

Запуск компании в CRM

Ассенизаторы: пример запуска с нуля до первого месяца работы

Октябрь 2026 · адрес системы: <https://home.8way.ru>

О чём эта инструкция

Здесь вся настройка CRM показана на примере небольшой компании по откачке септиков в Ижевске. Цифры примера — наши предположения: с ассенизаторами мы их ещё не сверяли. Подставьте свои цены, машины и клиентов — порядок шагов останется тем же.

Кнопки и поля подробно описаны в инструкции «Начало работы — ассенизаторы». Здесь — что и в каком порядке заполнить, чтобы через неделю водители работали в CRM, а через месяц было видно, что она даёт.

Компания из примера

Что	Значение в примере
Компания	«Чистый сток», Ижевск и пригороды: Завьялово, Италмас, Первомайский, Хохряки
Кто принимает заявки	владелец, сам за руль не садится
Водители и машины	Сергей Мальцев — КамАЗ, бочка 8 м³; Олег Ракин — МАЗ, бочка 10 м³
Тариф	выезд 1 100 ₽ + 200 ₽ за м³, минимум 4 м³; 12 м шланга без доплаты, дальше 500 ₽ за каждые начатые 10 м
Станция слива	«Голублева» — на ул. Голублева, 100 ₽ за м³, с 8:00 до 20:00, по талонам
Клиенты	около 150 постоянных, записаны в телефоне и в тетради
Как часто откачивают	в среднем раз в полгода, у каждой ёмкости свой темп
Как сейчас напоминают	никак: ждут, когда клиент позвонит сам

Стоимость: первые 30 дней бесплатно, потом 490 ₽ в месяц за каждого водителя — в примере 980 ₽ в месяц. Владелец, который не ездит на вызовы, не оплачивается.

План запуска

Когда	Что сделать	Сколько времени
День 1	Регистрация, вывоз стоков, тариф, станция слива, водители	30 минут
Дни 1–3	Перенести клиентов из телефона и тетради в Excel и загрузить	3–4 часа

Когда	Что сделать	Сколько времени
День 3	Поставить вызовы на завтра, установить водителям приложение	30 минут
Неделя 1	Водители закрывают вызовы и отмечают сливы в приложении	—
Месяц 1	Звонки по «Кому пора», проверка отчёта «Рейсы и сливы», оплата	15 минут в день

Перед запуском. Уведомление в Роскомнадзор

Формальность на 15 минут через Госуслуги. Уведомление нужно не из-за CRM: его подаёт любой, у кого есть база клиентов с телефонами — в контактах телефона, в мессенджере, в Excel (152-ФЗ, статья 22). Это не налоговая: доходов и списка клиентов в уведомлении нет, база из CRM никуда не передаётся. Большую часть формы CRM заполнит за вас: Настройки → Реквизиты и документы, карточка «Уведомление в Роскомнадзор» — готовый текст с вашими данными, копируйте и вставляйте. Подаёте уведомление вы сами как ИП или компания; обработку по вашему поручению мы ведём на основании оферты, отдельно с нами ничего подписывать не нужно.

Полная отдельная инструкция — документ «Уведомление в Роскомнадзор» в разделе «Инструкции» CRM. Коротко — ниже. Это ориентир, а не юридическая консультация; в сложных случаях сверьтесь с юристом.

Что подготовить

- ИНН и ОГРНИП, адрес регистрации.
- Подтверждённую учётную запись Госуслуг (ЕСИА) ИП или руководителя — ею подписывают форму. Без неё можно подать на бумаге в территориальное управление Роскомнадзора.

Шаги

- 1 Откройте портал <https://pd.rkn.gov.ru> → «Сформировать уведомление» (или войдите с Госуслуг по запросу «уведомление об обработке персональных данных»).
- 2 Войдите через Госуслуги (ЕСИА) как ИП или руководитель.
- 3 Заполните поля — готовые значения в таблице ниже.
- 4 Укажите, где хранится база данных (см. «Где хранятся данные»).
- 5 Проверьте и подпишите электронной подписью Госуслуг — уведомление уйдёт в Роскомнадзор.
- 6 Сохраните подтверждение с номером: по нему найдёте себя в реестре.

Готовые значения для формы

Полный шаблон всех полей формы по порядку — в документе «Уведомление в Роскомнадзор» (раздел «Инструкции» CRM). Ниже — главное.

Поле	Что указать
Цель обработки	Ведение клиентской базы и оказание услуг по обслуживанию и ремонту оборудования: приём заявок, выезды мастеров, уведомления клиентов, расчёты и документы
Категории данных	Фамилия, имя, отчество; номер телефона; адрес; адрес электронной почты (если собираете)
Категории субъектов	Клиенты — заказчики услуг (физические лица); сотрудники

Поле	Что указать
Правовое основание	Согласие субъекта (пункт 1 части 1 статьи 6) и исполнение договора (пункт 5 части 1 статьи 6). Сам 152-ФЗ основанием не указывают
Способы обработки	Смешанная; с передачей по сети Интернет (CRM облачная); без передачи по внутренней сети
Трансграничная передача	Не осуществляется
Шифровальные средства ФСБ	Не применяются
Дата начала обработки	День, когда начали вести данные клиентов: если вели и до CRM — в тетради, телефоне, Excel — ту, более раннюю дату

Обработка по поручению

Отдельного блока о поручении в форме нет. Наш сервис указывается в разделе «Местонахождение базы данных» как организация, ответственная за хранение: ИП Волков Сергей Юрьевич, ИНН 183101498511, ОГРНИП 324180000058582. Поручение оформлено офертой — отдельно с нами ничего подписывать не нужно. Мы сами — оператор персональных данных в реестре Роскомнадзора: регистрационный номер 18-26-032835, проверить можно по ИНН 183101498511 на <https://pd.rkn.gov.ru>.

Где хранятся данные

Если базу вы ведёте только в нашей CRM, данные физически хранятся в дата-центрах в России (242-ФЗ соблюден). В разделе «Местонахождение базы данных» укажите оба места, «Собственный ЦОД — Нет»:

Место	Адрес ЦОДа	Организация, ответственная за хранение
База CRM	Санкт-Петербург, Предпортовая ул., д. 5	ИП Волков С. Ю., ИНН 183101498511
Файлы: акты, фото, копии	Москва, пл. Академика Курчатова, д. 1, здание 301, помещ. 501a	ИП Волков С. Ю., ИНН 183101498511

Если вы также храните данные у себя — в Excel, тетради или на бумаге — добавьте и эти места.

После подачи

- Роскомнадзор вносит вас в реестр операторов в течение 30 дней — проверьте себя по ИНН на <https://pd.rkn.gov.ru>.
- При изменении сведений или прекращении обработки сообщите в Роскомнадзор в течение 10 рабочих дней.

День 1. Настройка

Шаг 1. Регистрация

- 1 Откройте на компьютере `home.8way.ru/app/signup`.
- 2 Введите название — «Чистый сток», своё имя и номер телефона, поставьте галочку согласия с офертой.
- 3 Нажмите «Получить код». Робот позвонит и продиктует шесть цифр — введите их.

Пароля нет: вход всегда по номеру телефона и коду из звонка.

Шаг 2. Вывоз стоков и тариф

Откройте Настройки → Вывоз стоков и включите Вывоз стоков (ассенизаторы).

Тариф откачки в примере:

Поле	Значение
Выезд	1 100 ₽
Цена кубометра	200 ₽
Минимум к оплате	4 м³
Шланг без доплаты	12 м
Доплата за каждые следующие 10 м	500 ₽

Так система посчитает сумму на закрытии вызова:

Вызов	Расчёт	Сумма
Выгребная яма, откачали 3 м³, шланг 10 м	$1\,100 + 4 \times 200$ (минимум 4 м³)	1 900 ₽
Септик, 4 м³, шланг 12 м	$1\,100 + 4 \times 200$	1 900 ₽
Септик, 5,5 м³, шланг 12 м	$1\,100 + 5,5 \times 200$	2 200 ₽
Септик, 4 м³, шланг 25 м	$1\,100 + 4 \times 200 + 2 \times 500$ (13 м сверх — два начатых десятка)	2 900 ₽
Яма, 6 м³, шланг 30 м	$1\,100 + 6 \times 200 + 2 \times 500$ (18 м сверх — два начатых десятка)	3 300 ₽

Минимум 4 м³ значит, что за 3 м³ клиент заплатит как за 4. Не берёте минимум — впишите 0. Водитель всегда может поправить итог вручную.

Шаг 3. Станция слива

Там же, в Станциях слива, добавьте станцию: «Голублева», адрес, 100 ₽ за м³, часы работы 8:00–20:00. Сливаете на нескольких станциях — добавьте каждую со своей ценой: водитель выберет станцию на сливе, а стоимость посчитается по её тарифу.

Шаг 4. Регламент откачки

При включении вывоза стоков система сама завела регламент «Откачка» для септиков и выгребных ям — раз в 6 месяцев. Это срок для новой ёмкости. Когда у ёмкости будет две откачки, система сама поставит следующую через столько же дней, сколько прошло между ними: яму, которую заполняют за 3 месяца, будет звать через 3 месяца.

У компании есть ещё типовой регламент «Осмотр септика» раз в 6 месяцев. Если вы только откачиваете и станции биоочистки не обслуживаете, напишите нам до загрузки клиентов — уберём его. Иначе у каждого септика будет два срока: откачка и осмотр.

Шаг 5. Водители

Откройте Настройки → Сотрудники и добавьте каждого водителя с ролью «Мастер». Телефон — это его логин.

Водитель	Бочка, м³	Машина
Сергей Мальцев	8	КамАЗ · А 123 ВС
Олег Ракин	10	МАЗ · В 456 ОР

Бочка задаётся у водителя, потому что машины разные. Пересел водитель на другую машину — поменяйте объём в его карточке.

Ездите сами — включите у себя Работает мастером и укажите свою бочку. Тогда за вас тоже будет начисляться 490 ₽ в месяц.

Дни 1–3. Клиенты

Шаг 6. Перенос базы из Excel

Это самый долгий шаг, но от него зависит всё остальное: без базы CRM не напомнит, кому пора.

- 1 Настройки → Импорт и выгрузка → Скачать шаблон.
- 2 Перенесите в шаблон клиентов из телефона и тетради — одна строка на ёмкость.
- 3 Загрузите файл. Система покажет, что распознала и где ошибки, и только после этого загрузит.

Колонки, которые нужны ассенизатору:

Колонка	Пример 1	Пример 2
ФИО / название	Лебедева Марина	Кузьмин Павел
Телефон	+7 912 000-00-23	+7 912 000-00-24
Тип объекта	дом	дом
Адрес	пос. Первомайский, ул. Полевая, 7	с. Июльское, ул. Лесная, 5
Тип оборудования	септик	выгребная яма
Дата последнего ТО	15.04.2026	01.07.2026
Объём ёмкости, м³	4	6
Шланг, м	25	15
Подъезд для машины	Грунт, узкий. После дождя — не заезжать	
Обращение	Марина Викторовна	Павел Андреевич

Главное — Дата последнего ТО: сюда пишите дату последней откачки. Точный день не помните — ставьте 1-е число месяца. Если оставить пустой, система посчитает, что ёмкость откачали сегодня, и клиент появится в «Кому пора» только через полгода.

Объём ёмкости нужен, чтобы диспетчер видел, поместится ли вызов в бочку. Шланг — чтобы посчитать доплату. Подъезд водитель увидит в заявке перед выездом.

Колонку «Согласие на ПДн» ставьте «да», только если согласие у клиента уже есть, например в договоре. Остальным согласие можно отметить в карточке после звонка.

Что получится в примере: из 150 клиентов с откачкой весной и летом 2026 года часть сразу окажется в «Кому пора» — их можно обзвонить в октябре, до морозов.

День 3. Первые вызовы

Шаг 7. Вызовы на завтра

Поставьте вызовы в Календаре кнопкой «Новый визит» или из «Кому пора» кнопкой «Создать визит». У каждого вызова система покажет объём и сколько будет в бочке после него.

Пример дня — у Сергея бочка 8 м³:

Время	Клиент	Ёмкость	В бочке после вызова
8:00	Иванов, Завьялово	септик 4 м³	4 из 8
9:40	Хохрякова, Хохряки	яма 3 м³	7 из 8
11:20	Соловьёва, Италмас	септик 5,5 м³	перелив — нужен слив

Красный «перелив» значит, что вызов не поместится: Сергею нужно слить перед ним или отдать вызов Олегу. Вызов с переливом поставить можно — это подсказка, а не запрет.

У Олега бочка 10 м³:

Время	Клиент	Ёмкость	В бочке после вызова
13:00	Лебедева, Первомайский	септик 4 м³, шланг 25 м	4 из 10
15:00	Кузьмин, Июльское	яма 6 м³	10 из 10

Переставили вызов к другому водителю — прогноз пересчитается под его бочку.

Шаг 8. Приложение водителя

Каждому водителю: откройте на телефоне `home.8way.ru/m`, войдите по номеру и коду, добавьте приложение на главный экран.

Покажите водителю один раз:

- 1 На главном экране — Рейс на сегодня: сколько в бочке и сколько свободно.
- 2 На вызове — кнопки по порядку: Принять заявку → Поехали → На месте → Работа выполнена.
- 3 Заккрытие: объём кнопками (–/+ по 0,5 или 3, 4, 5, 6, 8), сумма посчитается сама, отметить оплату, Заккрыть визит.
- 4 Слив: На слив → станция → фото талона → «Слито · бочка пустая».

Без связи приложение тоже работает и отправит данные, когда появится сеть.

Водителю неудобно приложение — пригласите его в бот МАХ: Сотрудники → Пригласить в МАХ. В боте после «Выполнено» он выберет объём, а слив отметит словом «слив».

Неделя 1 и месяц 1. Работа

Каждый день — «Кому пора»

Главный экран кабинета. Здесь те, у кого откачка просрочена или подходит в этом и следующем месяце. Позвонили, договорились — «Создать визит». Клиент не готов — отложите напоминание.

Клиентам с телефоном система сама напоминает за 14, 3 и 1 день до срока — в VK, на почту или по SMS, с 9:00 до 21:00. Клиент нажал «Записаться» — у вас появится задача «Позвонить и записать».

Чтобы напоминания приходили от вашей группы VK, подключите её в Настройки → Компания. SMS платные и списываются с баланса; не нужны — выключите в Настройки → Подписка.

Раз в неделю — «Рейсы и сливы»

Отчёты → Рейсы и сливы — по каждому водителю: вызовы, сколько вывезено и слито, затраты на слив, выручка.

Пример дня из шага 7:

Водитель	Вызовы	Вывезено	Слито	Слив, Р	Выручка, Р
Сергей Мальцев	3	12,5 м³	12,5 м³	1 250	6 000
Олег Ракин	2	10 м³	10 м³	1 000	5 200

Если у водителя вывезено больше, чем слито, на целую бочку — строка подсветится: он забыл отметить слив или ошибся в объёме. Пропущенный слив можно внести из кабинета.

Через 30 дней — оплата

Пробный месяц закончится. Подписка списывается с баланса каждый день; в примере за двух водителей — 980 Р в месяц. Счёт с QR-кодом — в Настройки → Подписка, платить можно любой суммой с расчётного счёта.

Если деньги закончатся, кабинет перейдёт в режим чтения, но водители доведут назначенные вызовы до конца.

Что проверить в конце первого месяца

- Все клиенты из тетради в базе, у каждой ёмкости есть объём и дата последней откачки.
- Водители закрывают вызовы в приложении сами, вы не переносите их записи вручную.
- У каждого водителя в «Рейсах и сливах» вывезено сходится со слитым.
- Сколько клиентов пришли по напоминанию, а не позвонили сами, — видно по задачам «Позвонить и записать».

Для компании из примера CRM окупается, если в месяц возвращает одного клиента, который иначе ушёл бы к другому ассенизатору: один вызов приносит 2–3 тысячи рублей, а подписка стоит 980 Р.

Клиенты-организации: счёт и акт

В примере «Чистый сток» откачивает септики трёх домов управляющей компании «Уютный двор»: УК платит по счёту и просит акт за месяц.

Один раз – владелец, Настройки → Реквизиты и документы:

- 1 Реквизиты компании. Введите ИНН и нажмите Найти – название, КПП, ОГРН, адрес и руководитель подставятся из ФНС. Банк – так же, по БИК; впишите расчётный счёт.
- 2 Счёт и акт. НДС («Без НДС», если вы на УСН или патенте без НДС); следующий номер, если счета в этом году уже выставляли; подпись и печать – картинками, тогда документ не нужно распечатывать и сканировать.
- 3 Почта для отправки. Выберите сервис (Яндекс, Mail.ru или свой сервер), впишите адрес и пароль приложения – его создают в настройках безопасности почты, обычный пароль не подойдёт. Сохранить → Проверить: на этот же ящик придёт тестовое письмо. Счета и акты уйдут клиентам из вашего ящика, и ответы бухгалтерии придут вам.

Клиент-организация. «Новый клиент» → Организация → ИНН → Найти: название и реквизиты подставятся. Объекты организации – Здание / территория или Помещение: с названием («Склад № 2»), контактом на объекте (кто встретит мастера) и часами, когда можно приходить. В блоке Реквизиты карточки впишите почту бухгалтерии и основание («Договор № ... от ...») – они попадут в документы.

В конце месяца – один счёт и акт за все вызовы по объектам УК. Карточка клиента → Документы → Счёт и акт → выберите период: закрытые визиты по всем объектам клиента соберутся в строки. Проверьте суммы → Создать и отправить → почта, VK или Поделиться (MAX, Telegram, WhatsApp). Под документом видно, куда и когда он ушёл.

Поиск по ИНН – до 100 раз в сутки на компанию; если не хватит, реквизиты вводятся вручную.

Что в примере – предположения

Мы будем сверять их на разговорах с ассенизаторами:

- клиенты возвращаются: септик и яму откачивают регулярно, а не один раз;
- цена считается как выезд + кубометры + доплата за шланг; цифры тарифа и станции – реальные цены одной компании в Ижевске на октябрь 2026, цена слива уточняется;
- машины с разными бочками, от 8 до 10 м³;
- слив платный, по талонам, и владелец хочет видеть, сколько водитель вывез и слил;
- станции биоочистки ассенизаторы не обслуживают – отсюда шаг 4.

Если у вас по-другому – напишите нам: поправим CRM под вашу работу.