

Молодий, але досвідчений TecDoc

дата публікації: 2019.09.24



Той, хто прийшов до сфери автосервісу або автозапчастин у 21-му столітті навряд чи може собі уявити роботу без TecDoc, або рішень на його базі. Це так само як працювати на комп'ютері без Windows. Але до 1994 року цього програмного продукту не існувало.

На початку 2019 року славнозвісний TecDoc святкує власне 25-річчя. Тому ми вирішили згадати як все починалось і до чого призвело.

Історія

Продаж запчастин до середини 90-х був досить цікавим процесом, якщо дивитись з висоти 2019 року. Жоден магазин не можна було уявити без товстенних каталогів кожного виробника. Так, популярні позиції на поширені автомобілі всі знали напам'ять, але інші запчастини неможливо було підібрати, якщо в вас немає каталогу. Ситуація ставала ще складнішою тому, що не було жодного єдиного стандарту, і кожен виробник запчастин сам вирішував, як класифікувати ті чи інші моделі і вказував застосовність своїх продуктів на власний розсуд.

Асортименти виробників збільшувались, самих виробників ставало все більше, а автоконцерни вже планували випускати більше моделей автомобілів, ніж будь-коли раніше. І логічним рішенням стало б створення якоїсь єдиної бази даних.

Саме так і думали керівники 21 компанії, крупних європейських виробників запчастин. І заснували компанію TecDoc та однойменний стандарт, який трохи пізніше стане єдиною базою даних. До речі, всі засновники і досі є акціонерами та співвласниками компанії - щоправда, тепер їх вже 29, і серед них більшість всіх знайомих імен зі світу автозапчастин: Bosal, ContiTech, Delphi, Ferdinand Bilstein, GKN, HELLA, Magneti Marelli, MAHLE, MANN+HUMMEL, NGK, Robert Bosch, Schaeffler AG, TRW, Valeo, ZF.

Для того, аби створити єдину базу даних, виробники домовились та чітко ідентифікували кожен випущений автовиробниками транспортний засіб, а потім «прив'язали» до них всі свої запчастини. В майбутньому всі автомобілі та деталі мали потрапляти в цю базу і чітко ідентифікуватись, спрощуючи підбір та полегшуючи життя продавцям, механікам та автовласникам. Це стало каталізатором великих змін. Вже через рік, у 1995-му, вперше був опублікований той самий TecDoc Catalogue.

Далі історія розвивалась наступним чином. Через п'ять років, у 2000-му, було засновано систему TecCom - рішення для виробників автозапчастин для цифрових замовлень запчастин. У 2004-му з'явився AudaCon - каталог технічної, сервісної та ремонтної інформації про автомобілі. І у 2011-му було засновано Opticat - компанію для розробки спеціалізованих програмних продуктів для галузі автозапчастин та всього, що з ними пов'язано.

Важливий етап було пройдено у 2012-му - в базу даних TecDoc було додано автомобілі майже з усього світу. Якщо раніше там були лише європейські моделі, то тепер в каталозі з'явилися моделі з Азії та Океанії, Південної та Центральної Америки та Близького Сходу. Не входять до TecDoc лише США та Канада, які використовують власний стандарт та програму ACES.

У 2013-му всі розрізнені бізнеси, TecDoc, TecCom та AudaCon, було об'єднано під одним дахом - так з'явилась компанія TecAlliance. З тих пір всі продукти отримали приставку «powered by TecAlliance».



Сучасний стан

TecDoc Catalogue - це програмний продукт, на базі якого зараз працює кожен великий магазин автозапчастин у світі. Сьогодні він вважається одним з провідних каталогів запасних частин. База даних включає більше 110 000 моделей автомобілів, дані про 6,6 мільйони запчастин з понад 700 брендів, 254 мільйони кросс-кодів та 48 груп запчастин. Це справжній «GOOGLE for the Aftermarket» - універсальна пошукова система запасних частин для вторинного ринку.

Понад 600 кваліфікованих співробітників TecAlliance з 26 країн світу працюють по всьому світу, використовуючи свої глибокі технічні та бізнес-знання автомобільного післяпродажного ринку, щоб зробити дані та процеси більш ефективними.

Унікальність системи в тому, що для створення TecDoc були розроблені універсальні стандарти для визначення транспортного засобу, товарної лінійки і конкретного артикулу. Ці стандарти безперервно допрацьовуються і удосконалюються в постійному діалозі партнерів з областей виробництва машин та запчастин, торгівлі та обслуговування автомобілів. Продукт TecDoc унікальний, оскільки створений на основі даних, що безперервно надходять безпосередньо від виробників автомобільних запасних частин, компонентів і матеріалів.

Дані TecDoc потрібні в всіх секторах автомобільного ринку, де необхідні точні і свіжі дані для комунікації між продавцями і покупцями запчастин, щоб прискорити роботу і уникнути помилкових замовлень і втрат внаслідок отримання некоректної інформації.

Користуватись TecDoc зручно, тому що це зрозуміле дерево пошуку запчастин по марках і моделях машин, або по вузлах і групах товару, чи за номером двигуна, чи за типом осей. Також доступні прямий пошук артикулів, як по кодах виробників, так і за оригінальними номерами виробників автомобілів.

З початку 2019 року всім користувачам доступний TecDoc Catalogue 3.0. Новий каталог ще більш зручний та інтуїтивно зрозумілий, ніж будьколи, що дає можливість швидше та точніше шукати потрібні запчастини. А ще до нього увійшли не тільки дані про запчастини, а й технічна інформація про ремонт та обслуговування автомобіля, корисна для СТО.

Чому TecDoc такий популярний?

Окрім того, що це реально найбільша та найдетальніша база даних про автозапчастини, перша причина в тому, що у нього майже немає альтернатив. Для підбору запчастин можна використовувати оригінальні каталоги автовиробників, або каталоги виробників запчастин лише по їх продукції. Так можна робити, якщо ви продаєте лише амортизатори, наприклад. Але якщо ваша мета продавати будь-які запчастини, то без TecDoc це робити досить складно.

Друга сильна сторона TecDoc в тому, що в каталозі не просто зібрана найбільш актуальна та детальна інформація. TecDoc – це стандарт. І будь-хто, хто захоче створити конкурента, просто вимушений робити те саме. І не лише тому, що зробити краще неможливо. Просто це досить складно – змінити систему, якою всі звикли користуватись.

Третя причина – починаючи з третьої версії TecDoc вже не обмежується даними про автозапчастини. В каталозі можна отримати інформацію про схеми ремонту, інтервали заміни, нормо-години. Взагалі будь-що, що може знадобитись для ремонту автомобілів. І це робить систему ще більш цінною для користувачів. Хоча в цій сфері у TecDoc є конкуренти, але завжди ж краще отримувати все «з одних рук».

Все вищесказане пояснює, чому виробники автозапчастин намагаються потрапити до бази даних TecDoc та отримати статус Certified Data Supplier. Навіть попри те, що це потребує серйозних затрат часу на уніфікацію власної бази даних з даними стандарту. І звичайно коштує немало грошей. Але це автоматично відображає їх деталі на мільйонах комп'ютерів, де шукають автозапчастини і такі витрати окупаються.

Чи є у TecDoc мінуси? Так, є. Величезний обсяг інформації – це одночасно і перевага, і недолік. Тому що каталог надає кроси не лише від оригінального номеру автовиробника до неоригінальних запчастин. А й «кросить» не оригінал до не оригіналу. Таким чином за

пошуком по одному двигуну каталог може запропонувати вам три різні фільтри різних розмірів. І який потрібен саме вам – не зовсім зрозуміло. Тому інформацію доводиться перевіряти ще раз, щоб визначити потрібне. Хоча це все одно найбільш детальна база даних.

Доступ в Україні

В бочці меду обов'язково має бути ложка дьогтю. Саме це можна сказати про доступ до TecDoc в Україні.

Не будемо нещирими, коли скажемо, що в Україні ще й досі не сформувалась культура використання лише ліцензійного програмного забезпечення. Тому історично склалось так, що українці часто використовують «ламану» базу даних. При чому для інтеграції з базами даними інтернет-магазинів доступні вже готові рішення під ключ, коли база даних конвертована до формату MySQL. Коли виходить оновлення – воно так само «ламається». Проблема лише в тому, що з часом база даних каталогу стала досить великою. І якщо раніше це було зручно – скачати базу та встановити її на свій сервер, то тепер вся інформація займає дуже багато місця. Як вирішується ця проблема – розкажемо трохи нижче.

У такої ситуації є декілька причин. Поперше, як ми вже казали, «так склалось історично». По-друге, в Україні не було офіційного представника, з яким можна було б вести перемовини. По-третє, вартість ліцензійного продукту досить висока і малий український бізнес просто не міг собі дозволити такі витрати.

Втім з 2017 року в Україні з'явився офіційний дистриб'ютор TecDoc, агенція AGV-Aftermarket. Компанія пропонує два варіанти доступу до бази даних.

Перший варіант – логін-пароль до веб-версії TecDoc у вашому інтернетбраузері. Ви просто заходите на сайт, входите до свого профілю та користуєтесь всіма функціями пошуку. Це зручний варіант для тих, хто використовує TecDoc для власних цілей: автомеханіків, продавців автозапчастин у офлайн-магазинах, тощо. Коштує така версія всього 8 доларів на місяць.

Другий варіант – це інтеграція бази даних TecDoc до вашого сайту з підбором запчастин, коли клієнт шукає потрібне йому і автоматично робить запити до бази даних TecDoc. Вартість такого варіанту залежить від кількості запитів до бази даних та починається від 2000 гривень на місяць. Якщо ви не знаєте який рівень доступу вам потрібен, то агенція AGV-Aftermarket надає спеціальне програмне обладнання, яке дозволяє деякий час працювати безкоштовно в тестовому режимі та оцінити потрібні ресурси.

Окрім офіційного дистриб'ютора нам вдалось знайти інформацію про те, що послугу розробки інтернет-магазинів з інтегрованим TecDoc надає компанія MStarProject. Ціни на створення сайту стартують від \$2100. Також персональний доступ до веб-версії каталогу можна отримати через компанії, які надають такі послуги в Білорусі та інших сусідніх країнах.

Підсумовуючи вище сказане, можна сказати, що для персонального використання сьогодні цілком можна використувати веб-версію, яка доступна за прийнятну плату. Якщо ж ви хочете будувати свій сайт, в якому буде інтегрований пошук запчастин на базі TecDoc, то вам доступні декілька варіантів і ви самі обираєте який прийнятний для вас – як з фінансової точки зору, так і з етичної.

Пащенко Євген

"Сучасна Автомайстерня" № 6 (133) 2019

Джерело: <https://automaster.net.ua/drukujpdf/artukul/52291>