



## 6 главных ошибок при выборе программы для автосервиса

*Хорошая программа для автосервиса способна вывести бизнес на новый уровень успеха. Но как её найти и не ошибиться в выборе? Разбираем основные ошибки, которые руководители допускают при выборе рабочей программы.*

### Ошибка №1: не попробовал программу перед покупкой

У коммерческих программ, как правило, есть демоверсия или пробный период. Ими обязательно нужно воспользоваться, причем протестировать продукт должен и руководитель, и мастер-приемщик, и менеджер по запчастям — только так можно понять, насколько ПО закрывает потребности предприятия.

Хорошо, если в пробной версии есть **демоданные**: заказ-наряды, калькуляции, счета, акты, товары на складе и т.д. Это позволит не только увидеть возможности программы, но и испытать их в работе.

При тестировании программы следует обратить внимание на следующие параметры:

- **Удобство интерфейса**

Программа должна быть интуитивно понятна. Это касается названия и расположения кнопок, структуры разделов. Элементы управления не должны дублировать или противоречить друг другу. Очень хорошо, если есть возможность открывать сразу несколько окон. Наконец, дизайн должен быть приятным на вид: сотрудникам предстоит смотреть на него по несколько часов в день.

- **Скорость работы**

Обязательно протестируйте работу программы на том компьютере/ноутбуке, на котором вы планируете работать с ней после покупки. Посмотрите, как быстро загружается программа после запуска, как работает с несколькими открытыми документами, как выходит из режима ожидания.

- **Защита от ошибок пользователя**

Когда в программе работает несколько пользователей, жизненно важной становится опция блокировки документов, чтобы не возникало конфликтующих версий при совместной работе нескольких сотрудников. Также важна функция восстановления документов или «отката» к прежнему состоянию.

- **Степень автоматизации**

Показатель действительно хорошей программы: сколько времени и усилий она экономит пользователю. Например, избавляет от необходимости посредством ctrl+C -> ctrl+V переносить данные между документами. Программа должна хранить эти данные в справочниках и самостоятельно подставлять в нужные поля.

- **Частота обновлений**

Хороший признак — обновления каждый месяц. Это показывает, что разработчик не поживает на лаврах, а продолжает развивать и улучшать свой продукт, адаптирует его к изменениям рынка.

## Ошибка №2: неверно оценил назначение и возможности программы

Рынок предлагает множество программных продуктов с разными возможностями и разной ценой. Чтобы не потеряться в этом многообразии, следует помнить главную установку: лучше всего в автосервисе работает ПО, написанное **специально под специфику автосервиса**. Такая программа имеет встроенные справочники по моделям авто, запчастям и нормам времени; позволяет рекомендовать клиенту работы и товары и поддерживает многие нюансы сферы ремонта автомобилей. В глобальном плане специальное ПО помогает расширять спектр услуг и повышать средний чек, а через это — общий доход предприятия.

Между платными и бесплатными программами стоит выбирать первые. Логика простая: разработчик платного продукта связан финансовыми обязательствами, поэтому **развивает и поддерживает** его не в пример ответственнее девелоперов, работающих «за идею» и «по вдохновению».

Программа для автосервиса должна предоставлять следующий набор функций:

- **Сервис** — создание и заполнение по шаблонам специфических документов: калькуляция, заказ-наряд, акт осмотра, диагностический лист и т.д.
- **CRM** — занесение клиентов базу, запись на услуги автосервиса, напоминания о записи, послесервисные опросы, рекламные рассылки, история ремонтов.
- **Планировщик** — управление загрузкой постов и сотрудников, постановка сотрудникам задач и контроль их исполнения.
- **Проценка и заказ запчастей** — поиск у поставщиков оригинальных запчастей и аналогов, сравнение цен, заказ для конкретного клиента — и всё это в одном окне.
- **Складской учет** — ведение номенклатуры, перемещение, перепродажа, переоценка, инвентаризация, возврат, списание, контроль остатков.
- **Справочники** — авторизованные нормы времени, каталоги оригинальных и аналоговых запчастей.
- **Денежный учет** — оплаты и задолженности клиентов, расчёты с поставщиками, ПКО/РКО, счета-фактуры, расчёт зарплаты сотрудников.
- **Аналитика** — отчеты по исполнителям, менеджерам, выполненным работам, товарам.

Также будет преимуществом, если выбранная программа позволяет вести учет от нескольких предприятий с разными системами налогообложения; выполнять импорт и экспорт клиентов, складских остатков и номенклатуры; а также работает с популярными онлайн-кассами.

## Ошибка №3: неверно оценил стоимость программы

Стоимость ПО формируется по разным формулам. Вот основные варианты:

- **Разовая оплата за приобретение**

Характерна для «коробочных» версий.

**Плюсы:** самый простой и понятный способ покупки.

**Минусы:** сумма может оказаться неподъемной для малого или среднего бизнеса. Кроме того, такая схема всё равно не исключает дополнительных трат, но об этом скажем ниже.

- **Разовая оплата + ежемесячная абонентская плата**

Схема распространена в корпоративном сегменте.

**Плюсы:** максимальные возможности программы, зачастую доступна доработка под нужды конкретного клиента и выделенная линия техподдержки.

**Минусы:** максимальная дороговизна, схема впишется не в каждую бизнес-модель.

- **Регулярная абонентская плата**

Самая распространенная и самая финансово доступная схема.

**Плюсы:** можно выбрать удобный режим платежей — раз в месяц, квартал, полугодие или год. Как правило, оплата за полгода или год получается выгоднее, чем помесечная.

**Минусы:** можно забыть внести платёж своевременно.

### Что еще влияет на стоимость программы

Продавец может устанавливать отдельную плату за некоторые возможности программы или дополнительные услуги. Поэтому нужно уточнить заранее, придётся ли доплачивать за:

- внедрение;
- количество пользователей;
- количество поставщиков в проценке и/или число проценков в месяц;
- интеграции со сторонними сервисами — например, онлайн-кассами;
- обновления и переход на новые версии;
- техническую поддержку.

Только получив ответы на все эти вопросы, вы сможете подсчитать реальную стоимость ПО и понять, впишется ли выбранная программа в бухгалтерию вашего автосервиса.

## Ошибка №4: не обратил внимание на качество техподдержки

Коммерческое программное обеспечение приносит вам деньги, поэтому работать оно должно чётко и бесперебойно. В этом свете качество технической поддержки предстаёт критически важным. Непремененно обратите внимание на следующие аспекты её работы:

- **Экспертиза** — сотрудники ТП должны досконально разбираться в продукте, владеть всей информацией о нём и уметь быстро вникать в суть проблемы клиента.
- **Скорость ответа** — хорошая техподдержка отвечает на звонок на третьем гудке, а в чате — в течение нескольких минут.
- **Каналы связи** — современные компании принимают заявки по телефону, в мессенджерах, в чате на официальном сайте и через e-mail.

## Ошибка №5: проигнорировал отзывы коллег и профессионального сообщества

Не стоит доверять одним лишь рекламным материалам продавца — он всегда найдёт способ преуменьшить или вовсе скрыть недостатки программы. Обязательно спросите совета у коллег и даже конкурентов, задайте вопросы на профильных форумах или в чатах. В неформальной обстановке общение всегда более откровенное, чем в официальном поле, поэтому у вас есть возможность узнать всю правду о продукте. Чужой опыт позволит избежать подводных камней при покупке, внедрении и дальнейшем использовании ПО.

## Ошибка №6: купил программу у нерезидента РФ

Федеральный закон №152-ФЗ обязывает хранить данные российских пользователей на серверах, расположенных на территории России. Зарубежные издатели и продавцы ПО не всегда соблюдают данное требование, однако наказание за это чаще всего падает на конечного пользователя — то есть на вас.

Помимо этого, работа с зарубежным продавцом подразумевает расчёты в иностранной валюте, а это в нынешних условиях резких колебаний курса само по себе рискованно для российского бизнеса.

Настоятельно рекомендуем перед покупкой проверить программу в **Едином реестре российских программ** от Минцифры. Если ПО там заявлено — это хороший знак.

## Заключение

Мастер очень тщательно и даже придирчиво выбирает себе инструмент, понимая, что от него напрямую зависит качество работы. Программа для автосервиса — это такой же инструмент, как эндоскоп или динамометрический ключ, и подходить к выбору специального ПО следует с полной ответственностью. Если у вас остались вопросы по необходимо функционалу — мы всегда рады проконсультировать. Звоните **+7 (499) 110-44-37** или пишите в [WhatsApp](#)

© Copyright, 2022

Компания АвтоДилер — программы для автосервисов и магазинов автозапчастей

[autodealer.ru](http://autodealer.ru)