



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В БУДУЩЕЕ



ИЛЬЯ ФОМИЧЕВ

Начальник управления клиентских коммуникаций

А.Страхование

“

Нейросети перестали быть просто хайпом. Вопрос не в том, внедрять ли их. Вопрос в том, когда вы это сделаете?

”





ЗАЧЕМ ИИ В МАРКЕТИНГЕ?

+30 %
ROI

ИССЛЕДОВАНИЕ
600+ ИСТОЧНИКОВ



ЕДИНСТВЕННАЯ ЦЕЛЬ

Повышение эффективности отдачи от
вложенных средств в маркетинг!





ГДЕ ИСКАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ?

Направление	Цели автоматизации	Преимущества решения
AI-помощник для горячей линии (Voice Bot / Chat Bot)	Автоматический ответ на 60–80% входящих звонков и чатов. Квалификация лидов, запись данных в CRM, перевод сложных случаев на человека.	Экономия: 60–80% затрат на поддержку. Повышение скорости: Ответ <2 сек. FTE: Экономия 15–25 человек на 100 сотрудников (особенно 1-ая линия поддержки). ROI: x3–4 за 4–6 месяцев. ▲
Контент фабрика	Автоматическая генерация постов, email-кампаний, объявлений.	Экономия времени: от 5–7 ч/неделю на копирайтера. ▼ Увеличение объёма: до 3–5 раз при том же бюджете. Замена человека: 100% (полная замена джун-копирайтеров).
Персонализация рекомендаций (RecSys)	Увеличение cross-sell, upsell, среднего чека.	Рост среднего чек: до 25–35%. ▲ Рост конверсии добавления товаров в корзину: до 18–22%.
AI-помощник для CRM Управление продажами	Автоматическое заполнение CRM из писем/звонков. Продвижение клиента по воронке. Автоматические напоминания продавцам.	Экономия времени: до 2–3 ч/день на ввод данных. Ускорение сделки: до 1,5 раз быстрее. Рост конверсия лидов в покупку: до 15–20%. ▲ FTE: Экономия 1–2 человека на команду из 5–10 менеджеров.
AI-транскрибация и анализ звонков/встреч	Автоматическая запись, расшифровка, выделение ключевых моментов встреч, звонков.	Экономия времени: до 1–2 ч/день (на конспекты). ▼ Снижение искажений: фиксация 100% информации.
AI-супервайзинг в реальном времени	AI дает подсказки сотрудникам во время диалога с клиентом. Подсказывает, что говорить, какие вопросы задать, как отрабатывать возражения.	Повышение качества разговоров: джуны работают лучше благодаря подсказкам. Улучшение обучение новичков: рост качества и скорости. Рост конверсия в продажу: до 10–20% (даже у опытных). ▲

