

Стоит ли ставить ИИ на этот процесс

Замер до внедрения делается один раз и стоит рабочий день, а спасает от спора, который иначе тянется весь проект. Заполните поля, сверьте свой поток с порогами и задайте подрядчику вопросы снизу листа.

Замер процесса

Название процесса	что именно замеряем	
Единиц за месяц	звонков, документов, объявлений	
Минут на единицу сейчас	замер по секундомеру на десяти случаях	
Самая быстрая и самая медленная	разброс важнее среднего	
Что считается готовым результатом	карточка в CRM, а не файл с расшифровкой	
Кто принимает работу	фамилия и время в его календаре	

Пороги для сверки

Порогов два, и решения за ними разные: выше квартального начинайте сейчас, между квартальным и годовым считайте это вложением на год. Ставки расчёта: разработка 3 500 Р в час, сотрудник 600 Р в час, поддержка 15% в год.

Процесс	Внедрение	Вернётся за квартал	Вернётся за год
Разбор звонков	420 000 Р	581 звонок в месяц	161 звонок в месяц
ломается: плохая запись и несколько говорящих разом: расшифровка сыплется, и разбор приходится перечитывать руками			
Типовые документы	238 000 Р	150 документов в месяц	41 документ в месяц
ломается: документ перестал быть типовым: под каждого клиента свои условия, и правка занимает больше времени, чем написание с нуля			
Производство рекламного контента	308 000 Р	666 000 рублей бюджета в месяц	184 000 рублей бюджета в месяц
ломается: мало данных для обучения: на новом аккаунте без истории оптимизировать нечего, эффект появится через несколько месяцев			

Где заканчивается агент и начинается своя модель

Развернуть собственную большую модель стоило 13 700 000 Р год назад и 38 800 000 Р теперь, рост в 2,8 раза (MWS Cloud, 19.08.2026). Это другая задача, а не улучшенная версия процесса за 420 000 Р.

ПРОЦЕСС К АВТОМАТИЗАЦИИ НЕ ГОТОВ, ЕСЛИ

- ☐ Процесс не описан словами
- никто не может объяснить, как принимается решение: сперва описание, потом внедрение
- ☐ Данных нет или они грязные
- записи без привязки к сделкам, источник в CRM из свободного ввода, отчёты не сходятся
- ☐ Некому принимать работу
- нет человека, который скажет «работает» или «переделявайте», и времени у него нет
- ☐ Поток сильно ниже порога
- сверьте объём с двумя порогами выше: между ними возврат идёт около года, ниже годового растягивается на годы, и за это время сменится и технология, и подрядчик

ТРИ ВОПРОСА ПОДРЯДЧИКУ

1. При каком потоке этот процесс вернёт вложения за квартал у нас?
2. Что именно вы сдаёте как готовый результат и в какой системе он появляется?
3. На каких наших данных вы проверите работу до запуска на всех?