

Полная диагностика логистической компании

30 вопросов · 12–15 минут · Развёрнутый отчёт с расчётами.

Цель: детальный анализ всех процессов — от котировок до таможни. По итогам вы получите: оценку по 8 направлениям, расчёт потерь в рублях, рекомендации с ROI, план на 30 дней и 20-минутный звонок.

А — О КОМПАНИИ

1. Ваша роль в компании

- ☐ Руководитель / собственник
- ☐ Коммерческий директор
- ☐ Операционный директор / руководитель логистики
- ☐ Менеджер по продажам / клиентам

Другое: _____

2. Сколько отправок в месяц обрабатывает компания?

- ☐ Менее 50
- ☐ 50–200
- ☐ 200–500
- ☐ 500–1 000
- ☐ Более 1 000

3. Основные виды перевозок

Можно выбрать несколько

- ☐ Автомобильные (road)
- ☐ Морские (sea / контейнерные)
- ☐ Авиа (air)
- ☐ Железнодорожные (rail)
- ☐ Мультимодальные
- ☐ Складская логистика / 3PL

4. Основные направления

Можно выбрать несколько

- ☐ Россия (внутренние)
- ☐ СНГ
- ☐ Европа
- ☐ Китай / Юго-Восточная Азия
- ☐ Турция / Ближний Восток
- ☐ Африка / Латинская Америка

Другое: _____

Б — КОТИРОВКИ И ПРОДАЖИ

5. Сколько времени занимает подготовка котировки?

- ☐ Менее 30 минут
- ☐ 30 минут – 2 часа
- ☐ 2–6 часов
- ☐ Более 6 часов / на следующий день
- ☐ Зависит от маршрута

6. Как вы рассчитываете ставки?

- ☐ Вручную — запрашиваем у каждого перевозчика по email/телефону
- ☐ Есть таблица с актуальными ставками, обновляем вручную

- ☐ TMS с базой ставок
- ☐ Автоматический расчёт через API перевозчиков
- ☐ Комбинация методов

7. Как быстро устаревают ваши ставки?

- ☐ 1–2 дня
- ☐ 3–7 дней
- ☐ 1–2 недели
- ☐ Месяц и более
- ☐ Зависит от направления

8. Как часто клиент уходит к конкуренту из-за скорости ответа?

- ☐ Часто — это наша главная проблема
- ☐ Иногда — знаем, что теряем
- ☐ Редко — мы отвечаем быстро
- ☐ Не знаем — не отслеживаем

9. Насколько клиенту прозрачна структура тарифа?

- ☐ Клиент видит только финальную сумму
- ☐ Даём breakdown (фрахт, надбавки, сборы), но не всегда
- ☐ Всегда даём полную разбивку стоимости
- ☐ Есть клиентский портал / личный кабинет

В — БРОНИРОВАНИЕ И КООРДИНАЦИЯ

10. Как происходит бронирование транспорта?

- ☐ По телефону / email с перевозчиком
- ☐ Через TMS с автоматическим бронированием
- ☐ Через платформу перевозчика (личный кабинет)
- ☐ Комбинация
- ☐ Собственный транспорт

11. Как часто срываются бронирования?

Нет машины, отмена рейса, перегруз терминала

- ☐ Часто — несколько раз в неделю
- ☐ Регулярно — 2–4 раза в месяц
- ☐ Редко — 1–2 раза в месяц
- ☐ Почти никогда

12. Как вы координируете участников перевозки?

Перевозчик, склад, таможня, терминал

- ☐ Всё вручную — звонки, email, мессенджеры
- ☐ Частично в TMS, частично вручную
- ☐ Единая система для всех участников
- ☐ Мало участников — координация несложная

Г — ДОКУМЕНТООБОРОТ И ТАМОЖНЯ

13. Какие документы оформляете чаще всего?

Можно выбрать несколько

- ☐ Booking confirmation
- ☐ Shipping instruction
- ☐ CMR / коносамент (B/L)
- ☐ Packing list
- ☐ Invoice / проформа

- ☐ Экспортная / импортная декларация
- ☐ Сертификаты (происхождения, соответствия, фитосанитарные)

14. Как оформляются документы?

- ☐ Вручную в Word/Excel по шаблону
- ☐ Частично автоматически из TMS/CRM
- ☐ Полностью автоматически
- ☐ Передаём на аутсорс (брокер / агент)

15. Как часто возникают проблемы с таможней?

Неверный HS-код, нет сертификата, проверка груза

- ☐ Часто — каждая 5-я отправка
- ☐ Регулярно — несколько раз в месяц
- ☐ Редко — раз в 1–2 месяца
- ☐ Почти никогда — отлажено

16. Есть ли штатный таможенный специалист или брокер?

- ☐ Да, штатный
- ☐ Внешний брокер на постоянной основе
- ☐ Привлекаем по необходимости
- ☐ Клиент сам решает таможню

Д — ОТСЛЕЖИВАНИЕ И КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС

17. Как клиент узнаёт статус груза?

- ☐ Звонит/пишет менеджеру — мы проверяем и отвечаем
- ☐ Мы сами уведомляем при смене статуса (вручную)
- ☐ Автоматические уведомления (email / SMS / мессенджер)
- ☐ У клиента есть доступ к трекинг-платформе / личному кабинету

18. Как вы сами получаете информацию о статусе груза?

- ☐ Звоним / пишем перевозчику
- ☐ Трекинг на сайте перевозчика (проверяем вручную)
- ☐ Автоматический трекинг через API / TMS
- ☐ GPS-мониторинг собственного транспорта

19. Предупреждаете ли вы клиента о проблемах ДО того, как он спросит?

- ☐ Редко — узнаём одновременно с клиентом
- ☐ Иногда — если успеваем
- ☐ Как правило — есть система раннего оповещения
- ☐ Всегда — это наш стандарт

Е — ПАРТНЁРСКАЯ СЕТЬ И РИСКИ

20. Как устроена ваша сеть партнёров?

Можно выбрать несколько

- ☐ Работаем с 2–5 основными перевозчиками
- ☐ Широкая сеть (10+ перевозчиков, агенты в разных странах)
- ☐ Есть собственные склады / транспорт
- ☐ Прямые контракты с морскими линиями / авиакомпаниями
- ☐ Работаем через посредников / других экспедиторов

21. Как вы управляете рисками?

Можно выбрать несколько

- ☐ Страхование грузов

- ☐ Альтернативные маршруты при сбоях
- ☐ Мониторинг санкционных списков
- ☐ Проверка контрагентов
- ☐ Никак — решаем проблемы по мере возникновения

22. Случались ли серьёзные потери за последний год?

Задержка >5 дней, потеря груза, штраф на таможне

- ☐ Да, несколько раз
- ☐ Один серьёзный случай
- ☐ Нет, но были близкие ситуации
- ☐ Нет

Ж — ИНСТРУМЕНТЫ И КОМАНДА

23. Какие инструменты используете?

Можно выбрать несколько

- ☐ Excel / Google Sheets
- ☐ 1C
- ☐ TMS (CargoWise, Logsis, ЛогИнфо, другая)
- ☐ CRM (Bitrix24, amoCRM)
- ☐ Мессенджеры как основной рабочий инструмент
- ☐ Собственная разработка
- ☐ AI-инструменты (ChatGPT, Яндекс GPT)
- ☐ Платформы перевозчиков (кабинеты морских линий, авиа)

24. Главная проблема с инструментами?

- ☐ Системы не связаны — двойной/тройной ввод данных
- ☐ Нет единой картины по всем отправлениям
- ☐ Слишком сложно — команда не пользуется
- ☐ Нет нормального трекинга для клиентов
- ☐ Устраивает

Другое: _____

25. Сколько человек в операционной команде?

- ☐ Менее 5
- ☐ 5–15
- ☐ 15–50
- ☐ Более 50

26. Если ключевой логист уволится завтра, что произойдёт?

Будьте честны — это самый важный вопрос

- ☐ Хаос — ставки, контакты и процессы в его голове
- ☐ Будет тяжело, но справимся за 2–4 недели
- ☐ Всё задокументировано, замена пройдёт гладко

3 — КОНКУРЕНЦИЯ И СТРАТЕГИЯ

27. На что чаще всего жалуются клиенты?

Можно выбрать несколько

- ☐ Непрозрачность стоимости
- ☐ Долгий ответ на запрос
- ☐ Не могут отследить груз
- ☐ Много посредников
- ☐ Ошибки в документах

☐ Не жалуются

Другое: _____

28. Что отличает вас от конкурентов?

- ☐ Скорость
- ☐ Цена
- ☐ Надёжность и сервис
- ☐ Экспертиза (таможня, опасные грузы, спецпроекты)
- ☐ География / уникальные маршруты
- ☐ Технологии / клиентский портал
- ☐ Ничего — конкурируем только ценой

Другое: _____

И — ПРИОРИТЕТЫ

29. Если можно улучшить ОДНУ вещь:

- ☐ Ускорить котировки
- ☐ Автоматизировать документооборот
- ☐ Дать клиентам прозрачный трекинг
- ☐ Снизить зависимость от ключевых сотрудников
- ☐ Сократить ручную работу
- ☐ Увеличить количество клиентов
- ☐ Повысить маржинальность
- ☐ Наладить таможенные процессы

Другое: _____

30. Готовы ли вы инвестировать в автоматизацию в ближайшие 6 месяцев?

- ☐ Да, есть бюджет и задача
- ☐ Да, но бюджет ограничен — нужны недорогие решения
- ☐ Пока изучаем — нет конкретного плана
- ☐ Нет — не приоритет

— КОНТАКТЫ

. Имя

. Компания

. Email

. Телефон (необязательно)

Спасибо! Отправьте заполненный файл на: yn@medintertrade.com

Мы подготовим развёрнутый отчёт в течение 5 рабочих дней и свяжемся для 20-минутного обсуждения.