



KITE

Описание решения **АВТОБИЗНЕС**

Концептуальная схема решения КАЙТ АВТО



Основные преимущества решения КАИТ АВТО

» Современная платформа

Решение разработано на современных российских платформах таких как CRM Битрикс 24 для решения задач управления клиентским взаимодействием, 1С для операционного и складского учета, а также набора микросервисов развернутых в кубернетис для реализации различного рода бизнес логик и интеграций..

» Микросервисная архитектура

Масштабируемость: Микросервисная архитектура позволяет разбить приложение на отдельные сервисы, которые могут масштабироваться независимо друг от друга.

Гибкость и модульность: Компоненты программного продукта разработаны в виде независимых микросервисов, что дает возможность легко добавлять, изменять или удалять отдельные функциональные части без влияния на остальную систему.

Высокая производительность: Микросервисы работают независимо друг от друга, что позволяет использовать вычислительные ресурсы более эффективно.

Расширяемость: Микросервисная архитектура позволяет легко добавлять новые функциональные возможности и сервисы в продукт.

» Легкая интеграция

Создание продукта на основе распространенных систем облегчает его интеграцию с другими программными решениями, используемыми в автобизнесе.

» Единый интерфейс

Программный продукт предлагает удобный и интуитивно понятный интерфейс, объединяющий все функциональные возможности в одном месте. Благодаря этому, пользователи могут эффективно работать с различными инструментами и сервисами без необходимости переключаться между разными приложениями

» CRM-функциональность

Программный продукт включает в себя возможности CRM, что позволяет автобизнесу эффективно управлять отношениями с клиентами.

» Аналитика и отчетность

Программный продукт предоставляет возможности аналитики и отчетности, которые помогают автобизнесу получать ценную информацию о своей деятельности. С помощью таких функций можно отслеживать ключевые метрики, анализировать эффективность бизнес-процессов, выявлять тренды и принимать информированные решения для оптимизации работы.

» Опыт автомобильного холдинга

Современный взгляд на потребности автомобильного холдинга работа с китайскими брендами, интеграция с онлайн витриной, воплощенный в современном решении,

Витриной для клиентов платформа представлена сайтом на платформе Битрикс Управление Сайтом решение реализовано на последней версии ядра платформы Битрикс. Для клиентов на сайте доступны возможности просмотра автомобилей в наличии на складах компании, клиент может выбрать автомобиль, забронировать его и сформировать корзину дополнительных продуктов из доп. оборудования или финансовых услуг таких как кредит, КАСКО, ОСАГО, GAP и т.п. Сайт интегрирован с CRM системой на платформе Битрикс 24 CRM. В CRM системе выполнены функции управление взаимодействиями с клиентами, процессы продаж и выкупа, процессы обработки обращений, обработка коммуникаций с различных каналов таких как телефония, мессенджер whatsapp, формы обратной связи на сайте. В CRM системе интегрированы web приложения и сервисы для работы сотрудника отдела продаж, оформление заказов на реализацию автомобиля, формирование дополнительных продуктов или дополнительного оборудования. CRM платформа также интегрирована с мобильным приложением и сервисами дистанционной оценки и выкупа автомобилей В CRM решаются задачи обработки входящего трафика с доски объявлений таких как HARABA или колл центра нацеленного на выкуп автомобилей.

Задачи сервиса, склада, и управления ресурсами решаются на платформе 1С альфа авто. Реализованный, помимо стандартного, функционал:

- гарантийные ремонты
- логистика (в том числе обмен данными с импортёрами)
- нестандартные отчёты, обмен с корпоративным хранилищем данных (DWH), до 200 аналитических разрезов
- полная интеграция с учётными системами (Бухгалтерия, Казначейство, ЗУП)
- обмены с импортёрами данными о продажах, остатками по складам, заказ-нарядами, данными о взаимодействиях с клиентами (реализовано для Exeed, Chery, Omoda, Geely, VW, Skoda, Mitsubishi), возможно реализовать интеграции с любыми импортёрами.

Финансовый блок реализован на платформе 1с

Казначейство (1с ERP управление холдингом)

- интеграция с Альфа Авто. Документы продажи, заявки на оплату для казначейства и т.п.
- интеграция с КХД
- единая система по управлению казначейством и согласованию заявок на платежи для всех юрлиц Холдинга.
- планфактный анализ платежей.
- прозрачность платежей от заведения заявки до факта оплаты
- единая отчётность в рамках холдинга

Управленческий ЗУП

- управленческий кадровый учёт по всем юрлицам
- расчет зарплаты по системе KPI для всего холдинга, в первую очередь Автобизнеса

Сервис для дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

➤ Для чего:

для проведения дистанционной оценки и выкупа в режиме онлайн автомобиля с пробегом, силами специалистов низкой квалификации с помощью мобильного приложения, чья работа поддерживается профессиональными аналитиками и оценщиками.

➤ Решаемая проблема

Сокращается риск мошенничества и возможности организовать коррупционную схему, появляется возможность оперативного выкупа, клиент сможет получить деньги сразу после осмотра.

➤ Решение для Дистанционного выкупа авто

Последовательность шагов осмотра настраивается в административной панели сервиса, администратор сервиса имеет возможность настроить различные типы осмотра, сконфигурировать состав и последовательность шагов осмотра.

Сервисы управления распределением осмотров: Сервис позволяет настроить на интерактивной карте геозоны, привязать осмотрщиков к определенным геозонам, настроить график работы для осмотрщиков и выполнять автоматическое или ручное распределение осмотров между сотрудниками. Также есть возможность отслеживать на интерактивной карте местоположение сотрудников.

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

Экраны мобильного приложения: Функции внешнего фото осмотра, фото автомобиля с 4-рех углов

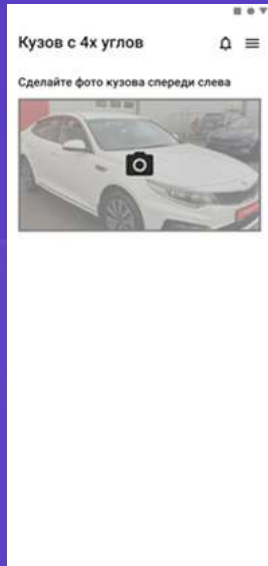
1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса



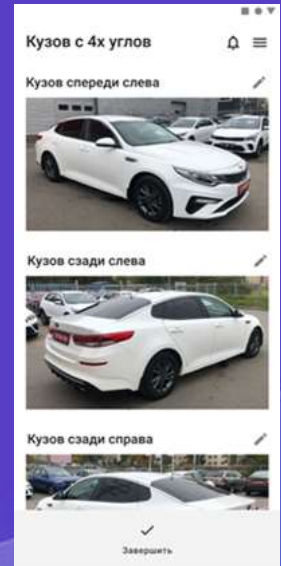
Первый экран шага



Сделать фото спереди слева



Подтвердить фото спереди слева

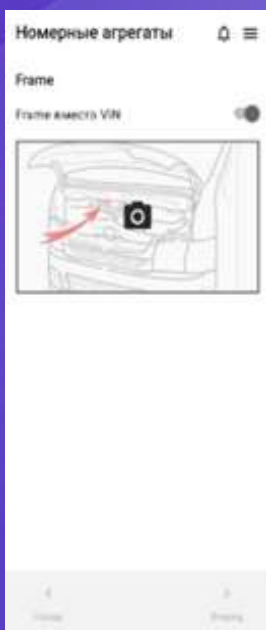


Проверка данных шага

Осмотр номерных знаков



Первый экран шага



Frame вместо VIN

Функции фотографирования и осмотра номерных агрегатов VIN, FRAME, полицейской шильды, номер кузова с подсказкой указанием на место их возможного размещения в виде изображения подсказки, библиотека которых пополняется и обновляется командой разработки сервиса – это существенно экономит время осмотра незнакомца с автомобилем, а также является элементом проверки на безопасность сделки (отсутствие элементов может являться признаком мошенничества).

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

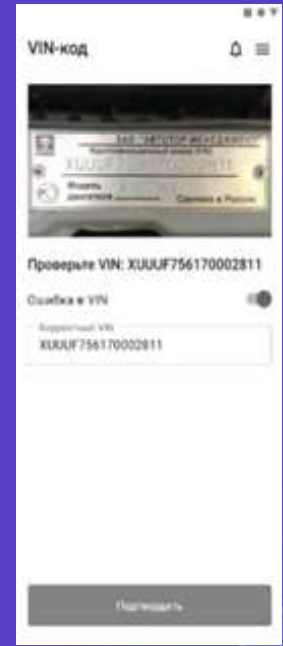


Фото VIN

Ошибка VIN

На первом этапе проекта мобильное приложение распознает данные указанных элементов, изображения транслируются в текст. На следующих этапах модели распознавания обучаются определять межстрочные интервалы, типы шрифтов для указанных элементов, что может быть дополнительным элементом защиты от мошенничества (защита от подделки и модификации данных VIN, FRAME, полицейской шильды, номера кузова).

На первом этапе реализации проекта мы используем ручной ввод данных с подсказкой для сотрудника, выполняющего осмотр. Указывается элемент, для которого проводится замер, и точка выполнения замера. На последующем этапе проекта (по плану 2023 год) будет выполнена интеграция с набором наиболее распространенных устройств-замеров ЛКП.

Осмотр фар и стёкол

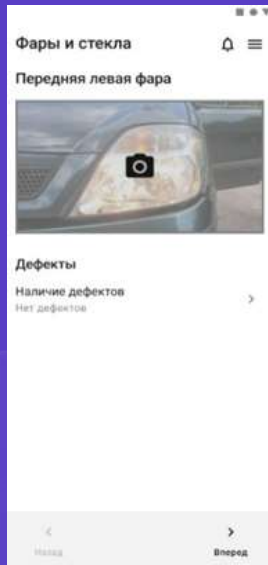
1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса



Первый экран шага

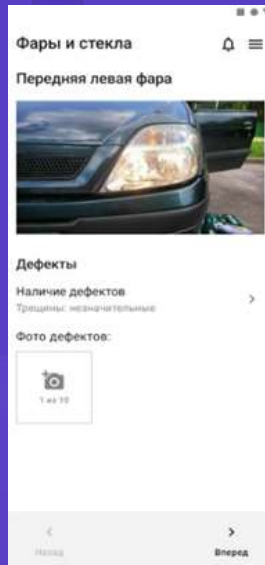
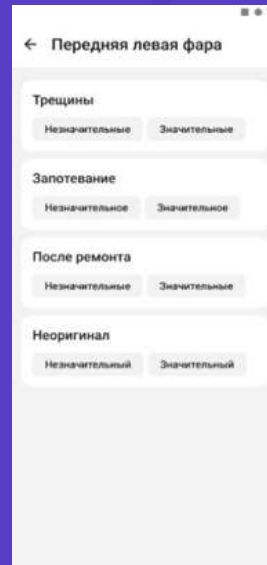
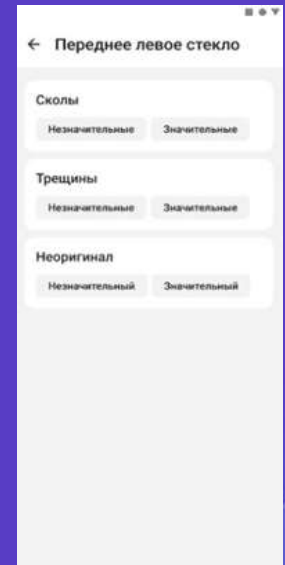


Фото элемента + дефекты



Дефекты фар



Дефекты стёкол

Мобильное приложение последовательно проводит сотрудника через шаги осмотра фар и стекол с возможностью дополнительной фиксации дефекта, при его наличии, и указанием вида дефекта (скол, трещина, запотевание, признаки ремонта и т.п.).



Элемент с «Элемент отсутствует»



Проверка данных шага

Осмотр внутренних полостей кузова

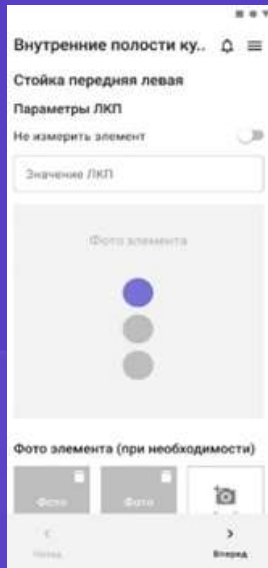
1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

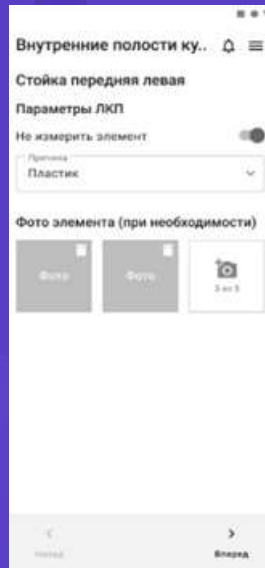
3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса



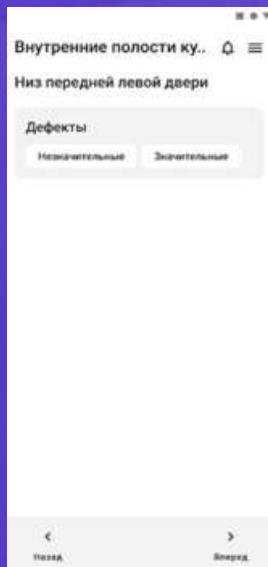
Первый экран шага



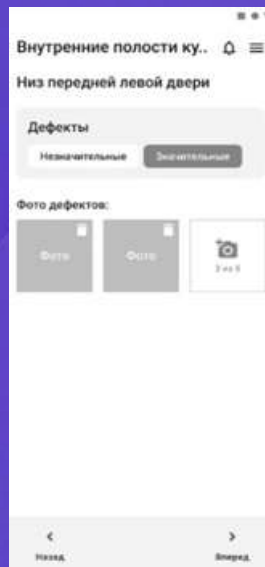
Не измерить элемент



Элемент с обязательным фото



Элемент с возможными дефектами



Мобильное приложение проводит осмотрщика по пути регистрации данных с фото-, видео- фиксацией данных внутренних полостей кузова (перечень элементов данного этапа осмотра настраивается командой разработки сервиса). Последующий анализ фото позволит оценить, в том числе, потребность замены элементов, влияющих на безопасность автомобиля

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

➤ Осмотр подкапотного пространства

Мобильное приложение проводит осмотра по пути регистрации данных с фото-, видео- фиксацией данных подкапотного пространства. Для примера, последующий анализ изображений состояния креплений кронштейнов капота или полки крыла позволит оценить, выполнялась ли замена элемента или регулировка для выставления зазоров после удара в смежные элементы.

➤ Осмотр дополнительного оборудования

Для более точной оценки автомобиля требуется зафиксировать дополнительное оборудования с указанием типа оборудования, изображения и наличия сертифицирующих документов (например, для газового оборудования). Справочник типов дополнительного оборудования настраивается командой разработки сервиса.

➤ Тест-драйв

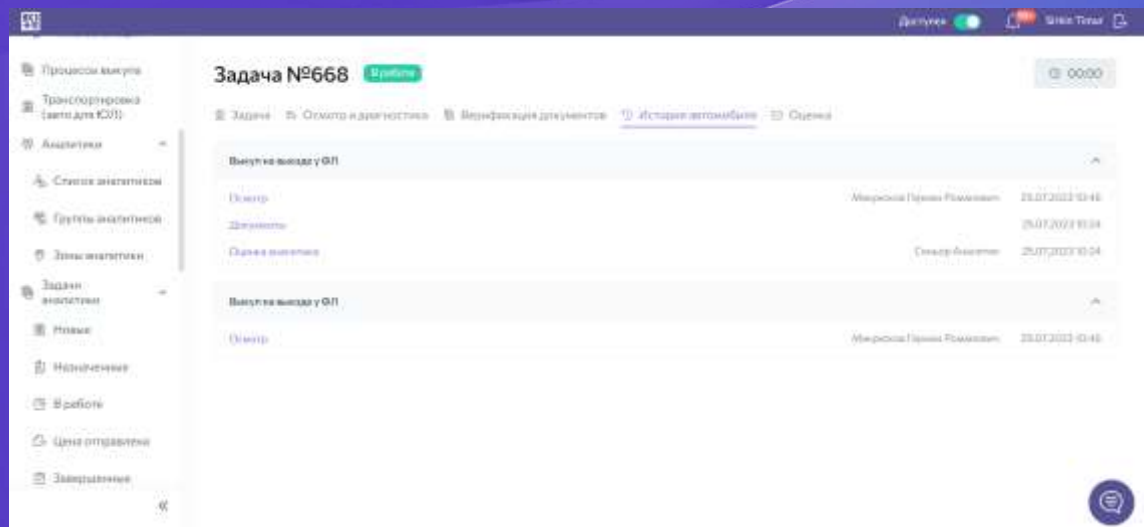
Мобильное приложение проводит осмотра по пути регистрации данных тест-драйва на этапах запуска двигателя и работы на холостом ходу. Проверка на разгоне с возможным указанием типов дефекта, проверка на торможении с указанием возможных дефектов и поведения автомобиля.

Сервисы оценки и анализа

Сервис обеспечивает работу сотрудников, выполняющих дистанционную оценку, агрегируя информацию от мобильного приложения в виде фото авто и документов и информацию из сторонних источников, таких как Автотека, ГИБДД, ФССП. Так же сотрудникам отдела анализа дается информация о рыночной цене данного автомобиля и прогноз по доходности последующей продажи. Сервис позволяет распределить сотрудников по геоэонам.

Пример рабочих экранов аналитика

Аналитик по результатам осмотра получает нотификацию по задаче и может взять ее в работу. В задаче аналитик может просмотреть все параметры осмотра, которые были сделаны в мобильном приложении и посмотреть историю данного автомобиля



После просмотра информации об осмотре и автомобиле, Аналитик может произвести оценку, учитывая дефекты, найденные в процессе осмотра. В форме “Элементы с дефектами” Аналитик может отметить дефекты, которые требуют исправления для дальнейшей реализации. Изменение дефектов влияет на категорию автомобиля и его дальнейшую стоимость. Проведя анализ рынка автомобилей с похожими параметрами в регионе, Аналитик выставляет прогнозную стоимость.

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

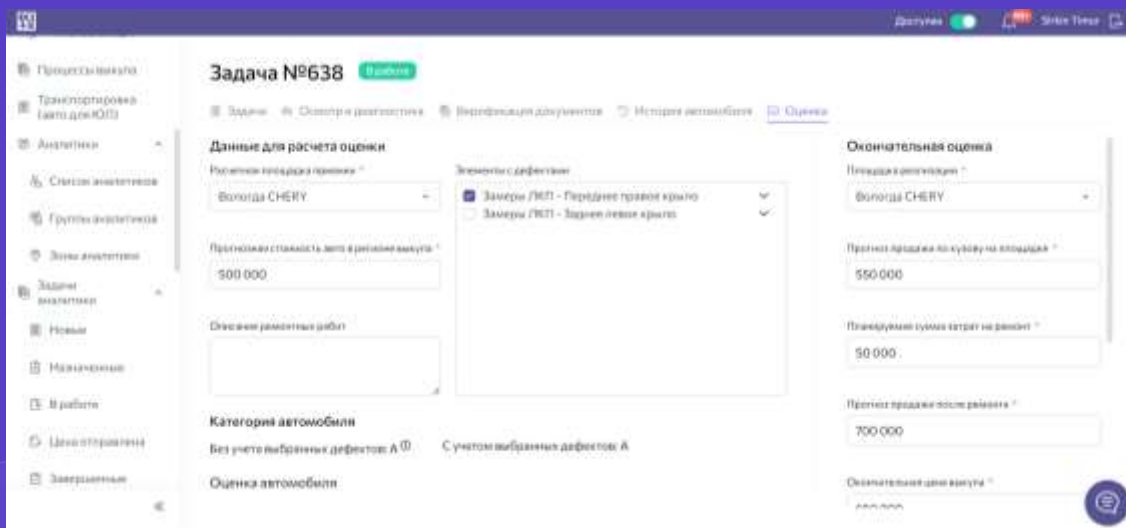
2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

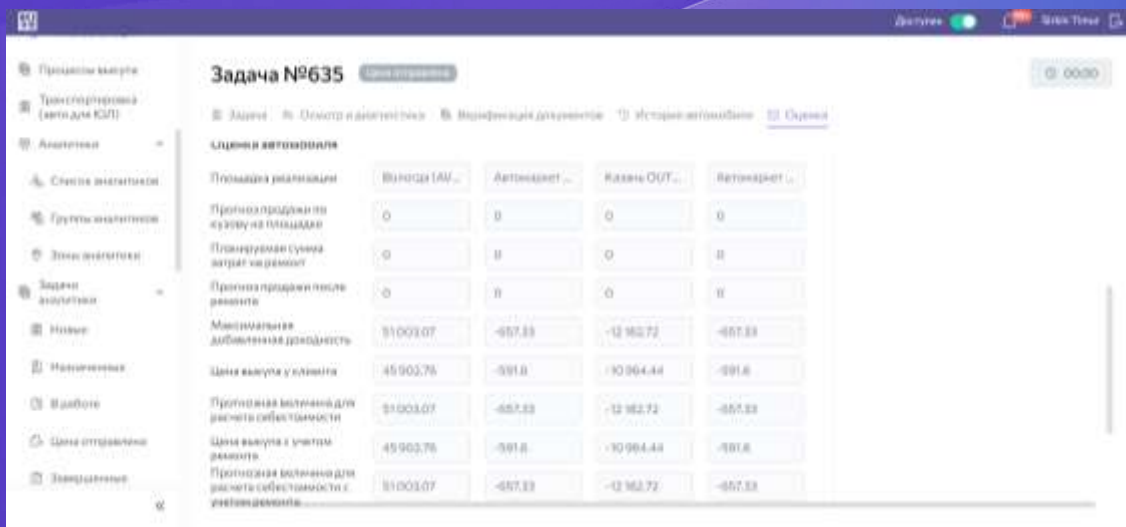
1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей



2 Сервисы оценки и анализа

После выбора дефектов и установки прогнозной стоимости автомобиля в регионе, аналитик получает прогноз по реализации на различных площадках.

3 Сервисы Логистики



4 КСО. Модуль финансовых услуг

В процессе работы, Аналитик может связать с отделом выкупа, используя чат для получения дополнительной информации. Выбирает площадку реализации автомобиля и устанавливает цену выкупа у клиента. Данные об оценке передаются в отдел выкупа, где происходит коммуникация с клиентом, где клиент может согласиться или не согласиться с оценкой.

5 CRM решение для Автобизнеса

Оценка авто на складе

Сервис также позволяет проводить переоценку автомобилей на складе, как в процентном соотношении, так и ручным вводом новой цены на конкретный автомобиль.

Склад	VIN	Make	Model	Year	Цена, руб.
Склад автомобилей АЕЖ	Z8FA885M4C254958	Ford	Kuga	Trade In	1529 000
Склад автомобилей АЕЖ	Z94C8483ACR352984	KIA	Niro	Trade In	895 000
Склад автомобилей АЕЖ	JT8E29507000847	TOYOTA	Land Cruiser Prado	Trade In	1279 000
Склад автомобилей АЕЖ	XGNA7DQWLMC8886	MITSUBISHI	Outlander	Trade In	2 620 000
Склад автомобилей АЕЖ	YK6T8L1T8301273	CEELY	ATLAS	Trade In	1 625 000
Склад автомобилей АЕЖ	WYDXXCJWS852326	Ford	3-MAX	Trade In	875 000
Склад автомобилей АЕЖ	KNP8837C9U3D1261	HYUNDAI	Grand Starex	Trade In	1 971 000
Склад автомобилей АЕЖ	JDFAXX3M84F13088	Ford	Kuga	Trade In	1 080 000
Склад автомобилей АЕЖ	RTLH8R254885642Y	BENVAULT	DUSTER	Trade In	2 259 000
Склад автомобилей АЕЖ	LS449C2V83U01798	Changan	C575	Trade In	2 349 000

Сервисы верификатора документов и платежей:

Сервис обеспечивает второй элемент контроля за выкупом. Сотрудники работающие в этом сервисе имеют возможность подтвердить документы представленные осмотрщиком на этапе выкупа, сверить данные проверок в сторонних источниках и подтвердить выполнение платежа на банковскую карту клиенту.

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

Логистика

Сервисы Логистики

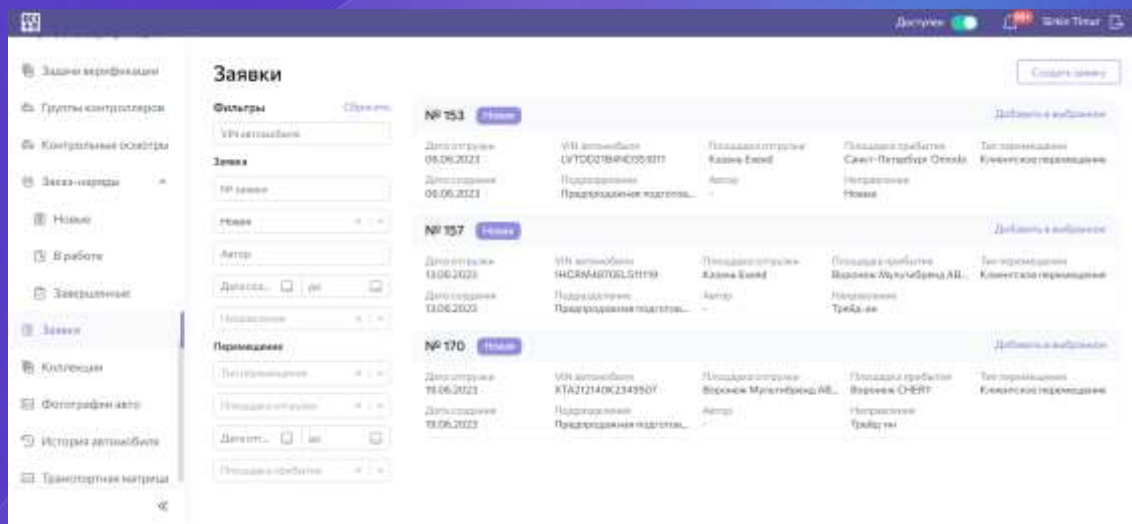
Для чего: сервис предназначен для работы логистов (сток менеджеров, аналитиков отдела продаж) с заявками на перемещение автомобилей между локациями. Для формирования из заявок на перемещение виртуального автовоза с максимальным наполнением и последующей оценки запроса на перемещение транспортными компаниями.

Транспортные компании получают формализованные запросы на email с возможностью зайти на интернет ресурс, где заполняют информацию по стоимости и срокам перемещения. Логисты имеют возможность выбрать наиболее выгодное предложение транспортной компании, сформировать документы на перемещение автомобилей и зафиксировать каждый этап перемещения автомобиля документально.

Сервис интегрирован с 1С Альфа Авто 6

Решаемая проблема: формализация и учет предложений транспортных компаний по перемещению авто, возможность выбора лучшего предложения.

Пример экрана для работы с заявками на перемещение:



Логисты имеют возможность просматривать все заявки на перемещение, используя разные фильтры, а также создавать новые.

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

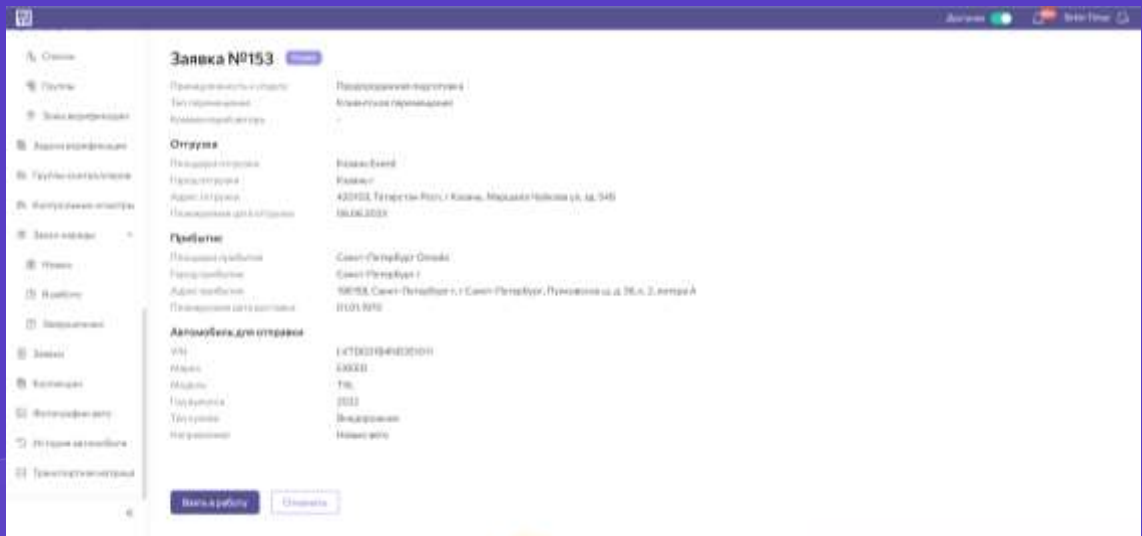
1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

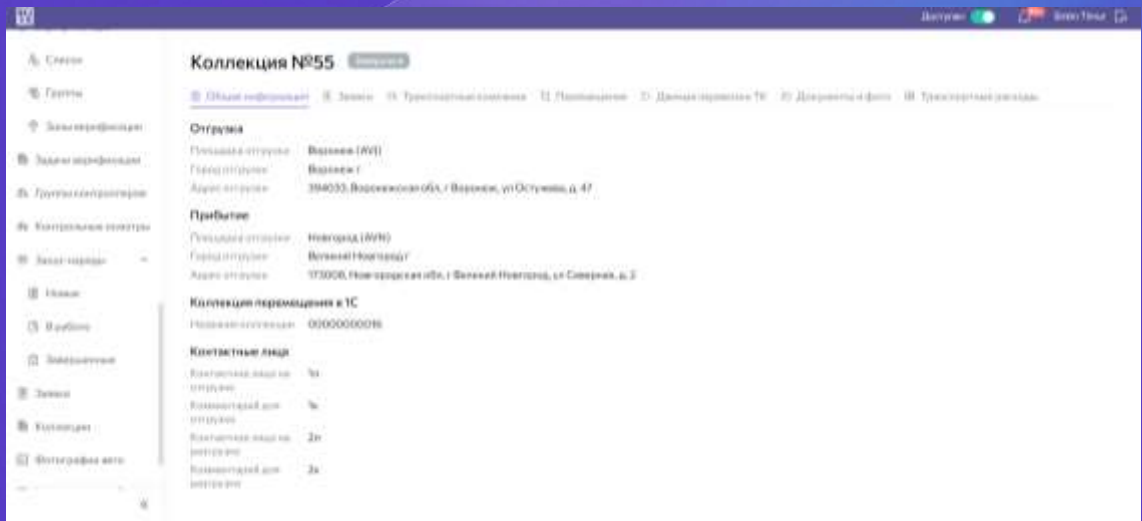
4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

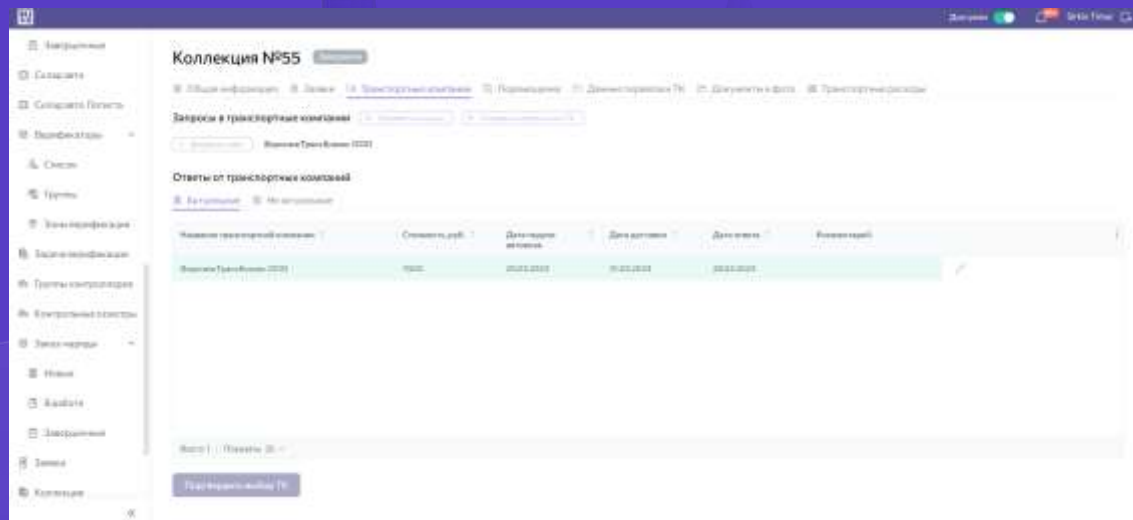


После создания заявки на перемещение, логисты могут взять ее в работу и планировать формирование виртуального автовоза (Коллекции). При создании коллекции логисты указывают направление перемещения и планируемые даты, добавляют заявки на перемещение, которые удовлетворяют направлению перемещения и производят коммуникацию с транспортными компаниями.

Пример экрана по формированию виртуального автовоза:



Пример экрана по выбору предложения транспортной компании



В процессе работы с коллекцией, логисту будут открываться дополнительные вкладки такие как “Данные перевозки ТК”, “Документы и фото” и “Транспортные расходы”. На них логист будет заполнять информацию о перевозчике и водителе автовоза для внесения информации в транспортные документы, такие как ТТН и Доверенность. Получать сканы документов и фото автомобилей с погрузки для дальнейшей отправки в транспортную компанию. Изменять плановые даты отгрузки и прибытия по информации от транспортной компании. А также прикрепление сканов завершающих документов, такие как счет и акт выполненных работ транспортной компанией, для дальнейшего распределения транспортных расходов на автомобили. После того, как перемещение будет завершено и все документы приложены, логист завершает работу с коллекцией. Все изменения по коллекции, документам, транспортным расходам передаются в систему 1С Альфа Авто 6

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

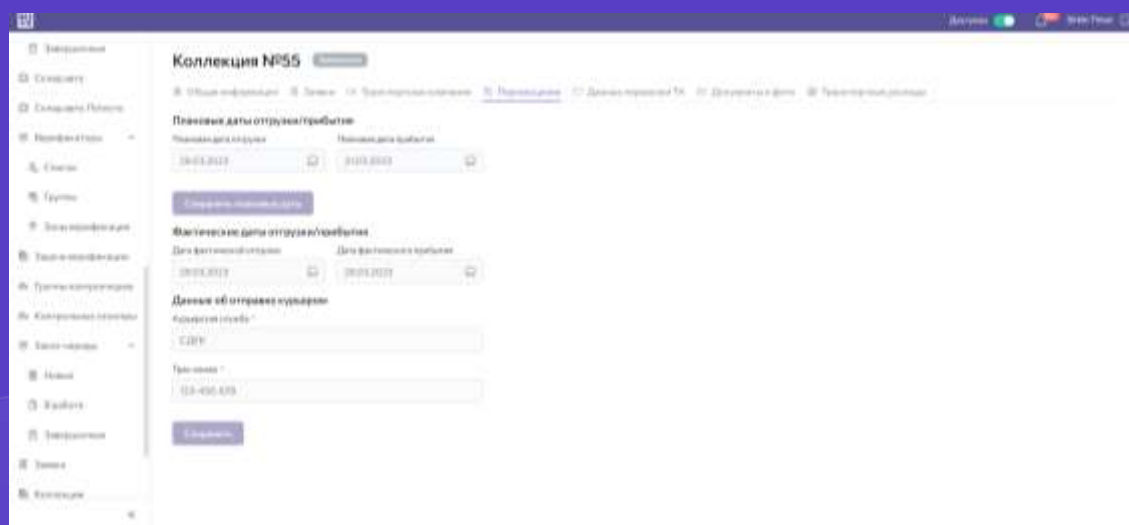
2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

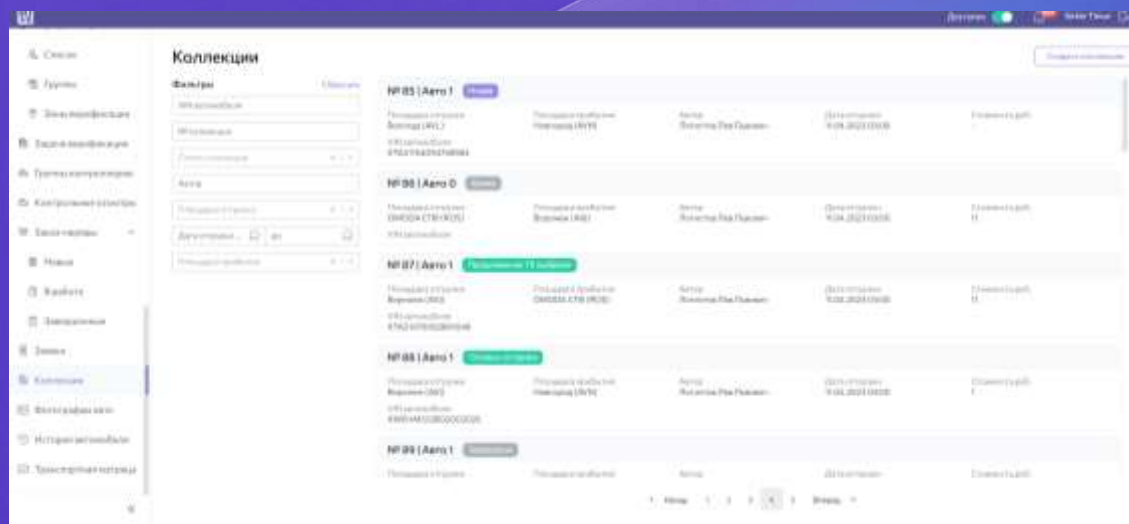
4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

Пример информации по перемещению:



Логисту доступен просмотр и редактирование других коллекций. Используя разные фильтры, логист может найти необходимую и провести работу с ней



В процессе работы логисту будут приходить уведомления, которые будут подсказывать об изменении и добавлении информации в коллекцию, которую он создавал, даже если он сейчас с ней не работает. В уведомлении будет содержаться ссылка на номер коллекции с текстом об изменении. По клику на уведомление откроется коллекция и логист сможет просмотреть изменения.

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

Варианты уведомлений:

- Стокменеджер проверил готовность автомобилей к отгрузке в 1С Альфа Авто. Сработает интеграция и информация появится в коллекции у логиста
- При погрузке стокменеджер добавил фото и сканы документов для перевозки в 1С Альфа Авто. Сработает интеграция и данные появятся в коллекции у логиста
- Проведены документы расходный ордер и приходный ордер, в коллекции фактические даты отгрузки и прибытия соответственно

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

КСО

Модуль финансовых услуг (КСО) предназначен для:

- онлайн клиентов
- клиентских менеджеров компании

Польза:

- обеспечит более эффективную работу с клиентами
- увеличит пропускную способность менеджеров по продажам
- сократит ненужные рутинные задачи для аналитиков КСО
- поможет повысить уровень удовлетворенности клиентов
- оптимизирует процессы продаж автомобилей и услуг

КСО – инновационное решение, которое предназначено для онлайн клиентов и клиентских менеджеров компании. Мы предлагаем простой клиентский путь на сайте в интерфейсе "единого окна", где клиент может получить все необходимые сервисы быстро и удобно. Важно отметить, что в салоне клиент будет обслуживаться одним менеджером в режиме "единого окна", что обеспечит ему более персонализированный и качественный сервис.

Кроме того, наш продукт предоставляет клиентам свободу выбора и предлагает прозрачные условия финансирования без навязывания дополнительных услуг. Мы понимаем, что каждый клиент имеет уникальные потребности и цели, поэтому наша цель – предоставить им оптимальные возможности и гибкость при выборе программы кредитования.

КСО также решает проблемы, связанные с высокими требованиями к квалификации специалистов проводящих консультации по кредиту. Благодаря нашему решению, консультации могут проводиться специалистами отдела продаж, что позволяет сократить штат кредитных специалистов.

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

Более того, у нас есть возможность назначить администратора кредитных программ, который один будет отвечать за настройку приоритетных банков и продуктов, а также вознаграждений.

Основные преимущества нашего продукта для менеджеров по продажам и кредитных специалистов:

- 1** Возможность проводить предварительную консультацию по возможностям кредитования и выбрать программу кредитования с оценкой доходности.
- 2** Автоматическая отправка сформированного пакета документов в Е-Кредит для одобрения заявки на кредит.
- 3** Сокращение времени и усилий, затрачиваемых на администрирование финансовых продуктов.
- 4** Простые инструменты выбора, сравнения и продажи финансовых продуктов.
- 5** Гибкое управление продажами и настройка алгоритмов расчета стоимости финансовых продуктов.

Наша цель

предоставить клиентам сконфигурированные под их потребности финансовые продукты, сократить время вывода новых продуктов в продажу и гибко управлять продажами. Это позволит повысить уровень удовлетворенности клиентов (NPS), сократить время работы аналитика КСО и увеличить эффективность продаж универсального менеджера. Кроме того, наше решение позволит снизить необходимость специальной квалификации универсального менеджера и тем самым снизить норму оплаты труда.

В нашем сервисе включены следующие функции:

- Создание и администрирование агентских договоров для продажи финансовых продуктов.
- Управление номенклатурой и опциями финансовых продуктов.
- Управление связью финансовых продуктов с товарами и услугами.
- Формирование предложений для рекомендательных сервисов сайта.
- Возможность загружать внешние кредитные программы и создавать собственные внутренние.

Настройка и редактирование внешних кредитных программ.

ID	Локация	Локация по умолчанию	Агентство	Онлайн	Программа	Статус
113123	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113124	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113124	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113125	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113125	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113126	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113127	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113128	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113129	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113130	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113131	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113132	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113133	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113134	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113135	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113136	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113137	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113138	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113139	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113140	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113141	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113142	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113143	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113144	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113145	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113146	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113147	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113148	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113149	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый
113150	Смоленск	Смоленск	СОБКОВАНК ПАО	Да	Changer Direct	Новый

Признак	Безымянный
Банк	-
Название программы	-
Онлайн	Да
Ставка	-
Размер первоначального взноса (min - max)	20% - 39,9999%
Сумма кредита (min - max)	90 000 P - 6 900 000 P
Срок кредита (min - max)	24 мес. - 48 мес.
Программа с остаточным платежом	Да
Размер остаточного платежа (min - max)	-% - %
Госпрограмма	Нет
Залоговый кредит	Да
Требование КАСКО	Да
Срок страхования КАСКО	12 мес.
Требование СЖ	Нет
Требование GAP	Нет

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

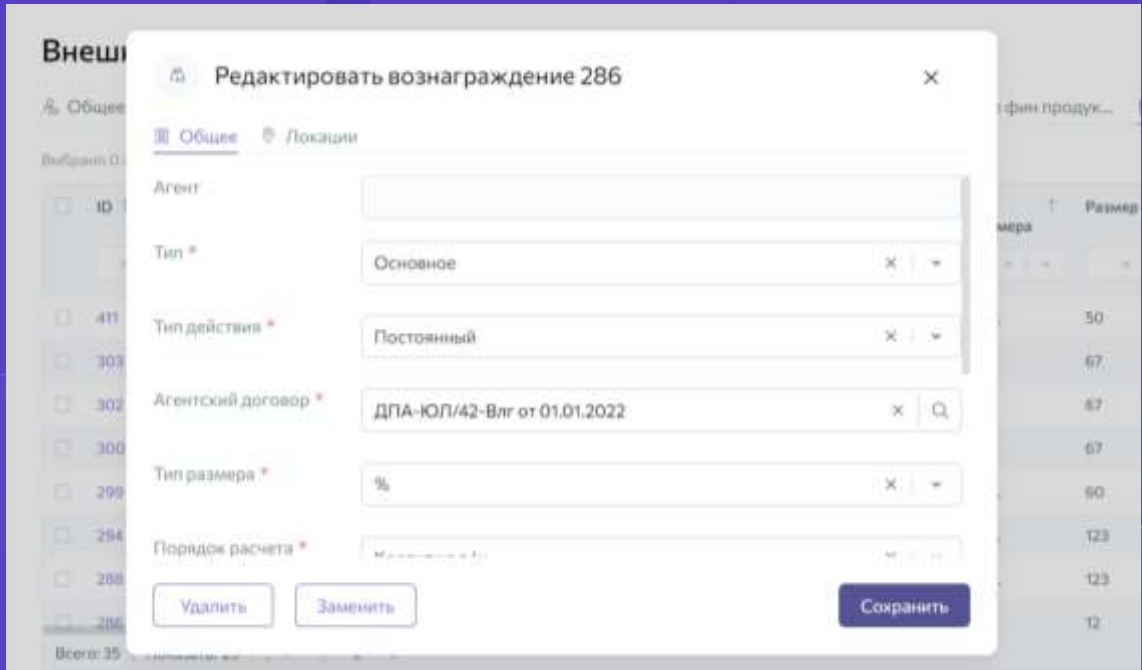
2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

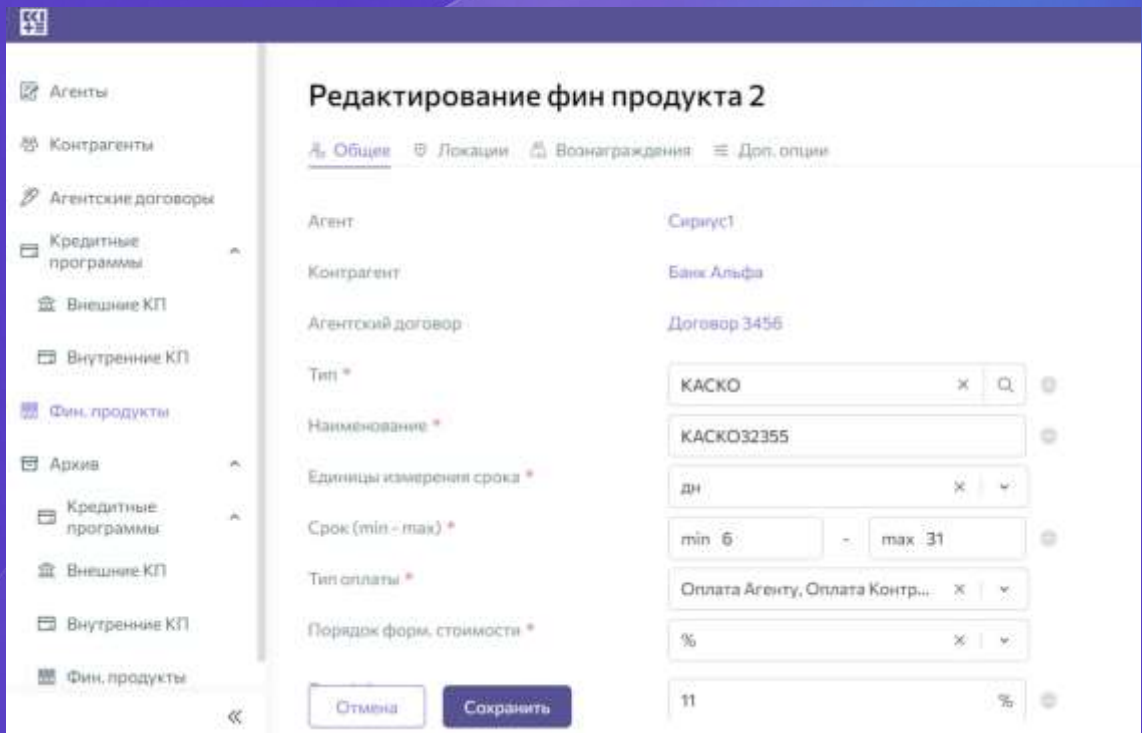
4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

Настройка и редактирование вознаграждений



Настройка и редактирование финансовых продуктов



1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

CRM решение для Автобизнеса

CRM решение построено на платформе Битрикс 24.

В CRM реализованы функции управления взаимодействиями с клиентом.

Контакт центр

Операторы колл центра подключены к приему входящего трафика и предварительной обработки звонка клиента, для их работы настроены скрипты диалогов и схемы переадресации клиентских обращений в региональные дилерские центры. Также для операторов колл центра реализованы функции исходящих обзвонков, в том числе по задачам контроля качества обслуживания. Контакт центр также обрабатывает обращения с сайта, социальной сети, и мессенджеров whatsapp и телеграм.

Карточка клиента CRM позволяет объединить коммуникации с разных каналов (email, whatsapp, телеграм) в одном окне.

Для сотрудников отдела продаж и сервиса в Битрикс 24 формируется единая воронка обращений из каналов дистанционной коммуникации и визитов, которые фиксирует хостес непосредственно в дилерском центре.

Реализованы процессы поддержки продаж, работа клиентского менеджера со сбытовым обращением выстроена по воронке продаж с автоматической постановкой задач и контролем их исполнения.

Реализованы процессы работы с инцидентами и подготовка согласованных ответов с различными службами, отделом сервиса, отделом продаж, юристами.

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

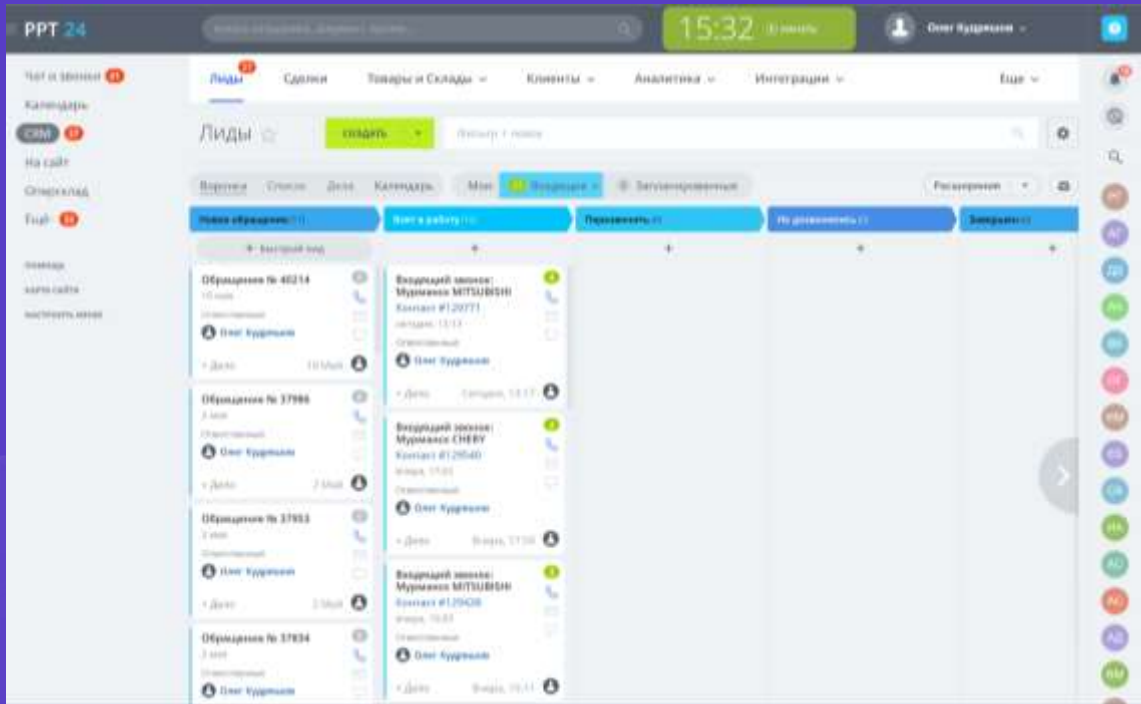
1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

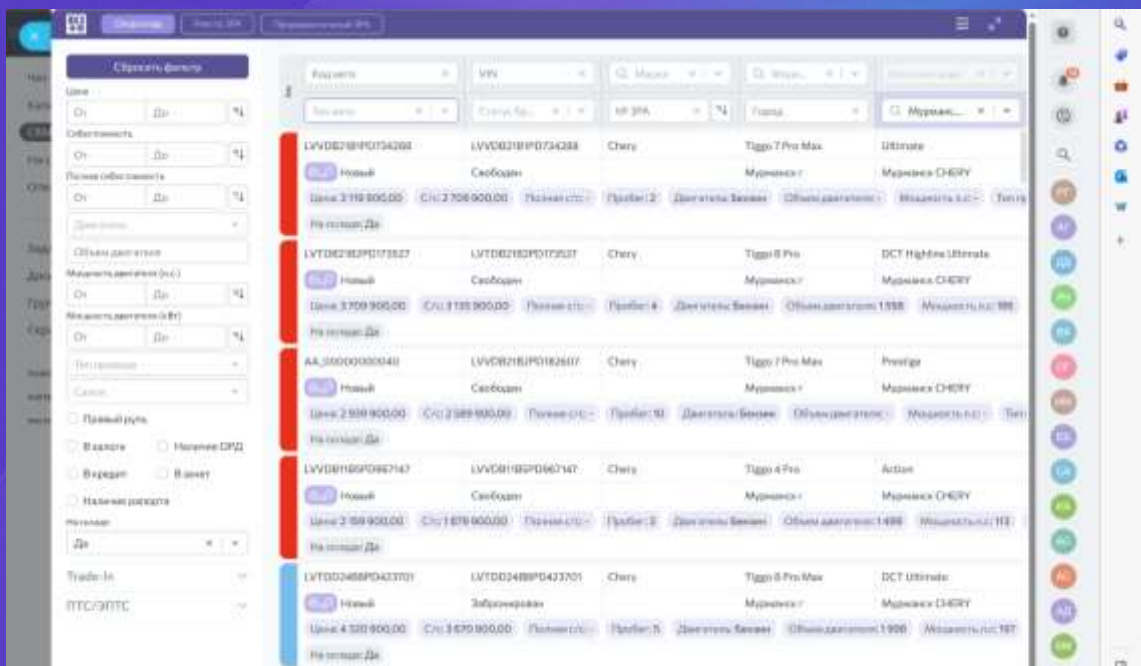
3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса



Стандартная функциональность Битрикс 24 расширена возможностями работы со складом автомобилей не переключаясь из CRM системы, возможностью оперативно найти автомобиль на любой площадке, используя множество параметров фильтрации



Есть возможность посмотреть карточку автомобиля, узнать его логистический статус, наличие ЭПТС или иных ограничений. Для автомобилей с пробегом есть возможность просмотреть перечень дефектов и историю осмотров данного автомобиля

Карточка автомобиля

Данные автомобиля
ЗРА КП

Новый
Цена авто: 3 119 900,00 Дней на складе: 133

Автомобиль	Дополнительная информация
Код автомобиля: LVVDB21B1PD734288	Тип авто: Новый
VIN: LVVDB21B1PD734288	Правый руль: Нет
Марка: Chery	Статус (Бронь авто): Свободен
Модель: Tiggo 7 Pro Max	Гарантия от импортера (Н...): 06.04.2023
Кузов: Внедорожник	Гарантия от импортера (К...): -
Привод: Передний	План, дата поставки авто ...: -
Двигатель: Бензин	Факт, дата поставки авто ...: -
Объем двигателя: -	Комплектации: Ultimate
Мощность двигателя (л.с.): -	Логистический статус: Салон
Мощность двигателя (кВт): -	Описание автомобиля: -
КПП: Вариатор	ПТС: электронный Печать
Салон: Кожа	Наличие ПТС: Да
Цвет: Red/Black	Дата выкупа ПТС: 23.03.2023
Модельный год: Модельный год	Дата получения ПТС: 23.03.2023
Год выпуска по ПТС/ЭПТС: 2023	Место хранения ПТС: -
Пробег: 2	Реализация в кредит: <input type="checkbox"/>
Паспорт сделки: Открыть	Реализация в зянет: <input type="checkbox"/>
Дата рапорта: 29.03.2023	В залого: <input type="checkbox"/>
	Наличие ОРД: <input type="checkbox"/>

Локация	Трейдin
Горид: Мурманск	Кол-во владельцев: -
Площадка: Мурманск CHERY	Отчет автотеки: -
Консигнатор: Мурманск CHERY	Дата отчета автотеки: -

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

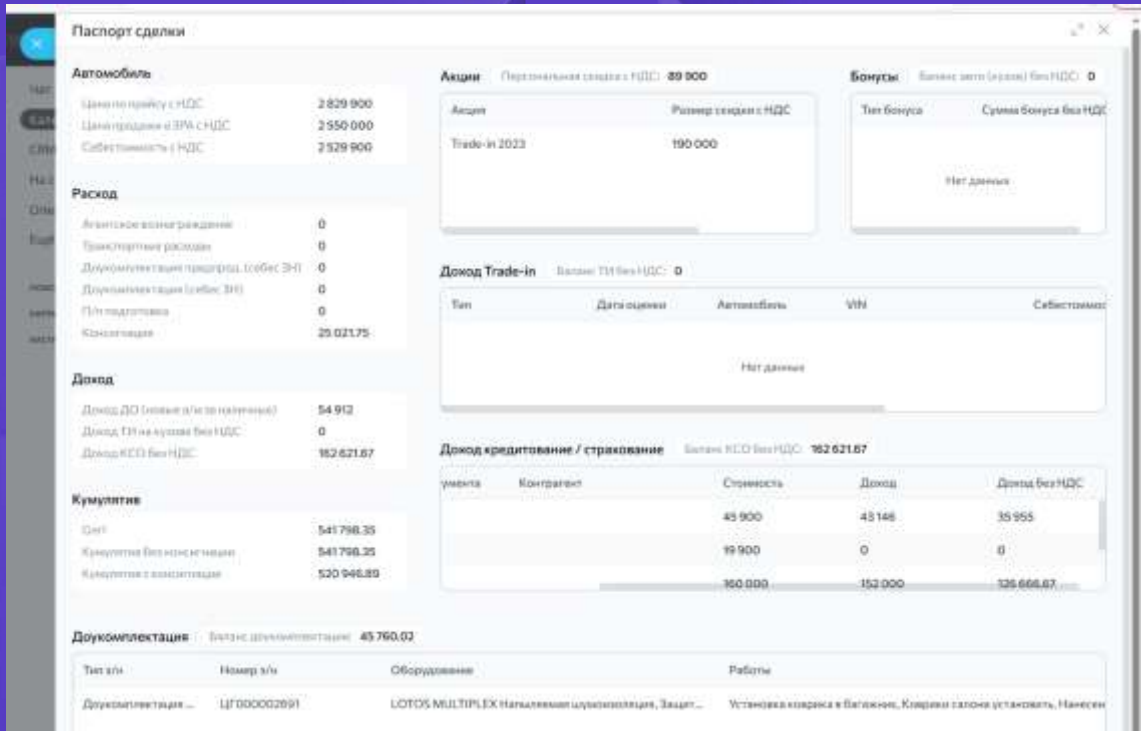
2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

По каждому автомобилю можно посмотреть паспорт сделки, показывающий общую сумму доходов и расходов на данном автомобиле, что позволяет контролировать и управлять доходностью, паспорт показывает себестоимость автомобиля, рекомендованную розничную цену, транспортные расходы, расход по консигнации и доукомплектации. А также применяемые скидки по акциям и бонусы к возмещению. Доходность от продажи дополнительных продуктов кредитных, страховых или сервисных.



1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

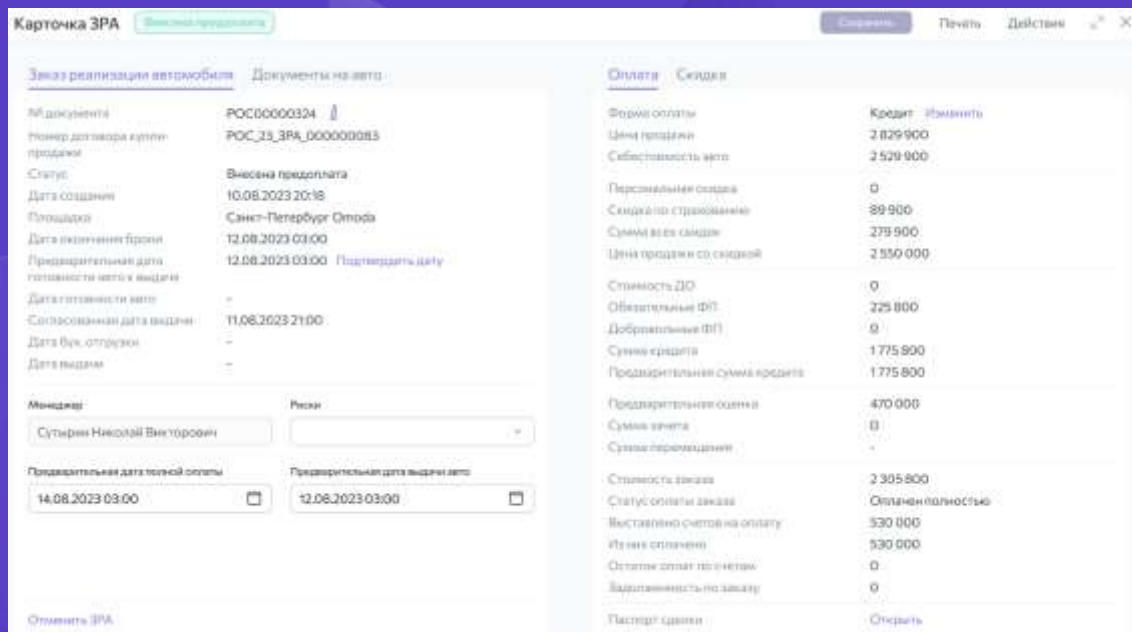
3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

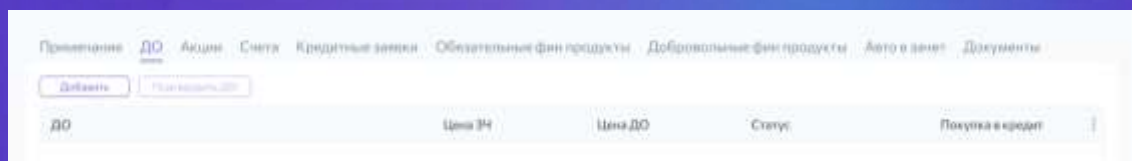
5 CRM решение для Автобизнеса

Продажа автомобиля и процессы выдачи.

Из карточки автомобиля можно создать заказ реализации автомобиля, как находящегося на складе, так и через заказ автомобиля у импортера.



Карточка заказа показывает актуальный статус платежей и дает возможность редактировать параметры заказа, выбирать и устанавливать дополнительное оборудование, выбирать действующие акции, выставлять счета, включать в заказ дополнительные финансовые продукты, формировать заявку на кредитование и добавлять автомобили в зачет.



1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

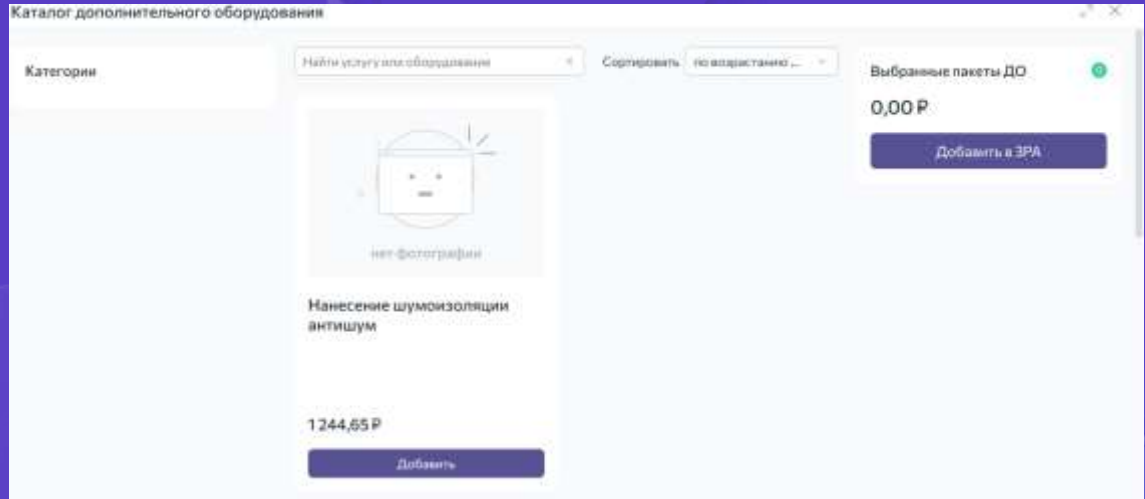
2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

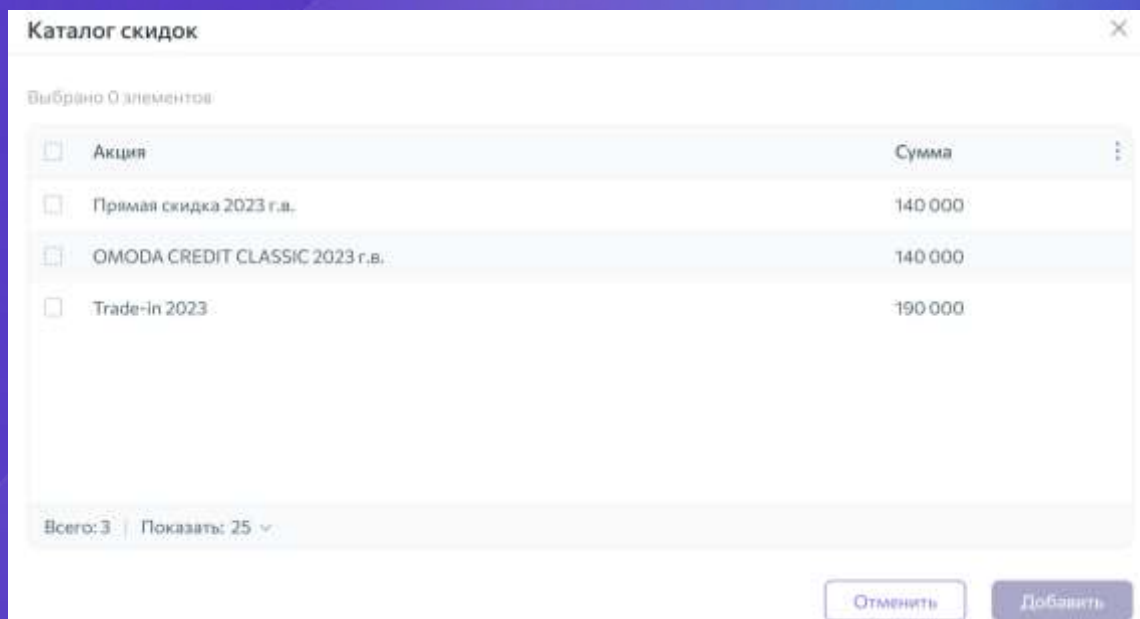
4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

Пакеты доп. оборудования настраиваются на складе ДО сотрудниками сервиса и сотрудник отдела продаж выбирает их из списка возможных к установке.



Раздел “Акции” дает возможность указать в заказе доступные скидки от импортера, которые подобраны с учетом марки, модели, комплектации, города и текущей даты. Акции настраиваются и поддерживаются службой, отвечающей за взаимодействие с импортерами на основе бюллетеня от импортера. Как правило этим занимается служба логистов.



1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

В разделе “Счета” менеджер может выставить и сформировать счет на оплату, а также видеть его текущий статус. В случае необходимости возврата по оплаченным счетам, есть возможность запустить процедуру возврата

Номер счета	Дата счета	Дата оплаты	Тип счета	Статус счета	Сумма счета
POC0002235	10.08.2023	10.08.2023	Бронь	Оплачен	10 000
POC0002236	10.08.2023	-	Бронь	Оплачен	10 000
POC0002237	10.08.2023	10.08.2023	Бронь	Оплачен	45 000
POC000253	11.08.2023	11.08.2023	Бронь	Оплачен	475 000
POC0002243	11.08.2023	-	Кредит	Не оплачен	1550 000

Раздел “Кредитные заявки” позволяет создать одну или несколько кредитных заявок с различными параметрами

Сумма кредита, руб.	Первонач. взнос, руб.	Кредитное предложение	Ставка по кредиту	Срок кредита, мес.	Ежемес. платеж, руб.
1550 000	1000 000	Банк Совкомбанк, сумма кредита: 1...	14.3	36	62808
1829 900	1000 000	Предложение не выбрано	14.3	36	62808

Кредитная заявка заполняется в четыре этапа. Предварительный расчет сроков и ставки на основе сервиса по подбору кредитных программ.

Расчет кредита

Первоначальный взнос

Взнос в рубле * 1000 000 руб или Взнос в процентах * 39 %

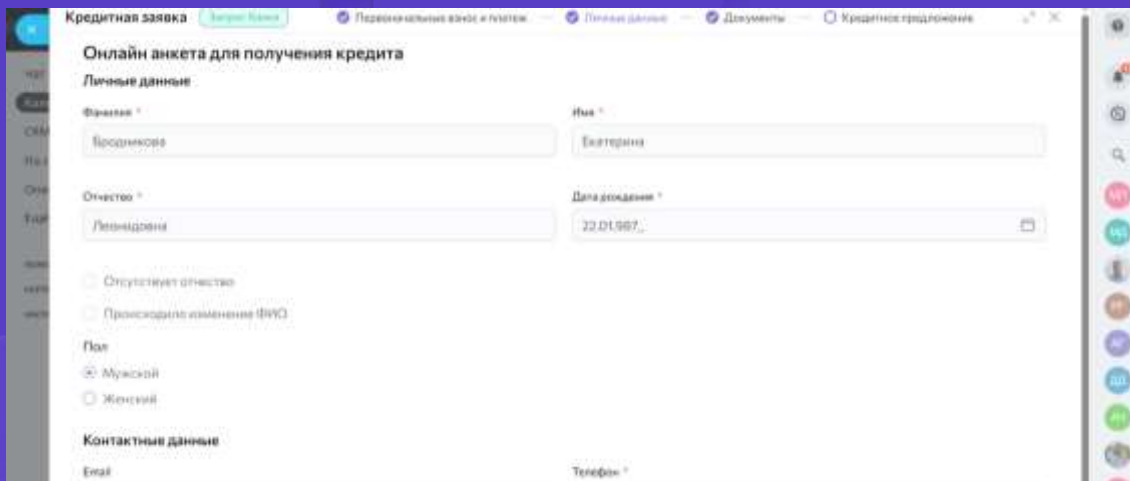
Сумма кредита * 1550 000 руб

Сумма заказа * 2550 000 руб

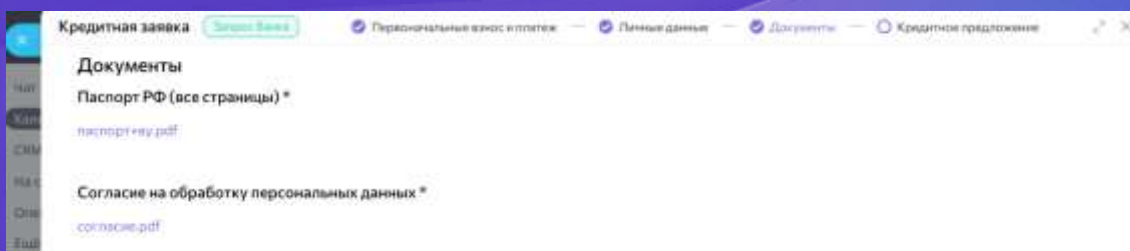
Условия кредита

Сумма кредита	1550 000 руб.
Ежемесячный платеж	62 808 руб.
Первонач. взнос	1000 000 руб.
Срок кредита	36 мес.
Ставка по кредиту	14.3 %
Наличие КАСКО	Да

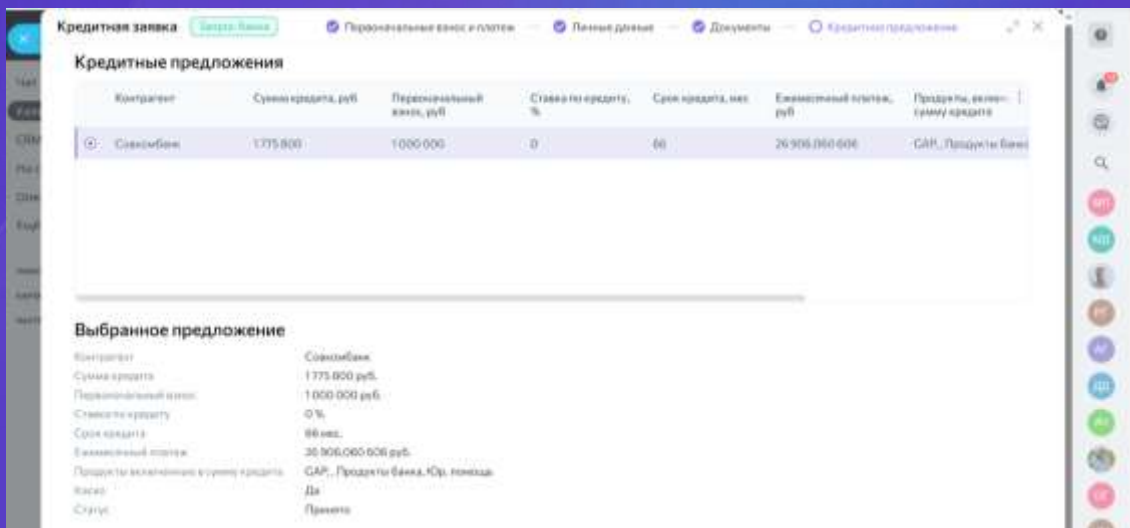
заполнение анкеты для передачи кредитным брокерам, в нашем решении реализована интеграция с решением Е-Кредит.



загрузка документов и сканов анкеты заявления



и подтверждение кредитного предложения рассчитанного по данным анкеты заявления.



1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

Обязательные и добровольные фин. продукты:

Раздел “Обязательные фин. продукты” показывает те, без которых выдача кредита не будет согласована и состав этих продуктов

Имя	ДО	Акция	Счета	Кредитные заявки	Обязательные фин. продукты	Добровольные фин. продукты	Авто в зачет	Документы
Название фин. продукта	Срок действия	Стоимость, руб.	Вознаграждение (с НДС), руб.	Контрагент				
САР	12 мес.	49 900 руб.	43 146 руб.					
Продукты банка	0 мес.	19 900 руб.	-					
Юр. помощь	0 мес.	180 000 руб.	152 000 руб.					

Раздел “Авто в зачёт” позволяет сформировать заявку на осмотр и оценку автомобиля, который будет назначен на выбранное время сотруднику отдела выкупа.

Добавить авто для зачета

Клиент
Бродникова Екатерина Леонидовна

Автомобиль

Марка *

Модель *

Гос. номер *

VIN *

Год выпуска *

Место и время осмотра

Дилерский центр

Адрес клиента

Адрес *

Дата и время *

1 Сервис дистанционного осмотра, оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки и анализа

3 Сервисы Логистики

4 КСО. Модуль финансовых услуг

5 CRM решение для Автобизнеса

Контакты

info@kitesolution.ru



juliia.koroleva@kitesolution.ru

dmitrii.sakerin@kitesolution.ru



kitesolution.ru



+7 (911) 214-61-78 / Юлия Королева
+7 911 957 6629 / Дмитрий Сакерин

1 Сервис дистанционного осмотра,
оценки и выкупа автомобилей

2 Сервисы оценки
и анализа

3 Сервисы
Логистики

4 КСО. Модуль
финансовых услуг

5 CRM решение
для Автобизнеса