

RC.Drive для отдела продаж

Рабочий комплект для продажи RC.Drive в Беларуси. Цель встречи — согласовать следующий проверяемый шаг: совместимость, расчёт или пилот. База и контакты потенциальных клиентов формируются отделом продаж самостоятельно.

Предмет предложения

RC.Drive оценивает экономичность вождения и помогает руководителю работать с отклонениями. Доступны рейтинги А–Е, оценка 1–10, восемь параметров, сравнение, рекомендации и подбор водителей в сопоставимых группах. Совместимость проверяет технический специалист.

Целевой клиент

Магистральные перевозки, регулярный большой пробег, преимущественно парк от 10–15 ТС, ответственный за эксплуатацию. Приоритет — новые перевозчики РБ. Действующие клиенты полного мониторинга и пакета ГЛОНАСС — отдельные сценарии продажи.

Что спросить при квалификации

Количество ТС и модели; тип трекеров и мониторинга; доступные CAN-параметры и идентификация водителей; пробег и расход; маршруты и загрузка; текущая задача; кто влияет на решение; готовность применять рекомендации; срок решения.

Выход квалификации

Заполнены сведения о парке, определены ЛПР и технический контакт, назначен владелец следующего шага. Если данные непригодны, сначала обследование. Если нет человека для работы с рекомендациями, оценка эффекта преждевременна.

Сценарий встречи на 25 минут

Встреча должна закончиться согласованным действием, ответственным и сроком. Не выдавать сценарную экономию за измеренный результат.

0-5 минут — задача

«Как вы сейчас разбираете разницу расхода между водителями? На каких машинах и маршрутах это особенно заметно?» Уточнить, что клиент уже делает и что хочет улучшить.

5-10 минут — возможности

Показать слайды 3-6: оценка, параметры и рабочий цикл. Объяснить отдельный кабинет на первом этапе. Для примеров отчёта использовать только обозначенные демонстрационные данные.

10-18 минут — расчёт

Открыть клиентскую страницу. Ввести значения клиента, указать расходы сопровождения и премии. Обсудить три сценария, постепенное подключение и случай отсутствия улучшений. Сохранить расчёт в PDF.

18-22 минуты — проверка

Уточнить совместимость, перечень пилотных машин и ответственного. Объяснить базовый период, применение рекомендаций и итоговую оценку. Стоимость пилота не обещать нулевой без согласования.

22-25 минут — решение

«Следующий шаг — техническая проверка / согласование расчёта / карточка пилота. Кто участвует и когда возвращаемся к обсуждению?» Зафиксировать ответ, материалы и срок в CRM.

Возражения и доказательства

Ответ связывает вопрос клиента с проверяемым материалом или действием.

Возражение	Ответ	Чем подтвердить
У нас уже есть мониторинг	Проверим, доступны ли в нём оценка вождения и адресные рекомендации. RC.Drive рассматриваем как дополнительную возможность, без повторного включения оплаченных услуг в расчёт.	Демонстрация отличий и проверка потока данных.
Нужно менять оператора и трекары?	Сначала проверим совместимость. При пригодных данных новый трекер не нужен; варианты модернизации показываем до решения. На старте возможен отдельный кабинет.	Заключение технического специалиста.
Вы обещаете 15% экономии?	Фиксированного процента для каждого парка нет. Считаем снижение в л/100 км от вашей базы и проверяем результат в пилоте.	Калькулятор и методика пилота.
Водители будут против	Предлагаем понятные критерии, сопоставимые поездки и обратную связь. Рейтинг — повод для разбора, а не автоматическое основание для наказания.	Памятка водителю и правила сравнения.

Коммерческие вопросы

Цена и ограничения предложения объясняются до согласования пилота.

Вопрос	Ответ	Следующий шаг
Большому парку нужны особые условия	Есть проект «Парк 50+»: скидка на подключение с ограничением по количеству машин. Рассчитаем и согласуем условия в КП.	Проект офера и расчёт внутренней экономики.
Это чужая разработка?	RC.Drive – решение под брендом RESURSCONTROL с технологической основой партнёра. Мы отвечаем за согласованный состав внедрения и сопровождения. Не заявляем авторство исходного ПО.	Состав работ и ответственность в КП/договоре.
Нет времени внедрять ещё одну систему	Начнём с ограниченной группы машин и одного ответственного. До старта определим частоту разбора и необходимые трудозатраты.	Календарь пилота и ответственные.
Покажите реальные результаты	Покажем доступный согласованный кейс RC.Drive, когда появятся данные. Сейчас можно изучить возможности и сценарный расчёт, затем проверить результат на своём парке.	Не заменять собственный кейс чужими цифрами.

Касания новым клиентам

Отсчёт от первого контакта. Даты — рабочая рекомендация; ответ клиента меняет последовательность. Не продолжать рассылку после отказа. Сообщения отправляет менеджер.

День 0 • Первый контакт

Здравствуйте! RESURSCONTROL предлагает RC.Drive — оценку экономичности вождения для автопарка. Можно начать с проверки совместимости и расчёта на ваших значениях. Подскажите, кто отвечает за эксплуатацию и расход топлива? Одностраничник; цель — контакт с ответственным.

День 2 • После интереса

Направляю презентацию RC.Drive. Для оценки подключения нужны модели машин, тип трекеров и средний пробег. Сможем разобрать эти данные на короткой встрече? Презентация; цель — квалифицированная встреча.

День 5 • После встречи

Подготовим расчёт по согласованным параметрам. В нём будут видны все дополнительные расходы и несколько сценариев изменения расхода. Уточним цену топлива и стоимость текущих услуг, чтобы не посчитать их повторно. Калькулятор; цель — согласованные исходные значения.

День 9 • Предложение пилота

Предлагаю зафиксировать состав пилота: машины, ответственного и критерии результата. Срок и стоимость согласуем до запуска. По итогам будет понятно, есть ли основание расширять подключение. Карточка пилота; цель — решение о пилоте.

День 14 • Закрывающее касание

Возвращаюсь к обсуждению RC.Drive. Сейчас для решения важнее уточнить совместимость, проверить расчёт или согласовать пилот? Если проект отложен, зафиксируем подходящий срок возвращения. Релевантный материал; цель — следующий шаг или причина паузы.

Касания действующим клиентам

Отделять услуги RC.Drive от действующего мониторинга. Не обещать совместимость до проверки.

День 0 • Актуальность

Предлагаем проверить, можно ли дополнить ваш мониторинг аналитикой экономичности вождения RC.Drive. Начнём с подходящих машин и доступных данных. Цель — подтвердить задачу клиента.

День 3 • Совместимость

Подготовим перечень совместимых машин и недостающих данных. Если нужен новый трекер, покажем это отдельно до расчёта. Какие машины чаще работают на дальних маршрутах? Цель — перечень для технической проверки.

День 6 • Дополнительная экономика

В расчёте RC.Drive учтём только дополнительные затраты к действующим услугам. Подтвердим пробег, расход и цену топлива. После этого обсудим несколько сценариев эффекта. Цель — согласованный расчёт.

День 10 • Пилот

Предлагаем согласовать ограниченный пилот и ответственного за рекомендации водителям. По его результатам примем решение о расширении. Условия и стоимость зафиксируем заранее. Цель — согласование пилота.

День 15 • Решение

Подведём итог: совместимость, сценарий экономики и условия запуска. Что осталось уточнить для решения? Если момент неподходящий, согласуем срок повторного обсуждения. Цель — решение или обоснованная пауза.

Шаблон коммерческого предложения

Заполняется менеджером после технической проверки. Все суммы – BYN, без НДС. Налоговые условия и состав действующих услуг сверяются перед отправкой.

Задача и состав

Клиент: _____. Целевые машины: _____.
Текущий мониторинг: _____. Задача: _____.
Подтверждённая совместимость: _____.

Стоимость

RC.Drive: ____ TC × 22 BYN/мес = ____ BYN/мес. RC Basic CAN: ____ × 370. RC PRO: ____ × 490.
Подключение: ____ × 136,90. ДУТ: ____ × 313,50. Монтаж ДУТ: ____ × 146,90. Дополнительный мониторинг/работы: _____. Разовые затраты: _____. НДС и сумма к оплате: _____.

Спецусловия

Программа «Парк 50+»: да / нет. Согласовал: _____. Количество участвующих ТС: _____. Скидка: _____. Срок договора: _____. Срок действия этого КП: _____. Скидки не суммируются. Условия досрочного прекращения определяются договором.

Результат и ответственность

Пилот: состав ____, период ____, стоимость ____, ответственный клиента ____, RESURSCONTROL _____. Критерии результата _____. Сопровождение и обучение: состав ____, периодичность ____, цена _____. Расчёт экономии прилагается как сценарий, не гарантия.

Следующий шаг

Согласовать состав и техническое подключение до _____. Контакты менеджера _____.
Подтверждение клиента _____.

Офер Парк 50+ для согласования

Рекомендуемый офер снижает разовый платёж и сохраняет абонплату 22 BYN. Это проект условий, не утверждённая акция.

Точные условия

Парк от 50 ТС. Договор от 12 месяцев. Скидка 50% на стандартное подключение первых 100 ТС в рамках одного договора: до 68,45 BYN за ТС. Оборудование, ДУТ и монтаж ДУТ оплачиваются отдельно. С другими скидками не суммируется. Срок развёртывания фиксируется в КП.

Выгода клиента

50 машин: скидка 3 422,50 BYN, подключение вместо 6 845,00 стоит 3 422,50 BYN. 100 машин: скидка 6 845,00 BYN, подключение стоит 6 845,00 BYN. 150 машин: скидка ограничена 6 845,00 BYN. Абонплата начисляется на подключённые машины.

Почему ограниченная скидка

Безлимитное бесплатное оборудование создаёт затраты до проверки возврата. Скидка на подключение понятна клиенту, ограничена по сумме и поддаётся проверке в модели экономики. Альтернатива для переговоров — индивидуальное поэтапное подключение без скидки.

Условие утверждения

Заполнить закупочный курс/ставку, прямую себестоимость подключения, стоимость работ и привлечения. Проверить положительный вклад за 12 месяцев и срок возврата затрат. Минимальный резерв маржи задаёт руководство. До этого цифровые условия не объявлять действующей акцией.

Экономика дилерской продажи

Клиентская окупаемость и доход RESURSCONTROL — разные расчёты. Внутренняя таблица не передаётся клиенту.

Что известно

Цена клиенту: 22 BYN за ТС в месяц. Во встрече названа закупочная ставка 250 RUB. Договор и курс расчётов для поставки в РБ не представлены. Не считать 250 RUB белорусской стоимостью и не переносить соотношение 250/700 на тариф 22 BYN.

Что вводится в модель

Курс BYN за 1 RUB либо договорная ставка BYN; поддержка на ТС; аналитика на клиента; привлечение; прямая себестоимость подключения; стоимость оборудования и других работ; подключение по месяцам. Все поля себестоимости заполняет финансовый ответственный.

Что показывает модель

Повторяющийся вклад, разовый вклад, скидка, накопленный поток за 12 месяцев и месяц возврата стартовых затрат. Отдельный сценарий оборудования: продажи и себестоимость задаются суммами по парку. Не включать оборот по оборудованию в прибыль без себестоимости.

Ограничение решения

Пока обязательные входы не заполнены, модель показывает «Нужны данные», а не нулевую себестоимость. Устойчивость офера проверить при более высоком курсе, снижении числа машин и росте нагрузки на поддержку.

Запуск и измерение результата

Кампания рассчитана на восемь недель после готовности пакета. Подготовка списка компаний, контактов и ведение сделок — ответственность отдела продаж.

Последовательность

Недели 1–2: квалификация и проверка совместимости. Недели 3–4: встречи, расчёты и согласование пилотов. Недели 5–6: применение рекомендаций и ответы на возражения. Недели 7–8: первые разборы и решения; незавершённые пилоты продолжают по данным.

Ответственные

Владелец продукта утверждает состав и офер. Продажи квалифицируют и ведут сделки. Технический специалист проверяет данные. Аналитик ведёт пилот. Финансовый ответственный проверяет маржу. Маркетинг готовит и размещает контент.

Метрики в CRM

Дата квалифицированной встречи; сегмент; группа A/B; материалы и даты касаний; расчёт; согласованный пилот; КП; платное подключение; число ТС; сумма и вклад; причина отказа; следующий шаг. Не записывать демонстрационные цифры как факт.

Проверка гипотезы

Сопоставимые группы A: презентация; B: презентация + калькулятор + содержательные касания. Сохранять сопоставимыми цену, количество попыток контакта и скорость ответа. Измерять цикл до оплаты, конверсию и вклад. 20% сокращения — предлагаемый ориентир, не обещание. Размер выборки определить по исходной воронке.

Публикация

Сначала согласование текстов, тарифов и офера. Затем размещение HTML и проверка контактов. Локальный пакет не отправляет заявки автоматически. Автопубликации, массовые рассылки и интеграция с CRM не включены.