

Кабинет суб-экспедитора (реселлера) — инструкция

Свой логистический бизнес на платформе Track.com: ваши клиенты, ваши документы под вашим брендом. Версия от 06.07.2026.

Содержание

1. Как это работает и что вы получаете
2. Первые шаги: данные, договор, комиссия
3. Дашборд
4. Мои клиенты: приглашение
5. Заказы: полный цикл
6. Автопарк
7. Документы под вашим брендом
8. Тарифы вашим клиентам
9. Финансы
10. Мобильное приложение
11. Частые вопросы

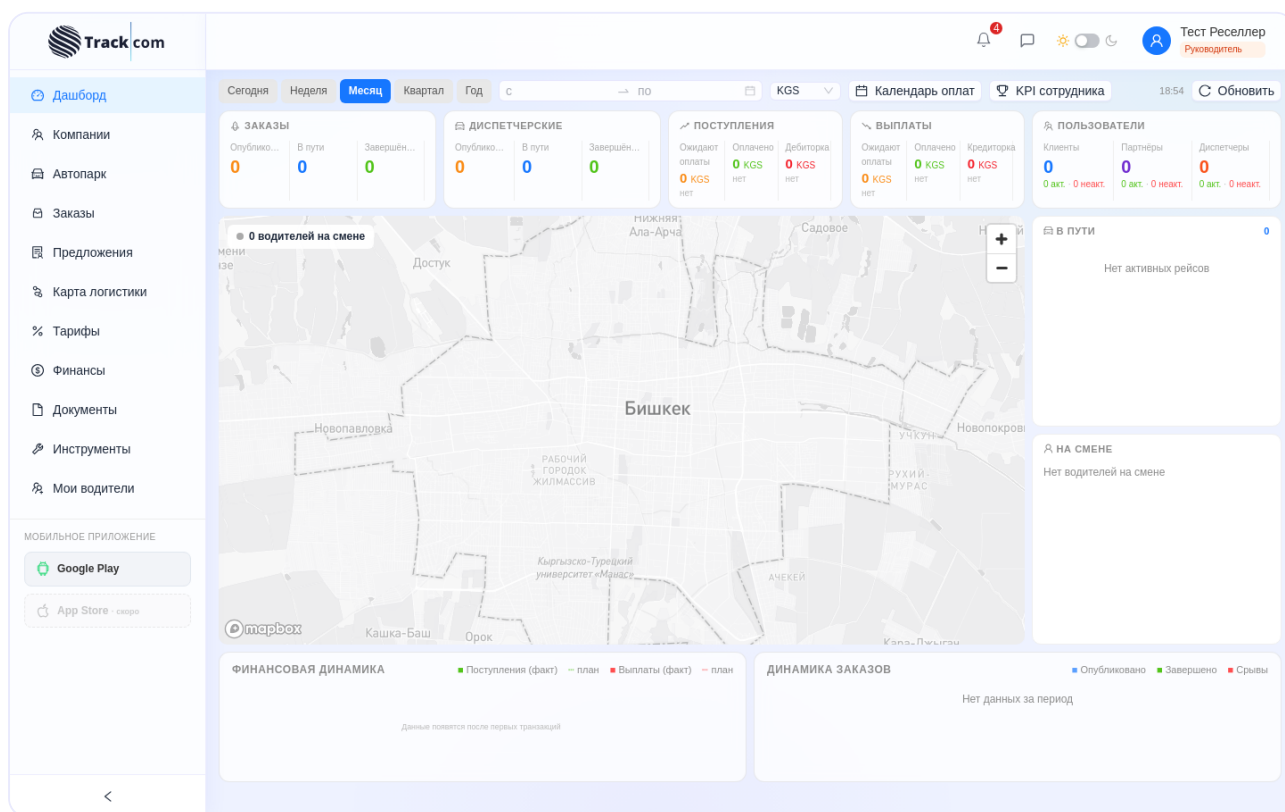
1. Как это работает и что вы получаете

Вы продаёте логистику **своим** клиентам, а Track.com даёт всю инфраструктуру: биржу исполнителей (сотни водителей и перевозчиков), автоматический документооборот, GPS-отслеживание, финансы. Ваш кабинет — полная копия CRM Track.com, но со строго вашими данными; ваши клиенты видят **ваш бренд** на документах. Track.com берёт комиссию с оборота по лестнице: до 30 заказов/мес — 10%, до 100 — 7%, до 500 — 5%, больше — 3%.

2. Первые шаги: данные, договор, комиссия

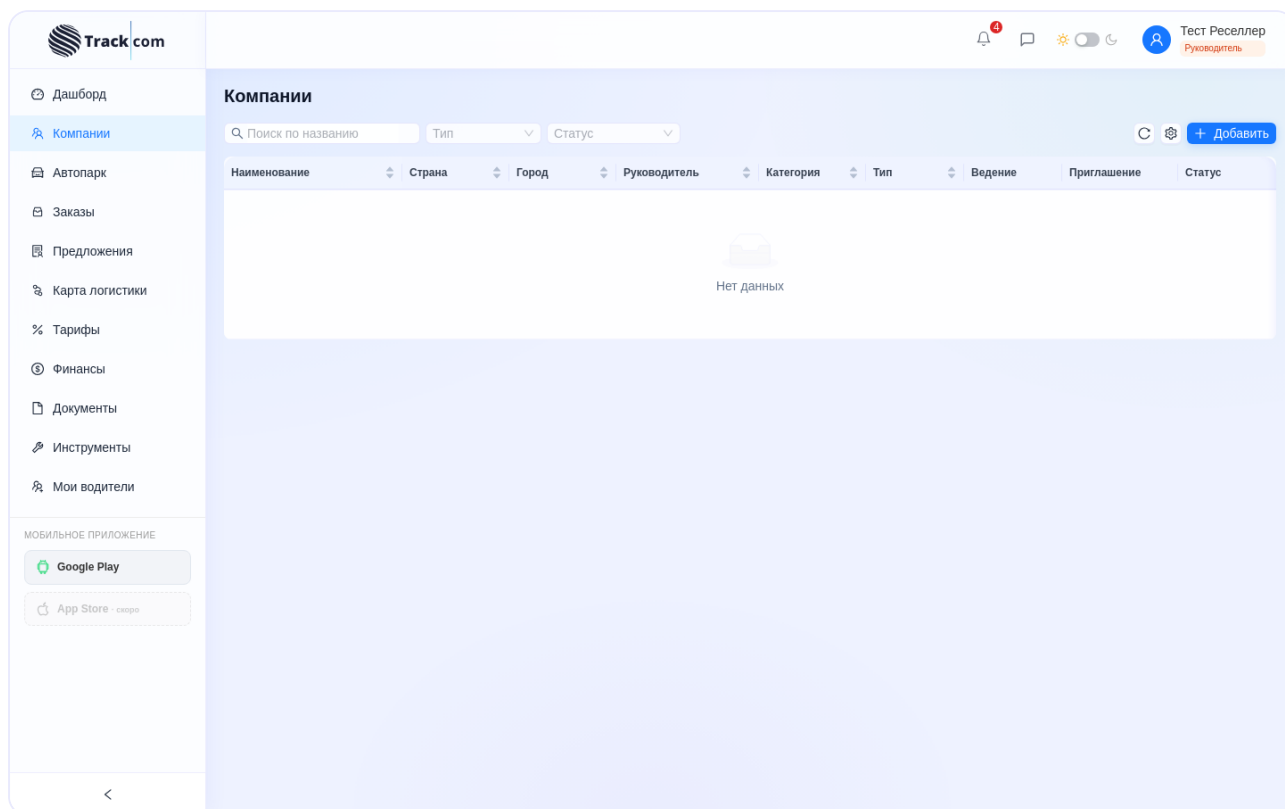
1. Доступ выдаёт менеджер Track.com — письмо с адресом **crm.track.kg**; при первом входе смените пароль.
2. Заполните реквизиты компании (плашка «Заполнить») и подпишите договор суб-экспедитора с Track.com.
3. В «Моя компания» загрузите **логотип, подпись и печать** — они пойдут на документы вашим клиентам. Там же вкладка «Условия с Тракком» — ваша текущая ступень комиссии.

3. Дашборд



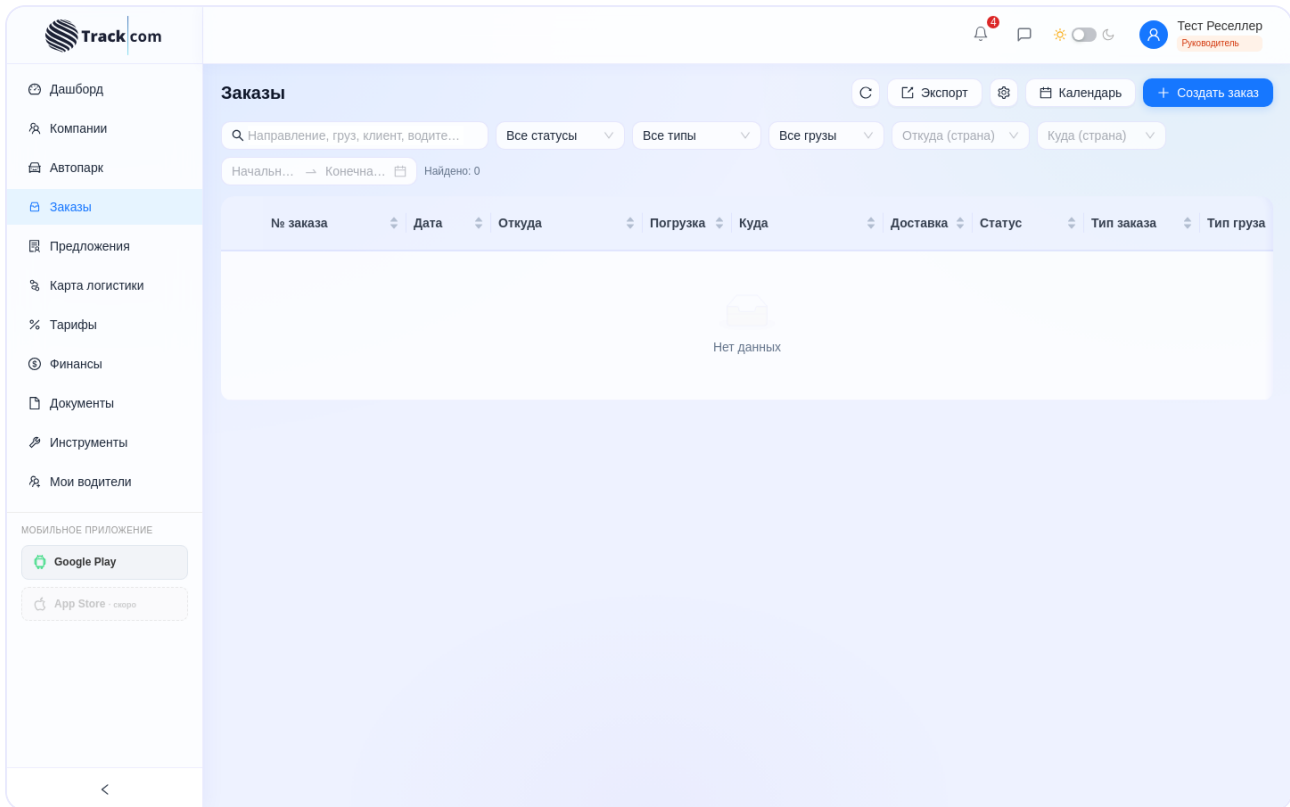
Полная панель, как у Track.com, но только ваше: заказы, поступления и выплаты, ваши клиенты/партнёры, карта активных рейсов, водители на смене.

4. Мои клиенты: приглашение



1. Раздел **Компании** → кнопка «**Пригласить**»: выберите Клиент или Партнёр, заполните название, ФИО, почту, телефон.
2. Клиенту придёт письмо с доступом в кабинет — он заполнит реквизиты и подпишет договор **с вами**.
3. Все приглашённые привязаны к вам: их заказы, финансы и документы видите только вы (и они сами).

5. Заказы: полный цикл



Создание и ведение заказов — как в CPM Track.com: упрощённая/детальная форма, публикация на общую биржу (ваш заказ видят **все** водители и перевозчики платформы), предложения и торг, назначение, рейс по этапам с GPS, инциденты, завершение с полным пакетом документов. Ставку исполнителю и свою маржу вы задаёте сами.

6. Автопарк

Track.com

Тест Реселлер
Руководитель

Автопарк

Водители (653) Транспорт (574)

ФИО, ИНН, телефон, ВУ, ... Тип Статус

Reg.№	Водитель	ИНН	Компания	Тип	АДР	Доступ	Активность	Регистрация	Ответственный	Статус
DRV-260313-0003	Мирзамытов Сарвар Мирзамытович ***5555	—	—	Привлечённый	Нет	Есть	—	13.03.2026	—	Активен
DRV-240411-0004	Тургунов Заиржан Закиржанович ***0550	—	—	Привлечённый	Нет	Есть	—	27.04.2026	—	Активен
DRV-230519-0001	Усенов Тилек Усенович ***3492	—	—	Привлечённый	Нет	Есть	—	27.04.2026	—	Активен
DRV-260313-0002	Тургумбаев Кадыржон Умаралиевич ***1752	—	—	Привлечённый	Нет	Есть	1 мес назад	13.03.2026	—	Активен
DRV-260324-0002	Сарибаев Кадыржан Аликанович ***0066	—	—	Привлечённый	Нет	Нет	—	24.03.2026	—	Активен
DRV-260411-0001	Тууганбай уулу Бактыяр ***9393	—	—	Привлечённый	Нет	Есть	—	27.04.2026	—	Активен
DRV-240513-0002	Атенбек уулу Мухит ***5555	—	—	Привлечённый	Нет	Есть	—	27.04.2026	—	Активен

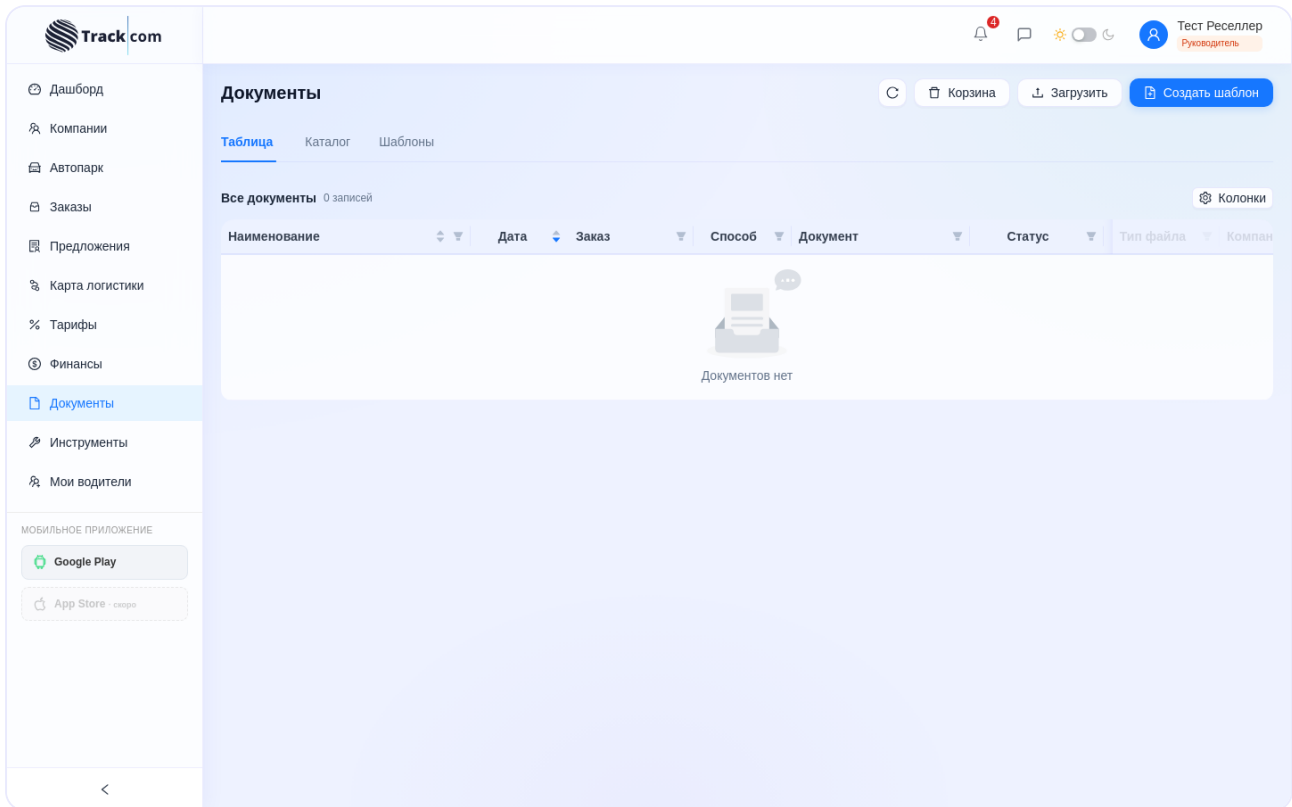
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Google Play

App Store

Можете завести и **свой** парк: водители (с выдачей PIN в приложение водителя) и транспорт — от имени вашей компании. Ваши машины при этом видят все заказы биржи, то есть могут возить не только ваши грузы.

7. Документы под вашим брендом



- Заявки, поручения, счета, акты для ваших клиентов формируются автоматически — с **вашим логотипом, реквизитами, подписью и печатью**. Track.com на них не упоминается.
- В «Документы → Шаблоны» можно посмотреть все шаблоны и настроить оформление (акцентный цвет, примечание в подвале, свои условия).

8. Тарифы вашим клиентам

Track.com

Тест Реселлер
Руководитель

Дашборд
Компании
Автопарк
Заказы
Предложения
Карта логистики
Тарифы
Финансы
Документы
Инструменты
Мои водители

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
Google Play
App Store

Тарифы

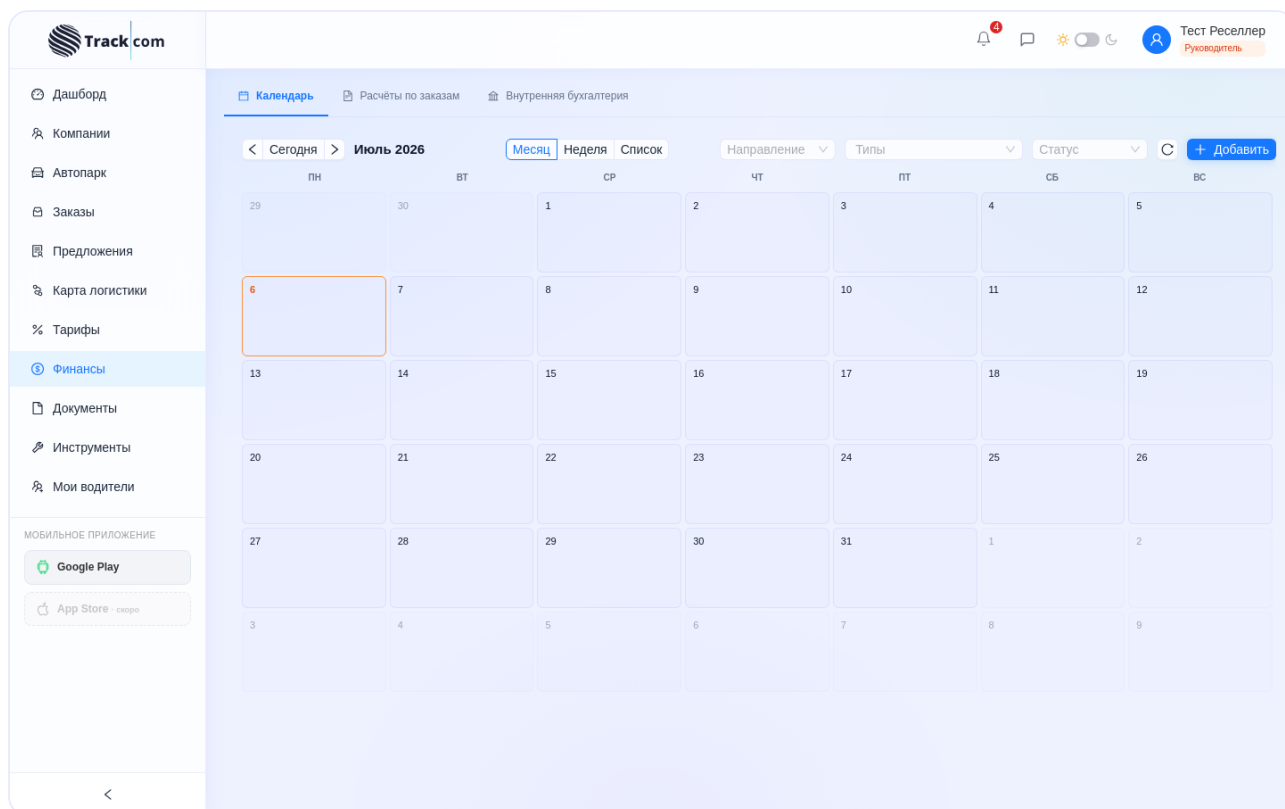
Калькулятор + Новый тариф

1 Логика приоритетов
Тариф компании перекрывает глобальный. При нескольких активных тарифах для одной компании применяется тариф с наивысшим приоритетом. Назначить тариф клиенту можно в карточке компании → вкладка «Тарифы».

Название	Тип	Ставка	Ограничения	Компания	Направление	Приор.	Статус
Нет данных							

Свои прайсы: общий, по направлениям или индивидуальный для конкретного клиента (система сама оформит ДС к вашему договору с ним). Калькулятор считает стоимость по параметрам груза.

9. Финансы



Полный финансовый контур по вашему бизнесу: счета клиентам, поступления, выплаты исполнителям, дебиторка/кредиторка, календарь, P&L. Комиссия Track.com считается автоматически с оплаченных счетов и видна отдельными строками.

10. Мобильное приложение

Приложение **Track.com** в Google Play (скоро — и в App Store) — ваш кабинет в телефоне: заказы, биржа, автопарк, карта, чаты и звонки. Вход тем же логином.

11. Частые вопросы

Вопрос	Ответ
Что видят мои клиенты?	Только свой кабинет со своими заказами и вашими документами под вашим брендом. Track.com для них — техническая платформа «powered by».

Кто везёт мои заказы?	Любые исполнители биржи Track.com (водители, партнёры) плюс ваш собственный парк, если он есть.
Как считается комиссия Track.com?	Процент от оплаченного счёта клиента, по ступени за месяц (10/7/5/3%). Текущая ступень — «Моя компания → Условия с Тракком».
Могу ли я пригласить диспетчера?	Нет — диспетчеров регистрирует только Track. Вы приглашаете клиентов и партнёров-перевозчиков.
Забыл пароль	Напишите менеджеру Track.com — пароль сбросят.