

ПРЕДЛОЖЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

PORTRAILER

Коммерческая цифровизация и
автоматизация процессов

Презентация объёма работ, этапов и ориентировочной инвестиции

ЕДИНАЯ БАЗА

Клиенты
Продажи
Техника
Документы
Администрирование

Информация есть, но она разрознена

Каждый запрос приходится собирать заново: люди, инструменты и контекст не связаны.

Outlook, Excel и общие папки
WhatsApp, звонки и коммерческая память
PDF, фотографии, ERP и отдельные
инструменты

К чему это приводит?

Ручной контроль, дубли данных,
зависимость от отдельных людей и
неясный статус каждой сделки или
техники.

Проблема не в отсутствии информации, а в том, что она не связана.

Цель — работать из единой базы

Информация вводится один раз, структурируется и сопровождает сделку до конца.



Результат: меньше поиска, больше контроля и единое понимание бизнеса.

Внедрение идёт проверяемыми этапами

Каждый этап даёт рабочее улучшение и проверяется перед следующим шагом.



Сначала разбираем процесс и фиксируем техническую базу



Что сделаем

Встречи с ответственными и карта реального процесса.
 Инвентаризация инструментов, данных, доступов и четырёх ролей.
 Проверка сайта, Outlook, WhatsApp, ERP/AMS, Drive и выставления счетов.
 Архитектура, объём, зависимости и критерии приёмки.

Что нужно решить

Выбранная платформа
 Доступы готовы
 Возможные интеграции
 Порядок реализации
 Ответственные за проверку



Сайт сначала стабилизируется, затем усиливается привлечение

Приоритеты

Исправить приоритетные экспозиции и технические ошибки.

Улучшить скорость, индексацию и базовую структуру.

Проверить формы, аналитику и согласованность данных.

Согласовать изменения с текущей SEO-работой.

Границы, которые важно зафиксировать

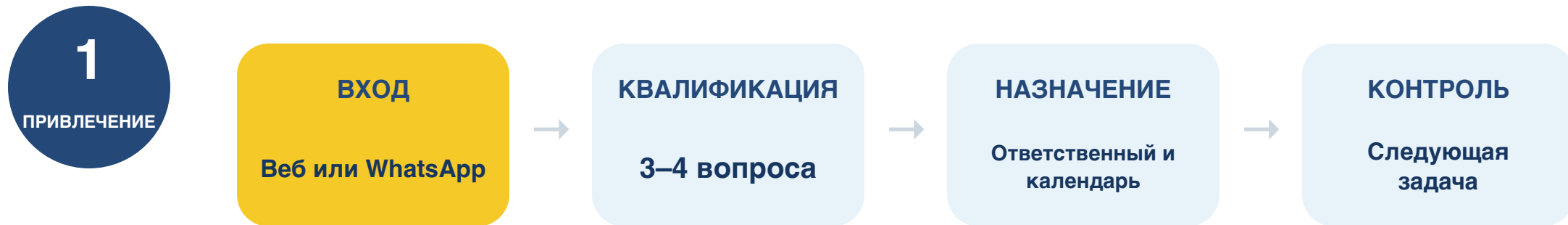
Это не полный редизайн сайта.

Это не заменяет полноценную SEO-стратегию.

Финальные приоритеты фиксируются после диагностики.

Сначала стабильная база, затем автоматизация и трафик.

Контакты поступают структурно и сразу получают следующий шаг



Включает

Ассистент на сайте и в WhatsApp с утверждённой информацией.
Минимальный CRM: контакт, источник, ответственный, резюме и следующая задача.
Календарь, стартовая панель для четырёх пользователей и первичное обучение.



Коммерческий процесс виден от начала до конца



Единое коммерческое дело

Единая карточка клиента и компании.
Полная воронка продаж с понятными статусами.
Шаблоны предложений с автозаполнением.
Напоминания через 3, 7 и 14 дней.
Задачи, календарь и единая картина для команды.

**Платформа
выбирается после
проверки Этапа 0**

Zoho может быть
вариантом, но не считается
уже принятым решением.



У каждой единицы техники будут статус, документы и рентабельность



Карточка техники

VIN или номер шасси и местоположение.
Себестоимость, цена, маржа и рентабельность.
Документы, фотографии и страховка.
Статус склада и доступность.



Операции

Аренда и сроки.
Обслуживание и инциденты.
Фильтры по статусу и местоположению.
Базовые управленческие показатели.

Интегрируется в выбранную платформу без отдельной программы и массовой чистки данных.



Сделка переходит от продажи к передаче без потери информации



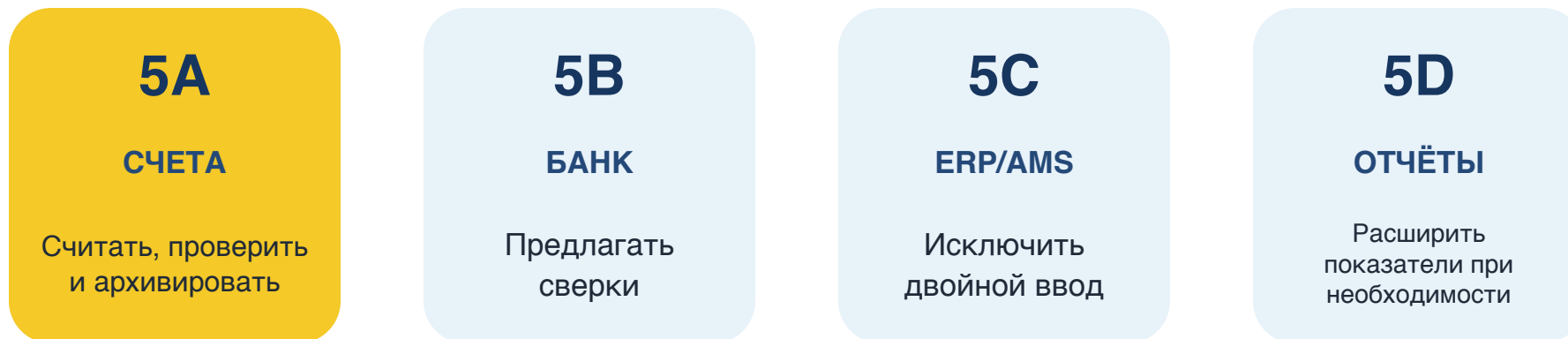
Подключение к системе счетов зависит от API или совместимого метода, проверенного на Этапе 0.



Административная автоматизация начинается с надёжных данных



ИИ предлагает; команда подтверждает



Автоматизации включаются после проверки форматов, доступов и качества данных.

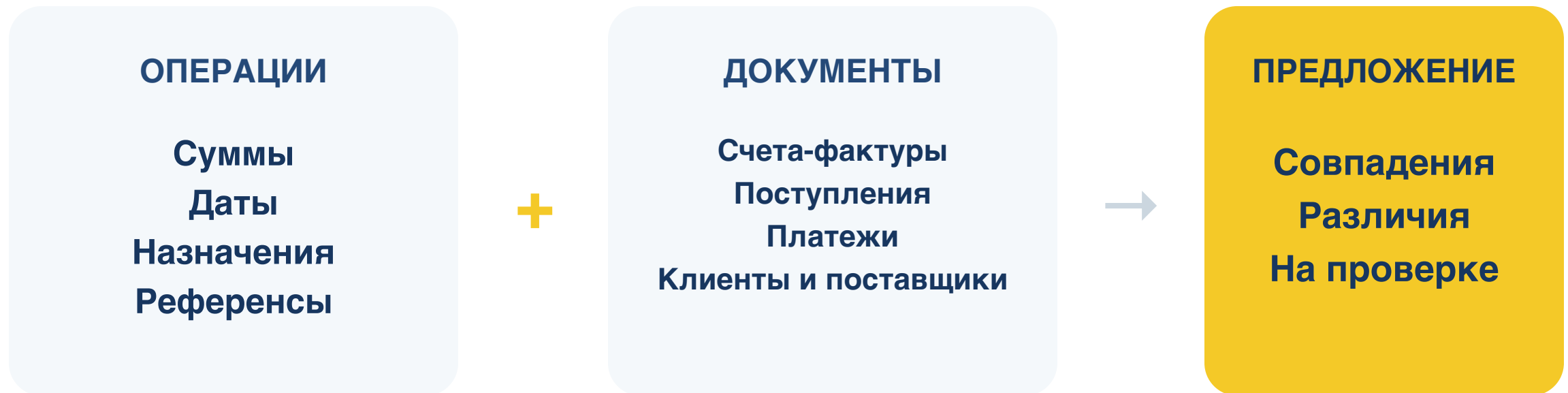


Счета поставщиков поступают уже подготовленными к проверке



Польза: меньше ручного ввода, меньше дублей и понятная история проверки каждого документа.

Банковская сверка готовится автоматически, но не утверждается сама



Финальное подтверждение остаётся за человеком и фиксируется в истории.

Интеграции уменьшают двойную работу, если это технически возможно

5C ERP/AMS

Связать данные, чтобы не вводить одно и то же дважды.

Использовать API, если он есть у поставщика и совместим.

Если API нет, оценить импорт и экспорт файлов.

Зафиксировать, какая система является источником каждого типа данных.

5D · Расширенные отчеты

Сначала используется внутренняя панель платформы.

Power BI или другой уровень аналитики — только если не хватает нужных отчётов.

Показатели определяются вместе с ответственными и правилами расчёта.

Качество отчёта зависит от качества исходных данных.

Интеграция обещается только после проверки доступов, форматов, лицензий и API.

ИИ ускоряет работу, не убирая контроль



Автоматизация берёт на себя рутину, а важные решения остаются за командой.

Проекту нужны понятные правила, а не только технология

01

ДОСТУП

Пользователи, права и ответственность определены.

02

ДАННЫЕ

Форматы, качество и главный источник согласованы.

03

КОНТРОЛЬ

Человеческое подтверждение счетов, банка и исключений.

04

ПРИЕМКА

Каждый этап проверяется на реальных кейсах перед продолжением.

Перед каждым блоком также фиксируются сроки, поддержка, защита данных, лицензии и критерии приёмки.

Корпоративный частный ИИ станет следующим этапом развития

ПРОЕКТ ПО ЭТАПАМ

CRM
Техника
Документы
Администрирование



КОРПОРАТИВНЫЙ ЧАСТНЫЙ ИИ

Внутренние запросы по
проверенной информации
бизнеса

Анализируется и оценивается отдельно, когда данные и права доступа готовы.

Инвестиция растёт по этапам, сохраняя понятную общую сумму

Этапы 0–2 · Коммерческая база

Этап 0 · 1.340 €

Этап 1 · 2.060 €

Этап 2 · 1.350 €

Промежуточный итог · 4.750 €

Этапы 3–5 · Операции и контроль

Этап 3 · 1.290 €

Этап 4 · 2.060 €

Модули 5А + 5В · 3.680 €

Полный проект · 11.780 €

Этапы 0–4: 8.100 € · суммы без НДС; подтверждаются после закрытия Этапа 0.

Обслуживание сопровождает активные этапы единой абонентской платой

Ежемесячное обслуживание

Этап 1 · 225 €/мес

Этапы 1–2 · 375 €/мес

Этапы 1–4 · 525 €/мес

Полный проект · 735 €/мес

Основные дополнительные опции

Голосовой агент · от 735 €/мес

Ассистент для соцсетей · 490 €

Продвинутые кампании · оцениваются
после Этапа 2

Лицензии и внешнее потребление ·
отдельно

Плата меняется после запуска и приёмки соответствующего этапа.

Программа Impulso IA снижает стоимость внедрения полного проекта

ПОЛНЫЙ ПРОЕКТ

Внедрение · 11.780 €

Итоговое обслуживание · 735 €/мес

Стандартная оплата · по этапам

Частная программа требует согласования. НДС, лицензии, потребление и внешние расходы не включены.

Следующий шаг — утвердить Этап 0 и закрыть реальный объём работ

PORTRAILER предоставляет

Доступы к сайту, хостингу, формам и аналитике.
Имена, функции и права четырёх пользователей.
Номер и провайдер WhatsApp Business.
Утверждённые услуги, техника, финансирование, аренда и FAQ.
Языки и технические контакты ERP, AMS и системы счетов.

Предлагаемое решение

**Начать Этап 0 за 1.340 €,
проверить интеграции и
оформить объём в план
внедрения, согласованный
обеими сторонами.**

Понятная первая инвестиция. Проверенный объём. Решение по каждому этапу.