполняется автоматически.

Если заполнен HTML-текст, на детальной странице используется именно он. Если HTML-текст пустой, отображается обычный текст новости.

Изображения для новости

Для новости можно загрузить несколько изображений: отдельно для списка новостей, страницы новости и мобильной версии.

Рекомендуемые размеры:

- обложка для компьютерной версии: **1464 × 640 px**;
- превью для компьютерной версии: **472 × 400 px**;
- обложка для мобильной версии: **500 × 200 px**.

Обложка для компьютерной версии используется на странице отдельной новости, когда посетитель открывает ее на компьютере или ноутбуке. Превью для компьютерной версии используется в карточках и списке новостей. Обложка для мобильной версии используется на мобильных устройствах.

После загрузки изображений настройте обрезку:

- обрезка для компьютерной версии — под формат 1464 × 640 px;
- обрезка превью — под формат 472 × 400 px;
- обрезка для мобильной версии — под формат 500 × 200 px.

Если изображение подготовлено не под нужные пропорции, важная часть картинки может быть обрезана. Лучше заранее готовить изображения в рекомендованных размерах или оставлять безопасные поля по краям.

Публикация и приоритет

За публикацию новости отвечает флаг **Активная новость**.

Если флаг включен, новость попадает в публичный список новостей. Если флаг выключен, новость сохраняется в Панели администратора портала, но не отображается посетителям публичного сайта портала.

Флаг **Закреплённая новость** используется для приоритета. Закрепленная новость выводится выше обычных. Внутри групп новости сортируются по дате публикации.

Дата и время публикации должны быть уникальными. Если при сохранении возникает ошибка по дате публикации, проверьте, нет ли другой новости с точно такой же датой и временем.

Настройки отображения новостей

Настройки отображения новостей находятся в отдельном разделе настроек новостей в Панели администратора портала.

В настройках доступны:

- вариант отображения новостей;

- количество новостей на странице.

Вариант отображения может быть компактным или классическим. Компактный режим делает страницу более плотной. Классический режим ближе к прежнему крупному отображению.

Количество новостей на странице задается в пределах от 5 до 20. На десктопе это влияет на пагинацию. На мобильной версии новости догружаются кнопкой **Больше новостей**.

Как новость отображается на сайте

Публичная страница списка новостей обычно доступна по адресу /news.

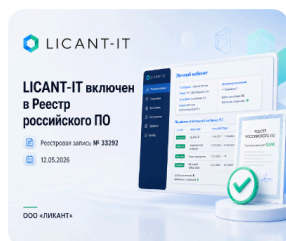
На этой странице посетитель видит карточки новостей. В карточке используется заголовок, дата публикации и изображение-превью.

LICANT-IT
DEMO PORTAL

[События](#) [Где купить](#) [Партнерам](#)

[Главная](#) — [Новости](#)

Новости компании

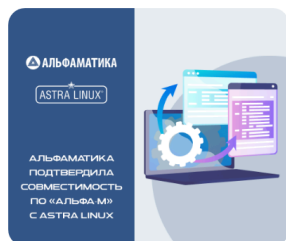


19 Мая 2026

LICANT-IT включён в Реестр российского программного обеспечения

Включение в Реестр — дополнительный уровень доверия для клиентов и партнёров: продукт прошёл экспертную проверку и официально подтверждён как российское ПО.

[Подробнее ↗](#)



19 Августа 2025

Альфаматика подтвердила совместимость ПО «АЛЬФА-М» с Astra Linux

ООО «Альфаматика» получила сертификат совместимости от ООО «РусБИТех-Астра», подтверждающий корректную работу ПО «Альфа-М» с операционной системе специального назначения Astra Linux Special Edition. Решение готово к использованию в инфраструктурах с повышенными требованиями к информационной безопасности и соответствует курсу на импортозамещение.

[Подробнее ↗](#)



17 Июля 2025

Лента новостей.

Отдельная страница новости открывается из списка. На ней отображаются:

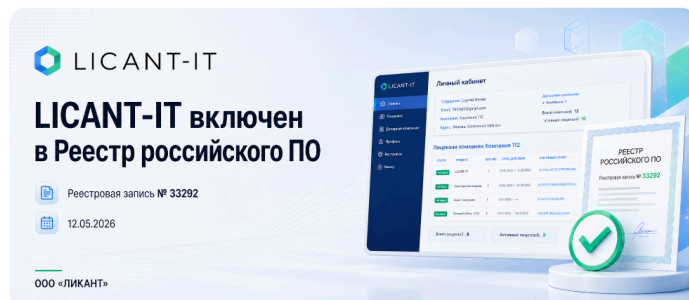
- дата публикации;
- заголовок;
- основная обложка;
- текст новости;
- ссылки для перехода к предыдущей и следующей новости;
- ссылка возврата ко всем новостям.

Главная — Новости — LICANT-IT включён в Реестр российского программного обеспечения

← Ко всем новостям

19 Мая 2026

LICANT-IT включён в Реестр российского программного обеспечения



Программный продукт LICANT-IT включён в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных (Реестр российского ПО).
Реестровая запись № 33292, дата включения: 12.05.2026.

Включение в Реестр - важный этап для продукта и наших пользователей. Для клиентов и партнёров это означает дополнительный уровень прозрачности и доверия: решение прошло экспертную проверку, а сведения о правообладателе и происхождении ПО подтверждены в установленном порядке.

Комментарий

Сергей Фенев, генеральный директор ООО «ЛИКАНТ»:

«Включение LICANT-IT в реестр — важный этап для продукта и для наших клиентов. Мы продолжим развитие платформы: улучшать удобство администрирования лицензий, поддерживать типовые сценарии поставки и постепенно расширять функциональность, оставаясь практичными — "чтобы работало"».

Отдельная новость.

На мобильных устройствах используется мобильная обложка. На компьютере используется обложка для компьютерной версии.

Частые ошибки при публикации новости

Если новость не отображается на публичном сайте портала или выглядит не так, как ожидалось, проверьте следующие настройки:

- включен ли флаг **Активная новость**;
- заполнен ли заголовок;
- корректно ли указана дата и время публикации;
- не совпадает ли дата и время публикации с другой новостью;
- загружены ли изображения для компьютерной и мобильной версии;
- подходят ли изображения по пропорциям;
- настроена ли обрезка основной обложки, превью и мобильной обложки;
- не попадает ли важная часть изображения слишком близко к краю карточки или обложки;
- корректно ли заполнен HTML-текст новости;
- соответствует ли выбранный вариант отображения новостей ожидаемому виду публичной страницы;
- правильно ли задано количество новостей на странице.

Если новость не видна на публичном сайте портала, сначала проверьте флаг активности и дату публикации. Если новость видна, но выглядит некорректно, проверьте изображения, обрезку и настройки отображения новостей.

События и уведомления

Раздел «События и уведомления» помогает администратору контролировать важные действия в портале и показывать партнерам сообщения в Личном кабинете. Журнал событий используется для внутреннего контроля, а центр уведомлений — для коммуникации с партнерами внутри партнерского портала, созданного с помощью PartnerOS.

Для чего используется журнал событий

Журнал событий нужен, чтобы видеть историю значимых действий пользователей и изменений объектов. Он помогает понять, кто и когда изменил данные, какие поля были затронуты, с каким объектом было связано действие и к какой записи в Панели администратора портала оно относится.

Этот раздел предназначен для администратора. Партнеры не видят журнал событий в Личном кабинете.

Журнал особенно полезен, когда нужно:

- проверить, кто изменил данные партнера;
- отследить смену партнерского статуса;
- найти дату регистрации, авторизации или другого важного действия;
- разобраться, почему данные партнера, сделки, документа или настройки изменились;
- подготовить внутреннюю историю действий по спорной ситуации.

Где находится журнал событий

Журнал событий находится в Панели администратора портала в разделе «Журнал событий».

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Журнал событий

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Выберите событие для просмотра

Q

Найти

« Все даты Январь 2026 г. Февраль 2026 г. Март 2026 г. Апрель 2026 г. Май 2026 г. Июнь 2026 г.

Действие:

Выполнить

 Выбрано 0 из 100

ДАТА И ВРЕМЯ	ТИП ОБЪЕКТА	НАЗВАНИЕ ОБЪЕКТА	ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ	ДЕЙСТВИЕ	СМЕНА СТАТУСА	ИЗМЕНЕННЫЕ ПОЛЯ
15 июня 2026 г. 20:27	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в панель администратора
15 июня 2026 г. 20:27	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в Личный кабинет
15 июня 2026 г. 20:27	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в Личный кабинет
15 июня 2026 г. 20:27	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в Личный кабинет
15 июня 2026 г. 20:27	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в панель администратора
15 июня 2026 г. 20:27	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в панель администратора
15 июня 2026 г. 20:25	Владелец лицензии	LICANT Company	177402. Малинин С. В.	Изменено	—	Показывать баннер политики конфиденциальности
15 июня 2026 г. 20:23	Левое меню - настройка	Левое меню - настройка	177402. Малинин С. В.	Изменено	—	Сrontab, Периодические задачи
15 июня 2026 г. 20:19	Пользователи	177402. Малинин С. В.	177402. Малинин С. В.	Авторизация	—	Вход в панель администратора
15 июня 2026 г. 18:49	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в Личный кабинет
15 июня 2026 г. 18:48	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в Личный кабинет
15 июня 2026 г. 18:48	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в Личный кабинет
15 июня 2026 г. 18:40	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в панель администратора
15 июня 2026 г. 18:40	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в панель администратора
15 июня 2026 г. 18:40	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в Личный кабинет
15 июня 2026 г. 18:40	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в Личный кабинет
15 июня 2026 г. 18:40	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в панель администратора
15 июня 2026 г. 18:39	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в панель администратора
15 июня 2026 г. 18:39	Пользователи	317801. Admin P.	317801. Admin P.	Авторизация	—	Вход в панель администратора

ФИЛЬТР

Показать счётчики

Период

Все

Сегодня

Вчера

Последние 7 дней

Последние 30 дней

Этот месяц

Прошлый месяц

Тип объекта

Все

Владелец лицензии

Города

Документы

Заказы

Значения по умолчанию

Импорт партнёров

Компании

Курсы

Левое меню - настройка

Настройки Хэввер/Футер

Новости

Новости - настройка

Онлайн заказ - настройка

Партнерские материалы

Пользователи

Портал на одну страну или на несколько

Продукты

Рассылки новостей

Регистрация

Регистрация сделки - настройка

Семейства продуктов

Специализации

Специализации - настройка

Статусы партнеров

Страны

Журнал событий в Панели администратора.

В списке событий администратор видит дату и время, тип объекта, название объекта, пользователя, действие и измененные поля. Если для события доступна ссылка на объект, по названию можно перейти к соответствующей записи в Панели администратора портала.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Журнал событий > 2026-01-01 20:38:21.128058+00:00 - CREATED - Платиновый партнер

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бокса

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Просмотреть событие

2026-01-01 20:38:21.128058+00:00 - CREATED - Платиновый партнер

ИСТОРИЯ ИЗБРАННОЕ

Дата и время: 1 января 2026 г. 23:38

Тип объекта: Статусы партнеров

Название объекта: Платиновый партнер

URL объекта: /admin/partner/status/3/change/

Пользователь: -

Действие: Добавлено

Измененные поля:

Статус до: —

Статус после: —

Закрыть Удалить

Карточка события журнала.

Если раздел не отображается в левом меню Панели администратора, проверьте настройки видимости разделов. Журнал событий может быть скрыт настройками левого меню.

Какие действия фиксируются в журнале

В журнале фиксируются важные действия, связанные с объектами и пользователями портала. К таким событиям относятся создание, изменение и удаление записей, регистрация и авторизация, выход из Личного кабинета, смена пароля, добавление сотрудника, запрос на изменение профиля, запрос на обучение и запрос партнерского документа.

Также журнал может фиксировать события, связанные со сроками и статусами: оповещение об истечении партнерского статуса, истечение статуса регистрации сделки и истечение документа партнера.

Для изменений партнерского статуса журнал показывает переход от прежнего статуса к новому. Это удобно, когда нужно восстановить историю изменения статуса партнера.

Как использовать журнал событий в работе

Журнал событий лучше использовать как инструмент проверки и контроля. Если возник вопрос по изменению данных, сначала найдите событие по объекту, пользователю, типу действия или периоду. После этого можно перейти к связанной записи и проверить текущее состояние объекта.

В регулярной работе журнал помогает администратору:

- контролировать изменения в карточках партнеров;

- проверять, были ли отправлены запросы из Личного кабинета партнера;
- отслеживать изменения статусов;
- анализировать действия пользователей в Панели администратора портала;
- находить причину неожиданного изменения данных.

Журнал не заменяет рабочие процессы согласования, но помогает быстро найти источник изменения и время события.

Аналитика активности портала

Раздел «Аналитика активности портала» показывает сводку по событиям и действиям пользователей. Он помогает быстро оценить, насколько активно используется портал, какие объекты чаще меняются и какие действия происходят чаще всего.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT / ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Журнал событий > Аналитика

Начните печатать для фильтрации...

Аналитика

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Аналитика журнала событий

ИЗБРАННОЕ

ЖУРНАЛ

ЭКСПОРТ CSV

Период

Все время

Компания

Все

Действие

Все

Тип объекта

Все

Статус до

Все

Статус после

Все

Применить

Сбросить

Всего событий

725

Изменения

331

Создания

80

Удаления

46

Смены статуса

21

События по дням

ДАТА	КОЛИЧЕСТВО
07.04.2026	79
08.04.2026	77
09.04.2026	25
10.04.2026	41
11.04.2026	10
12.04.2026	1
13.04.2026	1
14.04.2026	36
15.04.2026	30
16.04.2026	6
17.04.2026	1
05.05.2026	22
06.05.2026	93
07.05.2026	20
08.05.2026	41

Топ пользователей

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ	КОЛИЧЕСТВО
Малинин Сергей (7611483@gmail.com)	541
Admin Playwright (playwright-admin@icant.local)	98
Генри О (info@mail-address.ru)	51
Малинин Сергей (info@icant.ru)	16
Семенов Сергей (sfenev@mail.ru)	8
Иванова-Бородох Маша (gedifes@yandex.com)	6
Тихонов Максим (gedifes@yandex.ru)	3
Без пользователя	2

Аналитика активности портала.

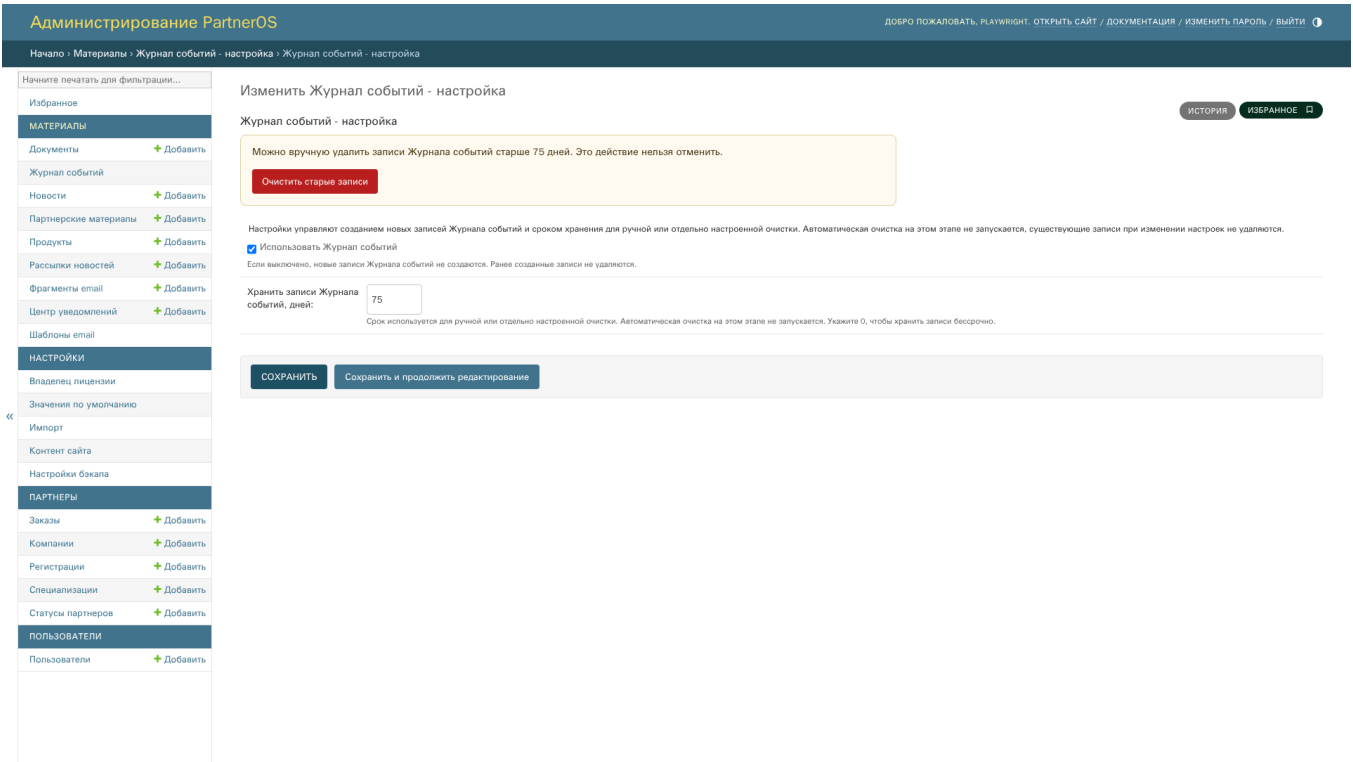
В аналитике доступны фильтры по периоду, компании, действию, типу объекта и статусам. Их можно использовать вместе, чтобы найти нужный срез данных: например, изменения по конкретной компании за месяц или события смены статуса за выбранный период.

На странице отображаются карточки с общим количеством событий, изменениями, созданиями, удалениями и сменами статуса. Ниже доступны таблицы по дням, пользователям, действиям, типам объектов и переходам статусов. Часть строк ведет обратно в список Журнала событий с уже примененными фильтрами.

Если нужно передать данные коллегам или сохранить отчет, используйте экспорт CSV. Экспорт учитывает выбранные фильтры аналитики.

Настройки Журнала событий

В настройках Журнала событий можно включить или выключить запись новых событий, а также указать срок хранения записей в днях. Если флаг «Использовать Журнал событий» выключен, новые события не добавляются в журнал, но уже созданные записи остаются доступными для просмотра.



Настройки Журнала событий.

Срок хранения используется для очистки старых записей журнала. Значение 0 означает бессрочное хранение. Если указан срок в днях, администратор может вручную запустить безопасную очистку старых записей со страницы настроек.

Актуальные задачи

«Актуальные задачи» — общий рабочий список Панели администратора для событий, требующих внимания. Он не заменяет Журнал событий и email-уведомления: журнал хранит историю, email доставляет сообщения получателям, а этот список помогает сотрудникам партнерского отдела не пропустить новые события.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Актуальные задачи

Поиск по Панели администратора

Актуальные задачи (2)

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

Шаблоны ответов + Добавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Актуальные задачи

Регистрация изменена партнером	21.09.2026 19:27	Малинин С. ООО "Ликант"	Дистрибутор изменил данные регистрации: ~ Изменено количество: Валы и механические передачи 3D. Дополнительный модуль, 2 -> 1 шт. Ожидаемая дата сделки: 12.10.2026 -> 27.10.2026	Р	
Регистрация изменена партнером	21.09.2026 19:11	Малинин С. ООО "Ликант"	Партнер изменил данные регистрации: Вероятность: не указано -> 60%	Р	
Регистрация изменена партнером	21.09.2026 19:17	Малинин С. ООО "Ликант"	Дистрибутор изменил данные регистрации: + Добавлено: Валы и механические передачи 3D. Зуборезный инструмент, 1 шт. Ожидаемая дата сделки: 05.10.2026 -> 12.10.2026 Регистрация возвращена в статус «В процессе».	Р	
Регистрация изменена партнером	21.09.2026 19:00	Малинин С. ООО "Ликант"	Партнер изменил данные регистрации: ~ Изменено количество: PartnerOS, 2 -> 1 шт. Вероятность: 80% -> 20% Ожидаемая дата сделки: 30.09.2026 -> 26.08.2026 Регистрация возвращена в статус «В процессе».	Р	
Регистрация изменена партнером	21.09.2026 18:39	Малинин С. ООО "Ликант"	Партнер изменил данные регистрации: ~ Изменено количество: PartnerOS 4, 20 -> 12 шт. Вероятность: 40% -> 80% Ожидаемая дата сделки: 07.10.2026 -> 08.10.2026 Регистрация возвращена в статус «В процессе».	Р	
Возможный дубль заказчика	21.09.2026 14:43	Справочник заказчиков Мари и Поль	ИнформРегион: совпадений до создания - 1	Р	
Новая регистрация	21.09.2026 13:43	Иванова-Бородюк М. С. Мари и Поль	ИнформРегион	Р	
Новая регистрация	21.09.2026 13:06	Малинин С. ООО "Ликант"	Создание 2026	Р	
Сообщение по регистрации	20.09.2026 19:42	Малинин С. (дистрибутор) ООО "Ликант"	Принято	Р	
Сообщение по регистрации	20.09.2026 08:39	Малинин С. (партнер) ООО "Ликант"	Вложение: cover-video.png	Р	
Новый заказ	19.09.2026 11:40	Тихонов М. ООО "СОВОЛЕК"	ИнформРегион	Р	

Общий список актуальных задач в Панели администратора.

В список могут попадать:

- новое сообщение партнера или дистрибутора по регистрации;
- новая регистрация или изменение регистрации партнером;
- истечение срока регистрации;
- новый онлайн-заказ;
- напоминание или окончание партнерского статуса;
- возможный дубль заказчика.

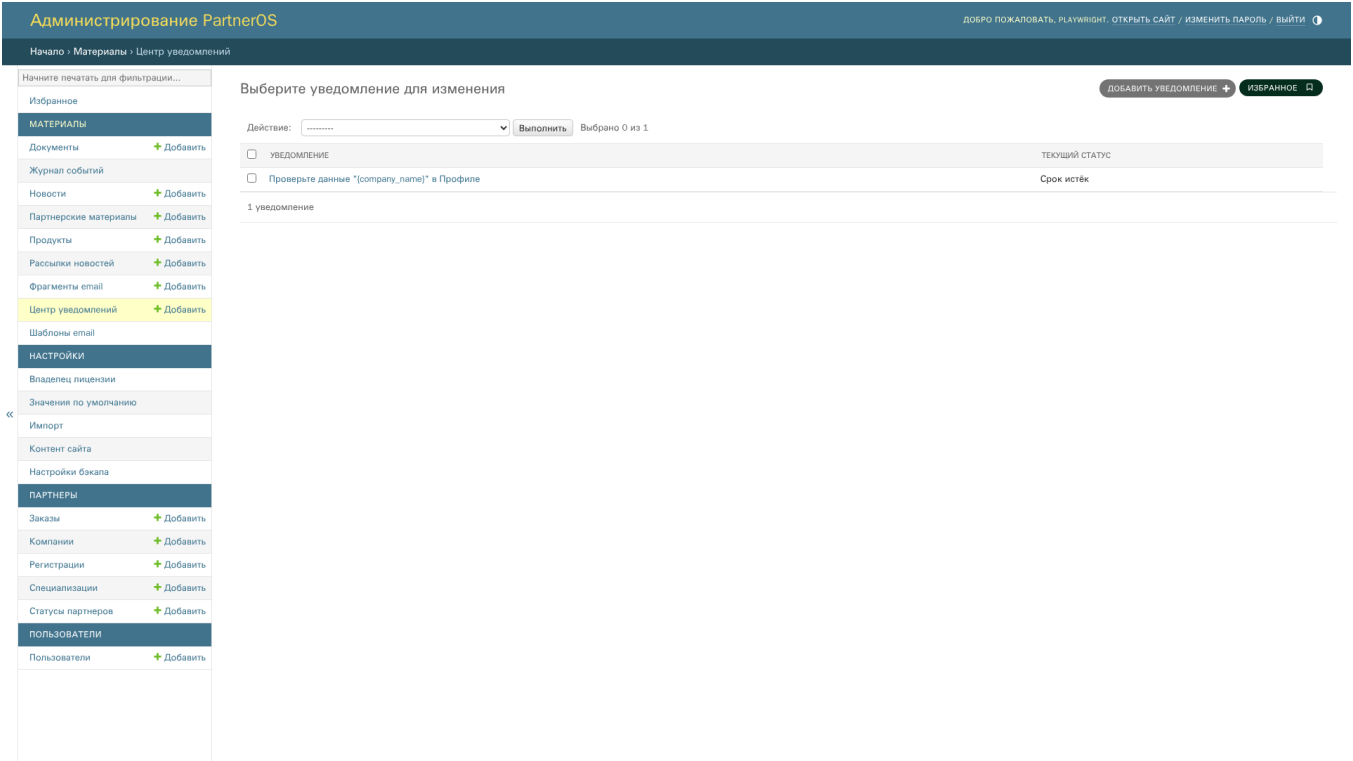
У новой записи используется жирный шрифт. При переходе по строке открывается связанная карточка регистрации, заказа, партнера или поиск дублей; связанные записи отмечаются как прочитанные. Важную запись можно пометить флагом, а неактуальную — удалить кнопкой с корзиной.

Настройки находятся в разделе «**Настройки портала и справочники**» → «**Актуальные задачи - настройка**». Для каждого типа можно отключить создание новых уведомлений, не затрагивая уже созданные. Там же указывается срок хранения: уведомления старше заданного количества дней очищаются автоматически.

Для чего нужен центр уведомлений

Центр уведомлений используется для сообщений партнерам в Личном кабинете. Это не новость на публичном сайте портала и не email-рассылка, а внутреннее уведомление, которое партнер видит после входа в Личный кабинет.

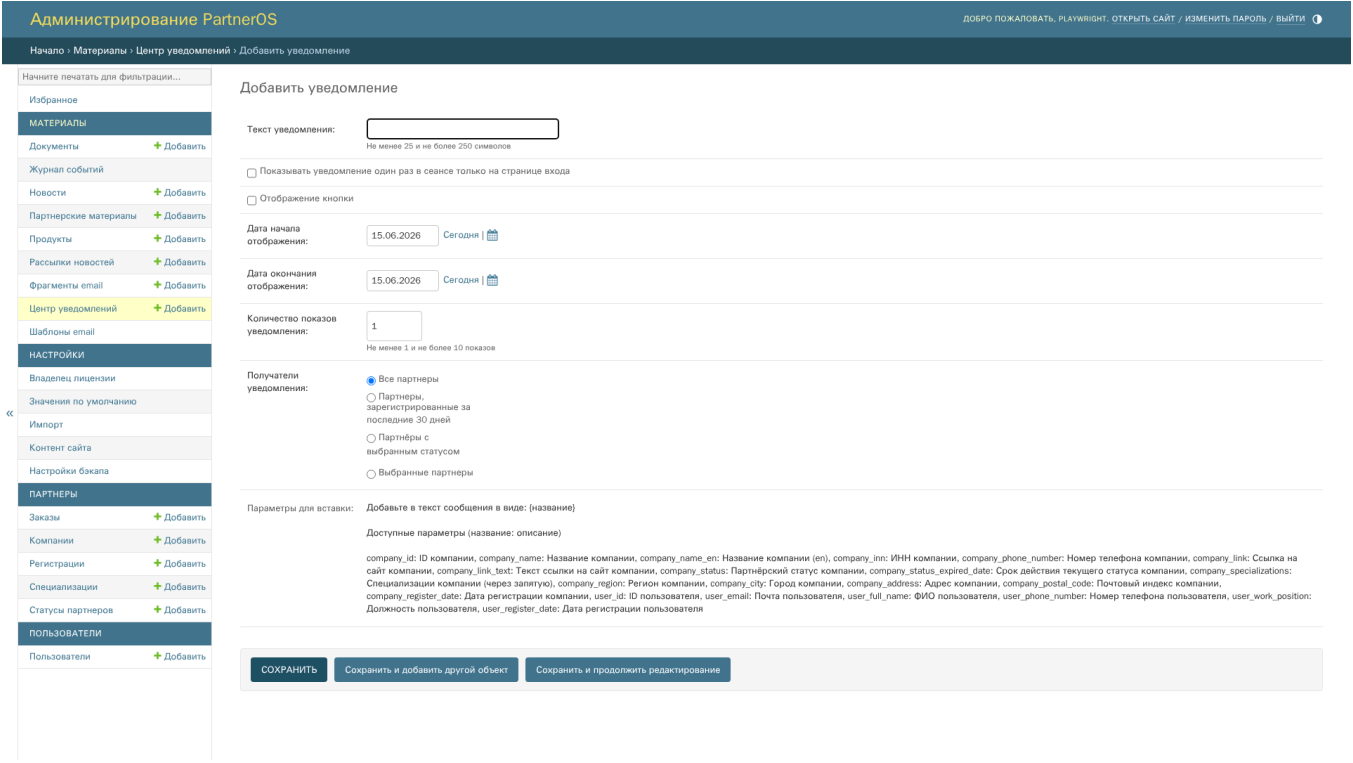
Такой формат подходит для коротких сообщений: напоминаний, важных объявлений, ссылок на документы, просьб выполнить действие или перейти в нужный раздел.



Центр уведомлений.

Как создать уведомление для партнеров

Уведомление создается в Панели администратора портала в разделе «Центр уведомлений». При создании администратор указывает текст уведомления, получателей, период показа и количество показов.



Создание уведомления.

Если нужно добавить кнопку, включите отображение кнопки и заполните текст кнопки и ссылку. Ссылка должна быть доступной, иначе форма может не пройти проверку.

Текст уведомления должен быть коротким и понятным. В интерфейсе предусмотрено ограничение по длине: сообщение должно быть не слишком коротким и не слишком длинным.

Получатели уведомления

Получатели определяют, кому будет показано уведомление в Личном кабинете партнера.

Уведомление может быть адресовано:

- всем партнерам;
- партнерам, зарегистрированным за последние 30 дней;
- партнерам с выбранными статусами;
- конкретным выбранным партнерам.

Если выбран вариант по статусам, уведомление зависит от текущего статуса компании-партнера. Если выбраны конкретные партнеры, уведомление будет относиться только к этим компаниям и их пользователям.

При изменении аудитории важно проверить, что выбранный вариант получателей соответствует задаче. Например, если уведомление предназначено только для партнеров определенного уровня, удобнее использовать выбор по статусам.

Сроки показа и количество показов

Для уведомления задаются дата начала и дата окончания отображения. Если текущая дата не входит в этот период, партнер не увидит уведомление в Личном кабинете.

Также задается количество показов уведомления. После достижения лимита показов для конкретного пользователя уведомление перестает выводиться. Это помогает не показывать одно и то же сообщение бесконечно.

Если уведомление должно быть заметным, но не навязчивым, лучше задавать ограниченный период показа и разумное количество повторов.

Как уведомления отображаются в Личном кабинете партнера

Партнер видит уведомления в Личном кабинете, если он входит в выбранную аудиторию, уведомление активно по датам и лимит показов для пользователя еще не исчерпан.

В уведомлении отображается текст. Если для уведомления включена кнопка, партнер увидит ссылку для перехода. Кнопку стоит использовать, когда сообщение связано с конкретным действием: открыть документ, перейти к форме, прочитать инструкцию или посмотреть важную страницу.

Настройки видимости разделов

Видимость журнала событий и центра уведомлений в Панели администратора может зависеть от настроек левого меню. Если разделы скрыты, они могут не отображаться в меню, даже если функциональность остается в системе.

Эти настройки полезны, когда нужно упростить Панель администратора портала и оставить в меню только те разделы, которые реально используются сотрудниками.

Частые ошибки и вопросы

Партнер не видит уведомление. Проверьте получателей, статус партнера, выбранных партнеров, даты показа и количество показов. Также убедитесь, что партнер входит в Личный кабинет под пользователем своей компании.

Уведомление видно не тем партнерам. Проверьте тип получателей. Если выбран вариант «Все партнеры», сообщение будет доступно широкой аудитории. Для ограниченного показа используйте статусы или конкретных партнеров.

Кнопка в уведомлении не отображается. Проверьте, включено ли отображение кнопки, заполнены ли текст кнопки и ссылка.

Раздел «Журнал событий» или «Центр уведомлений» не виден в меню. Проверьте настройки левого меню Панели администратора портала.

В журнале нет ожидаемого события. Проверьте фильтры списка, выбранный период и тип действия. Некоторые действия могут не попадать в журнал, если для них не предусмотрено отдельное событие.

Партнер ожидает письмо на email, но получил только уведомление в кабинете. Центр уведомлений показывает сообщения в Личном кабинете партнера. Для email-сообщений используются email-шаблоны и рассылки.

Email-шаблоны и рассылки

Email-шаблоны и рассылки используются для писем, которые отправляются из портала: автоматических уведомлений по событиям и информационных сообщений выбранным группам партнеров. Шаблоны помогают адаптировать тексты писем под конкретный партнерский портал, созданный с помощью PartnerOS, а рассылки новостей позволяют отправлять отдельные сообщения партнерам по электронной почте.

Для чего нужны email-шаблоны

Email-шаблоны задают тему, текст и дополнительные параметры писем, которые портал отправляет автоматически.

Редактирование стандартных email-шаблонов ограничено, чтобы сохранить их корректную работу и не допустить потери изменений при обновлении PartnerOS. Настроить содержание сообщений можно с помощью **Email-фрагментов**, которые добавляются к стандартному шаблону отдельно и сохраняются при обновлении системы.

Шаблоны применяются в сценариях, где письмо отправляется из системы: регистрация компании, создание пользователя, регистрация сделки, запрос документов, запрос на обучение, изменение профиля, изменение партнерского статуса, напоминания о сроках и другие события.

Важно учитывать, что шаблон отвечает за содержание письма, но сама отправка зависит от бизнес-события и настроек почты на сервере.

Где находятся email-шаблоны в Панели администратора

Email-шаблоны находятся в Панели администратора портала в разделе «Шаблоны email».

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT. ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Шаблоны email

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы

+

Добавить

Журнал событий

+

Добавить

Новости

+

Добавить

Партнерские материалы

+

Добавить

Продукты

+

Добавить

Рассылки новостей

+

Добавить

Фрагменты email

+

Добавить

Центр уведомлений

+

Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказчики

+

Добавить

Заказы

+

Добавить

Компании

+

Добавить

Регистрации

+

Добавить

Специализации

+

Добавить

Статусы партнеров

+

Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи

+

Добавить

Тестирование

Выберите шаблон для изменения

Действие:

Выполнить

 Выбрано 0 из 25

тип	активность
☐ Регистрация сделки (для партнерского отдела)	
☐ Возможный дубль заказчика	
☐ Ответ партнера по регистрации сделки	
☐ Комментарий по регистрации сделки	
☐ Результат тестирования	
☐ Специализация партнера изменены	
☐ Сброс пароля	
☐ Регистрация сделки окончание срока	
☐ Регистрация сделки решение	
☐ Партнерский статус аннулирован	
☐ Партнерский статус осталось 3 дня	
☐ Партнерский статус осталось 30 дней	
☐ Партнерский статус изменен	
☐ Информация для нового партнера	
☐ Запрос на обучение	
☐ Новый сотрудник (для менеджеров)	
☐ Новый сотрудник (для пользователей)	
☐ Изменение профилей	
☐ Запрос документов	
☐ Срок действия документа истек	
☐ Добавлен документ	
☐ Регистрация сделки	
☐ Заказ размещен	
☐ Регистрация компании (для менеджеров)	
☐ Регистрация компании (для пользователей)	

ИЗБРАННОЕ

ФИЛЬТР

Показать счётчики

Активность

Все

Да

Нет

Тип

Все

Регистрация компании (для пользователей)

Регистрация компании (для менеджеров)

Заказ размещен

Регистрация сделки (для партнерского отдела)

Добавлен документ

Срок действия документа истек

Запрос документов

Изменение профилей

Новый сотрудник (для пользователей)

Новый сотрудник (для менеджеров)

Запрос на обучение

Информация для нового партнера

Партнерский статус изменен

Специализация партнера изменены

Партнерский статус осталось 30 дней

Партнерский статус осталось 3 дня

Партнерский статус аннулирован

Регистрация сделки решение

Регистрация сделки окончание срока

Комментарий по регистрации сделки

Шаблоны email в Панели администратора.

В списке отображаются типы шаблонов и их активность. Если шаблон отключен, письмо по этому шаблону не отправляется.

Что можно настроить в шаблоне письма

В карточке шаблона можно настроить основные параметры письма: активность, тип письма, тему, текст, получателя, копии и вложение.

Администрирование PartnerOS ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYVIEW, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Шаблоны email > Информация для нового партнера

Поиск по разделам и партнерам

Анализ портала
Избранное
МАТЕРИАЛЫ
Документы + Добавить
Журнал событий
Новости + Добавить
Партнерские материалы + Добавить
Продукты + Добавить
Рассылки новостей + Добавить
Фрагменты email + Добавить
Центр уведомлений + Добавить
Шаблоны email
НАСТРОЙКИ
Владелец лицензии
Значения по умолчанию
Импорт
Контент сайта
Настройки блока

ПАРТНЕРЫ
Заказчики + Добавить
Заказы + Добавить
Компании + Добавить
Регистрации + Добавить
Специализации + Добавить
Статусы партнеров + Добавить
ПОЛЬЗОВАТЕЛИ
Пользователи + Добавить
Тестирование

Изменить шаблон

Информация для нового партнера ИСТОРИЯ ИЗБРАННОЕ

Идентификатор и получатели

☒ Активность

Тип: Информация для нового партнера

Основной получатель: Email пользователя, завершающего регистрацию

Получатель:
Используется, только если адресат не передан из бизнес-логики для выбранного типа шаблона.

☐ Информировать партнерский отдел
В скрытую копию будет добавлен адрес партнерского отдела: sevgiy.felenev@icant.ru.

Копии:

Тема и содержание

Тема:

Текст:

Спасибо за регистрацию компании (`{company_name}`) на нашем сайте. Я надеюсь, что наше сотрудничество окажется взаимовыгодным.
Для получения партнерского статуса необходимо выполнить ряд требований партнерской программы, о которых я или мои коллеги готовы вам подробно рассказать.

После получения статуса вы сможете скачать диплом партнера, а ваша компания появится в списке партнеров на нашем сайте.
По вопросам приобретения наших решений Вы можете обратиться к нам или нашим дистрибуторам.

Всегда буду рад ответить на любые Ваши вопросы!

Приветственное письмо при регистрации партнера.

Для некоторых типов писем основной получатель определяется системой автоматически. Например, письмо может отправляться пользователю, который выполнил действие, компании-партнеру или адресу, связанному с конкретным процессом. Если для выбранного типа письма адресат не передается из логики портала, может использоваться поле «Получатель».

В шаблоне также доступны параметры для подстановки данных. Они указываются в тексте в виде {название}. Набор параметров зависит от типа письма. В форме шаблона отображается список доступных параметров и их назначение.

Дополнительно можно:

- включить или отключить шаблон;
- добавить адреса в копию;
- включить информирование партнерского отдела, если адрес партнерского отдела задан в настройках владельца портала;
- подключить фрагмент шапки или подвала;
- добавить вложение к письму.

Фрагменты писем

Фрагменты писем используются как общие части писем, например шапка или подвал. Это удобно, когда несколько шаблонов должны иметь единый стиль, одинаковые контакты или повторяющийся служебный блок.

The screenshot shows the 'Администрирование PartnerOS' interface. The left sidebar contains a menu with categories: МАТЕРИАЛЫ, НАСТРОЙКИ, ПАРТНЕРЫ, and ПОЛЬЗОВАТЕЛИ. The 'Фрагменты email' item is highlighted. The main area is titled 'Выберите Фрагмент email для изменения' and contains a table of email fragments. The table has columns: НАЗВАНИЕ, КОД, and ТИП. The fragments listed are: 'Подпись директора' (code: director_sign, type: Футер), 'СООБЩЕНИЕ СФОРМИРОВАНО АВТОМАТИЧЕСКИ' (code: automessage, type: Футер), and 'Уважаемые коллеги!' (code: hello, type: Хедер). A search bar and a 'Найти' button are at the top of the table. On the right, there is a 'ФИЛЬТР' section with a 'Показать счётчики' option and a 'Тип' dropdown menu showing 'Все', 'Хедер', and 'Футер'.

НАЗВАНИЕ	КОД	ТИП
Подпись директора	director_sign	Футер
СООБЩЕНИЕ СФОРМИРОВАНО АВТОМАТИЧЕСКИ	automessage	Футер
Уважаемые коллеги!	hello	Хедер

Фрагменты email-шаблонов.

Фрагмент содержит HTML-код и имеет тип: хедер или футер. В карточке email-шаблона можно включить использование хедера или футера и выбрать подходящий фрагмент.

Если в письмах нужно изменить общий подвал или шапку, обычно лучше обновить соответствующий фрагмент, а не редактировать каждый шаблон отдельно.

Когда используются автоматические письма

Автоматические письма отправляются при событиях, которые предусмотрены логикой портала. К таким сценариям относятся регистрация компании и пользователя, запросы из Личного кабинета партнера, регистрация сделок, изменение партнерского статуса, напоминания о сроках документов или статусов, восстановление пароля и другие рабочие процессы.

Перед изменением шаблона полезно проверить его тип и описание основного получателя. Это снижает риск отправить письмо не той аудитории или изменить текст, который используется в другом процессе.

Настройка сроков уведомлений

Сроки напоминаний об окончании партнерского статуса задаются в разделе «**Настройки портала и справочники**» → «**Уведомления - настройка**».

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ДОКУМЕНТАЦИЯ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Уведомления - настройка > Уведомления - настройка

Поиск по Панели администратора

Актуальные задачи (2)

Анализ портала

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

Шаблоны ответов + Добавить

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Настройки портала и справочники

ПАРТНЕРЫ

Заказчики + Добавить

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Изменить Уведомления - настройка

Уведомления - настройка

Здесь настраиваются два напоминания об окончании партнерского статуса.

Проверка выполняется один раз в день. Новые сроки применяются при следующей проверке: ранее отправленные письма повторно не отправляются.

Напоминание 1: за сколько дней до окончания статуса: 14

Открыть email-шаблон напоминания. Активность шаблона отдельно включает или отключает отправку.

Напоминание 2: за сколько дней до окончания статуса: 3

Открыть email-шаблон напоминания. Активность шаблона отдельно включает или отключает отправку.

СОХРАНИТЬ НАЗАД

ИСТОРИЯ ИЗБРАННОЕ

Настройка двух напоминаний об окончании партнерского статуса.

Администратор указывает, за сколько дней до окончания статуса отправлять первое и второе напоминания. Значения должны различаться; обычно первое напоминание назначают раньше второго, например за 30 и за 3 дня.

Проверка выполняется один раз в день. Новые сроки начинают применяться при следующей проверке, а уже отправленные письма повторно не отправляются. Для самих писем используются стандартные шаблоны напоминаний об окончании партнерского статуса. В письмо подставляются дата окончания и срок до нее с корректной формой слова «день».

Рассылки новостей

Рассылки новостей предназначены для отправки информационных сообщений выбранным группам партнеров. Это отдельный инструмент от публикации новости на публичном сайте портала и отдельный инструмент от уведомлений в Личном кабинете партнера.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Рассылки новостей

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Выберите Рассылка новостей для изменения

Действие: Выполнить

Выбрано 0 из 9

ТЕМА РАССЫЛКИ	СТАТУС РАССЫЛКИ	ПОЛУЧАТЕЛЕЙ	ДАТА СОЗДАНИЯ	ДАТА ИЗМЕНЕНИЯ	ДАТА ОТПРАВКИ	СОЗДАЛ
☐ Касабланка 2	Черновик	6	10 апреля 2026 г. 14:31	19 мая 2026 г. 22:18	-	177402. Малинин С. В.
☐ Касабланка 2	Завершена	6	9 апреля 2026 г. 10:12	10 апреля 2026 г. 14:40	9 апреля 2026 г. 10:15	177402. Малинин С. В.
☐ LICANT NEWS 311111111	Завершена	8	9 апреля 2026 г. 0:07	9 апреля 2026 г. 0:09	9 апреля 2026 г. 0:09	177402. Малинин С. В.
☐ 3333333333333	Завершена	6	8 апреля 2026 г. 20:24	9 апреля 2026 г. 10:25	9 апреля 2026 г. 10:25	177402. Малинин С. В.
☐ LICANT NEWS 31	Черновик	5	8 апреля 2026 г. 20:09	10 апреля 2026 г. 14:29	-	177402. Малинин С. В.
☐ новости	Черновик	0	8 апреля 2026 г. 19:27	8 апреля 2026 г. 19:27	-	177402. Малинин С. В.
☐ LICANT NEWS 3	Завершена	8	8 апреля 2026 г. 18:40	8 апреля 2026 г. 18:42	8 апреля 2026 г. 18:42	177402. Малинин С. В.
☐ LICANT NEWS 2	Завершена	8	8 апреля 2026 г. 16:32	8 апреля 2026 г. 16:37	8 апреля 2026 г. 16:37	177402. Малинин С. В.
☐ test without header and footer	Завершена	1	8 апреля 2026 г. 15:47	8 апреля 2026 г. 16:09	8 апреля 2026 г. 16:09	177402. Малинин С. В.

9 Рассылки новостей

ФИЛЬТР

Показать счётчики

Статус рассылки

Все

Черновик

Готова

Отправляется

Завершена

Ошибка

Статусы партнеров

Все

Золотой партнер

Импортирован

Зарегистрирован

Серебряный партнер

Деревянный партнер

Платиновый партнер

Дистрибутор

-

Использовать хедер

Все

Да

Нет

Использовать футер

Все

Да

Нет

Список рассылок новостей.

В списке рассылок отображаются тема, статус, количество получателей, даты создания и отправки, а также пользователь, который создал рассылку.

Создание рассылки

Рассылка создается в Панели администратора портала в разделе «Рассылки новостей». При создании указываются тема письма, HTML-содержимое, статусы партнеров, а также признак использования шапки и подвала письма.

Администрирование PartnerOS

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, PLAYWRIGHT, ОТКРЫТЬ САЙТ / ИЗМЕНИТЬ ПАРОЛЬ / ВЫЙТИ

Начало > Материалы > Рассылки новостей > Добавить Рассылка новостей

Начните печатать для фильтрации...

Избранное

МАТЕРИАЛЫ

Документы + Добавить

Журнал событий

Новости + Добавить

Партнерские материалы + Добавить

Продукты + Добавить

Рассылки новостей + Добавить

Фрагменты email + Добавить

Центр уведомлений + Добавить

Шаблоны email

НАСТРОЙКИ

Владелец лицензии

Значения по умолчанию

Импорт

Контент сайта

Настройки бэкапа

ПАРТНЕРЫ

Заказы + Добавить

Компании + Добавить

Регистрации + Добавить

Специализации + Добавить

Статусы партнеров + Добавить

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Пользователи + Добавить

Добавить Рассылка новостей

НАСТРОЙКИ ХЕДЕР/ФУТЕР

Тема рассылки:

Статус рассылки: Черновик

HTML-содержимое:

р

Press Alt+0 for help

0 слов

tiny

Вложение: Choose File No file chosen

Допустимые форматы: PDF, DOC, DOCX, XLS, XLSX, PPT, PPTX, ZIP, JPG, PNG.

Статусы партнеров:

☐ Золотой партнер

☐ Импортирован

☐ Зарегистрирован

☐ Серебряный партнер

☐ Деревянный партнер

☐ Платиновый партнер

☐ Дистрибутор

Создание рассылки новости.

Перед отправкой рассылку можно открыть на предпросмотр. Это позволяет проверить, как письмо будет выглядеть с учетом HTML-текста, шапки, подвала и вложения.

После нажатия на отправку открывается страница подтверждения. На ней показывается список получателей, сформированный по выбранным условиям. Перед финальной отправкой можно снять лишние адреса или добавить дополнительные email вручную.

Получатели рассылки

Получатели рассылки зависят от выбранных статусов партнеров. В рассылку попадают пользователи компаний, у которых текущий партнерский статус входит в выбранный список.

Дополнительно учитывается подписка пользователя на новости и наличие email-адреса. Если у сотрудника компании отключена подписка на новости или не заполнен email, он не попадет в итоговый список получателей.

Поэтому перед отправкой важно проверить:

- выбраны ли нужные статусы партнеров;
- есть ли у компаний сотрудники;
- заполнены ли email-адреса сотрудников;
- включена ли у сотрудников подписка на новости;
- соответствует ли итоговый список получателей задаче рассылки.

Вложения, шапка и подвал письма

К рассылке может быть добавлено вложение. Поддерживаются распространенные форматы документов, архивов и изображений: PDF, DOC, DOCX, XLS, XLSX, PPT, PPTX, ZIP, JPG и PNG.

Размер вложения ограничивается настройками значений по умолчанию. Если загрузка вложений отключена или файл превышает допустимый лимит, форма не позволит сохранить такое вложение.

Шапка и подвал рассылки настраиваются отдельно в настройках хедера и футера. Для рассылки можно включить или отключить их использование. В настройках доступны стандартный режим и HTML-режим, а также поля для названия компании, телефона, email, сайта, ссылок, цветов и текста подписки.

Статусы и проверка отправки

У рассылки есть рабочие статусы: черновик, готова, отправляется, завершена и ошибка. До отправки рассылку можно редактировать. После успешной отправки она переходит в завершенное состояние, фиксируется дата отправки, а содержимое становится доступно для просмотра.

Перед отправкой обязательно проверьте:

- тему письма;
- HTML-текст;
- выбранные статусы партнеров;
- итоговый список получателей;

- вложение;
- шапку и подвал письма;
- ссылки внутри письма.

После отправки можно открыть журнал отправки рассылки. В нем отображаются получатели, статус отправки и ошибка, если письмо не было отправлено успешно.

Частые ошибки и вопросы

У рассылки нет получателей. Проверьте выбранные статусы партнеров, наличие сотрудников у компаний, заполненные email-адреса и флаг подписки на новости у пользователей.

Письмо не приходит получателю. Проверьте настройки отправки почты, статус рассылки, email получателя, журнал отправки и папку «Спам» на стороне получателя.

В рассылку попали не все партнеры. Рассылка отправляется пользователям компаний с выбранными статусами. Если у компании нет сотрудника с email или у пользователя отключена подписка на новости, адрес не попадет в список.

Не загружается вложение. Проверьте формат файла и максимальный размер вложения в значениях по умолчанию.

В письме не отображается шапка или подвал. Проверьте, включено ли использование хедера или футера в самой рассылке или шаблоне, а также заполнены ли соответствующие настройки или фрагменты.

Автоматическое письмо не отправилось. Проверьте, активен ли нужный email-шаблон, заполнены ли получатели, корректны ли настройки почты и нет ли ошибки в журнале отправки email.

Параметры в письме не подставились. Проверьте, что параметр указан в правильном формате {название} и доступен именно для выбранного типа шаблона.

Частые вопросы

В этом разделе собраны короткие ответы на типовые вопросы по работе с PartnerOS. Страница предназначена для администраторов портала и сотрудников, отвечающих за работу с партнерами.

Общие вопросы

Что такое PartnerOS?

PartnerOS — это конструктор партнерского портала. С его помощью можно запустить публичный сайт портала, Панель администратора и Личный кабинет для партнеров без разработки всех базовых сценариев с нуля.

Сколько времени занимает запуск PartnerOS?

Базовый запуск обычно занимает несколько рабочих дней, если заранее подготовлены домен, тексты, логотип, структура статусов и основные настройки. Точный срок зависит от объема настройки, миграции данных, доработок и готовности материалов со стороны владельца портала.

Можно ли использовать PartnerOS в облаке?

Да, PartnerOS может использоваться как облачное решение, доступное через браузер. В этом случае пользователям не нужно устанавливать продукт на рабочий компьютер: достаточно открыть адрес портала и войти под своей учетной записью.

Чем отличается корпоративная версия?

Корпоративная версия обычно предполагает размещение на инфраструктуре заказчика или в более изолированной среде. Такой вариант выбирают компании с повышенными требованиями к безопасности, контролю инфраструктуры и внутренним правилам эксплуатации.

Есть ли мобильное приложение?

Отдельное мобильное приложение не требуется. Публичный сайт портала и Личный кабинет рассчитаны на работу в браузере, в том числе на мобильных устройствах.

Вход и доступ

Как восстановить пароль?

Пользователь может восстановить пароль на странице входа в Личный кабинет. Нужно указать email, связанный с учетной записью; после этого система отправит письмо для сброса пароля, если такой пользователь существует и почтовая отправка настроена корректно.

Почему партнер не может войти в Личный кабинет?

Проверьте, активен ли пользователь партнера, правильно ли указан email и есть ли у компании статус, разрешающий доступ в Личный кабинет. Также проверьте, не отключен ли доступ на уровне статуса партнера и корректно ли работает отправка писем для восстановления пароля.

От чего зависит доступ партнера в Личный кабинет?

Доступ зависит от учетной записи пользователя, связи пользователя с компанией и настроек партнерского статуса. Если у статуса отключен доступ в Личный кабинет, партнер может быть в базе, но не сможет полноценно работать с закрытыми разделами.

Партнеры и Partner Locator

Почему партнер не отображается в разделе «Где купить»?

Проверьте карточку компании: статус, страну, регион, город, адрес, специализации и настройки отображаемых статусов. Также проверьте настройки стран: если страна партнера не включена для показа на портале, партнер не появится в разделе «Где купить».

Как настроить порядок отображения партнеров?

Порядок задается в настройках сортировки Partner Locator. Проверьте первый и второй параметры сортировки, отображаемые статусы и настройку показа любимых партнеров первыми.

Можно ли показывать только партнеров с определенными статусами?

Да, в настройках сортировки раздела «Где купить» можно выбрать статусы, которые должны отображаться на публичной странице. Если статус партнера не выбран в этом списке, компания с таким статусом не будет показана посетителям.

Что значит «любимый партнер»?

Любимый партнер — это компания, которой можно дать повышенный приоритет в выдаче Partner Locator. Такой признак работает вместе с настройкой, которая включает отображение любимых партнеров первыми.

Новости и материалы

Почему новость не отображается на публичном сайте портала?

Проверьте, включена ли активность новости, заполнены ли заголовок, дата публикации и изображения. Также проверьте настройки отображения новостей и обновите страницу без кеша, если изменения только что внесены.

Какие изображения нужны для новости?

Для новости используются отдельные изображения для разных мест отображения. Рекомендуемые размеры: обложка для компьютерной версии — 1464 × 640 px, превью для компьютерной версии — 472 × 400 px, обложка для мобильной версии — 500 × 200 px.

Почему партнер не видит материал в Личном кабинете?

Проверьте, опубликован ли материал, корректно ли загружен файл или указана ссылка, а также доступ по статусам и специализациям. Если материал ограничен статусом, партнер с другим статусом не увидит его в Личном кабинете.

Регистрация сделок и заказы

Чем регистрация сделки отличается от заказа?

Регистрация сделки — это фиксация потенциальной сделки и ее параметров: заказчика, суммы, вероятности, ожидаемой даты и статуса. Заказ — это отдельный сценарий работы с заказом или расчетом заказа, если он включен на конкретном портале.

Почему партнер не может создать регистрацию сделки?

Проверьте доступ партнера в Личный кабинет, настройки регистрации сделок и обязательные поля формы. Если используется каталог продуктов, проверьте, есть ли продукты, разрешенные для регистрации сделки.

Для чего нужен пайплайн регистраций?

Пайплайн помогает видеть регистрации сделок как воронку: активные, успешные, отклоненные, просроченные и ожидаемые в ближайшее время. Это рабочий инструмент для контроля будущих продаж и регулярной проверки состояния регистраций.

Уведомления и email

Какие уведомления могут получать партнеры?

Партнеры могут получать уведомления в Личном кабинете и email-сообщения. Уведомления в Личном кабинете используются для коротких сообщений, а email-шаблоны и рассылки — для писем по событиям или информационных сообщений выбранным группам партнеров.

Можно ли изменить email-шаблоны?

Текст email-шаблона можно изменить в Панели администратора, но такие правки нужно использовать аккуратно: при развертывании нового релиза базовые шаблоны могут быть обновлены. Для устойчивой индивидуальной настройки лучше использовать хедер и футер email-шаблона, а основной текст менять только когда это действительно необходимо.

Почему письмо не приходит?

Проверьте email получателя, активность шаблона, настройки отправки почты и журнал отправки email. Для рассылок дополнительно проверьте статус рассылки, выбранные статусы партнеров, подписку пользователя на новости и папку «Спам» у получателя.

Поддержка и обслуживание

Как получить техническую поддержку?

Для обращения в поддержку используйте согласованный канал сопровождения: форму обратной связи, email поддержки или другой канал, предусмотренный договором. В обращении лучше сразу указать адрес портала, раздел, пользователя, время ошибки и скриншот проблемы.

Где хранятся дистрибутивы и серийные номера?

Дистрибутивы и серийные номера относятся к обслуживанию лицензии. Обычно их можно получить через клиентский кабинет поставщика или по каналу поддержки, который используется для сопровождения конкретного портала.

Нужно ли устанавливать PartnerOS на компьютер?

Нет, пользователи работают с партнерским порталом через браузер. Установка на рабочий компьютер не требуется ни для сотрудников, работающих в Панели администратора, ни для партнеров, работающих в Личном кабинете.

Установка и развертывание PartnerOS

Системные требования

PartnerOS разворачивается на выделенном сервере со следующими характеристиками:

Параметр	Минимальные требования	Рекомендуемые требования
Операционная система	Ubuntu Server 22.04 LTS или 24.04 LTS, x86_64	Ubuntu Server 22.04 LTS или 24.04 LTS, x86_64
Процессор	2 vCPU	4 vCPU
Оперативная память	4 ГБ	8 ГБ
Свободное дисковое пространство	40 ГБ	80 ГБ SSD/NVMe

Требования к сети и доменному имени

Для работы PartnerOS необходимы:

- статический IPv4-адрес сервера;
- доменное имя с A-записью, указывающей на IP-адрес сервера;
- SSH-доступ для технического администрирования;
- открытые внешние TCP-порты 80 для HTTP и 443 для HTTPS;
- доступ сервера в Интернет во время установки и обновления.

Необходимое серверное ПО

На сервере должны быть установлены Docker Engine и Docker Compose Plugin.

PartnerOS использует контейнерный способ развертывания. Это упрощает установку, обновление и запуск компонентов системы.

Общий порядок установки PartnerOS

Установка выполняется техническим специалистом правообладателя либо администратором заказчика, имеющим необходимые права доступа к серверу.

1. Подготовьте сервер согласно системным требованиям.
2. Назначьте серверу статический IPv4-адрес.
3. Создайте A-запись доменного имени, указывающую на IP-адрес сервера.
4. Установите Docker Engine и Docker Compose Plugin.
5. Разместите дистрибутив PartnerOS на сервере.
6. Настройте параметры окружения для конкретного экземпляра портала. Конфигурация должна храниться в защищенном виде и не публиковаться.
7. Запустите компоненты PartnerOS.

8. Примените миграции базы данных.
9. Настройте HTTPS для доменного имени и подключите действующий TLS-сертификат.
10. Проверьте доступность публичного портала, Панели администратора и Личного кабинета партнера.

Первоначальная настройка

После установки выполните первоначальную настройку в Панели администратора:

1. Создайте или получите первоначальную учетную запись администратора.
2. Заполните данные владельца портала, контакты и фирменное оформление.
3. Настройте страны, регионы и города.
4. Настройте статусы партнеров и права доступа.
5. Проверьте публичные разделы, включая страницу «Где купить».
6. Проверьте работу Личного кабинета партнера.
7. При необходимости настройте email-уведомления, материалы, регистрацию сделок, заказы и другие функции портала.

Подробная последовательность действий приведена в разделе «Быстрый старт».

Общий порядок обновления

1. Создайте резервную копию базы данных и пользовательских файлов в соответствии с правилами эксплуатации организации.
2. Получите актуальный дистрибутив PartnerOS.
3. Разместите дистрибутив на сервере.
4. Запустите процедуру обновления компонентов PartnerOS.
5. Примените миграции базы данных.
6. Проверьте доступность портала и работу основных функций.
7. При необходимости проверьте журнал событий и отправку уведомлений.

Доступ пользователей

PartnerOS является веб-приложением. Установка программного обеспечения на рабочие компьютеры пользователей не требуется.

Администраторы, сотрудники партнеров и другие пользователи работают с системой через современный веб-браузер по защищенному HTTPS-соединению.

История версий

Здесь собрана информация о ключевых изменениях в версиях PartnerOS.

PartnerOS 2.37

В версии 2.37 доработаны скидки, уведомления и работа с регистрациями сделок в Личном кабинете и Панели администратора.

Основные изменения

- **Скидки:** добавлены авторизационная скидка и скидка от количества с настройкой правил применения.
- **Актуальные задачи:** в Панели администратора появился единый список новых сообщений и других событий, требующих внимания.
- **Редактирование регистрации:** создатель может в течение ограниченного времени изменить состав сделки, вероятность и ожидаемую дату собственной регистрации в Личном кабинете.
- **Уведомления о статусе:** сроки напоминаний об окончании партнерского статуса стали настраиваемыми.

PartnerOS 2.34

В версии 2.34 расширены возможности работы с регистрациями сделок, настройками портала и справочником заказчиков.

Регистрация сделок

- **Переписка по регистрации:** партнер и администратор могут обмениваться сообщениями и прикладывать файлы прямо в карточке регистрации.
- **Сделки партнеров:** дистрибутор может зарегистрировать сделку от имени связанного партнера и при необходимости включить его информирование.
- **Партнерские цены:** добавлена возможность скрыть партнерские цены в Личном кабинете для регистраций сделок и онлайн-заказов.

Настройки портала

- **Скидки - настройка:** правила расчета скидок партнерских статусов, специализаций и регистраций собраны на отдельной странице.
- **Partner Locator:** для макетов с поиском можно отдельно включать или отключать поля региона и города, названия, партнерского статуса и специализаций.

Заказчики

- **Дубли заказчиков:** добавлен поиск возможных дублей по ИНН, названию и транслитерации, а также контролируемое объединение карточек с переносом связанных данных.

PartnerOS 2.33

В версии 2.33 доработаны регистрации сделок, архив регистраций, состав сделки в Личном кабинете, Pipeline, раздел заказчиков и логика составных скидок.

Основные изменения

- Регистрация сделки: добавлены адрес и ИНН заказчика, а также артикул продукта.
- Архив регистраций: реализован отдельный архив для регистраций сделок.
- Личный кабинет партнера: обновлен состав сделки.
- Pipeline: добавлен дополнительный фильтр регистраций по сумме больше заданного значения.
- Заказчики: добавлен отдельный раздел для работы с заказчиками.
- Составная скидка: реализована составная скидка и возможность вручную переключать ее применение.

PartnerOS 2.32

Новые функции

- Анализ портала: добавлена обзорная страница в Панели администратора для ежедневного контроля портала: новые заявки, сделки, заказы, состояние партнёров и успешные входы в Личный кабинет.
- Управление отображением компании в разделе «Где купить»: добавлена настройка, позволяющая скрыть компанию из публичного раздела «Где купить» без изменения партнёрского статуса и без ограничения остальных возможностей портала.

PartnerOS 2.31

В версии 2.31 добавлены новые возможности для управления партнерами, регистрациями сделок, аналитикой и работой Панели администратора.

Новые функции

- Окно обратной связи в Панели администратора: отправка обращения в поддержку PartnerOS с темой, описанием и вложением.
- История компании в Личном кабинете: отображение ключевых событий компании прямо в профиле партнера.
- Расширенный поиск в Панели администратора: поиск по разделам, настройкам и ключевым объектам системы.
- Управление доступом по партнерскому статусу: настройка доступа к Личному кабинету, регистрации сделок и онлайн-заказу для каждого статуса партнера.
- Отзыв регистрации сделки партнером: партнер может отозвать регистрацию из статусов В процессе и Одобрена с фиксацией причины.
- Активность партнеров: аналитика по входам, значимым действиям, состоянию контакта и причинам снижения активности.

PartnerOS 2.27

В этом релизе PartnerOS получил более гибкое управление публичным сайтом портала, существенно доработанный Partner Locator, новые настройки карточек партнеров, расширенный Журнал событий и улучшенную навигацию по аналитике и документации.

PartnerOS 2.26

В интерфейс продукта интегрирована встроенная документация.

Где купить / Partner Locator

- Добавлен табличный режим отображения партнеров.
- Табличный режим показывает список партнеров выбранной страны без поисковой формы.
- Добавлена развернутая карточка партнера в модальном окне.
- Добавлены настройки отображения элементов карточки партнера.
- В карточку компании добавлены публичные поля «Время работы» и «Ссылка на карте».

PartnerOS 2.24

В версии 2.24 расширена поддержка порталов, работающих с несколькими странами, и доработан раздел новостей.

Мультикантри и география

- Добавлена поддержка регистрации партнеров из нескольких стран.
- Компании партнеров из разных стран могут корректно отображаться в разделе «Где купить».
- Расширены настройки стран, которые используются и отображаются на партнерском портале.

Новости

- Добавлены два режима отображения новостей: классический и компактный.
- Добавлена настройка количества новостей на странице.
- Улучшен внешний вид списка новостей.
- Улучшено отображение отдельной новости.

PartnerOS 2.22

В версии 2.22 доработаны регистрации сделок и онлайн-заказы, добавлена поддержка нескольких стран и расширен продуктовый каталог.

Регистрация сделок

- Добавлена возможность создавать регистрацию сделки с несколькими продуктами.
- Добавлен автоматический расчет сумм в регистрации сделки.
- Сценарий регистрации сделки стал ближе к реальному процессу продаж, где в одной сделке может быть несколько позиций.

Онлайн-заказы

- Обновлен сценарий онлайн-заказа.
- Заказ может включать несколько продуктов.
- Добавлен автоматический расчет сумм по позициям заказа.

Мультикантри и география

- Добавлена поддержка работы с несколькими странами.
- Страны учитываются в каталоге партнеров, регистрации, профиле компании и географии портала.
- В базовую географию добавлены Россия, Казахстан и Беларусь.

Продуктовый каталог

- Расширен продуктовый каталог.
- Добавлены новые поля для продуктов, включая типы, семейства, артикулы и розничные цены.
- Добавлен импорт продуктов.

Интерфейс и настройки

- Доработаны настройки левого меню.
- Улучшены настройки таблиц.
- Расширены возможности управления разделами контента.

PartnerOS 2.20

В версии 2.20 добавлены документы по шаблону, доработаны регистрации сделок и добавлена подписка на новости.

Документы

- Добавлена система формирования документов по шаблону.
- Появилась возможность формировать авторизационные письма и другие документы для партнеров.

Регистрация сделок

- В Личном кабинете добавлен просмотр деталей регистраций сделок.
- Добавлена генерация публичной ссылки на регистрацию сделки.

Новости и рассылки

- В профиле партнера в Личном кабинете добавлен флаг подписки на новости.
- Партнер может управлять получением новостных рассылок.

PartnerOS 2.19

В версии 2.19 добавлена рассылка новостей, доработаны email-шаблоны, появились настройки таблиц и расширены возможности материалов и партнерской базы.

Новости и email

- Добавлен механизм рассылки новостей партнерам.
- Доработаны email-шаблоны.
- Назначение шаблонов и получатели стали понятнее.

Таблицы и аналитика

- Добавлена настройка таблиц для более удобного управления отображением данных.
- На странице «Партнеры» появился блок аналитики.

Материалы и доступ

- В разделе партнерских материалов добавлена настройка ограничения доступа в зависимости от статуса партнера.

Партнеры

- Добавлена возможность привязать партнера к конкретному дистрибутору.

PartnerOS 2.15

В версии 2.15 усилены аналитика и работа с регистрациями сделок.

Аналитика

- Добавлен блок аналитики на основе журнала событий.
- В аналитике появилась колонка «События по дням» с переходом к списку событий за выбранную дату.
- Добавлен фильтр «Любой период» с выбором диапазона дат.

Пайплайн сделок

- Добавлен блок пайплайна на основе базы регистраций сделок.
- Добавлены кликабельные карточки с количеством регистраций для быстрого перехода к нужным данным.
- Добавлен фильтр по произвольному периоду.

PartnerOS 2.0

Версия 2.0 стала важным этапом развития конструктора партнерского портала. В ней появились и были доработаны базовые возможности для запуска и сопровождения партнерского портала.

Партнеры

- Добавлен импорт компаний.
- Добавлен импорт сотрудников.
- Улучшены сценарии ведения партнерской базы.

Статусы и сделки

- Добавлены автоматические сроки по умолчанию для партнерских статусов.
- Добавлены автоматические сроки по умолчанию для регистраций сделок.

Настройки портала

- Расширены возможности настройки страниц.
- Добавлены гибкие настройки фирменных элементов.

Partner Locator / «Где купить»

- Раздел «Где купить» получил возможность переключения отображения на два столбца.

Email-шаблоны

- Расширены возможности персонализации email-шаблонов.

Интерфейс

- Доработан внешний вид интерфейса.
- Улучшена общая чистота и удобство работы с системой.