

Коммерческое предложение

Для компании:
«Название»

Кому:
Ким Андрею Васильевичу



Предложение подготовил:
Менеджер – Алексей Федулов

Дата подготовки предложения:
27.02.2017

Предложение действительно до:
27.04.2017



Уважаемый Андрей Васильевич!

Направляем Вам ответ на ваш запрос:

1

Предлагаем вам оптимальный комплект оборудования на 6 постов, с широкими функциями и автоматизацией для монтажа в помещениях, спецификация приложена ниже.

2

Оборудование производится в Санкт-Петербурге, стоимость доставки до Москвы - 25 000 рублей.

3

Монтаж моечного оборудования занимает 15 дней, при готовности объекта к монтажу. Стоимость - 3 960 евро.

4

Рекламная отделка – исходя из нашего опыта, рекомендуем в вашем случае обратиться в специализированные компании по рекламе. С нашей стороны окажем всю необходимую техническую консультацию.

5

Имея в активе 5 моек самообслуживания, наблюдая за строительными процессами как заказчик, рекомендую под Вашу задачу привлечь компанию специализирующуюся на строительстве.
В свою очередь, передадим вам наш типовой проект на 6 постов в PDF и AutoCad и окажем консультативную поддержку, опираясь на наш опыт строительства моек самообслуживания.

6

Данные услуги в МО оказать не сможем.

7

Освещение относится к циклу стройки.
Видеонаблюдение рекомендуем отдать специализированным компаниям. Общая рекомендация: с облачным хранилищем видеозаписей.

8

Асфальтирование также относится к циклу стройки.

9

Прочий инвентарь – список необходимого инвентаря предоставим в процессе совместной работы, на одну мойку можете заложить бюджет 50-80 тысяч рублей.

10

Условия оплаты и сроки платежей прилагаем отдельной страницей.

11

Стоимость запчастей и расходников не превышает 1% от оборота мойки. Химия, при ее рекомендованном использовании около 9% от оборота, на примере российского производителя химии “Грасс”. Данные взяты из нашей собственной статистики обслуживания наших моек самообслуживания.

12

Стоимость на гарантийное и постгарантийное ТО прилагаем отдельной страницей.

13

В базовой комплектации мойки уже находится программа по управлению мойкой и клиентское приложение ALLES Control. По дополнительным сервисам стоимость колеблется от 5 до 20 тысяч рублей.

14

Основные рекомендации при выборе оборудования: автоматизированность оборудования, удобство управления, возможность управления сетью моек в одном сервисе, отчетность, анализ показателей.

15

При развитии сети моек самообслуживания насущный вопрос один, автоматизированная единая система управления.

В остальном необходимо опираться на базовые основы размещения моек самообслуживания: первая линия, удобные подъездные пути, место для протирки чистых авто.

Остальные моменты индивидуальны в процессе рассмотрения участков.

Цены

Стоимость комплектации
оборудования —

89 430 €

Стоимость
со скидкой 5% —

84 958 €

Монтаж
оборудования —

3 960 €

Итоговая
стоимость:

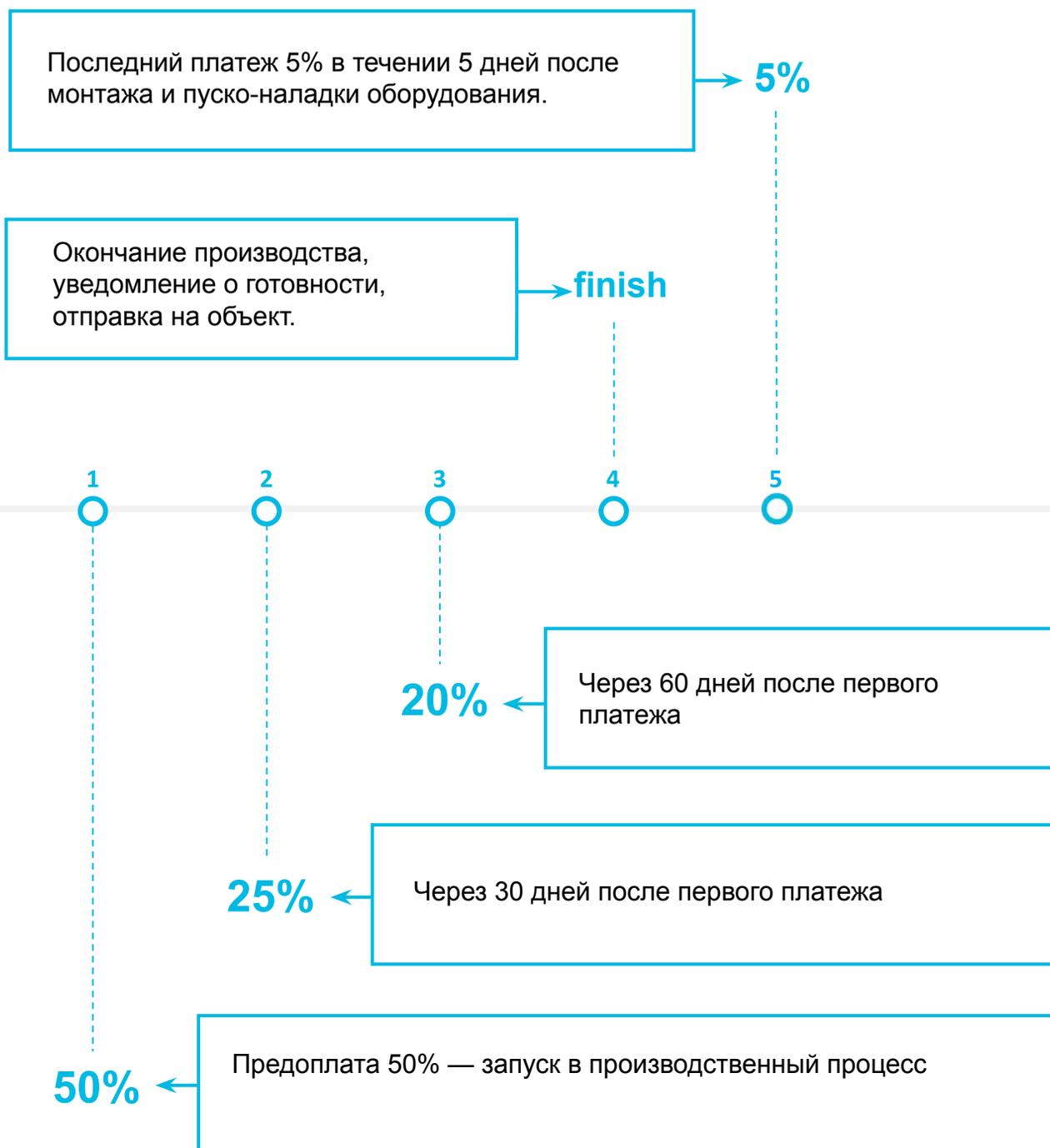
88 918

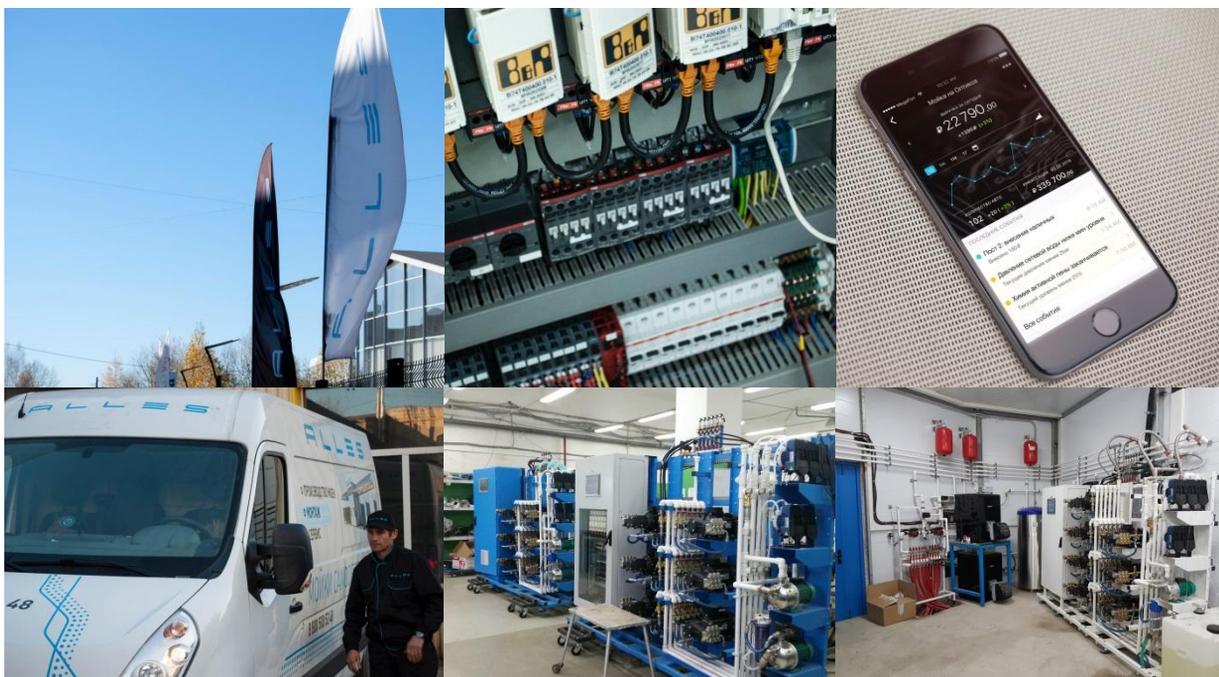
€

Подробную спецификацию можно посмотреть в приложении №1



График производства оборудования ALLES Общий срок производства – 90 дней.

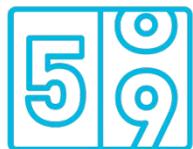




О компании



6 лет
в бизнесе моек
самообслуживания



50 моек
самообслуживания
установлено



2 года гарантии
на оборудование

Компания ALLES — это производство, программирование и эксплуатация оборудования автоматических комплексов моек самообслуживания.

В основе продукта ALLES лежит накопленный опыт в автомоечном деле с 2008 года.

В 2011 наша организация стала официальным дилером немецкой производственной компании по продаже оборудования для моек самообслуживания. Нами было успешно реализовано более 30 комплексов самообслуживания в России и СНГ.

Владея своими комплексами самообслуживания, занимаясь монтажным и сервисным обслуживанием, а также в тесном сотрудничестве с существующими и новыми клиентами, в 2015 году был создан продукт с высокой степенью автоматизации и широкими возможностями дистанционного управления и ведения бизнеса, позволяющими полностью отказаться от обслуживающего персонала на мойке.

Большое внимание уделяется автоматизации процессов и клиентского сервиса: облачная ALLES CRM, мобильные приложения для владельцев, клиентов мойки и корпоративных клиентов мойки.

Производство компании ALLES находится в Санкт-Петербурге. Система менеджмента качества производства и продаж соответствует стандарту ISO 9001:2011. Производимая продукция компанией ALLES имеет сертификат соответствия Таможенного союза – EAC.

Наши преимущества



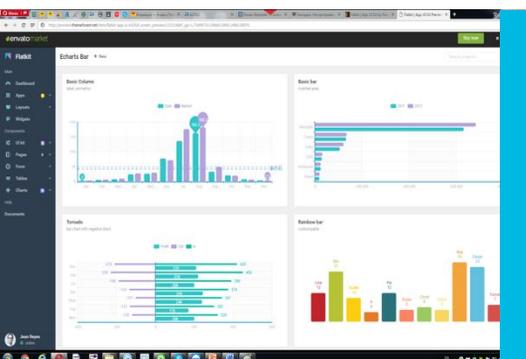
Качественное оборудование

на базе европейских комплектующих V&R (Австрия), Scheider (Франция), ASCO (Франция), EATON (США), DELL (США), Cash Code (Канада), HAWK (Италия), EME (Италия), SEKO (Италия), WILO (Германия), Honeywell (Германия), ESBE (Германия).



Автоматизированные процессы

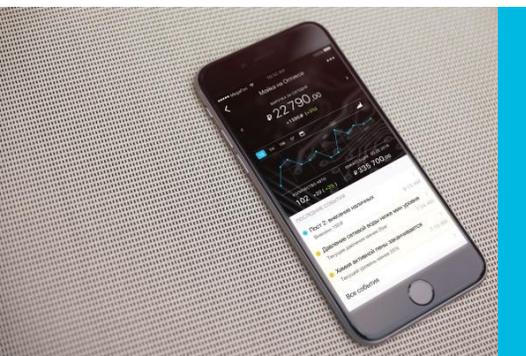
полная информированность о процессах благодаря: датчикам низкого и высокого давления, температуры, влажности, открытия дверей, счетчикам воды, дизтоплива, электроэнергии, уровнями химии, воды, дизтоплива.



ALLES CRM

облачная система управления бизнесом моек самообслуживания у вас на ладони! Control - сервис управления. Bonus - сервис клиентской лояльности. Service – технический сервис. Business – сервис операционного учета. Analytics – статистика и анализ.

Наши преимущества



Мобильные приложения

ALLES Control для управления мойками.
ALLES Bonus для частных и корпоративных клиентов мойки самообслуживания



Сенсорное управление 21.5

управление на постах с помощью сенсорных панелей 21.5 дюйма.
Без ключевой доступа по паролю для обслуживания и инкассации.



Центр оплаты

централизованная оплата в одном месте, оплата купюрами, монетами, банковскими картами, выдача кассового чека.

«Последние 1.5 года мы готовили исполнительно техническую базу для создания потоков информации облачному сервису. В 2017 году, с радостью, поэтапно запускаем для вас данные сервисы»

С Уважением, основатель компании ALLES
Вячеслав Коломиец

Список облачных сервисов от компании ALLES и их основные разделы.



1 Control + моб. приложение Control (1 этап, запуск в 2017)

Управленческий сервис для владельцев и администрирующего персонала.

- Управление через браузер и мобильное приложение.
- Управление всеми параметрами оборудования мойки.
- Данные статистики: химии, денег, машин, среднего чека, моточасов, кВт, м3 воды.
- Инкассация: история, суммы, сотрудники. Детально по постам и видам оплат.
- Учет метео данных и добавление их к финансовой статистике мойки.
- При владении сетью моек, сравнение показателей.



2 Service (2 этап, запуск 2017)

Сервис технического обслуживания и поддержки.

- Сервисная документация.
- Вопрос — ответ. И шаги решений.
- Видео инструкции диагностики и ремонта.
- Переход из статистики ошибок к рекомендациям по их решению.
- Онлайн чат и телефония с сервисом ALLES.
- Заявки на сервис и обращения. Обмен документацией.



3. Bonus + моб. приложение Bonus (3 этап, запуск 2017)

Сервис привлечения и взаимодействия с клиентами мойки.

Управление через браузер и мобильное приложение

Клиенту мойки:

Бонусная система онлайн на основе номеров мобильных и 4-х значных паролей. В приложении: суммы, посещения, отзывы, адреса моек, полученные бонусы. Уведомления об акциях, стоимости минут, лучшим времени для экономного посещения. Прогресс бар — шкала накопления бонусов и стимуляция к более частым заездам. Оценка качества услуг по 5 бальной шкале с комментариями направленной руководству мойки.

Владельцу мойки:

Статистика пользования клиентами. Срезы по параметрам. Рассылка клиентам информации времени работы, акций, рекламы. Получение отзывов от клиента с оценкой и комментариями в режиме онлайн. Прогресс бар — шкала довольства клиентов с ежедневным обновлением, выведенным в график. Расширенный сервис для корпоративных клиентов с автоматическим ведением и отчетностью.



4 Business. (4 этап, запуск 2017)

Сервис учета и ведения операционной деятельности мойки.

- Журнал ежедневного учета для операторов моек и администраторов.
- К событиям в журнале автоматическое формирование ссылок на видео.
- Учет вложений и ежемесячных расходов. Часть информации заполняет система, остальное заполняют уполномоченные лица.
- Возможность формирования отчетов.



5. Analytics. (5 этап, запуск 2018)

Сервис анализа данных с моек.

- Сбор данных со всех моек компании Аллес, сведенных в одну аналитическую систему.
- Клиентам ALLES будут доступны данные, графики и взаимосвязи, для построения наилучшей стратегии в развитии бизнеса моек самообслуживания.



6. Expert (6 этап, запуск 2018)

Сервис рекомендаций и выводов на основе опыта компании ALLES и ее клиентов.

Данный сервис это FAQ по построению прибыльного бизнеса – мойка самообслуживания.

ALLES Bonus — основа современной мойки самообслуживания.

Для чего необходимость данного сервиса?
Новый взгляд на бизнес моек самообслуживания!

Какая клиентская база у мойки на 6 постов?

На одной из моек в Санкт-Петербурге (6 постов, 1 год работы), была поставлена задача отследить за 3 месяца всю клиентскую базу мойки, частоту посещений.

Провели исследование: получилось около 15 000 клиентов. Некоторые мылись раз в 3 месяца, некоторые по 2 раза в неделю.

1. А теперь вопросы:

- как на новой мойке быстро привлечь этих клиентов?
- как стимулировать клиентов которые мало моются мыться чаще?
- какой средний чек? на какие программы тратит деньги каждый клиент?
- умеют ли пользоваться и не переплачивают ли за услуги?
- какое мнение у него о помывке, мойке в целом?
- как узнавать это мнение каждый раз, чтобы в автоматическом режиме вести контроль качества?

И главный вопрос, вы сами сможете обрабатывать и уделять внимание 15 000 клиентов? Или ваши операторы и администраторы на мойках с "двумя высшими образованиями"??? А если две мойки??

2. Теперь представим, что если:

- мы научим клиента мыться правильно, экономить, но при этом стимулировать его мыться на нужный нам средний чек.
- с помощью прогрессивной программы лояльности, выдавать скидки больше тем кто часто моется, стимулируя их к частой помывке.
- клиенты будут через приложение приглашать других - сарафанное (стимулируя бонусами)
- клиенты будут регистрироваться автоматически (стимулируя бонусами)
- у вас как у владельца, это все в виде статистики, диаграмм, различных срезов.

Имея только "помпу" и "монетник", вы и близко не подойдете к этой цифре на постоянной основе.

3. Конечная цель:

Благодаря правильной работе с клиентом, не выживая из него максимум, но при этом зная границу его платежеспособности, вы можете научить эти 15 000 клиентов приезжать хотя бы 1 раз в 30 дней, что вполне несложная задача. 15 000 клиентов делим на 30 дней, получаем 500 клиентов, умножаем на средний чек в 150 рублей (города миллионники) получаем 75 000 рублей в день, умножаем на 30 дней = 2 250 000 рублей выручка.

Только благодаря современной CRM системе можно создать связку:

Владелец мойки + 15 000 клиентов = высокий доход и полная информация о клиентах.

По ценообразованию на услуги мойки самообслуживания.

Часто задают вопрос, что ставить по цене минуты, обычно это 60-70% от среднего чека на кузовную помывку. В каждом городе необходимо анализировать рынок. Без анализа места, населенного пункта, возможной стоимости за минуту, мы бы не ставили даже при дешевом входе в бизнес, иначе можем вместо прибыли, получить фиаско.

Но каким образом достигать этого среднего чека, например 160 рублей? Можно сделать хорошее качество услуги и поставить по 20 рублей за минуту, итого помывка будет на 8 минут (что среднее на рынке С-Пб.), а можно сделать 17 рублей с посредственным качеством помывки и экономии на затратах, итого будет 9.5 минуты.

Итого получается средний чек такой же, а время дольше. Мне как клиенту это не понравилось бы, ведь эти мойки привлекательны еще и экономией времени.

Владелец недополучает прибыль, потому как крадет сам у себя по 1.5 минуты с каждой машины. Плюс пропускная способность меньше.

Около 15% недополучает владелец мойки сам у себя. А на хороших оборотах это сотни тысяч.

Помните: что бизнес МСО - это на 50% мойка, а на 50% это аренда поста. И сдавать эту аренду необходимо максимально выгодно!

Как сделать мойку максимально прибыльной? - это загрузить все 24 часа, ведь по статистике она загружена всего на 20-30%:

Вы приходите в ресторан "Суши" (например), утром у них есть завтраки 150 рублей, в обед "бизнес ланч" 300 рублей, вечером обычное меню, и то что съели бы в обед, вечером обойдется уже в 600 рублей или больше, а еще есть счастливые часы и так далее.

Понимаете, что стоимость за минуту на мойке самообслуживания это не панацея. Ведь если не разбить по часам стоимость услуг, то люди едут в то время, когда им удобно, а не когда подешевле или дороже за минуту.

По статистике плотная загрузка около 8-10 часов в сутки, остальное время это недогрузка.

Давайте представим, что пик с 16.00 до 20.00, то здесь мы сделаем стоимость - 25 рублей, после 20.00 часов - 22 рубля, после 22.00 часов - 20 рублей, после полуночи - 18 рублей, с 02 до 06 утра - 15 рублей и так далее в обратном порядке.

В поиске идеальной цены нам поможет график загрузки по часам, который есть в панели управления ALLES. Таким образом, мы распределяем загрузки по времени равномерно, но если нам удастся загрузить хотя бы 18-20 часов, по средней стоимости в 20 рублей за минуту.

В цифрах: 20 рублей на 8 минут = 160 рублей чек. 1 пост – 6 машин в час, умножаем на 6 постов = 36 машин, умножаем на 18 часов = 648 машин, умножаем на средний чек в 160 рублей = 103 680 рублей, умножаем на 30 дней = 3 110 400 рублей.

Да, не факт, что получится вот так загрузить мойку на 6 постов, но благодаря нашим технологиям у вас появится возможность приблизиться к этой цифре. Так же, на основе нашей системы, вы возможно придете к выводу, что надо больше количество постов добавить для обслуживания данного потока.

А теперь представим, что вы это захотели сделать, вопрос — как? Баннерами? Оператор будет рассказывать? Рекламой в газете?

Вот здесь и нужна CRM система для связи владельца мойки и его клиентами. А мобильное приложение для клиентов поможет донести информацию в один клик.

Владелец может менять стоимости, и клиентам тут же придут изменения в приложение.

— Решили провести акцию и стимулировать - в один клик всем пришли уведомления!

— Хотите стимулировать в дорогие периоды времени - дарите промокоды каждому 10 клиенту и так далее.

Это бесконечная возможность взаимодействия с клиентом, а через статистику, графики и отзывы клиентов максимально улучшать ваши показатели доходности!

Игнорировать эти тенденции вкладывая в этот бизнес, это заранее соглашаться недополучать возможности и сотни тысяч ежемесячных доходов!



5

собственных моек
самообслуживания

50

комплектов оборудования
моек самообслуживания
установлено клиентам

6

лет опыта в бизнесе
моек самообслуживания

Вячеслав Коломиец
Основатель компании «ALLES»



Мы не просто создаем ведущее оборудование для моек самообслуживания с самой информативной системой управления, мы помогаем клиентам сделать этот бизнес максимально прибыльным, избежав стратегических ошибок в самом начале



8 (812) 337-59-19

8 (800) 500-52-48

www.alles-good.ru