

# **Функциональные характеристики и информация необходимая для установки, эксплуатации модуля «Коммерческие предложения» программы автоматизации маркетинга LegoCar**

## **1. Назначение модуля «Коммерческие предложения»**

Модуль «Коммерческие предложения» - предназначен для автоматизации подготовки индивидуальных коммерческих предложений менеджерами дилерских центров на автомобили из наличия, а также формировать ценники на автомобили с QR-кодом, по которым маркетологи дилерских центров могут оценивать эффективность экспозиции автомобилей в разных местах на основе шаблона PDF-документов.

## **2. Термины и определения**

Программа для Автоматизации маркетинга LegoCar (LegoCar) (далее – Программа) представляет собой Интернет-сервис с подключаемыми модулями, позволяющий управлять маркетинговыми инструментами для настройки рекламных кампаний, внедрять технические доработки сайтов по поисковому продвижению, разрабатывать сайты без знания кода.

Модуль Программы (Модуль) – независимый элемент Программы, реализующий определенный функционал.

Лицензия – предоставляемое Лицензиаром простое, неисключительное, не подлежащее отчуждению в любой форме, имеющее ограниченный срок действия право пользования Программой на условиях, предусмотренных Офертой.

Лицензиат – любое лицо (юридическое лицо, индивидуальный предприниматель) надлежащим образом зарегистрированное и действующее в соответствии с законодательством Российской Федерации, совершившее акцепт оферты.

## **3. Работа в административной панели**

Панель администратора предназначена менеджеров дилерских центров и маркетологов. Для доступа к данному модулю Лицензиату необходимо обратиться в отдел сопровождения ООО «Легокар» и предоставить фид с данными об актуальном складе автомобилей.

После подключения дилерского центра или автохолдинга к модулю «Коммерческие предложения» выдаются доступы:

- для маркетолога (Роль Администратор), который может редактировать информацию о компании и формировать коммерческие предложения;
- для менеджеров (Роль Менеджер), которые могут только формировать коммерческие предложения и ценники на автомобили в формате PDF.

Для авторизации в административной панели необходимо в адресной строке браузера прописать адрес: <https://crm.lego-car.ru/login> и ввести логин и пароль, присланные ранее.

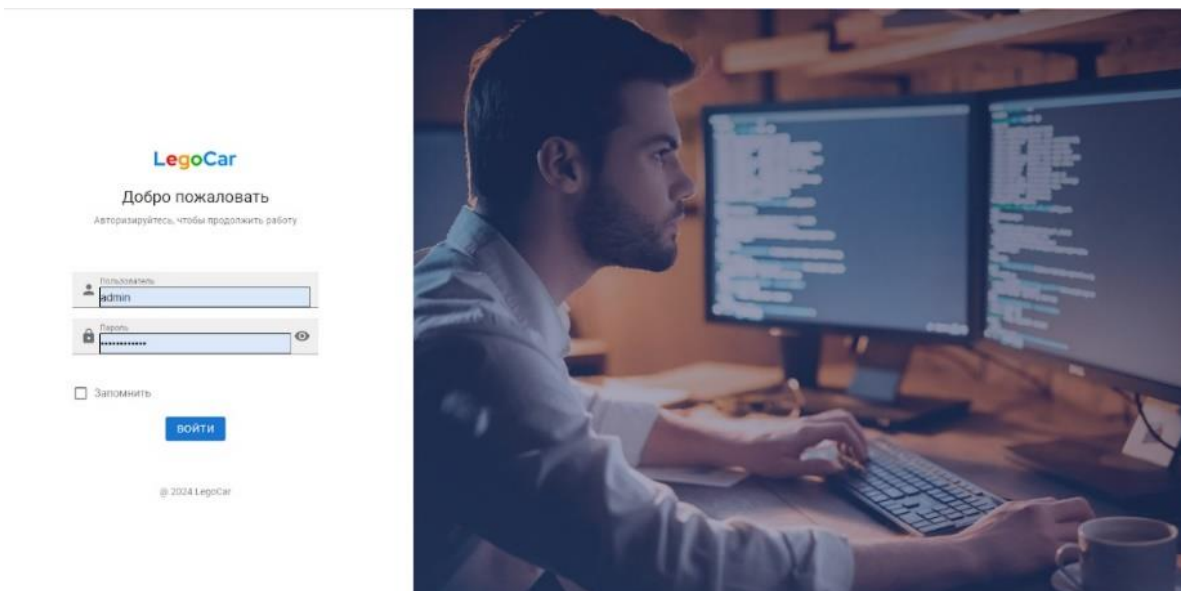


Рисунок 1 – Вход в административную панель

### 3.1 Работа в административной панели с ролью «Администратор»

Для роли Администратор доступны следующие разделы:

- Компания, где можно редактировать информацию о дилерском центре;
- Товары, где представлен список автомобилей, загруженных по фиду;
- Сделки, информация по сделкам, созданным менеджерами;
- Пользователи, где доступна возможность редактировать текущих, добавлять новых или удалять старых;
- Заявки, которые приходят с ценников с типом «Редирект».

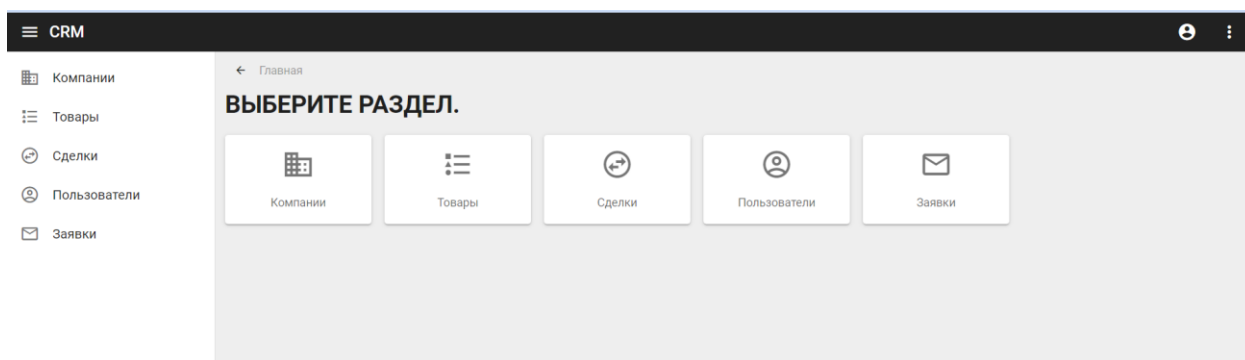


Рисунок 2 – Административная панель для роли Администратор

Рассмотрим детальнее каждый раздел.

**1. Компания.** Если модуль подключен в рамках дилерского центра, то будет только 1 компания, если подключен холдинг, то администратор может управлять всеми дилерскими центрами в рамках одного кабинета.

В рамках раздела компании настраиваются описание дилерского центра, тип компании (ООО, АО, ЗАО – используется при формировании названия на бланке коммерческого предложения), блоки PDF и иконки.

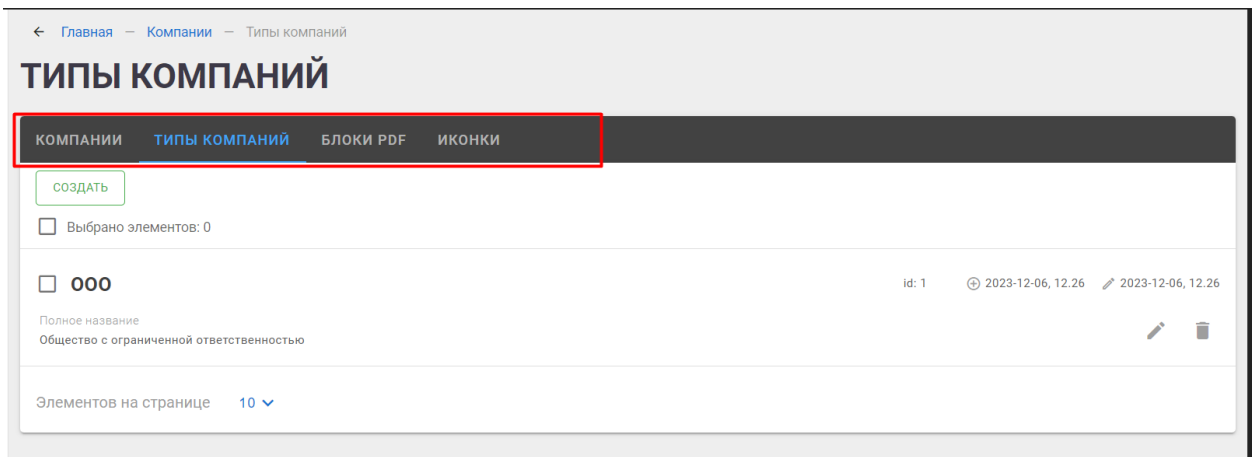


Рисунок 3 – Раздел Компании

В разделе КОМПАНИИ доступно добавление, удаление и редактирование информации о дилерском центре, которая подставляется в шаблон коммерческого предложения на автомобиль:

- Название, используется в бланке коммерческого предложения (нижний колонтитул).
- ФИО исполняющего лица, должность исполняющего лица, текст для вывода PDF, подпись используются для заполнения второй страницы коммерческого предложения, где обычно пишут благодарность за выбор данного дилерского центра.
- Лого и Лого бренда можно загрузить в форматах jpeg, png, svg, они будут использоваться в шапке шаблона коммерческого предложения, а также в шаблоне ценника.
- Адрес компании и телефон размещаются в колонтитулах шаблонов.
- Тип компании выбирается на основе загруженных в раздел «Типы компаний».
- В системе доступны несколько шаблонов коммерческих предложений и ценников, в рамках каждой компании (например, а зависимости от бренда) можно выбрать свой шаблон.
- Текст визитки заполняется с использованием шорткодов, которые будут подставлять данные клиента, чтобы не нужно было заново заполнять, если клиент есть в базе;
- UTM-метки используются при формировании QR-кода на ценнике и позволяют отследить сколько пользователей отсканировало данный QR-код;

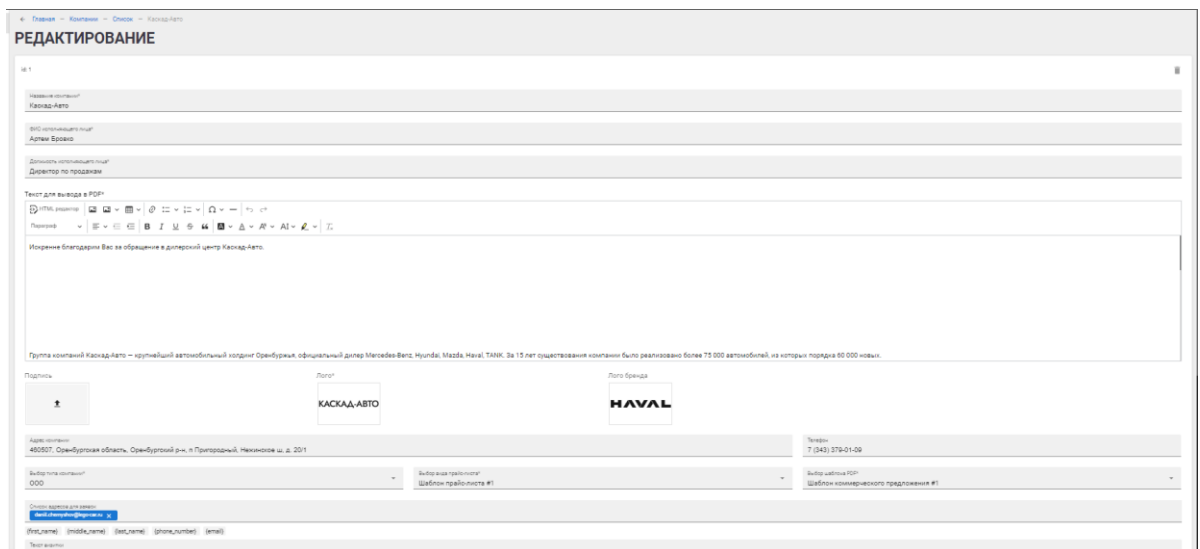


Рисунок 4 – Редактирование информации о дилерском центре/холдинге

Пользователю с ролью «администратор» доступно добавление, удаление и редактирование блоков PDF, которые используются для информирования клиентов о дополнительных услугах дилерского центра и выводятся на последней странице коммерческого предложения.

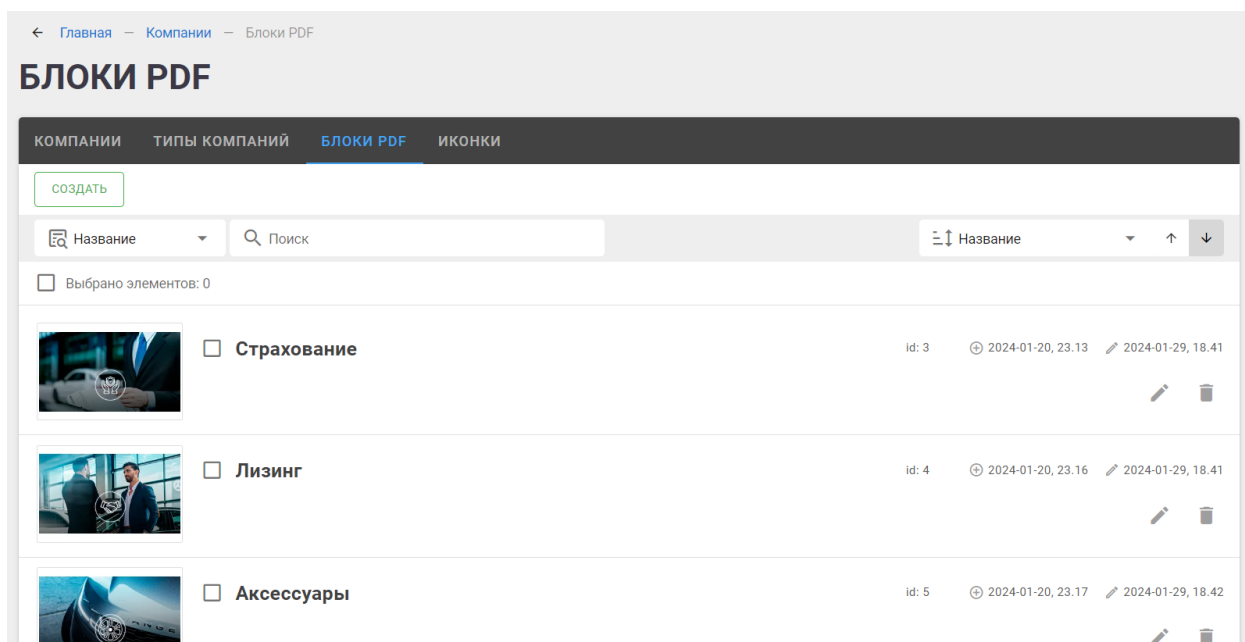


Рисунок 5 – Раздел «Блоки PDF»

Пользователю с ролью «администратор» доступно добавление, удаление и редактирование Иконок, которые используются для информирования клиентов о преимуществах дилерского центра и выводятся в нижнем колонтитуле ценника.

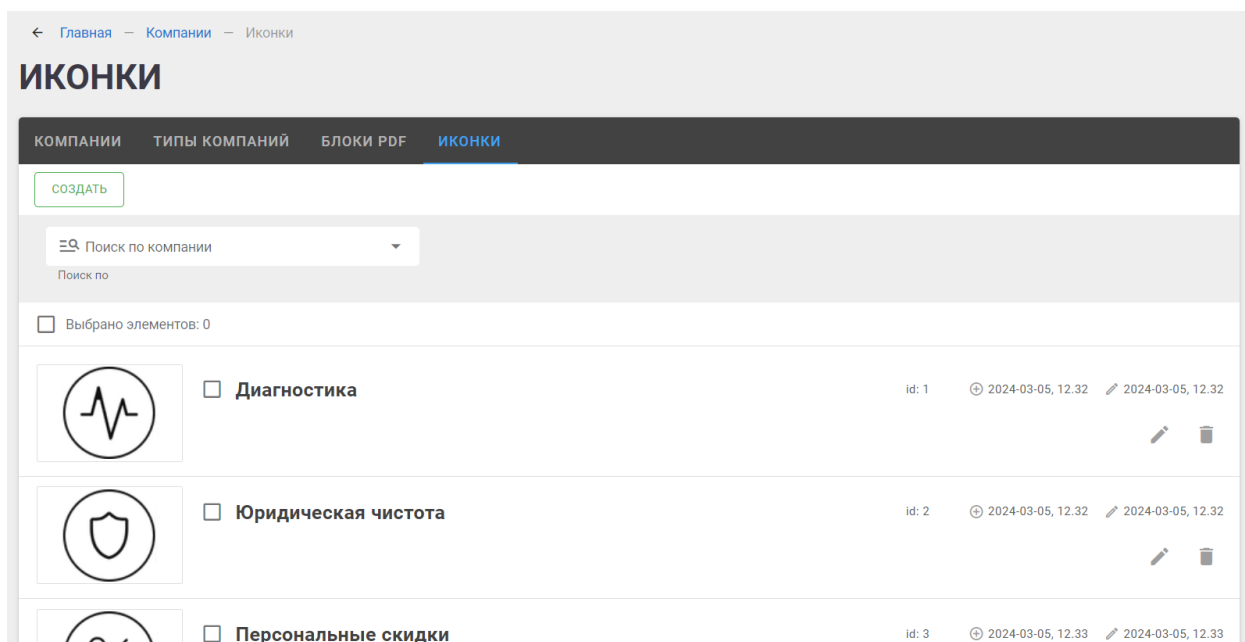


Рисунок 6 – Раздел «Иконки»

У менеджера есть возможность выбрать какие блоки и иконки выводить при формировании документов.

Пользователь с ролью «администратор» может формировать коммерческие предложения и ценники по аналогии с менеджерами, единственным отличием в

сформированном коммерческом предложении – у администратора не будет размещена визитка менеджера в конце документа.

Подробный процесс формирования коммерческого предложения по шаблону и ценника, а также работа с разделом «Сделки» описаны ниже (пункт 3.2) в роли «менеджер».

Пользователь с ролью «администратор» может добавлять, редактировать и удалять пользователей с ролью «администратор» и «менеджер» в разделе «Пользователи».

В настройках пользователя доступно:

- Фото менеджера, ФИО, телефон и e-mail, которые будут выводиться в конце коммерческого предложения в виде визитки менеджера;
- Логин и пароль для доступа в систему данного пользователя;
- Доступные компании, склад которых будет доступен для формирования документов менеджерам.

The screenshot shows a web interface for editing a user profile. At the top, there is a breadcrumb trail: « Главная – Пользователи – Пользователь – 89228885868 ». Below this is a large heading « РЕДАКТИРОВАНИЕ ». The main content area contains a form with the following fields:

- id: 2
- Фото: A placeholder for a user photo, currently showing a man in a suit.
- Фамилия\*: Иванов
- Имя\*: Иван
- Отчество: Иванович
- Телефон\*: 7 (922) 999-99-99
- Email: test@test.ru
- Пароль: (empty field)
- Логин: X9229999999
- Роль: Менеджер (dropdown menu)
- Компании: Каскад-Авто (dropdown menu)

At the bottom of the form, there are two buttons: « СОХРАНИТЬ » (Save) and « ОТМЕНА » (Cancel).

Рисунок 7 – Создание пользователя

Визитка менеджера в коммерческом предложении будет выглядеть следующим образом:

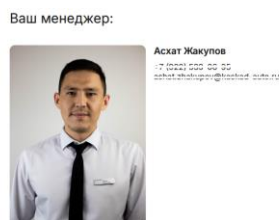


Рисунок 8 – Визитка менеджера в коммерческом предложении

## 3.2 Работа в административной панели с ролью «Менеджер»

Для старта работ необходимо перейти в раздел Товары, где можно сформировать индивидуальное коммерческое предложение или ценник на любой автомобиль из базы.

Далее с помощью фильтра выбираем необходимый автомобиль из базы, загруженной по фиду дилерского центра.

По каждому автомобилю есть возможность скорректировать основную информацию (значок карандаша), сформировать коммерческое предложение по шаблону (значок PDF), сформировать ценник на автомобиль (значок QR-кода), привязать клиента к автомобилю (значок со стрелками) и удалить автомобиль из базы. Тумблер означает статус автомобиля в системе: доступен к продаже или снят с продажи.

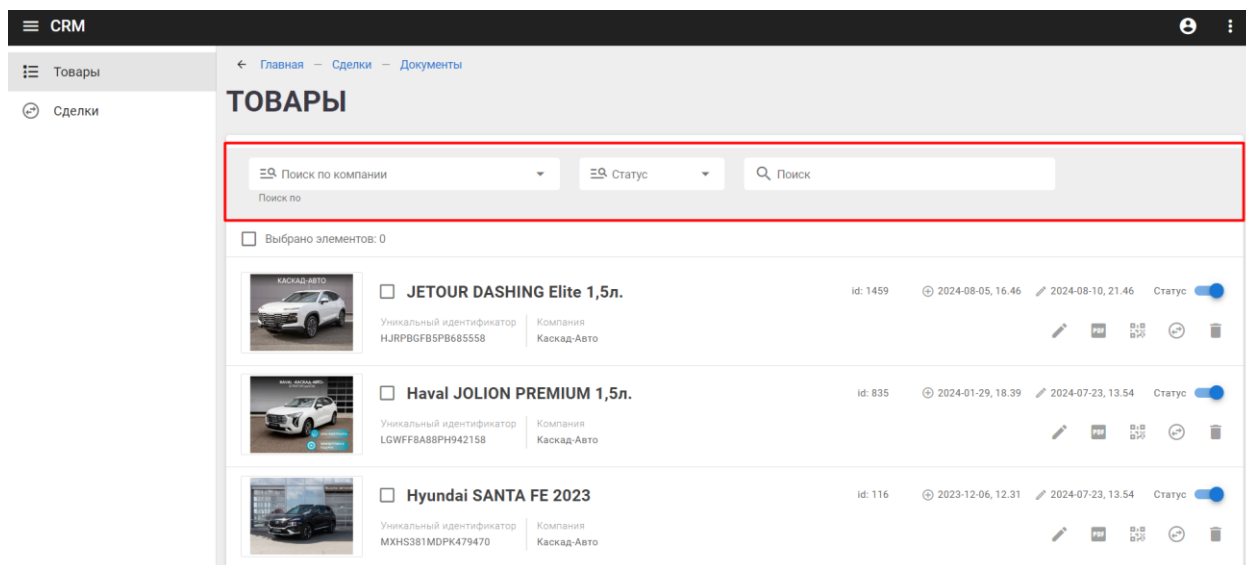


Рисунок 9 – Выбор автомобиля для формирования предложения или ценника

1. Для формирования **коммерческого предложения** необходимо нажать на кнопку PDF у выбранного автомобиля, после чего откроются настройки предложения.

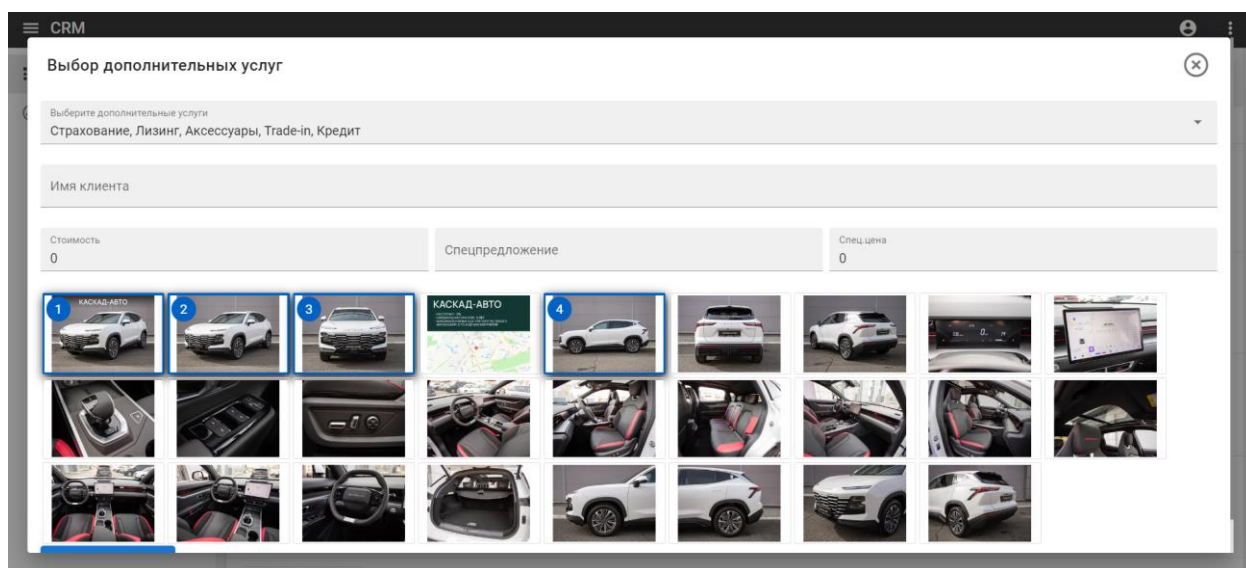


Рисунок 10 – Настройки коммерческого предложения

В настройках доступны:

1. Выбор дополнительных услуг, которые заполнил пользователь с ролью Маркетолог. По умолчанию выбраны все, данные услуги отображаются на последнем листе PDF файла, который будет сформирован на основе указанных данных.

2. Имя клиента, так как коммерческое предложение именованное, то необходимо указать имя, которое будет использоваться на втором листе коммерческого предложения.

3. Стоимость, где указывается стандартная цена на автомобиль;

4. Спецпредложение, наименование спеццены (например, Спецпредложение с учетом программы трейд-ин);

5. Спец.цена – цена, сформированная на основе потребностей конечного клиента и действующих скидок в дилерском центре;

6. В шаблоне коммерческого предложения предусмотрено 4 фото автомобиля, менеджер может выбрать любые из загруженных.

После нажатия кнопки «Сформировать» менеджер получает готовый PDF-файл, который можно отправить конечному клиенту по средствам электронной связи или распечатать.

Коммерческое предложение формируется на основе выбранного шаблона, который устанавливается для всех менеджеров в рамках дилерского центра.

2. Для формирования **ценника на автомобиль** необходимо нажать на значок QR-кода рядом с выбранным автомобилем, после чего откроется модальное окно с выбором параметров.

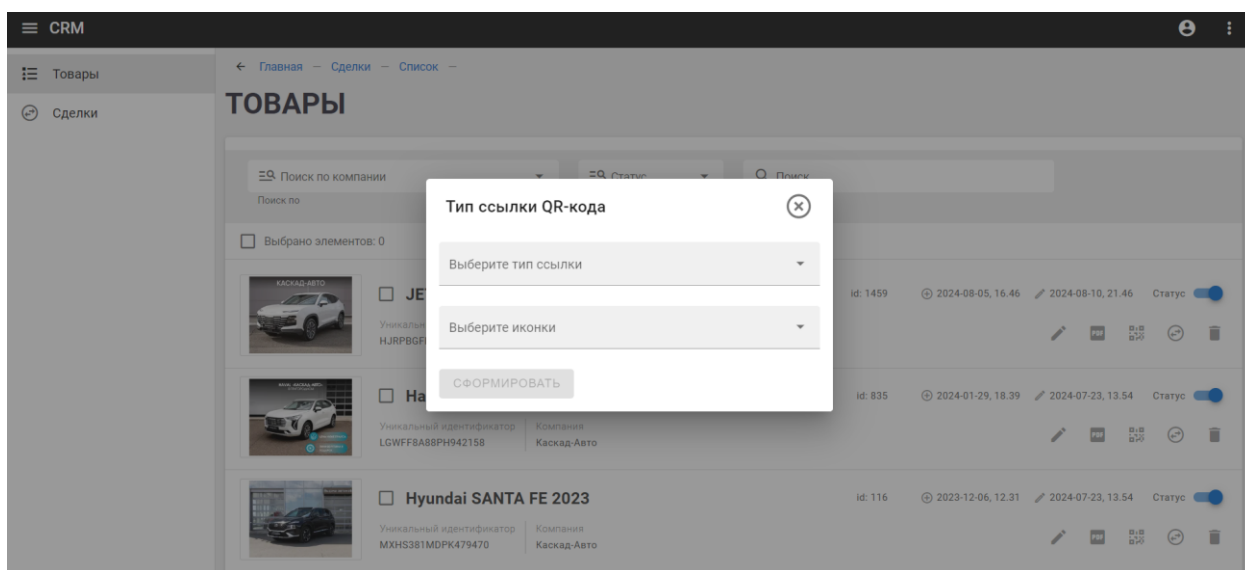


Рисунок 11 – Настройка ценника на автомобиль

Доступные параметры:

- Тип ссылки (ссылка на товар с UTM-меткой, ссылка на диалог в WhatsApp, редирект – форма сбора контактов, которая после отправки данных открывает страницу с автомобилем);

- Иконки, отображаются в нижней части шаблона.

После нажатия кнопки Сформировать, получаем PDF-файл, готовый к печати.

# JETOUR DASHING ELITE 1,5Л.

Чтобы посмотреть цену и все опции, отсканируйте QR-код



## Характеристики:

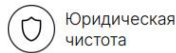
- 🔧 Робот
- ⚡ 1,5л. Бензин
- 🚗 Передний
- 🚗 Белый

## Комплектация:

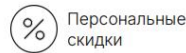
- Регулировка рулевой колонки по высоте и вылету
- Напоминание о забытом ключе и забытом телефоне
- Электрический стояночный тормоз с функцией AutoHold
- Бесключевой доступ
- Круиз-контроль
- Датчик света
- **Остальные опции доступны на сайте**



Диагностика



Юридическая чистота



Персональные скидки



Предпродажная подготовка

Рисунок 12 – Сформированный ценник по шаблону с QR-кодом

В разделе Сделки доступны 3 подраздела:

- Список – раздел находится на доработке, на данный момент доступны сделки по заведенным клиентам;
- Клиенты – возможность заводить данные по клиентам, чтобы в дальнейшем привязать к нему коммерческое предложение;
- Документы – история формирования документов в рамках дилерского центра с указанием пользователя и автомобиля, на который был сформирован документ.

CRM		
← Главная – Сделки – Документы		
ДОКУМЕНТЫ		
СПИСОК	КЛИЕНТЫ	ДОКУМЕНТЫ
<b>Прайс-лист для NJRPBGF5PB685558</b>		
id: 2073	🕒 2024-08-14, 00:39	
Тип price	Товар JETOUR DASHING Elite 1,5л.	Пользователь Дмитрий Романов
<b>JETOUR DASHING Elite 1,5л.</b>		
id: 2072	🕒 2024-08-13, 22:29	
Тип offer	Товар JETOUR DASHING Elite 1,5л.	Пользователь Дмитрий Романов

Рисунок 13 – Статистика сформированных документов