

Вектор.CRM — Цифровая экосистема мусороперевозок

Коммерческое предложение
2026

CONTENTS

title: "Вектор.CRM — Цифровая экосистема мусороперевозок" subtitle: "Коммерческое предложение · Сквозная автоматизация и масштабировани

Вектор.CRM
Цифровая экосистема мусороперевозок
1. Executive Summary
2. Архитектура платформы: три пакета внедрения
Пакет 01 — «Базовый контроль» · Core ERP & CRM
Пакет 02 — «Оптимальная логистика» · AI-Route & Driver App
Пакет 03 — «Масштаб и аналитика» · Enterprise BI
3. Вектор.Digital — маркетинг и веб-разработка
3.1. Разработка High-Tech сайта
3.2. Сквозной маркетинг и продвижение
3.3. Сквозная аналитика
4. Модель франшизы и новый источник дохода
5. Финансовая и коммерческая модель
5.1. CapEx — капитальные затраты (разово)
5.2. OpEx — операционные затраты (ежемесячно)
6. План реализации и таймлайн
7. Почему это работает
Следующий шаг

title: “Вектор.CRM — Цифровая экосистема мусороперевозок” subtitle: “Коммерческое предложение · Сквозная автоматизация и масштабирование бизнеса” author: “Проект «Вектор.CRM»” date: “2026”

Вектор.CRM

ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА МУСОРОПЕРЕВОЗОК

Сквозная автоматизация: маркетинг → продажи → логистика → аналитика в едином контуре.

Коммерческое предложение по переводу бизнеса на модель автономной цифровой экосистемы с прицелом на масштабирование во франшизу (SaaS / White Label).

1. Executive Summary

Мы предлагаем перевести компанию с модели ручного, разрозненного управления на **автономную бизнес-модель**, где маркетинг, продажи, логистика и аналитика объединены в единый цифровой контур.

Проект — это не «внедрение программы», а создание **цифрового актива**, который:

- **ликвидирует упущенные заявки** — каждое обращение с рекламы и сайта фиксируется и мгновенно попадает диспетчеру;
- **устраняет простои техники** — автопарк загружается по оптимальным маршрутам, утилизация растёт;
- **защищает выручку** — автоучёт оплат, контроль дебиторки, расчёт чистой маржинальности каждого рейса;
- **делает рекламу измеримой** — сквозная аналитика от клика до закрытого акта на полигоне;
- **готов к тиражированию** — Multi-tenant архитектура позволяет продавать бизнес во франшизу «в коробке».

Ключевая идея: каждый вложенный в рекламу рубль превращается в оцифрованную заявку внутри CRM, а каждый рейс — в прозрачную единицу прибыли на дашборде собственника.

Три акцента предложения:

Направление	Что даёт бизнесу
Логистика и CRM	Автоматическая маршрутизация, экономия ГСМ, тотальный контроль базы без потери заявок
Сквозной маркетинг	Новый сайт и трафик, которые загружают автопарк заказами
Франшиза под ключ	Упакованный ИТ- и маркетинговый конвейер для экспансии в регионы

2. Архитектура платформы: три пакета внедрения

Платформа построена модульно. Клиент начинает с ядра и наращивает логистику и аналитику по мере роста. Каждый пакет — законченный бизнес-инструмент.

ПАКЕТ 01 — «БАЗОВЫЙ КОНТРОЛЬ» · CORE ERP & CRM

Единый центр управления клиентской базой, техникой и деньгами.

- **Единая база контрактов** — разовые и циклические вывозы, история обслуживания, сегментация клиентов (B2B / B2C / бюджет).
- **Интерактивная ГЛОНАСС/GPS-карта автопарка** — положение техники в реальном времени, треки, геозоны.
- **Контроль датчиков спецоборудования** — прессы, манипуляторы, подъёмные механизмы; фиксация фактической работы оборудования.
- **Автоматический учёт оплат** — привязка платежей к контрактам и рейсам.
- **Алерты дебиторки** — умные уведомления о просрочках, автоматическая эскалация.

ПАКЕТ 02 — «ОПТИМАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА» · AI-ROUTE & DRIVER APP

Меньше пробега, ноль спорных ситуаций, довольный клиент.

- **Алгоритмы автопостроения маршрутов** — с учётом ограничений грузового транспорта (габариты, масса, допуски, окна вывоза).
- **Мобильное приложение водителя** — очередь рейсов, навигация, статусы, обратная связь с диспетчерской.
- **Модуль «Фотофиксация ДО / ПОСЛЕ»** — обязательные фото с **геопривязкой** и **timestamp** для защиты от претензий и спорных ситуаций.
- **Триггерные уведомления клиентам** — автоматический фотоотчёт о выполненном вывозе (SMS / мессенджер / e-mail).

ПАКЕТ 03 — «МАСШТАБ И АНАЛИТИКА» · ENTERPRISE BI

Полный P&L каждого рейса и дашборд собственника.

- **Модуль «Полигон»** — интеграция с весовыми, учёт талонов, расчёт **чистой маржинальности рейса**.
- **Смарт-учёт контейнерного парка** — местоположение, оборачиваемость, износ, потери.
- **Дашборд собственника** — сквозные бизнес-метрики: **LTV, SAC, утилизация парка**, маржа, дебиторка.
- **Аналитика в реальном времени** — данные обновляются онлайн, без ручных выгрузок в Excel.

3. Вектор.Digital — маркетинг и веб-разработка

Автоматизировать обработку заявок недостаточно — нужен **стабильный поток** этих заявок. Блок «Вектор.Digital» — катализатор роста, который загружает автопарк заказами.

3.1. РАЗРАБОТКА HIGH-TECH САЙТА

Современный, быстрый, высококонверсионный сайт с **бесшовной интеграцией в Вектор.CRM**.

- **Мгновенная заявка** → **точка маршрута**. Клиент оставляет заявку или считает стоимость на калькуляторе — она сразу падает диспетчеру готовой точкой на карте, без ручного ввода.
- **Киллер-фича: интерактивный калькулятор** объёмов мусора и контейнеров — вовлекает клиента и генерирует лид.
- **Личный кабинет B2B-клиента** — акты, графики вызова, история, онлайн-заявки на дополнительный вывоз.

3.2. СКВОЗНОЙ МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ

- **Контекстная реклама (Яндекс.Директ)** — настройка и запуск под коммерческие запросы.
- **SEO-оптимизация под гео-запросы** — органический трафик по районам и типам услуг.
- **Таргетированная реклама** — B2B и B2C сегменты.
- **«Маркетинговая связка»** — устойчивый механизм генерации лидов, а не разовые кампании.

3.3. СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

Отслеживание всей воронки: **клик по рекламе** → **заявка** → **рейс** → **закрытый акт утилизации на полигоне**. Собственник видит **чистую стоимость привлечения каждого клиента** и рентабельность каждого рекламного канала.

4. Модель франшизы и новый источник дохода

Платформа изначально проектируется как **Multi-tenant**: изолированные базы данных внутри единого ядра. Это открывает второй, пассивный источник дохода.

Что получает партнёр в регионе — «Бизнес-в-коробке»:

- готовый **высококонверсионный сайт** под свой регион;
- настроенный **поток маркетинга** и рекламные кампании;
- **автоматизированную CRM с логистикой** и мобильным приложением водителя;
- централизованные обновления и поддержку из головного офиса.

Экономика для собственника:

- продажа франшизы (разовый взнос за подключение региона);
- **роялти с каждого подключённого грузовика** сторонних компаний;
- рост стоимости самого цифрового актива (платформы) по мере масштабирования сети.

Партнёр покупает не «доступ к программе», а работающий конвейер по привлечению и обработке клиентов. Это радикально снижает его порог входа и повышает выживаемость франшизы.

5. Финансовая и коммерческая модель

Инвестиции разделены на прозрачные составляющие. Точные суммы фиксируются после согласования состава пакетов и объёма автопарка.

5.1. САРЕХ — КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ (РАЗОВО)

Создание цифрового актива.

Статья	Стоимость
Пакет «Базовый контроль» (Core ERP & CRM)	[X XXX XXX] Р
Пакет «Оптимальная логистика» (AI-Route & Driver App)	[X XXX XXX] Р
Пакет «Масштаб и аналитика» (Enterprise BI)	[X XXX XXX] Р
Разработка высококонверсионного сайта	[X XXX XXX] Р
Настройка маркетинговой экосистемы и сквозной аналитики	[X XXX XXX] Р
Итого СарЕх	[XX XXX XXX] Р

Возможно поэтапное внедрение с распределением СарЕх по трекам.

5.2. ОРЕХ — ОПЕРАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ (ЕЖЕМЕСЯЧНО)

Эксплуатация экосистемы.

Статья	Стоимость
Лицензионная абонентская плата за единицу техники / мес	[X XXX] Р × N ТС
Серверы в РФ (152-ФЗ), поддержка 24/7, SLA	включено в лицензию
Ведение, оптимизация и масштабирование рекламных кампаний / мес	[XX XXX] Р
Роялти-модель для франшизы	% с подключённого ТС

6. План реализации и таймлайн

Проект идёт **параллельными треками**: пока ИТ-команда проектирует ядро CRM и алгоритмы маршрутизации, маркетологи и дизайнеры разрабатывают сайт и готовят рекламные кампании. К моменту релиза софта **трафик уже запущен**.

Трек	Мес. 1	Мес. 2	Мес. 3	Мес. 4
ИТ · Ядро (CRM, база, GPS-карта)	■	■	■	
ИТ · Логистика (AI-маршруты, приложение водителя)		■	■	■
Digital · Сайт (дизайн, калькулятор, интеграция)	■	■		
Digital · Трафик (Директ, SEO, аналитика)			■	■
Релиз				■

Результат: к запуску платформы автопарк уже получает оцифрованный поток заявок — период «пустого старта» исключён.

7. Почему это работает

- **Единый контур.** Нет разрывов между рекламой, продажами и логистикой — данные не теряются на стыках.
- **Язык цифр.** Каждое решение измеримо: маржа рейса, САС, LTV, утилизация парка.
- **Защита от рисков.** Фотофиксация с геометкой и timestamp закрывает претензии; серверы в РФ обеспечивают соответствие 152-ФЗ.

- **Масштабируемость с первого дня.** Multi-tenant архитектура превращает внедрение в тиражируемый продукт и новый источник дохода.
-

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Готовим **персональное коммерческое предложение** с расчётом CapEx / OpEx под ваш автопарк, объём заявок и планы по франшизе, а также демонстрацию рабочего прототипа дашборда и калькулятора.

Вектор.CRM — от ручного хаоса к автономному бизнесу.