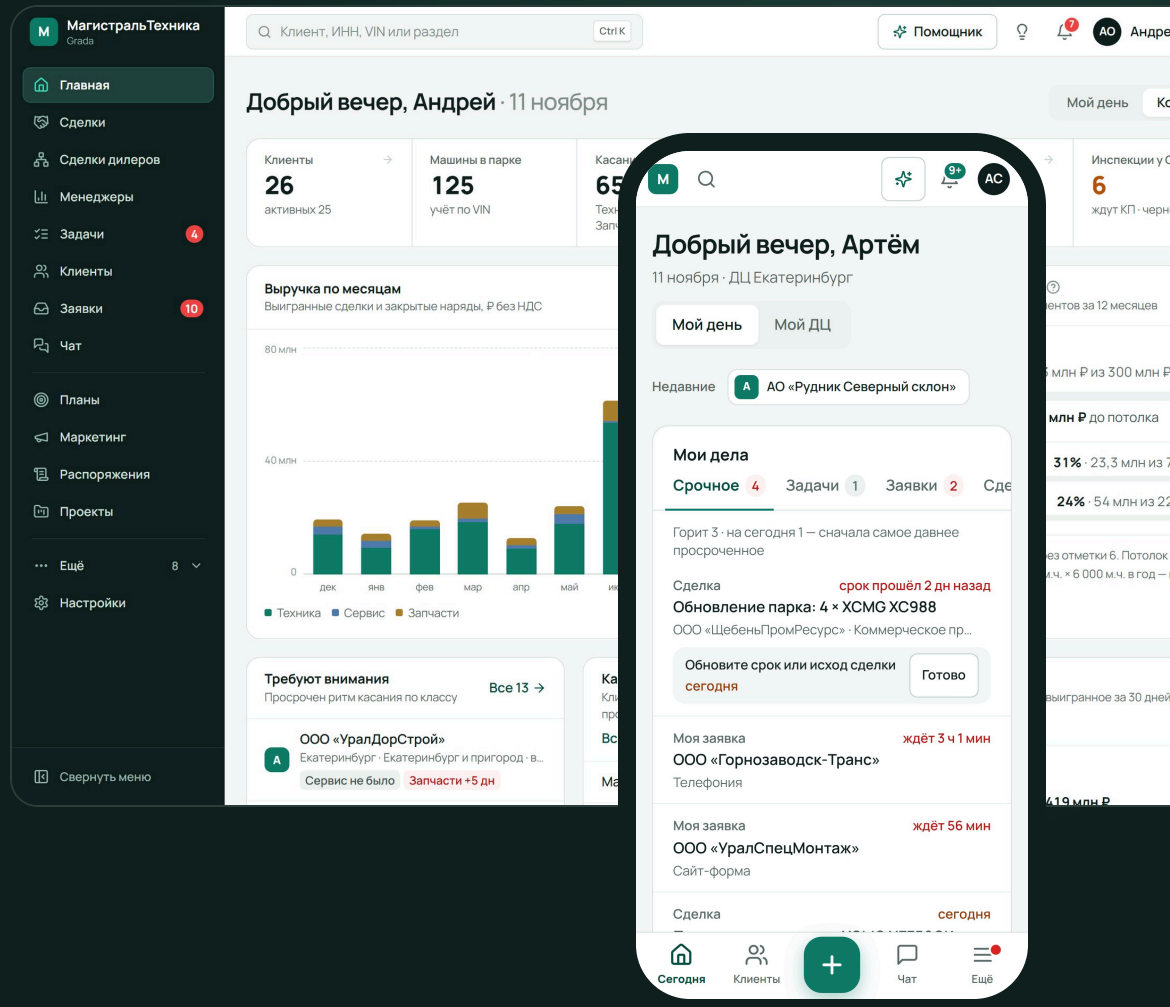
Grada CRM для дилеров спецтехники

ОТРАСЛЕВАЯ CRM ДЛЯ ДИЛЕРОВ СПЕЦТЕХНИКИ

Больше продаж от новых и постоянных клиентов

Новые заявки не теряются и получают ответ вовремя, а по базе CRM каждое утро подсказывает менеджеру, кому и что предложить: новую машину, ТО, запчасти.



gradacrm.ru · Max +7 909 609-55-65 · hello@gradacrm.ru

Где дилер теряет продажи

Чаще всего продажи уходят в трёх местах: новые заявки остывают без ответа, база лежит без дела, а у менеджера не хватает времени.

×7

чаще удаётся поговорить с тем, кто решает

если ответить на заявку в течение часа, а не позже.

Harvard Business Review, «The Short Life of Online Sales Leads», 2011.

16+

поводов позвонить клиенту CRM находит сама

ТО по моточасам, конец гарантии, пауза в запчастях, машина на замену, открытое КП и ещё больше десяти. Без CRM они живут в головах и таблицах, и повод забирает тот, кто позвонил первым.

Основные 16 перечислены на слайде 4.

28 %

рабочей недели менеджер тратит на сами продажи

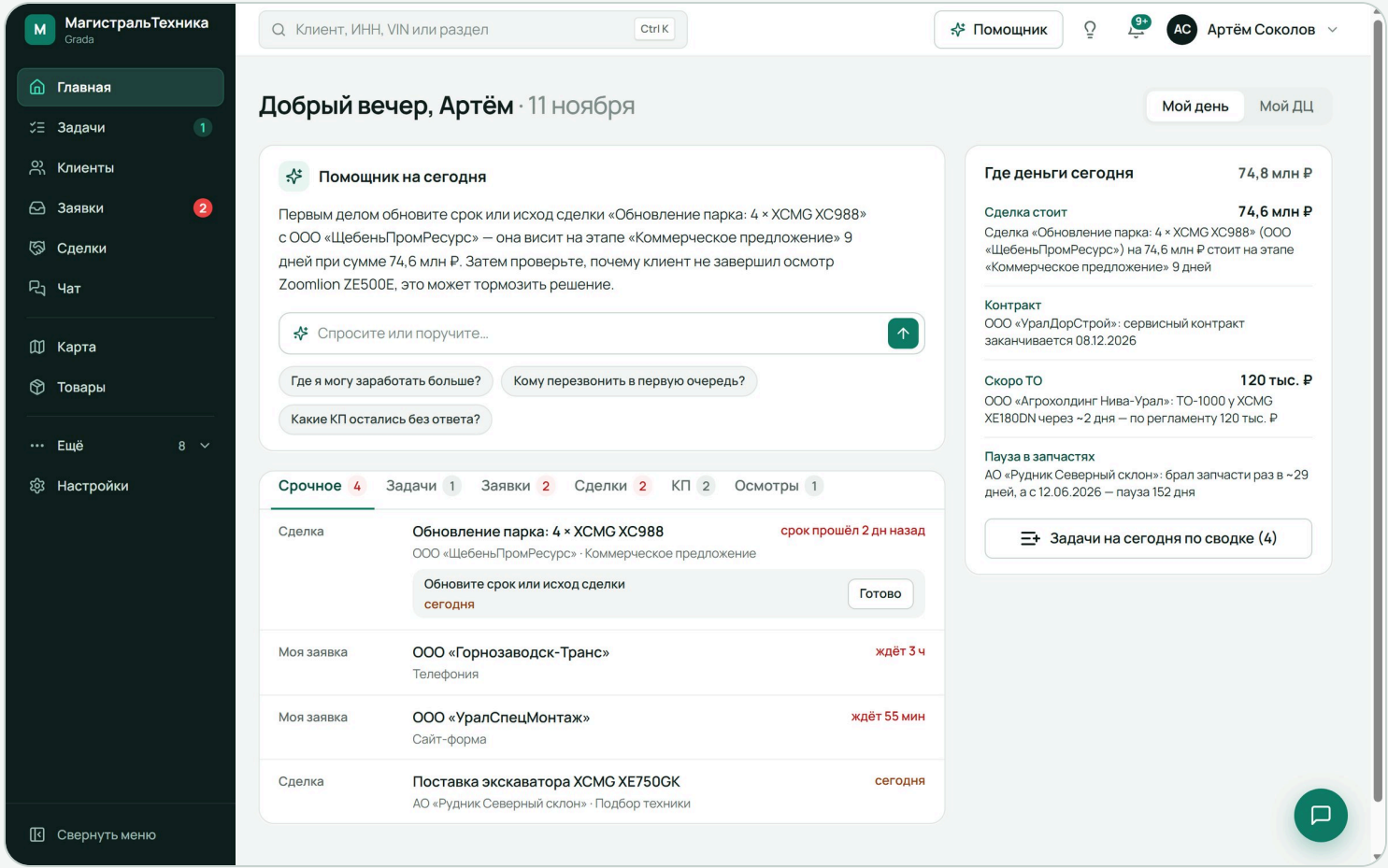
Остальное уходит на отчёты, поиск информации и документы.

Salesforce, State of Sales, 5-е издание (опрос 2022 года, 7 700 продавцов).

Grada закрывает все три: **заявки без потерь**, **подсказки по базе на каждый день** и **меньше ручной работы** у менеджера.

Менеджер открывает CRM и сразу видит, что делать сегодня

- **Помощник на сегодня:** с какой сделки начать и почему
- **Где деньги сегодня:** скоро ТО, пауза в запчастях, заканчивается контракт, сделка стоит
- **Мои дела:** срочное, заявки, КП и задачи одним списком



Компания и клиенты на экранах условные.

16+ поводов позвонить клиенту, которые CRM находит сама

Каждое утро они уже у менеджера на главной и в карточке клиента, а любой другой повод найдёт помощник по вашему вопросу.

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ И СДЕЛКИ

1. Новая заявка ждёт ответа: видно, сколько минут
2. Клиент открыл КП по ссылке: самое время позвонить
3. КП отправлено, а ответа нет
4. Сделка стоит на этапе или сорван срок

ПРОДАЖА ТЕХНИКИ

5. Машине клиента пора на замену по возрасту и моточасам
6. Клиент покупает больше, чем нужно его парку в CRM: у него есть техника, о которой вы не знаете
7. Крупный клиент берёт у вас меньше, чем нужно его парку: остальное у конкурентов

СЕРВИС

8. Скоро ТО по моточасам, за 2 недели
9. Кончается гарантия: пора предложить сервисный контракт
10. Сервисный контракт заканчивается или не продлён
11. Продали новую машину, а сервисного договора нет
12. Техника клиента обслуживается не у вас
13. Механик нашёл неисправности, а КП или наряда нет

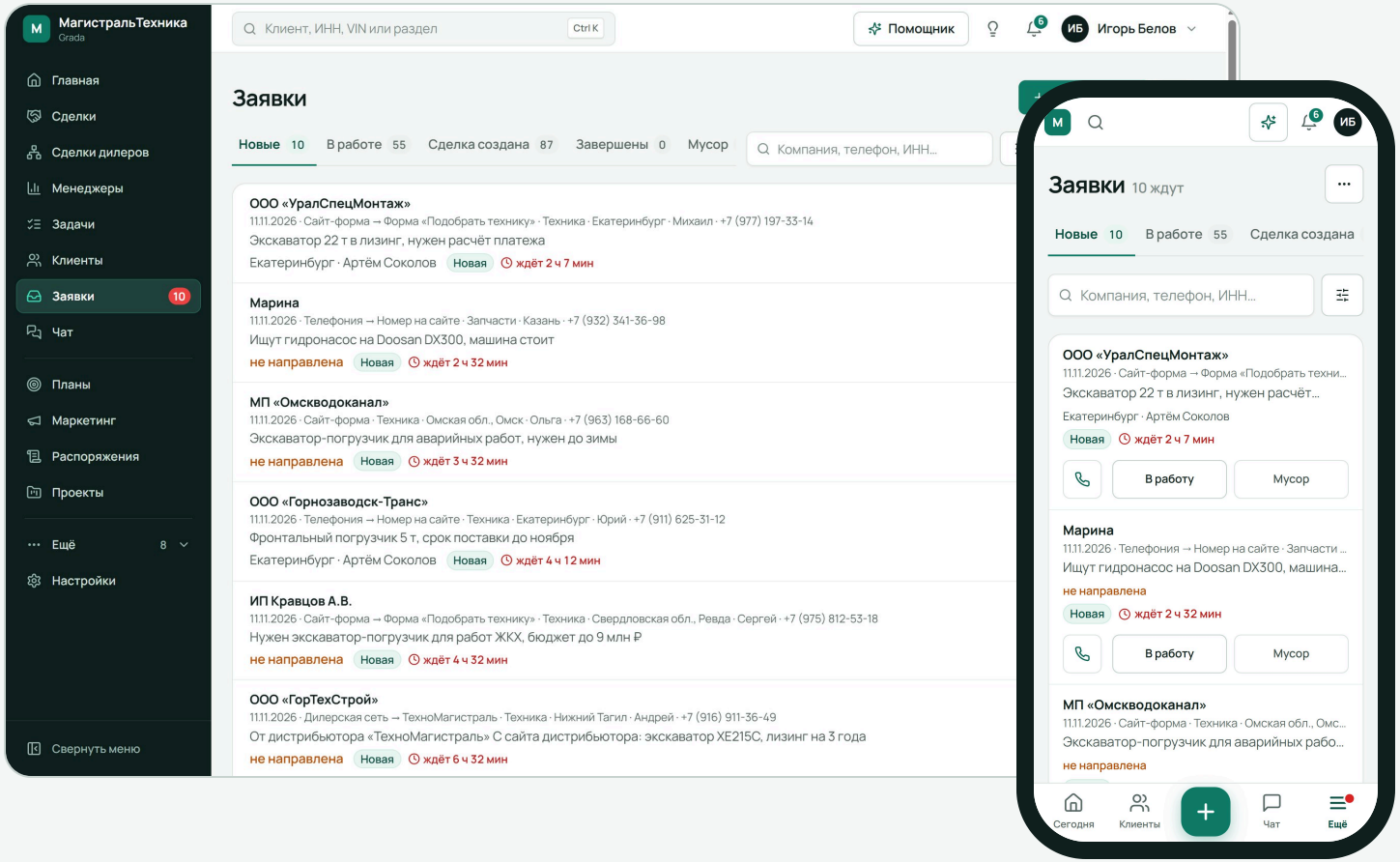
ЗАПЧАСТИ И ДОГОВОРЁННОСТИ

14. Клиент регулярно брал запчасти и пропал
15. Ключевой клиент давно без звонка: своя норма для продаж, сервиса и запчастей
16. На встрече договорились созвониться: CRM сама ставит задачу на дату

Поводы по сервису и запчастям появляются, если вы ведёте их в CRM.

Новые заявки не теряются и не остывают

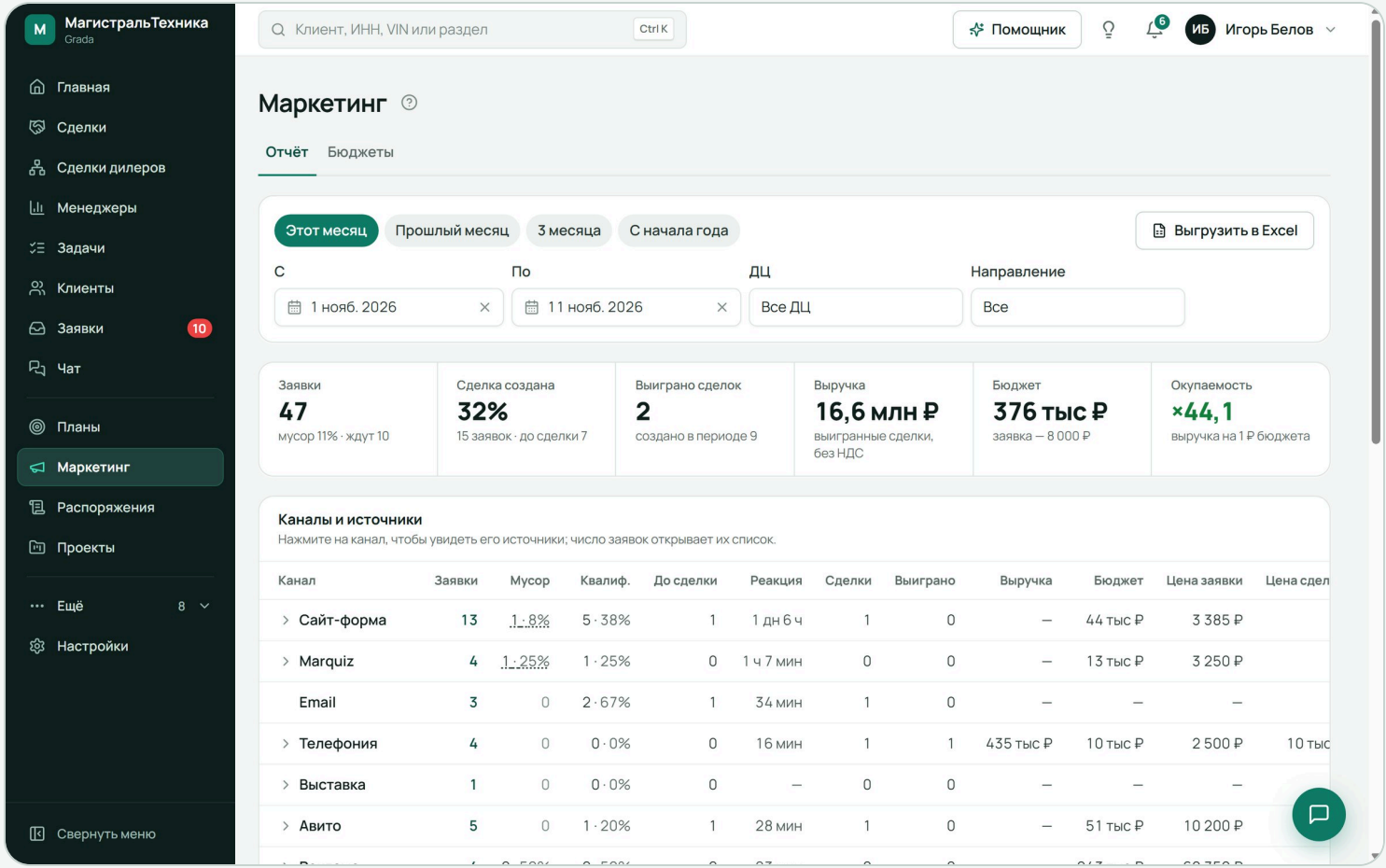
- **Сайт, звонки, Авито, квизы и выставки**: все заявки в одной очереди
- У каждой видно, **сколько она ждёт ответа**, а руководитель видит, где задержка
- В работу или сразу в сделку одним нажатием, ответственный назначается сразу



Компания и клиенты на экранах условные.

Видно, какая реклама приносит продажи

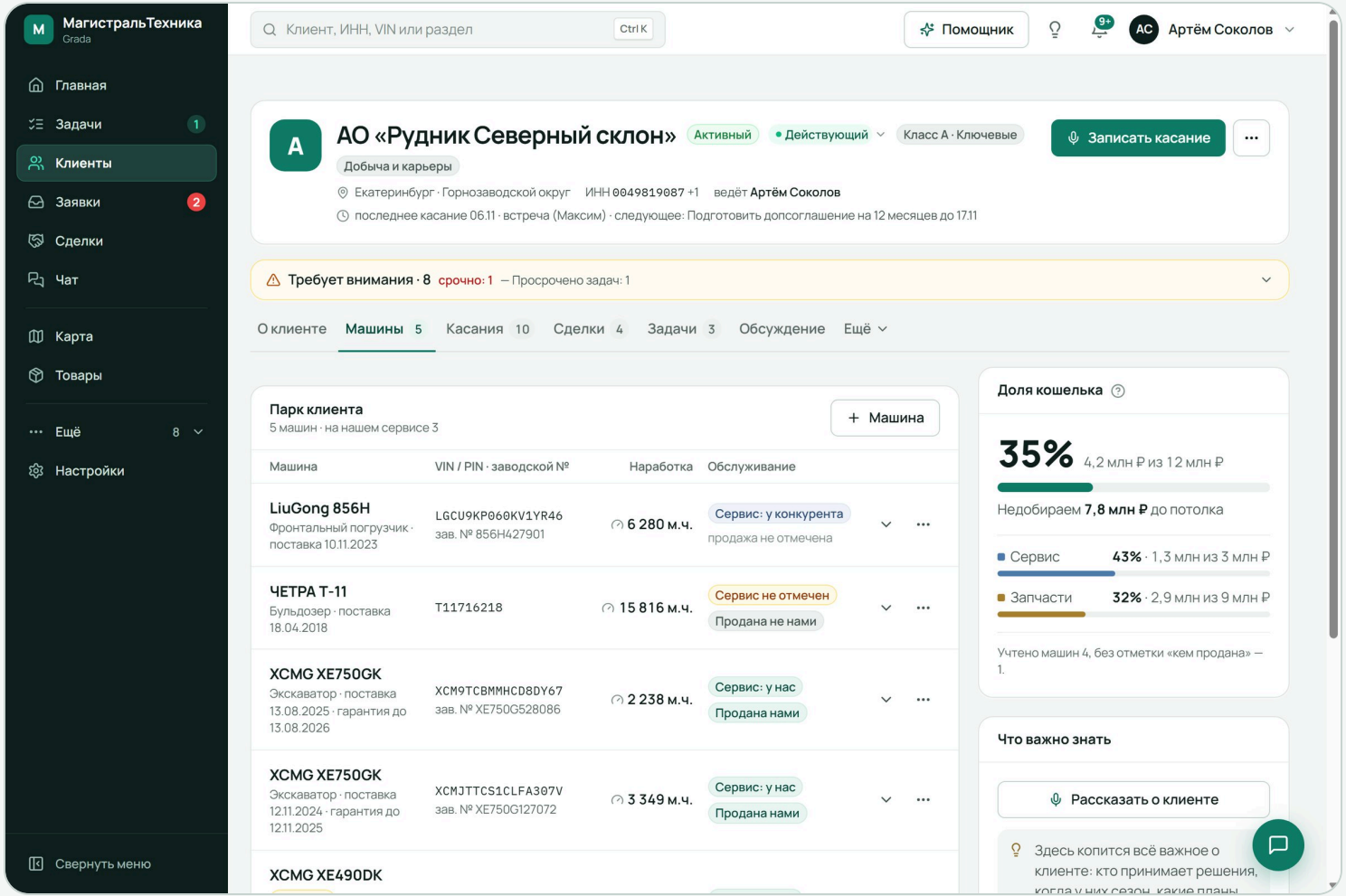
- Каналы от заявки до сделки и выручки: сайт, звонки, Авито, выставки
- **Цена заявки и сделки** по каждому каналу и окупаемость рекламного бюджета
- Скорость ответа по каналам: где заявки ждут дольше всего



Компания и клиенты на экранах условные.

Парк каждого клиента: моточасы, гарантия, кто обслуживает

- Машины клиента любых марок, с наработкой и датой поставки
- **«Сервис у конкурента», «продана не нами»** - готовый повод для звонка
- По моточасам CRM видит, кому пора на ТО, а кому пора менять машину
- История клиента остаётся в компании, даже если менеджер уйдёт

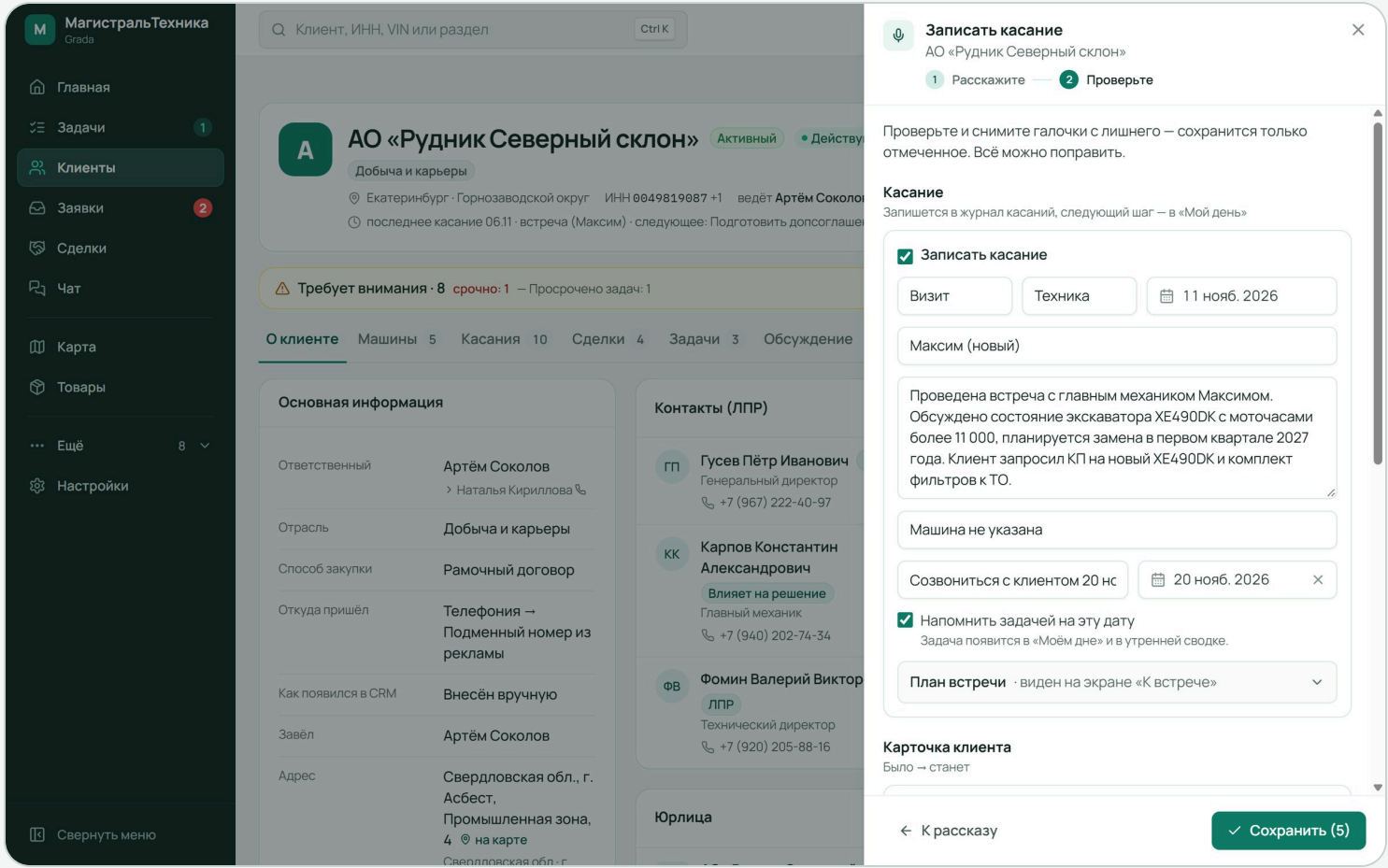


Компания и клиенты на экранах условные.

Отчёт о встрече голосом, без форм

- Менеджер рассказывает своими словами, как коллеге
- CRM сама раскладывает: **касание, новый контакт, следующий шаг с датой** и задачу в «Мой день»
- Остаётся проверить и нажать «Сохранить»

7-9 с разбор рассказа о встрече, замер на нашем стенде 11.11.2026

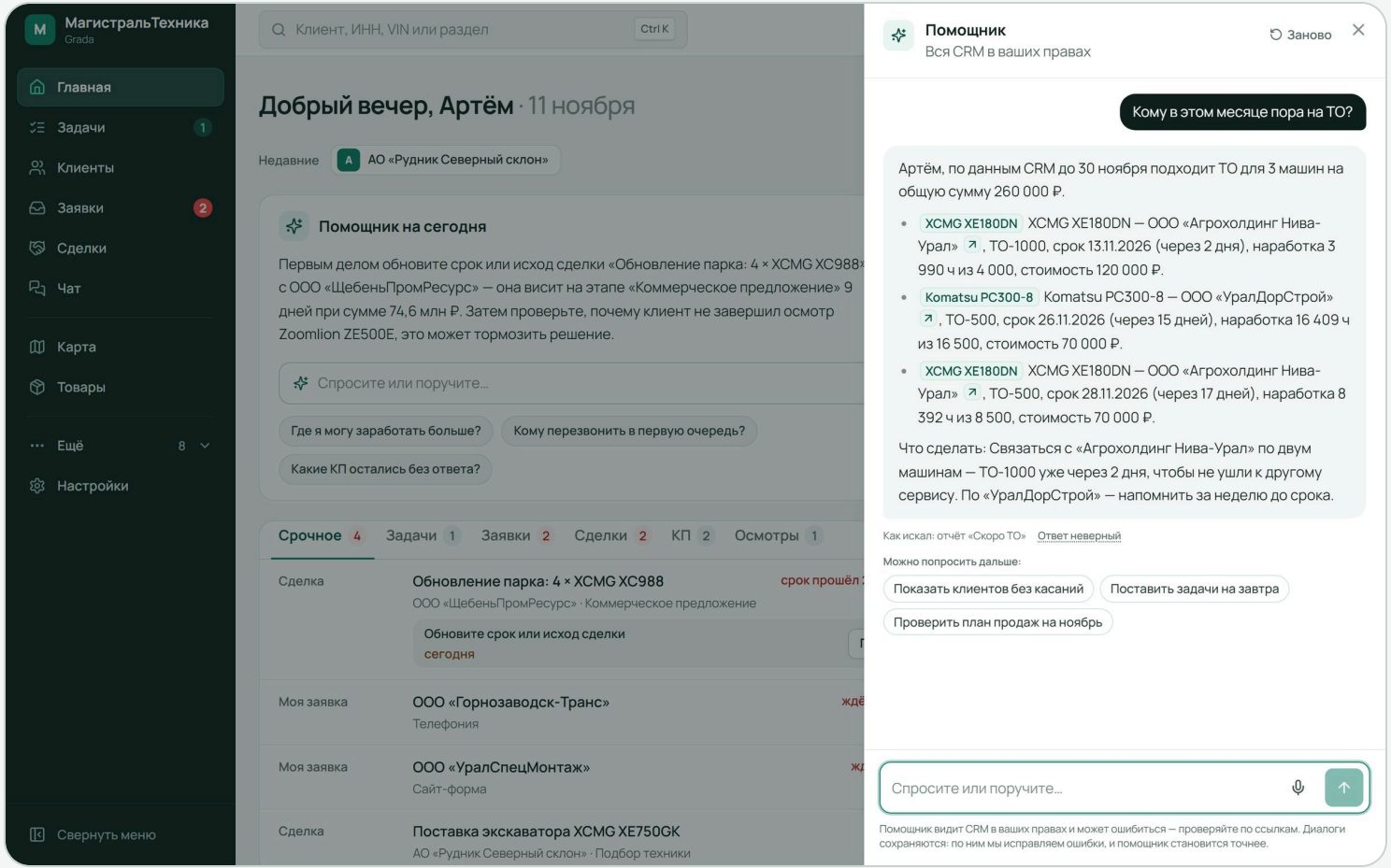


Компания и клиенты на экранах условные.

Помощник отвечает на вопросы по вашей базе

- Спросите обычными словами: **«Кому в этом месяце пора на ТО?»**
- В ответе машины, сроки, суммы и что сделать первым
- Видит CRM в правах сотрудника: менеджер своих клиентов, руководитель всю компанию

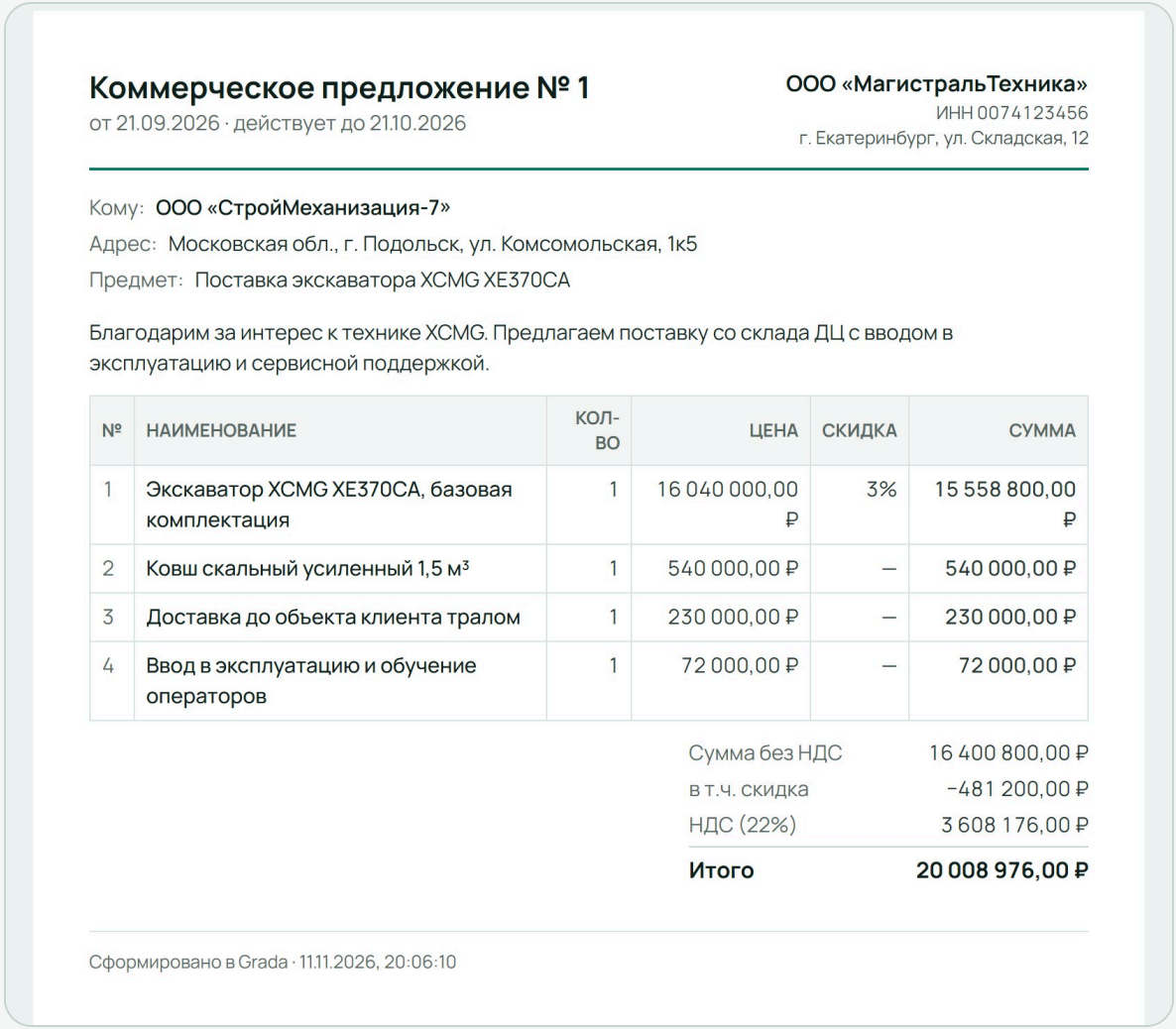
≈ 10 с ответ помощника, замер на нашем стенде 11.11.2026



Компания и клиенты на экранах условные.

КП за пару минут, а не за полчаса в Word

- Шаблоны КП с вашим логотипом, фото техники и реквизитами
- Цены, скидки и НДС считаются сами
- Клиенту ссылка или PDF, а вы видите, когда он открыл КП



Коммерческое предложение № 1
от 21.09.2026 · действует до 21.10.2026

ООО «МагистральТехника»
ИНН 0074123456
г. Екатеринбург, ул. Складская, 12

Кому: **ООО «СтройМеханизация-7»**
Адрес: Московская обл., г. Подольск, ул. Комсомольская, 1к5
Предмет: Поставка экскаватора XCMG XE370CA

Благодарим за интерес к технике XCMG. Предлагаем поставку со склада ДЦ с вводом в эксплуатацию и сервисной поддержкой.

№	НАИМЕНОВАНИЕ	КОЛ-ВО	ЦЕНА	СКИДКА	СУММА
1	Экскаватор XCMG XE370CA, базовая комплектация	1	16 040 000,00 ₽	3%	15 558 800,00 ₽
2	Ковш скальный усиленный 1,5 м³	1	540 000,00 ₽	—	540 000,00 ₽
3	Доставка до объекта клиента тралом	1	230 000,00 ₽	—	230 000,00 ₽
4	Ввод в эксплуатацию и обучение операторов	1	72 000,00 ₽	—	72 000,00 ₽

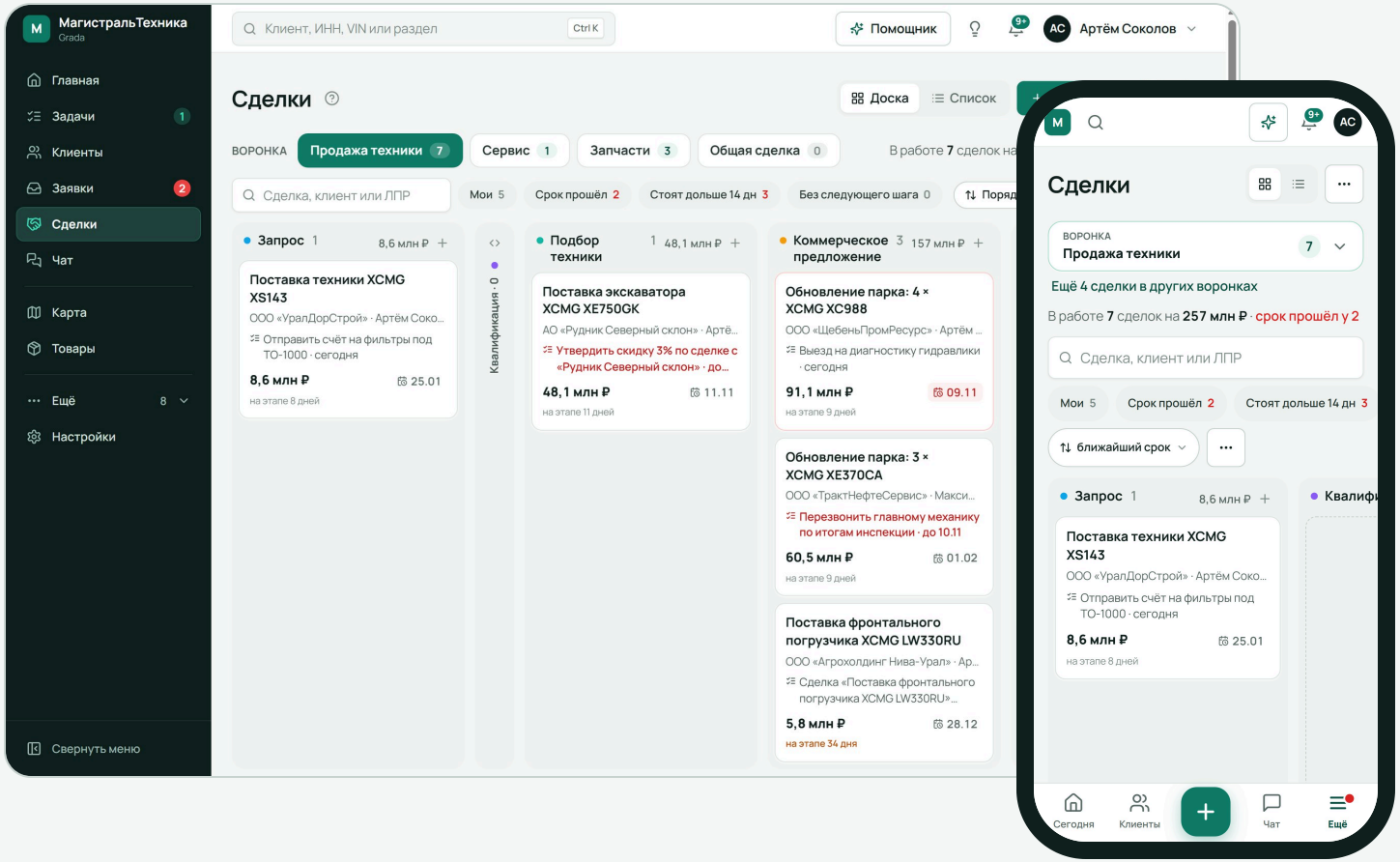
Сумма без НДС	16 400 800,00 ₽
в т.ч. скидка	−481 200,00 ₽
НДС (22%)	3 608 176,00 ₽
Итого	**20 008 976,00 ₽**

Сформировано в Grada · 11.11.2026, 20:06:10

Компания и клиенты на экранах условные.

Сделки на доске, связь в одно нажатие

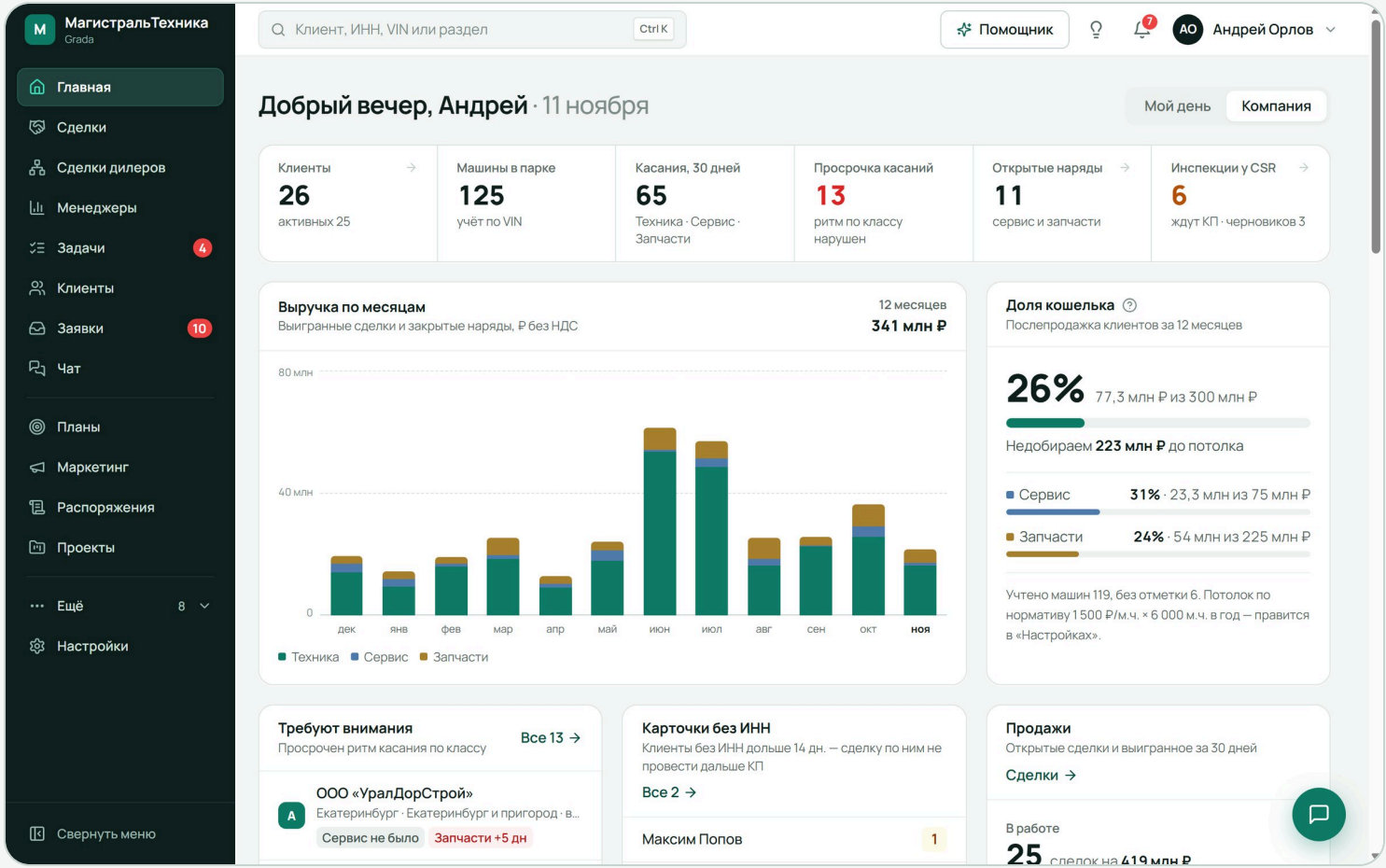
- Продажа техники, сервис и запчасти, у каждого своя воронка
- Сразу видно, где срок прошёл и какая сделка стоит дольше 14 дней
- **WhatsApp, Telegram и Max** прямо из сделки



Компания и клиенты на экранах условные.

Руководителю: вся компания на одном экране

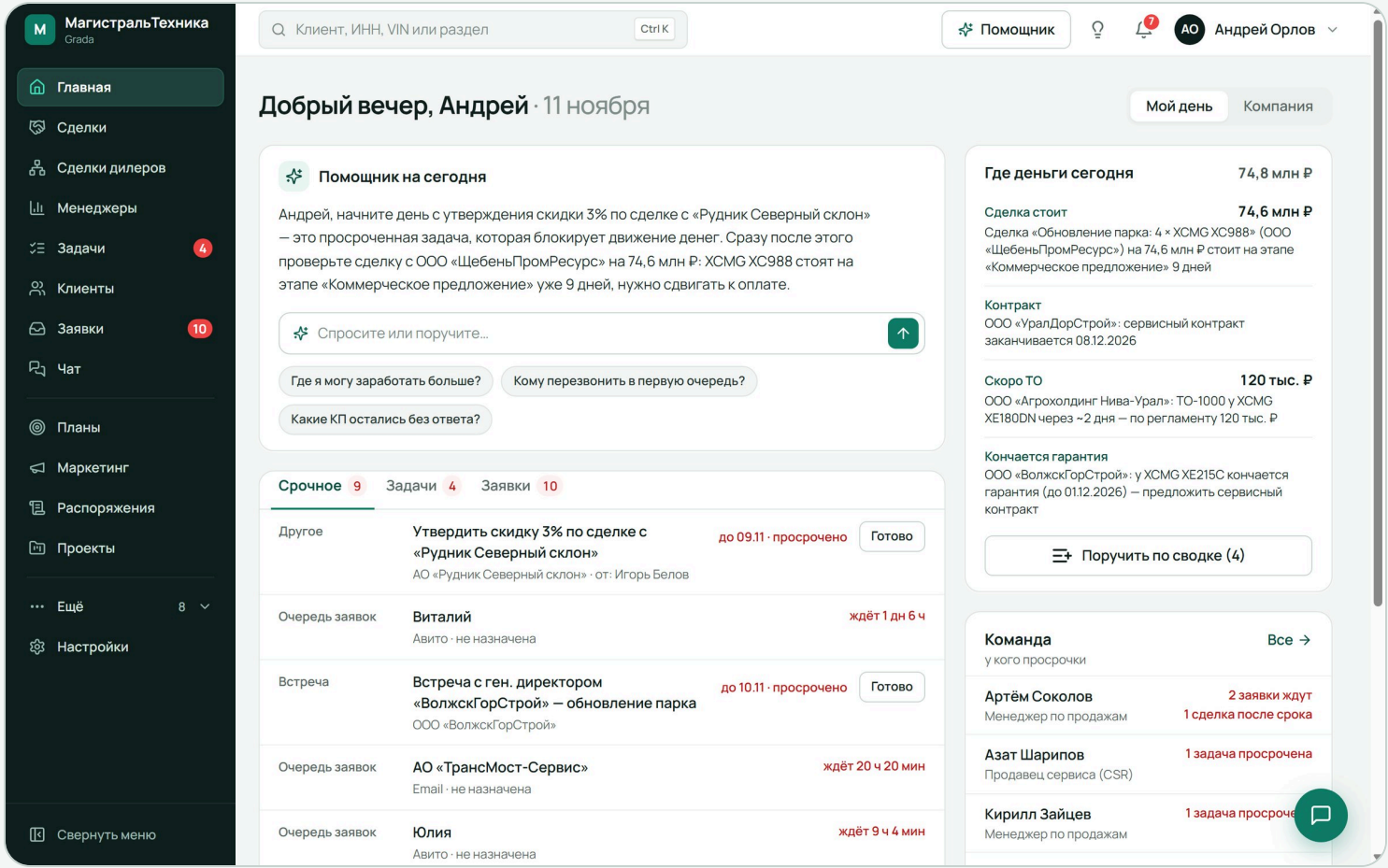
- Выручка по технике, сервису и запчастям по месяцам
- **Доля кошелька:** сколько ваши клиенты тратят на сервис и запчасти мимо вас
- Кто из клиентов требует внимания, без отчётов от менеджеров



Компания и клиенты на экранах условные.

Команда работает по сводке, а не по памяти

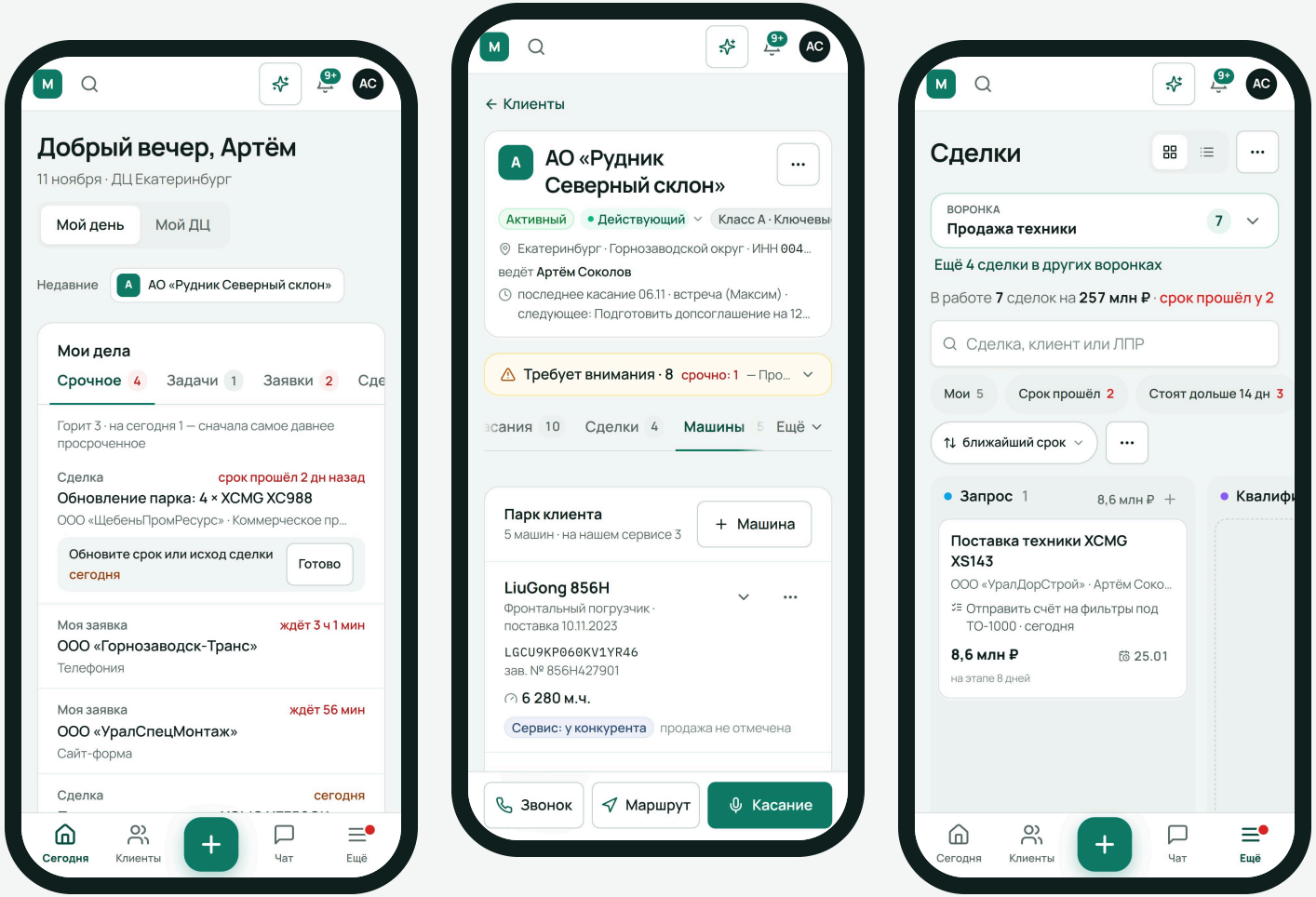
- Каждое утро: где деньги сегодня по всей компании
- **«Поручить по сводке»**: задачи уходят менеджерам одной кнопкой
- Видно, у кого просрочки, и кто сейчас в сети



Компания и клиенты на экранах условные.

В телефоне всё то же

- Приложение на iPhone, Android и компьютер
- Уведомления о новых заявках и задачах
- Голосовой отчёт сразу после встречи, прямо на объекте у клиента



Компания и клиенты на экранах условные.

Сколько времени возвращается менеджеру

Оценка на обычный день менеджера по продажам техники.

ЧТО ДЕЛАЕТ МЕНЕДЖЕР	ОБЫЧНО	В GRADA	В ДЕНЬ
Записать встречу или звонок 6 раз в день	7 мин: текст и поля руками	1,5 мин: рассказать голосом и проверить	**33 мин**
Решить, кому звонить сегодня 1 раз	25 мин: таблицы, выгрузки, память	3 мин: готовый список на главной	**22 мин**
Подготовить КП 1 раз	25 мин в Word: цены, реквизиты, фото	5 мин по шаблону	**20 мин**
Ответить руководителю «что по клиенту» 2 раза	5 мин: найти и рассказать	0: руководитель видит сам	**10 мин**
Завести нового клиента 1 раз	5 мин: реквизиты руками	1 мин: ИНН, остальное из ЕГРЮЛ	**4 мин**

≈ 1,5 ч

в день возвращается на продажи

≈ 33 ч

в месяц, почти неделя рабочего времени

Время в Grada по двум операциям замерено на нашем стенде 11.11.2026: разбор рассказа о встрече 7-9 с, ответ помощника около 10 с. Остальное оценено по числу действий.

Что это даёт в продажах: расчёт на одного менеджера

Освободившееся время уходит на звонки по поводам, которые находит CRM: ТО по моточасам, замена старой машины, пауза в запчастях.

1 ч в день

из освободившихся 1,5 часа менеджер тратит на звонки по подсказкам CRM

→

≈120 звонков

в месяц: около 6 в день, по 10 минут на звонок с подготовкой

→

12 КП

каждый 10-й звонок по поводу доходит до коммерческого предложения

→

+1,2 машины

в месяц: каждое 10-е КП становится сделкой

2 → 3,2

машины в месяц у одного менеджера, +60 %. Сюда ещё не входят новые клиенты из заявок, а также ТО и запчасти, которые клиенты сейчас покупают на стороне.

Как считали: 10 минут на звонок с подготовкой; каждый 10-й звонок по поводу (ТО, замена, запчасти) доходит до КП; каждое 10-е КП - до сделки. На показе пересчитаем по вашим цифрам: сколько менеджеров, машин в базе и какая у вас конверсия КП.

Запуск за 3 дня, базу заводим сами

Сотрудникам не нужно ничего переносить руками: в первый рабочий день у каждого уже есть свои клиенты и техника.

ДЕНЬ 1

Переносим базу

Клиенты, контакты и техника из Excel, 1С или прежней CRM. Чистим дубли, раздаём клиентов менеджерам.

ДЕНЬ 2

Настраиваем под вас

Воронки продаж, сервиса и запчастей, шаблоны КП с вашим логотипом, филиалы и права сотрудников.

ДЕНЬ 3

Обучаем команду

По часу на сотрудника. Ставим приложение на телефоны и компьютеры, включаем уведомления.

1. Данные в российском дата-центре, у каждой компании своя база, копии каждую ночь
2. Поддержка отвечает в течение нескольких минут
3. Обновления и новые возможности входят в подписку

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Покажу за 15 минут на ваших примерах

Возьмём ваши заявки, технику и пару клиентов из базы и посчитаем, сколько это даст именно вам. По видеосвязи, в удобное для вас время.

РУКОВОДИТЕЛЬ GRADA
Михаил Варламов

MAX
+7 909 609-55-65

ПОЧТА И САЙТ
hello@gradacrm.ru · gradacrm.ru