



AI-приёмная для автосервисов. Рекомендуйте — получайте вознаграждение.

Комплект для поставщиков, агентств и консультантов, которым доверяют владельцы СТО. Вы создаёте тёплое знакомство — КМ2В берёт аудит, продажу, внедрение и сопровождение.

20%

от оплаченного внедрения

10%

от подписки в первые 6 месяцев

27-60 тыс.

₽

пример выплаты за 1 клиента

01 · ЧТО РЕКОМЕНДУЕМ

Не «чат-бот», а входная точка, которая собирает обращения в систему

Первое решение программы — AI-приёмная для автосервиса. Она помогает владельцу не терять обращения и видеть их в одной CRM. Реальный эффект считаем на аудите, а не обещаем вслепую.

01**Сайт и запись
24/7**

Клиент видит услуги и оставляет заявку в удобное время, в том числе вне рабочего дня.

02**AI-продавец**

Отвечает на типовые вопросы, собирает контекст обращения и ведёт к следующему действию.

03**CRM и
аналитика**

Обращения не остаются в личных чатах; руководитель видит источники и статусы.

ВАШЕ ОБЕЩАНИЕ КЛИЕНТУ

«Давайте посмотрим, где вы теряете обращения и есть ли смысл автоматизировать этот участок»

Не обещайте рост выручки, голосового робота или конкретный срок окупаемости. КМ2В проверит экономику и предложит пилот только там, где его можно измерить.

Быстрый фильтр: кому предложение действительно уместно

■ Есть стабильный поток обращений

Сайт, карты, мессенджеры, рекомендации или реклама уже приводят клиентов.

■ Владелец видит проблему обработки

Заявки теряются между каналами, отвечают не сразу, нет прозрачности по источникам.

■ Есть право на решение и бюджет

Лучший контакт — собственник, управляющий или руководитель сервиса.

■ Готовы начать с аудита

30 минут, чтобы разобраться в процессе и определить реалистичный пилот.

НЕ ТРАТЬТЕ ВРЕМЯ

Когда не стоит вести знакомство

Бизнес только открылся и обращений ещё нет; контакт не влияет на решение; нужен исключительно «бот за пару тысяч»; ожидают голосовую телефонию в базовом тарифе.

Первый вопрос

«Как сейчас принимаете обращения с сайта и мессенджеров после 19:00 или в выходные?»

ЧТО СЛУШАТЬ В ОТВЕТЕ

«Перезваниваем утром», «пишут в разные мессенджеры», «администратор не успевает», «не понимаю, откуда приходят заявки» — это повод предложить аудит, а не сразу продавать тариф.

Прозрачная формула — только с поступивших оплат

Партнёр получает 20% от оплаченного внедрения и 10% от ежемесячной подписки в первые 6 месяцев. Выплата не начисляется за контакт, встречу или обещание клиента.

ТАРИФ КЛИЕНТА	ВНЕДРЕНИЕ	ПОДПИСКА × 6 МЕС.	ВЫПЛАТА ПАРТНЁРУ
Старт	90 000 ₽	15 000 ₽ × 6	27 000 ₽
Бизнес	130 000 ₽	25 000 ₽ × 6	41 000 ₽
Макс	180 000 ₽	40 000 ₽ × 6	60 000 ₽

Цены — ориентир текущей линейки. Финальный состав работ и тариф определяются после аудита. Точный порядок и срок выплат фиксируются в партнёрском соглашении. Вознаграждение — не гарантированный доход.

КАК ГОВОРИТЬ О ЦЕНЕ

«Внедрение — от 90 тыс. ₽, сопровождение — от 15 тыс. ₽/мес. Сначала KM²B считает, какой пакет имеет смысл именно для вас»

Не торгуйтесь от имени KM²B и не обещайте скидки. Пилот — отдельный способ проверить гипотезу; условия подтверждает команда на аудите.

4 шага от знакомства до выплаты

01 Получите согласие на знакомство

Не передавайте телефон или почту без согласия. Лучше всего — общее сообщение в чате из 3 участников.

02 Зарегистрируйте сделку

До первой встречи напишите в @km2bmngerbot: «ПАРТНЁР», компания, имя контакта, канал знакомства. Это фиксирует источник и снижает риск спора.

03 Передайте тёплое интро

Коротко объясните клиенту, почему знакомите. Дальше КМ2В проводит аудит, демо, расчёт и внедрение.

04 Получите выплату

После поступления оплаты от клиента и по условиям партнёрского соглашения. Подписка учитывается первые 6 месяцев.

Важно для всех каналов

Не используйте массовые рассылки, купленные базы и рекламные обещания от имени КМ2В. В интро используйте только согласованные формулировки из этого комплекта.

3 сообщения, с которых можно начать уже сегодня

1. Личное сообщение владельцу СТО

«[Имя], вижу, что у вас обращения приходят через сайт и мессенджеры. Познакомился с командой КМ2В: они делают AI-приёмную, чтобы заявки не терялись и собирались в одной системе. Не хочу обещать за вас результат — предлагаю 30-минутный аудит, где они покажут, есть ли смысл внедрять. Познакомить?»

2. Тёплое интро в общем чате

«[Имя клиента], знакомлю с [имя, КМ2В]. КМ2В внедряет AI-приёмные для бизнеса: сайт, обработка обращений, CRM и аналитика. Я подумал о вас, потому что [конкретная причина]. [Имя КМ2В], [клиент] управляет [СТО/компанией]. Дальше оставляю вас на короткий аудит.»

3. Ненавязчивый follow-up через 5-7 дней

«[Имя], возвращаюсь к теме приёмной. Не пытаюсь продать вам бота: на аудите КМ2В сначала разбирает, где обращения могут теряться, и честно говорит, если автоматизация пока не нужна. Оставить контакт команды?»

Нужен разбор именно вашего лида?

До знакомства коротко напишите в бот: кто клиент, как вы знакомы и какую проблему он уже называл. Поможем подготовить самый уместный заход.

[Открыть менеджера КМ2В](#)