



Подарок к вебинару
16 июня

Экспресс- диагностика

Где ваш бизнес теряет
заявки, время и деньги —
и как здесь может
помочь ИИ



Быстрый анализ
узких мест



Выявите потери
заявок и прибыли



Узнайте, как ИИ
решает задачи
быстрее и дешевле



Пошаговый чек-лист
с практическими
рекомендациями



Практический чек-лист
для бизнеса, экспертов и фрилансеров

Школа нейросетей SMM **Ксении Барановой**

Как пользоваться диагностикой

1



Отметьте пункты, похожие на ваш бизнес

2



Посмотрите, где больше всего ручной рутины

3



Определите, какие задачи можно передать ИИ

Блок 1. Заявки и входящие обращения

- ☐ Клиенты пишут в разные каналы
- ☐ Заявки приходят в личные сообщения сотрудников
- ☐ Ответ клиенту часто занимает больше 15–30 минут
- ☐ Вечером и в выходные никто не отвечает
- ☐ Часть заявок теряется между чатами, таблицами и CRM
- ☐ Сотрудники повторяют одни и те же ответы
- ☐ Контакты собираются вручную
- ☐ Не всегда понятно, что произошло с заявкой



Что здесь может сделать ИИ



принять первичный запрос



ответить на частые вопросы



собрать данные клиента



передать заявку менеджеру



работать 24/7



Вывод:

Если вы отметили несколько пунктов, вам нужен AI-администратор для первичной обработки заявок.



Подарок к вебинару
16 июня

Блок 2-3: запись и продажи

Блок 2.

Запись, консультации и встречи

- ⊗ Запись клиентов ведётся вручную
- ⊗ Клиенты долго ждут ответа по свободным окнам
- ⊗ Нет автоматических напоминаний
- ⊗ Переносы и отмены создают хаос
- ⊗ Собственник сам контролирует запись

Что может ИИ

-  собрать данные для записи
-  помочь выбрать услугу
-  отправить напоминание
-  подсказать следующий шаг

Блок 3.

Продажи и дожим заявок

- ⊗ Менеджеры не фиксируют причины отказа
- ⊗ Возражения клиентов не анализируются
- ⊗ Клиенты спрашивают цену и пропадают
- ⊗ Нет понятного дожима после первого касания
- ⊗ Продажи зависят от ручного контроля

Что может ИИ

-  анализировать диалоги и звонки
-  собирать частые возражения
-  подсказывать следующий шаг менеджеру
-  помогать обучать новых сотрудников



AI-сотрудники помогают не только
отвечать, но и управлять продажами



Подарок к вебинару
16 июня

Блок 4–5: CRM и поддержка



Блок 4. CRM, таблицы и порядок в данных

- ✓ Заявки живут в разных местах
- ✓ Данные приходится переносить вручную
- ✓ В CRM попадают не все обращения
- ✓ Статусы сделок обновляются нерегулярно
- ✓ Собственник не видит полной картины по лидам

Что может ИИ



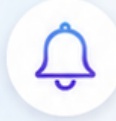
собирать и структурировать данные



передавать заявки в систему



снижать хаос и потери



помогать менеджеру не забывать следующий шаг



Блок 5. Поддержка клиентов и повторяющиеся вопросы

- ✓ Клиенты постоянно задают одни и те же вопросы
- ✓ Поддержка перегружена простыми обращениями
- ✓ Нет единой базы знаний
- ✓ Ответы зависят от того, кто на смене
- ✓ Из-за слабой коммуникации возникают недовольство и возвраты

Что может ИИ



отвечать на частые вопросы



работать с базой знаний



передавать сложные вопросы человеку



разгружать поддержку



Если команда тратит время на повторяющиеся ответы — это уже зона для **AI-сотрудника**



Подарок к вебинару
16 июня

5

Блок 6–7: контент и команда

Блок 6. Контент, прогрев и коммуникация

- ✓ Контент делается хаотично
- ✓ Темы для постов придумываются в последний момент
- ✓ Нет системы прогрева перед продажами
- ✓ Перед запусками всё собирается в аврале
- ✓ Одни и те же смыслы приходится пересказывать разным людям

Что может ИИ

-  собирать идеи контента
-  готовить черновики постов
-  помогать с письмами и сценариями
-  адаптировать материалы под разные площадки

Блок 7. Команда, обучение и база знаний

- ✓ Новым сотрудникам долго объясняют одно и то же
- ✓ Инструкции разбросаны по чатам и документам
- ✓ Сотрудники постоянно задают повторяющиеся вопросы
- ✓ Нет понятной базы знаний
- ✓ Часть процессов держится на одном человеке

Что может ИИ

-  отвечать сотрудникам по базе знаний
-  ускорять адаптацию новичков
-  помогать находить регламенты и инструкции
-  сохранять знания внутри компании



**AI-сотрудник может работать
и с клиентами, и внутри команды**

Как понять, где внедрять ИИ в первую очередь

6/6



1. Где задача повторяется каждый день?



2. Где ошибка или задержка приводит к потере денег?



3. Где работу можно описать понятным сценарием?



Ваш результат диагностики



1–3 пункта:
точечные зоны роста

Можно начать с ответов на частые вопросы, первичной обработки заявок или контент-помощника



4–7 пунктов:
заметные ручные потери

Команда тратит много времени на повторяющиеся задачи, а часть заявок может теряться



8+ пунктов:
ИИ уже нужен как инструмент оптимизации

Стоит смотреть на заявки, продажи, CRM, поддержку и контент как на процессы для автоматизации

Что дальше?

16 июня в 19:00 МСК Ксения Баранова проведёт бесплатный вебинар: “Топ-5 AI-сотрудников, необходимых каждому: бизнесу, фрилансеру, экспертам”

- ✓ Покажем 5 прикладных AI-сотрудников
- ✓ Разберём реальные бизнес-задачи
- ✓ В прямом эфире соберём AI-бота-администратора



Приходите на вебинар, если хотите увидеть, как ИИ помогает бизнесу уже сейчас

