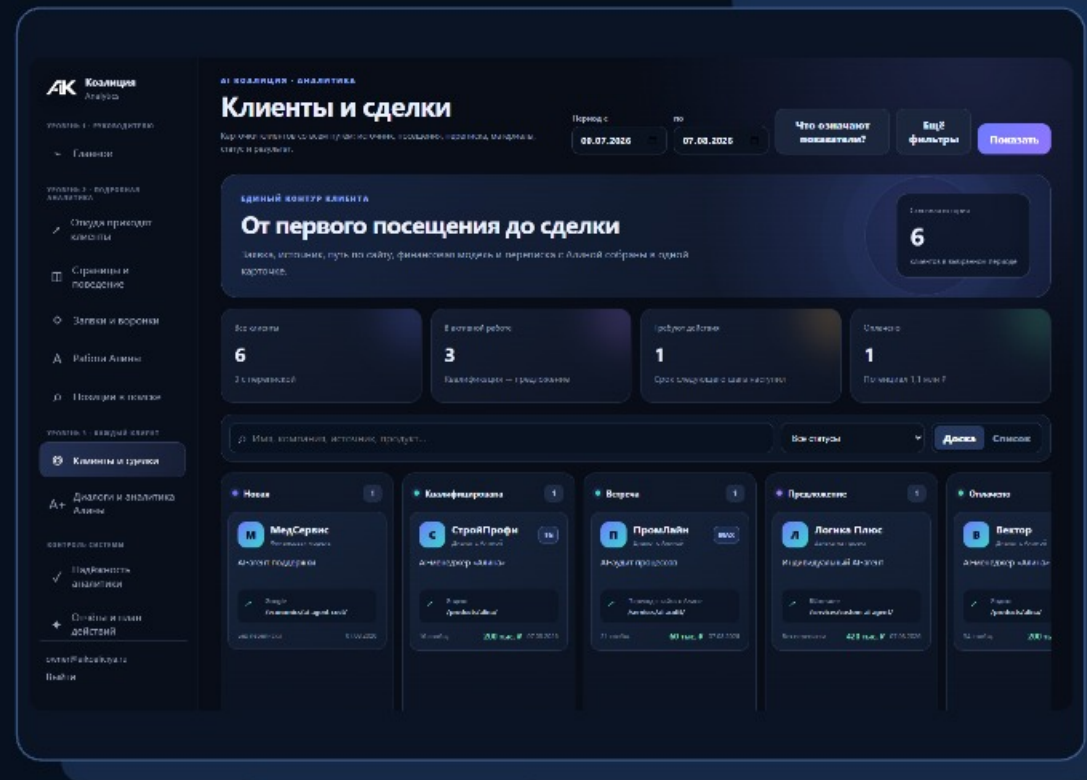


ГОТОВЫЙ ПРОДУКТ AI КОАЛИЦИИ

CRM-система AI-менеджера «Алина»

От первого обращения до сделки — в едином
рабочем контуре продаж.

Проектируем, внедряем и сопровождаем AI-агентов для
продаж и повторяющихся бизнес-процессов.



Реальный интерфейс CRM и аналитики

Клиенты · переписки · материалы · воронка · результат

AI-агент становится частью системы продаж

Мы соединяем диалог, данные и работу команды — поэтому результатом внедрения становится управляемый процесс, а не отдельный чат.

«Алина» продаёт в диалоге, а собственная CRM сохраняет всю историю клиента и продолжает воронку внутри компании.

В одном рабочем пространстве связываются источник обращения, путь по сайту, переписка, отправленные материалы, интерес, статус сделки и следующий шаг менеджера.

CRM-система входит в решение с «Алиной»

01 Проектируем

Разбираем процесс, логику продажи, данные, материалы и точки результата.

02 Внедряем

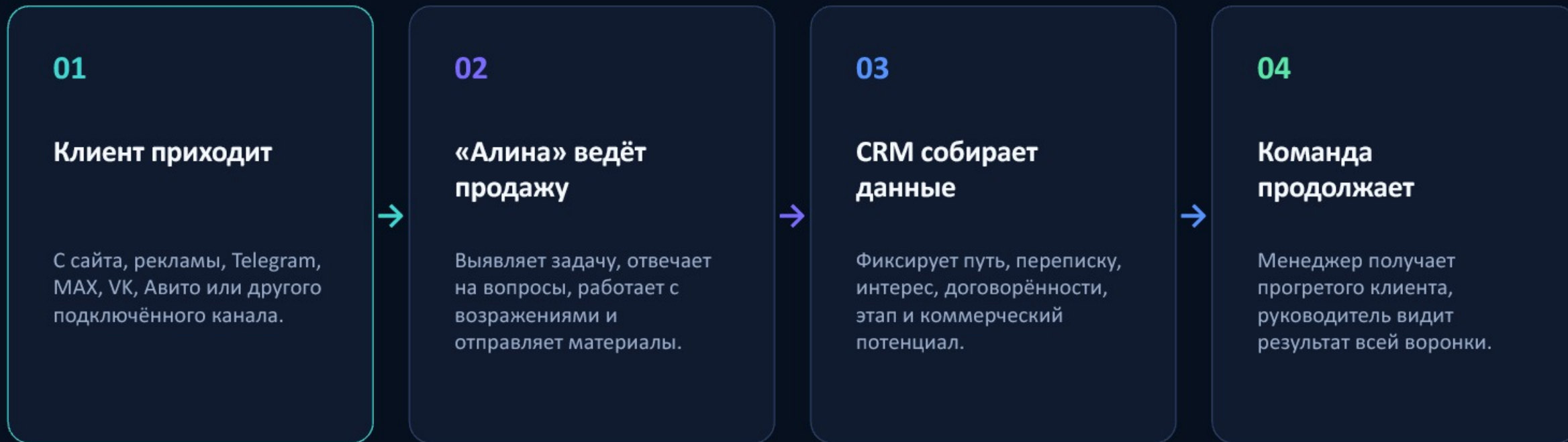
Настраиваем агента, каналы, CRM-контур и передачу клиента сотруднику.

03 Сопровождаем

Контролируем работу, обновляем согласованные материалы и развиваем сценарий.

Как CRM превращает обращение в управляемую историю

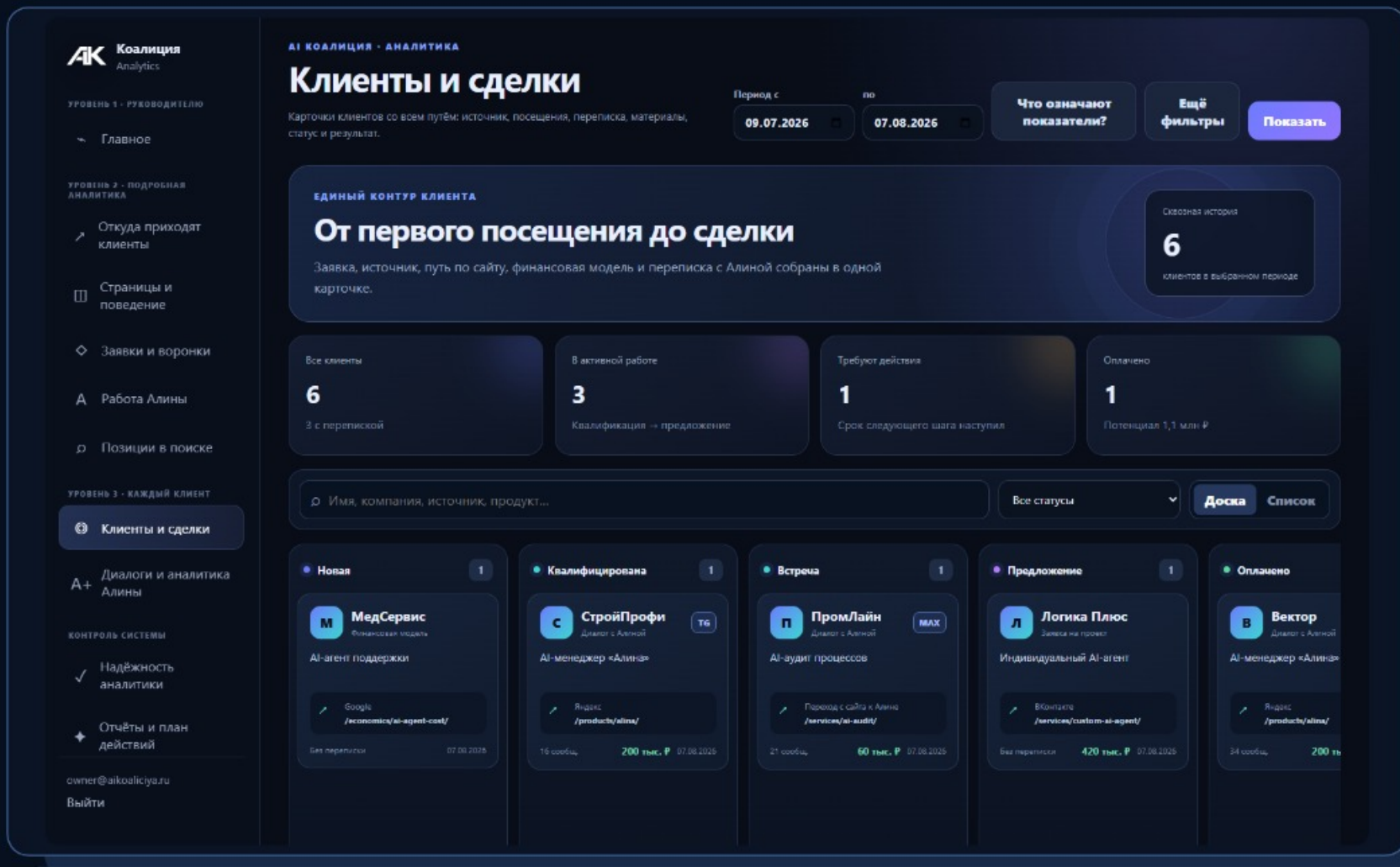
CRM заполняется в процессе работы «Алины» и сохраняет контекст для команды.



Польза: меньше потерянного контекста, быстрее работа менеджеров и прозрачнее результат продаж.

Все клиенты и сделки — на одной доске

Руководитель видит общий поток, менеджер — следующий шаг по каждому клиенту.



01 Статус воронки

Новая заявка, квалификация, встреча, предложение и оплата.

02 Источник и интерес

В карточке сразу видно, откуда пришёл клиент и какой продукт его заинтересовал.

03 Деньги и действие

Потенциал сделки, дедлайн и ответственный собраны рядом с диалогом.

Вместо отдельных чатов, таблиц и заметок — единая рабочая картина.

Контекст не теряется между каналами и сотрудниками

В одной карточке собраны источник, интерес, результат разговора и дальнейшая работа менеджера.

КАРТОЧКА КЛИЕНТА · АЛИНА

 **СтройПрофи**

Квалифицирована | Яндекс | 07.08.2026, 12:00:00

Обзор | Путь с сайта - 4 | Диалог - 6 | История - 2

Источник
Яндекс
/products/alina/

Интерес
AI-менеджер «Алина»
Диалог с Алиной

Контакт
СтройПрофи
stroiprofi

Результат
Квалифицирована
200 тыс. Р

ЕДИНЫЙ ПРОФИЛЬ
Что мы знаем о клиенте

Компания	—	Тип бизнеса	Строительная компания
Канал связи	telegram	Намерение	Готов к консультации
Кампания	—	Возражение	Сложность внедрения
Устройство	—	Рекомендованный шаг	Назначить консультацию

СЛЕДУЮЩЕЕ ДЕЙСТВИЕ
Управление клиентом

Статус
Квалифицирована

Продукт или услуга
AI-менеджер «Алина»

Потенциал сделки, Р
200000

Когда вернуться к клиенту
ДД.ММ.ГГГГ —

Причина отказа / итог

Новая заметка
Что обсудили и что сделать дальше

Сохранить карточку

01 Единый профиль

Тип бизнеса, намерение, ключевое возражение и рекомендуемый шаг.

02 Коммерческий результат

Статус и потенциал сделки обновляются прямо в карточке.

03 Рабочее продолжение

Менеджер назначает следующий контакт и фиксирует договорённости.

Менеджер получает уже собранный контекст — без повторного опроса клиента.

Что клиент делал до разговора с «Алиной»

Путь начинается не в мессенджере: кабинет связывает статью, услугу, продукт и переход к диалогу.

КАРТОЧКА КЛИЕНТА · АЛИНА

СтройПрофи

Квалифицирована

Яндекс | 07.08.2026, 12:00:00

Обзор

Путь с сайта · 4

Диалог · 6

История · 2

СКВОЗНОЙ ПУТЬ

Что клиент делал до обращения

07.08.2026, 10:54:00

Содержательное посещение

/insights/ai-agenty-dlya-biznesa/

Яндекс · organic

07.08.2026, 11:01:00

Перешёл из статьи к услуге

/insights/ai-agenty-dlya-biznesa/

Яндекс · organic

07.08.2026, 11:02:00

Содержательное посещение

/products/alina/

Яндекс · organic

07.08.2026, 11:09:40

Перешёл к Алине

/products/alina/

Яндекс · organic

СЛЕДУЮЩЕЕ ДЕЙСТВИЕ

Управление клиентом

Статус

Квалифицирована

Продукт или услуга

AI-мессенджер «Алина»

Потенциал сделки, ₽

200000

Когда вернуться к клиенту

ДД.ММ.ГГГГ --:--

Причина отказа / итог

Новая заметка

Что обсудили и что сделать дальше

Сохранить карточку

01 Первая точка входа

Поисковая статья или посадочная страница сохраняется в истории.

02 Коммерческий переход

Видно, какой материал привёл человека к продукту или услуге.

03 Передача в диалог

Переход к «Алине» становится частью той же клиентской истории.

Так маркетинг видит не только посещение, а путь до результата.

Полная переписка доступна руководителю

Можно открыть конкретный разговор, увидеть логику продажи и понять, какой следующий шаг предложен клиенту.

КАРТОЧКА КЛИЕНТА · АЛИНА

 **СтройПрофи**

Квалифицирована | Яндекс | 07.08.2026, 12:00:00

Обзор

Путь с сайта - 4

Диалог - 6

История - 2

ПОЛНАЯ ПЕРЕПИСКА

Диалог клиента с Алиной

6 сообщений

Клиент

07.08.2026, 11:10:00

Нам нужен менеджер, который сможет быстро отвечать на входящие обращения и передавать готовых клиентов отделу продаж.

Алина

07.08.2026, 11:10:00

Поняла. Уточню несколько деталей о потоке заявок и текущей работе менеджеров, чтобы предложить подходящую схему внедрения.

Клиент

07.08.2026, 11:11:00

Около 180 обращений в месяц. Работаем в Telegram и MAX, данные ведём в CRM.

Алина

07.08.2026, 11:11:00

В таком процессе я смогу вести первичный диалог в обоих каналах, собирать вводные, работать с типовыми возражениями и передавать менеджеру структурированную карточку клиента вместе с рекомендацией по следующему шагу.

Клиент

07.08.2026, 11:12:20

Можно посмотреть, как это будет устроено и сколько займёт запуск?

Алина

07.08.2026, 11:12:20

СЛЕДУЮЩЕЕ ДЕЙСТВИЕ

Управление клиентом

Статус

Квалифицирована

Продукт или услуга

AI-менеджер «Алина»

Потенциал сделки, ₽

200000

Когда вернуться к клиенту

ДД.ММ.ГГГГ --:--

Причина отказа / итог

Новая заметка

Что обсудили и что сделать дальше

Сохранить карточку

01 Реплики без пересказа

Сохраняется полный диалог клиента и «Алины» в хронологическом порядке.

02 Продажа в контексте

Видно, как выявлена задача, собраны вводные и предложено решение.

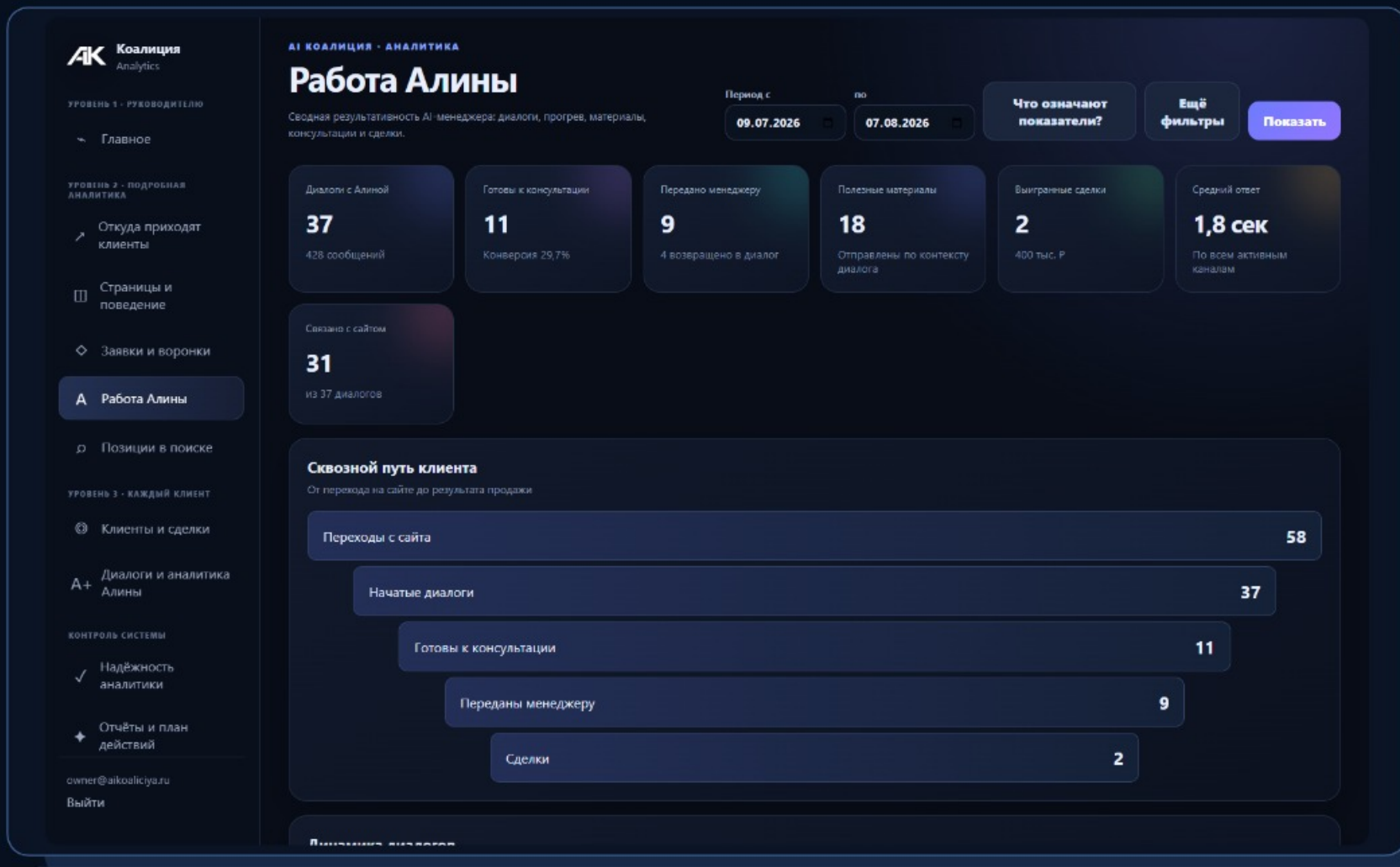
03 Управление клиентом

Статус, потенциал сделки, заметка и дата следующего контакта — справа.

Контроль разговора превращается в управляемое действие, а не в архив сообщений.

Сводная эффективность «Алины»

На одном экране — диалоги, консультации, передачи менеджеру, материалы, сделки и связь с сайтом.



01 Результат, а не объём

Считаются не только сообщения, но и готовность к консультации, передача и сделка.

02 Воронка диалогов

Видно, где клиенты продолжают движение и где требуется усиление сценария.

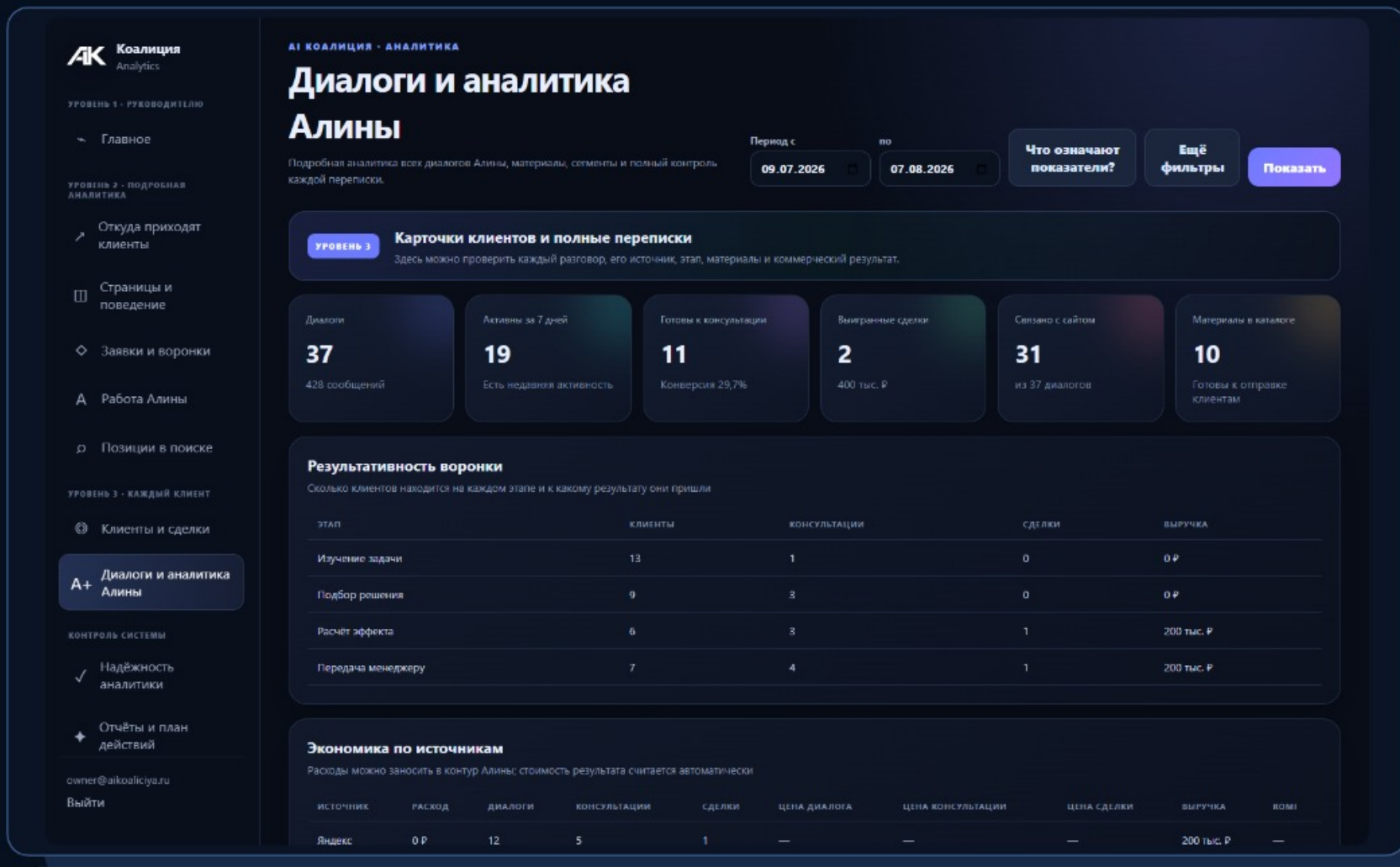
03 Связь с сайтом

Отдельный показатель показывает, сколько диалогов пришло из цифровой воронки.

Руководитель получает короткую картину: что работает и где нужно действие.

От источника трафика до выручки

Детальный слой помогает сравнивать сегменты, продукты и результативность диалогов.



01 Этапы продаж

Изучение задачи → подбор решения → расчёт эффекта → передача менеджеру.

02 Экономика источников

Расходы, диалоги, консультации, сделки, выручка и ROMI в одном разрезе.

03 Сегменты и продукты

Можно понять, кому и какое предложение даёт лучший результат.

Это основа для решений по рекламе, сценариям продаж и развитию материалов.

Как CRM помогает команде каждый день

«Алина» ведёт диалог, кабинет сохраняет контекст, менеджер подключается в нужный момент.

01

**Клиент
обращается**

Сайт, Telegram, MAX, VK,
Авито или чат на сайте.



02

«Алина» продаёт

Выявляет задачу, работает
с возражениями и
отправляет материалы.



03

**Контекст
фиксируется**

Источник, путь, диалог,
интерес и следующий шаг
попадают в карточку.



04

**Менеджер
продолжает**

Получает прогретого
клиента и рекомендации к
переговорам.

Итог: у компании остаётся не просто переписка, а управляемая клиентская история.

CRM-контур входит в решение «Алина»

Интерфейс не требует отдельной покупки: он становится рабочим пространством для управления продажами и аналитикой.

01 Полная прозрачность

Путь клиента, переписка, материалы, этап и результат.

02 Контроль качества

Можно открыть любой диалог и проверить работу сценария.

03 Быстрый менеджер

Прогретый клиент приходит вместе с контекстом и следующим шагом.

04 Аналитика воронки

Источники, сегменты, продукты, консультации, сделки и выручка.

05 Развитие материалов

Понятно, чего не хватает клиентам на каждом этапе продажи.

06 Единая история

Данные не остаются в отдельных чатах и таблицах.

Без отдельной оплаты за интерфейс CRM-контур

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Посмотрите, как «Алина» будет работать в вашей компании

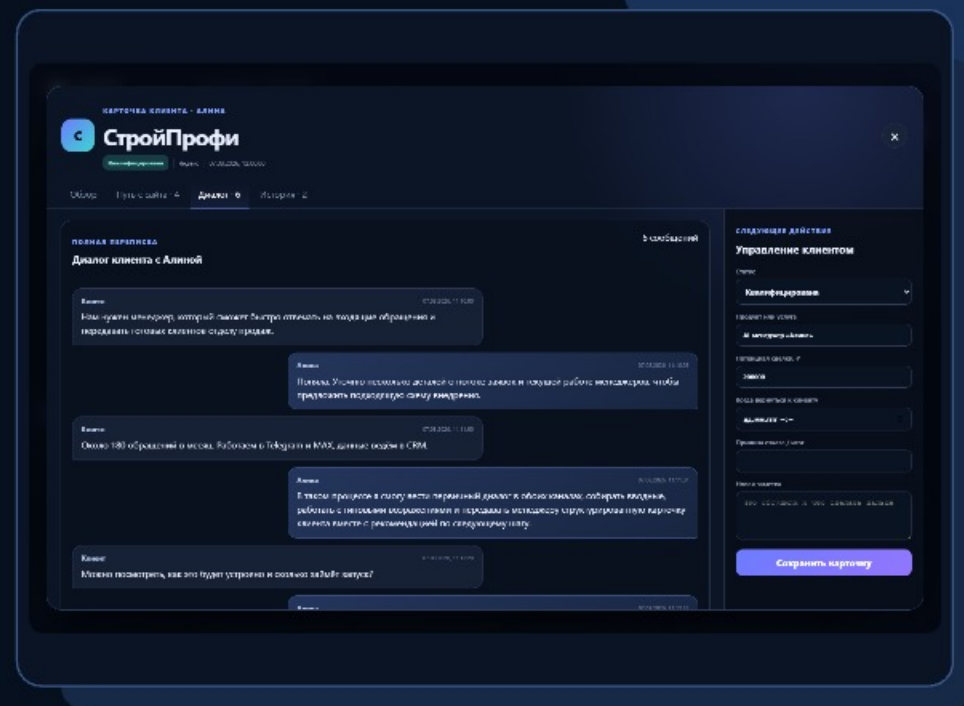
Покажем логику диалога, CRM-систему, аналитику и сценарий передачи прогретого клиента менеджеру.

Открыть в Telegram

Открыть в MAX

Telegram: t.me/SalerAIBot

MAX: max.ru/id524924204049_bot



Сайт: aikoaliciya.ru

Телефон: +7 930 292-13-59

Email: ai.koalitsiya@yandex.ru