

**HOW WIALON  
HELPS BUSINESS**

**СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ В IOT:  
ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ  
И ПРАКТИЧЕСКИЕ  
РЕКОМЕНДАЦИИ  
ОТ WIALON**

Современные поставщики услуг телематики и IoT сталкиваются со множеством сложных задач. Рынок насыщен разноплановыми решениями, и заказчики, зачастую, смотрят лишь на их цену. Это приводит к жесткой ценовой конкуренции, и поставщикам, чьи более дорогие продукты и услуги ориентированы на индивидуальные потребности клиентов, сложнее выделиться.

Имея многолетний опыт работы в отрасли, мы понимаем, что готовые решения могут быть дешевле на начальном этапе, но в долгосрочной перспективе они редко обеспечивают конкурентное преимущество.

Часто такие решения покрывают лишь базовые задачи и лишены необходимой функциональности для эффективного управления автопарком. В будущем это приводит к увеличению эксплуатационных расходов.

Чтобы решить эту проблему, поставщики телематических услуг должны понимать уникальные потребности и задачи клиентов и сопоставлять возможности Wialon с каждым конкретным случаем. В то же время нужно убедить клиентов в необходимости индивидуального подхода – обратить их внимание не на сиюминутную выгоду, а на крупную экономию в долгосрочной перспективе. **Как же объяснить заказчикам ценность предлагаемого вами решения?**

В данной брошюре вы найдете ответ на этот вопрос, а также советы и рекомендации о том, как донести ценность индивидуального подхода и успешнее продвигать Wialon на рынке в условиях современной конкуренции.

## Проблемы поставщика услуг

- Конкуренция
- Клиенты не видят ценность технологии
- Клиенты обращаются к производителям напрямую
- Снижение цен на рынке

## Потребности заказчиков

- Лояльность клиентов
- Отлаженные процессы
- Баланс затрат и прибыли
- Квалифицированные и проактивные сотрудники

## РЕШЕНИЕ

Главный принцип — показать, как Wialon влияет на бизнес ваших клиентов.

При гарантии осязаемого результата, заказчики пойдут на предложенное вами решение, **даже если оно будет стоить в 2-3 раза дороже стандартных рыночных вариантов.**

Почему нельзя предложить стандартное решение? Оно теряет конкурентные преимущества — за исключением цены — и его становится легко заменить решением от другого поставщика. Казалось бы, единственный способ завоевать долю рынка — это снизить цену, сузив при этом функциональность решения. Однако на самом деле все обстоит иначе: чем больше игроков пользуются такой стратегией, тем меньше шансов удержать позиции и сохранить клиентов.

Ниже перечислены шаги, которые помогут вам удержать клиентов и завоевать их лояльность, дав им понять, что успех их бизнеса во многом зависит от ваших услуг.

# Стратегия продаж в IoT

## Шаг 1. Покажите потенциал Wialon

Согласно нашим исследованиям, партнерское сообщество в большинстве своем использует лишь около 20% всего функционала Wialon. Это означает, что ваши клиенты увеличивают свою рентабельность на 20%, а вы получаете только 20% потенциального дохода.

Именно здесь у вас есть возможность развивать отношения с клиентами. Рассказывайте о Wialon, подчеркивая дополнительную ценность предоставляемых вами услуг, так вы улучшите узнаваемость бренда и заслужите доверие клиентов. **Помимо стандартного набора функций, таких как отслеживание местоположения, отчеты и уведомления, Wialon можно адаптировать к различным бизнес-сценариям.**

### Учет топлива

- Контроль уровня топлива
- Контроль расхода топлива
- Обнаружение и предотвращение хищений топлива

*Выгоды: снижение количества сливов топлива, оптимизация эффективности работы автопарка, снижение затрат на топливо.*

### Техническое обслуживание автопарка

- Интервалы обслуживания
- Отчеты
- Уведомления

*Выгоды: контроль эксплуатационных расходов, сокращение времени пребывания на СТО.*

## Контроль автомобилей

- Определение местоположения
- История поездок с возможностью поиска
- Отчеты о поездках
- Уведомления

*Выгоды: улучшение планирования маршрутов и безопасности автопарка.*

## Мониторинг температуры

- Считывание данных с датчиков
- Отчеты
- Уведомления

*Выгоды: безопасность и сохранение качества скоропортящихся товаров.*

## Контроль сохранности груза

- Отслеживание грузов
- Считывание данных с датчиков открытия/закрытия двери
- Уведомления

*Выгоды: предотвращение финансовых потерь от повреждения груза.*

## Контроль нагрузки на ось

- Считывание данных с датчиков
- Отчеты
- Уведомления

*Выгоды: предотвращение потерь, связанных со штрафами за превышение нагрузки на ось.*

## Контроль поведения водителя

- Гибкие настройки качества вождения
- Отчеты
- Уведомления
- Оценка водителей

*Выгоды: выявление и устранение фактов неосторожного вождения, снижение расхода топлива.*

## Эффективность бизнес-процессов

- Логистика
- Мониторинг водителей
- Считывание данных с iButton, RFID-меток

*Выгоды: оптимизация работы автопарка, обеспечение прозрачности всех процессов*

## Видеомониторинг

- Прямая трансляция
- Запись по событиям

*Выгоды: обеспечение безопасности водителей, предотвращение ДТП.*

## Уникальные решения

- Пользовательские отчеты
- Интеграция с ERP-системами
- Пользовательские приложения

*Выгоды: решения, адаптированные к потребностям конкретного предприятия.*

## Шаг 2. Составьте список того, что предлагает Wialon в каждом конкретном случае

Заказчики часто думают, что программное обеспечение, подобное Wialon, может отслеживать только, скажем, потребление топлива для снижения сопутствующих расходов, что является довольно тривиальной задачей для многих существующих решений. Важно информировать клиентов о других возможностях экономии и проблемах, с которыми они могут сталкиваться ежедневно, в том числе:

- Неэффективное управление автопарком
- Нецелевое использование имеющихся активов
- Небезопасное вождение
- Кражи

Именно здесь Wialon приходит на помощь.

## Шаг 3. Допродавайте

Wialon предлагает ряд инструментов для решения повседневных задач и улучшения управления автопарком. Делайте акцент на этих инструментах — мониторинг в реальном времени, подробная отчетность, оповещения — и осязаемых преимуществах, которые они обеспечивают, таких как повышение эффективности, экономия затрат и улучшение безопасности. Это позволит эффективно продвигать Wialon на рынке.

- Эффективность
- Экономия затрат
- Безопасность

## Шаг 4. Индивидуальные предложения по обслуживанию

Рассмотрите несколько вариантов сотрудничества с клиентами. Например, можно предложить индивидуальный формат работы, исходя из конкретных задач и потребностей каждого клиента. Это включает в себя предоставление индивидуальных пакетов услуг, обучение и поддержку. Другой вариант — аутсорсинг, при котором вы полностью контролируете процесс внедрения Wialon и его текущую эксплуатацию.

- Индивидуальные форматы
- Комплексное управление автопарком
- Ваш вариант

Если вы тесно сотрудничаете с заказчиками и понимаете их уникальные потребности, вы можете адаптировать решения под них. Такой подход не только способствует укреплению доверия и лояльности клиентов, но и демонстрирует вашу приверженность делу.



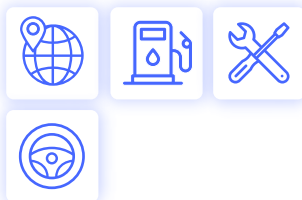
## Шаг 5. Предложите гибкие тарифы оплаты

Гибкая тарификация позволяет предлагать различные варианты пакетов услуг по разным ценам, используя при этом одну и ту же технологию. Клиенты могут выбирать не только по функциональности, но и по цене, как во многих SaaS-продуктах. Такой подход позволяет расширяться за счет более мелких клиентов и продавать больше, как только вы докажете ценность для более крупных, создавать дополнительные источники дохода и адаптировать свою ценовую модель на основании отзывов клиентов.



### Базовый пакет

- Местоположение
- Контроль расхода топлива



### Стандартный пакет

- Местоположение
- Контроль расхода топлива
- Управление техническим обслуживанием автопарка
- Контроль поведения водителя



### Расширенный пакет

- Местоположение
- Контроль расхода топлива
- Управление техническим обслуживанием автопарка
- Контроль поведения водителя
- Интеграция с ERP-системой
- Оптимизация бизнес-процессов

## Шаг 6. Используйте доступные ресурсы, чтобы почерпнуть идеи

Мы сделали подборку примеров использования Wialon, чтобы вы могли вдохновиться. Ознакомьтесь с [библиотекой кейсов](#) и статьями [IoT project of the year](#) на нашем сайте. Кроме того, мы проводим партнерские конференции и бизнес-ивенты, на которых эксперты в области телематики вместе с командой Wialon рассматривают наиболее яркие примеры использования IoT, изучают общие проблемы отрасли, дают советы и рекомендации. Эксклюзивные материалы с этих мероприятий доступны в личном кабинете партнера на [my.wialon.com](https://my.wialon.com). Не забывайте также просматривать чат сообщества или обращаться за консультацией к команде [Project Implementation](#).



## С чего начать

Начнем с трех составляющих: продуманная CRM-система для отслеживания прогресса и общения с клиентами, план внедрения и повышения продаж, а также мотивированные сотрудники, понимающие потребности клиентов и умеющие профессионально презентовать свои предложения.

- CRM
- План внедрения
- Мотивация

## СТАНДАРТИЗАЦИЯ ИЛИ КАСТОМИЗАЦИЯ?

Теперь, когда мы рассмотрели важность индивидуального подхода и способы демонстрации ценности решения, давайте подробнее рассмотрим стандартные и индивидуальные внедрения. Изучите плюсы и минусы этих двух вариантов, чтобы решить, что лучше подходит вам и вашим заказчикам.

## Стандартное решение



- Простота
- Масштабируемость
- Привлекательная цена



- Легко тиражируется
- Отсутствие УТП
- Низкая маржинальность
- Потеря клиентов
- Отсутствие ценности
- Отсутствие уникальности
- Отсутствие узнаваемости бренда
- Отсутствие дополнительного оборудования
- Отсутствие уникальной экспертизы
- Раздутая клиентская база

## Кастомизированное решение



- Уникальность
- Трудно скопировать
- Высокая маржинальность
- Дополнительное оборудование
- Средние/крупные B2B-клиенты
- Репутация
- Узнаваемость бренда
- Рефералы
- Бесценный опыт
- Лояльные клиенты
- Опытный персонал



- Вреязатратность
- Трудоемкость
- Длительный цикл продаж

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

В современном конкурентном мире быть поставщиком решений — значит иметь больше возможностей для достижения успеха и повышения рентабельности.

Чтобы добиться такого успеха, необходимо понимать следующее:

- Индивидуальные решения являются более экономически эффективными в долгосрочной перспективе.
- Понимание проблем клиентов и последствий неэффективного управления автопарком является ключом к созданию уникального ценностного предложения, которое выгодно отличается от конкурентов.
- Правильная подача решения важна для раскрытия его преимуществ: улучшение работы автопарка, оптимизация бизнес-процессов, снижение затрат и повышение рентабельности.

Готовы вывести свой бизнес на новый уровень? Хотите действовать по шаблону, используя готовые решения в качестве реселлера, или совершить скачок как поставщик индивидуальных IoT-решений?

Wialon — это комплексная платформа для создания индивидуальных решений, и мы готовы поддержать вас на этом пути. Действуйте смело, креативно, эффективно, воплощайте свои идеи в жизнь, и вы увидите, как стремительно растут ваши доходы.

**Если у вас остались вопросы, присылайте их на [partners@gurtam.com](mailto:partners@gurtam.com), мы будем рады помочь!**