

Стекло находится, пока клиент ещё в чате

Клиент пишет «Октавия 2017, датчик дождя, обогрев» — и через пару минут админ отправляет ему цену и дату установки. Без поиска по пяти каталогам, пока человек ждёт. Это первый шаг. Второй — своя CRM для всего сервиса: приёмка, наряды, звонки, зарплата по направлениям, плёнка и допродажи, которые больше не забываются. **И всё это — в одной CRM.**

70 000 Р

поиск стекла по всем вашим поставщикам. Если идёте дальше — засчитывается в стоимость CRM

200–250 тыс.

CRM для всего сервиса, поиск стекла уже внутри. Потолок — 250, точную цифру назовём после часового созвона

3 недели

до запуска поиска стекла после доступов. CRM собираем к январю–февралю, в ваш тихий сезон

Четыре вещи, которые съедают день

Не «нужна CRM», а конкретные места, где теряются время, деньги и нервы.
Под каждое — своё решение ниже.

«Человек висит в мессенджере, а я ищу стекло по четырём-пяти каталогам»

Каждая заявка — несколько сайтов, марка-модель-год, фильтры, сравнение цен и сроков. Клиент ждёт, второй уже пришёл ногами.

«Был один менеджер, стало два — и как будто нужен третий»

Не потому что работы стало втрое больше, а потому что рутина — найти, напомнить, переписать — съедает людей.

«Как только не мотивировал — всё равно забывают»

Допродажи к стеклу, фото на закрытии, поля в карточке. Пока это держится на памяти, это будет забываться.

«Зарплата по направлениям и плёнка — на листочке»

Четыре направления, у каждого свой расчёт. Плёнка заканчивается внезапно — «стоят две машины, остался один рулон».

02 · ШАГ ПЕРВЫЙ — ПОИСК СТЕКЛА

Одно окно вместо пяти каталогов

Вставили сообщение клиента — получили варианты стекла и одну таблицу по всем вашим поставщикам. Вот как это выглядит на реальном примере.

Вставили

АДМИН · 5 СЕКУНД

CRM понимает, что написал клиент

Даже если там «октава 17г лобовуха с дд» — то есть с датчиком дождя. Марку, модель, год и опции она достаёт сама — разбирать сообщение глазами не нужно.

Подобрала
КАТАЛОГ ·
СЕКУНДЫ

Из 54 вариантов остаётся до пяти

Мы проверили на Октавии 2017: лобовых стёкол на эту модель 54. По датчику дождя и обогреву остаётся 11, по году — 5. Оставшиеся отличаются мелочами — акустикой, тонировкой, молдингом. CRM так и показывает: чем они отличаются.

Выбрали
АДМИН · ОДИН
КЛИК

Один клик, VIN или один вопрос клиенту

Прислал клиент VIN — CRM сама определяет машину, год и кузов, а точное стекло по VIN подтверждается одним из двух способов — см. ниже. Нет VIN и по сообщению не понять, с акустикой ли стекло, — CRM подскажет, что спросить. Нейросеть стекло не «придумывает» — выбирает только из каталога, решение за админом.

Сравнили
ВСЕ ПОСТАВЩИКИ
СРАЗУ

Цена, наличие и когда реально привезут

Все поставщики, у кого нашлось это стекло, — в одной таблице. Кто из шести находит стекло по коду, а кому нужен свой артикул, покажем на ваших заявках в первую неделю. Срок считается с учётом графиков: Авто-Хэлп возит раз в неделю, Пеликан — два. Самый дешёвый и самый быстрый вариант подсвечены.

Ответили
ГОТОВЫЙ ТЕКСТ

Ответ клиенту уже написан

С ценой, датой установки и, если нужно, двумя вариантами — «подешевле» и «побыстрее». Админ проверил и отправил.

Новая заявка · Авито

подбор

КЛИЕНТ · 10:42

Здравствуйте, октавия 17 года, лобовое треснуло. С датчиком дождя и обогревом. Сколько будет?

Skoda Octavia A7

2017

лобовое

датчик дождя

обогрев

камера — уточнить

54 → 11 по опциям → 5 по году



Зелёное, с акустикой, молдинг

ставили 7 раз



Зелёное, без акустики, молдинг

3 раза



Зелёное, без акустики, без молдинга

—

Спросить клиента: «Пришлите, пожалуйста, фото уголка стекла с маркировкой и зоны возле зеркала — так подберём без ошибки».

ОДНА ТАБЛИЦА ПО ПОСТАВЩИКАМ → ОТВЕТ

Октавия A7 · лобовое · дд + обогрев

6 поставщиков

ПОСТАВЩИК	НАЛИЧИЕ	ПРИВЕЗУТ	ЦЕНА
Пеликан ДЕШЕВЛЕ	Москва, 4 шт	пт, 23.10	9 480 ₽
Автотрейд БЫСТРЕЕ	склад, 2 шт	завтра	10 150 ₽
Авто-Хэлп	Москва, 1 шт	вт, 27.10	9 720 ₽
АДЕО	ещё ищет...	—	—
Тринити	нет	—	—
STparts	под заказ	4-6 дней	10 900 ₽

ГОТОВЫЙ ОТВЕТ

Здравствуйте! На вашу Октавию с датчиком дождя и обогревом есть стекло — 14 900 ₽ с установкой, привезут в пятницу. Если срочно — завтра, 15 600 ₽. Подобрать вам время?

Это схема экрана, цены, сроки и «ставили 7 раз» — для примера: история появится по мере работы. Медленные поставщики догружаются в таблицу, пока админ смотрит первых. Варианты подбора и число «54 → 5» — из настоящего каталога, проверено 18 октября. Цены в таблице будут ваши, по вашим договорам с поставщиками; наценку и цену установки задаёте вы. **CRM запоминает, что ставили на какую машину** — со временем самый частый вариант она подсказывает первым.

Подбор по VIN — два способа, выбираете вы

Марку, модель, год и кузов CRM узнаёт из VIN бесплатно. А вот какое стекло стоит на машине с завода — с акустикой ли, с камерой ли — знает только заводской каталог. Бесплатно его можно посмотреть глазами, а для автоматической работы он платный.

СПОСОБ 1 · БЕСПЛАТНО

Админ смотрит VIN за полминуты

0 ₽ в месяц

в CRM кнопка «открыть VIN в каталоге»

- CRM сама расшифровывает VIN и сужает варианты стекла
- Админ открывает бесплатный заводской каталог, видит оригинальный номер стекла и вставляет его
- CRM переводит номер в точное стекло и сразу показывает цены у поставщиков

Один ручной шаг на полминуты.
Подходит, если заявок с VIN немного.

СПОСОБ 2 · ПОЛНОСТЬЮ ВНУТРИ CRM

Точное стекло по VIN — само

**≈ 7 600 ₽ в
месяц**

подписка на заводской каталог ·
платите ему напрямую

- Вставили VIN — CRM сама находит оригинальный номер стекла и один точный вариант
- Никаких уточняющих вопросов клиенту и лишних кликов
- До 1000 проверок VIN в месяц; для китайских марок тариф дороже

Разработка — без доплаты в обоих случаях. Можно начать с первого способа и переключиться на второй в любой момент, когда станет видно, сколько заявок приходит с VIN.

Почему мы уверены, что это подключается. Мы проверили всех шестерых ваших поставщиков. Автотрейд, АДЕО, Тринити и STparts давно отдают цену и наличие другим сервисам для автобизнеса — это официальный путь. У Авто-Хэлп есть открытое описание, но 18 октября их сервер нам не ответил — проверим на вашем логине в первый день. Пеликан такого не публикует — спросим через вашего менеджера.

Пароли от ваших кабинетов у поставщиков храним зашифрованными на сервере в России, это прописываем в договоре.

Нейросеть здесь нужна только в одном месте — понять сообщение клиента. Всё остальное — обычный точный расчёт, работает быстро и одинаково каждый раз.

03 · ШАГ ВТОРОЙ — CRM ДЛЯ ВСЕГО СЕРВИСА

Своя CRM вместо коробочной — **под то, как работаете вы**

Коробочная CRM заставляет подстраивать сервис под неё. Свою мы собираем вокруг ваших направлений, документов и людей. Большую часть уже делали для кузовного цеха — вы видели её на встрече. Это переиспользуем, поэтому быстрее и надёжнее, чем с нуля.



Приёмка машины с телефона

Мастер-приёмщик снимает машину по кругу, отмечает комплектность, кто сдаёт и кто платит. **Договор и акт приёма печатаются из карточки.** Скрытые повреждения, найденные позже, догружаются в ту же карточку — с фото и пересчётом.



Заказ-наряд и все документы — одной кнопкой

Договор, наряд, акт, счёт, допсоглашение — пакетом по машине. Включая закрывающие документы, которых сейчас не хватает.



Допродажи, которые не забываются

Меняем стекло — CRM сама предлагает антидождь и что вы решите добавить. Карточка не закрывается, пока админ не отметил «предложили» или «отказался», и пока нет обязательных фото. Вы видите, кому и что предложили, — без напоминаний и штрафов.



Зарплата по каждому направлению

Стекло, оклейка и остальные — у каждого своя формула. Например, на оклейке: цена услуги минус плёнка, от остатка процент. **Мастер видит в телефоне свои машины и сколько заработал за месяц** — меньше вопросов «а почему так мало».



Плёнка и материалы под контролем

Мастер отмечает, сколько ушло на машину; норма по типу кузова плюс ваши 10% запаса. **Остался последний рулон — CRM пишет, что пора заказывать**, а не когда две машины уже стоят.



Звонок сам заполняет карточку

Подключаем телефонию с записью разговоров. Позвонил клиент — **CRM расшифровывает разговор и сама заносит в карточку марку, год, что нужно и номер**. Менеджер только проверяет. Пропущенный звонок превращается в задачу «перезвонить».



Утро собственника — за минуту

Что в работе, что приедет, кто сколько должен, какие страховые ещё не заплатили. Можно уехать — и видеть, что происходит, не звоня админу. **Второй город — та же CRM**: новая точка добавляется, а не строится заново.

Главное — всё это в одной CRM. Поиск стекла, подбор по VIN, звонки с расшифровкой, приёмка, наряды, документы, зарплата, плёнка — одна система с одним входом, а не пять сервисов с пятью паролями и пятью абонентками. Заявка из Авито, звонок, подбор стекла, заказ-наряд и зарплата мастера за эту машину — в одной карточке.

Что можно добавить потом — по желанию

Не раздуваем первый счёт. Эти вещи подключаются, когда основа работает и видно, что окупится.

Бот гарантии на стекло

от 40 тыс.

Клиенту — дата активации и условия, CRM — напоминания и допродажа гарантии. При 100–150 заменах в месяц база растёт сама.

Ответы в мессенджерах

от 60 тыс.

Авито, ВК, Телеграм: простые вопросы («до сколько работаете?») + нейросеть ~1–2 тыс./мес — сразу и круглосуточно, сложные («три машины — скидка?») — менеджеру.

04 · СКОЛЬКО СТОИТ

Начинаем с поиска стекла — платить за него дважды не нужно

Поиск стекла — первая часть CRM. Если идёте дальше, 70 тысяч засчитываются в её стоимость. Если остановитесь на нём — он остаётся вашим и работает.

ШАГ 1 · СЕЙЧАС

Поиск стекла по всем поставщикам 70 000 ₽

≈ 3 недели после доступов · 35 → 35 тысяч

- Понимает сообщение клиента и подбирает варианты стекла по каталогу
- Показывает, чем варианты отличаются, и подсказывает уточняющий вопрос
- Одна таблица по поставщикам, у кого есть это стекло: цена, наличие, когда привезут — с их графиками
- Подсвечивает самый дешёвый и самый быстрый вариант
- Готовый ответ клиенту с вашей наценкой и ценой установки
- Подбор по VIN — входит, без доплаты за разработку; способ выбираете вы
- Запоминает, что ставили на какую машину
- Проверка на 30–50 ваших реальных заявках до запуска

Засчитывается в стоимость CRM. 35 тысяч на старте, 35 — когда на ваших 50 заявках нужное стекло оказалось среди предложенных вариантов хотя бы в 45 случаях. Поставщик не дал доступ — подключаем его прайсом или убираем из окна, цена не меняется. Не удалось подключиться ни к одному — возвращаем 35 тысяч.

ШАГ 2 · ЯНВАРЬ–ФЕВРАЛЬ

CRM для всего сервиса 200–250 тыс.

потолок 250 · поиск стекла уже внутри · ≈ 8 недель

- Приёмка с телефона, фото, скрытые повреждения
- Заказ-наряд и все документы кнопкой
- Допродажи и обязательные поля — карточка не закроется без них
- Зарплата по каждому направлению, приложение мастера
- Учёт плёнки и материалов с сигналом «пора заказывать»
- Звонки: запись, расшифровка, карточка заполняется из разговора
- Цифры собственника
- Переезд из текущей CRM: сначала пробно на копии, дату переключения выбираете вы; обучение команды

После сдачи ещё месяц остаёмся с вами и правим то, что в жизни работает не так, как казалось на бумаге. Бесплатно.

От чего зависит — 200 или 250

Состав на 200 согласуем до старта сборки, всё сверх — покажем отдельными строками. Больше 250 за то, что здесь перечислено, не будет.

Сколько направлений со своей формулой
зарплаты

две-три похожих — ближе к 200, четыре
разных — ближе к 250

Документы и бланки

ваш пакет — входит; бланки каждой
страховой — по количеству

Перенос из текущей CRM

клиенты и машины — входит; вся история
нарядов за годы — зависит от того, что она
отдаёт

Учёт материалов

плёнка по нормам — входит; полный склад
всех расходников — дороже

35 000 Р

старт поиска стекла: подключаемся к вашим кабинетам,
собираем тест на ваших заявках

35 000 Р

когда поиск работает на настоящих заявках — примерно через 3
недели

130–180 тыс.

остаток за CRM — пополам: на старте сборки и после сдачи.
Точная сумма — после созвона

5 000 Р/мес

сопровождение с запуска поиска: сервер в России, копии,
работа нейросети, правки, если поставщик что-то поменял.
Когда появится CRM — это тот же платёж, а не второй. Месяц
правок после сдачи CRM — бесплатно и отдельно от этого.
Откажетесь — CRM не выключится: сервер переформируем на вас

Итого: 200–250 тыс. за всё + 5 000 Р в месяц с запуска поиска. Отдельно и напрямую, не
нам: оператору телефонии — от 1 500 Р в месяц за номера; расшифровка звонков — по
минутам, сумму покажем до подключения; заводской каталог по VIN — около 7 600 Р в
месяц, только если выберете автоматический подбор. CRM и данные — ваши, передаём по
договору. Без НДС, работаем по УСН. Цены за то, что добавляется потом, — ориентиры:
точную назовём, когда дойдём до этого.

Чтобы стартовать и назвать точную цену

Для поиска стекла — четыре вещи, это можно собрать за вечер. Для CRM — один созвон, остальное спросим сами.

для поиска стекла · на этой неделе

Стартуем, как только есть это

☐ **С кем из шести есть договор**

и контакты ваших менеджеров у каждого поставщика

☐ **Переслать менеджерам короткое письмо**

о подключении — текст дадим готовый, просто перешлёте от себя

☐ **30–50 реальных заявок**

из переписок, и какое стекло в итоге поставили — на них проверим точность подбора до запуска

☐ **Графики поставок**

каждого поставщика к вам: какие дни, во сколько, сколько едет

для CRM · до конца ноября

Час в Зуме — и цена точная

☐ **Вы и старший администратор**

открываете текущую CRM и показываете обычный рабочий день — мы задаём вопросы

☐ **Пример расчёта зарплаты**

по одному реальному заказу каждого направления — как сейчас считаете на листочке

☐ **Чего не хватает сейчас**

какие документы не формируются, какие фото должны быть на закрытии, какие допродажи предлагать

☐ Что из «потом» хочется первым

бот гарантии или ответы в мессенджерах — к созвону поищем нормы расхода плёнки по кузовам

06 · О ЧЁМ ГОВОРИМ ЗАРАНЕЕ

Четыре вещи, которые лучше знать до старта

01 Пеликан может не дать подключиться

Официального способа у них нет. Спросим через вашего менеджера. Если дадут прайс файлом — настроим загрузку и покажем, от какого он числа. Если ни так, ни так — Пеликан остаётся вручную, остальные пять в окне.

02 Авто-Хэлп нужно проверить на вашем логине

Описание у них открытое, но 18 октября их сервер не ответил на наши проверки. Возможно, пускает только известные адреса — спросим менеджера. Подбор стекла по машине берём из их каталога; если они его поменяют, есть запасные — каталоги Пеликана и Автотрейда.

03 Поставщики иногда что-то меняют у себя

Сайт или формат данных. Поэтому есть сопровождение: заметили — починили, вам не нужно об этом думать.

04 Админ подтверждает подбор перед отправкой

CRM предлагает, человек выбирает. История показывает самые частые варианты первыми. Отправлять клиенту цену без взгляда админа мы не предлагаем — ошибка в стекле дороже минуты.

ЧТО ДАЛЬШЕ

Если «да» — начинаем с поиска стекла на этой неделе

Присылаете, с кем из поставщиков договор и контакты менеджеров, пересылаете им письмо — мы отправляем договор и счёт на 35 000 ₽. Параллельно договариваемся о часовом созвоне по CRM. Поиск стекла заработает примерно через три недели после доступов, CRM — через восемь недель после согласования состава: удобнее всего собрать её к январю–февралю.

Кирилл Клычников, Arkkit · @KirillK1 · +7 910 205-53-76 · hello@arkkit.ru
Предложение подготовлено 19 октября 2026 · действительно до 30 ноября 2026