

Прикладной сервис ИИ

Интеллектуальный слой для вашей CRM

Разработка и внедрение ИИ-решения
для интеллектуальной поддержки продаж
Повышение конверсии сделок за счет ИИ-аналитики,
профилирования застройщиков
и генерации персонализированных сценариев продаж

Исполнитель: **Метамодель**

Анализ текущей ситуации и ключевая проблематика

Зависимость от человеческого фактора
Решения зависят от интуиции

Шаблонные коммуникации
Нет персонализации для ЛПР

Упущенная выгода
Ранние сигналы рынка пропускаются

Низкая полнота данных
CRM заполняется формально

Потеря корпоративных знаний
Опыт не сохраняется

Наше предложение

Выполнение работ по разработке и интеграции интеллектуального решения в **Bitrix24** для повышения конверсии и автоматизации продаж.

Результат работ обеспечит автоматизированный сбор и анализ данных, формирование для менеджеров готовых к использованию **персонализированных рекомендаций и сценариев коммуникаций**, что обеспечит управляемость, масштабируемость и рост коммерческих показателей.

Модули предлагаемого решения

Концепция: Гибридное интеллектуальное решение, встроенное в корпоративный контур **Bitrix24** и объединяющая алгоритмическую обработку данных с генеративным ИИ.

- 1 Автоматизированный поиск объектов и создание лидов (карточек «Сделка» в CRM)
- 2 Расчет вероятности продажи и ранжирование воронки
- 3 Стратегическая разведка и формирование цифрового досье клиента
- 4 Генерация персонализированной стратегии переговоров
- 5 Корректировка тактики и управление ходом сделки

Автоматизированный поиск и создание карточек сделок

Процесс

- Мониторинг внешних источников с фильтрацией данных



Интеграция

Триггер: запуск вручную или по расписанию
Действие: сделки создаются в реальном времени с заполненными полями, производится проверка на дубликаты



Результат

- Сформированные новые уникальные карточки сделок с заполненными первичными данными



Многофакторный скоринг и приоритизация

Процесс

- Расчет вероятности сделки по заданным метрикам



Интеграция

Триггер: поступление данных или запуск вручную по кнопке
Действие: автоматическое обновление полей вероятности



Результат

- Заполненные ключевые поля вероятности сделки
- Авторанжирование по приоритету



Глубокое профилирование («Досье клиента»)

Процесс

- Мониторинг негативного фона: новости, жалобы, суды
- Анализ рисков как по самому застройщику, так и по его подрядчикам



Интеграция

Триггер: запуск вручную
Действие: данные передаются в карточку «Досье клиента». Генерация отчета «Досье клиента» происходит прямо в карточке компании



Результат

- Сформированное полное досье (история, риски, связи) в карточке клиента



Генерация персонализированной стратегии переговоров

Процесс

- Анализ введенной информации менеджером и «Досье клиента»
- Автоматический подбор релевантных аргументов с учетом роли ЛПР на основании методик продаж



Интеграция

Триггер: запускается вручную.
Действие: сформированная рекомендация отображается карточке сделки



Результат

- Готовая индивидуальная рекомендация по стратегии продаж



Динамическая корректировка тактики и управление ходом сделки

Процесс

- Анализ обратной связи (комментариев) от менеджера
- Генерация «следующего лучшего действия» на базе методологии продаж



Интеграция

Триггер: сохранение комментария от менеджера
Действие: обновленные рекомендации загружаются в карточку



Результат

- Обновленные рекомендации с учетом обратной связи менеджера



Предварительный технологический стек

Функциональный модуль	Инструментарий (Технологии)	Перечень интеграций	Источники данные	Конечные целевые объекты	Реализация
Автоматизированный поиск и создание карточек сделок	<ul style="list-style-type: none"> • ИИ-модели • Протокол - MCP, REST API 	Битрикс - Прикладной сервис ИИ - Внешний ИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Открытые источники • Специализированные сервисы (по подписке, например, Investproject) 	Создана новая Сделка с предзаполненными полями в Битрикс.	Запуск по кнопке или срабатывание задачи по расписанию. ИИ ищет объекты в открытых источниках. MCP создает сделку в реальном времени, проводит дедупликацию (проверку на повторы) и выполняет автоматический маппинг данных в поля Битрикс.
Многофакторный скоринг и приоритизация	<ul style="list-style-type: none"> • Алгоритм машинного обучения и/или ИИ-модели • Протокол - MCP, REST API 	Битрикс - Прикладной сервис ИИ - Локальный ИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Открытые источники • Значения атрибутов из Битрикс 	Заполненное поле «Вероятность сделки» в карточке Сделки в Битрикс. Сформированная задача (при соответствующем проценте вероятности)	Запуск расчета начинается при создании или обновлении сделки. ИИ-агент через MCP обогащает данные из открытых источников, после чего модель рассчитывает вероятность успеха (%)
Глубокое профилирование («Досье клиента»)	<ul style="list-style-type: none"> • ИИ-модели • Протокол - MCP, REST API 	Битрикс - Прикладной сервис ИИ - Внешний ИИ	<ul style="list-style-type: none"> • Открытые источники • Специализированные сервисы (по подписке) 	Сформированное досье клиента в Битрикс.	Вкладка «Досье клиента» создается инструментами Битрикс. Создание «Досье клиента» инициируется по кнопке в используемой Битрикс. Запускается поиск информации из открытых источников с использованием моделей ИИ. Настройками MCP информация передается в Битрикс. По нажатию кнопки ИИ собирает цифровой след клиента из открытых источников. MCP структурирует данные и передает готовое «Досье» на вкладку «Досье клиента»

Предварительный технологический стек

Функциональный модуль	Инструментарий (Технологии)	Перечень интеграций	Источники данные	Конечные целевые объекты	Реализация
Формирование сценариев продаж	<ul style="list-style-type: none"> • ИИ-модели • Протокол - MCP, REST API 	Битрикс - Прикладной сервис ИИ - Локальный ИИ	Значения атрибутов из Битрикс Досье клиента Открытые источники	Сформированный комментарий или созданная задача с текстом рекомендации	По запросу менеджера инициируется создание рекомендации. Запускается генератор формирования сценария. Через MCP в карточку сделки загружаются результаты обработки (в виде комментария или задачи).
Динамическая корректировка тактики и управление ходом сделки	<ul style="list-style-type: none"> • ИИ-модели • Протокол - MCP, REST API 	Битрикс - Прикладной сервис ИИ - Локальный ИИ	Сценарий продаж Обратная связь менеджера Значения атрибутов из Битрикс Досье клиента Открытые источники	Сформированный комментарий или созданная задача с текстом рекомендации	Менеджер оставляет обратную связь по общению с клиентом. Запускается генератор. Через MCP в карточку сделки загружаются результаты обработки текстовые блоки с аргументами для работы с возражениями или структурированный план действий для развития успеха (в виде новых задач или комментария)

Представленный стек является предварительным. Финальный выбор инструментов, ИИ-моделей и способов интеграции осуществляется на этапе «Проектирование».

Ожидаемые результаты внедрения

Для менеджера по продажам (Инструмент)

- **Автоматический поиск лидов**
Реестр целевых объектов формируется в CRM автоматически, полностью исключая ручной мониторинг сайтов
- **«Досье застройщика» в один клик**
Доступ к структурированной справке о контрагенте
- **Умный ассистент переговоров**
Персональный сценарий диалога, адаптированный под конкретного ЛПР. Корректируется по результату общения с клиентом
- **Быстрый старт для новичка**
Система сама дает готовые инструкции и сценарии, сокращая время на обучение и адаптацию

Для РОП (Контроль и Процессы)

- **Объективный прогноз продаж**
Оценка потенциала воронки на основе математического скоринга, а не субъективных ощущений сотрудников
- **Опережение конкурентов**
Выход на объекты еще до публикации официальных тендеров благодаря раннему обнаружению спроса
- **Стандартизация коммуникаций**
Гарантия, что все менеджеры (даже новички) используют только проверенные аргументы и лучшие методики продаж
- **Повышение формализации работы с данными**
Единые правила сбора, обогащения и оценки данных о лидах, исключая субъективность и ручные интерпретации

Ожидаемый эффект

Увеличение оборота компании от **10%** и выше

**Сокращение рутины
не менее чем на 30 %**

**Независимость
от сотрудников**
База и история переговоров
остаются в компании навсегда

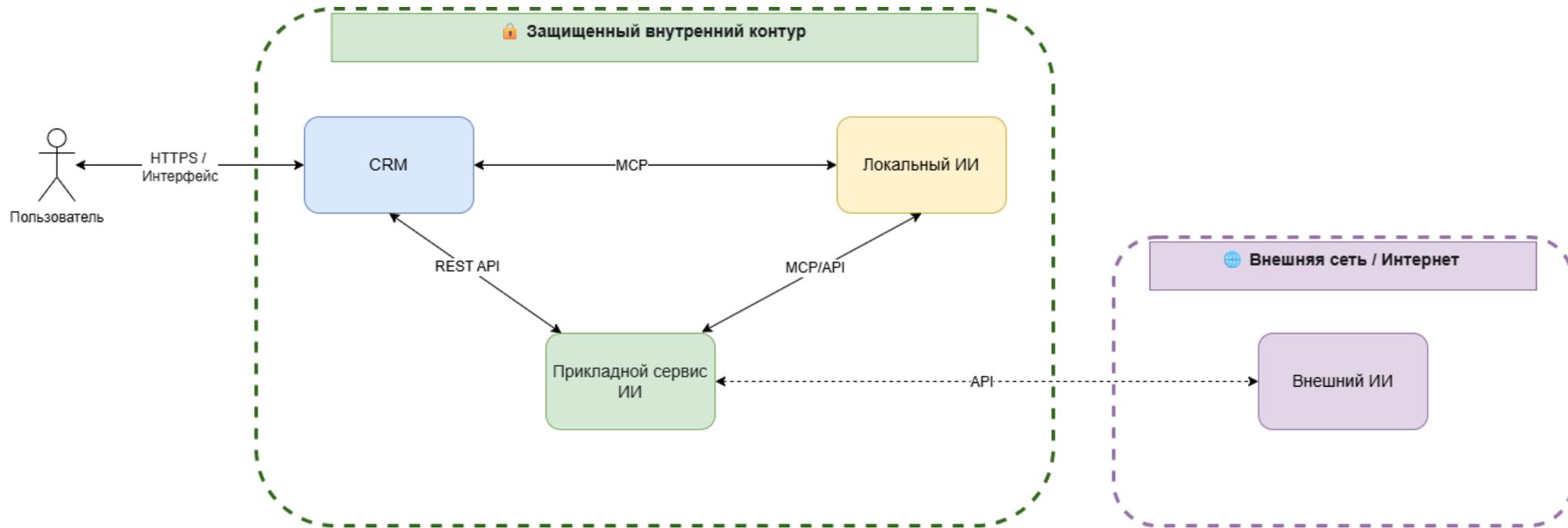
Рост конверсии в сделку
Сценарии адаптируются под ЛПР,
повышая доверие с 1-го звонка

**Конкурентное
преимущество**
Выход на объекты еще
до публикации тендеров

Стандартизация продаж
Единый высокий стандарт
работы, не зависящий
от менеджера

Объективные данные
Точный математический скоринг
вместо интуиции менеджера

Схема архитектуры



Способ реализации «Прикладной сервис ИИ» определяется исполнителем на этапе детального проектирования и разработки

Политика безопасности

- **Защищенный внутренний контур:** Вся работа с историей сделок и чувствительными данными CRM происходит внутри закрытого контура компании.
- **Локальная обработка данных:** Использование «Локального ИИ» гарантирует, что конфиденциальная информация не покидает внутреннюю сеть.
- **Разграничение прав:** Доступ к данным CRM строго регламентирован настройками доступа самой CRM; ИИ-модуль получает только те данные, которые необходимы для конкретной задачи.
- **Гибридная модель безопасности:** Для глубокого анализа используется «Локальный ИИ» без выхода в интернет. Внешний ИИ подключается только для нечувствительных операций.

Необходимые ресурсы для совместной работы

1 Выделение Проектной команды



Руководитель проекта



2–3 Менеджера



1 ИТ-специалист

Важно: Проект требует плотного взаимодействия и административной поддержки для внедрения новых регламентов работы CRM

Необходимые ресурсы для совместной работы

2 Технические требования, доступы и методологические требования



API Bitrix24

Полный доступ для интеграции



Архив данных

История сделок и звонков
для обучения модели (успех/провал)



База знаний

Прайсы, тех. документация,
скрипты и регламенты



Тестовый ландшафт CRM

Выделенная среда для безопасной отладки
интеграции и сценариев

Необходимые ресурсы для совместной работы

3 Инфраструктура



LLM-модели

Оплата токенов по факту
использования



Платные базы

Подписки на закрытые реестры
(при необходимости)



Сервер

Локальный сервер
(опционально)

Стратегия внедрения: от пилота к масштабированию

Валидация

Оценка качества
работы функционала,
сбор обратной связи,
замер метрик.

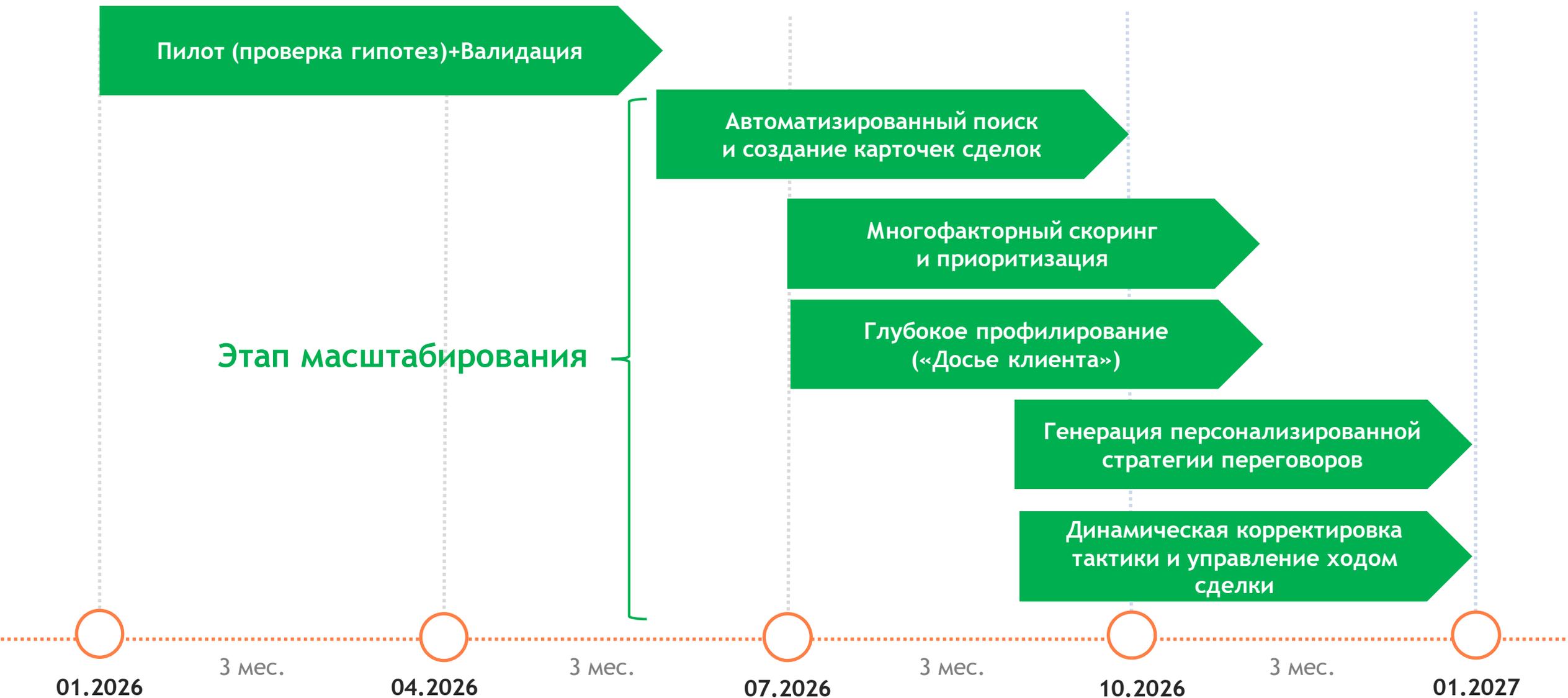
Пилот

Внедрение модулей
с ограниченным функционалом
достаточным для выполнения
бизнес-задач.

Масштабирование

Полноценная разработка
и внедрение модулей.

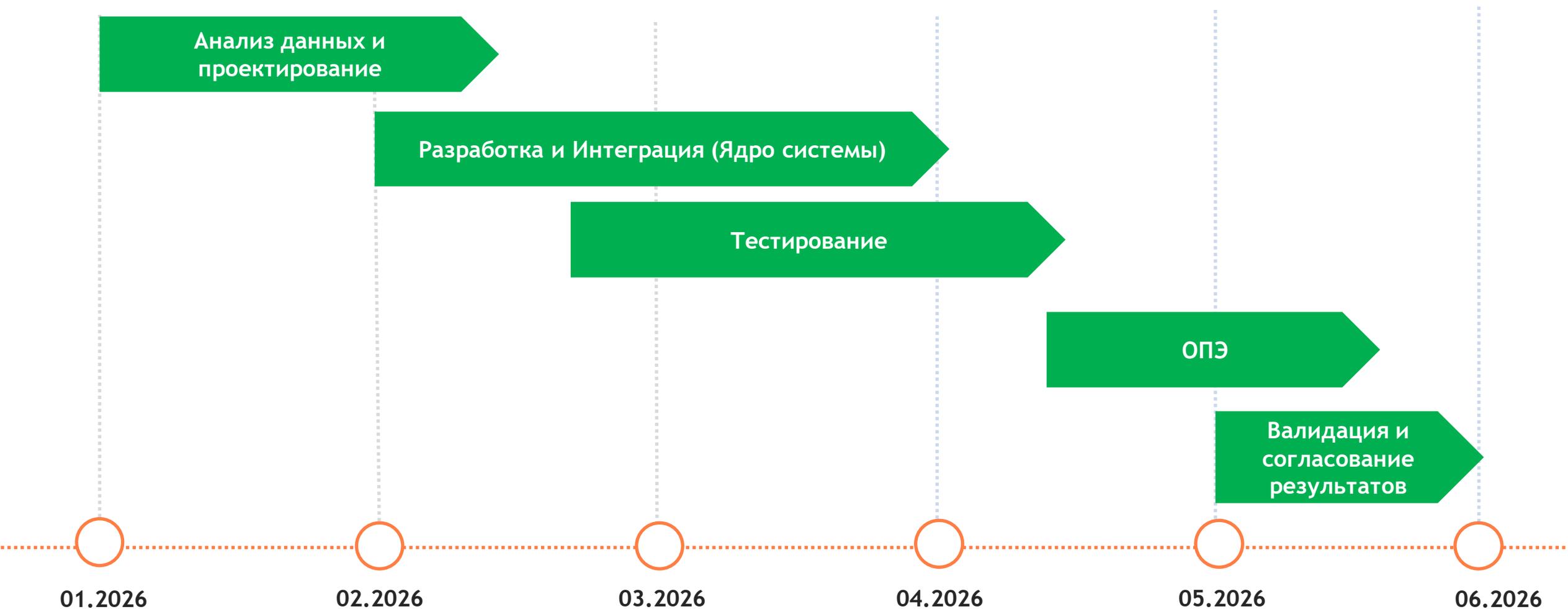
ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОГРАММЫ



Цели пилотного проекта

1. **Эффективность:** Сокращение времени на подготовку к встречам не менее чем на **30%**.
2. **Деньги:** Рост конверсии и оборота компании не менее чем на **10%**.
3. **Качество:** Достижение точности ответов ИИ **>90%** на реальных данных.
4. **Адаптация:** Настройка промптов и стиля под специфику продуктов.
5. **Настройки:** Интеграция ИИ-модуля с CRM.

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПИЛОТА



Свяжитесь с нами

И мы с радостью ответим на Ваши вопросы, углубимся в технические детали и обсудим этапы реализации проекта.

Контакты

Генеральный директор ООО «Мета модель»
Меленцов Антон Александрович
a.melentsov@servicemodel.ru
+7-922-20-34-304



МЕТА  **МОДЕЛЬ**