

ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА ДЛЯ АВТОБИЗНЕСА

Коммерческое предложение по разработке онлайн-платформы для импорта автомобилей и мотоциклов, работы с зарубежными аукционами и проведения локальных торгов в Армении

Цель проекта

Создать единую цифровую платформу, которая автоматизирует работу с зарубежными аукционами, повышает прозрачность для клиентов и открывает новое направление дохода - собственный онлайн-аукцион на рынке Армении.

Подготовлено для: компании по импорту автомобилей и мотоциклов с зарубежных аукционов

Регион реализации: Республика Армения

Дата: июль 2026 года

1. Предлагаемое решение

Рынок импорта автомобилей становится все более цифровым. Клиенты ожидают мгновенного доступа к лотам, понятного расчета полной стоимости, прозрачного процесса торгов и возможности отслеживать заказ без постоянной переписки с менеджером.

Предлагается разработать для компании собственную цифровую экосистему, объединяющую два взаимосвязанных направления:

Зарубежные аукционы

Автоматическая загрузка и публикация лотов с выбранных международных площадок, расчет ориентировочной стоимости доставки и оформления в Армении, личные кабинеты клиентов и менеджеров.

Локальный аукцион

Собственная площадка для продажи автомобилей и мотоциклов в Армении: торги по ставкам, фиксированная цена, депозиты участников и инструменты для местных продавцов и дилеров.

2. Задачи, которые решает платформа

Сокращение ручной работы: Автоматическая загрузка лотов, характеристик и фотографий вместо ручного копирования данных и отправки скриншотов клиентам.

Повышение прозрачности: Клиент видит лот, ориентировочную итоговую стоимость, историю ставок, статус заказа и депозит в одном интерфейсе.

Рост конверсии: Сайт превращается из информационной страницы в полноценный рабочий сервис, который удерживает посетителя и подводит его к заявке или ставке.

Масштабирование: Компания может обрабатывать значительно больше запросов без пропорционального увеличения штата менеджеров.

Новый источник выручки: Локальный аукцион создает комиссионную модель для сделок между дилерами, автовладельцами и покупателями внутри страны.

3. Функциональные модули

3.1. Витрина зарубежных аукционов

- **Автоматический импорт лотов** - Регулярное получение фотографий, характеристик, VIN, сведений о повреждениях, статусе и времени торгов.
- **Фильтрация и поиск** - Фильтры по марке, модели, году, типу кузова, объему двигателя, повреждениям, аукциону, цене и другим параметрам.
- **Калькулятор стоимости** - Предварительный расчет полной стоимости в Армении с учетом цены лота, аукционного сбора, логистики, доставки, таможенных платежей и комиссии компании.

- **Избранное и уведомления** - Сохранение интересующих лотов, уведомления об изменении цены, приближении торгов и смене статуса.
- **Личный кабинет клиента** - Заявки, ставки, депозит, документы, этапы доставки, история заказов и сообщения.
- **CRM для менеджеров** - Просмотр интересов клиентов, управление заявками, наценками, расчетами и статусами сделки.

3.2. Собственный онлайн-аукцион в Армении

- **Онлайн-торги** - Пошаговое повышение ставок с таймером, автоматическим продлением времени в финальной фазе и фиксацией победителя.
- **Покупка по фиксированной цене** - Возможность продать лот без ожидания окончания торгов по механике «Купить сейчас».
- **Система депозитов** - Допуск к торгам только после авторизации и внесения гарантийного залога, что снижает количество несостоявшихся сделок.
- **Кабинет продавца** - Создание карточки лота, загрузка фотографий и документов, выбор формата продажи, отслеживание ставок и результата.
- **Модерация и контроль** - Проверка объявлений, управление спорными ситуациями, блокировка нарушителей, журнал действий и история торгов.
- **Комиссионная модель** - Настраиваемые комиссии с продавца, покупателя или обеих сторон в зависимости от выбранной бизнес-модели.

3.3. Административная панель

Административная панель должна обеспечивать:

- управление пользователями, ролями и доступами
- управление лотами, ставками, депозитами и комиссиями
- настройка формул калькулятора и коммерческих наценок
- контроль интеграций с внешними площадками
- аналитика по заявкам, торгам, продажам и активности пользователей
- журнал операций и инструменты технической поддержки

4. Эффект для бизнеса

Больше заявок	Меньше рутины	Сильное отличие
Пользователь самостоятельно изучает каталог, считает стоимость и оставляет предметную заявку по конкретному лоту.	Менеджеры концентрируются на консультациях и закрытии сделок, а не на поиске и копировании информации.	Собственная аукционная инфраструктура формирует заметное конкурентное преимущество на рынке Армении.

5. Этапы реализации

1. Аналитика и проектирование	Уточнение бизнес-процессов, перечня аукционов, правил расчета стоимости, ролей пользователей и требований к локальному аукциону. Подготовка технического задания и прототипов интерфейса.
2. Дизайн и пользовательские сценарии	Разработка визуальной концепции, каталога, карточки лота, личных кабинетов и административной панели.
3. Интеграции и модуль зарубежных лотов	Подключение API и парсеров, нормализация данных, удаление дублей, хранение изображений, поиск и фильтрация.
4. Калькулятор и клиентские кабинеты	Реализация формул расчета, избранного, заявок, депозитов, статусов заказов и CRM-функций.
5. Аукционный модуль	Разработка ставок в реальном времени, таймеров, депозитной логики, кабинета продавца и административного контроля.
6. Тестирование и запуск	Функциональное, интеграционное и нагрузочное тестирование, настройка инфраструктуры, обучение сотрудников и вывод системы в эксплуатацию.

6. Принципы технической реализации

Масштабируемость: Архитектура рассчитывается на обработку большого каталога и рост нагрузки без полной переработки системы.

Стабильность интеграций: Каждый источник данных подключается независимо, чтобы сбой одной площадки не останавливал работу всего сервиса.

Работа в реальном времени: Критические события аукциона - ставки, таймеры и уведомления - передаются пользователям без перезагрузки страницы.

Безопасность: Разделение ролей, защита учетных записей, аудит действий, безопасная работа с депозитами и персональными данными.

Управляемость: Ключевые комиссии, наценки, формулы и правила должны изменяться через административную панель без участия разработчиков.

7. Границы и условия проекта

Точный состав первой версии, сроки и бюджет определяются после короткого этапа предпроектного обследования. На итоговую оценку влияют:

- перечень зарубежных аукционов и доступные способы интеграции
- глубина данных по каждому лоту и частота обновления
- формулы логистики, растаможки и комиссий
- необходимость приема онлайн-платежей и выбранные платежные провайдеры
- правила депозитов, возвратов и подтверждения личности
- требуемые языки интерфейса
- наличие мобильного приложения в первой очереди

Рекомендуемый подход - запуск поэтапно: сначала витрина зарубежных лотов и калькулятор, затем клиентские кабинеты и CRM, после чего - локальный аукцион. Это снижает риски и позволяет начать получать результат еще до завершения всей платформы.

8. Следующий шаг

Предлагаем провести рабочую встречу продолжительностью 45-60 минут.

На встрече необходимо определить приоритетные страны и аукционы, согласовать логику расчета конечной стоимости, выбрать состав первой версии платформы и зафиксировать исходные данные для оценки сроков и бюджета.

Результат встречи: согласованная концепция первой версии и план подготовки технического задания.