Что нужно застройщику, чтобы ИИ заработал

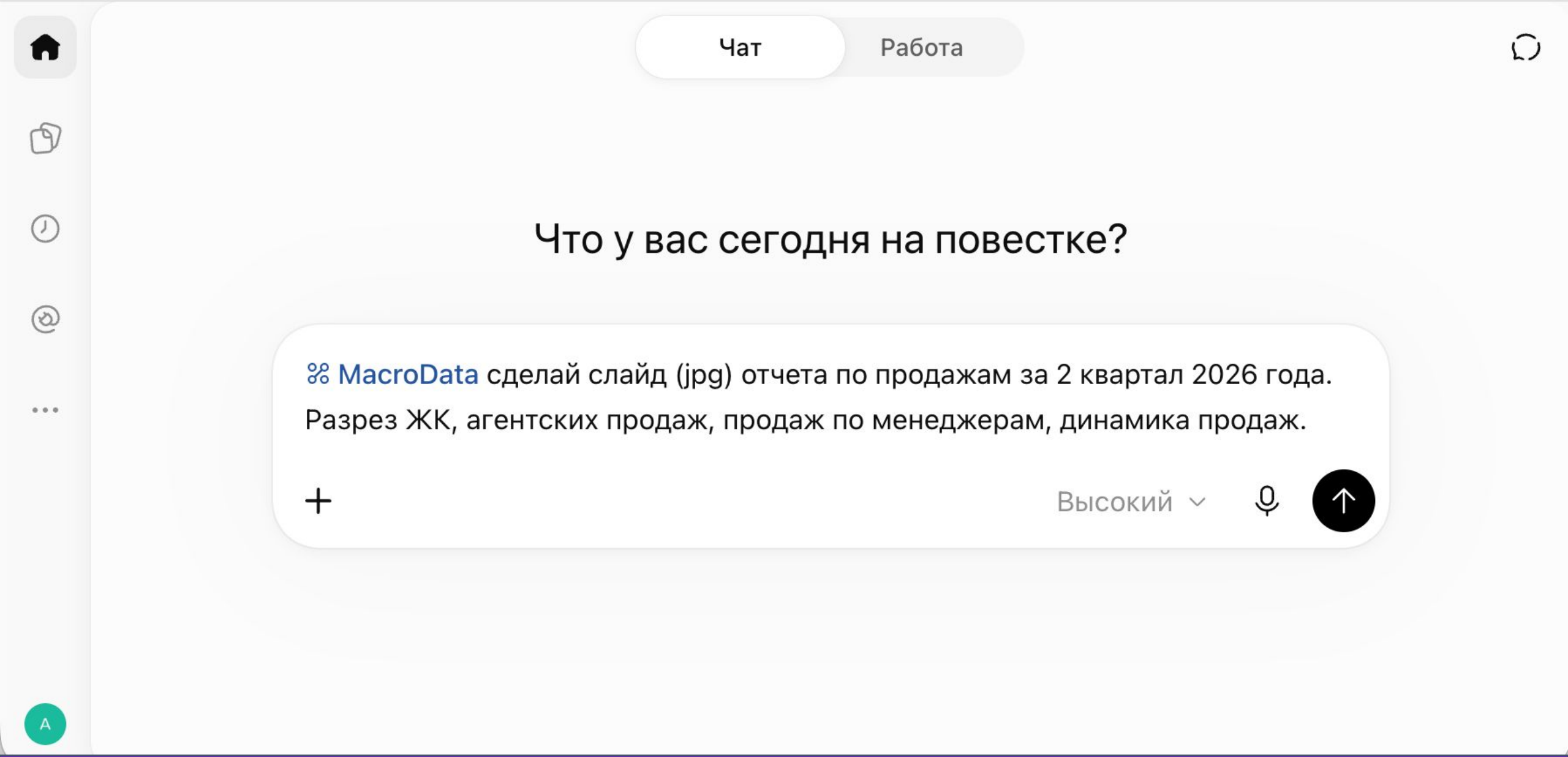
Артем Бреславский

MACRO



Что нужно застройщику, чтобы ИИ заработал

1. Технологии
2. Подходы
3. Инструменты



MACRO
ТОЧКА ИСКРЫ
ИИ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Слайд отчета по продажам

Поделиться

менеджерам, динамика продаж.

Этот чат перешёл в режим «Работа» Отменить

Работает уже 2 мин 48 с

Получу данные из MacroData за апрель–июнь 2026 и соберу JPG-слайд: продажи по ЖК и менеджерам, доля агентских сделок и помесячная динамика. Использую навык презентаций для оформления.

Made 1 tool call, used MacroData и ran 1 command

Для отчета беру сделки за 1 апреля — 30 июня 2026 года. Сначала проверю правила учета продаж и агентского канала, чтобы все разрезы сходились с итогом квартала.

Подготовка слайда отчета о продажах за 2 квартал 2026 года

Работайте с ChatGPT

GPT-6.1 Sol Высокое

MACRO
ТОЧКА ИСКРЫ
ИИ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Продажи

II квартал 2026

MacroData

АПРЕЛЬ — ИЮНЬ

1,285
млрд ₽, сумма сделок

325
проведённых сделок

50,5%
агентских по количеству

+26,7%
сумма июня к апрелю

Жилые комплексы

	Сделки	Млн ₽
ЖК Черемуха	**125**	**463,5** 54,4% с агентом
ЖК Боровой	**59**	**294,3** 52,5% с агентом
ЖК Кедр	**63**	**242,4** 46,0% с агентом
ЖК Бук	**40**	**147,7** 40,0% с агентом
ЖК Ива	**38**	**137,2** 52,6% с агентом

Менеджеры

	Всего / с агентом	Млн ₽
Попов Артем	97 / 86	**454,2**
Сергеев Дмитрий	80 / 76	**385,9**
Соколов Вячеслав	71 / 0	**195,1**
Павлов Арсений	44 / 0	**124,8**
Королева Тамара	27 / 0	**98,3**
Петров Марк	4 / 2	**26,2**
Семенов Мирон	2 / 0	**0,5**

Динамика

Сумма сделок, млн ₽

110 / 101 / 114
сделок по месяцам



Агентский канал

164
агентские сделки

Прямые: 161 сделка на 455,8 млн ₽

829,3 млн ₽
64,5% суммы продаж

MacroData на 02.09.2026. Проведённые сделки по дате проведения, все категории объектов. ЖК объединены по названию.

ЗВОНКИ ПО СДЕЛКАМ I ПОЛУГОДИЯ 2026

Только проведённые сделки со звонками по контакту • вся доступная история звонков

232	1 358	2 154 мин	5,9	9,3 мин
сделки со звонками	разговоров	общая длительность	звонка на сделку	на сделку

Количество разговоров

На одну проведённую сделку

Диапазон	Сделок	Доля
1	50	21,6%
2	36	15,5%
3–4	42	18,1%
5–9	57	24,6%
10+	47	20,3%

Суммарная длительность

На одну проведённую сделку

Диапазон	Сделок	Доля
<1 мин	17	7,3%
1–3 мин	52	22,4%
3–5 мин	44	19,0%
5–10 мин	43	18,5%
10+ мин	76	32,8%

ВХОДЯЩИЕ / ИСХОДЯЩИЕ

Входящие

651 звонков **703,5** минут

Исходящие

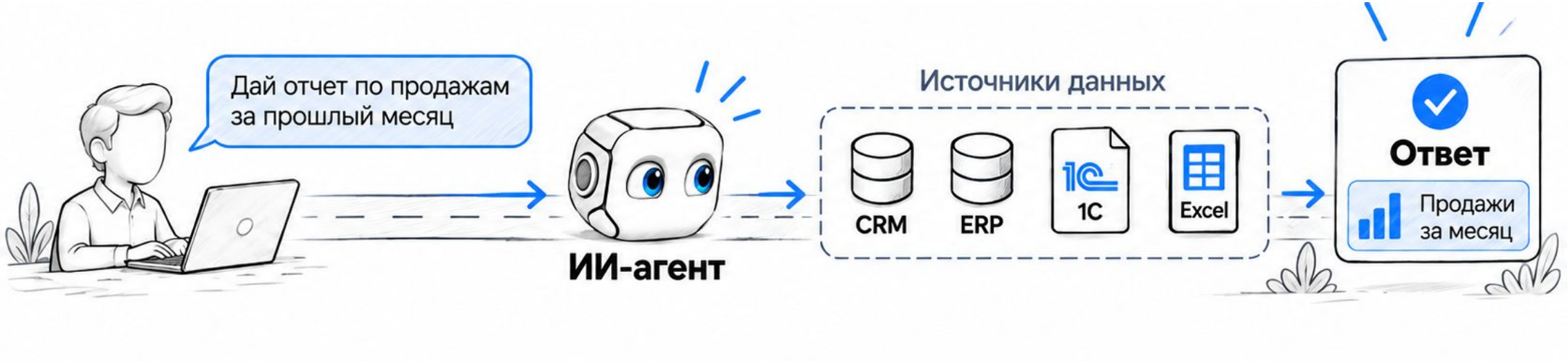
707 звонков **1 450,6** минут

Метод: звонки по контакту распределены между заявками без дублей; учитываются успешные входящие и исходящие с длительностью > 0.

Сделки: 01.01–30.06.2026; звонки: вся доступная история (с 09.2024 до 02.09.2026), в том числе после сделки. Связь не является причинной.

Документация витрины MacroData помечена как устаревшая; статус сделки отражает текущее состояние выгрузки.

Подключаем агента к данным



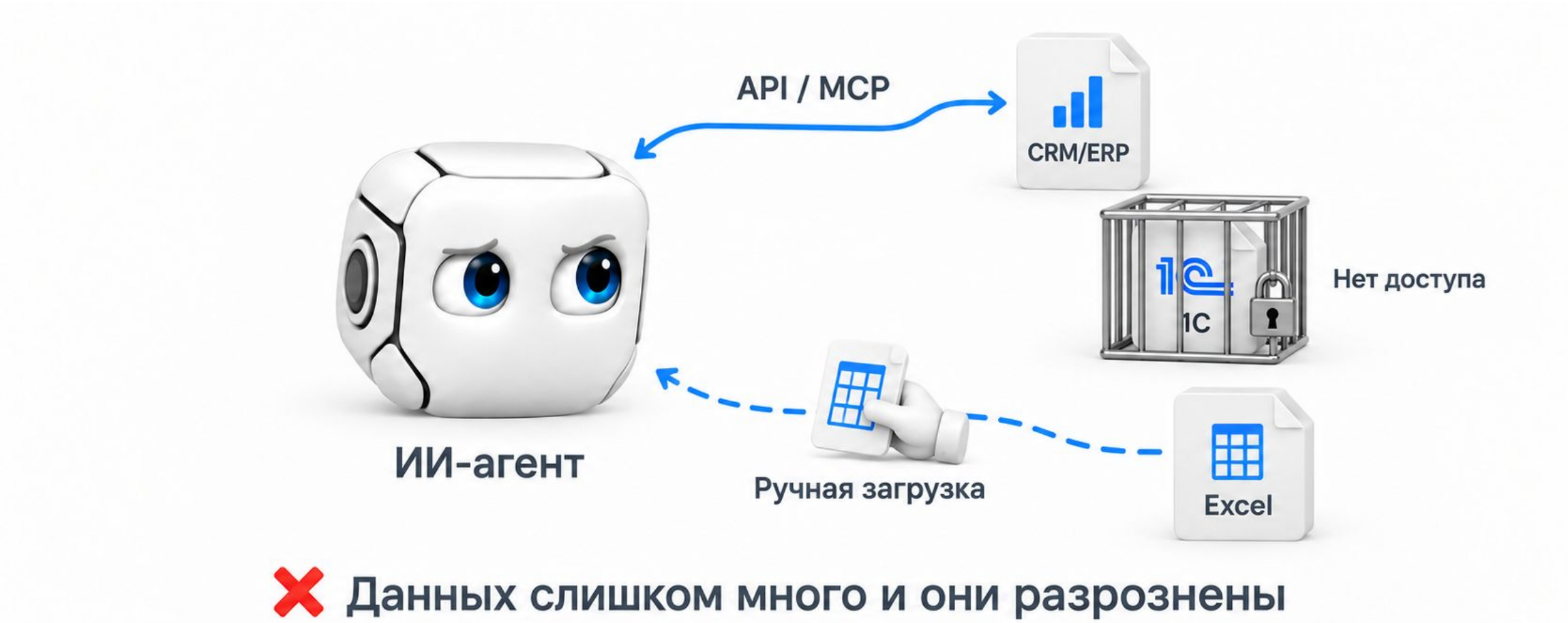
Ожидание

Подключаем агента к данным



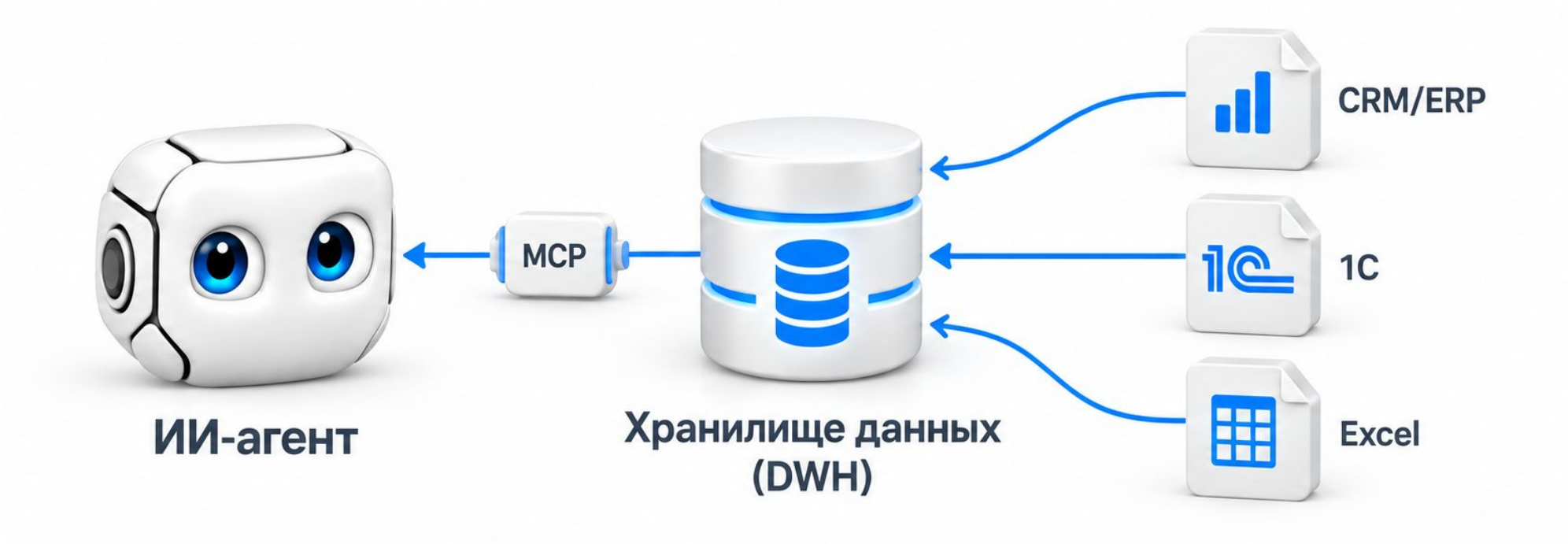
Реальность

Барьер №1. Ограничен физический доступ к данным



❌ Данных слишком много и они разрознены

Ломаем барьер №1: Внешнее хранилище данных

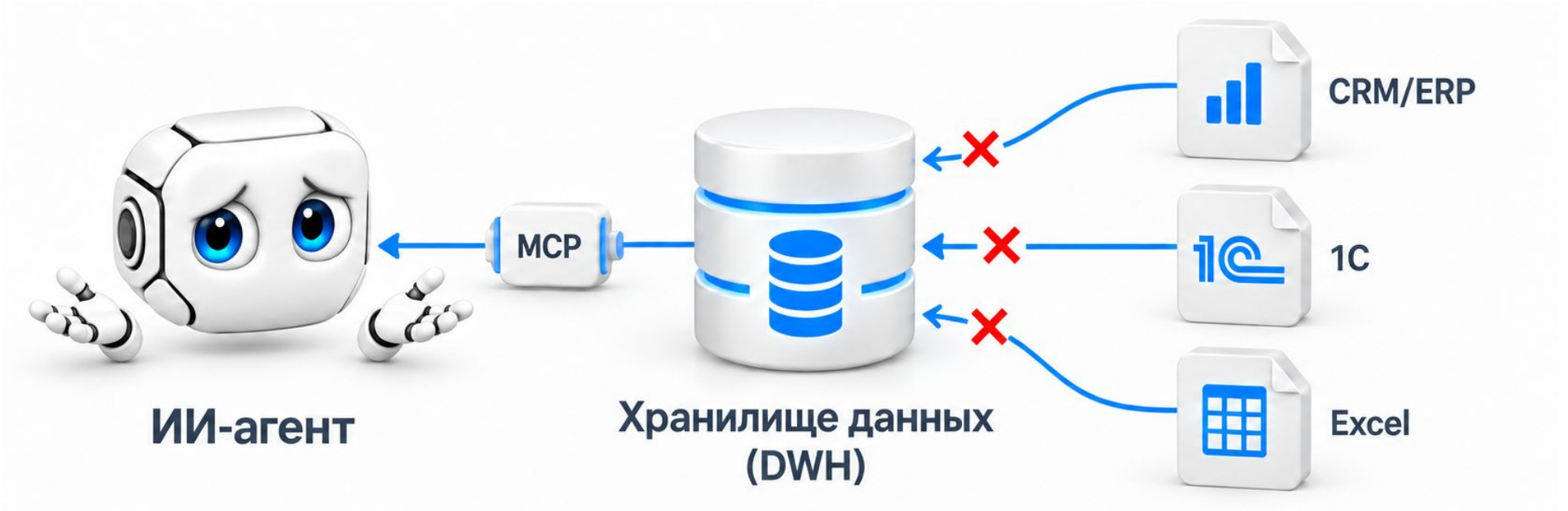


✅ Аналитические запросы, вместо сбора данных

✅ Только нужные данные, а не все подряд

✅ Высокая скорость работы

Барьер №2. Не определен источник правды



? Оплаты в 1С или CRM/ERP?

? Планы в ERP или Excel?

? Текущие акции в Excel или CRM?

Ломаем барьер №2: Единая платформа — источник правды



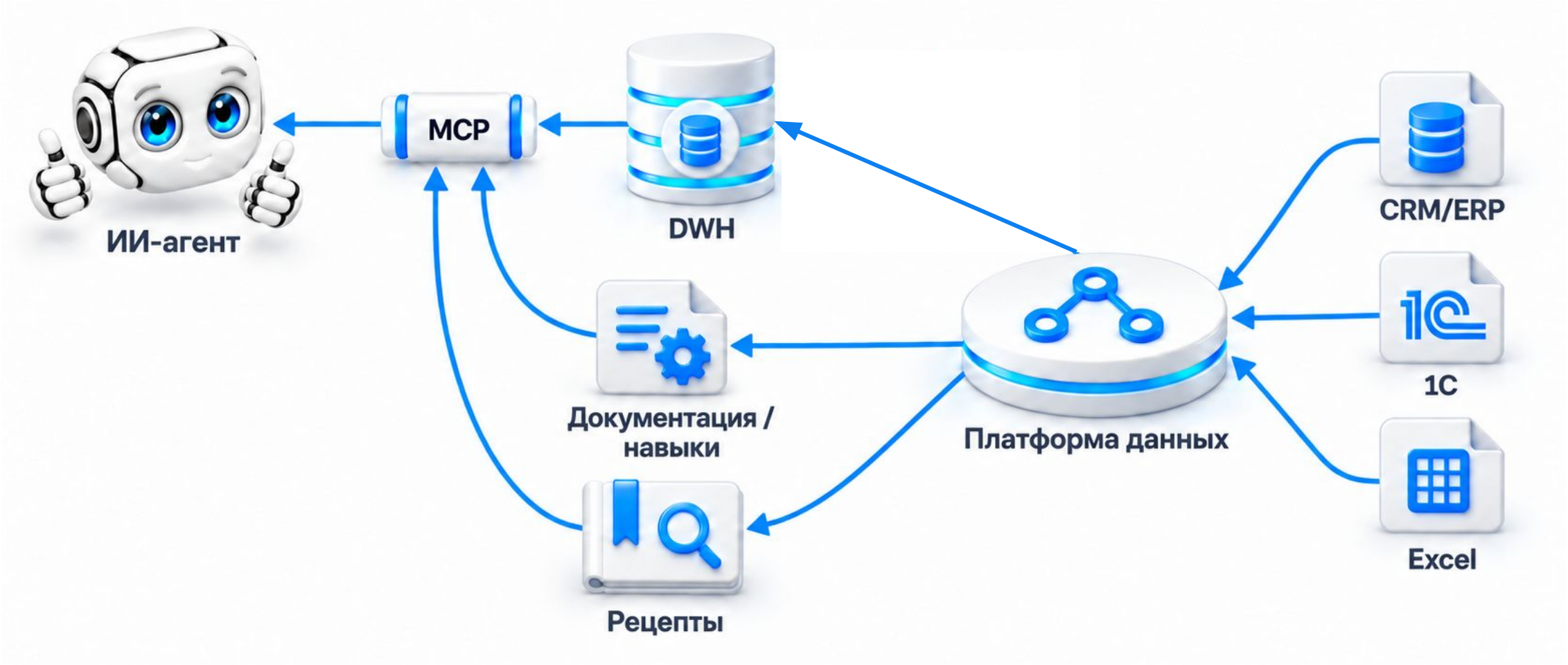
Платформа данных



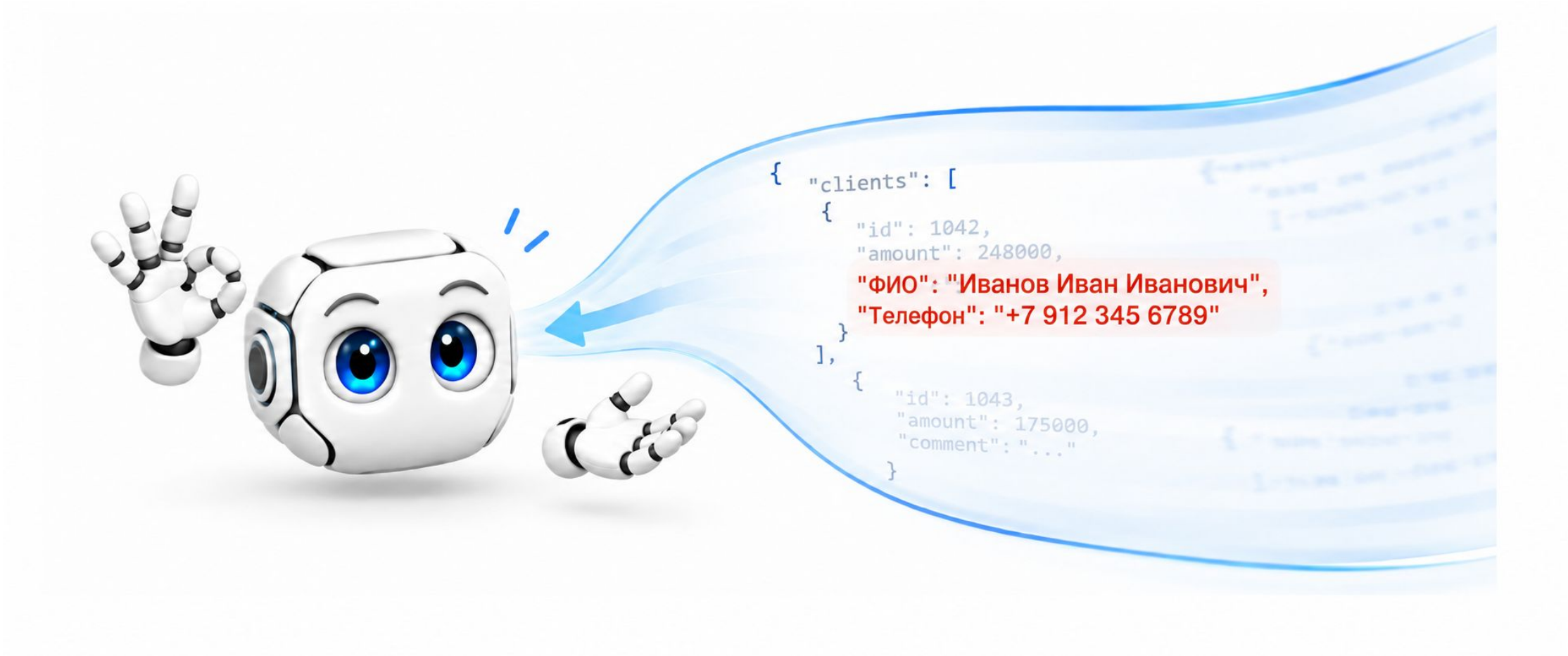
Барьер №3. Агент видит данные, но не понимает их



Ломаем барьер №3: Само-описываемый источник данных



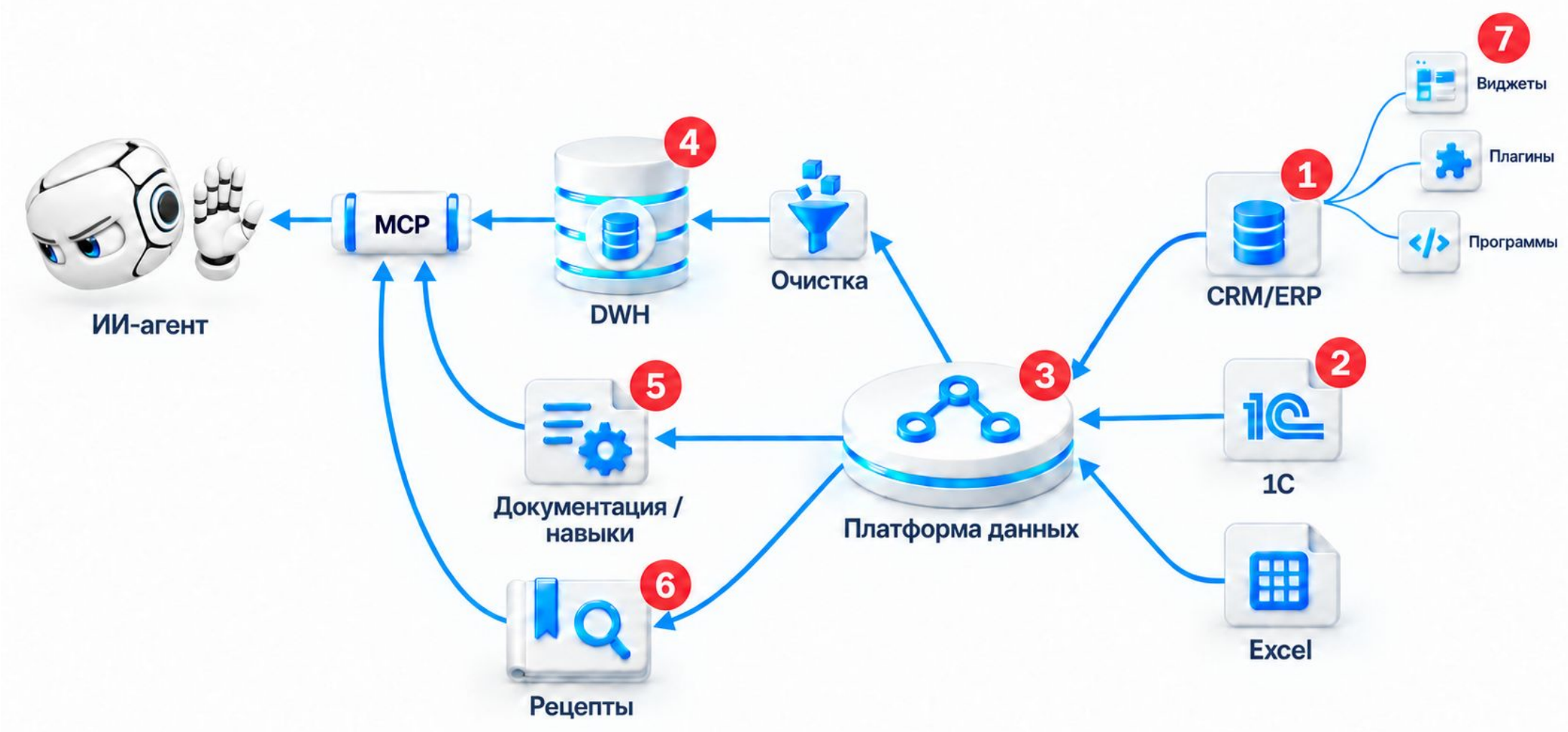
Барьер №4. Безопасность данных



Ломаем Барьер №4. Очистка данных



Барьер №5. Нестабильное окружение

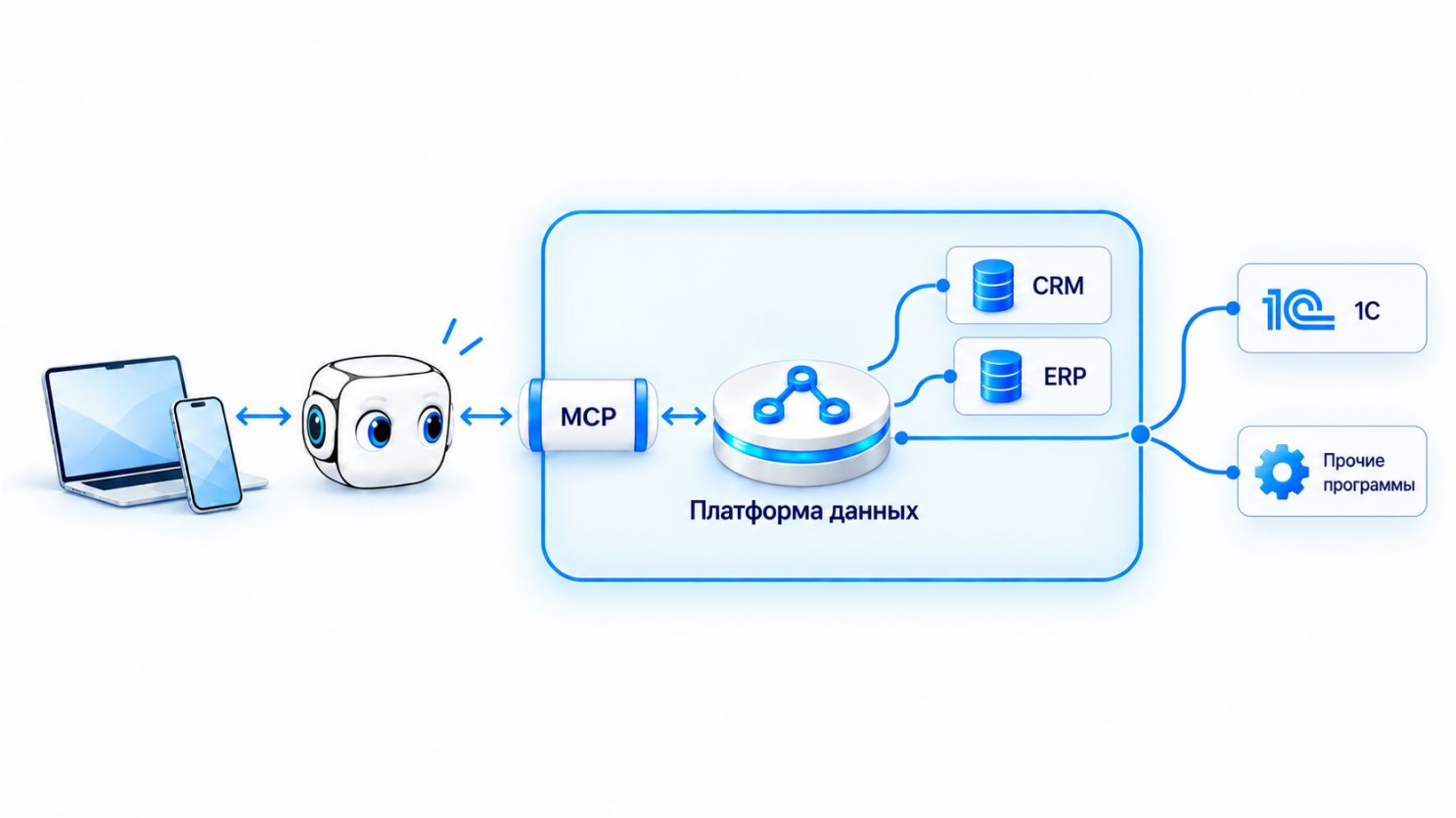


Системный подход к внедрению ИИ в компанию



Как подготовить данные застройщика к эпохе ИИ-агентов

1. Физический доступ
2. Единый источник правды
3. Агент понимает бизнес и процессы
4. Данные безопасны
5. Комплексный подход



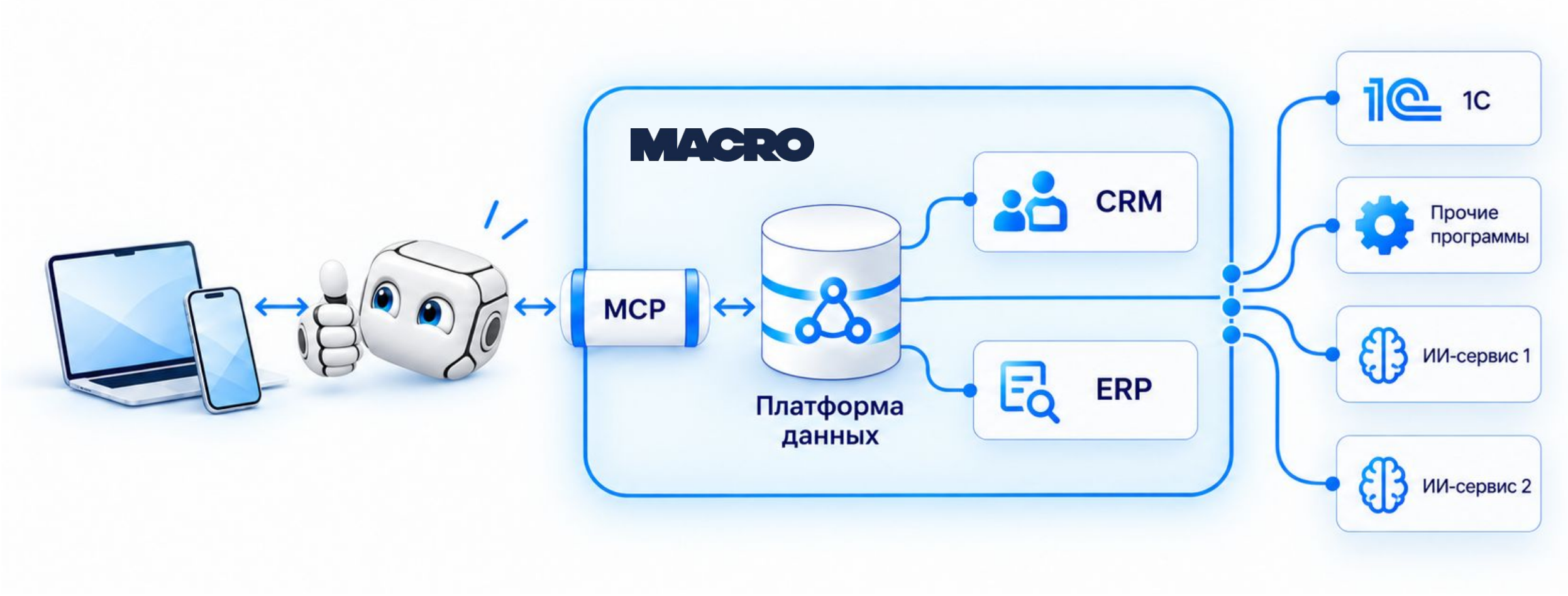
Единая среда: сотрудники — ИИ агенты

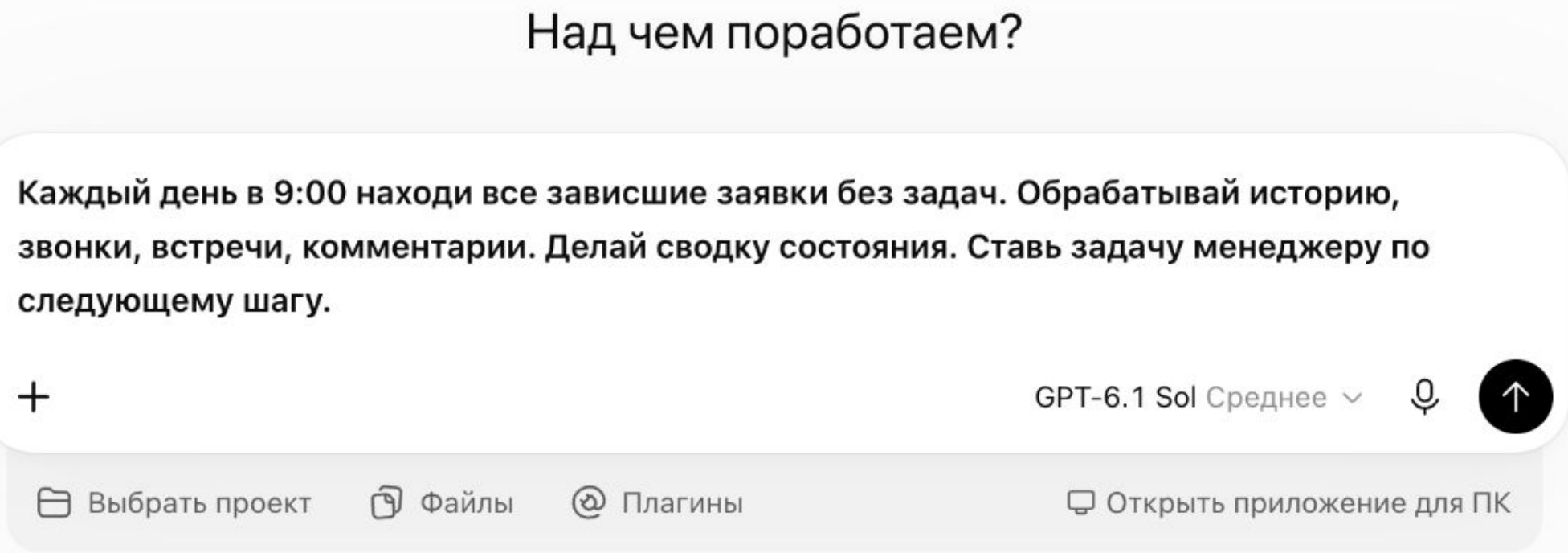


Рутина — агенту, коммуникации — сотруднику



Система, готовая к работе с агентами




Над чем поработаем?
Каждый день в 9:00 находи все зависшие заявки без задач. Обрабатывай историю, звонки, встречи, комментарии. Делай сводку состояния. Ставь задачу менеджеру по следующему шагу.
GPT-6.1 Sol Среднее
Выбрать проект
Файлы
Плагины
Открыть приложение для ПК

Начните с себя

Поручите агенту задачу, для которой вы обычно **открываете несколько приложений или сайтов**

...спросите у агента **как это сделать...**

ИИ лайфхаки

Что нужно застройщику, чтобы ИИ заработал

1

Единая платформа

Общий источник правды.
Среда для совместной работы.

2

Процессы и регламенты

Рутина - агенту, коммуникации - сотруднику

3

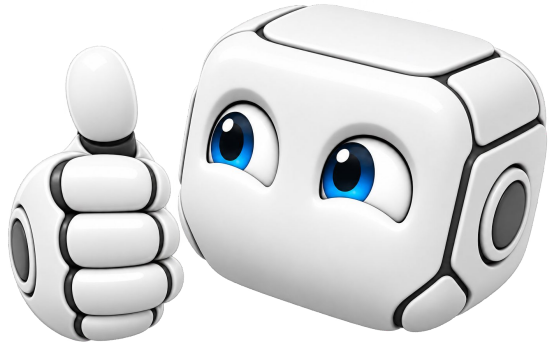
Инструменты под задачу

Автоматизация — по правилам.
ИИ-сотрудник — там, где есть неопределенность

4

Начните с себя

Используйте агентов
в своих задачах



Спасибо!



Артем Бреславский

MacroNews