

Целевая аудитория

- ЦА по товарам из тендеров
- ЦА CRM Воронка.про

ЦА по товарам из тендеров

По этому списку видно, что это не одна ниша, а **смешанный массив тендеров**. Но ядро очень выраженное:

промышленные комплектующие + MRO/ремонт + электрика + трубопроводная арматура + металлопрокат + спецодежда + химия + часть продовольствия и услуг.

1. Главные типы поставщиков, которые здесь нужны

Ниже — не товарные группы, а именно **категории поставщиков**.

1) Поставщики промышленного MRO и запчастей

Это самая крупная группа.

Примеры слов из списка:

Подшипник, Втулка, Кольцо, Вал, Ремень, Муфта, Насос, Редуктор, Шестерня, Цилиндр, Форсунка, Генератор, Двигатель, Мотор, Мотор-редуктор, Электродвигатель, Стартер, Ступица, Поршень, Турбокомпрессор, Узел, Запчасти, Ремкомплект.

Тип поставщика:

поставщик промышленных запасных частей, механических узлов, комплектующих для ремонта оборудования.

2) Поставщики крепежа и метизов

Очень выраженный слой.

Слова:

Болт, Гайка, Шайба, Винт, Саморез, Шпилька, Скоба, Шплинт, Штифт, Заклепка, Анкер, Хомут, Хомут-стяжка, Крепление.

Тип поставщика:

метизы, крепеж, монтажные элементы.

3) Поставщики труб, фитингов и трубопроводной арматуры

Отдельная большая вертикаль.

Слова:

Труба, ТРУБЫ, Отвод, Переход, Тройник, Угольник, Угол, Фитинг, Штуцер, Ниппель, Сгон, Патрубок, Трубка, Трубопровод, Кран, Клапан, Задвижка, Затвор, Вентиль, Фланец, Компенсатор, Подводка.

Тип поставщика:

трубопроводная арматура, сантехническая/промышленная арматура, элементы трубопроводов.

4) Поставщики РТИ, уплотнений и герметизации

Это тоже крупная промышленная категория.

Слова:

Прокладка, Сальник, Манжета, Уплотнение, Уплотнитель, Мембрана, Набивка, ПАРОНИТ, Рукав, Шланг, РВД, Герметик.

Тип поставщика:

РТИ, уплотнительные материалы, гидравлические рукава, герметизация.

5) Поставщики кабельно-электротехнической продукции

Одна из основных категорий.

Слова:

КАБЕЛЬ, Провод, Шнур, Патч-корд, Розетка, Вилка, Выключатель, Переключатель,

Контактор, Пускатель, Реле, Предохранитель, Клемма, Разъем, Конденсатор, Резистор, Изолента, Изолятор, Трансформатор, Преобразователь, Модуль, Контроллер, Коммутатор, Источник, Светильник, Лампа, Фонарь, Прожектор, Извещатель, Щит, Щиток, Шкаф.

Тип поставщика:

электротехника, кабельная продукция, КИПиА/автоматика, низковольтное оборудование, освещение.

6) Поставщики КИПиА и датчиков

Можно выделять отдельно от общей электрики.

Слова:

Датчик, Манометр, Термостат, Термометр, Термопреобразователь, Измеритель, Индикатор, Прибор, Счетчик, Регулятор, Контроллер, Извещатель.

Тип поставщика:

контрольно-измерительные приборы, датчики, автоматика, промышленная электроника.

7) Поставщики гидравлики и пневматики

Хорошо видимая специализированная категория.

Слова:

Гидроцилиндр, Гидромотор, Гидрораспределитель, Пневмоцилиндр, РВД, Штуцер, Ниппель, Манометр, Распределитель.

Тип поставщика:

гидравлика, пневматика, рукава высокого давления, гидроузлы.

8) Поставщики подшипников и приводной техники

Можно держать как подкатеорию MRO, но на практике это отдельный рынок.

Слова:

Подшипник, Ремень, Ролик, Муфта, Цепь, Звездочка, Шкив, Натяжитель, Подушка, Амортизатор, Крестовина.

Тип поставщика:

подшипники, приводные системы, трансмиссионные элементы.

9) Поставщики металлопроката и металлопродукции

Очень заметная категория.

Слова:

Лист, Круг, Швеллер, Пруток, Плита, Профиль, Полоса, Двутавр, Балка, Арматура, Проволока, СТАЛЬ, Поковка, Заготовка, ЛОМ, Короб, Уголок.

Тип поставщика:

металлобазы, металлопрокат, заготовки, стальные изделия.

10) Поставщики инструмента и оснастки

Крупная рабочая категория.

Слова:

Сверло, Нож, КЛЮЧ, Метчик, ФРЕЗА, Резец, Державка, Плашка, БУР, Коронка, Пила, Ножницы, Молоток, КУВАЛДА, ОТВЕРТКА, КЛЕЩИ, Гайковерт, Рулетка, Штангенциркуль, Съемник, Бита, Лезвие.

Тип поставщика:

ручной инструмент, режущий инструмент, металлообработка, оснастка.

11) Поставщики спецодежды, СИЗ и хозтоваров

Это отдельный устойчивый кластер.

Слова:

Костюм, Перчатки, Ботинки, Сапоги, Белье, Жилет, Куртка, Халат, Фартук, Очки, Чехол, Полотенце, Мыло, Салфетки, Салфетка, Крем, Губка, Ветошь.

Тип поставщика:

спецодежда, СИЗ, санитарно-бытовые товары, охрана труда.

12) Поставщики смазок, ЛКМ и промышленной химии

Тоже очень явная группа.

Слова:

Масло, Смазка, Кислота, Эмаль, Краска, Грунтовка, Растворитель, Клей, Пена, Герметик, Реактив, Натрий, Натрия, Калий, Аммоний, Стандарт-титр, Очиститель, Антифриз, Жидкость.

Тип поставщика:

промышленная химия, лабораторные реагенты, ЛКМ, смазочные материалы, автохимия.

13) Поставщики строительных и общестроительных материалов

Есть отдельный блок.

Слова:

Кирпич, Щебень, ПГС, Песок, Бетон, Фанера, Доска, Брус, Настил, Утеплитель, Стекло, Полотно.

Тип поставщика:

строительные материалы, пиломатериалы, инертные материалы.

14) Поставщики электрогенерации, силового и промышленного оборудования

Смежная с MRO, но часто это отдельные компании.

Слова:

Компрессор, Вентилятор, Станция, Аппарат, Трансформатор, Генератор, Двигатель, Насос, Отопитель, Привод, Станок.

Тип поставщика:

промышленное оборудование, энергомашиностроение, инженерные системы.

15) Поставщики автозапчастей и автотоваров

В списке достаточно много авто-тематики.

Слова:

Автошина, Аккумулятор, Автолампа, Фара, Колодки, Тормоз, Сайлентблок, Ступица, Антифриз, Машина, Топливный.

Тип поставщика:

автозапчасти, автоэлектрика, шины, АКБ.

16) Поставщики упаковки, тары и складских материалов

Отдельная полезная категория.

Слова:

Пакет, Коробка, Ящик, Мешок, Мешки, Октабин, Гофроящик, Гофрокороб, Этикетка, Термоэтикетка, Лента, Скотч, Поддон, Контейнер.

Тип поставщика:

упаковка, тара, складские расходники, маркировка.

17) Поставщики офисных, печатных и расходных материалов

Не ядро, но заметный слой.

Слова:

Бумага, Картридж, Тонер-картридж, Журнал, Маркер, Папка, Карандаш, Накопитель, Мышь, Монитор.

Тип поставщика:

канцтовары, оргтехника, IT-расходники.

18) Поставщики мебели и складского оснащения

Есть отдельный сегмент.

Слова:

Шкаф, Стол, Стул, Кресло, Тумба, Стеллаж, Полка, Тележка, Лестница, Подставка, Корзина, Диспенсер.

Тип поставщика:

офисная мебель, производственная мебель, складское оснащение.

19) Поставщики продовольствия и агросырья

Это уже другой рынок, но он явно присутствует.

Слова:

Пшеница, Ячмень, Капуста, Салат, Лук, Перец, Сыр, Грибы, Картофель, Соус, Крупа, Огурцы, Мука, Помидоры, Соль, Молоко, Семена, Виноград, Морковь, Груша, Специя, Чеснок, Горох, Сахар, Премикс, КУКУРУЗА, ШРОТ, Говядина, Свинина, Сливки.

Тип поставщика:

продукты питания, сельхозпродукция, агропоставщики, поставщики ингредиентов для пищевого производства.

20) Поставщики медицинских, санитарных и дез-средств

Меньше по объему, но категория есть.

Слова:

Средство, Мед.осмотр, ШПРИЦ, Дезинсекция, Дератизация, Дезинфекция, Салфетки, Халат.

Тип поставщика:

медицинские расходники, санитарные услуги, дезинфекционные средства.

21) Подрядчики услуг и работ

Это уже не поставщики товара, а подрядчики.

Слова:

Услуги, Услуга, Монтаж, Демонтаж, Замена, Ремонт, Выполнение, Оказание, Проведение, Разработка, Поставка, Уборка, Очистка, Подготовка, Изготовление, Капитальный, Работы, Работа, ТО, Аренда, Доставка, Перевозка, Транспортные, Выезд, Предоставление.

Тип поставщика:

сервисные подрядчики, монтажные организации, ремонтные компании, логистические компании, клининг, аутсорс.

22) Логистика, ВЭД и контейнерные перевозки

У вас в списке есть китайские порты/города — это отдельный сигнал.

Слова:

Ningbo, Qingdao, Shanghai, Nansha, Shekou, Shenzhen, Jiangmen, Foshan, Shunde, Yantian, Xiamen, ZhuHai, Zhongshan, Wuhu, Rongqi, Beijiao, Leliu.

Тип поставщика:

международная логистика, морские перевозки, контейнерные линии, ВЭД-агенты, импортёры.

2. Какие категории здесь самые важные

Если смотреть не математически точно, а по смысловой плотности списка, то **топовые поставщицкие вертикали** такие:

Ядро

1. Промышленные комплектующие и MRO
2. Крепеж и метизы
3. Трубопроводная арматура и фитинги
4. Электротехника и кабель
5. РТИ, уплотнения, рукава, герметизация
6. Металлопрокат
7. Инструмент и оснастка
8. Гидравлика и пневматика
9. КИПиА и автоматика

Второй слой

10. Спецодежда и СИЗ
11. Промышленная химия, ЛКМ, смазки
12. Автозапчасти и авторасходники
13. Строительные материалы
14. Упаковка и складская тара

Отдельные рынки

15. Продукты питания и агро
 16. Услуги/подрядчики
 17. Логистика/ВЭД
 18. Офисные/IT-расходники
-

3. Что в этом списке является шумом и не должно становиться категорией

Эти слова лучше **не использовать как категорию поставщика**, а помечать как шум/служебные:

Шумовые слова:

Дополнительные, Стоимость, Периодический, Предварительный, Техническое, Выполнение, Проведение, Поставка, Работа, Работы, Материал, Комплекс, Государственный, 00, 1, 3., г.

Сервисные маркеры:

Монтаж, Демонтаж, Замена, Ремонт, Доставка, Перевозка, Выезд, Аренда, Оказание, Предоставление.

География/логистика, а не товар:

Ningbo, Qingdao, Shanghai, Shenzhen и т.д.

4. Практическая таксономия, которую я бы завёл в системе

Для вашей тендерной системы я бы сделал такие **верхнеуровневые категории поставщиков**:

1. Промышленные запчасти и MRO
2. Крепеж и метизы
3. Подшипники и приводная техника
4. Гидравлика и пневматика
5. Трубопроводная арматура и фитинги
6. РТИ, уплотнения и герметизация
7. Электротехника и кабель
8. КИПиА, датчики и автоматика
9. Насосы, компрессоры, двигатели
10. Металлопрокат и металлопродукция
11. Инструмент и оснастка
12. Строительные материалы

13. Химия, ЛКМ, смазки, реагенты
 14. Спецодежда и СИЗ
 15. Автозапчасти, шины, АКБ
 16. Упаковка, тара, складские расходники
 17. Офисные, печатные и IT-расходники
 18. Мебель и складское оборудование
 19. Продукты питания и агро
 20. Медицинские и санитарные товары
 21. Логистика, перевозка, ВЭД
 22. Услуги монтажа, ремонта и обслуживания
-

5. Что это значит для матчинга поставщиков

Из этого списка видно, что для поиска поставщика вам нельзя опираться только на **первое слово** позиции, потому что оно часто бывает:

- служебным: `Дополнительные`, `Стоимость`, `Периодический`
- процессным: `Монтаж`, `Ремонт`, `Доставка`
- общим: `Комплект`, `Набор`, `Средство`, `Услуги`
- географическим: `Ningbo`, `Shanghai`

Для качественного определения категории поставщика лучше строить классификацию по схеме:

нормализованная сущность товара + тип изделия + домен + сервисный признак

Пример:

- `Подшипник` → поставщик подшипников / MRO
 - `Клапан` → трубопроводная арматура
 - `Контактор` → электротехника / автоматика
 - `Прокладка` → РТИ / уплотнения
 - `Пшеница` → агропоставщик
 - `Дезинсекция` → сервисный подрядчик
 - `Shanghai` → логистика / импорт, но не товарная категория
-

6. Вывод

По вашему ТОП500 нужно в первую очередь ориентироваться на такие **типы поставщиков**:

- **промышленные комплектующие и ремонтные поставщики**
- **электротехнические поставщики**
- **поставщики трубопроводной арматуры**
- **метизы и крепеж**
- **РТИ и уплотнения**
- **металлопрокат**
- **инструмент**
- **гидравлика/пневматика**
- **КИПиА**
- **спецодежда и СИЗ**
- **химия/смазки/ЛКМ**
- **автозапчасти**
- **стройматериалы**
- **упаковка**
- **продовольствие/агро**
- **услуги и логистика**

Если нужно, я следующим сообщением могу сразу дать тебе это в виде **JSON-справочника категорий поставщиков** для загрузки в БД или в виде **PHP/Python массива правил**, который будет автоматически относить тендерную позицию к категории поставщика.

ЦА CRM Воронка.про

Календарь бронирования и “шахматка” — высокоинтересный запрос для сфер с записью (салоны, аренда, сервис, медицина, обучение). Здесь ценность понимается мгновенно: “чтобы не было накладок” и “видеть загрузку по людям/филиалам”.

Инвентаризация в смартфоне + склад/остатки — понятный запрос для бизнеса, где есть товар/расходники/комплекты. Обещание простое: меньше потерь, быстрее пересчёт, яснее закупки (здесь важно в описании показать “как выглядит процесс”, но заголовок уже цепляет).

Интеграция с Avito и телефонией — это “боль коммуникаций”: не терять обращения, поднимать карточку, видеть историю. Сценарий особенно цепляет тех, у кого много входящих и нужен контроль дисциплины. (Ваша специфика “пропущенный звонок”, “поднятие карточки клиента”, “смены на одном номере” — это как раз формат “функция-крючок”.)

Касса/счета/предоплаты/ДДС “по сменам” — сильный управленческий сценарий. Человек часто приходит с проблемой “деньги есть/денег нет, не понимаю где”, и CRM тут продаётся как контроль финансового контура. Идея “границы смены, а не полночь” — хороший дифференциатор для услуг с посменной работой (салоны, аренда, бары/кафе, сервисные точки).

Права доступа + роли + филиалы — это боль роста. Когда появляется несколько сотрудников или несколько точек, внезапно нужны разграничения (кто видит оплаты, кто видит клиентов, кто может делать возвраты).

Автоматизация касаний (плановые коммуникации, автозадачи на день рождения, подсветка “есть ли плановая коммуникация”) — это продаётся как “CRM следит за дисциплиной продаж”. Vtiger-школа CRM в целом считает управление пайплайном и коммуникациями одной из core-возможностей.

Кластеры функций Воронка и упаковка “свойство-выгода”

Чтобы технические функции (“вебхуки”, “видимость стадий”, “профили доступа”) продавались на Avito, полезно упаковывать их по схеме **FAB (Feature → Advantage → Benefit)**: сначала конкретное свойство, затем практическое преимущество, затем выгода для владельца/руководителя/админа. Эта методика как раз используется для объяснения

сложных/технических продуктов простыми словами.

Ниже — готовые “упаковки” (в терминах ваших функций), которые можно переносить в заголовок и первые 2–3 строки описания:

Календарь бронирования (“шахматка”). Свойство: несколько видов календаря и статусы брони. Преимущество: наглядность загрузки и статусов. Выгода: меньше накладок, больше выручки на том же потоке.

Инвентаризация в смартфоне. Свойство: пересчёт/списание на месте. Преимущество: не нужно “потом заносить в Excel”. Выгода: меньше недостатков и списаний “в туман”.

Телефония: карточка при звонке + пропущенный. Свойство: автоподнятие клиента и заметный “пропущенный”. Преимущество: менеджер сразу понимает контекст. Выгода: меньше потерянных лидов, выше конверсия входящих.

Интеграции (Avito/VK/Email/мессенджеры). Свойство: каналы коммуникаций в CRM. Преимущество: история общения привязана к клиенту. Выгода: контроль качества, быстрее ответы, меньше хаоса.

Платежи и ДДС “по сменам”. Свойство: финансовые отчёты с логикой смены. Преимущество: цифры “бьются” с реальной работой точки. Выгода: проще управлять кассой, премиями и планом.

Роли/филиалы/права. Свойство: разный доступ и разные меню по ролям. Преимущество: сотрудник видит только своё. Выгода: меньше ошибок и утечек, проще масштабирование.

Вебхуки/автоматизации. Свойство: события → действия (в т.ч. вебхуки/воркфлоу). Преимущество: меньше ручных операций. Выгода: дешевле обработка, быстрее реакции на лид. (YetiForce-наследие автоматизаций/интеграций подтверждается наличием workflow/webhook-сущностей в документации и кодовой базе.)

Список заголовков до 50 символов для Avito

Ниже — варианты заголовков (каждый ≤ 50 символов). Они специально сделаны в “поисковом” стиле: ключ → конкретика → выгода (без эмодзи и без “воды”). Ограничение 50 символов для заголовка на Avito учитывалось при формулировках.

Брони, запись, календарь Календарь бронирования в CRM (шахматка)

CRM: запись клиентов без накладок

Онлайн-запись и предоплата в одной CRM

Вся запись по филиалам в одном календаре

Цветные категории брони: видно сразу
Статусы брони: бронь/предоплата/проведено
Праздники в календаре: планируйте загрузку
Напоминания по броням: меньше неявок

Сделки и воронки Канбан-воронка продаж в CRM

Разные воронки под услуги и филиалы
Автоперенос сделки по стадиям воронки
План звонков по сделкам: не забудете
Подсветка: есть ли плановая коммуникация
Повторные касания: CRM напомнит вовремя
Автозадача на ДР клиента: поздравить

Интеграции и коммуникации Интеграция Авито с CRM: обращения в учете

CRM + ВКонтакте: переписка и клиенты
CRM + Email: письма в карточке клиента
Wazzup в CRM: сообщения без рутины
Venuoo в CRM: заявки без потерь

Телефония Телефония в CRM: звонок открывает карточку

Запись разговоров и прослушивание в CRM
Мигалка пропущенного: не потерять звонок
Смены на одном номере: кто возьмет звонок
Несколько телефоний на одного сотрудника
Проброс звонка знакомому менеджеру
Поднятие карточки клиента при звонке

Платежи, касса, финконтур Касса и счета в CRM: деньги по полочкам

Предоплаты и возвраты: учет в CRM
Платежи по услугам: контроль оплат
Права доступа к кассе: безопасно по ролям
Акт сверки в карточке клиента
Аналитика платежей: день и месяц
ДДС по дням и сменам, а не по полуночи
Выручка по дням и месяцам в CRM
Детализация продаж для премий сотрудников
3 способа оплаты в одной продаже

Склад и товары Учет склада в CRM: остатки и история

Инвентаризация в смартфоне: склад на месте
Любое число складов: контроль остатков
Поступление/списание/перемещение товара
Склад списания товара по продаже (авто)
Собираемые товары и складские: в одной CRM
Прайсы: опт/розница/праздничные цены
Выбор цены по прайсу прямо в продаже

Калькуляция товара и скидки в продаже
Бонусы и скидки: правила и ручной режим

Договоры и документы Реестр договоров: нумерация без хаоса
Договор из шаблона в CRM: без ручной рутины
Распознавание паспорта и СНИЛС в CRM

Филиалы, роли, безопасность CRM для сети: роли, филиалы, доступы
Разные меню и списки по ролям сотрудников
Переключение роли по филиалу: удобно
Профиль доступа к записям: кто что видит
Логирование входов: контроль безопасности
Вход по паролю + аудит входов в CRM

Проекты, поддержка, база знаний Проекты + Гант: контроль сроков в CRM
Задачи, встречи, напоминания в одном окне
База знаний и FAQ внутри CRM
Тикеты поддержки: не терять обращения
Внутренний чат в CRM для команды
Сообщения в клиенте и сделке: весь контекст

Поиск и email-продуктивность Глобальный поиск по CRM: клиент за секунды
Фильтры в каждом модуле: быстрее работать
История просмотра: вернуться к клиенту
Найти клиента по email-отправителю в CRM
Email в CRM: автологин без пароля сотрудникам
Шаблоны писем в CRM: быстрее отвечать
Почта из разных ящиков в одной CRM

Маркетинг Списки рассылки и обзвона в CRM
Маркетинг-кампании и холодная база в CRM

Рекомендации по размещению и A/B тестам без дублей

Риск при стратегии “рекламирую каждую функцию отдельным объявлением” на Avito — превращение ленты в серию похожих карточек. Avito исторически вкладывается в обнаружение дублей/похожих объявлений (это видно даже по публичным инженерным материалам и соревнованиям по duplicate detection), поэтому масштабироваться лучше через **разные поисковые намерения**, а не через микровариации одного и того же текста.

Практически это выглядит так:

Сначала запускать не десятки, а **10-15 “трафик-магнитов”**, каждый — про отдельную боль: “шахматка”, “инвентаризация”, “интеграция Авито”, “телефония с карточкой”, “предоплата/касса”, “филиалы и доступы”, “договоры”, “вебхуки/интеграции”, “ДДС по сменам”, “тикеты/поддержка”. Логику “ключ + конкретика + польза” для заголовка обычно и рекомендуют в практических гайдах по Avito, потому что заголовок должен совпасть с запросом и дать понятную причину кликнуть в условиях лимита 50 символов.

Далее расширять пул заголовков “вглубь”, но следить, чтобы объявления отличались по смыслу: разные примеры (“для салона”, “для аренды”, “для сервиса”, “для магазина”), разные первые строки описания (разный FAB-акцент), разные кейсы и разные “пакеты внедрения”.

Техническое ограничение по заголовку (до 50 символов) лучше использовать как дисциплину: один заголовок — один высокочастотный ключ и одна выгода.