



OCC / WAY
occ-way.ru

Коммерческое предложение

Цифровая экосистема ремонта и недвижимости

Платформа соединяет заказчика, компанию, прораба, рабочего и дизайнера в одном пространстве. Заказчик видит каждый шаг удалённо, компания управляет объектами, финансами и командой без хаоса в чатах и таблицах.

40+

городов

100+

компаний

1000+

объектов

24/7

контроль

Боли рынка

Где именно «течёт» у компаний

Строительный и ремонтный бизнес теряет деньги не на стройке, а в управлении. Рынок держится на переписках в мессенджерах, наличных без следа и слепом доверии. Шесть корневых «дыр», через которые утекают деньги и репутация:

- × Хаос коммуникаций — фото и договорённости тонут в личных чатах.
- × Непрозрачные финансы — нет P&L по объектам, перерасход виден поздно.
- × Несинхронная команда — менеджеры, прорабы, рабочие вразнобой.
- × Утечка лидов — заявки теряются, продажи держатся на памяти менеджера.
- × Споры и репутация — конфликты без доказательной базы.
- × Бизнес «вслепую» — руководитель не видит, где маржа и где затык.

Полная карта: боль → решение

Не «фичи», а закрытые боли — полный охват

- × Переписка и фото по объекту разбросаны по 10 чатам
- × Наличные и расходы без следа, прибыль непонятна
- × Срываются сроки, узнают об этом постфактум
- × Споры с клиентом, переделки за свой счёт
- × Лиды теряются, продажи на памяти менеджера
- × Руководитель управляет «по ощущениям»
- × Замеры рулеткой, смета руками, ошибки и занижения

- ✓ Единый цифровой паспорт объекта: вся история, фото и решения в одном месте, видны нужной роли
- ✓ P&L по объекту и компании в реальном времени, чеки и выплаты рабочих с подтверждением
- ✓ Этапы со сроками + авто-эскалация: просрочка сама идёт прорабу → менеджеру → руководителю
- ✓ Фотоприёмка по этапам, реестр дефектов с фото, акт приёмки с подписью клиента — доказательство
- ✓ CRM-воронка, задачи и напоминания; лид без касания дольше нормы эскалируется выше
- ✓ Roll-up снизу вверх: рабочий → прораб → менеджер → руководитель. Командный центр одним экраном
- ✓ Авто-смета из геометрии плана: площади и объёмы сами, цены — из прайса с региональным коэффициентом

- × Клиент не понимает, что получит в итоге
- × Сделали не по проекту — заметили слишком поздно
- × Непонятно, кто за комнату и коммуникацию отвечает
- × Рабочему сложно отчитываться, отчёты не доходят
- × Материалы и закупка считаются хаотично
- × Дизайн-проект не доходит до стройки целым
- × Договоры, счета и оплаты разрозненны
- × Важные события теряются среди уведомлений
- × У застройщика продажи и ремонт живут отдельно
- × Данные разных компаний рискуют смешаться
- × Клиент видит «кухню» — сметы, ставки, маржу

- ✓ 3D-двойник помещения в браузере: стены, мебель, материалы, инженерия — результат виден заранее
- ✓ AR-контроль: наложение плана на камеру прямо на объекте. Розетки, вода, стены — на месте или нет
- ✓ Привязка рабочих к комнатам и трассам по специальности; ответственный и % готовности видны в 3D
- ✓ Мобильный кабинет в пару тапов: фото, «сделал» по этапу, заявка на оплату, «мой заработок»
- ✓ Каталог материалов по листам плана (полы, стены, электрика...) → строка сметы автоматически
- ✓ Бесшовная цепочка: план → смета → согласование клиентом → объект и этапы, без переноса вручную
- ✓ Шаблоны документов, счета и оплаты через ЮMoney прямо в кабинете клиента
- ✓ Единый движок: in-app, WebSocket, web-push, email, Telegram; ярусы срочности без ночного спама
- ✓ Шахматка лотов: сетка квартир дома — продажи и ход ремонта на одном экране
- ✓ Мультиотенантность и матрица ролей на сервере: каждая компания изолирована по company_id
- ✓ Финансовая невидимость заказчика: видит результат, прогресс и счета, но не внутреннюю экономику

Решение — одна экосистема

ОСС/WAY — это «живой объект»: цифровой паспорт ремонта, где каждый шаг фиксируется, виден нужным ролям и связан с деньгами. Один источник правды для дизайнера, менеджера, прораба, рабочего и заказчика. Связи ролей и roll-up

Что входит — продуктовый периметр

● CRM и воронка продаж

Лиды, сделки, задачи, звонки, напоминания. От заявки до договора без потерь.

● Объекты и этапы

Цифровой паспорт объекта, этапы со сроками, фотоотчёты, дефекты.

● Финансы и P&L

Доходы/расходы по объекту и компании, чеки, выплаты, маржа в реальном времени.

● Планировщик 2D/3D и смета

План помещения, 3D-двойник, авто-смета из замеров, каталог материалов.

● AR-контроль и приёмка

Сверка факта с планом через камеру, акт приёмки с подписью клиента.

● Документы и оплаты

Шаблоны договоров и счетов, приём оплат через ЮMoney.

● Уведомления и эскалации

Единый движок доставки + авто-эскалация по цепочке ответственности.

● Шахматка лотов

Для застройщиков: продажи квартир дома и ход ремонта на одном экране.

Модульность: базовый контур доступен всем, продвинутые модули — от тарифа, аддоны подключаются ежемесячно в один клик.

Возможности в деталях — по направлениям

● CRM и продажи

Воронка лидов и сделок (канбан) · задачи и напоминания · звонки и история касаний · источники лидов · карточка клиента · согласование заявок · шахматка лотов

● Объекты и производство

Цифровой паспорт объекта · этапы со сроками и план-факт · фотоотчёты по этапам · чек-листы прораба · склад и материалы · заявки на оплату/расход · календарь работ

● Финансы

P&L по объекту и компании · сметы и контроль перерасхода · зарплаты и выплаты рабочим · чеки · счета и оплаты через ЮMoney · кошелёк и split-payment · маржа в реальном времени

● Проектирование

2D/3D-планировщик · 3D-двойник в браузере · авто-смета из замеров · каталог материалов по листам · согласование плана клиентом · воронка проектов и портфолио

● Контроль на объекте

AR-сверка плана с фактом · AR-замер без рулетки · привязка рабочих к комнатам и коммуникациям · отметка хода работ · фото-факт расхождений → дефект

● Приёмка и качество

Фотопаспорт «как было» · акт приёмки с подписью клиента · реестр дефектов с фото · статусы и эскалация дефектов · стандарты качества OCC

● **Коммуникации**

Встроенный чат с привязкой к объекту · in-app и WebSocket · web-push · email-дайджесты · Telegram-уведомления и бот · кабинет клиента с прогрессом

● **Управляемость**

Матрица ролей и прав на сервере · roll-up отчётности снизу вверх · авто-эскалация по SLA · ярусы срочности · аудит ключевых действий · согласования

● **Аналитика и отчёты**

Управленческие дашборды и KPI · отчёты по объектам и команде · авто-отчёты заказчику (фото+финансы) · метрика скорости реакции · экспорт в Excel · прогнозы

● **Платформа и интеграции**

Мобильное приложение (9 ролей) · мультитенантность и изоляция · API · white-label/SSO · рейтинг и отзывы WAY · задел под amoCRM/Битрикс/1С

■ **Роли и кабинеты**

У каждой роли — свой интерфейс под её задачи (web + mobile)

● **Руководитель компании**

Командный центр: P&L компании и объектов, команда, права, эскалации.

● **Менеджер по продажам**

CRM-воронка, звонки, задачи, договоры, счета, оплаты, согласование заявок.

● **Прораб**

Этапы и сроки, фотоотчёты, дефекты, чеки, заявки, склад и материалы.

● **Рабочий**

Простой мобильный кабинет: отчёты и фото, заявки на оплату, «мой заработок».

● **Дизайнер**

2D/3D-планировщик, авто-смета из замеров, воронка проектов, портфолио.

● **Кабинет клиента**

Прогресс и фото по этапам, прозрачные счета, приёмка с подписью акта.

■ **Технологии под капотом**

То, что обычно требует 3-4 разных сервисов — в одном

● **3D-двойник помещения**

Квартира в браузере без установки: стены, мебель, материалы, инженерия.

● **AR-сверка на объекте**

Наложение плана на реальное помещение через камеру, фото-факт расхождений.

● **Авто-смета из замеров**

Площади и объёмы из геометрии плана, цены — из единого прайс-сервиса.

● **Цифровой паспорт и приёмка**

Обмер, акт, дефекты с фото, подпись клиента — объект документируется.

● **Ярусы срочности**

Событие растёт по срочности с возрастом, считается в рабочих часах, не спамит ночью.

● **Авто-эскалация**

Не среагировали в срок — задача сама поднимается выше по цепочке.

- **Мультиарендность**

Изоляция компаний, матрица ролей на сервере, платежи через ЮMoney.

- **Мобайл = десктоп**

Полевые роли работают с площадки с тем же качеством интерфейса, что в офисе.

■ Сквозной процесс объекта

Лид → план → смета → договор → этапы → бригада → фото-факт → приёмка проходят без потери данных и без переноса вручную между системами. Конкуренты закрывают отдельные звенья — OCC/WAY связывает всё в один поток. Это и есть ключевое отличие платформы.

■ Живой кейс

Объект от лида до сдачи — реальный сценарий

Компания «Грани Ремонта» · ремонт квартир под ключ

Команда 18 человек · 22 объекта одновременно · средний чек 1,4 млн ₽ · квартира 86 м²

Как было до OCC/WAY

Заявка с сайта попадала в личный WhatsApp менеджера. Замер — рулеткой, смета в Excel «на коленке», занижена на 9%. Прораб слал фото в общий чат, часть терялась. Расходы на материалы — наличными без чеков. Клиент звонил по три раза в день, на одном этапе спор из-за плитки — переделка за свой счёт на 40 000 ₽. Прибыль объекта руководитель увидел только в конце — на 11% ниже плана.

Путь объекта на платформе

1 Лид пойман воронкой

Заявка села в CRM, менеджер получил задачу и напоминание — касание в тот же час.

2 Дизайнер построил 3D-двойник

План квартиры в браузере: стены, мебель, материалы. Клиент согласовал онлайн.

3 Смета посчиталась сама

Площади и объёмы из геометрии плана, материалы из каталога. Занижений нет.

4 Объект и этапы запущены

План → объект в один клик. Прораб назначил рабочих на комнаты и коммуникации.

5 Стройка под контролем

Рабочие отмечали «сделал» и слали фото. AR-контроль сверил розетки и трассы с планом.

6 Деньги и сроки не зависали

Заявки на оплату через прораба и менеджера, P&L объекта в реальном времени, просрочка ушла на эскалацию.

7 Приёмка без споров

Клиент отметил замечания, дефекты закрыли с фото, акт подписан в приложении.

Что получили в цифрах

0 споров и переделок за свой счёт	+9% к смете за счёт авто-расчёта	-2 ч/день прораб не собирает фото руками
в моменте P&L объекта виден сразу	-3 дня срок сдачи против плана	5★ отзыв клиента и рекомендация

“«Раньше я узнавал о проблеме, когда она уже стоила денег. Теперь объект сам рассказывает, где он находится, а клиент перестал звонить, потому что всё видит сам».

— руководитель компании, по итогам первого объекта на платформе

Сценарий собирательный, цифры типовые для объекта такого масштаба. На демо посчитаем экономику на ваших реальных объектах и процессах.

Тарифы

Старт Бригада, ИП, микрокоманда. ≤10 польз., ≤20 объектов. CRM, объекты, фото, чат, рейтинг. Онлайн, без внедрения.	5 000 руб/мес
Бизнес Региональная компания. ≤50 польз., ≤100 объектов. + Финансы и P&L, документы, иерархия, эскалации. По КП.	от 480 000 руб/год
Enterprise Крупная компания. ≤200 польз., ≤500 объектов. + Планировщик и смета, white-label, API, SSO. По КП.	от 1,3 млн руб/год

Годовая предоплата — скидка до 15%. «Старт» подключается онлайн ежемесячно, корпоративные тарифы — годовая лицензия с внедрением по КП.

Финансовая модель

Повторяющаяся выручка + проектная = предсказуемый поток

Потоки выручки

- **Подписка (recurring)**
Годовая лицензия по тарифу — основа предсказуемого MRR/ARR. Старт от 5 000 руб/мес.
- **Аддоны (recurring)**
Модули сверх тарифа: аналитика, шахматка, бот, интеграции — растянут средний чек и LTV.
- **Внедрение (one-time)**
Настройка, миграция, обучение под процессы компании. От 60 000 руб до 1,2 млн+.

● **Пилот / PoC (one-time)**

≈600 000 руб за 8–12 недель, кредитуются в контракт — низкий барьер для крупного клиента.

Экономика для клиента (ROI)

Платформа окупается на том, что компания перестаёт терять:

- ✓ Воронка ловит каждый лид — рост конверсии и выручки.
- ✓ P&L в реальном времени — перерасход виден сразу, а не в конце.
- ✓ Фото и приёмка снимают споры и переделки за свой счёт.
- ✓ Эскалации делают рутину автоматической — экономия времени руководителя.
- ✓ Прозрачность даёт повторные продажи и рекомендации.

Для компании на 50 объектов в год даже 1-2% снижения перерасхода и пара спасённых лидов в месяцкратно перекрывают стоимость лицензии. Платформа платит за себя на первом же квартале.

■ **Внедрение и пилот**

- ✓ Пилот / PoC — 1 филиал, 20–40 пользователей, 1–3 объекта end-to-end. 8–12 недель, кредитуются в контракт.
- ✓ Настройка процессов — роли, права, этапы, прайс компании, шаблоны документов.
- ✓ Миграция и обучение — перенос объектов и клиентов, обучение команды по ролям.
- ✓ Запуск и сопровождение — выделенный менеджер внедрения, поддержка, развитие.

Низкий риск: триал 14 дней для самостоятельного старта и кредитуемый пилот для корпоративного контракта — вы платите за результат.

■ **Безопасность и изоляция данных**

- ✓ Изоляция компаний — ни одна роль не видит данные чужой компании (фильтр по company_id).
- ✓ Матрица ролей — доступ к каждой сущности определяется единым сервисом прав на сервере.
- ✓ Финансовая невидимость для клиента — заказчик не видит P&L, зарплаты и внутреннюю экономику.
- ✓ Платежи через ЮMoney с проверкой подписи уведомлений; чувствительные данные не светятся.
- ✓ Аудит — ключевые действия и эскалации логируются: доказательная база и метрика реакции.

■ **Почему мы**

● **Отраслевая глубина**

Мы понимаем ремонт: этапы, прораб→рабочий, фотоприёмка, дефекты, чеки, P&L по объекту.

- **Вся цепочка**

Один объект — все фазы: продали → отремонтировали → сдали → обслуживаете. Без переноса вручную.

- **Партнёрская стратегия**

Интегрируемся, а не воюем: задел под amoCRM/Битрикс/1С — отраслевой слой поверх привычных систем.

Контакты

Сайт: ocw-way.ru · Демонстрация и подключение — по запросу. Запишитесь на демо: проведём по сценарию заказчика и компании, посчитаем экономику и предложим пилот.