Клиенты – 28.10.2026 – 26.11.2026

Для кого: собственник

Период: 28.10.2026 - 26.11.2026

Главное

По 20 сделкам периода в работе 9 465 000 ₽, и почти две трети этих денег - 5 840 000 ₽ - сидят в пяти тендерах и контрактах. Здоровая часть - 6 сделок в зелёной зоне на 3 370 000 ₽, её держит годовой контракт на передислокацию дорожной техники за 1 850 000 ₽. Потери уже случились: 4 сделки закрыты без реализации на 1 940 000 ₽, из них годовой тендер на 1 200 000 ₽ по регулярным негабаритным рейсам.

Что за этим стоит

- Срочные заявки - 14 сделок из 20 на 3 065 000 ₽, и проигрываются они на скорости, а не на тарифе. Две такие сделки на 520 000 ₽ ушли к перевозчику, ответившему первым: на пропущенный входящий перезвонили через четыре часа, обещанный «в течение часа» расчёт пришёл через два дня.
- Тендеры проигрываются на торге: на «у других тариф ниже» отдел сразу даёт уступку, не выясняя, входят ли в чужой расчёт разрешение, согласование маршрута и сопровождение. Так прошли 5 сделок, среди них тендер на 980 000 ₽ и тяжеловес на 310 000 ₽.
- Постоянный заказчик на регулярных тралах один - 560 000 ₽ в месяц, разрешения у него оформляются заранее, простоя на подаче нет. Разовых заказчиков после удачного рейса в регулярные отгрузки не переводят - так прошли 4 сделки, и каждый раз заказчик заново сравнивает тарифы на трал.
- После расчёта дата подачи трала не закрепляется: в жёлтой зоне 9 сделок на 3 105 000 ₽ стоят с отправленной ставкой и без следующего шага.

Где тонко

- В красной зоне открыты 2 сделки на 1 430 000 ₽ - тендер на 980 000 ₽ по передислокации парка техники и срочный трал под карьерный самосвал на 450 000 ₽. Обе у одного логиста, по обеим балл продолжает падать.
- Тендер на перевозку заправочной стелы с официальным сопровождением на 1 400 000 ₽ стоит на оформлении разрешения без контрольной даты, балл за период упал на 11. Это крупнейшая открытая сделка жёлтой зоны.

Что делать

- Спросить с руководителя отдела план по двум красным тендерам и стеле: кто ведёт, какая дата следующего шага, что входит в тариф. Срок ответа - эта неделя.
- Утвердить норматив на первый расчёт: черновая ставка по типовому плечу за 30 минут. Без него срочные заявки продолжат уходить к ответившему первым.
- Решить продукт «регулярные отгрузки»: рамочный договор с фиксированной ставкой, приоритетной подачей трала и разрешениями, оформленными заранее. Пока его нет, предлагать разовым заказчикам нечего.
- Проигранный годовой тендер на 1 200 000 ₽ - лично посмотреть разбор вместе с руководителем отдела: разрешения не запускались, разговор закрыт без даты.