
ПРЕМИУМ · СЕРВИС ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

Сервисная платформа для работы с корпоративными клиентами

Ваши корпоративные клиенты сами проверяют статус ремонтов, оплачивают счета и планируют обслуживание — в личном кабинете под вашим брендом. Бухгалтер забирает документы сам, инженер видит парк техники, руководитель — расписание обслуживания.

ДЛЯ КОГО

Производители · Сервисные сети · Дилеры ·
IT-аутсорсинг

ГДЕ ДАННЫЕ

Серверы в России,
152-ФЗ

СТОИМОСТЬ

от 25 000 ₽ / мес

500+

сервисных компаний работают
в СервисАпп

2020

на рынке РФ,
российская разработка

20+

готовых интеграций:
учёт, оплата, кассы, мессенджеры

Что такое СервисАпп Премиум

Полная платформа для сервисной компании, у которой есть корпоративные клиенты: **учёт ремонтов, склад, документооборот, выездные работы, плановое обслуживание оборудования, расчёт зарплаты мастеров** — и личный кабинет для каждого корпоративного клиента под вашим брендом. Одна система вместо четырёх и сокращение ручной работы менеджеров.

ПОД КАКИЕ ЗАДАЧИ

Четыре основных сценария Премиум

Премиум — не один продукт «для всех», а набор сценариев. Каждый собирается под конкретный бизнес.

СЦЕНАРИЙ 01

Сеть авторизованных сервисных центров производителя

КОМУ	Производителям с собственной сетью авторизованных сервисов по стране
ЧТО РЕШАЕМ	Сервисный центр оформляет акт по гарантийному ремонту, производитель его проверяет и подтверждает. Расходы и маршруты сверяются автоматически — никаких приписок. Сервисы могут заказывать запчасти друг у друга, документация по моделям доступна всей сети.

СЦЕНАРИЙ 02

Выездное обслуживание с управлением маршрутами

КОМУ	Компаниям с выездными мастерами: ремонт оборудования у клиента, обслуживание климатической техники, охранных систем, специальной техники
ЧТО РЕШАЕМ	Заявки клиентов появляются на карте, нагрузка распределяется по мастерам с учётом загрузки и геолокации. Мастер на выезде получает заказ и маршрут в телефоне, отправляет фото и статусы прямо с объекта. Плановое обслуживание оборудования у клиента — по расписанию.

СЦЕНАРИЙ 03

Обслуживание корпоративных клиентов

КОМУ	IT-аутсорсингу, дилерам, авторизованным сервисам — всем, кто работает с корпоративными клиентами
ЧТО РЕШАЕМ	Личный кабинет под брендом подрядчика для каждого корпоративного клиента. Бухгалтерия клиента самостоятельно скачивает закрывающие документы, инженеры видят парк техники и его состояние, руководители — график обслуживания и расходы.

СЦЕНАРИЙ 04

Стационарный сервис с большим потоком клиентов

КОМУ	Сетевым мастерским и авторизованным точкам ремонта бытовой техники и электроники
ЧТО РЕШАЕМ	Приём заказов, ведение склада запчастей, расчёт зарплаты мастеров, печать всех необходимых документов, уведомления клиентам о готовности ремонта, программа лояльности.

КТО УЖЕ РАБОТАЕТ

Наши клиенты

Подробности этих кейсов рассказываем под NDA на демо-звонке.

КЕЙС 01 · ПРОИЗВОДСТВО · СЕТЬ СЕРВИСОВ

Производитель оборудования, сеть из более чем 200 авторизованных сервисов

ЗАДАЧА	Контролировать гарантийные ремонты по всей стране: проверять стоимость работ и запчастей, отслеживать транспортные расходы, держать документацию по моделям в одном месте.
РЕШЕНИЕ	Сервис оформляет акт с фото, диагностикой и расчётом стоимости — производитель проверяет и подтверждает. Маршруты и стоимость запчастей система сверяет автоматически. Сервисы могут заказывать запчасти друг у друга, а вся техническая документация доступна через общий каталог.
ДОПОЛНИТЕЛЬНО	Для покупателей сделан публичный сайт с каталогом моделей, документацией и контактами ближайших сервисов — клиент находит, где обслужить технику, за один клик.
РЕЗУЛЬТАТ	Финансовая прозрачность гарантийной программы. Исключены приписки и завышение расходов. Сеть работает по единому стандарту, документация — в одном месте.

КЕЙС 02 · ВЫЕЗДНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Крупный дилер с собственной сервисной службой, выездной ремонт

ЗАДАЧА	Управлять выездами мастеров: распределять нагрузку, прокладывать маршруты, вести плановое обслуживание, координировать менеджера с мастерами в полях. Поток — более 50 заказов в день.
РЕШЕНИЕ	Заявки появляются на карте, нагрузка распределяется по мастерам с учётом геолокации. Мастер на выезде получает заказ и маршрут в телефоне, отправляет фото и обновляет статус прямо с объекта. Плановое обслуживание идёт по календарю.
РЕЗУЛЬТАТ	Менеджер держит всю сеть выездов в одном окне. Мастер на выезде видит заказ, маршрут и историю обслуживания клиента сразу. Сроки и плановое обслуживание под контролем.

Один из ключевых модулей

Личный кабинет для корпоративных клиентов

Веб-кабинет под вашим брендом, где корпоративные клиенты сами закрывают вопросы, которые обычно требуют звонка менеджеру.

Бухгалтерии — документы

Счета, акты, сверки — в одном месте. Менеджер не пересылает их вручную.

Инженеру — парк техники

Серийные номера, текущие статусы, история обслуживания каждой единицы.

Руководителю — общая картина

Расписание обслуживания, заявки сотрудников, расходы за период.

Один портал — ваш бренд

Логотип, фирменные цвета, домен. Клиент видит вашу мастерскую, а не СервисАпп. Каждой компании, с которой вы работаете, — отдельный кабинет под её договор, со своими разделами и своими ролями сотрудников.

Простой вход — без приложений и регистрации

Клиент получает ссылку и заходит в один шаг. Никаких приложений устанавливать не нужно — кабинет открывается в браузере на любом устройстве. Безопасность — через привязку к контактному данным клиента.

Для частных клиентов

Вход по номеру телефона и номеру заказа.

Для юридических лиц

Вход по реквизитам компании — удобно для бухгалтерии.

Когда нужна особая защита

Дополнительный пароль для чувствительных данных.

ЭКОНОМИКА РЕШЕНИЯ

Окупаемость в первый месяц

Простая арифметика для сервисного бизнеса с корпоративными клиентами.

ТИПОВОЙ СЦЕНАРИЙ

Сервисная компания	5 менеджеров, работа с корпоративными клиентами
Запросов от клиентов в месяц	≈ 600 («где документы», «когда готов ремонт», «пришлите реквизиты»)
Время на один запрос	8–15 минут
Итого нагрузка	80–150 часов в месяц
Полная стоимость одного менеджера	90 000–150 000 ₽ в месяц

С ЛИЧНЫМ КАБИНЕТОМ КЛИЕНТОВ

Клиент решает сам	50–70% типовых запросов
Экономия времени	40–105 часов в месяц
В деньгах	30 000–100 000 ₽ в месяц
Стоимость СервисАпп Премиум	от 25 000 ₽ в месяц

ОКУПАЕМОСТЬ

100–300%

в первый месяц использования

Усреднённые цифры по типичной сервисной компании с корпоративными клиентами. Для вашего объёма посчитаем индивидуально на демо.

Средние значения по сервисным компаниям с 5+ менеджерами. Проверено на действующих Премиум-клиентах.

ЧТО ВХОДИТ В ПРЕМИУМ

Полная платформа, а не набор функций

Кабинет клиента под вашим брендом

Логотип, цвета и название — ваши. Каждой роли в компании клиента — свой набор разделов.

Парк техники под учётом

Серийные номера, гарантия, история обслуживания, расписание плановых работ — у каждого клиента под рукой.

Документы для бухгалтерии

Счета, акты, сверки — оформляются автоматически. Электронный обмен с 1С и Эльбой.

Регламенты обслуживания

Свои условия и приоритеты для разных клиентов. Контроль сроков и качества по каждому договору.

Сеть точек под одной системой

Несколько филиалов или мастерских с разной идентификацией. Общая отчётность по всей сети.

Готовые интеграции

1С, Эльба, онлайн-оплата, контрольно-кассовая техника, мессенджеры. Открытый интерфейс для своих доработок.

Перенос данных и обучение

Перенос из Excel, 1С или другой системы. Обучение сотрудников под ваш порядок работы.

Персональная поддержка

Личный менеджер на вашей стороне. Гарантированные сроки ответа в рабочее время.

Плановое обслуживание и выезды

Регламентные работы по расписанию, маршруты выездных мастеров, расчёт зарплаты по факту.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Кому подходит Премиум

Сервисный бизнес, у которого есть корпоративные клиенты, парк техники под обслуживанием или собственная сеть исполнителей.

- **Производители** промышленного и медицинского оборудования с собственным гарантийным отделом
- **Дилерские сети** со своим сервисным обслуживанием
- **Сервис кофейного** и ресторанного оборудования
- **Корпоративные автосервисы** для парков служебного транспорта
- **Авторизованные сервисы** крупных брендов техники
- **IT-аутсорсинг** и обслуживание офисной техники у заказчиков
- **Обслуживание систем безопасности** и видеонаблюдения
- **Обслуживание АЗС** и торгового оборудования

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Готовы посмотреть, как это работает у вас?

20 минут в живой системе — на сценарии под вашу нишу. Без слайдов и презентаций. Если решение не подойдёт — посоветуем альтернативу.

Получить демо

Покажем сервис на реальных данных под вашу задачу.

[Записаться на демо](#)

serviceapp.ru/demo-request
support@serviceapp.ru