Меридиан CRM

Клиенты, расчёты, поставки и кабинет клиента

meridiancrm.ru



Что привозит ваша компания



Автомобили и мототехника

Япония, Корея, Китай, ОАЭ и другие страны



Катера и водная техника

Товар, комплектация, сроки и документы в одной сделке



Запчасти и оборудование

Артикулы, количество, единицы и несколько позиций



Спецтехника и другие товары

Настройки под направления вашей компании

Рабочий путь заказа

01

Обращение

Клиент, источник, задача и ответственный

02

Расчёт

Товары, расходы, валюты и предложение

03

Договор

Проект, проверка и фиксация подписанного файла

04

Поставка

Этап, сроки и обновления для клиента

05

Кабинет

Заказ, опубликованные документы и связь

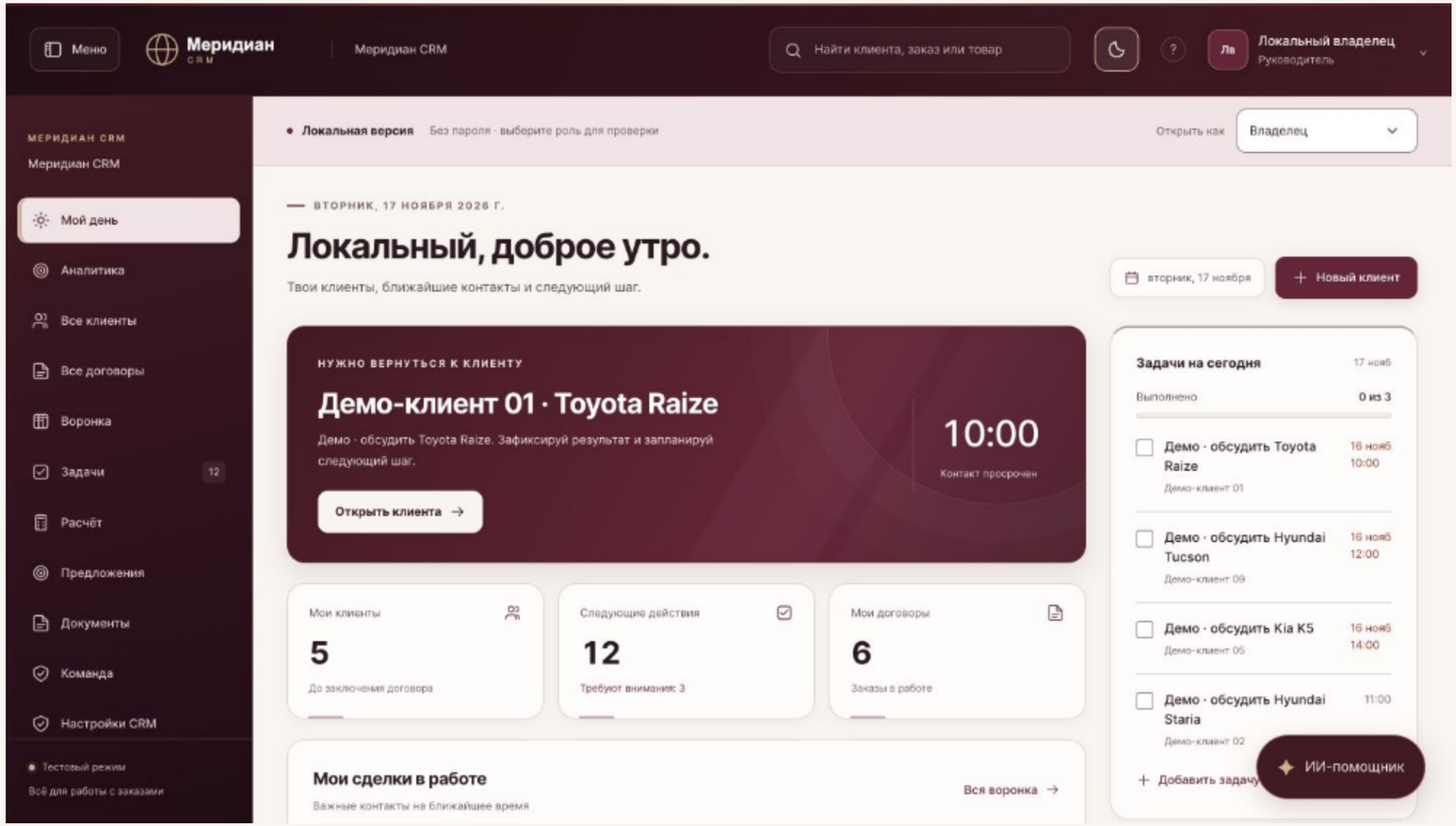
История и документы остаются связаны с конкретным клиентом и заказом.

Рабочее место менеджера

Воронка, поиск и следующий шаг менеджера.

Задачи, ближайшие контакты и просрочки.

Светлая и тёмная темы. Левое меню можно скрыть.



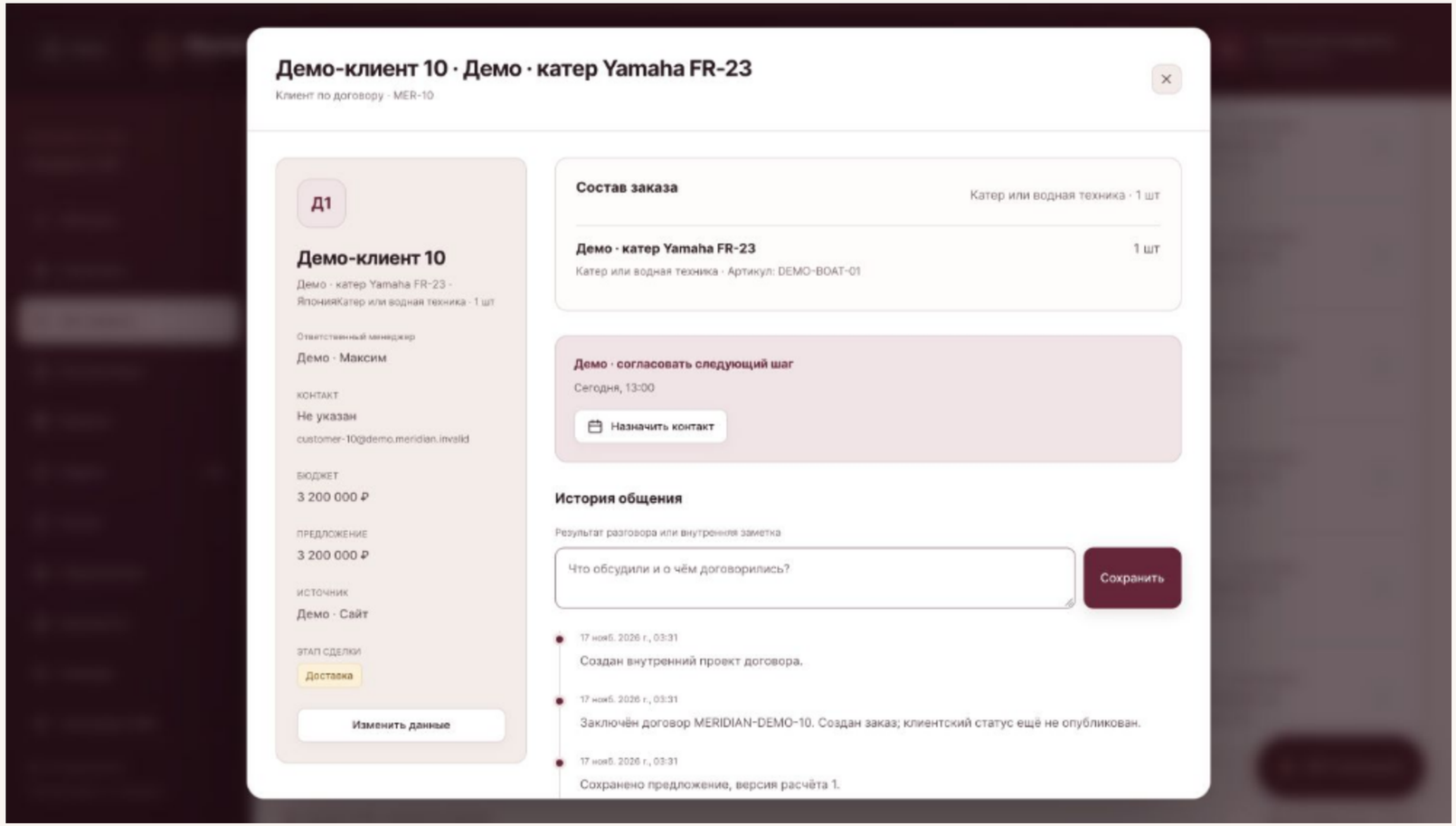
CRM: светлая тема, вымышленные данные

Карточка клиента и состав заказа

Контакты, источник, бюджет, страна и ответственный в карточке обращения.

Несколько товаров с артикулами, количеством и единицами измерения.

Повторное обращение можно связать с уже существующим клиентом.



Карточка обращения и состав заказа

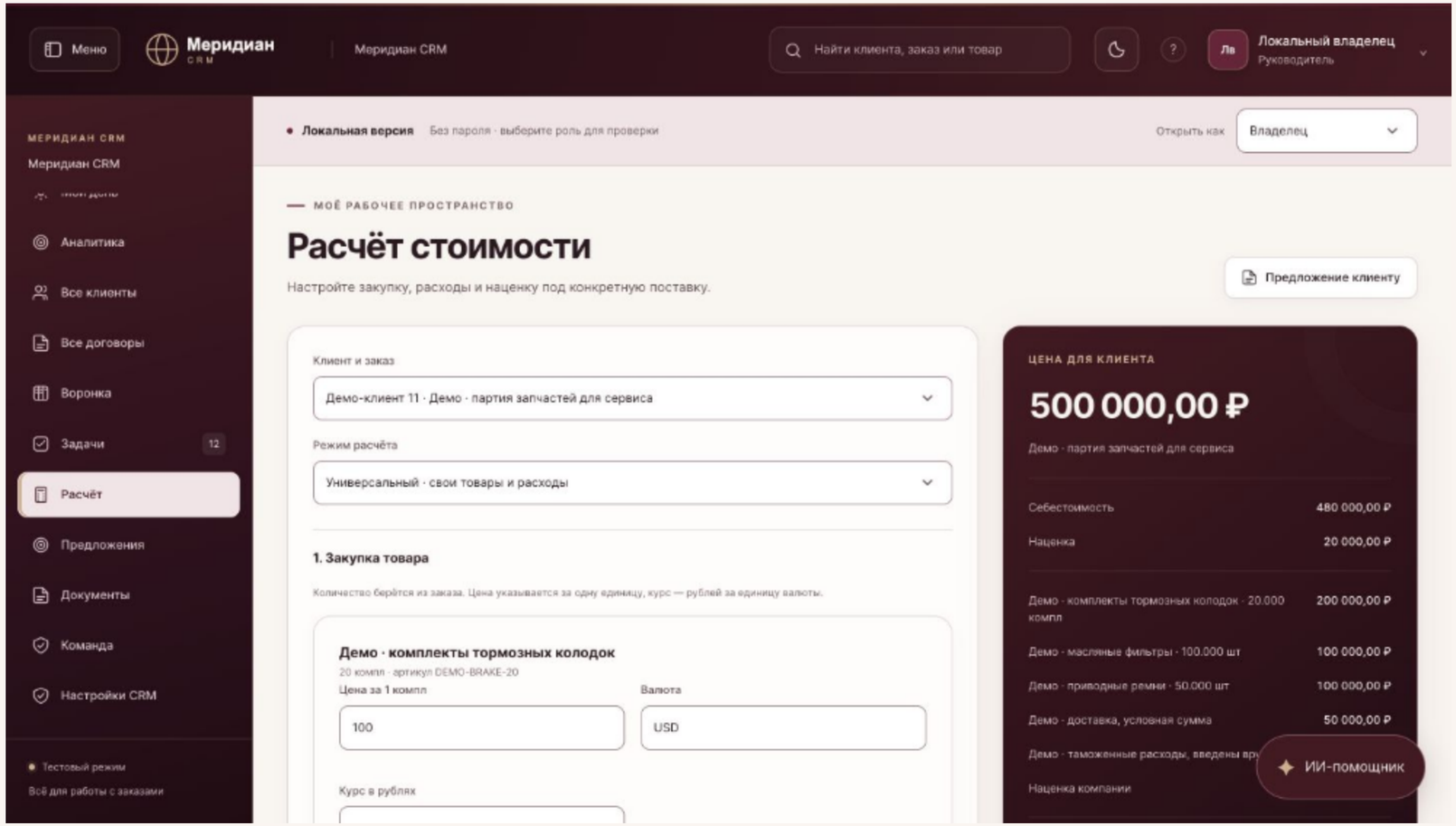
Настраиваемый калькулятор

Закупка и расходы в разных валютах с ручными курсами.

Свои статьи расходов, шаблоны и фиксированная или процентная наценка.

Сервер считает итог. Клиентское предложение скрывает себестоимость и маржу.

Ставки и курсы задаёт сотрудник. Изменение состава требует пересчёта.



Сохранённый расчёт по товарам и расходам

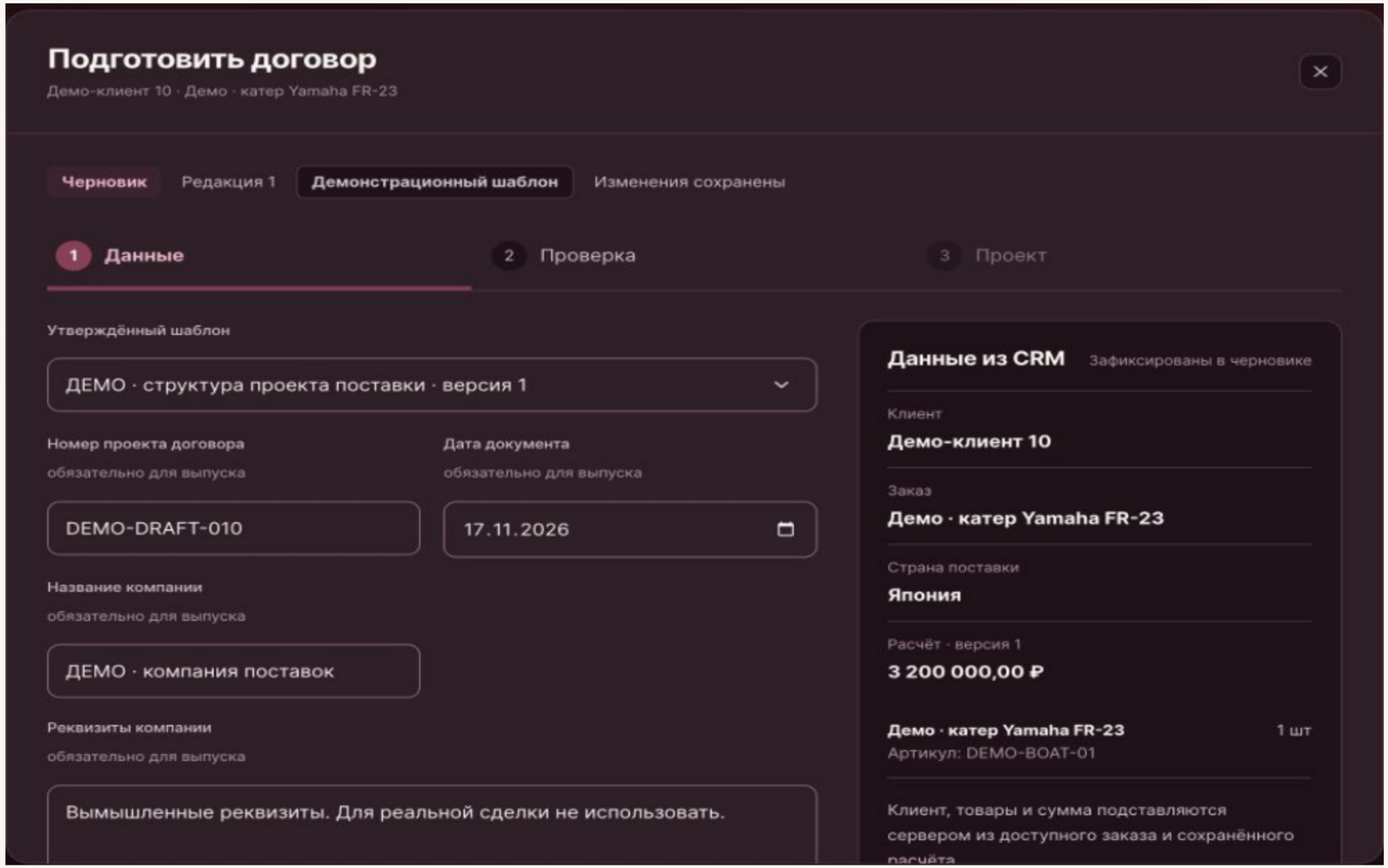
Помощник подготовки договора

Руководитель утверждает шаблон компании.

CRM подставляет клиента, товары и сумму сохранённого расчёта.

Менеджер заполняет реквизиты и условия, проверяет редакцию и выпускает проект.

Внутренний проект договора. Подписание и передача клиенту выполняются отдельно.



Проект договора перед проверкой

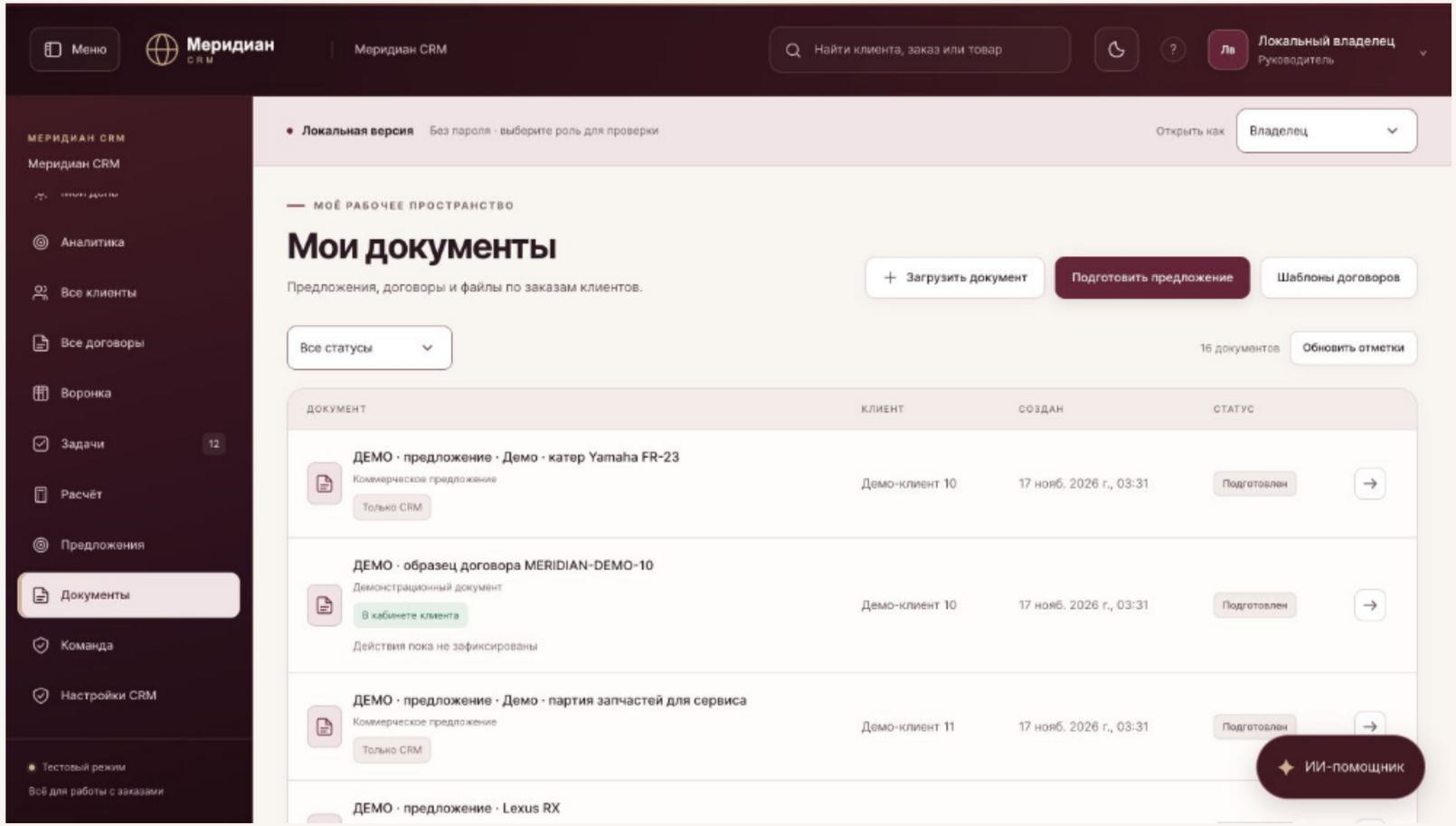
Документы в контексте сделки

Договоры, акты, платёжные и другие файлы рядом с заказом.

Сотрудник управляет статусом и отдельно публикует нужный файл клиенту.

Скачать и открыть документ можно из соответствующей карточки.

Проекты договоров остаются внутренними документами.



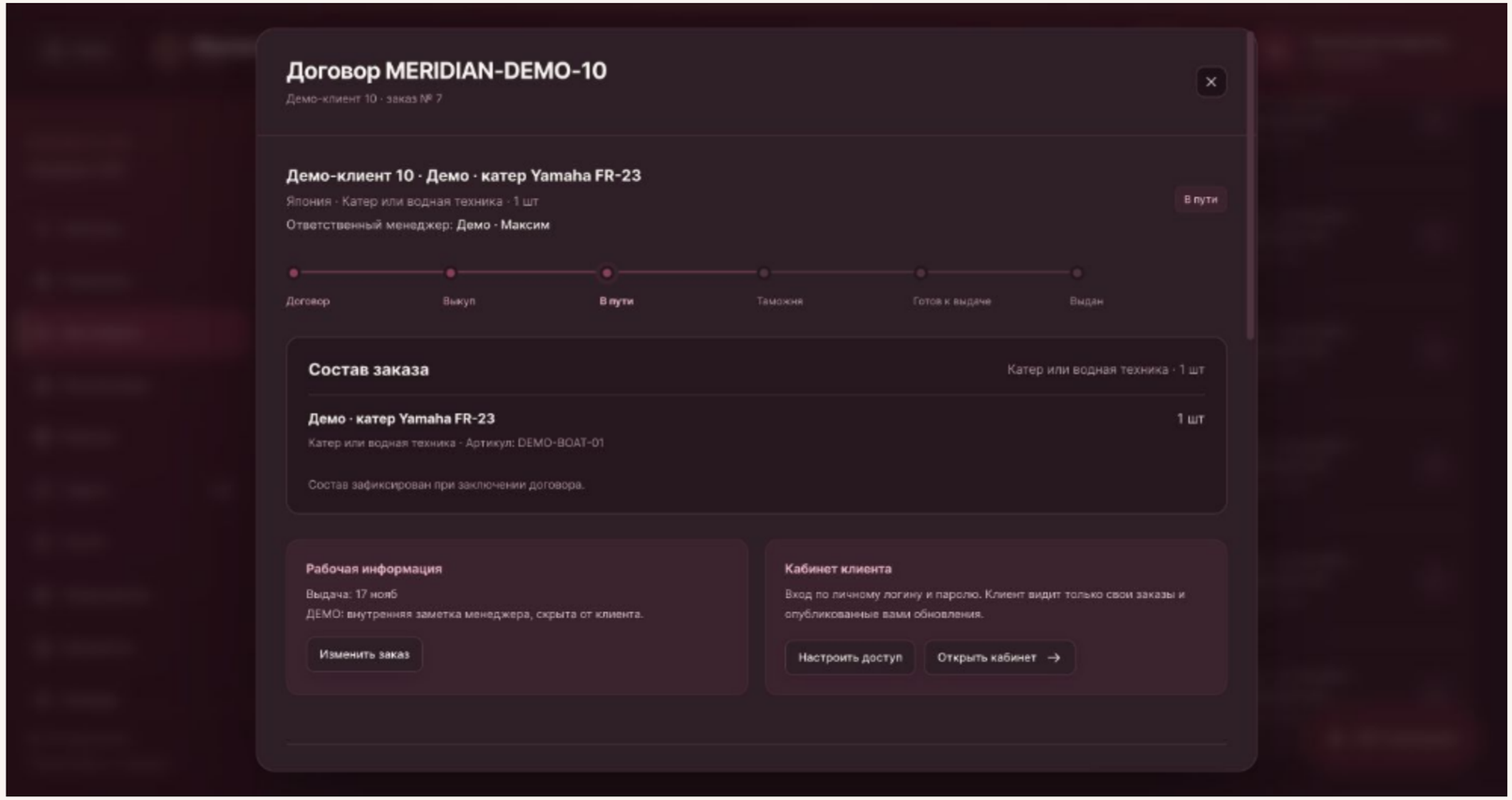
Документы вымышленной сделки

Сопровождение поставки

Текущий этап и ориентир выдачи помогают видеть состояние заказа.

Внутренние сведения доступны команде, клиенту публикуются отдельные обновления.

Состав заказа фиксируется при оформлении и сохраняется в истории.



Этапы и обновления поставки

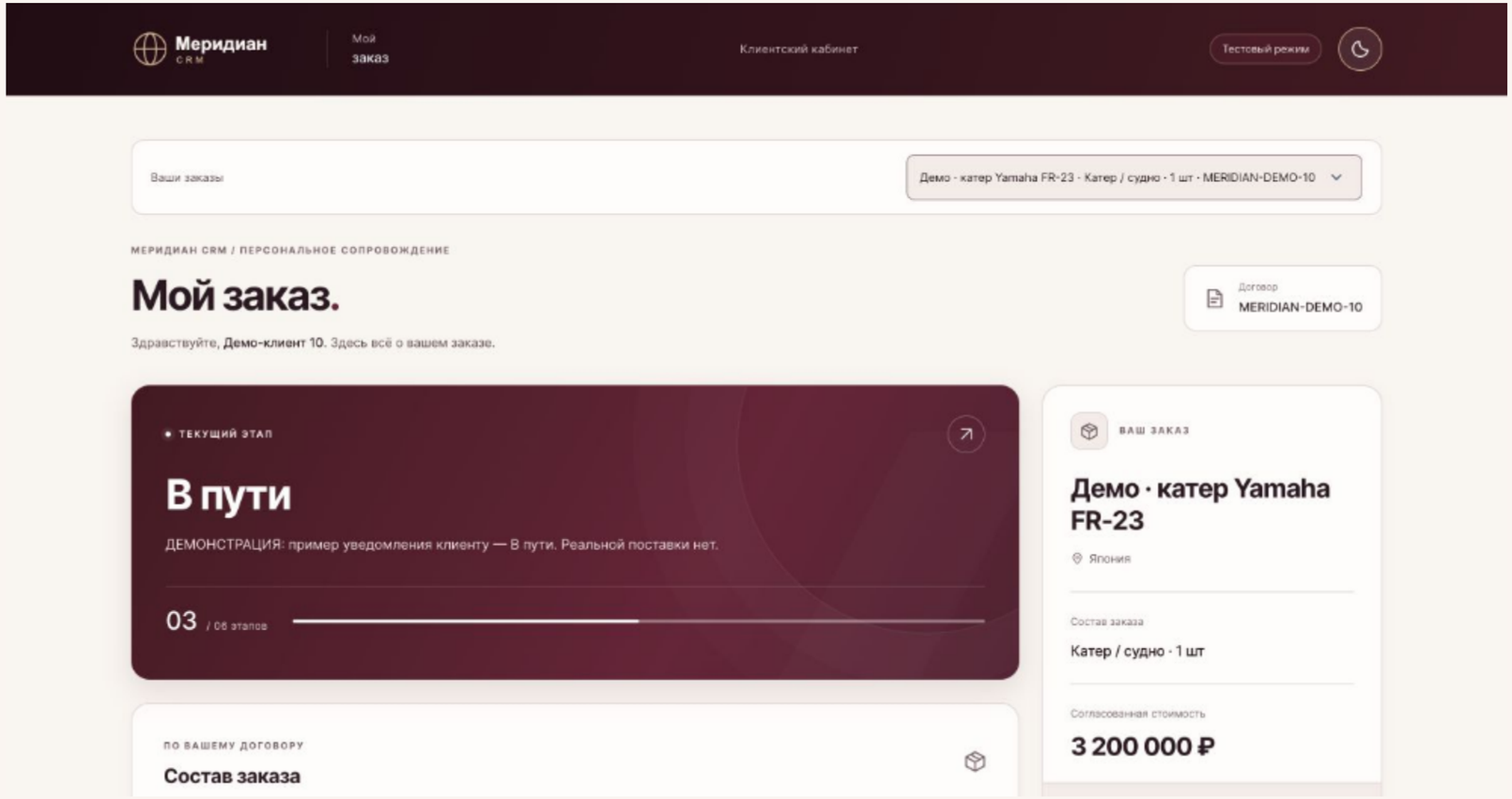
Кабинет клиента: заказ и этапы

Состав заказа, артикулы и количество.

Согласованная цена, этапы и ориентир выдачи.

Светлая и тёмная темы. Только свои заказы.

Каждый клиент видит только разрешённые ему заказы.



Кабинет клиента: светлая тема

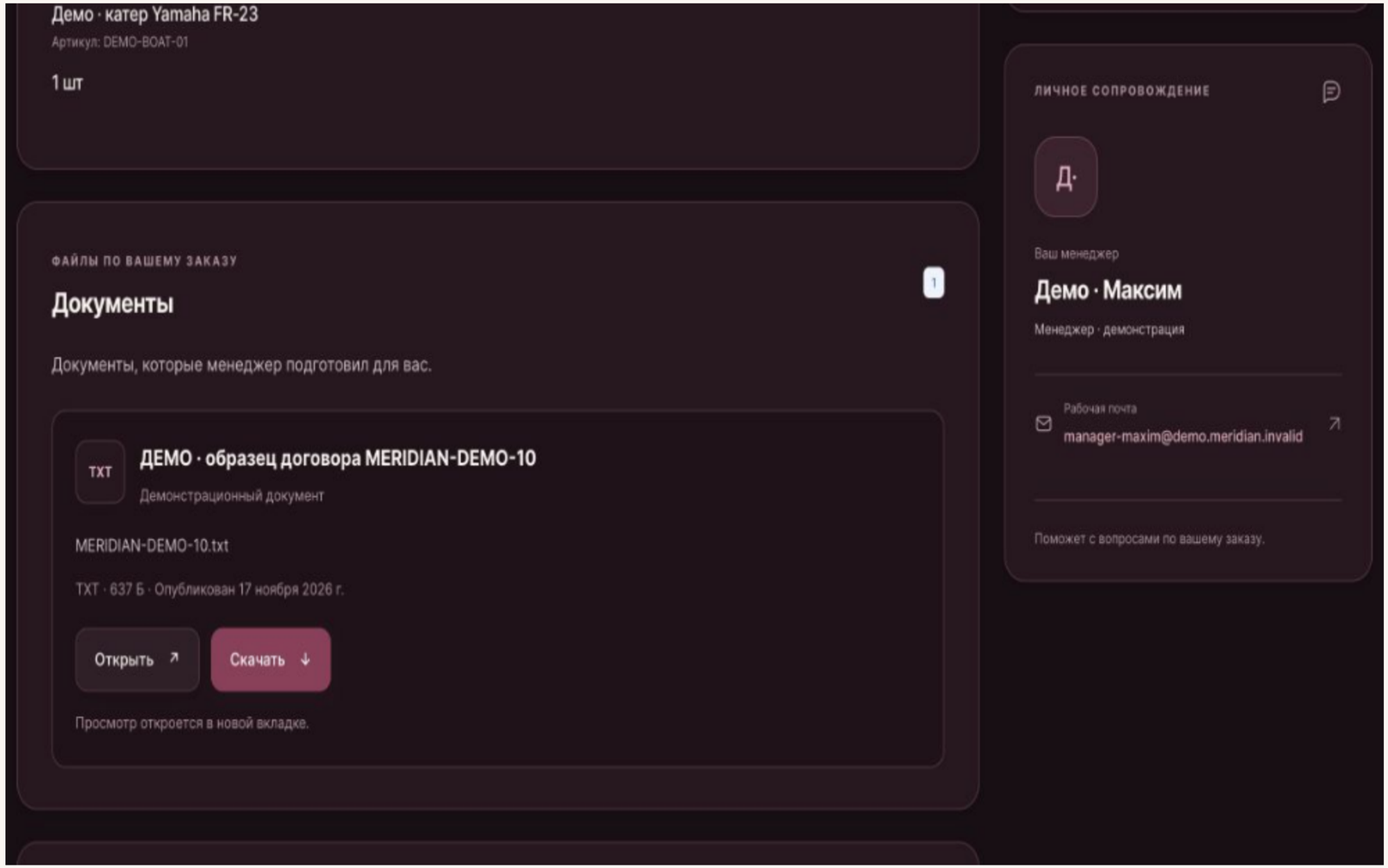
Кабинет клиента: документы и связь

Просмотр и скачивание опубликованных документов.

Клиентские обновления по поставке в своём кабинете.

Телефон, почта и Telegram ответственного менеджера.

Внутренние заметки, маржа и проекты договора в кабинет не попадают.



Опубликованный документ в тёмной теме кабинета; скачивание проверено

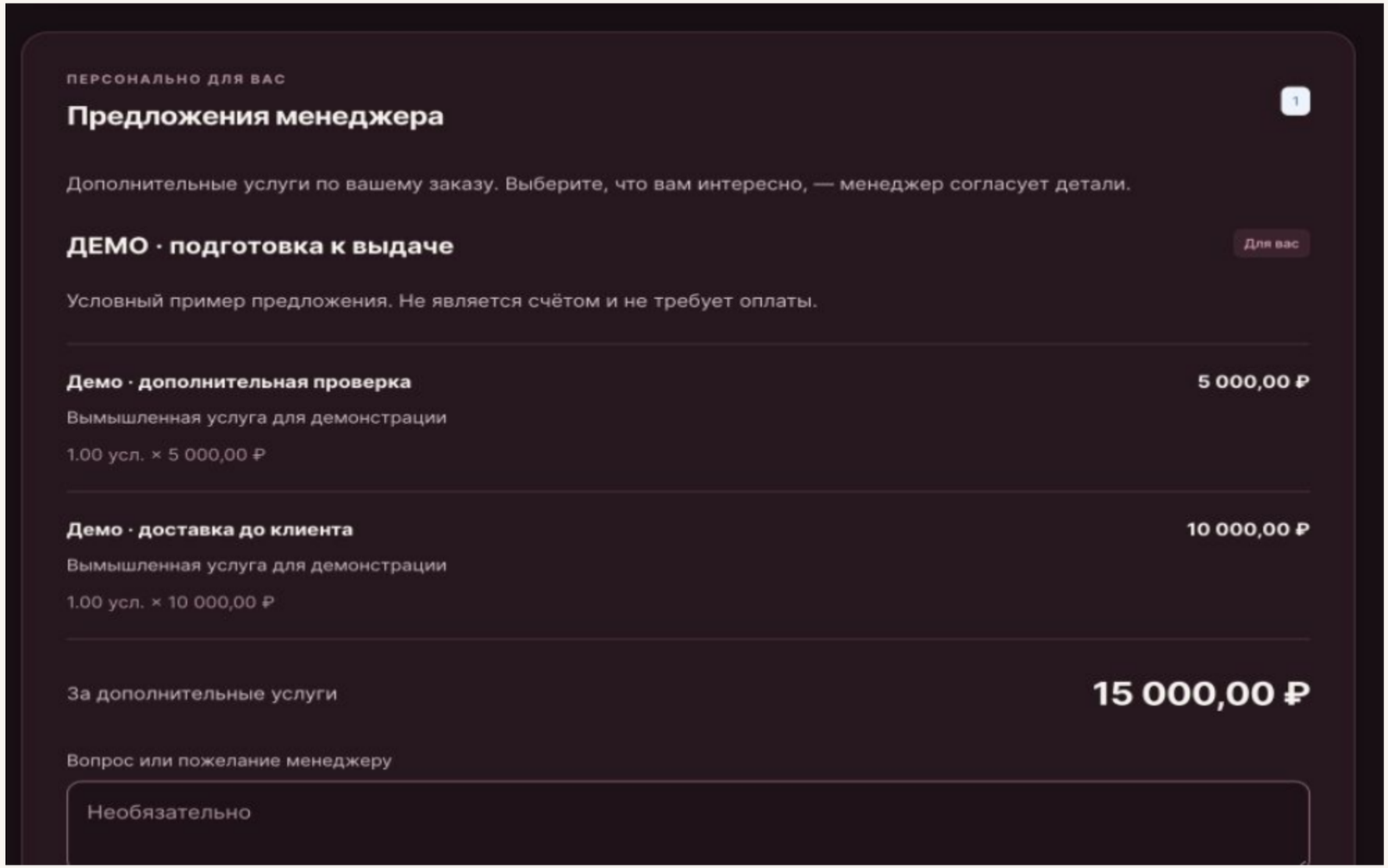
Кабинет клиента: дополнительные услуги

Персональное предложение по конкретному заказу.

Состав услуг, количество и итоговая стоимость.

Ответ «Интересует» или «Не актуально» с комментарием менеджеру.

Отклик передаётся менеджеру. Это не онлайн-оплата и не подписание договора.



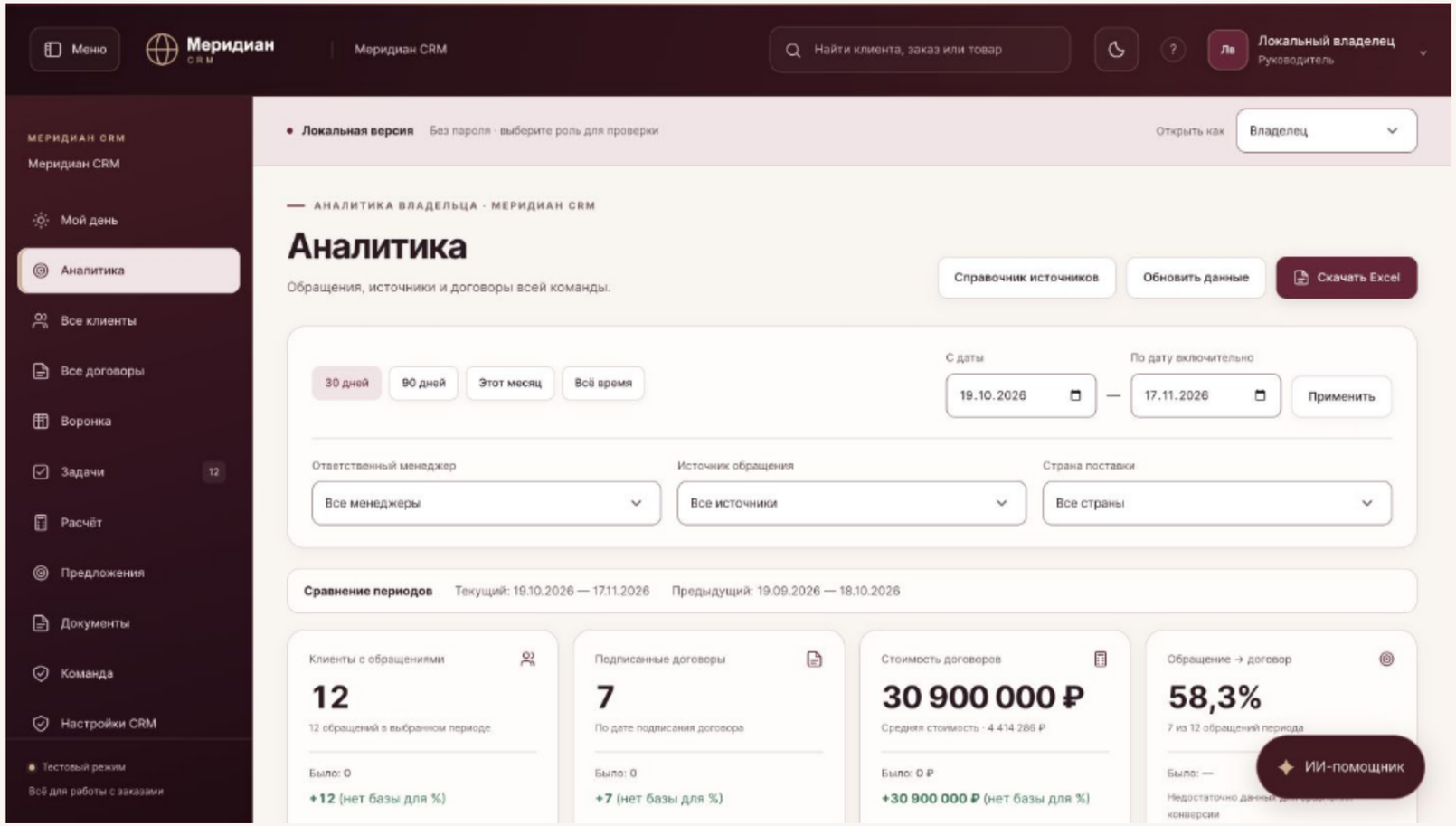
Предложения дополнительных услуг в кабинете

Руководителю: команда и результат

Клиенты, договоры и ответственные по всей доступной команде.

Аналитика помогает смотреть объём работы и переходы по воронке.

Приглашения сотрудников, роли, отключение доступа и настройки компании.



Обзор работы команды

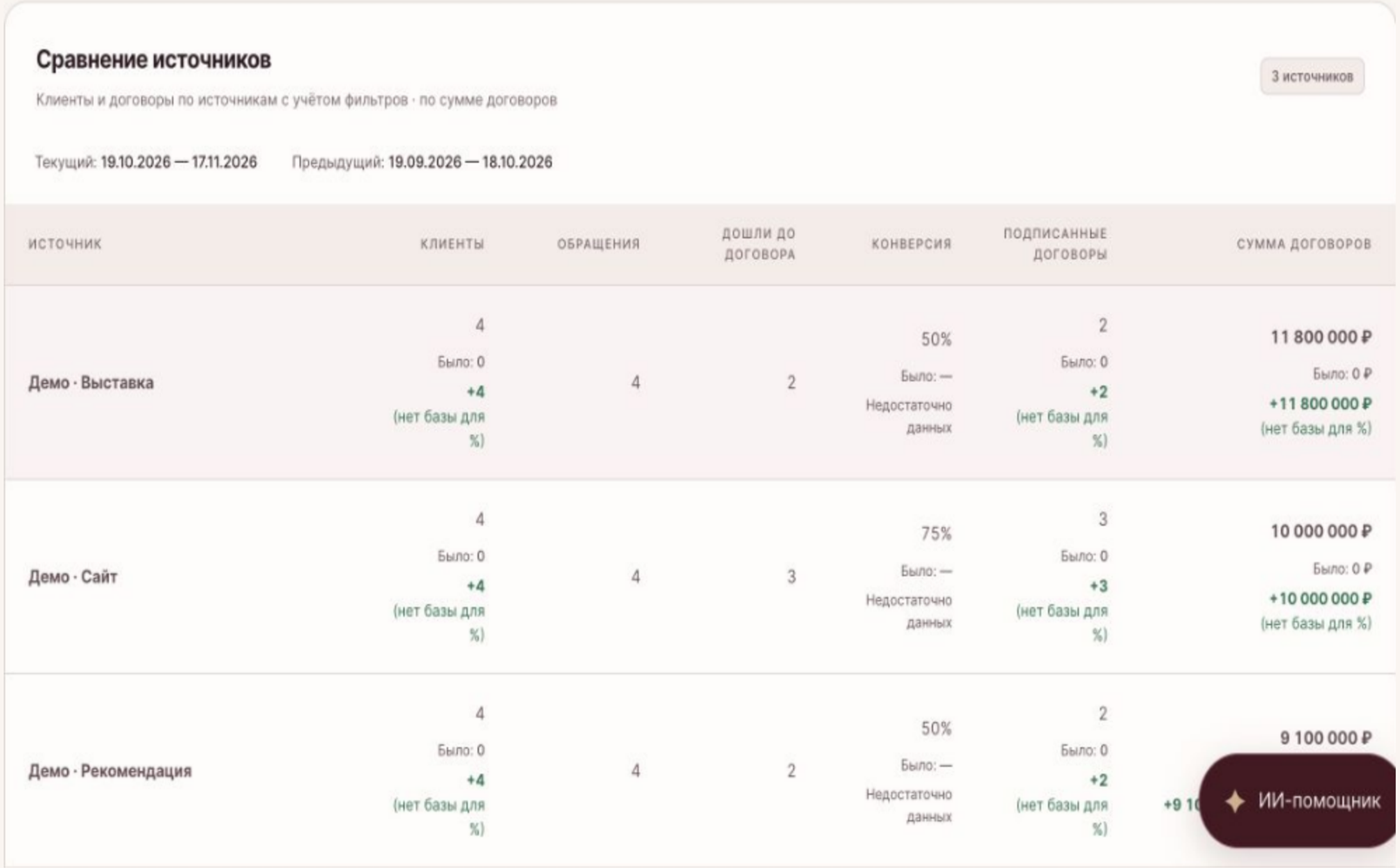
Маркетологу: источники и спрос

Периоды, сравнение с предыдущим периодом и конверсия.

Разрезы по источникам, менеджерам и странам.

Количество и суммы договоров помогают обсуждать результаты продвижения.

Готовые интеграции рекламных кабинетов и расходы на рекламу согласуются отдельно.



Аналитика источников и договоров

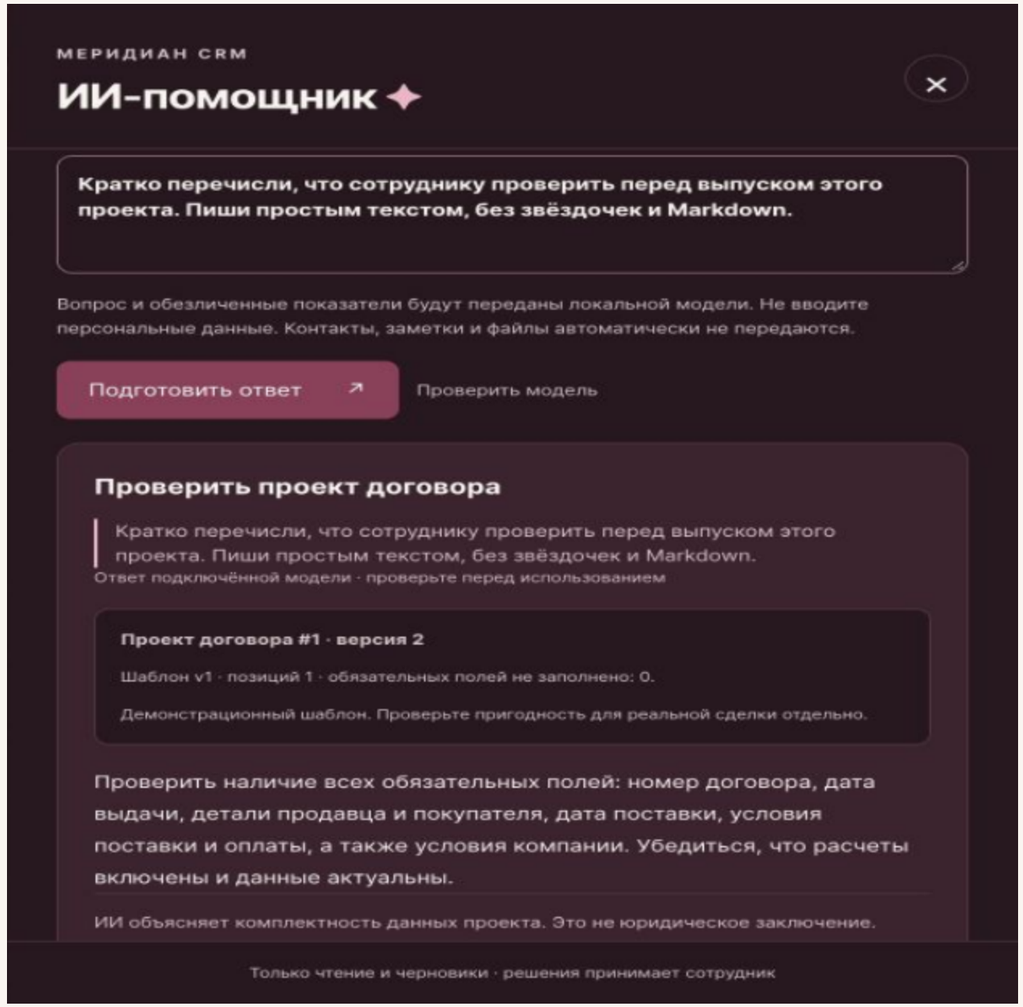
ИИ-помощник в CRM

План дня и сводка выбранной сделки.

Черновик сообщения клиенту и объяснение источников заявок.

Разбор сохранённого расчёта и проверка полноты проекта договора.

ИИ — платная опция. Показан в локальном пилоте; публичное демо без ИИ.



Локальный Qwen: проверка полноты проекта договора

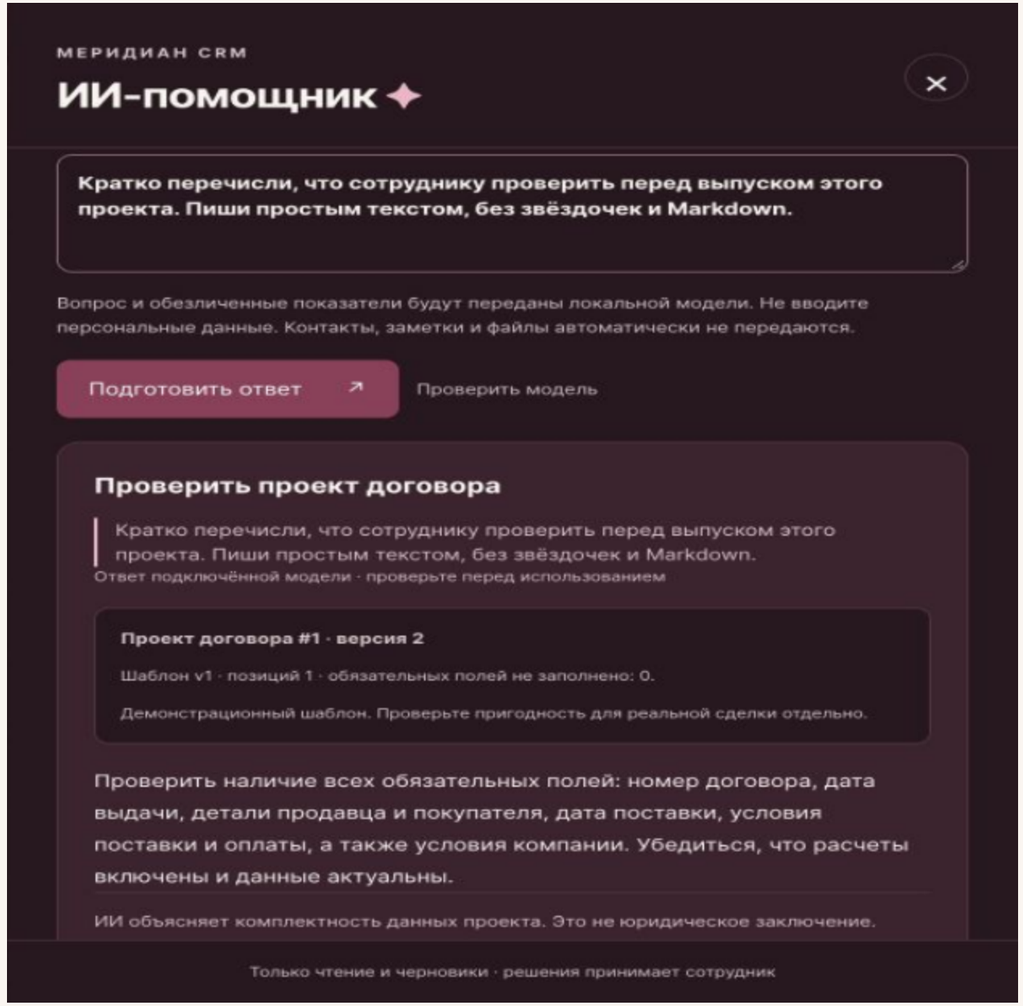
ИИ помогает проверить проект договора

Показывает незаполненные поля и вопросы перед выпуском.

Использует итог расчёта, количества, версии и признаки заполнения.

Устаревший проект сначала нужно обновить и проверить снова.

ИИ не получает автоматически текст реквизитов и не подтверждает юридическую корректность.



Локальный Qwen: проверка полноты проекта договора

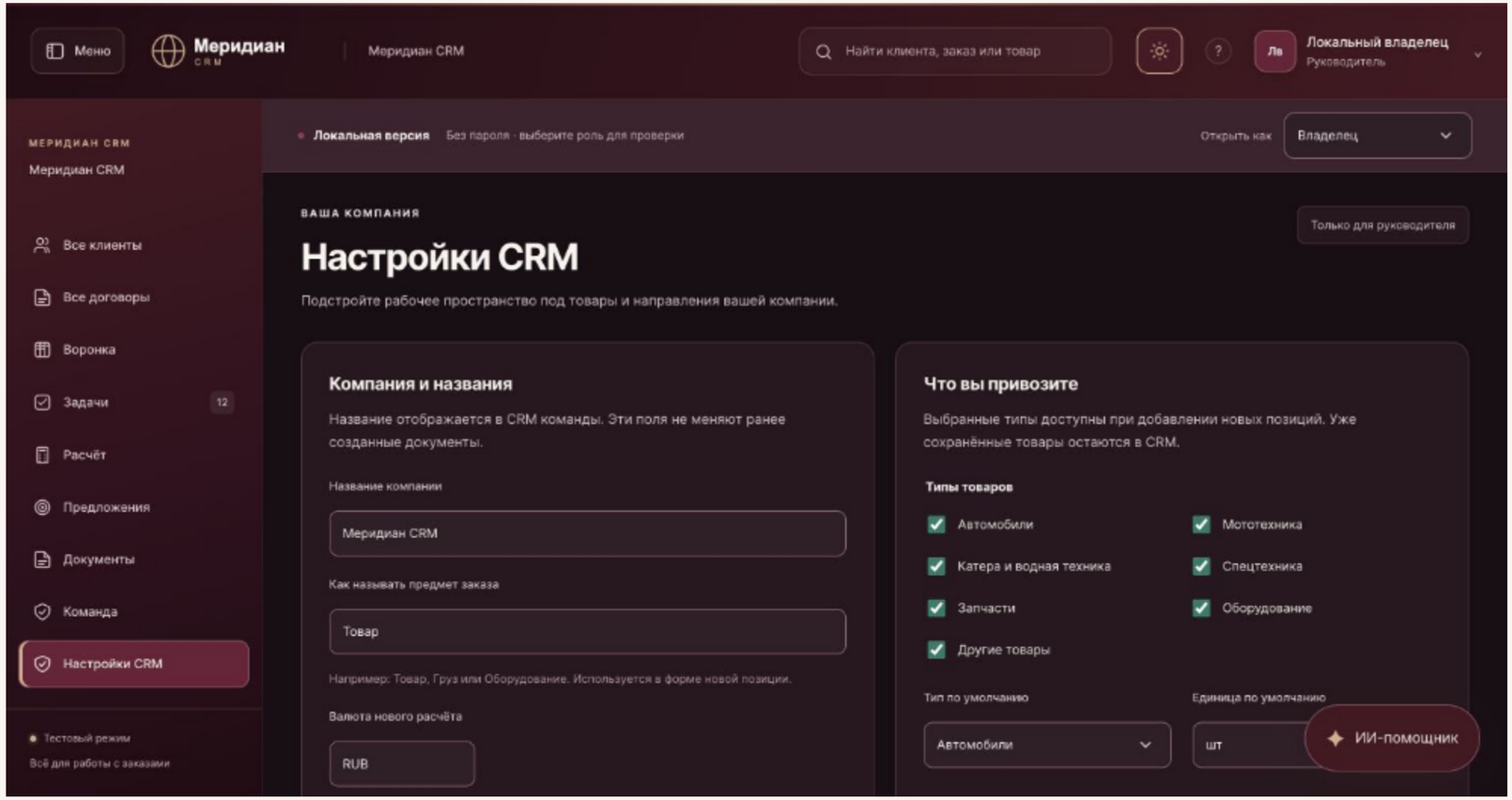
Настройки под вашу компанию

Название компании, подпись товара, страны и доступные типы.

Значения по умолчанию для новых позиций и расчётов.

Светлая и тёмная темы CRM и кабинета. Личные приглашения, роли и двухфакторный вход.

Для независимых компаний используются отдельные экземпляры и базы.



Настройки компании в тёмной теме CRM

Внедрение и переход из другой CRM

Заявки из ваших систем

При внедрении согласуем подключение сайта и других источников.

Маршрут заявки: сразу ответственному менеджеру или руководителю для распределения.

Перенос доступных данных

Изучим экспорт исходной CRM и согласуем состав переноса.

История, файлы и специальные поля зависят от возможностей исходной системы.

Нестандартные интеграции, сложная миграция и изменения процессов оцениваются отдельно.

CRM с разовой оплатой

Готовая CRM

59 000 руб.

Типовой запуск на вашем сервере или хостинге

Переход из другой CRM

47 200 руб.

Скидка 20%, экономия 11 800 руб.

Клиенты, товары, расчёты, договоры, поставки, документы, кабинет клиента и роли сотрудников.

ИИ оплачивается отдельно. Хостинг и оборудование не входят в цену. Поддержка по желанию: 2 990 руб./мес, объём и сроки реакции согласуются.

Три варианта подключения ИИ

Размещение	Запуск	Дальнейшая оплата
На сервере Меридиан	Подписка	2 490 руб./мес до 5 сотрудников +500 руб./мес за дополнительное место
На вашем сервере	49 000 руб. разово	Оборудование и обслуживание по выбранной инфраструктуре
Выделенное облако	49 000 руб. разово	9 900 руб./мес за сопровождение + аренда GPU

Это альтернативные варианты. Объём использования согласуется после оценки нагрузки. CRM с локальным ИИ: 108 000 руб., при переходе: 96 200 руб.

Посмотрим CRM на ваших задачах

Алексей Тимченко · Показ по запросу с доступом по выбранной роли

Telegram

@Leksimys

Телефон, WhatsApp и MAX

+7 999 616-22-81

Почта

capleks@mail.ru

Telegram по номеру

+7 999 616-22-81

Демо CRM: demo.meridiancrm.ru
Кабинет клиента: client.demo.meridiancrm.ru