

Коммерческое предложение
ООО “Группа Лоджик Старс”





Группа Лоджик Старс

Основана 1 апреля 2003 года. Основное направление деятельности компании - разработка, внедрение и сопровождение комплексной системы автоматизации деятельности автодистрибьютора LSAvto PRO.

с **2003** года

Запускаем системы для дилерских предприятий (LSAvto DMS) крупных автомобильных брендов

более **400** предприятий

В России и за рубежом используют решения от компании "Группа Лоджик Старс"

с **2006** года

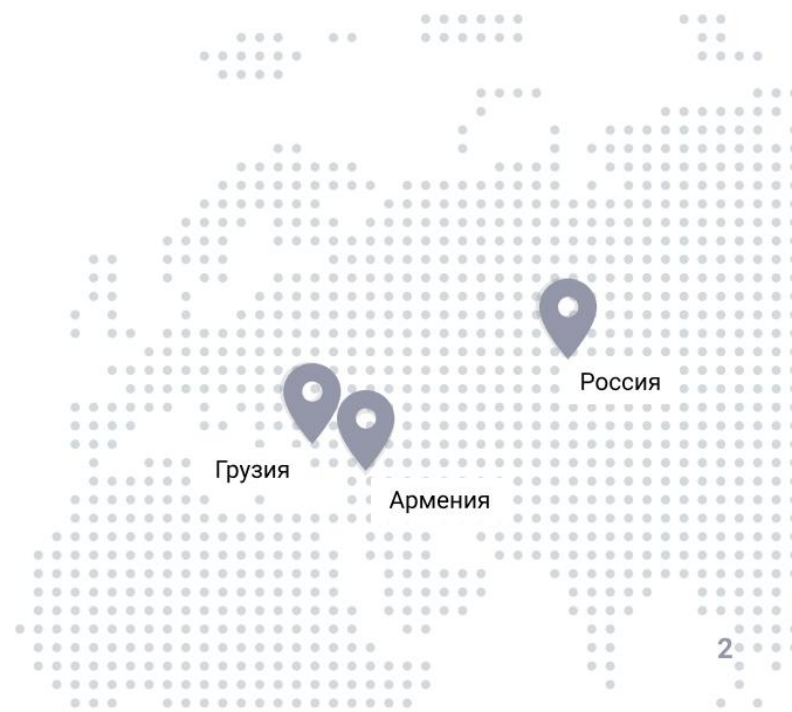
Запускаем ERP системы для автодистрибьюторов

в **3** странах

Дистрибьюторы используют адаптированную к местным условиям систему LSAvto PRO для управления всеми основными бизнес-процессами

Комплексное решение от ГЛС - это в том числе:

- обеспечение соответствия национальным законодательствам стран присутствия в части ведения учета,
- интеграции с необходимыми государственными системами,
- соблюдение политики обработки персональных данных



Факторы, которые Дистрибьютор должен учитывать для успешной работы на рынке:



Факты о системе LSAvto PRO

100%
дилеров



EXEED

OMODA

JAC
MOTORS



Грузия и Армения

20%



Дилеров Mercedes-Benz
в России

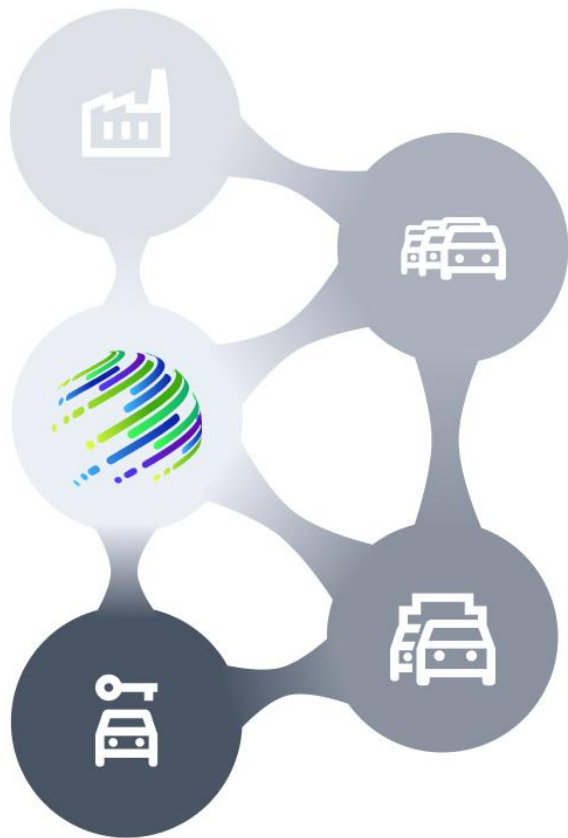
Также нам доверяют:



IVECO

IMS LSAvto PRO

решение позволяющее Дистрибьютору обеспечить эффективность бизнес-процессов.



- автоматизация внутренних процессов дистрибьютора
- двухсторонний обмен данными с системами производителя
- интеграция с информационными системами контрагентов
- аналитическая BI отчетность и даш-борды

- дилерский WEB портал
- интеграция с IT системами дилера
- контроль своевременности обработки информации дилером

- WEB кабинет + мобильное приложение для конечного клиента
- интеграция с системами обратной связи (Колл-центры, CSI, SSI опросы)
- электронная сервисная книжка

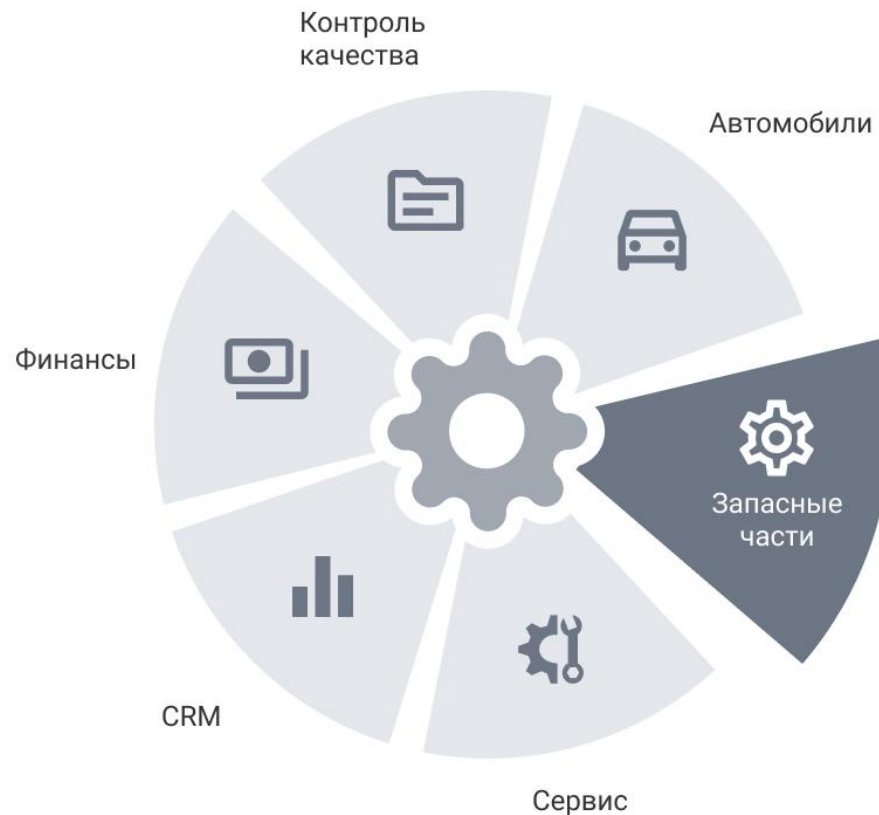
Автомобили

- Планирование продаж Дилерами
- Формирование заказов производителю
- Расчет бонусов и штрафов
- Свободный сток, предварительное резервирование, заказы
- Финансовый контроль, согласование
- Заявки на отгрузку, взаимодействие с логистическими компаниями, личный кабинет грузоперевозчика
- Прием автомобилей дилером, контроль повреждений в процессе транспортировки
- Транзитные склады хранения автомобилей, личный, подготовка к приему/отгрузке автомобилей, личный кабинет склада
- Выпуск электронных ПТС
- Регистрация продаж автомобилей дилером (с учетом мотивационных программ)
- Сводная аналитическая отчетность
- Ежедневная выгрузка данных в головную компанию



Запасные части

- Планирование продаж запасных частей и аксессуаров
- Расчет бонусов и штрафов
- Информация по наличию, предварительное резервирование, заказы, рекламации
- Интеллектуальный анализ текущей потребности, формирование обычных, складских и срочных заказов поставщику
- Учет сроков поставок, кредит-нот, информирование дилера
- Заказ деталей/аксессуаров из личного кабинета/мобильного приложения владельца автомобиля
- Материальный учет товаров Дистрибьютором
- Ежедневная загрузка состояния склада каждого дилера. Контроль минимального/рекомендуемого запаса для каждого дилера.
- Сводная аналитическая отчетность
- Ежедневная выгрузка данных в головную компанию



Сервис

- Формирование заявок в дилерском кабинете (технический отчет, восстановительный ремонт, гарантийный ремонт, ремонт доброй воли, ремонт по акции, ремонт по сервисным контрактам)
- Контроль и согласование заявок Дистрибьютором
- Учет сервисных компаний
- Учет гарантийных ограничений
- Контроль выполнения технического обслуживания
- Электронная сервисная книжка
- Полная история обслуживания автомобиля
- Ежедневная загрузка данных по ремонтам каждого дилера
- Специфическая отчетность: CPV/IPTV, удержание клиентов дилерами и т.п.
- Сводная аналитическая отчетность



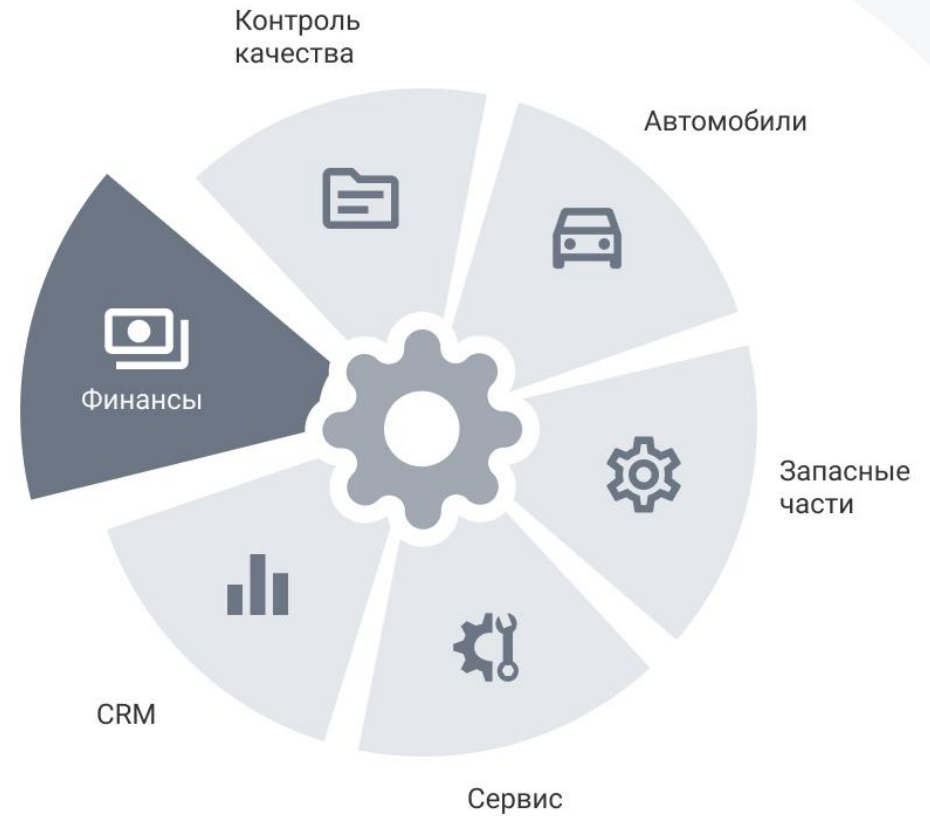
CRM

- Интеграция с системами лидогенерации. Автоматическая и ручная регистрация входящего трафика
- Контроль обработки входящего трафика
- Создание рабочего листа, учёт прохождения тест-драйвов, контрактирование, выдача автомобиля / отказа от сделки с соответствующей аналитикой
- Воронка продаж, конверсия
- Настройка бланков коммерческих предложений, договоров купли-продажи и т.п.
- Предоставление доступа в личный кабинет владельца автомобиля
- Сводная аналитическая отчетность



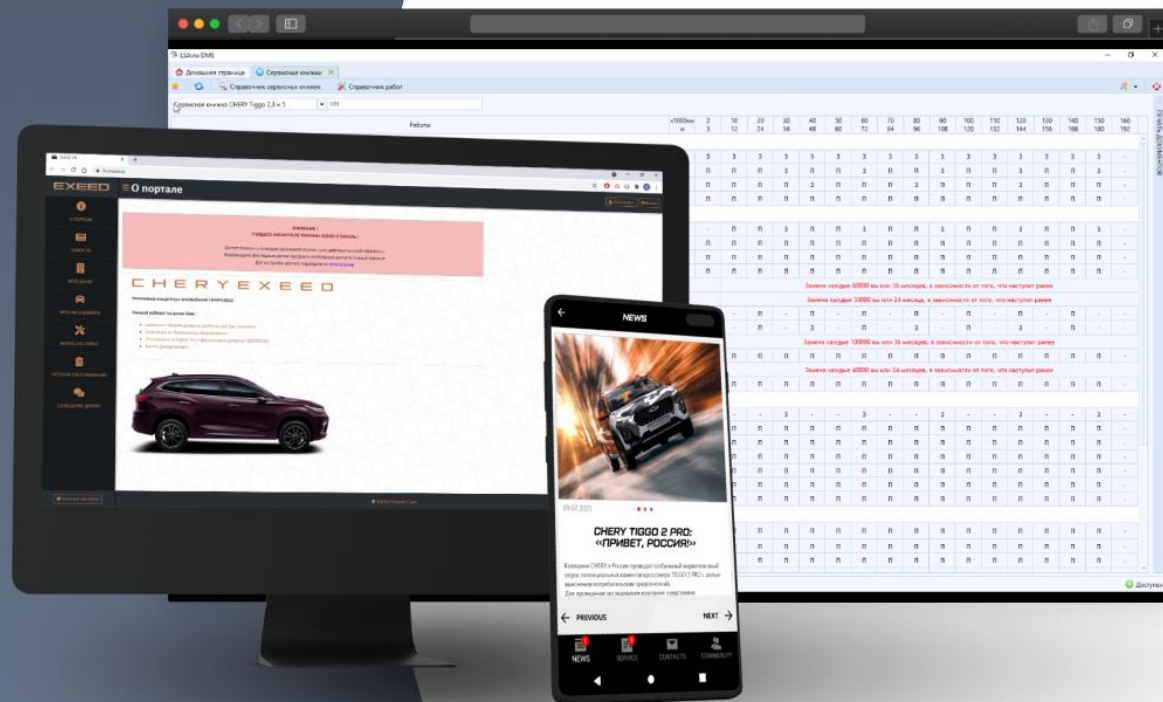
Финансы

- Учет разных условий оплат, гибкая настройка ценообразования, прайс-листы
- Формирование счетов на оплату для дилеров
- Контроль допустимой задолженности
- Расчет премий и компенсаций дилерам
- Возможность самостоятельного зачета доступных денежных средств в личном кабинете Дилера
- Интеграция с системами электронного документооборота
- Интеграция с системами банк-клиент
- Акт сверки с дилером в дилерском WEB портале
- Интеграция с системой бухгалтерского учета дистрибьютора



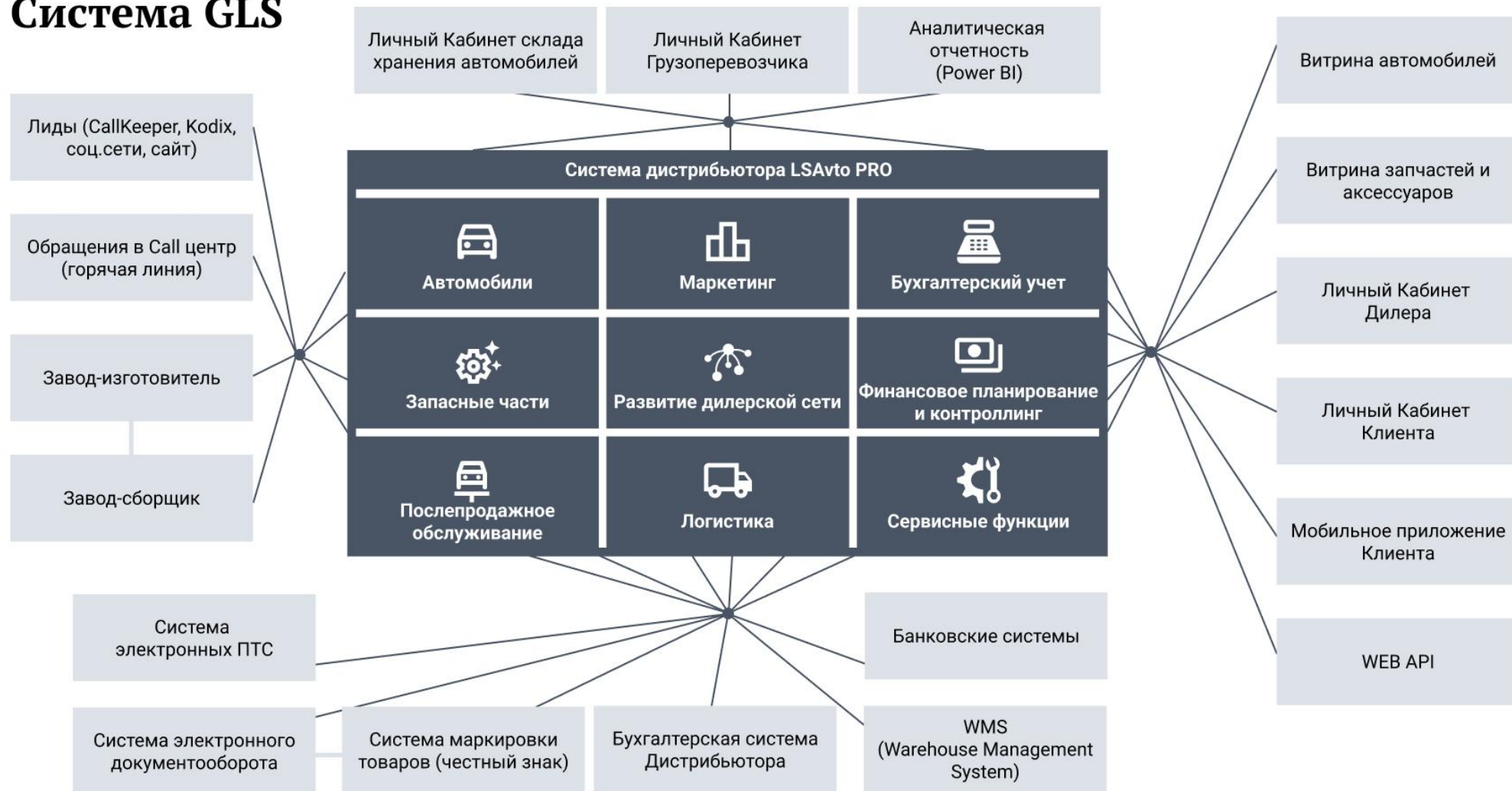
Premium

Личный кабинет клиента (личный кабинет WEB и мобильное приложение)



- **Новости** дистрибьютора, дилера
- Текущие **маркетинговые акции** дилера
- Перечень собственных **автомобилей**
- Контроль наличия невыполненных **сервисных кампаний**
- **Калькулятор** стоимости технического обслуживания
- Предварительная **запись** на сервис
- **Переписка** с дилером (контролируется Дистрибьютором)
- **Формирование заказов** запчастей/аксессуаров, изображения аксессуаров
- **Руководство** по эксплуатации автомобиля, Электронная сервисная книжка, прочие документы
- **Контакты** дилера и дистрибьютора, карта, построение маршрута в навигаторе
- **Ссылки** на официальные сообщества
- **Мультиязычный** интерфейс

Система GLS



Взаимодействие с российскими системами:



ЭДО

Интеграция с системой электронного документооборота



ЭПТС

Интеграция с системой выпуска электронных паспортов транспортных средств



Честный знак

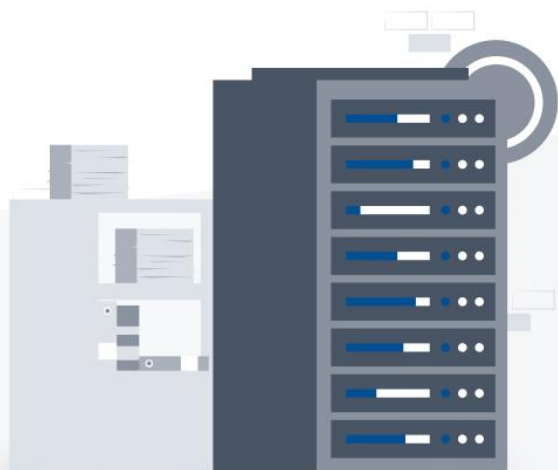
Интеграция с национальной системой маркировки товаров



Информационные системы партнёров

CallKeeper, Kodix, CarOperator, Колл-центры

Варианта установки системы:



**Оборудование
заказчика**

or

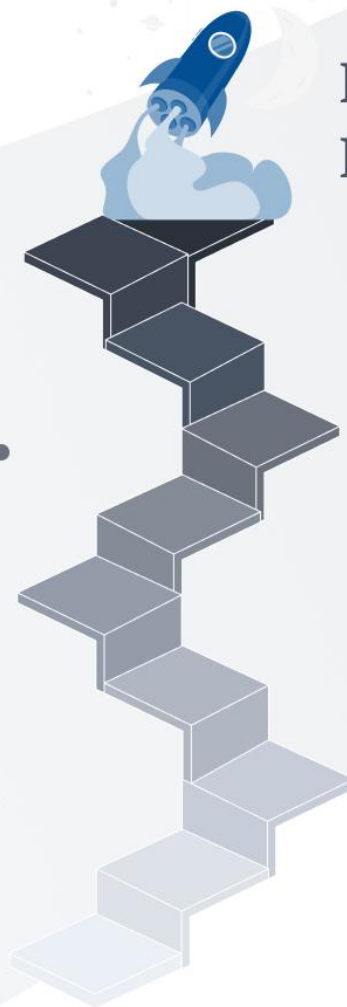
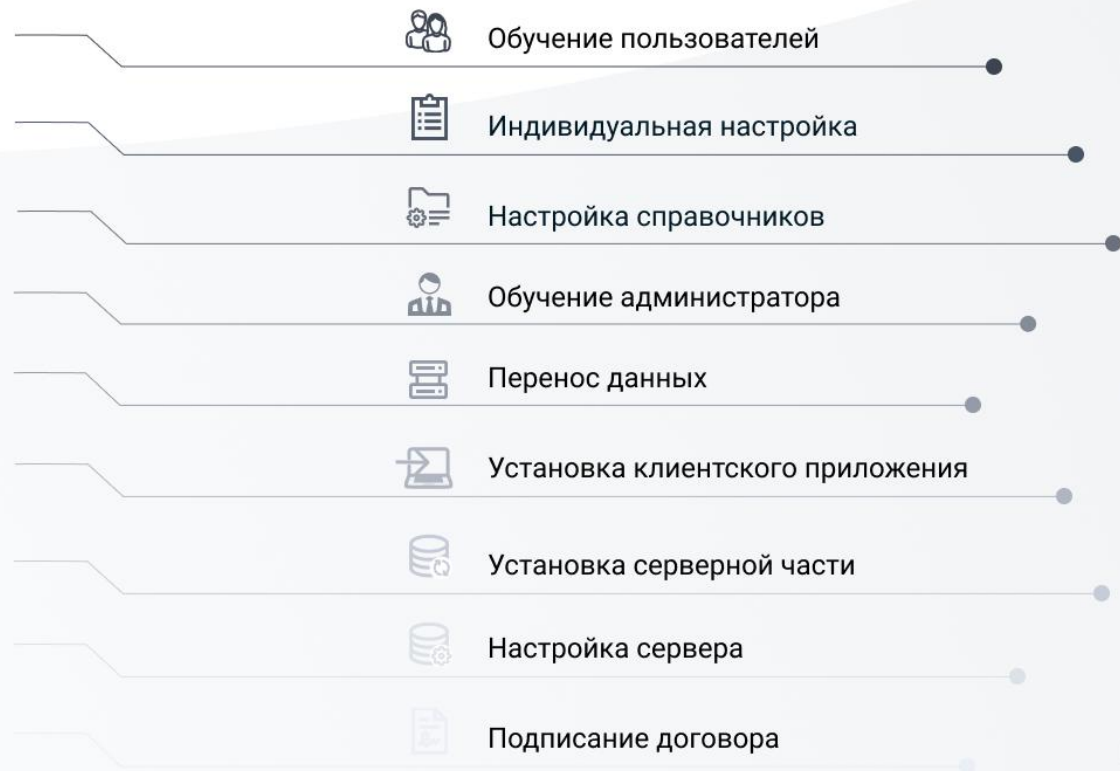
**Размещение на
облаке**



Внедрение системы LSAvto

за 9 недель

НАЧАЛО
РАБОТЫ



Стоимость проекта запуска LSAvto Pro Sales+CRM Package



Модули системы:

Основные:

- “Продажа автомобилей”
- “Послепродажное обслуживание”
- “Продажа запасных частей”
- “Логистика”
- WEB-портал для взаимодействия с дилерами
- 20 лицензий (одновременно работающих пользователей Дистрибьютора).

Дополнительные:

- Личный кабинет склада автомобилей
- Личный кабинет грузоперевозчика



Для клиента:

- Личный кабинет владельца автомобиля
- Мобильное приложение для клиента



Внедрение:

- Запуск и обучение пользователей
- Перенос данных из другой системы



Постоянные платежи:

Дистрибьютера:

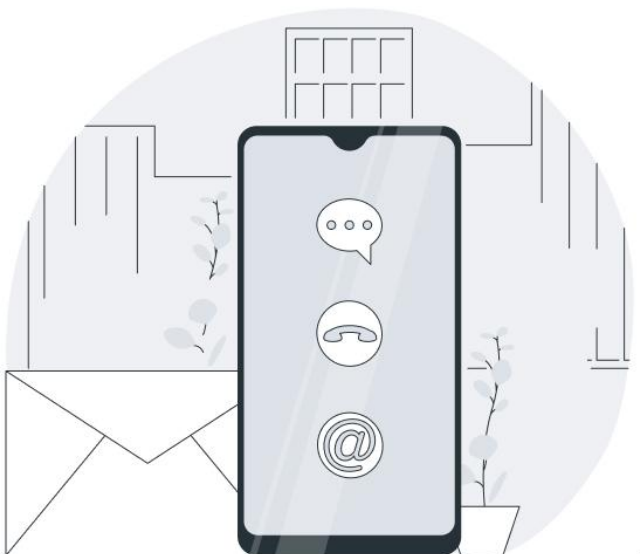
- Ежемесячная оплата услуг технической поддержки

В зависимости от приобретённых модулей:

- Ежемесячная оплата доступа к личному кабинету владельца автомобиля
- Ежемесячная оплата технической поддержки мобильного приложения

Дилера:

- Ежемесячный платёж за доступ к личному кабинету Дилера



Контакты:

ООО "Группа Лоджик Старс"



+7 (499) 444-06-89



info@logicstars.ru



г. Москва, ул. Угличская, дом 12, офис 210



<https://logicstars.ru/>