

БАЗОВЫЙ НАБОР – 420 000

- Модуль «Сервис»: учет ремонтов автомобилей.
- Модуль «Склад»: учет хранения ТМЦ.
- Модуль «Продажа деталей»: учет продажи ТМЦ через магазин.
- Модуль «Бухгалтерский учет»: учет расчетов с клиентами, движения ТМЦ.
- Модуль «Администрирование»: конструктор форм отчетов, поддержка устройств аутентификации пользователя, обслуживание системы.
- 15 конкурентных лицензий. Общее количество пользователей системы – не ограничено.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ:

СЕРВИС	
Интеграция с системой Audatex	68 000
Интеграция с системой автопроизводителя (WIS/TIS/EPC и т.п.)	70 000
Интеграция с SAM (http://sam.mighttrust.me/)	50 000
Рабочее место механика	30 000
Модуль предварительной записи/планирования загрузки сервисных консультантов/табло	27 000
Контроль загрузки сервиса (План/Факт показателей по сервисным консультантам/Постам/Исполнителям)	35 000
СКЛАД	
Модуль поддержки терминалов сбора данных семейства Motorola	40 000
Модуль статистики и анализа запасов	50 000
Модуль интеграции с системой автоматического учета отпуска жидкостей (маслораздача)	70 000
ПРОДАЖА ДЕТАЛЕЙ	
Личный кабинет оптового покупателя (WEB)	60 000
ПРОДАЖА АВТОМОБИЛЕЙ	
Модуль учета продаж автомобилей: управление комплектациями, факторами стоимости, дополнительными опциями автомобилей. Интеграция с модулями «Сервис» и «Склад».	155 000
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ	
Модуль интеграции с 1С 8.2 или 8.3 (Бухгалтерия предприятия, внешняя обработка)	125 000
Поддержка фискальных принтеров семейства «Штрих», «Атол»	15 000
Механизм поддержки дополнительных филиалов/юридических лиц	50 000
Интеграция с системой электронного документооборота "Диадок"	50 000
CRM	
Модуль CRM для автосалона (учет входящего трафика, учет потенциальных клиентов, планирование и контроль задач, напоминания и уведомления, конструктор анкет, механизм опросов, dashboard руководителя отдела продаж, воронки продаж)	80 000
Модуль CRM для сервиса (учет входящего трафика, учет рекомендаций и планирование ТО, планирование и контроль задач, напоминания и уведомления, послесервисные опросы, конструктор анкет, расчет и визуализация CSI, dashboard руководителя сервиса, воронка продаж по сервису)	65 000
Модуль интеграции с IP телефонией (автоматическое определение номера, автоматический набор номера, запись/прослушивание разговоров)	50 000
Личный кабинет клиента (WEB) + ежемесячная техническая поддержка	60 000 + 2000
Модуль управления маркетинговыми акциями (планирование, оповещение, регистрация результатов, отчетность)	35 000
Модуль работы с обращениями клиентов (жалобы/отзывы/претензии и т.п.)	25 000
Механизм сегментации клиентов	30 000
СМС и Email-уведомления	24 000
Голосовые уведомления (Яндекс.Алиса)	15 000

Дополнительно может быть приобретен расширенный пакет лицензий – 10 лицензий за 115 000 рублей. При приобретении лицензий поштучно, стоимость каждой дополнительной лицензии составляет 15 500 рублей.

Неотъемлемым продолжением внедрения программного решения служит комплекс услуг технической поддержки, в который входят:

- консультации по вопросам работы программы,
- доступ к регулярно выпускаемым обновлениям,
- кастомизация решения под специфичные требования производителя.

Стоимость услуг технической поддержки составляет 17 500 рублей ежемесячно.

В стоимость приобретения LSAvto входит первоначальное обучение 5 (пяти) ключевых пользователей.