

О компании  
Об услуге





# Проблемы, с которыми мы столкнулись будучи перевозчиком:

Поломки, аварии

Нехватка денег на заправку

Жесткие условия по лизинговым платежам

Простой машины из-за отсутствия денег на покупку запчастей

Задержка выплаты зарплаты водителям

Задержка оплаты со стороны заказчика

Вовсе не оплата заявки

Документооборот и бухгалтерия

Кассовые разрывы

Отсутствие возможности роста и развития

# Как работает услуга

Подбираете  
заявку



Скидываете  
заявку  
менеджеру



Мы в течение  
10 минут  
берем заявку



После загрузки  
фотографируете  
ТТН и  
отправляете  
менеджеру

Получаете на  
счет 90% в  
течение 15  
минут



В течение 1  
банковского дня  
после отправки  
квитка получаете  
остаток - 10%



# Что это дает перевозчику:

- ✓ Поломки, аварии
- ✓ Нехватка денег на заправку
- ✓ Жесткие условия по лизинговым платежам
- ✓ Простой машины из-за отсутствия денег на покупку запчастей
- ✓ Задержка выплаты зарплаты водителям
- ✓ Задержка оплаты со стороны заказчика
- ✓ Вовсе не оплата заявки
- ✓ Документооборот и бухгалтерия
- ✓ Кассовые разрывы
- ✓ Отсутствие возможности роста и развития

- + Страховка на перевозку
- + СБ заказчика
- + Финансовая гарантия
- + Персональный менеджер

# Наши ставки – расчеты ставок с НДС и без НДС

## Не меняем налогообложение

Ставка от заказчика с НДС – 10% = сумма с НДС, которую получит перевозчик:

120 000 с НДС – 10% = **108 000 с НДС**

Ставка от заказчика без НДС – 10% = сумма без НДС,  
которую получит перевозчик:

100 000 без НДС – 10% = **90 000 без НДС**

## Меняем налогообложение

Ставка от заказчика с НДС – 19,5% = сумма без НДС,  
которую получит перевозчик:

120 000 с НДС – 19,5% = **96 600 без НДС**

Все полученные суммы для перевозчика оплачиваются в формате: 90% после погрузки и 10% по квитан



# О функциональных обязанностях и мотивации менеджера



# Функциональные обязанности

Обзвон грузоперевозчиков

Поиск заявок на АТІ

Запрос документов и у грузоперевозчика и грузоотправителя

Учет данных в CRM системе

# Мотивация

Испытательный срок 1 месяц: **30 000 рублей**

После испытательного срока:

оклад **30 000 рублей + 5 000 рублей** за каждый запуск + **0,5% от оборота**

Так же бонус **20%** от **сверхмаржи**

Как показывает практика, **за первые три месяца** сотрудник вырастает до 60 000, **в первые полгода** до 80 000 стабильно. У большинства сотрудников это получается, главное не бросать!

Полностью удаленная работа

Еженедельная оплата