

ИИ для B2B-продаж · Обзор решения

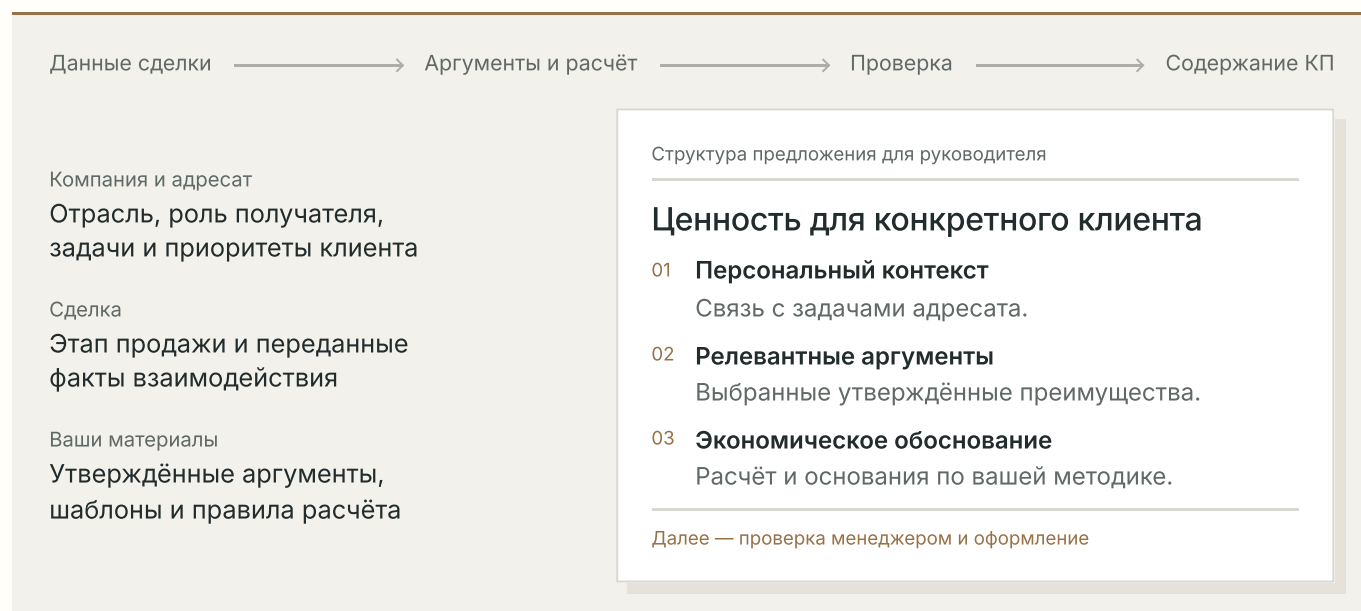
Сильная коммерческая логика. Не только у лучших менеджеров.

Персонализированное предложение соединяет контекст клиента, утверждённую аргументацию и экономическое обоснование в одном процессе.

Подготовка КП требует собрать сведения о клиенте, выбрать аргументы, проверить расчёты и связать всё в понятное предложение. Когда каждый менеджер делает это заново, качество зависит от опыта и доступного времени.

Экспертиза вашей компании становится основой каждого предложения, а не остаётся в отдельных документах и головах сотрудников.

Из контекста сделки — в содержание предложения



Пример структуры. Состав блоков зависит от данных и утверждённой методики.

01 Контекст адресата

Содержание учитывает отрасль, роль получателя, этап сделки и переданные сведения о взаимодействии. Для разных ролей используются подходящие материалы.

02 Утверждённые аргументы

Ключевые формулировки сохраняются из согласованного каталога. ИИ подбирает релевантные аргументы и связывает их с контекстом адресата.

03 Расчёт по вашей методике

Денежные значения вычисляются отдельно от языковой модели. В результате можно проверить исходные данные, правила и основания расчёта.

04 Контроль перед выдачей

Проверяются структура результата, допустимость аргументов и расчётные правила. При блокирующем нарушении готовое предложение не выдаётся.

Основа — опыт внедрения в B2B-продажах. Материалы, методика расчёта и сценарии настраиваются для вашей компании.

Внедрение и оценка результата

Запуск внутри вашего коммерческого процесса

Начинаем с одного сценария продажи. Сначала подтверждаем качество содержания, затем подключаем его к повседневной работе команды.

Ваша система	Сервис	Ваша команда
1С, CRM или внутреннее приложение передаёт данные клиента, сделки и расчётные параметры.	Выбирает аргументы, формирует содержание, выполняет расчёт и возвращает результат с предупреждениями.	Менеджер проверяет предложение. Оформление и отправка выполняются в согласованном процессе.

Как организован запуск

01	Сценарий	Выбираем роль адресата, этап продажи и содержание полезного предложения.
02	Материалы	Согласуем примеры, каталог аргументов, расчётные правила и ограничения.
03	Проверка	Проверяем результат на согласованной выборке и фиксируем замечания.
04	Внедрение	Подключаем рабочий процесс, передаём инструкции и порядок обновления материалов.

Что нужно от вас

Владелец процесса продаж, примеры КП, разрешённые данные сделок, утверждённые материалы и методика расчёта. Для интеграции — ответственный за 1С или CRM.

Что входит в согласованный запуск

Настройка сервиса под выбранный сценарий, материалов и правил; проверка на примерах; документация. Интерфейс, оформление и отправка фиксируются в объёме работ отдельно.

Что измеряем на ваших задачах

Время подготовки

Сколько времени проходит от готовых данных до проверенного содержания КП.

Ручные правки

Какие фрагменты менеджеры меняют и по каким причинам.

Качество расчёта

Воспроизводимость суммы и соответствие утверждённой методике.

Расчётная выгода — оценка по согласованной модели, а не гарантия фактической экономии или роста продаж. Внешнее исследование клиента и рынка не входит в базовую генерацию.

Покажем на одном вашем сценарии

Для первого разговора достаточно двух–трёх обезличенных КП и описания того, как менеджер готовит их сегодня.

hello@f-ai.studio

Telegram: @gelpme