Что сделано с помощью ИИ

Полгода работы одного человека с агентом, собранные по результату для бизнеса. У каждой работы описано, какая стояла задача и что получилось. Как сделать то же в вашей компании, разбираем на знакомстве.



127
работ и сайтов описано в справочнике

1 529
задач в управленческой системе

180+
направлений в девяти проектах

2,5 ч
работы агента на час работы человека

654 ч работы человека

1 632 ч работы агента

Содержание

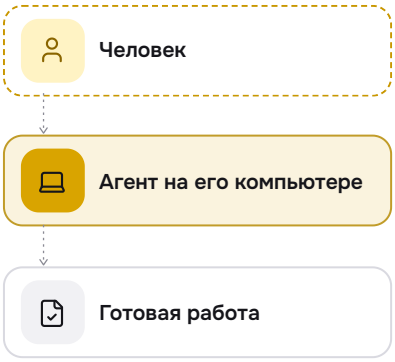
01	Продажи	11 работ · 179 задач	стр. 2
02	Привлечение участников и клиентов	8 работ · 72 задачи	стр. 5
03	Сайты	11 сайтов · 277 задач	стр. 6
04	Презентации и выступления	6 работ · 80 задач	стр. 10
05	Фирменный стиль, графика, видео	7 работ · 24 задачи	стр. 11
06	Конференции и события	10 работ · 94 задачи	стр. 13
07	Обучение	10 работ · 130 задач	стр. 15
08	Учёт и деньги	11 работ · 178 задач	стр. 17
09	Договоры, счета, документы	9 работ · 58 задач	стр. 19
10	Порядок в данных	9 работ · 48 задач	стр. 21
11	Производство	6 работ · 91 задача	стр. 23
12	Серверы и безопасность	9 работ · 74 задачи	стр. 24
13	Управление	11 работ · 70 задач	стр. 26
14	Ассистенты и агенты	9 работ · 154 задачи	стр. 28

Как читать

В каждом разделе сначала сказано, какой результат получает бизнес и как это устроено в общих чертах. Затем идёт перечень того, что можно сделать, и работы, которые сделаны на самом деле. У работы отмечено, каким из трёх способов она выполнена и что происходило с персональными данными.

Личный агент

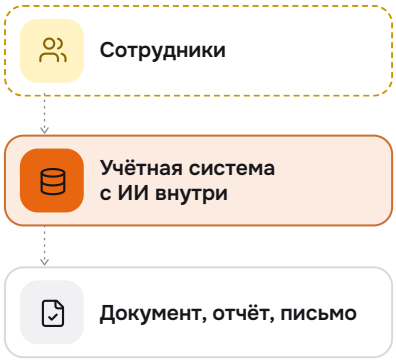
Один человек и агент на его компьютере. Человек ставит задачу и принимает работу, результатом пользуется он сам или тот, кому он её отправил.



64 работы

ИИ внутри системы

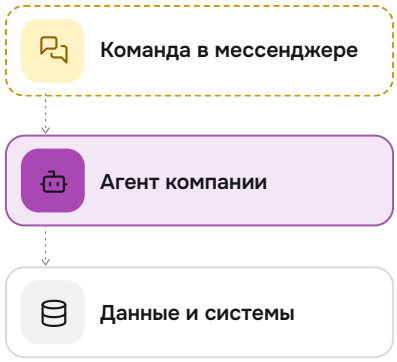
ИИ встроен в учётную систему компании. Сотрудники работают в привычных экранах, а черновик, подсказку или документ получают по кнопке.



44 работы

Корпоративный агент

Общий агент компании в мессенджере. Ему пишут или говорят голосом, он отвечает по данным компании и сам выполняет поручения.



8 работ

Данные остались в системе

Персональные данные обрабатывала программа на сервере компании. В модель они не уходили.

Данные обезличены

Агент и модель видят идентификаторы вместо имён, телефонов и адресов почты.

Шаг человека

В цепочках пунктирной рамкой отмечено то, что делает человек: ставит задачу, проверяет и решает.

РАЗДЕЛ 01

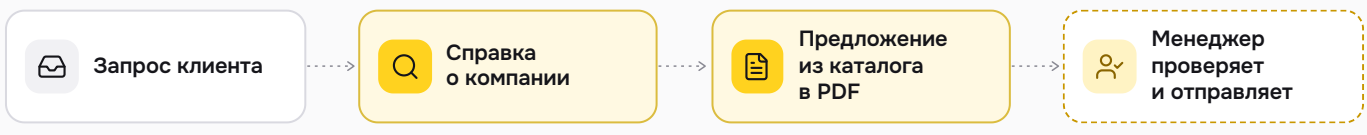
Продажи

11 работ
179 задач

Предложение собирается из каталога и уходит клиенту в день запроса

Менеджер получает предложение под конкретного клиента за один разговор с ассистентом. Цены и описания берутся из общего каталога, поэтому суммы в предложении и в счёте совпадают. Рядом с ассистентом — разовые документы для переговоров и материалы, по которым новый сотрудник входит в работу.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- коммерческое предложение под конкретного клиента
- справка о компании перед встречей
- общее предложение для рассылки партнёрам
- каталог услуг и форматов с ценами
- заявка на участие в чужой программе или конкурсе
- материалы для новых менеджеров
- регламент отдела продаж и макет экрана руководителя

ЧТО СДЕЛАНО

внутри системы

Ассистент менеджера собирает предложение из каталога и выдаёт PDF

Менеджер в диалоге называет клиента и задачу. Ассистент берёт форматы и цены из каталога, даты из календаря событий, считает пакеты трёх уровней и выдаёт свёрстанный документ в PDF. Второй ассистент готовит предложения по обучению. Работает в учётных системах двух компаний с июля 2026 года.

378 предложений собрали **9** сотрудников двух компаний

внутри системы · идёт приёмка

Предложение собирается прямо из строки обзвона

Список обзвона и ассистент предложений соединены: после разговора менеджер собирает предложение из той же строки или из карточки сделки. Диалог открывается со справкой о клиенте, готовый документ попадает в общий реестр предложений. Модуль установлен в рабочей системе организатора конференций, приёмка на живых звонках впереди.

внутри системы

Справка о компании перед подготовкой предложения

Перед тем как писать предложение, ассистент собирает по открытым источникам справку о компании: чем она занимается, что происходит в её регионе и отрасли, с какими темами выступают её специалисты. Справка сохраняется в карточке компании и открывает диалог, в котором собирается предложение. Работает с июня 2026 года.

личный агент

Именные предложения о партнёрстве производителю средств защиты и страховым компаниям

Каждое предложение начиналось с исследования адресата: чем живёт компания и что ей важно в работе с аудиторией руководителей по безопасности. Из исследования брался угол подачи, затем собирались пакеты участия и свёрстанный документ. Для страховых компаний подготовлены внешнее предложение и внутренняя справка для тех, кто ведёт переговоры.

пакет на **20** с лишним страниц за неделю

личный агент

Предложение партнёрам конференции для массовой рассылки

К конференциям в двух городах подготовлены общие предложения партнёрам: форматы участия и цены из каталога, программа, итоги прошлых событий, календарь. Для зарубежной конференции документ сделан на русском и английском, в PDF и PowerPoint. К каждому приложены сопроводительное письмо и перечень источников по каждой цифре.

14 страниц, около **2,5** часа на документ

внутри системы

Каталог форматов участия с ценами: один на предложения и счета

Все форматы участия организатора конференций — выступления, эфиры, публикации, обучение, выездные программы — сведены в один каталог учётной системы. У каждой позиции есть код, цена и описание, включая правило передачи контактов участников. Из каталога берут данные и ассистент предложений, и счёт, поэтому суммы в предложении и в счёте перестали расходиться.

личный агент

Предложение для ивент-агентств: страница и документ

Опыт работы учётной системы у организатора конференций оформлен в готовое предложение для агентств, которые проводят мероприятия. На странице и в документе на три страницы — шесть вопросов по каждому событию, от продажи участия до итога по деньгам, состав системы и порядок запуска. Цена названа открыто и перед публикацией сверена с рынком.

открыть пример ↗

личный агент

Книга продаж для новых менеджеров

Новому менеджеру нужно быстро разобраться в продуктах и начать разговаривать с клиентами. Для этого собрана книга продаж по обучающим программам и выездному интенсиву: карта продуктов, портреты аудиторий, цены, формулировки для разговора и ответы на возражения. Из неё же сделана версия для клиента, которую отправляют после разговора; внутренние разделы в неё не входят.

16 страниц

личный агент

Заявка на бесплатную площадку для конференции

Городской креативный кластер отдаёт площадку бесплатно тем, кто проходит отбор по восьми критериям. Под них подготовлена заявка: вклад в цели программы, опыт и итоги прошлых конференций, программа дня, работа со студентами и вузами. Первая версия заняла два часа, доработка — ещё три с половиной.

10 страниц по **8** критериям отбора

личный агент передано заказчику

Регламент отдела продаж и макет рабочего экрана для производственной компании

Компания просила автоматизировать продажи с помощью ИИ; за просьбой стояла задача сделать отдел продаж управляемым. По её учётной системе и требованиям подготовлены регламент отдела и действующий макет рабочего экрана: сделки, план, команда, полный цикл работы с клиентом. Материалы переданы заказчику вместе с видеообзором на 11 минут.

18 процессов, **69** сценариев работы

внутри системы

Разбор жалоб на ассистента по журналам диалогов

Менеджеры жаловались, что ассистент ошибается: сообщает о правке, которой не было, путает даты и цены. Жалобы разобраны по журналам диалогов в двух учётных системах, причины устранены в самой программе. Теперь ассистент сообщает о правке только при действительном изменении документа, даты и цены берёт из календаря и каталога на день сборки, а вёрстка листов проверяется автоматически.

42 диалога разобрано

РАЗДЕЛ 02

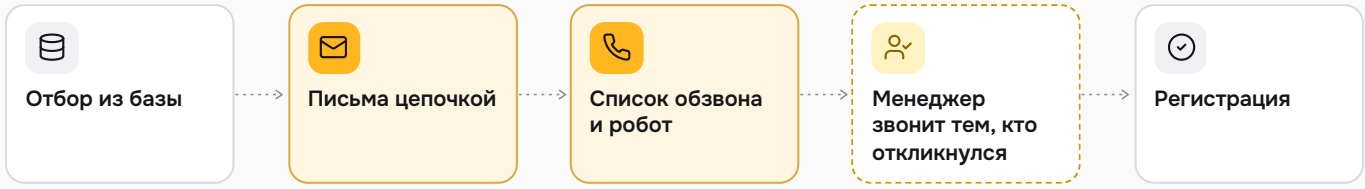
Привлечение участников и клиентов

8 работ
72 задачи

Письма, списки и звонки ведёт система, менеджер разговаривает с людьми

Привлечение участников собрано в одну цепочку внутри учётной системы: отбор аудитории из базы, письма-приглашения, список обзвона, звонок менеджера или робота, итог в карточке человека. Видно, кого пригласили, кто открыл письмо, кому звонили и кто записался.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- цепочка писем-приглашений с числом записавшихся
- список обзвона и рабочее место менеджера
- итог звонка сразу в карточке
- отбор компаний региона под событие
- сегменты базы по роли, отрасли и региону
- подбор спикеров по истории прошлых событий

ЧТО СДЕЛАНО

внутри системы · данные остались в системе

Цепочка писем-приглашений: в письме видно, сколько человек уже записалось

Зал в регионе собирается по собственной базе контактов. Приглашения уходят цепочкой: первое письмо по сегментам базы, второе — тем, кто не открыл, третье накануне — тем, кто интересовался и не записался. В каждом письме стоит строка «Уже зарегистрировались: N человек», число считается в момент отправки. Рассылку ведёт учётная система.

первое письмо: **3 743** адресата, **330** открытий за день

внутри системы · данные остались в системе

Рабочее место обзвона: список, звонок, итог и история разговоров

Перед событием менеджеры обзванивают базу: приглашают, договариваются о перезвоне, помнят, о чём уже говорили. Список собирается отбором из базы или из файла; менеджер видит карточку человека, его местное время и прошлые звонки, записывает итог и дату перезвона. Попросившие не звонить попадают в стоп-лист и в новые списки не возвращаются. Руководитель видит выработку и отдачу обзвона в отчётах.

внутри системы

Робот-обзвон соединён со списками в учётной системе

К спискам обзвона подключён сервис автоматических звонков. Робот обзванивает номера, а ответ человека — интерес, отказ, просьба не звонить — сам становится итогом в списке. Менеджеру остаются заинтересованные и приёмные крупных компаний. Сервису передаются только номер телефона и идентификатор карточки.

3 780 номеров, **1 915** дозвонов, **66** заинтересованных

личный агент

Приглашение производителей на платное участие в конференции

Перед конференцией менеджер не успевал обработать список производителей ИИ и средств защиты. Список разбит на шесть групп, под каждую подготовлено своё письмо с приглашением к платному участию; действующие клиенты и компании, с которыми уже идут переговоры, исключены. Рассылка настроена в учётной системе от имени менеджера, ответы приходят ему.

321 адрес, **6** групп писем

личный агент

Рейтинг крупнейших компаний региона сверен с базой контактов

Перед региональной конференцией нужно понимать, какие из крупнейших компаний региона уже есть в базе и кого приглашать. Рейтинг сверяется с базой: найденные карточки получают метку, недостающие заводятся с ИНН и отраслью. По первой сотне в открытых источниках найдены руководители ИТ и безопасности, возможные докладчики и заметные в регионе ИТ-компании. Итог — отчёт директору и таблица сверки.

857 компаний из тысячи крупнейших размечено

личный агент · данные остались в системе

Сегменты аудитории по роли, сфере и региону

Сотрудники просили отборы по базе: кого звать на событие в регионе, кому предлагать курс. Замер показал, что должность, сфера и регион заполнены почти у всех контактов с почтой, поэтому аудиторию можно делить по этим признакам. Сегменты посчитаны и отданы выгрузками, сотрудникам написана инструкция, как собирать такие отборы самостоятельно.

37,4 тысячи контактов с почтой

личный агент · данные остались в системе

База руководителей ИТ и план продаж курса

Для продажи курса по информационной безопасности руководителям ИТ собрана база адресатов из собственной учётной системы и общих почтовых ящиков компаний. От покупки и сбора личных адресов отказались по требованиям закона. К базе приложены план продаж, готовые письма и комплект материалов для сотрудника, который ведёт продвижение курса.

5 578 руководителей ИТ, **7** готовых писем

корпоративный агент · данные обезличены

Кого звать спикером: документ за пять минут

В учётной системе накоплены программы конференций прошлых лет. Директор спрашивает корпоративного агента, кого звать докладчиком на новую конференцию, — тот просматривает прошлые программы и готовит документ с кандидатами. Систему агент только читает, почта и телефоны докладчиков ему закрыты, каждое обращение записывается в журнал.

по **1 017** событиям и **2 373** докладам

РАЗДЕЛ 03

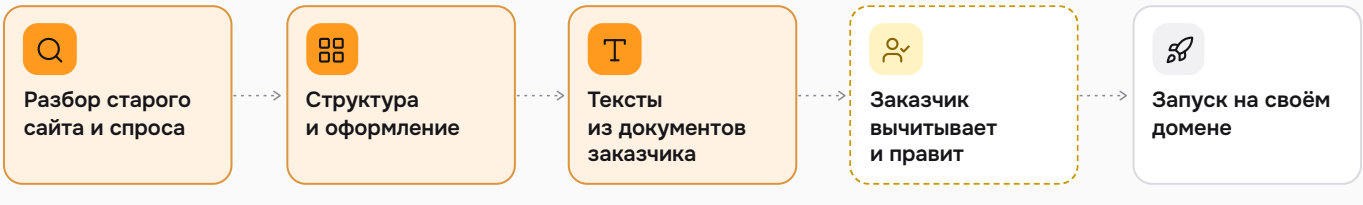
Сайты

11 сайтов
277 задач

От дизайна до заявки в учётной системе

Сайт компании можно собрать и вести силами одного человека с агентом: от разбора старого сайта и текстов до каталога из данных, анимации, приёма заявок в учётную систему и переезда на основной домен. Страницы появляются за дни и недели, а правки заказчика доходят до сайта в тот же день.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ НА САЙТЕ

Дизайн

Оформление предлагается в нескольких редакциях, которые переключаются прямо на странице. Поставщику металлопроката показали три, он выбрал самую смелую.

пример ↗

Вёрстка

Страница открывается на своём адресе ещё до запуска и проверяется на компьютере и телефоне. Замечания команды заказчика с телефонов — переносы слов, таблицы, меню — вносятся выпусками.

пример ↗

Тексты

Тексты отдаются заказчику на вычитку постранично с номерами: около 60 правок вернулись по номерам и были внесены без повторной сверки. Технические данные берутся из документов заказчика дословно.

пример ↗

Страницы из данных

Каталог и страницы событий строятся из одной таблицы: 24 группы продукции, справочник 53 стандартов, поиск по марке стали. Из карточки позиция сама подставляется в заявку.

пример ↗

Анимация

Появление блоков, счётчики, движущийся первый экран: на сайте практики это карта системы из 195 узлов. Анимация учитывает настройку «уменьшить движение».

пример ↗

Графика

Значки, схемы и карты рисуются под сайт и отдаются дизайнеру заказчика в векторе: для поставщика металлопроката это 111 рисунков. У каждой страницы своя картинка для мессенджеров.

пример ↗

Видеоролик

Вместо стокового фото на главной стоит ролик о компании: голос и музыка созданы нейросетями, сценарий взят из согласованных текстов сайта. Есть широкая версия и вертикальная для телефона.

пример покажу на встрече

Заявки

Заявка с формы становится записью в учётной системе с ответственным, владелец получает уведомление. На сайте практики до этой доработки обращения терялись.

пример ↗

Поиск

Перед запуском изучается спрос: для поставщика металлопроката разобраны 115 поисковых запросов, под них переписаны заголовки групп каталога. Ставится разметка для поисковиков, служебные страницы закрываются от поиска.

пример покажу на встрече

Запуск

К запуску готовится всё, что обычно теряют: переадресации со старых адресов, сертификат, почта домена, политика обработки персональных данных и текст уведомления в Роскомнадзор.

пример покажу на встрече

ЧТО НА КАКОМ САЙТЕ СДЕЛАНО

Сайт	Дизайн	Вёрстка	Тексты	Страницы из данных	Анимация	Графика	Видеоролик	Заявки	Поиск	Запуск
Код ИБ	●	●	●	●	·	·	·	●	·	·
Академия Код ИБ	●	●	●	·	●	·	·	·	●	·
Альфа π	●	●	●	·	●	●	·	●	●	●
Поставщик металлопроката	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Хозяйство «Хороший Год»	●	●	●	·	·	●	·	·	·	·
Киберкампус	●	●	●	·	·	·	·	●	·	·
Мастер-класс по ИИ	●	●	●	·	·	·	·	·	·	·
Сборка для ивент-агентства	●	●	●	·	●	●	·	·	·	·
Сведения об образовательной организации	·	●	·	·	·	·	·	·	·	·
Платформа проверки защищённости	·	●	●	·	·	·	·	·	·	·
Компания с двумя аудиториями	●	●	●	·	●	·	·	·	●	·

Код ИБ

экосистема по информационной безопасности: главная, страница для партнёров, страницы конференций

Сайт переводится на новое оформление по частям. Опубликованы главная и страница для партнёров из 13 разделов: заявка с неё сразу попадает в учётную систему к менеджеру. Страницы конференций собираются по шаблону из карточки события: программа, спикеры, площадка и логотипы партнёров подставляются из данных. Раньше каждую конференцию собирали вручную.

дизайн · вёрстка · тексты · страницы из данных · заявки

codeib.ru ↗

Академия Код ИБ

учебный центр: годовая программа и модули, раздел по критической инфраструктуре, курс для ИТ-директоров

Собраны и опубликованы страница годовой программы для руководителей по безопасности и страницы её модулей, раздел по критической инфраструктуре из пяти страниц и страница курса для ИТ-директоров. Страницы оформлены в одном ритме, общее меню появилось на 37 страницах: раньше сайт состоял из отдельных страниц без общей шапки. Новая главная готова и ждёт решения владельца.

дизайн · вёрстка · тексты · анимация · поиск

codeib.academy ↗

Альфа π

сайт практики: направления, примеры работ, блог

Сайт практики собран заново: главная, пять направлений работы, 29 примеров работ с отбором по типу и отрасли, блог с разборами случаев из практики. Заявка с формы попадает в учётную систему и приходит уведомлением в Telegram; раньше обращения с сайта терялись. На первом экране движется карта собственной системы из 195 узлов.

дизайн · вёрстка · тексты · анимация · графика · заявки · поиск · запуск

alfapi.ru ↗

Поставщик металлопроката

каталог из данных, справочник стандартов, калькулятор, заявка со спецификацией

Компания больше десяти лет не обновляла сайт: версии для телефона не было, кнопка заявки вела на несуществующую страницу. Новый сайт из 36 страниц собран из данных каталога: 24 группы продукции, справочник 53 стандартов, поиск по марке стали и номеру стандарта, трубный калькулятор, заявка с прикреплением спецификации. К сайту сделаны ролик о компании, каталог в PDF и брендбук.

дизайн · вёрстка · тексты · страницы из данных · анимация · графика · видеоролик · заявки · поиск · запуск

alfapi.ru/projects/metalline-v4 ↗

Хозяйство «Хороший Год»

страница к первой продаже технического винограда

Крымское фермерское хозяйство готовилось к первой продаже технического винограда: посадки 2022 года, семь сортов. Страница для покупателей рассказывает о местности и сортах, сроках сбора и условиях отгрузки и ведёт к запросу условий. Она входит в комплект с вариантами предложения, паспортом сорта, письмами и реестром 53 покупателей региона.

дизайн · вёрстка · тексты · графика

alfapi.ru/projects/vineyards ↗

Киберкампус

страница сообщества для студентов и вузов

Сообщество учебного центра для студентов и вузов. Собрана страница сообщества: программа, форматы участия, форма вступления и страница подтверждения после заявки. Оформление сделано под студенческую аудиторию и заметно отличается от строгих страниц для руководителей. Страница опубликована и стоит в общем меню.

дизайн · вёрстка · тексты · заявки

alfapi.ru/projects/campus ↗

Мастер-класс по ИИ

«Фабрика маркетинга и продаж»: программа, ведущие, запись

К платному мастер-классу для руководителей маркетинга и продаж собрана страница: о чём он, трёхчасовая программа по блокам, ведущие, запись на участие. После проведения страницу перевели в прошедшее время, и теперь она продаёт запись.

дизайн · вёрстка · тексты

alfapi.ru/projects/mk-workshop ↗

Сборка для ивент-агентства

продающая страница готового решения

Продающая страница готового решения для агентств, которые проводят деловые события. Она построена вокруг шести вопросов по каждому событию: продано ли участие, уложимся ли в расходы, соберётся ли зал, готова ли площадка, сошлись ли деньги, вернётся ли участник. На странице счётчики действующей системы и порядок запуска за три месяца.

дизайн · вёрстка · тексты · анимация · графика

alfapi.ru/projects/ivent-agentstvo ↗

Сведения об образовательной организации

восемь страниц сведены в одну

Учебный центр обязан раскрывать на сайте сведения об образовательной организации. Раздел состоял из восьми отдельных страниц, а документы лежали на внешнем диске. Теперь это одна страница с оглавлением и всеми обязательными подразделами; 15 документов переведены в PDF и перенесены на сайт. Проверяющему достаточно одного адреса.

вёрстка

alfapi.ru/projects/svedeniya-before ↗

Платформа проверки защищённости

сайт продукта, работа идёт

Для платформы непрерывной проверки защищённости готовится сайт продукта. Чтобы тексты опирались на факты, сначала изучен рынок и пройден изнутри тестовый стенд платформы. Первая версия из пяти страниц показана команде; переделка начнётся после уточнения, как команда сама объясняет продукт заказчику.

вёрстка · тексты

без открытой ссылки

Компания с двумя аудиториями

новый сайт взамен действующего, работа идёт

Компания работает и с частными заказчиками, и с бизнесом и заказала новый сайт взамен действующего. Пройдены сводка материалов, изучение рынка, разбор старого сайта и черновик позиционирования. Из трёх подходов к структуре выбран один, по нему собран эскиз из 21 страницы; формулировки подобраны по поисковому спросу.

дизайн · вёрстка · тексты · анимация · поиск

без открытой ссылки

Страницы по отдельности здесь не перечислены: их больше сотни. Прототипы клиентских сайтов лежат на alfapi.ru и закрыты от поисковиков. Ещё семнадцать страниц можно открыть в разделе «Примеры работ».

РАЗДЕЛ 04

Презентации и выступления

6 работ
80 задач

Доклад эксперта выходит в фирменном стиле без дизайнера

Конференция и учебная программа выглядят как одно целое, когда слайды всех докладчиков, экраны залов и печатная программа выдержаны в одном стиле. Присланные презентации приводятся к стилю события с сохранением текста автора, а презентации залов и программа для печати собираются кнопкой из карточки события.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- презентация из тезисов или из чужого файла
- единый стиль для всех спикеров события
- презентации для экранов залов из программы
- программа события для печати
- раздаточные материалы к докладу
- выгрузка в PDF и PowerPoint, в том числе с анимацией

ЧТО СДЕЛАНО

личный агент

Презентации экспертов и спикеров в едином стиле

Докладчики присылают слайды в своём оформлении, а событие должно выглядеть как одно целое. Есть пять режимов работы: от титульного слайда и марки события поверх авторских слайдов до полной пересборки с текстом автора слово в слово. Каждая презентация проходит сверку слов и уходит автору с записью правок. Так подготовлены презентации к трём региональным конференциям, выездному интенсиву и лекции учебных программ.

19 презентаций к трём конференциям, около часа на одну

внутри системы

Презентации залов — одной кнопкой из карточки события

На экране каждого зала весь день идёт своя презентация: открытие, программа, представление докладчиков, дискуссии, партнёры. Кнопка в карточке события собирает презентации по залам и заодно список пробелов в данных: зал без докладов, несогласованная тема, не указан модератор. Замечания коллег вносятся в общий сборщик и действуют для следующих городов.

презентации на **85** и **31** слайд за несколько секунд

внутри системы

Программа конференции для печати на листах А3 и А4

Перед событием печатную программу приходится пересобирать после каждой правки расписания. Теперь лист собирается из той же карточки события, что и программа на сайте: кнопка за несколько секунд отдаёт оба формата в PDF, параллельные залы идут колонками. Есть выгрузка в PowerPoint, где каждый пункт остаётся отдельным текстовым блоком и его можно поправить перед печатью.

личный агент

Продающая презентация курса для прямого эфира

После выступления эксперта в прямом эфире ведущей нужно было представить курс и предложить места. Собрана презентация: программа курса по модулям, причины идти на него ИТ-руководителю, ответы на четыре частых возражения, промокод и слайд брони места с кодом для оплаты прямо во время эфира. Текст для ведущей записан в заметках к слайдам.

12 слайдов

личный агент

Собственные доклады с материалами для слушателей

Три доклада о практике ИИ в компании на региональных конференциях осенью 2026 года. Слайды собираются тем же способом, что и презентации приглашённых экспертов. К каждому докладу на странице события выложены материалы: описание рабочего места с личным агентом и файл, по которому агент слушателя разворачивает у него такое же рабочее место. После Казани к ним добавлен этот справочник.

Новосибирск, Екатеринбург, Казань

личный агент

Заставка для видеороликов: квадраты собираются в логотип

Организатору конференций понадобилась единая заставка для видеороликов. Изображение строит программа из фирменных элементов, поэтому логотип остаётся точным, а длительность и сам логотип меняются без пересъёмки. Вторая редакция — 10 секунд в высоком разрешении с новым логотипом. Музыку к первой редакции написала нейросеть.

правка по замечаниям — меньше часа

РАЗДЕЛ 05

Фирменный стиль, графика, видео

7 работ
24 задачи

Брендбук, каталог и ролик делает тот, кто поставил задачу

То, что обычно заказывают у дизайнера, типографии и видеостудии: брендбук, каталог продукции, ролики, фирменный стиль, макеты для печати. Материалы выходят в том же оформлении, что и сайт, и с исходниками, которые можно пересобрать после любой правки.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ

Тексты и материалы заказчика → **Графика, вёрстка, голос, музыка** → **Заказчик выбирает и правит** → **Файлы для сайта, печати и показа**

ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- логотип, палитра и графика в векторе
- файлы для типографии
- каталог продукции из рабочего документа
- ролик о компании: сценарий, голос, музыка
- запись экрана с титрами и озвучкой
- картинки и обработка фотографий
- фирменный стиль и сувенирная продукция

ЧТО СДЕЛАНО

личный агент

Брендбук: логотип, палитра, графика в векторе и файлы для печати

Поставщик металлопроката передавал оформление стороннему дизайнеру и просил брендбук, чтобы при печати цвета не подбирали по снимкам экрана. Собран архив: логотип в девяти версиях, палитра с пересчётом для печати, фирменный шрифт и 111 рисунков сайта в векторе и в PDF для типографии. Попутно палитру сайта, каталога и брендбука свели с 62 оттенков к 14.

253 файла, брендбук на **24** страницы

личный агент

Каталог продукции на 46 страниц

Заказчик хотел сравнить вёрстку каталога в агентстве с тем, что можно собрать из материалов сайта. Каталог собран из документа, проверенного техническим отделом заказчика: факты перенесены дословно, значки, карта и схемы взяты с сайта. QR-коды ведут на страницы сайта. Ревизия нашла и закрыла 16 дефектов; каталог выложен на сайт для скачивания.

35 закладок, **29** QR-кодов

личный агент

Ролик о компании: голос и музыка от нейросетей

На главной странице сайта поставщика металлопроката вместо стокового фото стоит ролик о компании. Сценарий взят из согласованных текстов сайта, графика — чертёжные линии самого сайта, голос диктора и музыка созданы нейросетями. Сделаны широкая версия и вертикальная для телефона, с диктором и без. Первую версию сочли похожей на презентацию и переделали.

1 минута **21** секунда, голос выбран из **24** проб

личный агент

Ролик о работе цеха по ролям: запись экрана, титры, озвучка

Машиностроительному заводу нужно было увидеть будущую работу цеха в учётной системе до внедрения. В ролике заказ проходит через восемь ролей, каждое действие выполняется в кадре под учётной записью своей роли, с титрами и голосом диктора. По вопросам заказчика сняты уточняющие ролики; после правки системы все они пересобираются одной командой примерно за 50 минут.

5 минут **35** секунд, **8** ролей

личный агент

Подложки бейджей для печати

Данные участника печатаются на наклейке прямо на стойке регистрации, а подложка бейджа готовится заранее. Собран набор подложек: бейдж 100 на 140 миллиметров, белое окно под наклейку, плашка роли своего цвета. Коллеги дважды выбирали оформление из нескольких вариантов. Файлы готовы к печати.

7 ролей участников

личный агент концепция

Концепция фирменного стиля и сувениров для молодёжного сообщества

Молодёжному сообществу специалистов по информационной безопасности понадобились фирменный стиль и сувенирная продукция без привычной хакерской атрибутики. Предложена идея «паспорта участника»: личный номер, уровень, индекс доверия. К ней собраны палитра из пяти цветов, два шрифта, доска стиля и изображения сувенирной продукции.

корпоративный агент

Разовые материалы от корпоративного агента: флаер с QR-кодом, профиль спикера, монтаж подкаста

Директор поручает корпоративному агенту в мессенджере разовые материалы наряду с документами и сводками. Среди сделанного — флаер с QR-кодом, профиль спикера и монтаж подкаста, снятого тремя камерами.

подкаст из трёх камер: **65** минут

РАЗДЕЛ 06

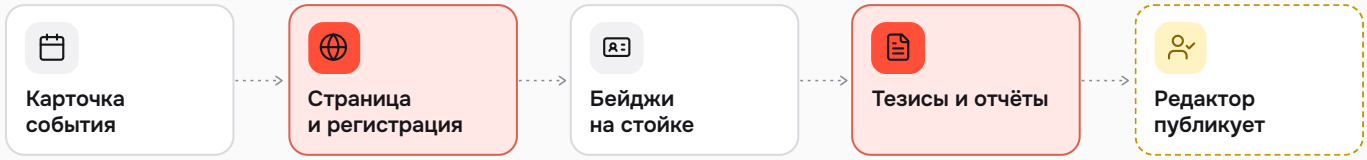
Конференции и события

10 работ
94 задачи

Страница, зал, бейджи и отчёт собираются из одной карточки события

Событие ведётся из одной карточки в учётной системе: из неё собирается страница на сайте, туда приходят заявки, оттуда печатаются бейджи, а после события выходят отчёты участникам и партнёрам. ИИ работает в узких местах — черновик текста, тезисы по расшифровке. Решение о публикации остаётся за редактором.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- страница нового события по образцу прошлого
- черновик страницы из материалов партнёра
- тезисы докладов по записи
- бейджи на стойке регистрации
- отчёт участникам и отчёт партнёрам
- сводка по деньгам события
- игры и опросы для зала

ЧТО СДЕЛАНО

внутри системы

Конструктор страниц конференций на сайте

Страницу каждого события собирали вручную: около восьми шаблонов правились отдельно под каждый город. Теперь сотрудник заполняет карточку события в учётной системе, и сайт собирает страницу сам: обложку, программу по залам, спикеров, партнёров, дорогу, тарифы, регистрацию. Есть три варианта: городская конференция, многодневный выездной интенсив и событие партнёра в его цветах. Так собраны страницы сезона 2026 года.

открыть пример ↗

внутри системы · данные остались в системе

Черновик страницы события из текста и картинок партнёра

Страницу партнёрского события сотрудник собирал из присланных материалов сам. В карточке события появилась вкладка «Материалы партнёра»: туда кладут текст и картинки, ИИ готовит черновик страницы, сотрудник просматривает его и применяет. Дату, площадку и регистрацию задаёт только человек. Телефоны и адреса почты в модель не передаются.

внутри системы

Тезисы докладов: одна модель пишет, вторая проверяет

После конференции редактор вручную превращал расшифровки докладов в короткие тезисы. Теперь по кнопке в карточке доклада одна модель пишет тезисы, вторая сверяет их с расшифровкой и помечает то, чего докладчик не говорил. На проверке расшифровка в 40 тысяч знаков дала шесть тезисов за 20 секунд, а нарочно подложенный выдуманный тезис был найден. Публикуется текст после согласования редактором.

конференция из **25** докладов — около **40** ₽

личный агент · данные остались в системе

Блок «Почему этот город» на странице события

На странице каждой конференции есть блок о городе: чем он важен для отрасли и кто приходит в зал. Цифры для него считаются по базе участников прошлых лет. Пробный текст, написанный моделью без проверки по источникам, содержал правдоподобные, но неверные цифры, поэтому в блок идут только проверенные данные.

474 человека из **252** компаний в одном из городов

внутри системы · данные остались в системе

Заявки с сайта и вебинарной площадки попадают в карточки людей

Заявки приходят с сайта и с вебинарной площадки, а база контактов ведётся в учётной системе. Теперь заявки с сайта попадают в неё сами, списки с вебинарной площадки загружаются файлом с предпросмотром. Программа узнаёт человека по почте, имени и компании, привязывает заявку к его карточке или заводит новую, а спорные случаи отдаёт менеджеру. Смена места работы сохраняется как история.

конференция на **177** заявок сверена без ошибок

внутри системы · данные остались в системе

Наклейка на бейдж одной кнопкой из строки участника

На стойке регистрации наклейка печаталась через несколько окон: отчёт, диалог браузера, выбор принтера. Этим путём на практике не пользовались. Теперь в строке участника две кнопки, на одну или две наклейки, и принтер этикеток печатает сразу: имя, компания, должность и код с контактами. Печатать на один принтер можно с нескольких ноутбуков.

внутри системы

Отчёт участникам по итогам события

После конференции участники получают отчёт: тезисы докладов, презентации, фотографии. Раньше его собирали вручную около недели. Теперь отчёт собирается из карточки события: редактор вставляет расшифровки, получает черновики тезисов, правит их, расставляет фотографии и публикует страницу на сайте с версией в PDF.

16 докладов, **86** тезисов, PDF на **19** листов

внутри системы · данные остались в системе

Отчёт партнёрам из карточки события

Партнёр после события ждёт отчёт: итоги, оценки участников, лучшие стенды и доклады, отзывы, отрасли гостей и контакты со встреч. Сотрудник загружает таблицу встреч, отмечает фотографии и получает PDF по каждому партнёру в фирменном оформлении. Форма применена на двух конференциях.

6 отчётов по одной конференции

личный агент

Деловая игра для зала конференции

В программе конференции есть деловая игра о защите компании, которая применяет ИИ. Материалы игры переведены в оформление конференции, а к следующему городу пересчитаны: суммы ущерба, порядок событий, примеры расчёта. Попутно найдено и исправлено расхождение в расчётах. Игра выдаётся в трёх видах: страница для браузера, PDF и редактируемый файл PowerPoint.

15 слайдов, версия для нового города — полтора часа

корпоративный агент · данные обезличены

Сводка по конференции из учётной системы — примерно за минуту

Руководителю нужна сводка по событию, а данные лежат в учётной системе. Корпоративный агент в мессенджере читает систему и отвечает примерно через минуту. Доступ у него только на чтение, у каждого сотрудника свой профиль со своими правами.

РАЗДЕЛ 07

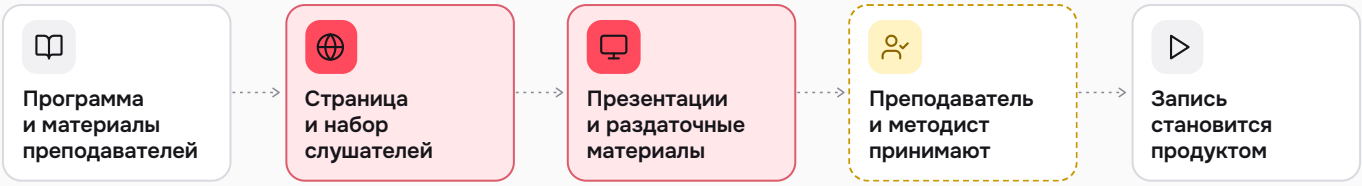
Обучение

10 работ
130 задач

Программа курса становится продуктом: страница, материалы, продажи

Учебный центр получает к дате занятия всё, что нужно для запуска и ведения программы: страницу, презентации преподавателей в едином оформлении, раздаточные материалы, тексты и списки для набора слушателей. Прошедшие программы превращаются в продукт «доступ к записи»: страницы переписываются по расшифровкам занятий.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- программа курса и страницы модулей
- материалы и памятки для экспертов
- раздаточные материалы слушателям
- статьи и письма к запуску курса
- опросник-диагностика для сбора заявок
- опись и сохранность учебных материалов
- материалы для первых шагов с личным агентом

ЧТО СДЕЛАНО

личный агент

Годовая программа для руководителей по безопасности: страницы восьми модулей

Учебный центр ведёт годовую программу для директоров по информационной безопасности. К каждому модулю за один-три часа собирается страница с программой и ведущими, а после занятий она переводится на продажу записи — с текстами по расшифровкам лекций. Презентации приглашённых преподавателей приводятся к единому оформлению, авторский текст сохраняется дословно.

8 модулей, **128** академических часов открыть пример ↗

личный агент

Направление по критической инфраструктуре: общая страница и практикумы

Направление по безопасности критической информационной инфраструктуры нужно было собрать в понятную линейку. Сделаны общая страница, страница базового курса и страницы отраслевых практикумов для финансов, медицины и промышленности. После проведения страница курса переписана по расшифровкам 18 занятий. Отдельное исследование рынка обосновало отказ от программы на 216 часов: нормы требуют повышения квалификации от 40 часов.

открыть пример ↗

личный агент

Курс «ИБ для ИТ-директора»: страница, презентации занятий, статьи к запуску

Учебный центр вместе с клубом ИТ-директоров запускал интенсив по информационной безопасности. Подготовлены страница курса и программа для скачивания, презентации всех занятий — две из них собраны из текста лектора — и раздаточные листы с разборами случаев. К запуску написаны статьи от имени эксперта на основе его прежних комментариев в прессе; условие публикации — согласование с автором.

4 занятия, **6** статей к запуску

личный агент

Экспресс-диагностика безопасности для ИТ-директора: опросник с расчётом

По анкете авторов курса сделан опросник самопроверки. В нём двенадцать вопросов, по пяти из них считается балл от 0 до 100; результат показывает уровень зрелости защиты и диаграмму по пяти направлениям. Опросник был встроен в страницу курса как первый шаг перед записью. Перед стартом набора заказчик решил обойтись без него.

личный агент

Курс по ИИ-агентам для руководителей вне отрасли безопасности

Учебный центр, работающий с отраслью информационной безопасности, выводил программу для руководителей и собственников бизнеса. Из презентаций и заметок преподавателей собраны программа и страница курса с отдельным разделом о том, как агенту не стать источником утечки. Для набора подготовлены письма четырём сегментам базы, список для обзвона, презентация открытого вебинара и варианты постов.

6 занятий по **2,5** часа

личный агент

Мастер-класс «Фабрика маркетинга и продаж»: программа и страница

Опыт организатора конференций, у которого коммерческие предложения, страницы и презентации готовятся с участием ИИ, оформлен в платный мастер-класс для маркетологов и руководителей. Разработаны трёхчасовая программа с двумя показами на рабочей системе, страница и раздаточный комплект: памятка первого шага, шаблон постановки задачи и две памятки. После мастер-класса страница переведена на продажу записи.

открыть пример ↗

личный агент

Памятки экспертам и раздаточные материалы к занятиям

Учебный центр работает с приглашёнными экспертами, а слушателям на занятиях обещают рабочие шаблоны. Правила работы с экспертом оформлены в памятку. К занятиям подготовлены раздаточные комплекты: таблица выбора решения с расчётом стоимости владения, проверочные листы, оценочные листы домашних заданий, схема штаба реагирования на инцидент. Заполняемые файлы отдаются в Excel и Word, остальные — в PDF.

личный агент

Материалы учебной платформы описаны и сохранены вне её

За несколько лет у учебного центра накопились записи занятий и выступлений в трёх разных местах. Все материалы описаны по содержанию, разложены по темам и получили черновую оценку актуальности с действием: продвигать, оставить, перезаписать или убрать в архив. Когда у провайдера платформы случилась авария, эта опись оказалась копией содержания курсов. Регулярные выгрузки и запасная площадка в работе.

1 559 материалов, **96** курсов

внутри системы · данные остались в системе

Памятка слушателю и анкета на удостоверение

Слушателям программ повышения квалификации выдаётся удостоверение, и для него нужны данные и сканы документов. На сайте учебного центра появилась страница с памяткой и анкетой. Заявка попадает в закрытый раздел учётной системы, который видят только назначенные сотрудники, и проходит пять этапов; о каждой новой заявке ответственные получают письмо.

личный агент

Материалы для слушателей курса по управлению: первые шаги с личным агентом

Автор очного курса для собственников и директоров пригласила наставника по работе с ИИ. Для слушателей подготовлены инструкция со снимками экрана — как завести личного агента и сделать первые шаги — и раздаточный лист о том, где агент пригодится на каждом из двенадцати занятий. Для практики собрана учебная компания: банковская выписка, реестр отгрузок и шаблон бюджета с образцом заполнения.

РАЗДЕЛ 08

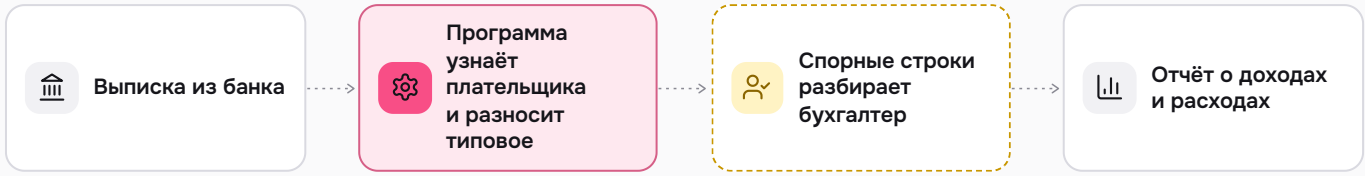
Учёт и деньги

11 работ
178 задач

Отчёт о доходах и расходах показывает то, что есть на самом деле

У компании появляется управленческий учёт, которому можно верить: согласованная с бухгалтером структура счетов и статей, выписка, которая поступает и разносится без ручного ввода, и отчёт о доходах и расходах для собственника. Спорное программа отдаёт человеку вместе с объяснением.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- план счетов и статьи затрат под управленческий учёт
- разнесение банковской выписки
- сверка выписок банка и платёжного сервиса
- отчёт о доходах и расходах
- анализ платежей по продавцам
- учёт рабочего времени и счета по нему
- программа, которая превращает выгрузку в рабочий отчёт

ЧТО СДЕЛАНО

личный агент

Структура управленческого учёта: план счетов и статьи затрат

Расходы шли на один общий счёт, а статью затрат каждый раз ставили вручную. Вместе с бухгалтером согласована модель управленческого учёта: план счетов собран в семь разделов, аналитика сведена к двум разрезам — статья затрат и направление деятельности. Теперь при выборе товара или услуги в документе счёт и статья подставляются сами.

7 разделов счетов, **8** направлений, **41** правило

внутри системы

Выписка приходит из банка сама, типовые платежи разносит программа

Раньше выписку выгружали из банка файлом, а платежи заводили вручную — отсюда двойники и расхождения с банком. Теперь выписка поступает автоматически, программа внутри учётной системы узнаёт плательщика по ИНН и оформляет типовые строки: оплаты клиентов и поставщикам, покупки по карте, поступления от платёжного сервиса. Строки, в которых программа не уверена, уходят в очередь разбора с указанием причины.

в очереди на разбор **40–50** строк

внутри системы · работает с ноября

Подсказка бухгалтеру в очереди спорных платежей

Сотруднику финансовой службы было непонятно, что делать со спорной строкой выписки. Очередь переделана: у каждой строки карточка с причиной, возможными действиями и ссылками на документы, а сверху подсказка ИИ — что это за платёж и как с ним поступить. Решение остаётся за человеком. Номер счёта перед передачей в модель скрывается.

личный агент

Расходы года разнесены по счетам и статьям затрат

Расходы года лежали на одном общем счёте без статей, и отчёт о доходах и расходах собрать было нельзя. Расходы 2026 года перенесены на счета прямых и общих затрат с указанием статьи; после каждой порции документов остатки сверялись. Общий счёт за год обнулён.

4,0 млн ₽

внутри системы

Панели доходов и расходов для собственника

После того как расходы года были разнесены по статьям, для собственника собраны две панели в учётной системе: отчёт о доходах и расходах по статьям и краткий обзор. Панели строятся по проведённым документам и отдельной подготовки не требуют. Сравнение плана с фактом — следующий шаг.

личный агент

Сверка выписки банка и выписки платёжного сервиса

Часть оплат компания принимает через платёжный сервис, который затем перечисляет деньги на расчётный счёт. В учётной системе такие поступления оказались учтены дважды, а выписка банка за год была почти не разнесена. Выписка разобрана целиком: строки разложены по надёжности совпадения и закрывались порциями. Двойной учёт примерно на 0,9 млн ₽ снят, для платёжного сервиса заведено отдельное правило.

718 операций

личный агент

Проверка цепочки «заказ — документ — платёж — выписка» за год

В учёте накопились платежи без подтверждения банком и оплаты без закрывающих документов. Проверена вся цепочка за год: часть расхождений исправлена программно, число платежей без подтверждения банком сократилось со 120 до 51. Остальное роздано сотрудникам адресными списками: кому какой документ провести или запросить.

115 исправлений без ошибок

внутри системы

Чек с телефона становится расходом

Сотрудники подолгу не оформляли расходы по карте: прикладывать чеки было неудобно. В учётной системе появилась кнопка «Сканировать чек»: сотрудник наводит телефон на код кассового чека, программа находит уже заведённый расход на эту сумму или создаёт новый и прикладывает фото. Один чек привязывается только к одному расходу. Внешние сервисы не используются.

внутри системы

Оплаты по продавцам в списке платежей

Финансовой службе нужно было видеть оплаты по продавцам, а в списке платежей такого отбора не было. Добавлены поле «Продавец», отбор и группировка: продавец берётся из счёта, а если счёта нет — из документа, закрытого этим платежом. Попутно проверены все сохранённые отборы базы: шестнадцать из них показывали под фамилией продавца весь приход целиком.

342 сохранённых отбора проверено, **109** исправлено

личный агент

Программа для Windows: выгрузка из 1С превращается в рабочую сводку

Руководитель поставщика металлопроката получает из 1С отчёты по запросам клиентов и по производству и чаще всего смотрит их с телефона. Программа превращает выгрузку в сводку: запросы разложены по менеджерам и разделам «просрочка», «не заполнено», «под контролем», по производству видна цепочка статусов. Программа работает без сети, данные остаются на компьютере.

внутри системы

Учёт времени по задачам и счета заказчикам по табелю

Консультант работает вместе с ИИ-агентами и выставляет заказчикам счета по часам. Время считается по журналам рабочих сессий: часы человека и часы агентов идут отдельными строками, перед счётом табель сверяется с журналами. Раз в месяц из табеля собираются счёт, акт и отчёт о сделанном; документы проверяет человек.

654 ч человека и **1 632** ч агентов за полгода

РАЗДЕЛ 09

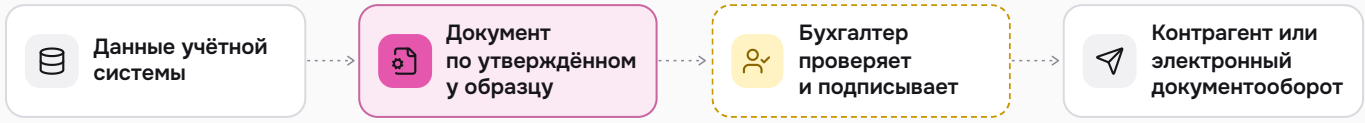
Договоры, счета, документы

9 работ
58 задач

Документ печатается из системы по утверждённому образцу

Документы формируются прямо из данных учётной системы и проходят приёмку у требовательных контрагентов и в электронном документообороте: договор с номером в реестре, счёт, УПД, счёт-фактура на аванс, акт. Правки делаются по замечаниям заказчиков и бухгалтерии. Вторая линия — записи встреч, которые превращаются в документ с договорённостями и задачами.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- реестр договоров с нумерацией
- договор по шаблону или на основе оферты
- счёт, счёт-оферта, акт сверки
- УПД и счёт-фактура на аванс
- выгрузка в электронный документооборот
- итоги встречи: изложение, задачи, план работ

ЧТО СДЕЛАНО

внутри системы

Реестр договоров с нумерацией и статусом оплаты

Договоры велись карточками в разделе проектов учётной системы. Сделан реестр с автоматической нумерацией, видами договоров, суммами и статусом оплаты по связанным счетам; договоры текущего года перенесены в него с контрагентами и вложениями. Во втором реестре — для собственной практики — текст договора собирается по одному шаблону для компаний и предпринимателей, а реквизиты проверяются до присвоения номера.

135 договоров в реестре

внутри системы

Печатные формы: заказ, счёт на оплату, счёт-оферта, УПД, акт

Компания печатает документы из учётной системы, и крупные заказчики возвращали их с замечаниями: устаревшая редакция бланка УПД, заказ в основании при оплате по счёту, внутренний номер платежа на месте номера платёжного поручения. Формы исправлены и дополнены; должность и фамилия подписанта берутся из одной карточки. Перед каждым обновлением системы от поставщика сохранность правок проверяется одной командой.

внутри системы

Счета-фактуры на аванс и акт сверки

После претензии крупного заказчика понадобилось выставлять счета-фактуры на аванс и ссылаться на них в УПД. В учётной системе появился отдельный документ: он печатается по действующей форме, выгружается файлом для электронного документооборота и засчитывается при отгрузке. Акт сверки печатается из карточки контрагента; для сотрудников написана инструкция.

126 из **245** оплат года — авансы

внутри системы

Счёт-фактура для государственного заказчика: реквизиты из договора

Государственный заказчик прислал образец счёта-фактуры с правками, среди которых идентификатор государственного контракта. Теперь он берётся из реестра договоров: у договора есть признак госконтракта, номер и дата по документам контрагента. Длина идентификатора проверяется при вводе и при выгрузке электронного документа, иначе ошибка остановила бы отправку. Работа заняла около двух часов.

внутри системы

Номер платёжного поручения в УПД: одно правило для бумаги и электронного документа

Бухгалтер заметила, что номер платёжного поручения клиента в одних УПД есть, а в других отсутствует. Разбор показал: печатная форма и электронный документ подставляли оплаты по разным правилам, а на бумагу попадал ещё и внутренний номер платежа. Правило сделано единым: в документ идёт поручение плательщика, оплаченное не позже даты реализации; если номера нет, ставится прочерк.

98 автоматических проверок перед выпуском

внутри системы

Выгрузка УПД для электронного документооборота

Компания обменивается закрывающими документами через систему электронного документооборота. В учётной системе сделана выгрузка УПД файлом в формате налоговой службы: данные берутся из реализации, реквизиты и подписант — из карточек, файл проверяется по официальной схеме. Входящие УПД от поставщиков загружаются обратно и связываются с заказом на закупку. Файл в систему документооборота загружает сотрудник.

личный агент

Договор с экспертами-самозанятыми на основе публичной оферты

Учебный центр привлекает к занятиям экспертов-самозанятых. На сайте для них была только публичная оферта, а части экспертов нужен двусторонний договор с подписями. По тексту оферты подготовлен договор оказания услуг: условия сотрудничества, порядок оплаты, обязательства сторон. Работа заняла чуть больше часа; юридическая проверка остаётся за заказчиком.

личный агент

Запись встречи превращается в изложение договорённостей и план работ

Запись встречи с заказчиком расшифровывается с разметкой по участникам. По ней готовятся краткое изложение договорённостей и документ с дальнейшими шагами, который можно отправить второй стороне. Запись переговоров с машиностроительным заводом расшифровали на своём компьютере, без внешних сервисов; на расшифровку, изложение и план из десяти задач ушло два с половиной часа.

1 ч **47** мин записи

корпоративный агент

Запись совещания превращается в задачи по исполнителям

Директор поручила корпоративному агенту разобрать запись совещания и разложить решения в задачи по исполнителям. Первая попытка показала ограничение: расшифровка длинной записи заняла всю память сервера. После этого серверу задали предел по памяти, а длинные записи обрабатываются частями по десять минут.

1 ч **52** мин записи

РАЗДЕЛ 10

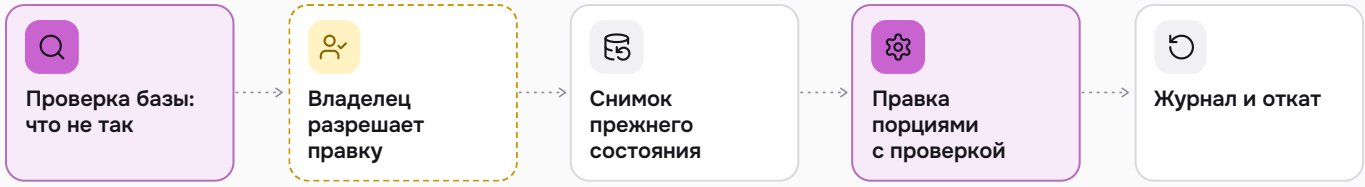
Порядок в данных

9 работ
48 задач

Базе контактов и контрагентов снова можно доверять

База контактов и компаний пережила переезд между учётными системами и годы ручного ведения: бренды смешаны с юридическими лицами, карточки двоятся, телефоны записаны как придётся. После наведения порядка на неё опираются бухгалтерия, продажи и маркетинг. Каждая правка шла порциями, со снимком прежнего состояния и возможностью отката.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- поиск и объединение дублей
- единый вид телефонов и реквизитов
- проверка компаний по государственным реестрам
- история мест работы контакта
- связка бренда и юридических лиц
- отборы по отрасли и типу компании
- перенос данных между системами

ЧТО СДЕЛАНО

личный агент · данные остались в системе

База контактов и компаний приводится в порядок по частям

После переезда со старой системы и лет ручного ввода в базе смешались бренды и юридические лица, копились дубли, телефоны были записаны в разных форматах, у компаний не хватало реквизитов. Порядок наводится по частям: телефоны, история мест работы, проверка компаний по ЕГРЮЛ, ИНН, дубли, связь брендов с плательщиками. Компании и телефоны сделаны, по карточкам людей работа продолжается.

95 тысяч карточек: **34** тысячи компаний и **61** тысяча людей

внутри системы · данные остались в системе

Телефоны и история мест работы

Телефоны были записаны в разных форматах, а при смене работы человеку заводили новую карточку, и его история рвалась. Номера приведены к единому виду с кодом страны и города. Для смены работы сделано действие, которое связывает прежние и текущую карточки человека в одну цепочку. Проверка базы нашла 2 498 таких цепочек: 472 собраны, остальные ждут решения человека.

103 тысячи полей с телефонами приведены к одному виду

личный агент

Компании проверены по ЕГРЮЛ: ликвидированные, реквизиты, ИНН

У компаний в базе не хватало реквизитов, а часть юридических лиц давно не существовала. По ИНН проверены компании: ликвидированные и банкроты получили метку, действующим дозаполнены ОГРН и КПП, ИНН с ошибками исправлены. С тех пор ИНН проверяется при вводе карточки. В справочный сервис уходили только данные юридических лиц.

2 122 компании проверено, **581** ликвидирована

личный агент · данные остались в системе

Дубли в карточках компаний и людей

Одна компания могла быть заведена несколько раз, а один человек — в отдельной карточке на каждое место работы. Штатное слияние удаляет лишнюю карточку безвозвратно, поэтому сделан свой порядок: ссылки переносятся на основную карточку, вторая уходит в архив с пометкой, любое слияние можно откатить. По компаниям найдено 167 наборов дублей с одинаковым ИНН, каждый проверен по ЕГРЮЛ и банковской выписке.

100 наборов дублей компаний объединено без ошибок

внутри системы

Бренд и его юридические лица связаны: оплата находит свой документ

Клиента знают по торговому имени, а платит юридическое лицо. У одного бренда бывает несколько юрлиц, у одного юрлица — несколько брендов. Заказ оформляли на бренд, счёт выставляли на юрлицо, и оплата не находила свой документ. Теперь бренд и его плательщики связаны в учётной системе: расчёты идут по юрлицу, бренд остаётся на документе для аналитики, а плательщик в банковской выписке узнаётся автоматически.

4 813 документов размечено

личный агент

Акт сверки сходится: расчёты перенесены с брендов на юрлица

Бухгалтерия не могла выдать клиенту верный акт сверки: счёт выставлен на юридическое лицо, а оплата записана на карточку бренда, и акт показывал долг, которого нет. Оплаты перенесены с брендов на юридические лица с сохранением номеров и дат документов. Где юрлицо определялось однозначно, перенос шёл автоматически, остальное разбирал человек.

3 743 строки расчётов за два года проверено

внутри системы · данные остались в системе

Отбор контактов по отрасли и типу компании

Отрасль в базе указана у компании, а приглашать на событие нужно людей. Штатный отбор контактов по отрасли при этом не работал. Теперь отрасль компании видна в карточке каждого её сотрудника, и людей можно отбирать и группировать по отрасли, типу и сектору деятельности компании. Сотрудники собирают такие списки сами, обычным фильтром.

например, «Финансы»: **4 614** человек из **2 122** компаний

личный агент

Шаблоны выгрузок починены после переезда системы

После переезда на новую версию учётной системы у сотрудников перестали работать сохранённые шаблоны выгрузки в Excel. Причина — названия полей, оставшиеся от старой системы. По старой базе установлено, какому нынешнему полю соответствует каждое пропавшее, и шаблоны исправлены. Проверка на данных показала, что подстановка похожего поля наугад исказила бы выгрузку у 703 контактов.

19 шаблонов из **30** не работали

личный агент

Справочник продуктов с ценами по фактическим оплатам

Не было единого перечня того, что компания продаёт и по каким ценам на самом деле. Из банковских выписок за два года выбраны все позиции, за которые приходили деньги от клиентов, и по ним составлен справочник продуктов с ценами. Он опирается на фактические оплаты, и с ним можно сверить прайс-лист.

РАЗДЕЛ 11

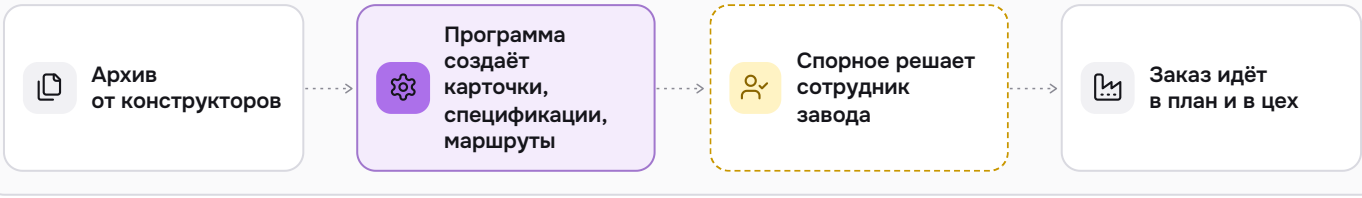
Производство

6 работ
91 задача

Данные конструктора и цеха попадают в систему без ручного ввода

Машиностроительный завод делает штучное оборудование под заказ. Состав изделия и чертежи попадают в учётную систему из архива конструкторов без ручного набора — это уже работает. Путь заказа через цех на общих экранах для каждой роли проходит приёмку на копии базы завода.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- загрузка конструкторской документации
- дерево изделия, карточки и чертежи
- материал и расход металла из чертежа
- план производства и снабжение
- сменное задание и экран рабочего места
- отметки контроля качества

ЧТО СДЕЛАНО

внутри системы

Конструкторская документация из КОМПАС попадает в учётную систему

Состав каждого изделия переносили из чертежей КОМПАС в учётную систему вручную: один сотрудник набирал четыре-пять карточек в день, и заказы ждали очереди на ввод. Теперь он загружает архив от конструкторов, а система создаёт карточки деталей и спецификации, привязывает чертежи и ставит черновые маршруты; спорные места выносит человеку на решение. За месяц так прошло 29 изделий и больше трёх тысяч позиций.

изделие за **1–2** часа вместо двух рабочих дней

открыть пример ↗

личный агент

Памятка конструкторам: что в оформлении мешает загрузке

Когда через загрузку прошло тридцать изделий подряд, стало видно, что половина сбоев связана с оформлением документации: примечания в графе обозначения, раздел запасных частей, оформленный четырьмя способами, буква в размерах, заменённая похожим знаком. Программа научилась распознавать каждый такой случай, а конструкторы получили памятку: что именно мешает загрузке и как оформлять, чтобы этого не было.

внутри системы

Материал из чертежа и расход металла по заявкам

Спецификация изделия обрывалась на детали: из какого металла и сколько его нужно, система не знала. Теперь материал читается из чертежа и попадает в карточку детали и в строку заготовки. Расход проверен по материальным заявкам завода: на одном заказе 19 материалов сопоставились автоматически. Попутно нашлись расхождения в исходных данных, например разная марка стали в заявке и в чертеже.

внутри системы · черновик для технолога

Черновые маршруты операций по практике завода

В чертежах нет технологии, поэтому операции на каждую деталь технолог ставил вручную. По записям самого завода собран словарь операций и рабочих мест: программа относит деталь к классу — лист, труба, обечайка, сборка — и ставит типовой маршрут с временем, которое технологи чаще всего указывали для таких операций. Маршрут помечен как черновик, технологу остаётся подтвердить или поправить его.

внутри системы · идёт приёмка

Цех целиком: заказ, план, снабжение, выдача материала, сменное задание, контроль качества

Путь заказа через цех собран в учётной системе: срок заказа, расчёт плана от срока и от поступления материала, заявка снабжению, выдача материала, сменное задание мастеру, контроль качества с решением по браку и доработке. Полный цикл показан на трёх изделиях завода под учётными записями восьми ролей. Решение проходит приёмку на копии базы завода.

внутри системы · идёт приёмка

Экран изделия для цеха: режимы по ролям и большие мониторы

Изделие показано так, как его видит цех: чертёж с номерами позиций, состав узла, порядок и даты изготовления, запуск узла в производство. У плановика, снабжения, склада, мастера и руководителя свои экраны на общих данных. Есть табло для больших мониторов и второе окно на соседнем экране.

позиция чертежа связана со строкой спецификации в **97,8** % случаев

РАЗДЕЛ 12

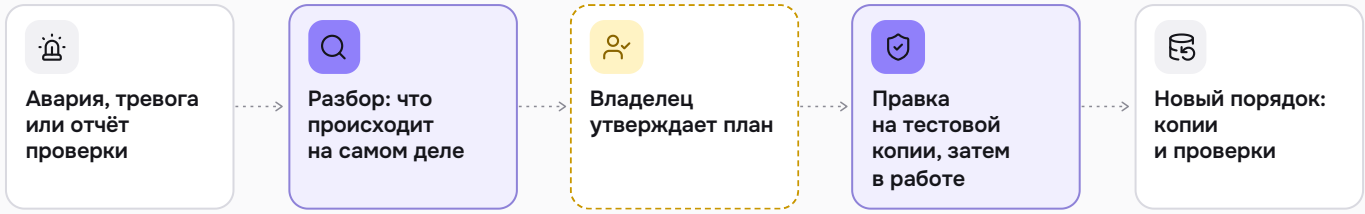
Серверы и безопасность

9 работ
74 задачи

Сайт, почта и учётная система работают и восстанавливаются после сбоя

Сайты и учётные системы должны открываться, письма — доходить, данные — оставаться у своих, а после сбоя должно быть откуда восстановиться. Часть работ начиналась с аварии или тревоги и заканчивалась новым порядком: второй провайдер для имён доменов, повторная отправка писем, копии по расписанию, тестовая копия перед любым обновлением.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- перенос сайта на свой сервер и домен
- резервные копии и проверка восстановления
- доставка почты с сайта и из системы
- разбор результатов проверки на проникновение
- закрытие лишнего доступа к данным
- осмотр и настройка сервера
- тестовые стенды перед обновлением

личный агент

День аварии: домен упал вместе с хостером

У крупного провайдера отказали сразу сайты, почта и серверы имён. Сайт учебного центра размещён в другом месте, но имя его домена обслуживал этот провайдер, и сайт перестал открываться. В тот же день ученикам дали вход через служебный адрес платформы, сайт перевели на временный адрес, поправили внутренние ссылки и адреса возврата после оплаты. На будущее серверы имён разносятся по двум независимым провайдерам.

больше тысячи ссылок и **83** адреса возврата после оплаты исправлены за день

открыть пример ↗

личный агент

Переезд сайта на домен заказчика: записи домена, сертификаты, почта

Новый сайт поставщика металлопроката собрали и отрепетировали на временном адресе, затем перевели на домен компании. Порядок переезда: снять все текущие записи домена, чтобы не потерять почту, перевести адрес на новый сервер, выпустить сертификат, настроить переадресации со старых страниц и почту для заявок. У другого заказчика так же исправлен сертификат: адрес с «www» пять месяцев открывался с предупреждением браузера.

личный агент

Осмотр и настройка сервера завода

Перед установкой модуля на сервер машиностроительного завода сервер осмотрели целиком. Выяснилось, что учётная система отвечает с задержкой до десяти секунд из-за настройки, а мощности хватает с запасом; резервных копий и тестовой базы нет. После настройки запрос выполняется меньше чем за секунду, докупать оборудование не пришлось. Работы прошли без остановки цеха.

отклик **9,6** с стал **0,73** с

личный агент

Резервные копии учётной системы и данных агента

На сервере завода при первом осмотре не было ни одной резервной копии рабочей учётной системы. Заведено ежедневное копирование базы и вложений с проверкой целостности, отдельная копия снимается перед каждым обновлением. Данные корпоративного агента копируются на другой сервер, восстановление проверено на деле. У другого заказчика нашлось копирование, которое отправляло данные на давно не работающий адрес; его отключили.

личный агент

Доставка писем участникам: очередь и возвраты

Организатор конференций поднял тревогу: почта не уходит, висят три тысячи писем. Разбор показал, что очередь пуста и письма уходят в день создания, а записи — архив недоставленного за четыре года. Настоящая слабость нашлась в напоминаниях участникам: при ограничении почтового сервиса часть писем оставалась неотправленной. Теперь при временном отказе письмо возвращается в очередь и отправляется повторно в течение суток.

личный агент · идёт работа

Разбор отчёта проверки на проникновение и устранение находок

Владелец сайта заказал проверку на проникновение. Находки из отчёта разобраны и сведены к классам причин, составлен план устранения по очередям; каждая правка проходила независимый разбор и приёмку владельца. За три недели закрыт лишний доступ из личного кабинета, отключена свободная регистрация, убраны учётные записи и данные, оставшиеся после проверки. Контакты партнёров и докладчиков показываются только там, где нужны для дела.

находки сведены к **11** классам причин

личный агент

Проверка открытых адресов учётной системы

Учётная система собрана из готовых модулей, и часть из них открывает адреса, доступные без входа. Составлен полный перечень таких адресов, самые существенные разобраны и проверены на тестовой копии; рабочие системы только читались. Адресов, отдающих деловые данные посторонним, проверка не выявила. Два служебных адреса, которым незачем быть доступными из интернета, закрыты.

перечень из **535** адресов

личный агент

Тестовая копия перед обновлением и собственное хранилище доработок

Доработки не ставятся в рабочую систему напрямую. На сервере завода развёрнута тестовая копия рабочей базы с выключенной почтой и доступом только из внутренней сети: она обновляется одной командой, и заказчик сам проверяет на ней новые версии. У организатора конференций собственные доработки вынесены в отдельное хранилище, и ежедневное обновление поставщика их не затирает.

личный агент

Почта собственного домена: записи исправлены, письма доходят

Из учётной системы не уходила почта: заявитель с сайта не получал подтверждения. Причина была в записях домена: две записи об отправителе вместо одной, подпись и политика не на своих местах, почтовые серверы указаны от двух провайдеров. После исправления настроены отправка и приём. По журналу проверено, что тысяча старых неотправленных служебных писем не ушла адресатам разом после включения почты.

РАЗДЕЛ 13

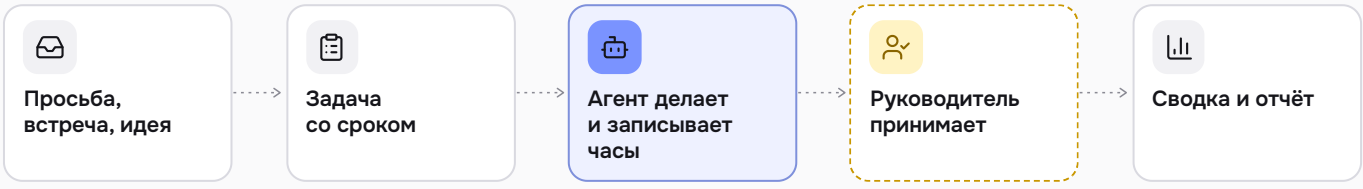
Управление

11 работ
70 задач

Руководитель видит задачи, сроки и время в одном месте

Руководитель держит в одном месте всё, что происходит в работе: проекты, задачи, сроки, часы, знания компании и входящие просьбы. Видно, что сделано и что застряло. Просьбы из мессенджера не теряются. Цены, факты и правила лежат там, откуда их берут и люди, и ИИ.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- единый список проектов и задач
- сводка дня и недельный отчёт
- учёт времени по задачам
- база знаний компании
- разбор входящих из почты и мессенджера
- ревизия залежавшихся задач
- исследование: где применить ИИ в компании

внутри системы

Управленческая система: проекты, задачи, сроки, учёт времени

Консультант ведёт несколько компаний и собственные проекты, работу делит с ИИ-агентом. Все дела собраны в одной системе: проекты, направления, задачи с этапами и сроками, табель с раздельными часами человека и агента. Каждая рабочая сессия начинается с открытия задачи и заканчивается записью итога и часов. Из этой системы взяты все цифры справочника.

1 529 задач, **180**+ направлений

внутри системы

Сводка дня: что сегодня требует внимания

Руководителю некогда ежедневно просматривать все задачи. Сборщик в учётной системе по расписанию находит просроченные сроки и застрявшие задачи: срочное называет поимённо, остальное сводит в короткий перечень. По этому своду ассистент пишет сводку дня и по подтверждению руководителя переводит задачу на другой этап или переносит срок. На проверке 164 сигнала свелись к трём поимённым и перечню.

личный агент

Недельный отчёт по направлениям в PDF

Для двух связанных компаний раз в неделю собирается отчёт: итоги прошедшей недели и повестка по направлениям с проблемами и приоритетами. Данные берутся из задач учётной системы, оформление у обеих компаний единое. Сбор записан как процедура: агент выполняет её по одной команде и каждый раз одинаково.

личный агент

Ревизия списка задач: сверка с фактом

В списке дел накопилось 130 открытых задач, 73 из них просрочены, и было неясно, что из этого уже сделано. Агент проверил каждую задачу по рабочей базе: сделанное закрыл, мелкое слил в крупные задачи, у остальных записал остаток и исполнителя. Закрывалась задача только при наличии подтверждения в данных; спорные решения принял руководитель.

130 открытых задач стало **79**

внутри системы

База знаний: факты, цены, правила

Цены, факты о компании и правила оформления записаны на страницах внутренней базы знаний. По расписанию страницы и документы делятся на фрагменты для поиска по смыслу. Агент и ассистенты в учётной системе получают ответ со ссылкой на источник и датой правки. До этого исправленные цены и даты не попадали в поиск, пока копию не обновляли вручную, и ассистент мог назвать старую цену.

146 страниц и **6 129** фрагментов для поиска

личный агент

Инструкции для сотрудников: из 584 статей осталось 28 рабочих

Раздел с инструкциями в учётной системе разросся до 584 статей: документация поставщика, черновики, служебные заметки. Нужное сотрудникам терялось. Агент разобрал все статьи, предложил структуру и после согласования убрал лишнее в архив, ничего не удаляя. Остались рабочие инструкции по финансам, контактам, мероприятиям, продажам и технике, переписанные простым языком.

5 разделов

внутри системы

Входящие из мессенджера становятся задачами

Сотрудники и заказчики пишут руководителю в Telegram: правки, просьбы, файлы. Руководитель пересылает сообщение боту, и в учётной системе появляется карточка задачи: автор, дата, текст, вложения, предварительный срок. Несколько сообщений, пересланных подряд, собираются в одну карточку. Карточки попадают в список входящих и при разборе переносятся в нужный проект.

личный агент

Где применить ИИ у поставщика металлопроката

В начале сотрудничества для поставщика металлопроката подготовлен отчёт о том, где в работе компании применим ИИ. Он сделан по итогам исследования компании и консультационной сессии. Позже для этого заказчика выполнены отдельные работы: программа, которая превращает выгрузки из 1С в рабочие сводки, новый сайт и каталог продукции.

11 направлений

личный агент

Разбор требований к аналитической панели для аптечной сети

Аптечная сеть прислала требования к аналитической панели по программе лояльности и попросила оценить их и бюджет. Выяснилось, что документ описывает выбор готовой платформы и её поставщика; разработки с нуля он не предполагает. Сравнены несколько платформ, вариант на учётной системе отклонён с объяснением причин. Заказчик получил рекомендацию по составу решения, срокам и бюджету.

14 разделов требований за один день

личный агент

Спрос по поисковым запросам для сайта

Поставщик металлопроката обновлял сайт и хотел, чтобы его находили в поиске. По статистике поисковых запросов собраны частоты по 115 формулировкам: трубы, сортамент, услуги. Массовый спрос вроде труб, бывших в употреблении, компании не подходит, поэтому ставка сделана на запросы со стандартом и маркой. По итогам уточнены названия товарных групп и написаны заголовки и описания для поисковой выдачи.

115 запросов, **24** группы каталога

корпоративный агент

Доска задач директора голосом

Директор компании ведёт личный список дел через корпоративного агента в мессенджере. Задачу можно наговорить голосом: агент расшифровывает сообщение и заносит её на доску, разделённую на восемь направлений работы директора. У директора свой профиль и своя память, поэтому доска остаётся личной.

8 направлений

РАЗДЕЛ 14

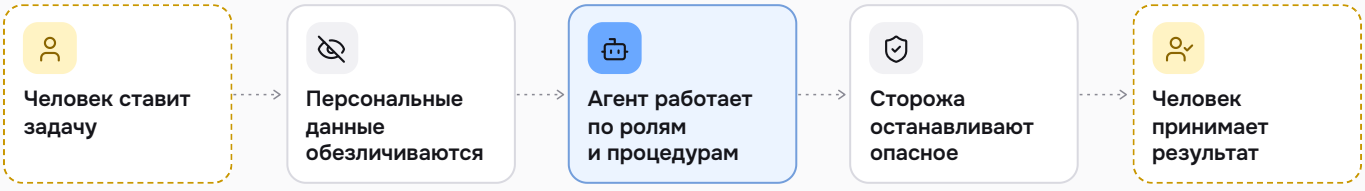
Ассистенты и агенты

9 работ
154 задачи

Сотрудники получают ответы и готовую работу сами

Три способа дать людям помощника. Личный агент на ноутбуке делает за одного человека всё, что может сотрудник за компьютером. Ассистент в учётной системе выполняет одну операцию по кнопке. Корпоративный агент в мессенджере отвечает по данным и делает работу для всего коллектива. Во всех трёх случаях опасные действия останавливает программа, а решение остаётся за человеком.

КАК ЭТО УСТРОЕНО В ОБЩИХ ЧЕРТАХ



ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ

- рабочее место с личным агентом
- ассистент внутри учётной системы
- общий агент компании в мессенджере
- ответы по данным учётной системы
- голосовые поручения и расшифровка встреч
- обезличивание персональных данных перед моделью
- проверка готового решения перед покупкой

личный агент

Рабочее место с личным агентом

Личный агент на ноутбуке читает файлы, пишет документы и программы, работает с учётной системой. Чтобы ему можно было доверить рабочие данные, вокруг собрано рабочее место. Роль отвечает за один вид работы, процедура задаёт одинаковый порядок действий, сторож останавливает опасное действие до его выполнения, память хранит факты между сеансами. Так выполнены все работы этого справочника.

8 ролей, **25** процедур, **15** сторожей, **818** заметок памяти

личный агент

Сторожа проверены на данных: мешающие правила сняты

Сторожа останавливают опасные команды агента, но часть правил мешала работе. По записям сессий разобраны все команды. Оказалось, что одно правило сработало 234 раза и в 142 случаях остановило безобидную команду. Такие правила сняты или сужены, а для необратимых действий — удаление, отправка на сервер, секреты — оставлен запрос подтверждения. На каждое правило написаны проверочные случаи из настоящих команд.

16 тысяч команд из **277** сессий

внутри системы

Ассистенты в учётной системе для менеджера, редактора, бухгалтера и руководителя

ИИ помогает сотрудникам прямо в карточках учётной системы. Менеджер получает коммерческое предложение, собранное из каталога. Редактор — тезисы докладов, которые пишет одна модель и проверяет другая. Бухгалтер — подсказку по строке банковской выписки, руководитель — сводку дня. Ассистент готовит черновик или подсказку, решение остаётся за человеком.

корпоративный агент · данные обезличены

Корпоративный агент в мессенджере: отвечает по данным и делает работу

У сотрудников компании один общий агент в мессенджере, у каждого свой профиль и своя память. Агент отвечает на вопросы по данным учётной системы, которую ему разрешено только читать, и сам делает работу: сводку по конференции, подбор спикеров, задачи по исполнителям из записи совещания. Первым пользователем стал директор, сотрудники подключаются.

за **20** дней директор отправил **366** сообщений, **60** из них голосом

корпоративный агент · данные обезличены

работает с ноября

Обезличивание: агент и модель видят идентификаторы вместо персональных данных

Корпоративный агент читает учётную систему с контактами и регистрациями на события, а запросы обрабатывает облачная модель. Перед передачей агенту фамилии, телефоны и почта заменяются идентификаторами. Компания, должность и город остаются открытыми, поэтому отбор и подсчёт работают. Таблица соответствий хранится рядом с данными и агенту недоступна. Сотрудник получает ответ и ссылку на карточку человека в учётной системе.

100 888 контактов, **139 389** регистраций, **90** тестов

корпоративный агент

Отдельный сервер и резервные копии корпоративного агента

Корпоративный агент умеет запускать программы, поэтому его вынесли на отдельный сервер без прав администратора. Ключи к учётной системе остались рядом с данными, исходящие соединения агента ограничены списком разрешённых адресов. Память, знания и профили сотрудников каждый день копируются на другой сервер; пробное восстановление прошло полностью.

перенос — **45** секунд простоя

личный агент

Разбор готового агента стороннего разработчика перед выбором решения

Перед запуском корпоративного агента нужно было понять, годится ли готовое решение компании-разработчика и заменит ли оно ассистентов в учётной системе. Проведены две сессии с демонстрационным ботом, изучены переданные программы и документация. Итог — отчёт на две страницы: заменой решение не является, но подходит как слой общения с сотрудниками. Через неделю началась установка.

8 вопросов, **6** живых тестов

личный агент

Карта учётной системы для агента

Учётная система состоит из сотен модулей, и поведение одной карточки определяют сразу несколько из них. Агент судил по одному файлу и ошибался, ошибка обнаруживалась уже в работе. Сделан инструмент, который за секунды показывает, какие модули меняют объект и что на самом деле установлено. Он работает только на чтение; перед правкой с ним сверяются и агент-инженер, и агент-критик.

карточку контрагента меняет **41** модуль

внутри системы · идёт работа

Облачный вариант системы для нескольких компаний

Система, в которой ведётся практика, готовится к работе с несколькими компаниями: программа общая, у каждой компании своя база данных и свой адрес. На проверочном стенде новая компания создаётся из шаблона одной кнопкой. План разбит на шесть этапов, от сервера до оплаты и резервных копий; постоянный сервер ещё не развёрнут.

Что остаётся за человеком

Постановка задачи

Агент делает то, что описано. Чем точнее описан результат, тем меньше переделок.

Приёмка

Каждая работа из справочника принята человеком: прочитана, проверена, при необходимости возвращена.

Решение

Что отправить клиенту, что записать в учёт и что опубликовать, решает человек.

Что дальше

Научу

Рабочее место с личным агентом — для руководителя и его команды.

Сделаю за вас

ИИ внутри ваших процессов и учётной системы.

Поставлю систему агентов

Корпоративный агент и управленческая система: работает само.

Начнём со знакомства

Расскажете, как устроена ваша работа. Разберём, где ИИ даст отдачу, а где пока рано.

alfapi.ru/contactus · Telegram @polnyi_pi

Как устроено рабочее место с личным агентом, описано в спеке: она открывается по ключу с доклада на странице конференции.