

О продукте

Основной продукт – перевозка крупногабаритного и тяжеловесного груза автомобильным транспортом.

Крупногабаритный груз — это груз, габариты которого превышают допустимые при транспортировке размеры и установленные правилами дорожного движения нормы. Длина автопоезда свыше 20м. ширина свыше 2,5м. высота больше 4 м.

Какие категории груза встречаются:

- Строительная техника / Материалы
- Дорожная техника / Материалы
- Сельскохозяйственная техника
- Нефтяное / Буровое оборудование
- Промышленные станки / Металлоконструкции
- Военная техника
- Емкости / Цистерны / Резервуары
- Яхта / Лодка / Катер / Судно
- Другое

Какие задачи решает компания?

- Расчет себестоимости перевозки;
- подбор необходимого транспорта;
- разработка маршрута перевозки;
- обеспечение предоставления транспорта в оговоренное время и место;
- контроль загрузки автомобиля, размещение груза согласно требованиям безопасности транспортировки;
- решение вопросов на пути следования машины, при прохождении таможенных границ;
- обеспечение прибытия автомобиля в согласованные сроки

Как происходит перевозка крупногабаритного и тяжеловесного груза?

Первый этап.

Расчет стоимости перевозки и поиск подрядчика по базе партнеров или на портале ati.su

Второй этап.

Согласование стоимости и заключение договора с клиентом.

Договор с клиентом заключается через программу умная логистика.

Клиенту пересылается договор и заявка. Где указана стоимость перевозки; маршрут перевозки; сроки; данные по водителю и транспортному средству

Третий этап. Оформление разрешения на провоз в Росавтодоре. Для его оформления требуется техническая документация на груз, подтверждающая габариты и массу груза. Срок оформления разрешения 10 рабочих дней.

Четвертый этап.

Подача транспортного средства на адрес погрузки. Осуществление погрузки силами грузоотправителя или силами нашей компании. В зависимости от заказанных доп. услуг клиентом

Пятый этап.

Перевозка груза по маршруту, указанного в разрешении от Росавтодора. Отклонение от маршрута не допустимо. Контроль сроков, согласованных с клиентом.

Шестой этап.

Выгрузка груза. Контроль выгрузки и подписания транспортных документов. Выставление бухгалтерских документов клиенту акт+счет фактура

Что делаем мы:

1. Предоставляем ответ клиенту по стоимости и по срокам в течении 30 минут
2. Закрываем потребность клиента быстрее рынка на 20%
3. Проверяем каждого подрядчика и предоставляем клиенту максимально безопасную услугу
4. Предоставляем широкий спектр услуг. Перевозка тралом/фурой/площадкой; страхование груза/ осуществление погрузо-разгрузочных работ

О компании

История компании:

Компания была создана в 2016 году.

Один из основателей фирмы – Александр Сергеевич Клименко – Бывший глава ГИБДД по г. Новосибирск 12 лет в нише, начинал в 2009 году.

До 2011 года работал в гос. органах, 2011-2016 - в нефтяной компании Shell (российское отделение).

С 2016 года - предприниматель в сфере организации грузоперевозок и управления на автотранспорте.

За 2020 год – оборот компании составил 30 000 000 млн рублей.

Цель на 2021 год – сделать оборот более 60 000 000 млн рублей

Наше позиционирование:

Мы ориентированы на малый/средний и крупный бизнес

Чем мы привлекательны:

- Индивидуальный подход к каждому клиенту.
- Предоставляем клиенту стоимость и сроки быстрее рынка на 20%
- Оказание полного спектра услуг по транспортировке для клиента.
Осуществление перевозки под ключ
- Возможность застраховать груз на полную стоимость

Чем мы не привлекательны для микро бизнеса:

Мы не стремимся дать самую низкую цену на рынке. Для нас качество услуги приоритетней, чем ее стоимость.

Выявление потребности + презентация

Выявление потребности — это обозначение для чего вообще клиенту необходима перевозка.

Потребность бывает скрытой и явной.

Явная потребность — это то, что озвучивает клиент.

Например, клиент хочет перевезти автокран по маршруту Великий Новгород – Видное, Московская область.

Скрытая потребность — это то, какую задачу с помощью продукта нужно решить. Например, с помощью транспортировки автокрана – выполнить строительные работы по договору на строительства участка железнодорожной дороги.

Явную потребность клиент озвучивает сам.

Скрытую - менеджер выявляет для себя в разговоре.

Отличие классификации от выявления потребности:

Классификация нужна для понимания деталей заказа, а выявление потребности - на выявлении псих портрета клиента.

Пример классификации:

- Какой груз вам необходимо перевезти? (ниша – логистические услуги)
- какой у вас размер ноги? (ниша - магазин обуви)
- сколько кв. м. у вас квартира? (ниша - ремонт квартир)

Пример выявления потребности:

- В какие сроки Вам необходимо доставить груз? Вы обновляется материально техническую базу или Вам нужно выполнить работы на объекте?
- какую обувь хотите? где будете ходить?
- какой ремонт хотите?

Как выявлять потребность в разговоре:

- открытыми вопросами
- углублением в разговор - поддерживать разговор с клиентом, давать ему поговорить

Динамическая презентация — это презентация решения проблемы клиента, исходя из его потребности.

Отличие динамической презентации от обычной в том, что динамическая - основывается на болях и потребности конкретного клиента.

Для одних клиентов важно, что мы даем оперативные сроки.

Для других - что мы обеспечиваем полную безопасность и страхование груза.

Для третьих - что оптимальная цена.

Суть динамической презентации в том, чтобы дать именно те выгоды, которые нужны данному клиенту.

Базовый сценарий и этапы продаж

Этапы продаж:

1. Приветствие (топка льда)
2. Выявление потребности
3. Динамическая презентация
4. Отработка возражений
5. Закрытие на сделку

Приветствие:

В приветствии должно быть: имя, название компании, установка контакта.

Пример:

- Добрый день, меня зовут Денис, менеджер компании Антей логистика, вы оставляли на нашем сайте заявку на перевозку груза, верно?

Выявление потребности:

После установки контакта - открытыми вопросами выявить потребность.

Вопросы для выявления:

- расскажите, какой груз необходимо перевезти, какие у него габариты?
- По какому маршруту нужно доставить груз?
- В какие сроки необходима услуга?
- С какой формой оплаты Вам удобнее работать?
- Потребуется ли Вам страхование груза на его полную стоимость?
- Что для Вас важно при выборе транспортной компании?

Стандартная презентация:

“По процессу у нас происходит следующим образом: сначала мы произведем расчет себестоимости. Для расчета стоимости в среднем нам потребуется порядка 30 минут. После мы вновь с Вами свяжемся и согласуем условия. В дальнейшем, наши логисты подберут ближайшее свободное транспортное средство по графику движения. Если все транспортные средства будут заняты. Мы закроем Вашу потребность при помощи наших партнеров. Далее мы заключаем договор и отправляем полный пакет документов в РОСТАВТОДОР. В течении 10 рабочих дней мы сделаем всю разрешительную документацию.

Этот этап нужен, чтобы на 100% снизить риск попадания машины на штрафстоянку.

После того как вся разрешительная документация будет готова мы подадим машину на погрузку и приступим к перевозке.

Итак,. Мы забираем (Груз) в <ААА> и доставляем его в <БББ>, стоимость страховки ХХХ руб. стоимость перевозки составит ХХХ руб срок доставки в течении ХХ дн. Оплата за услуги осуществляется 50% по факту загрузки, 50 % по факту прибытия. У вас остались вопросы?

Отработка возражений (опасений) клиента

Частые опасения:

Дорого

Менеджер: <имя клиента>, Да разные фирмы предлагают разные условия. Однако наш опыт показывает, что при низкой цене часто нарушаются сроки и условия перевозки. Вы тоже с этим сталкивались?

Клиент: Бывало

Менеджер: Ваши покупатели вовремя не получают товар/ вам придется объяснять своему грузополучателю почему груз пришел не вовремя. Вам ведь не нужны подобные проблемы, так?

Клиент: Нет.

Менеджер: Мы гарантируем 100%-ое исполнение заявок. Представьте, насколько это упростит именно вашу работу. Вы будете точно знать , что в указанное время наша машина прибудет на погрузку вне зависимости от цены на топливо и иных моментов. Это удобно, согласитесь?

Клиент: Да

Я подумаю

Менеджер: <Имя клиента>, скажите, Вам в принципе интересно наше предложение или что то Вас в нем не устроило?

Клиент: не устроила цена.

Я хочу узнать цены

Менеджер: Я правильно понимаю, что цена перевозки для Вас самое важное?

Клиент: Да

Менеджер: Как насчет того, что если мы договоримся прямо сейчас, я найду способ отправить ваш груз в рамках вашего бюджета

Клиент: я подумаю

Менеджер: <Имя клиента>, это предложение действует только сейчас. Если вы положите трубку, то кто то другой может забронировать нашу машину. Вы готовы договориться прямо сейчас и отправить груз по оптимальной ставке?

Клиент: Да, пожалуй.

Меня не устраивают сроки

Менеджер: Транспорт нашей компании в среднем проходит от 600 до 1000 км в сутки в зависимости от дорожных и погодных условий. Наш водитель постарается доставить в удобные сроки, при этом обеспечив сохранность груза

Итак, я бронирую машину для Вас?

Вы отвечаете за сохранность груза?

Менеджер: Да, наша компания несет полную материальную ответственность за сохранность Вашего груза, также мы можем оформить дополнительную страховку на Ваш груз.

Итак, я бронирую машину для Вас?

Закрытие на сделку

Закрытие — это какой-то итог после взаимодействия. Цель - закрыть на продажу. Промежуточные цели:

- закрыть на заключение договора
- закрыть на оформление разрешения
- закрыть на оказание перевозки

Закрыть на заключение договора

Получить от реквизиты компании

Закрыть на оформление разрешения

Если условия подходят, то для старта нам нужно:

- Технические документы на груз (Паспорт самоходной машины/ технический паспорт/ фотографии груза

Закрыть на оказание перевозки

- Получить от реквизиты компании
- получить адрес погрузки/выгрузки
- получить контактные лица на адресах

Мы составляем договор, оформляем разрешение и отправляем машину на погрузку.