

7 критериев выбора интегратора склада

Вопросы на первый звонок и таблица часов —
чтобы сравнить сметы, а не только итоговые суммы.

Склад, МойСклад, маркетплейсы, 1С, производство — не CRM «сбоку».

Автор	Кирилл Титов, 17 лет в складе и цехе
Телефон	8 996 357-16-39
Telegram	@kitov
Сайт	crmhub24.ru

Август 2026 · цифры часов — ориентир, не коммерческое предложение

Зачем этот гайд

Собственник сравнивает две суммы в коммерческих предложениях и выбирает меньшую. Через два месяца выясняется: в «дешёвой» смете не было диагностики, чистки номенклатуры, обучения кладовщиков и поддержки после запуска. Второй интегратор переделывает — и это дороже, чем выбрать правильно с первого раза.

Разница не в жадности подрядчика. Разница — в том, **что входит в часы**. Этот гайд даёт 7 вопросов на первый звонок и таблицу часов по блокам работ, чтобы сверять любую смету — нашу или чужую.

Как пользоваться

- Распечатайте или держите PDF открытым на звонке с кандидатом.
- Задавайте вопросы из критериев 1–7. Общие фразы — уже сигнал.
- Просите разбивку сметы по этапам и часам. Без неё две цифры не сравниваются.
- Сверяйте часы с таблицей на странице 3: если «склад + два маркетплейса + 1С» обещают за 10 часов — это не скидка, а дыра в объёме работ.

Это не тендер с баллами. Достаточно пройтись по списку и посмотреть, насколько конкретно отвечает собеседник.

Семь критериев — сводка

#	Критерий	Что проверяете
1	Специализация	Склад и учёт — основной профиль, не побочная услуга к CRM
2	Часы в договоре	Смета в часах и этапах, не «фикс без расшифровки»
3	Диагностика до сметы	Цифру дают после звонка или аудита, не по одному сообщению
4	Кто ведёт проект	Специалист склада, не только продажник
5	Ваш контур	Маркетплейсы, 1С, производство — не абстрактный «опыт внедрений»
6	Обучение и регламент	Входит в проект, по ролям, с датой отказа от Excel
7	Поддержка после запуска	Формат, стоимость, срок реакции — письменно

Критерии подробно: что спросить

1. Специализация: склад, не «всё подряд»

Спросить: Сколько внедрений склада / МойСклад с маркетплейсами вы сделали за последний год? Приведите порядок работ, не «у нас большой опыт».

Нормальный ответ: Конкретные контуры: остатки, резервы, FBS/FBO, себестоимость, обмен с 1С. На сайте партнёра склад — отдельная тема, не один абзац внизу страницы про CRM.

Красный флаг: «Умеем и сайты, и рекламу, и CRM, и МойСклад». Портфолио, где склад — галочка из десяти услуг.

2. Фиксированные часы с расшифровкой

Спросить: Покажите таблицу: этап — часы — что входит. Что будет, если уложимся быстрее или понадобится больше?

Нормальный ответ: Часы зафиксированы. Уложились быстрее — остаток идёт в поддержку, не сгорает. Больше — согласовывается отдельно, не «доначили молча».

Красный флаг: Фикс «под ключ» без таблицы работ. Или «почасовка без потолка». Или 100% предоплата за весь объём сразу.

3. Диагностика до сметы

Спросить: Как вы считаете часы — по одному сообщению в мессенджере или после разбора контура?

Нормальный ответ: Вопросы про число SKU, склады, каналы продаж, текущий учёт, 1С, производство. Потом — часы по этапам, не диапазон «от и до миллион».

Красный флаг: Сразу фиксированная цифра без единого вопроса про ваш склад. Смета «на глаз» почти всегда либо занижена, чтобы продать, либо раздута, чтобы не промахнуться.

4. Кто будет вести проект после продажи

Спросить: Кто именно настраивает систему и с кем я на связи по проекту? Это будет в договоре или переписке?

Нормальный ответ: Имя специалиста. Понятно, продаёт один человек или тот же, кто внедряет.

Красный флаг: «Команда решит». На встрече — опытный продажник, после оплаты — другой человек, который заново узнаёт, что обещали.

5. Опыт именно с вашим контуром

Спросить: Опишите порядок работ по нашему процессу: например, обмен с 1С / техкарты / два маркетплейса с единым остатком.

Нормальный ответ: Шаги: что делают первым, вторым, где обычно застревают. Не общая теория «мы всё умеем».

Красный флаг: Один абзац про «опыт внедрений» без разницы между розницей на 20 SKU и производством с 1С. Берётся «разберёмся по ходу».

6. Обучение по ролям и регламент, не только кнопки

Спросить: Обучение входит в часы? По ролям или одна общая презентация? Кто пишет регламент отказа от Excel?

Нормальный ответ: Кладовщику — приёмка и отбор, менеджеру — резервы и статусы, бухгалтеру — отчёты. Есть дата, когда параллельный Excel выключается, и кто отвечает за инвентаризацию.

Красный флаг: «Обучение — ещё отдельный счёт». Один вебинар на всех. Нет письменного регламента — настройка живёт до первого сбоя.

7. Поддержка после запуска

Спросить: Как устроена поддержка: часы, стоимость, срок ответа? Можно ли от неё отказаться в первые месяцы?

Нормальный ответ: Письменный формат: пакет часов, разовые обращения или договор сопровождения. Срок реакции назван. Поддержка рекомендуется на 1–3 месяца, но не вшита как обязательный платёж без выбора.

Красный флаг: «Пишите в мессенджер, поможем» — без срока и цены. Или наоборот: ежемесячный платёж обязателен с первого дня, иначе «проект не сдаём».

Таблица часов: сверка сметы подрядчика

Ниже — ориентиры CRMHUB на 2026 год. Это не ставка «как надо всем», а линейка: если смета сильно ниже — скорее всего, вырезаны диагностика, чистка данных, обучение или поддержка. Если сильно выше — просите объяснить, какой блок раздут.

Блок работ	Ориентир, ч	Когда больше
Базовый контур склада: номенклатура, склады, роли, приёмки, отгрузки, отчёты	8–15	Грязные данные, несколько складов, много SKU
Один маркетплейс (FBS): сопоставление, остатки, заказы, резервы	8–12	Нетиповой обмен, несколько кабинетов
Второй и каждый следующий маркетплейс	4–8	Разные схемы сопоставления, FBO рядом с FBS
Производство и техкарты	15–30	Полуфабрикаты, несколько цехов, допрасходы в себестоимости
Обмен с 1С	8–40	Двусторонний обмен, много типов документов, параллельный прогон
Перенос и чистка данных (Excel, 1С, другая система)	5–20	Годы дублей, несколько юрлиц
Обучение по ролям	2–6	Несколько точек или смен
Регламент и запуск: дата отказа от Excel, зоны ответственности	2–4	Несколько юрлиц, сложный контур согласований
Поддержка первый месяц после запуска	4–8	Горячие вопросы по резервам, возвратам, новым отчётам

Пример красного флага по таблице: «склад + два маркетплейса + 1С + обучение» за 10 часов. По ориентирам это 8–15 + 8–12 + 4–8 + 8–40 + 2–6 — нижняя граница уже далеко за 10.

Как обычно упаковывают часы в пакет

Многие партнёры МойСклад и Битрикс24 работают пакетами с фиксированной сметой. У CRMHUB на август 2026 это выглядит так — как пример прозрачной модели, не как единственно верные цены рынка:

Пакет	Часы	Цена	Кому
Старт	10 ч	от 55 000 Р	Склад с нуля, без тяжёлых интеграций
Рабочий	20 ч	от 100 000 Р	Склад + маркетплейс / касса / 1С
Под ключ	от 40 ч	по договорённости	Производство, несколько складов, сложный контур

Правило, которое стоит требовать у любого подрядчика: часы в договоре, списывают факт, остаток не сгорают. Ориентиры «под ключ» по типу бизнеса — в статье crmhub24.ru/blog/stoimost-vnedreniya-moysklad/

Как сравнить две сметы

Попросите обоих кандидатов заполнить одну таблицу. Отказ «мы считаем в комплексе» — сам по себе информация: дальше спорить о доплатах будет не за что опереться.

Этап	Часы А	Часы Б	Что входит / не входит
Диагностика			
Базовый склад			
Маркетплейсы			
1С / производство			
Перенос данных			
Обучение по ролям			
Регламент и запуск			
Поддержка после запуска			
Итого часов			
Итого, Р			

Что не должно всплыть сюрпризом после подписания

- Подписка МойСклад — отдельный счёт вендору, часто со скидкой партнёра. Не путать с часами внедрения.
- Касса, «Честный знак», нетиповые доработки обмена — отдельные блоки часов, если не были в таблице.
- Обучение — в пакете, не «ещё 20 часов потом».
- Поддержка — отдельное решение собственника, не условие сдачи проекта.

Красные флаги

Флаг	Почему это опасно
Фикс без таблицы работ	Неясно, что входит; любой новый вопрос станет доплатой
Склад — «также умеем»	Специфика остатков, резервов и себестоимости набирается на вашем проекте
Цена без диагностики	Смета либо занижена ради продажи, либо раздута «на всякий случай»
100% предоплата за весь объём	Риск не распределён: уйти после первого этапа уже дорого
Обучение только общей демонстрацией	Кладовщики не перейдут в систему, Excel останется
«1С + маркетплейсы + производство за 10 часов»	Нереальный объём — режьте ожидания или ищите другого
«Пишите, если что» вместо поддержки	Первый сбой превращается в поиск, кто теперь отвечает

Один флаг — уточняющий вопрос, не отказ. Три и больше — сигнал искать другого партнёра, даже если цена ниже.

Чек-лист перед договором

- ☐ Партнёр специализируется на складе и учёте, а не «делает всё подряд»
- ☐ Смета — в часах, с разбивкой по этапам, зафиксирована в договоре
- ☐ Перед сметой была диагностика, а не цена «на глаз»
- ☐ Известно, кто ведёт проект — конкретный специалист, не только продажник
- ☐ Есть опыт с вашим контуром: маркетплейсы, 1С, производство — что применимо
- ☐ Обучение по ролям входит в проект, не оценивается «по факту»
- ☐ Есть письменный регламент: дата отказа от Excel, кто за что отвечает
- ☐ Понятен формат поддержки: часы, стоимость, срок реакции
- ☐ Оплата — этапами, не 100% предоплатой за весь объём
- ☐ Критерии завершения проекта прописаны заранее, не «ну вроде работает»

Закрыты 8 из 10 — можно подписывать. Меньше половины — сначала ответы, не подпись «на доверии». Чек-лист удобно отправить кандидатам письменно и сравнить ответы рядом.

Если нужна сверка вашей сметы

Пришлите коммерческое предложение, которое уже получили, или опишите контур: склады, SKU, маркетплейсы, 1С, производство. За 15 минут скажем, где часы выглядят здраво, а где дыра — и нужно ли внедрение вообще.

Диагностика бесплатная. Если контур не наш (сайты, реклама, CRM без склада) — скажем сразу, без «давайте хотя бы начнём».

crmhub24.ru · 8 996 357-16-39 · Telegram @kttitov

CRMHUB — партнёр МойСклад и Битрикс24. Кирилл Титов. Не делаем сайты, рекламу и настройку CRM, отвязанную от склада.