



# MetaSales

Система автоматизации продаж для  
металлобаз и магазинов строительных  
материалов

[www.msys.pro/metasaless](http://www.msys.pro/metasaless)

## MetaSales - комплексная система, включающая:



### 1. Интернет-магазин

- с функционалом, полностью адаптированным под нужды металло- и стройбаз
- с корректной SEO-оптимизацией под торговлю металлопрокатом и строительными материалами
- с двухсторонней интеграцией с 1С



### 2. Специализированную CRM



### 3. Подключение к торговым площадкам

- Яндекс Маркет
- Google Merchant
- TIU и др.



### 4. Настройку сервисов сквозной аналитики



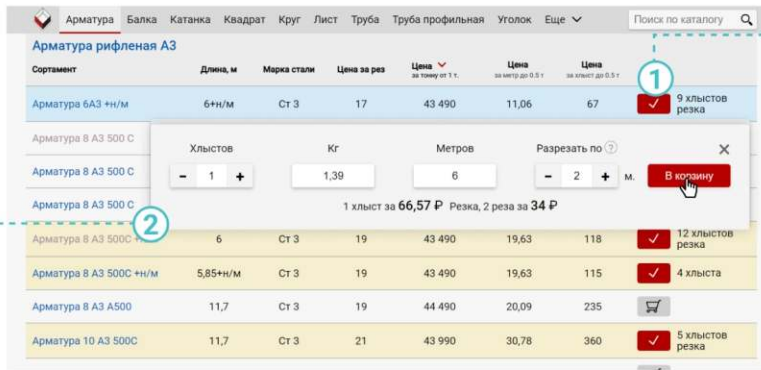
### 5. Качественную консультационную поддержку

## Metasales - преимущества:

- Удобство работы клиентов с сайтом (удобный заказ товара на сайте)
- Широкий охват потребителей через размещение товаров на торговых площадках
- Комфортная работа менеджеров по продажам
- Аналитика продаж для руководителя
- Контроль за действиями менеджеров

Далее ознакомим вас со всеми преимуществами нашей системы.

# Умные разделы каталога

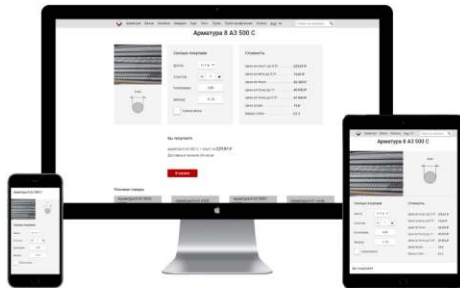


## 1 Отображение заказа в прайсе

С помощью этой функции покупатель сразу видит, какие позиции из всего прайса он заказал, добавлена ли резка для каждой позиции.

## 2 Инлайновая форма заказа

Находится прямо в разделе каталога. Позволяет сформировать заказ не переходя на страницу товара. Калькулятор, встроенный в форму, преобразует метры и килограммы в штуки.

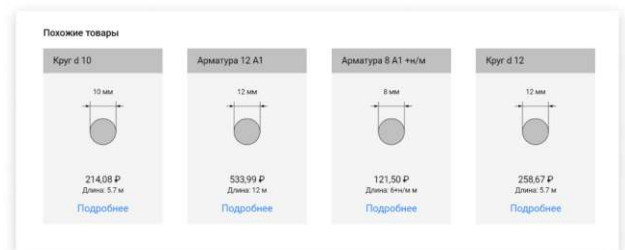


## Продуманная адаптивность под все типы устройств

Сайт динамически подстраивается под размер и ориентацию экрана

## Похожие товары

Позволяет отобразить товары, которые могут заменить текущий товар, даже если этот товар из другого раздела. Например «арматура 10 гладкая» эквивалентна «кругу 10». Если товаров с похожим диаметром не найдено, будут показаны ближайшие по диаметру размеры, например, арматура 8 и 12 мм.

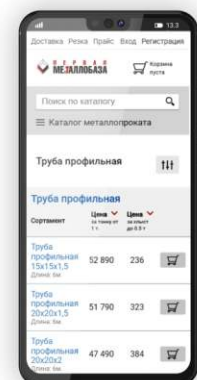


## Фильтрация товаров

Реализовано 10 фильтров по основным параметрам проката:

- Длина
- Толщина
- Высота
- Диаметр
- Условный проход (ДУ)
- Ширина
- Ширина полки
- Ширина полки малая
- Толщина полки
- Толщина стенки

Фильтры адаптированы для работы на мобильных устройствах.





## Страницы размеров

Позволяют группировать товары по сходным характеристикам для того, чтобы собирать поисковый и рекламный трафик на целевую страницу. Это позволяет избежать конкуренции между равнозначными страницами похожих товаров и одновременно упростить пользователю подбор необходимого сортамента.

Пример: пользовательский запрос “арматура 12” (без уточнения рифленая это арматура или гладкая) будет вести на страницу, на которой перечислена вся арматура 12-го размера. И покупатель сам выберет, какой тип арматуры заказать, перейдя на соответствующую страницу.

Диаметр арматуры, мм.						
8	10	12	14	16	18	20
22	25	28	32	35		

Арматура рифленая АЗ			
Сортамент	Цена за тонну от 1 т.	Цена за хлыст до 0.5 т.	
Арматура 12 АЗ 500 С	49 990	541	
Арматура 12 АЗ 35ГС	40 990	443	

Арматура гладкая А1			
Сортамент	Цена за тонну от 1 т.	Цена за хлыст до 0.5 т.	
Арматура 12 А1	39 490	419	
Арматура 12 А1	44 490	486	
Арматура 12 А1	44 490	246	



## Разные типы цен

Скидка пересчитывается динамически по каждой позиции, в зависимости от массы.

## Автоматизация расчетов всех цен с помощью коэффициентов и формул

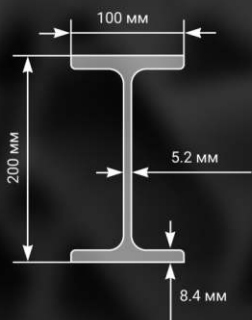
- Стоимость доставки (километраж, тип автомобиля, срочность);
- Любой вид цен (розничная / средняя / оптовая);
- Стоимость резки на основе площади сечения детали;
- Автоматический расчет скидки;
- Прайс-лист для скачивания генерируется автоматически.

Ранее все расчеты производились вручную соответствующим сотрудником (менеджером по продажам, администратором сайта, коммерческим директором).

## Калькулятор Вес / Хлысты / Метраж

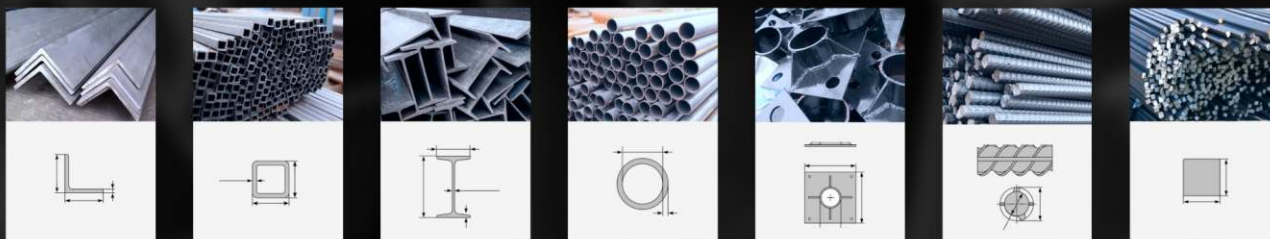
Данный калькулятор является базовым инструментом при создании заказа. Металлобазы часто торгуют хлыстами в штуках, а в 1С заказы оформляются по весу. Поэтому мы предоставили пользователю удобную возможность ввести любое количество хлыстов, динамически пересчитывая их в массу и количество погонных метров. Если покупатель хочет купить 100 метров уголка, при вводе цифры 100 значение в метрах округлится в большую сторону, чтобы получилось целое количество хлыстов.

Сколько покупаем	
Длина	12 м
Хлыстов	- 9 +
Килограмм	163,98
Метров	108,00
<input type="checkbox"/>	Нужна резка



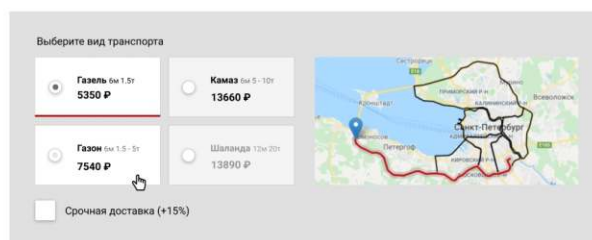
## Сечение профиля с параметрами

Для каждого типа проката мы сделали наглядную иллюстрацию сечения профиля. Это помогает покупателям безошибочно определить какой металл им нужен и понять его характеристики.



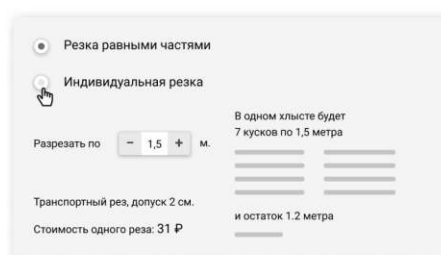
## Расчет стоимости доставки по дорожной сети и по зонам внутри СПб

Рассчитывает стоимость по дорожной сети с точностью до километра в радиусе 400 км от СПб. Внутри СПб расчет производится по зонам доставки (фиксированные цены). Можно рассчитать срочную (приоритетную) доставку.



## Калькулятор резки

Позволяет порезать хлысты, добавляя к выбранной позиции любое количество резов на любую длину. Минимальная длина реза: 0.5 метра. Калькулятор работает как для фасонного так и для листового проката (листы режутся по короткой стороне).



Если выбрано несколько хлыстов, количество резов умножается на их количество. Можно порезать хлыст неравными частями (индивидуальная резка). Функционал является уникальным и в таком виде не реализован ни в одном интернет-магазине.

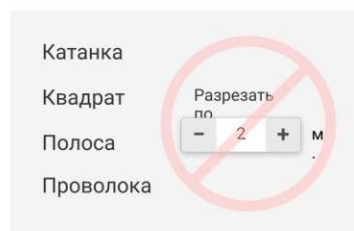
Наименование	Количество	Итого:
Арматура 16 А3 500 С-11.7 880,84 Р / хлыст	- 1 + хлыст	880,84 Р ×
Резка арматуры 16 Разрезать по 1.5 м 31,00 Р / рез	- 7 + рез	217,00 Р ×

## Резка в корзине как отдельный товар

Резку можно удалить или изменить количество резов

## Отключение калькулятора резки для немерного сортамента

В некоторых случаях мы не знаем, сколько хлыстов будет в заказе и какой длины будут хлысты, поэтому такую номенклатуру необходимо продавать без услуги резки. Цену резки мы можем вывести в прайсе и на странице товара, но оплатить ее нужно будет отдельно от основного заказа, узнав на складе, сколько будет резов и какова реальная длина хлыстов.

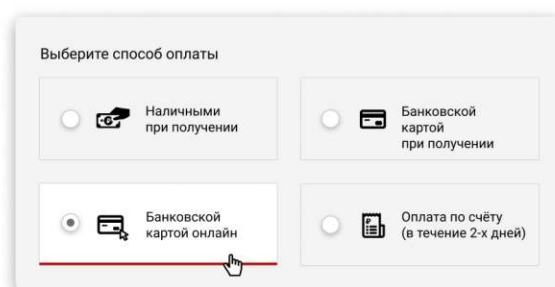


## История изменения цены сортамента

Арматура 16А3 500С

## Оплата банковской картой

Поключение интернет-эквайринга от любого банка

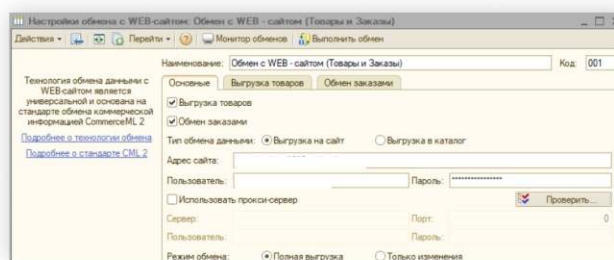


## Двухсторонняя интеграция с 1С

Интеграция с 1С позволяет отправлять заказы с сайта в 1С в режиме реального времени. Как только покупатель оформляет заказ на сайте, через несколько минут менеджер видит этот заказ в 1С в готовом виде, менеджеру ничего не нужно считать!

Обмен работает и в обратную сторону: если в 1С появится новая номенклатура или изменится цена на существующий товар, то эти изменения сразу экспортируются на сайт в автоматическом режиме.

Дата	Номер	Вид документа	Сумма	Корректор	Сумма оплаты	Валюта	Оплата	Отгрузка
28.06.2018 16:47:31	УТ000002671	Заказ покупателя				руб.	28.06.2018	
15.06.2018 13:21:25	УТ000002662	Заказ покупателя	1 575.53			руб.		
15.06.2018 12:47:34	УТ000002663	Заказ покупателя	1 575.53			руб.		
07.06.2018 17:02:39	УТ000002654	Заказ покупателя	1 820.53			руб.		
07.06.2018 16:46:01	УТ000002655	Заказ покупателя	1 820.53			руб.		
07.06.2018 16:42:38	УТ000002656	Заказ покупателя	1 575.53			руб.		
07.06.2018 13:21:24	УТ000002667	Заказ покупателя	1 575.53			руб.		
07.06.2018 13:00:09	УТ000002668	Заказ покупателя	1 575.53			руб.		
07.06.2018 12:40:29	УТ000002669	Заказ покупателя	1 820.53			руб.		
07.06.2018 13:14:46	УТ000002670	Заказ покупателя	1 820.53			руб.		





## Двухсторонняя интеграция с CRM



- Менеджеры получают удобный инструмент для работы с клиентами.
- Видна вся история отношений с клиентами. Внимание: ваши разговоры записываются!
- Сбор контактов из входящих заявок (звонки, e-mail, сайт и др.). Любой звонок или запрос клиента автоматически попадает в CRM к персональному менеджеру.
- Автоматическое открытие карточки клиента при входящем звонке.
- Руководитель полностью контролирует деятельность продавцов через отчеты (по конверсиям и проч.).
- Сохраняется история действий/взаимодействий с клиентом по карточке.
- Конверсия и статистика продаж по каждому менеджеру.

---

## Органический трафик (SEO)

Наш сайт был заранее правильно спроектирован с учетом требований поисковых систем. И дальнейшая работа состоит в том, чтобы отслеживать изменения в позициях запросов и вовремя вносить нужные изменения. В чем у нас преимущество?

- Мы знаем семантическое ядро, связанное с металлопрокатом и смежной продукцией;
- Нарботанны методики продвижения в указанной области;
- Знаем аудиторию - потребителей металлобаз и стройбаз;
- Понимаем все тонкости продукции, включая ГОСТы.

---

## Интернет-маркетинг

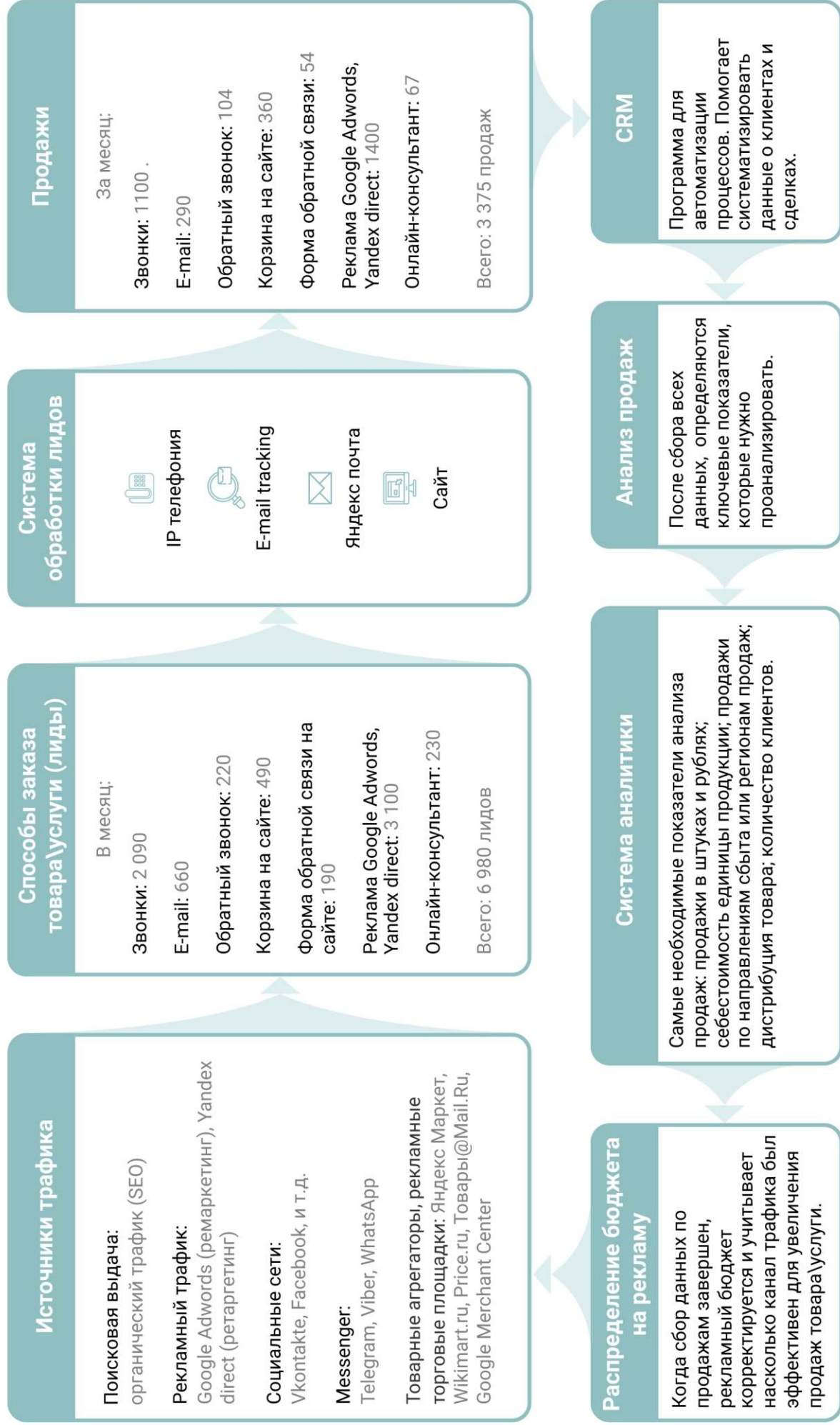
Что происходит после того, как интернет-магазин с лучшими в мире двухсторонними интеграциями с 1С и CRM сделан и сдан в эксплуатацию? Он сам начинает продавать, генерируя себе клиентов и сдавая выручку в кассу? Сегодня в это мало кто поверит. Необходима комплексная поддержка, состоящая из:

- Органического SEO-продвижения
- Трафика с торговых площадок (Яндекс Маркет, Google Merchant, TIU и др.)
- Потока клиентов из рекламных кампаний

В чем здесь сложность? Допустим, что все торговые площадки подключены, оттестированы и работают без сбоев; рекламные кампании также настроены и дают определенный трафик; и даже специальный человек занимается и SEO-оптимизацией страниц сайта. Все хорошо теперь?

Не совсем. Проблема в том, что вся эта работа "поедает" много денег, и довольно сложно понять, какие каналы более выгодны, а какие лучше отключить. Речь о том, чтобы оптимизировать каналы, используя систему сквозной аналитики.

## Сквозная аналитика





# Автоматическое формирование документов



Если покупатель выбрал способ «Оплата счетом», магазин автоматически генерирует счет в формате PDF.

Автоматическая генерация формирует счет намного быстрее менеджера, а ошибки в расчетах исключены (нет человеческого фактора).

Покупатель тоже доволен, потому что ему не нужно ждать пока менеджер приготовит для него счет, он может сразу оплачивать. Это хорошо для конверсии и увеличивает лояльность клиентов.

## Умная телефония:

- **Экономит время менеджеров**  
Они не тратят время на переводы звонков а сразу получают звонки своих клиентов на свои телефоны.
- **Увеличивает лояльность клиентов**  
Клиент сразу дозванивается до своего менеджера; значительно уменьшается время ожидания ответа.
- **Сохраняет все входящие контакты в CRM**  
Это нужно чтобы отвязать клиентскую базу от личных мобильных телефонов менеджеров.
- **Переадресует звонки в нерабочее время**  
Таким образом, если компания не работает, ответственный менеджер все равно на связи, даже если офис закрыт. Звонки могут быть вечером или в выходные. Если предприятие закрыто, по телефону все равно должен отвечать менеджер.



## IP-телефония

Входящий звонок с номера  
+7 900 777-77-77



АТС

Входящий звонок поступает на единый номер



1С

CRM

Менеджер 1

Клиент Михаил  
+7 900 777-77-77

Менеджер 2

Клиент Игорь  
+7 900 111-11-11

Менеджер 3

Клиент  
ООО «Спецстрой»  
+7 800 000-00-00

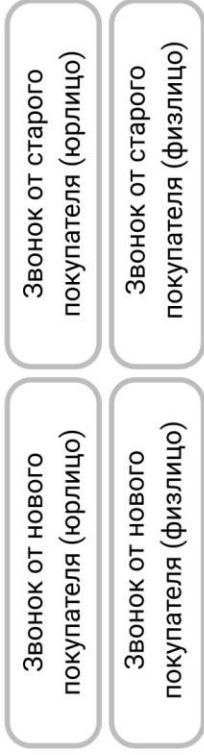
Все телефоны, сохраненные в 1С автоматически экспортируются в карточки 1С. Таким образом в 1С будет всегда актуальная информация по клиентам

CRM определяет к какому менеджеру прикреплен входящий номер и направляет звонок сразу к нему

В итоге мы избегаем ситуаций, когда клиент просит перевести его на своего менеджера. Этот момент отвлекает от работы весь отдел продаж. IP-телефония экономит время менеджеров и уважительно относится к клиентам (не заставляет его заниматься переводом собственного звонка).

# Автоматизация бизнес-процессов торгового предприятия

Заказ по почте или сайту

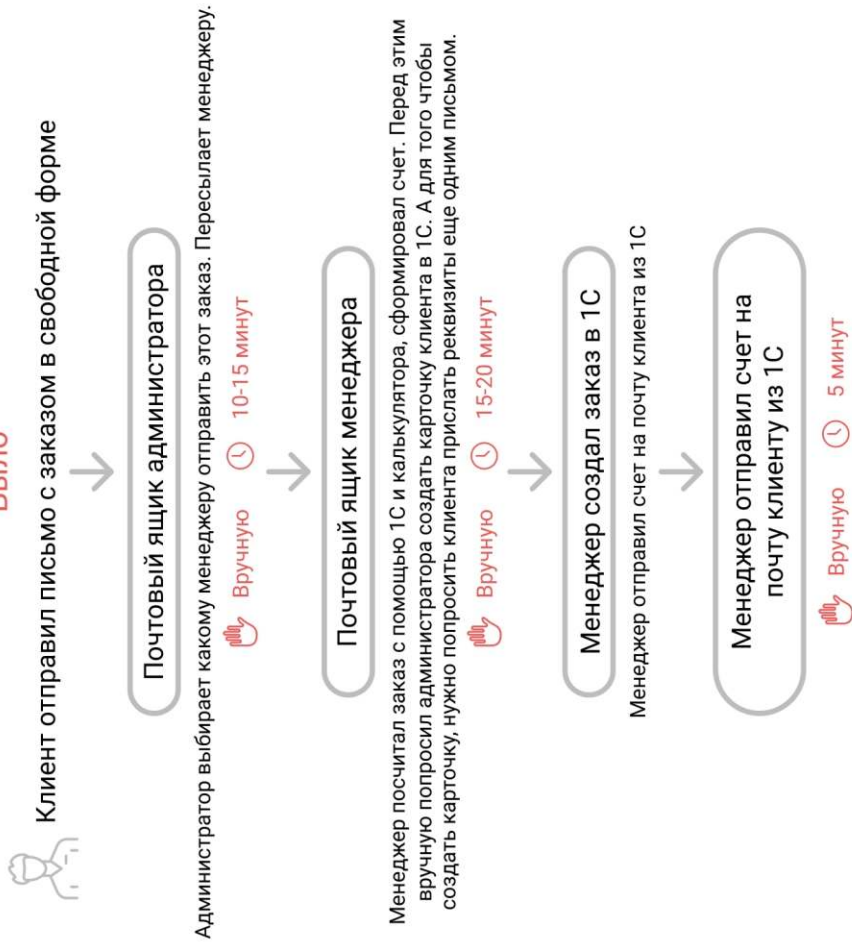


Заказ по телефону

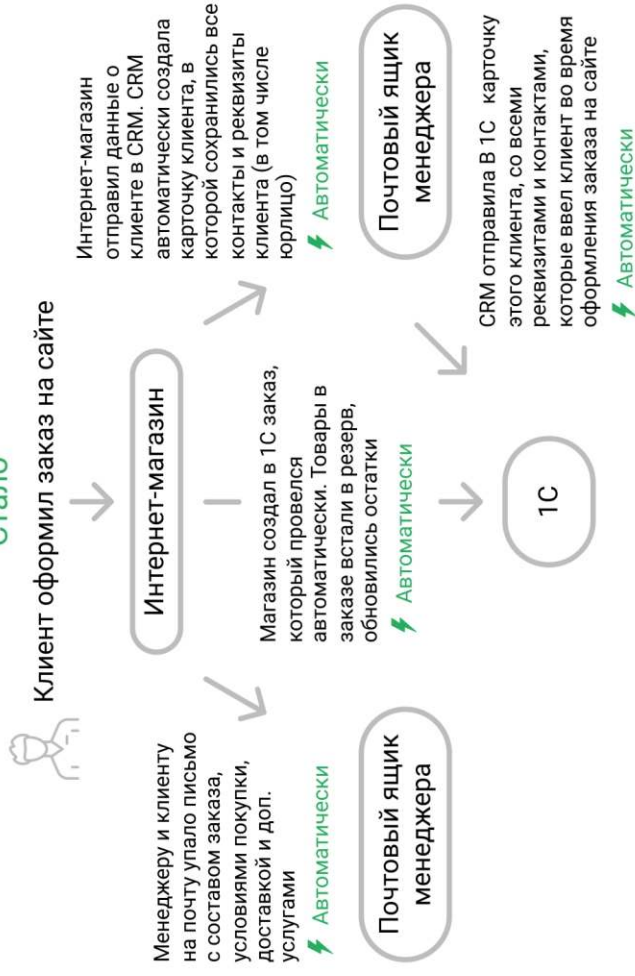


## Рассмотрим бизнес-процесс: «Заказ нового покупателя (юрлицо)»

**Было**




















**Стало**



## Сравниваемые показатели

## Было

## Стало

Сравниваемые показатели	Было	Стало
Время между отправкой заказа и получением счета клиентом	 40 минут  Вручную	 1 минута  Автоматически
Время, необходимое для создания карточки клиента в 1С	 10-30 минут  Вручную В зависимости от того как быстро клиент пришлет реквизиты и как быстро их обрабатывает администратор	 1 минута  Автоматически
Время, необходимое для создания карточки клиента в CRM	—	 1 минута  Автоматически
Время, менеджера, затраченное на обсчет заказа	 30 минут  Вручную	 0 минут  Автоматически
Время, администратора, затраченное на обработку заказа	 10 минут  Вручную	 0 минут  Автоматически
	<p>В случае звонка от клиента, необходимо перевести его вручную на ответственного менеджера. Поэтому сотрудники постоянно отвлекаются на перевод звонков, вместо того, чтобы обслуживать своих клиентов</p>	<p>Платформа MetaSales автоматически определяет, какому менеджеру принадлежит звонящий клиент, и направляет звонок ему. Теперь менеджеры не занимают время переводом звонков друг на друга, что экономит их время и увеличивает лояльность клиента, потому что клиент быстро дозванивается до своего менеджера.</p>
	<p>Без использования CRM менеджер не видел всей истории обращений клиентов (звонки, письма, заказы)</p>	<p>Благодаря использованию CRM MetaSales, менеджер видит всю историю общения с клиентом, может принимать оперативные решения прямо во время разговора с клиентом (во время входящего звонка у менеджера в браузере автоматически открывается карточка клиента со всей историей звонков, писем заказов и контактов).</p>



## Поля (атрибуты и свойства) для всех товарных групп каталога

	Арматура	Труба профильная	Уголок неравн.	Швеллер гнутый	Швеллер Балка	Труба ВГП эл.св	Квадрат	Полоса	Лист	Сетка кладочная	Винтовые сваи	Профнастил	Детали трубопроводов	Электроды	Круги абразивные	Перчатки
Марка стали																
Резка																
Цена тн (от 1 тн)																
Цена тн (от 0.5 тн)																
Цена тн (до 0.5 тн)																
Цена метра (до 0.5 тн)																
Длина											Длина ствола					
Толщина							толщина или высота?		0.8 - 20		Толщина стенки	0.45				
Высота																
Ширина полки																
Ширина полки																
Толщина стенки																
Толщина полки																
Диаметр														диаметр		
Условный проход																
Цена штуки											860.00	682				
Штучный товар																
Вес штуки																
Диаметр лопасти											200					

## Лучшие сайты металлобаз России: сравнение функциональности

Сравниваемые показатели	nlmk.shop	ms.ru	arielmetal.ru	dipos.ru	mechservice.ru	gozmet.ru	1metallobaza.ru
Страница товара	-	✓	-	-	-	✓	калькулятор и резка
Счет на оплату в PDF	платежное поручение	✓	-	-	-	-	сразу
Сечение с размерами	-	частично	-	-	-	-	✓
Калькулятор метры/вес	✓	✓	✓	-	-	-	✓
Калькулятор резки	-	ограничен	-	-	-	-	✓
Оплата банковской картой	-	-	-	-	-	-	✓
Мобильн./адаптив. верстка	✓	с ошибками	✓	✓	-	✓	✓
Расчет стоим. доставки	до города	до города	до улицы	-	-	-	до дома
История изменения цены	-	-	-	-	-	-	✓
Похожие товары	-	✓	-	-	-	-	
Фильтры	✓	✓	✓	1 шт	✓	-	6 фильтров
Страницы размеров	-	-	✓	-	-	✓	нужно для SEO
Интеграция с 1С	?	?	?	-	?	?	двухсторонняя
Интеграция с CRM	?	?	?	-	?	?	двухсторонняя
Мобильное приложение	-	-	-	-	-	webview	webview

Мы провели большую работу по изучению существующих сайтов металлотрейдеров России. В итоге получили таблицу, из которой наглядно видны преимущества нашего решения над ведущими сайтами крупнейших компаний России, торгующих металлопрокатом.

## Стоимость компонентов системы MetaSales

<b>Типовой интернет-магазин с доработкой дизайна</b>	<b>180 000 ₹</b>
Нарисуем дизайн и сверстаем на шаблоне за 2-3 недели.	
<b>Адаптивная кросс-браузерная верстка сайта</b>	<b>50 000 ₹</b>
Потребуется 1 неделя работы.	
Дополнительные модули (с настройкой):	
<b>▶ Оплата банковской картой (Сбербанк)</b>	<b>25 000 ₹</b>
Если требуется подключение оплаты банковскими картами других банков, мы рассчитаем дополнительных объем работ и цену.	
<b>▶ Расчет доставки</b>	<b>40 000 ₹</b>
Этот модуль рассчитывает цену доставки от металлобазы до пункта доставки по существующей дорожной сети.	
<b>▶ Модуль импорта цен на сайт</b>	<b>25 000 ₹</b>
Модуль импортирует цены товаров на сайт. Поддерживаемые форматы файлов: CSV, XLS, XLSX.	
<b>▶ СМС-информирование клиента</b>	<b>35 000 ₹</b>
Модуль для Dgiral, позволяющий отправлять клиентам СМС по выбранному алгоритму.	
<b>▶ Экспорт товаров в Яндекс-маркет</b>	<b>15 000 ₹</b>
Модуль передает товары на Яндекс Маркет. Основная проблема - пройти проверку менеджерами Я. Маркет.	
<b>Наполнение магазина товаром</b>	<b>60 000 ₹</b>
Вы можете это сделать сами. Инструкцию пришлём.	
<b>Интеграция с CRM</b>	<b>150 000 ₹</b>
Если на предварительном этапе оценки объема работа станет понятным, что задача выходит за рамки стандартной, мы рассчитаем дополнительные часы работы.	



## Внедрение CRM

110 000 ₺

В базе мы предлагаем собственную разработку, но возможна интеграция с любой другой популярной CRM (цена работ будет немного выше). Цена включает кастомные доработки под бизнес-процесс клиента.

## Использование CRM MetaSales

300 ₺

Цена за одно рабочее место в месяц.

## Подключение IP телефонии

45 000 ₺

В базовом варианте мы предлагаем АТС Telfin. Другие варианты подключений возможны, но требуют дополнительного анализа и, возможно, больших часов работы.

## Ежемесячная поддержка

950 ₺

Для каждой конкретной конфигурации мы рассчитываем индивидуальное время. Обычно требуется 5 - 10 часов / мес.

## Первичная SEO - оптимизация каталога

40 000 ₺

Речь идет о типовом каталоге и нескольких типичных страницах сайта ("Главная", "О компании" и аналогичных).





Создаём качественные web-продукты, повышаем  
эффективность рекламных кампаний и улучшаем  
бизнес-процессы в сфере IT

- Разработка сайтов и интернет-магазинов
- SEO-продвижение
- Реклама во всех каналах сети Интернет
- Дизайн
- Комплексное обслуживание интернет-магазинов
- Техническая поддержка сайтов
- Внедрение CRM

Наш адрес: 180000, г. Псков,  
Набережная реки Великой,  
д. 6 офис 13 б.

Телефон: +7 (8112) 70 22 80  
Почта: [info@msys.pro](mailto:info@msys.pro)