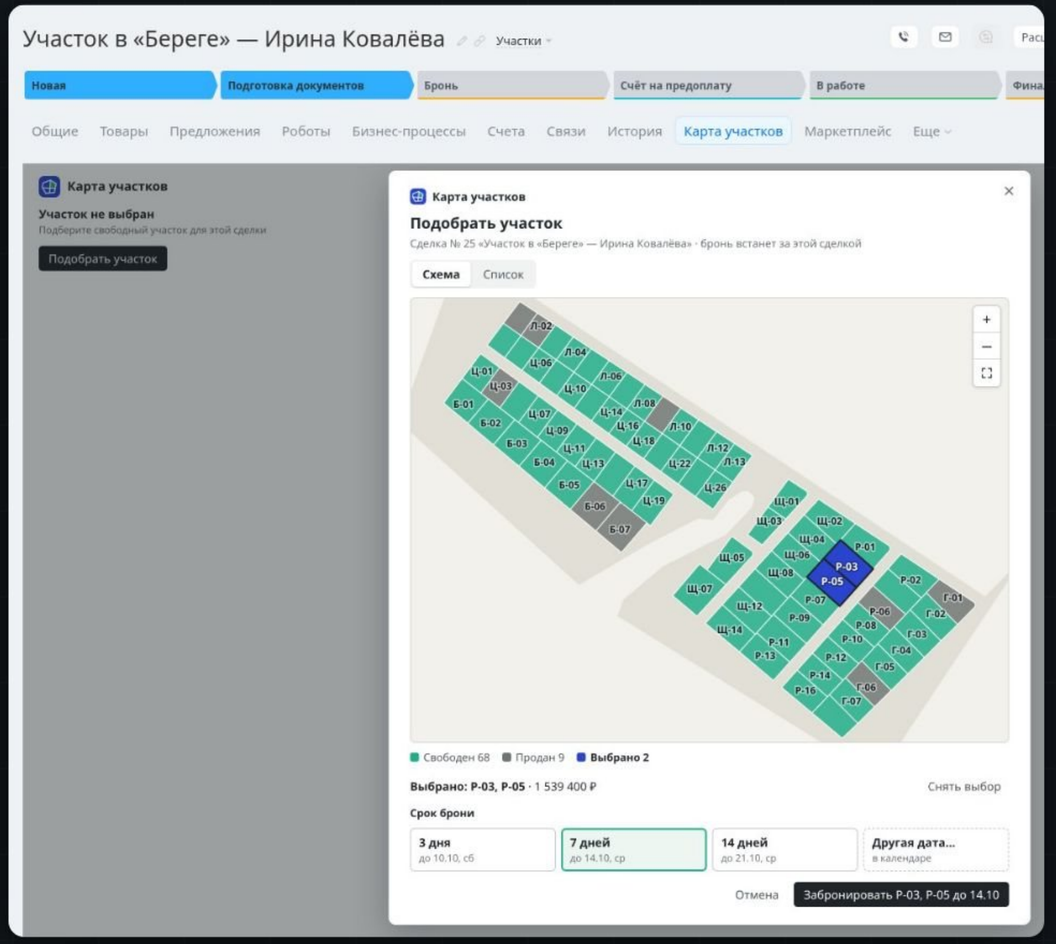
ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ИНТЕГРАТОРОВ CRM

Участки посёлка — прямо в сделке CRM. Готовое решение для ваших клиентов-застройщиков

«Карта участков» — реестр, брони и карта на сайт для застройщиков коттеджных посёлков. Приводите или внедряете клиента — получаете **до 50 % с каждой его оплаты**, пока он платит.

- Опубликовано в амоМаркете
- Опубликовано в Маркете Битрикс24

Другие CRM — по запросу



Блок «Карта участков» в сделке — реальный экран продукта

С ЧЕМ ПРИХОДИТ ЗАСТРОЙЩИК

«Хотим видеть участки прямо в сделке»

- Участки, цены и брони живут в Excel и чатах, а клиент — в CRM
- Карта на сайте не знает о сделках: «свободный» участок уже продан
- Бронь без срока: участок заморожен, а покупатель давно ушёл
- Цены и акции правят руками в трёх местах — сайт, CRM, площадки

ЧТО ОБЫЧНО ДЕЛАЮТ

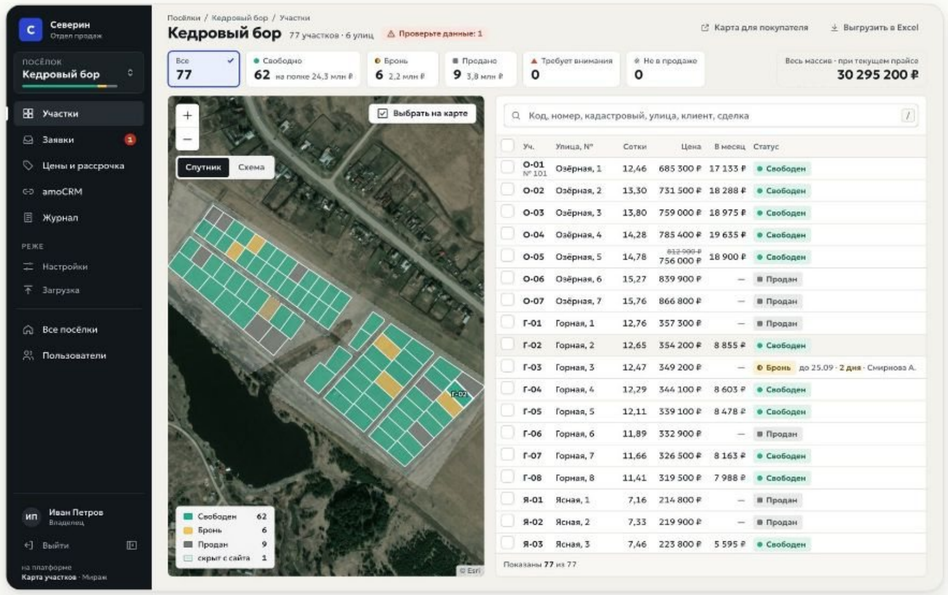
Заказная доработка:
месяцы разработки, а потом её надо поддерживать

«Не берёмся»:
клиент уходит к тому, кто возьмётся

✓ **«Карта участков» закрывает запрос готовым продуктом: подключение — кнопкой и мастером, без разработки.**

ЧТО ТАКОЕ «КАРТА УЧАСТКОВ»

Один реестр участков — от него питаются сайт, CRM, КП и площадки



Панель «Участки» ● свободен ● бронь ● продан

01 **Реестр из ЕГРН** — посёлок по списку кадастровых номеров за 1–5 минут; свой генплан клиент совмещает с границами сам.

02 **Панель продаж** — статусы, брони со сроком, цены, акции, рассрочка. Истёкшая бронь — «Требует внимания» или обратно в продажу.

03 **Карта и сайт посёлка** — карта на сайт двумя строками кода; у покупателя — рассрочка и ипотека. Сайт посёлка входит в цену.

04 **Дом к участку** — готовый дом или проекты на подряд: цена участка, дома и комплекта, платёж в месяц, дом в заявке и КП.

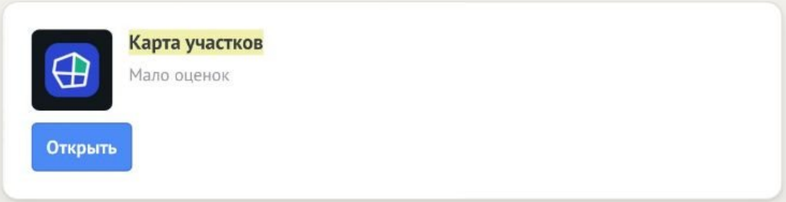
05 **CRM, КП и площадки** — блок или вкладка в сделке, заявки — сразу сделками; КП в PDF; Авито, ЦИАН, Домклик, Яндекс Недвижимость.

06 **Отчёт собственнику** — по понедельникам на почту и в MAX: продажи, брони и заявки по посёлкам и менеджерам.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ В CRM

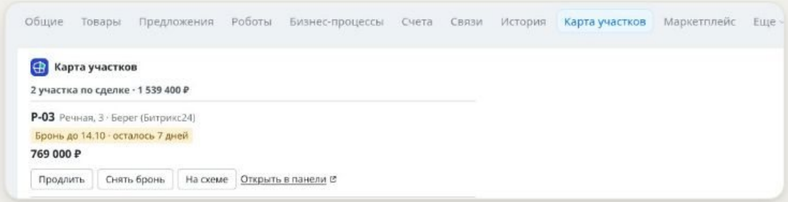
amoCRM и Битрикс24 — готовые интеграции. Другую CRM подключим

amoCRM



Виджет «Карта участков» опубликован в амоМаркете. В карточке сделки — блок со схемой посёлка: подобрать участок, поставить, продлить или снять бронь. Заявки с карты — сделкой или в «Неразобранное». Блок в сделке — с тарифа amoCRM «Расширенный».

Битрикс24



Приложение «Карта участков» опубликовано в Маркете Битрикс24. Вкладка «Карта участков» в сделке — то же, что в amoCRM. Заявки с карты — сделкой (в классическом режиме — лидом). Облачному Битрикс24 нужна подписка «Маркетплейс».

Другая CRM



Адаптируем и встроим «Карту участков» в CRM клиента: брони, статусы и заявки — через её API. Условия — по объёму работ.

✓ **Подключение — кнопкой и мастером:** воронки и этапы, стадия «Бронь», сотрудники. Писать в CRM система начинает только с разрешения владельца, первую неделю лишь показывает, что записала бы.

ЧТО ЭТО ДАЁТ ВАМ

Новый продукт в портфеле — без разработки и с доходом каждый месяц

01	**Готовый ответ на запрос застройщика**	— вместо заказной разработки, которую потом поддерживать.
02	**Доход каждый месяц**	— процент с подписки клиента, пока он платит.
03	**Ваши проекты**	— настройка воронки броней, обучение менеджеров, сопровождение — по вашей цене.
04	**Апгрейд лицензий**	— блоку в сделке нужен тариф amoCRM «Расширенный», облачному Битрикс24 — подписка «Маркетплейс».
05	**Клиент остаётся с вами**	— карта, сайт и CRM связаны, и эту связку ведёте вы.

УСЛОВИЯ

Процент с каждой оплаты клиента — пока он платит

Рекомендация

25 %

Вы знакомите нас с застройщиком, он регистрируется сам. Демо, обучение и поддержку клиента ведём мы.

Нужен продукт под вашим брендом — **обсудим white label.**

Внедрение

40 % с 5-го платящего клиента — **50 %** по всем вашим клиентам

Вы проводите демо (первые — можно вместе с нами), подключаете CRM и карту, настраиваете брони, обучаете менеджеров, ведёте первую линию поддержки. Мы — вторая линия и развитие продукта.

Внедрение — ваш доход, цену ставите сами.

СКОЛЬКО ЭТО В ДЕНЬГАХ

Один посёлок клиента — 5 960 ₽ вам каждый месяц

ФОРМАТ «ВНЕДРЕНИЕ», 40 % · ПОМЕСЯЧНАЯ ОПЛАТА

Клиент	Платит в месяц	Вам в месяц	Вам в год
1 посёлок	14 900 ₽	**5 960 ₽**	71 520 ₽
3 посёлка (14 900 + 2 × 5 000)	24 900 ₽	**9 960 ₽**	119 520 ₽
Сеть: 6–10 посёлков	39 900 ₽	**15 960 ₽**	191 520 ₽
5 клиентов по 1 посёлку, ставка 50 %	74 500 ₽	**37 250 ₽**	447 000 ₽

РЕКОМЕНДАЦИЯ, 25 %

1 посёлок клиента —

3 725 ₽

в месяц, 44 700 ₽ в год;

сеть 6–10 посёлков —

9 975 ₽

в месяц, 119 700 ₽ в год.

Плюс ваши работы по внедрению и сопровождению. Клиент платит за год — процент от фактической оплаты (за год — 12 месяцев по цене 10).

ЧТО ПОЛУЧАЕТ ПАРТНЁР

Поможем продать первого клиента и защитим ваших

Поддержка

- ✓ Партнёрский кабинет со всеми модулями и демо-посёлком — бесплатно, для показов клиентам
- ✓ Обучение: созвон на час и инструкции по подключению amoCRM и Битрикс24
- ✓ Первая сделка вместе — по желанию: совместное демо, расчёт и КП для клиента
- ✓ Прямая связь с основателем продукта
- ✓ Нашим клиентам, которым нужно внедрение или донастройка CRM, рекомендуем партнёров

Правила

01 Сообщаете нам о клиенте (почта или ИНН) до его регистрации — закрепляем за вами на 90 дней до оплаты, после оплаты — пока платит

02 Застройщик уже в диалоге с нами (созвон, демо или переписка за последние 90 дней) — скажем, когда сообщите о нём

03 Цена для клиента одна — напрямую и через партнёра. Мы не перебиваем вашу цену

04 Выплаты ежемесячно, до 10-го числа, по агентскому договору. ИП, ООО или самозанятые, без минимальной суммы

ЧТО ВЫ ПРОДАЁТЕ

Одна цена со всеми функциями. 30 дней бесплатно

14 900 ₽ в месяц за первый посёлок, +5 000 ₽ за каждый следующий. Вся сеть до 10 посёлков — не больше 39 900 ₽, дальше +3 000 ₽ за посёлок. Сотрудники без ограничений, все функции включены.

1 посёлок	3 посёлка	6–10 посёлков	15 посёлков
14 900 ₽	24 900 ₽	39 900 ₽	54 900 ₽
в месяц	в месяц	в месяц · **потолок для сети**	в месяц

ПРОБА 30 ДНЕЙ — КЛИЕНТ РЕГИСТРИРУЕТСЯ САМ

Сразу

карта, реестр, брони, цены, сайт посёлка, КП, раздел «Дома»

После подтверждения почты

сотрудники, следующие посёлки, amoCRM и Битрикс24, выгрузки на площадки

После первой оплаты

свой домен для сайта посёлка, блок со своим HTML, видео

Считаются посёлки в продаже — где есть свободный или забронированный участок.

За год — 12 месяцев по цене 10. Оплата по счёту от ИП Глазунов В. Ю., без НДС.

Без оплаты карта и сайт посёлка отключаются на 31-й день, после оплаты включаются сами.

ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Частые вопросы

Нужен ли клиенту особый тариф CRM?

Блок в сделке amoCRM работает с тарифа «Расширенный». Облачному Битрикс24 для внешних сервисов нужна подписка «Маркетплейс»; «коробку» проверим на портале клиента.

Клиент работает в другой CRM?

Интегрируемся по запросу: брони, статусы и заявки — через API его CRM. Условия — по объёму работ.

Где данные и не сломаем ли CRM?

Сервер — Yandex Cloud в России, копии базы — каждый час и каждую ночь. Писать в CRM система начинает только с разрешения владельца, первую неделю лишь показывает, что записала бы.

Клиент заплатил за год — когда ваш процент?

С фактической оплаты: вознаграждение за весь год — в ближайшую выплату.

Кто ведёт клиента после продажи?

В «Рекомендации» — мы. Во «Внедрении» — вы, первая линия; мы — вторая.

Можно продавать под своим брендом?

Обсудим white label: та же система на вашем сервере, с вашим логотипом и доменом.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Три шага до первого клиента

01

По желанию — созвон на 20 минут: покажем блок в сделке, панель и демо-посёлок.

02

Агентский договор и партнёрский кабинет с демо-посёлком.

03

Первый клиент: сообщаете нам о нём (почта или ИНН) до регистрации — закрепляем за вами на 90 дней. Клиент регистрируется сам, 30 дней бесплатно.

Виктор Глазунов
основатель «Карты участков»

karta@miragead.ru
MAX +7 921 873-83-02
karta.miragead.ru

Демо-посёлок: land.miragead.ru/v/bereg →