

WMS, которая приводит клиентов

Система для фулфилмент-склада: приёмка, размещение, отбор, упаковка, отгрузка, возвраты — и каталог, из которого приходят селлеры

Сколько времени в неделю вы отвечаете на «а сколько у меня осталось?»»

-
- 01 Клиенты пишут в мессенджер — вы лезете в таблицу и считаете руками
 - 02 Остатки в маркетплейсы выгружаются вручную, а API меняется по несколько раз в год
 - 03 Недостача превращается в переписку на неделю: «мы столько не принимали»
 - 04 Акты и счета клиентам собирает бухгалтер — задним числом и с ошибками
 - 05 А новые клиенты приходят по знакомству, потому что отдела продаж нет
-

ЧТО МЕНЯЕТСЯ

экраны продукта

Не «складская программа». Вот что становится по-другому:

Клиенты перестают вам писать

У каждого свой кабинет: остатки, поставки, заказы, документы. Смотрят сами.

Остатки уезжают в маркетплейсы автоматически

Интеграции ведём мы, включая переделки, когда маркетплейсы меняют API.

Счета выставляются без бухгалтера

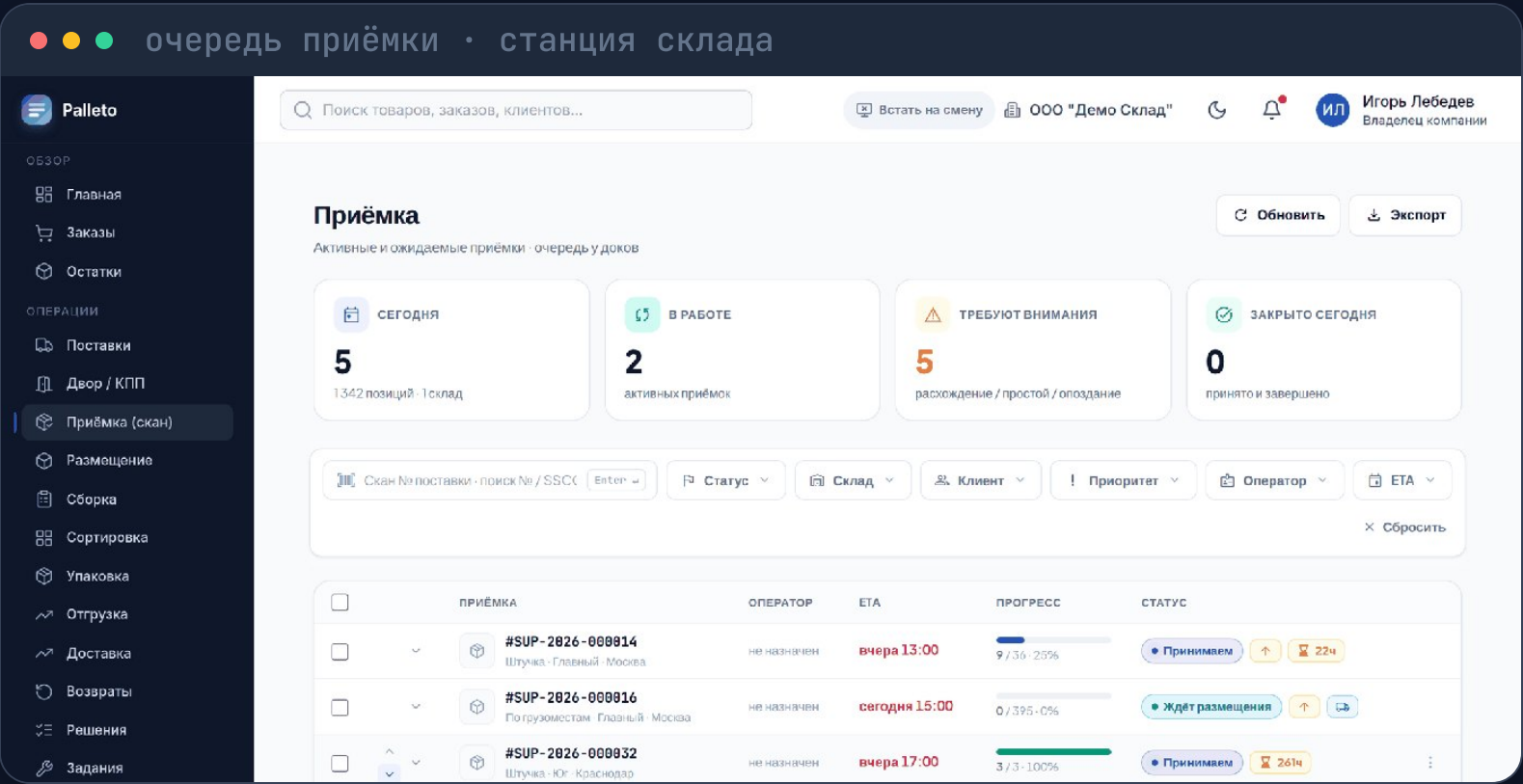
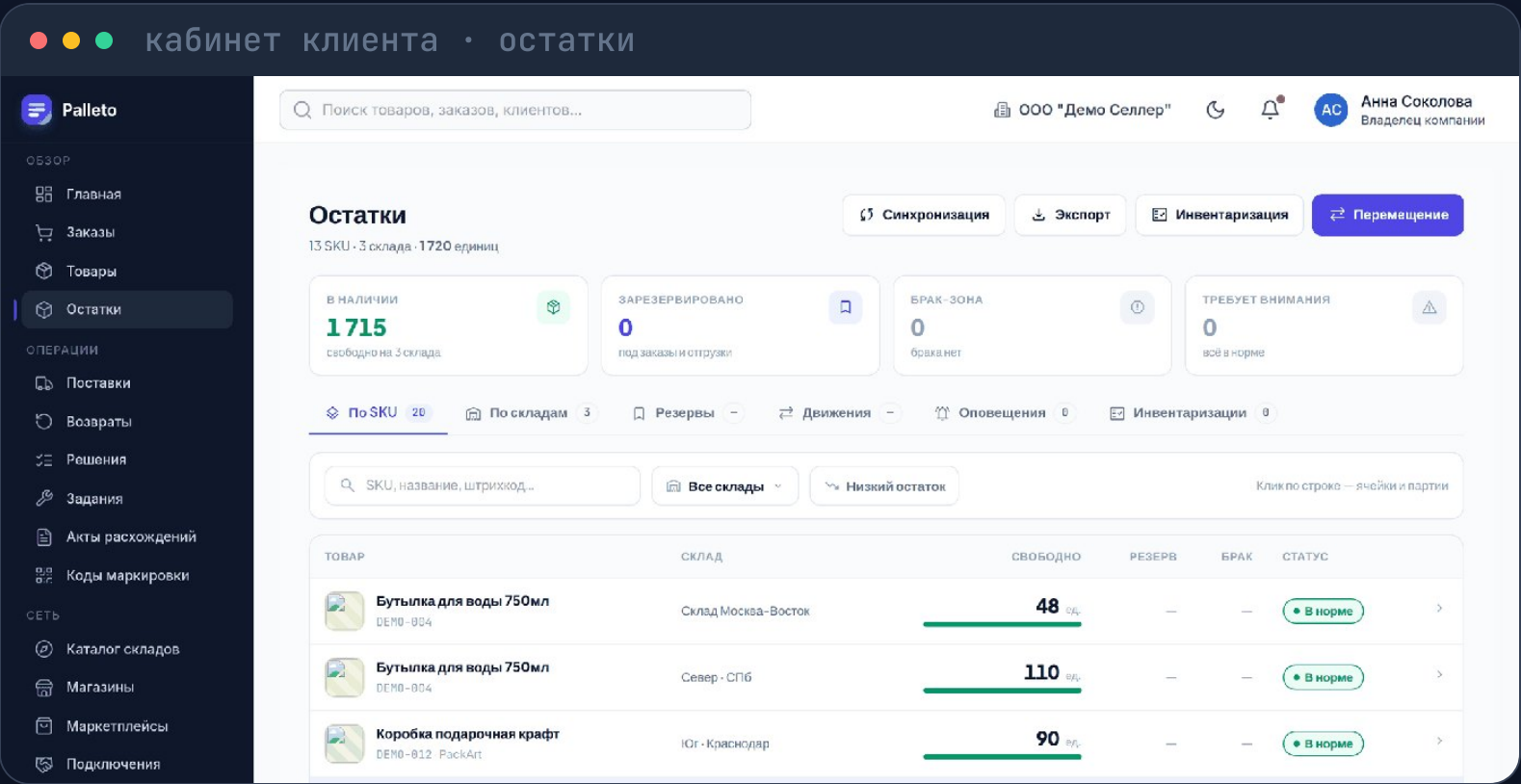
Акты, УПД, сверка. Деньги клиента приходят на предоплатный счёт до оказания услуг.

Спор закрывается записью с камеры

Приёмка, вскрытие, упаковка и возвраты пишутся. Не «верим на слово», а «откройте и посмотрите».

Вас видят селлеры, уходящие с FBO

Карточка склада в каталоге с вашими тарифами.



Весь цикл склада, а не «учёт остатков»

ПРИЁМКА И РАЗМЕЩЕНИЕ

Двор и КПП, приёмка сканером, работа с тарой и грузоместами, акт о расхождении с фото, контрольный обмер ВГХ, размещение по стратегиям — ABC, ближайшая свободная, фиксированная зона.

СБОРКА И ОТГРУЗКА

Отбор штучный, зональный и волновой. Сортировка на put-wall, упаковка с расходниками, отгрузка с парным сканом коробов, передача перевозчику и трекинг доставки.

ВОЗВРАТЫ И ДОРАБОТКА

Приём возврата по треку, вскрытие с поштучным грейдингом, инбокс решений по браку. Задания клиентов: перефасовка, маркировка, сборка наборов, инвентаризация, замер.

УЧЁТ И ДВИЖЕНИЕ

Остатки по ячейкам и клиентам, пересчёт, перемещение, пополнение зон отбора, коды маркировки и Честный Знак, кванты хранения и паллетный сток.

ДЕНЬГИ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Тарифы и SLA в витрине, счета клиентам, акты и УПД, кошелёк и предоплата, финансы склада, документы, оферта.

ЛЮДИ И ЖЕЛЕЗО

Персонал склада и смены, ТСД и сканеры, сервер печати этикеток ZPL, камеры для видеофиксации, топология склада и зоны.

Всё это входит в тариф — отдельных модулей и доплат за функции нет.

СКОЛЬКО СТОИТ

5 % от стоимости складских операций

	ПЕРВЫЕ 1,5 МЛН ₽ ОБОРОТА В МЕСЯЦ	СВЫШЕ
Сейчас — за всех клиентов	5 %	1,5 %

При обороте 1 млн ₽ это 50 000 ₽ в месяц.

0 ₽

Внедрение

Доступ по логину, перенос каталога и остатков, настройка топологии и тарифов, обучение операторов — в цене.

2 мес

Первый месяц бесплатно

Месяц подключения и весь следующий — без счёта.

СРАВНЕНИЕ В МЕСЯЦ



У нас нет операций — нет счёта.

За клиентов, которых мы не привели, мы не берём ничего

КЛИЕНТ ВАШ

5 % на первые 1,5 млн ₽,
1,5 % свыше

Надбавка не начисляется.

КЛИЕНТ ПРИШЁЛ ЧЕРЕЗ КАТАЛОГ

8,5 % на первые 1,5 млн ₽,
5 % свыше

Сейчас надбавка равна нулю: мы её не берём, пока не
начали приводить.

Один–два селлера от нас окупают всю систему

Склад с оборотом 1 млн ₽/мес, маржа 25 %. Облачная WMS стоит 50–100 тысяч и списывается даже в пустой месяц.

ПРИВЕЛИ ОБОРОТА	ПЛАТИТЕ НАМ	ЗАРАБОТАЛИ С НАШИХ	ИТОГ
0	50 000 ₽	0	вровень с подпиской
200 000 ₽	67 000 ₽	50 000 ₽	+33 000 ₽
500 000 ₽	92 500 ₽	125 000 ₽	+82 500 ₽
1 000 000 ₽	117 500 ₽	250 000 ₽	+182 500 ₽

Точки окупаемости нет — плюс с первого клиента. За привлечение берём 3,5 %, склад оставляет себе четверть: маржа всегда больше платежа, каким бы мелким клиент ни был.

О любом повышении предупреждаем за 45 дней, задним числом ничего не пересчитывается • ставки опубликованы в Тарифах Оператора

НАЧНИТЕ С ОДНОГО КЛИЕНТА

Не переезд. Один клиент.

Заведите в систему одного клиента и посмотрите, как это работает. Остальной бизнес остаётся как есть — вы ничем не рискуете и ничего не останавливаете.

Склад с оборотом 1,5 млн, заведя клиента на 200 тысяч, платит 10 тысяч в месяц.

Первый месяц — ноль.

Через месяц вы решаете на своём опыте, а не на нашей презентации.

КАК НАЧАТЬ

Три шага

- 01 Регистрация на app.palleto.ru — юрлицо или ИП, проверка реквизитов
- 02 Заводите склад: адрес, зоны, услуги, тарифы
- 03 Первый клиент — свой или из каталога

Договор публичный, одинаковый для всех: условия видно до регистрации, а не узнаете на переговорах.

Лейсан

Telegram @Leysan_gf • +7 952 046-44-28



Наведите камеру —
откроется app.palleto.ru