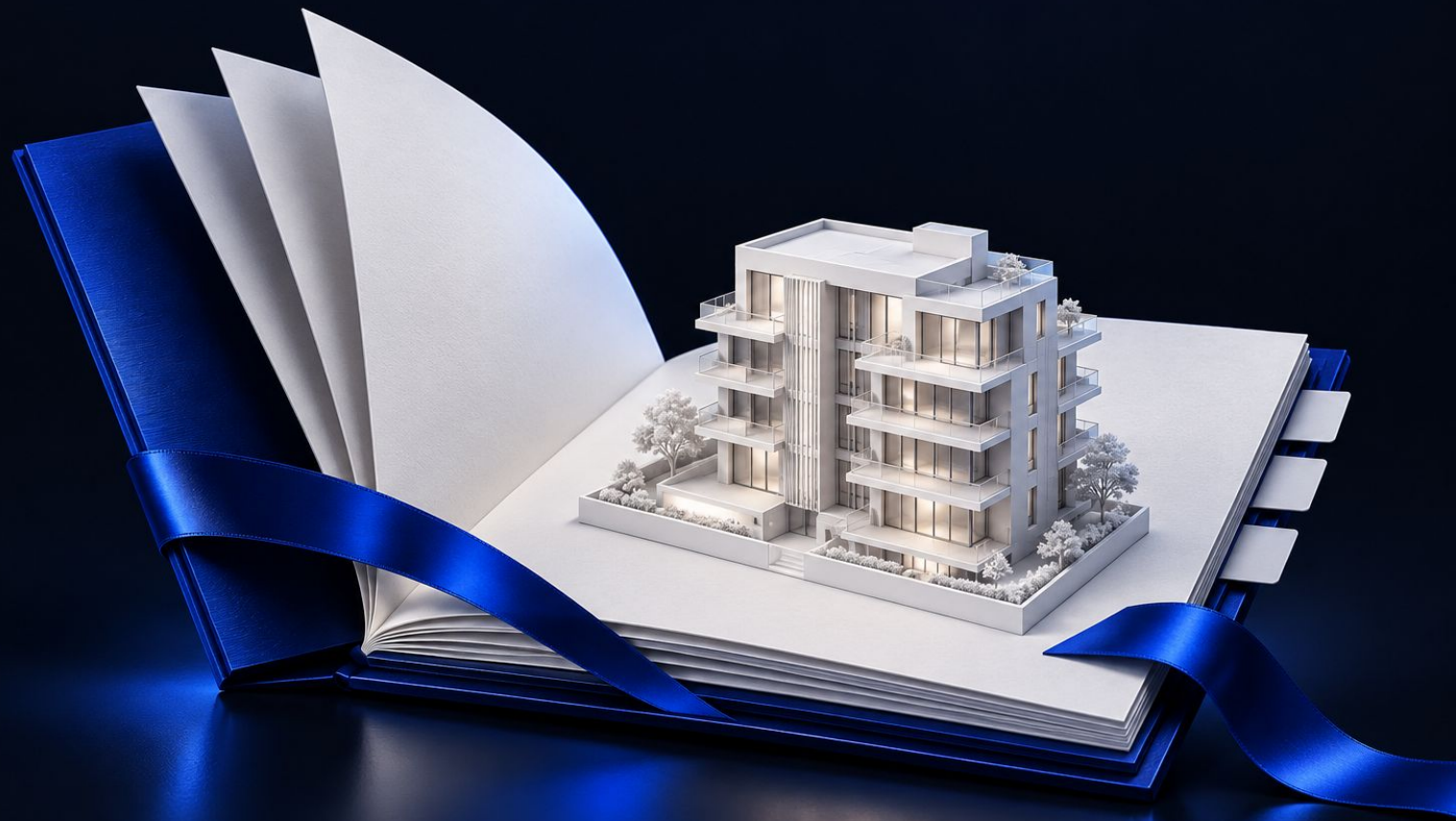
сделка.рф

ИИ-команда застройщика

как цифровые агенты меняют
работу коммерческого блока



Антон Новиков
Коммерческий директор Сделка.рф

Антон Новиков

Коммерческий директор Сделка.рф

15 лет в Маркетинге

6 лет в Девелопменте

2 года в PropTech



сделка.рф

Платформа для онлайн-сделок с недвижимостью

с 2019

работаем на рынке

500 000+

сделок проведено через платформу

400+

застройщиков и агентств работают с нами

70 000+

раз клиенты получили ипотеку через наши сервисы

ИИ-инструменты сбора лидов, генерации КП и анализа звонков уже помогают нашему коммерческому департаменту

Понедельник, 10:00. У каждой роли своя задача

Маркетолог

Выпустить акцию

Условия и версии для каждой площадки

Менеджер ОП

Ответить клиенту

Аргументы и следующий шаг

РОП

Не упустить лид

Контакт, задача и ответственный

Комдир

Выбрать приоритет

План, воронка и риски

«Все уже пользуются ИИ. Как собрать это в единую систему?»

Почему личные чаты не складываются в систему

01

Разные чаты

Материалы и история разбросаны по личным аккаунтам. Контекст ЖК каждый раз объясняют заново

02

Разное качество

Результат зависит от того, насколько хорошо конкретный сотрудник формулирует запрос

03

Личные наработки

Удачный сценарий трудно передать коллеге. Он уходит вместе с сотрудником

ИИ-агент — это готовая оболочка под конкретную функцию

1

Промпт и роль

Инструкция под задачу

2

Контекст ЖК

Данные компании и проекта

3

Инструменты

Действия и форматы результата

4

Проверки

Факты, сроки и условия

Личный чат и агент в системе компании

	Личный чат без общего процесса	**Агент в системе компании**
Контекст	Материалы под конкретный диалог	База знаний компании и выбранного ЖК
Порядок работы	Шаги выбирает сотрудник	Сценарий под рабочую функцию
Результат	Формат уточняют в переписке	Заданный комплект с проверками
Команда	Наработки одного человека	Сценарий для всех коллег

Один проект. Общий контекст команды

База знаний компании и ЖК

- Описание и преимущества
- Актуальные документы
- Правила коммуникации

Маркетинг

+ условия конкретной акции

Продажи

+ запрос покупателя

Комдир

+ данные этапов и сделок

Состав данных определяется задачей и правами доступа

Агентов собирают люди, которые сами работали у застройщика

Команда из девелопмента

Маркетологи, продажники и руководители, которые сами запускали акции, закрывали план и отвечали за воронку

Видим рынок изнутри

500 000+ сделок и 400+ клиентов показывают, где сделки буксуют и теряются

Опыт внутри сценария

Что можно обещать покупателю, где чаще ошибаются, что проверить до публикации

Модель сегодня доступна всем. Опыт коммерческого блока — нет

ии.сделка.рф

Маркетплейс готовых ИИ-специалистов



Общая картина маркетплейса

Запуск акции Первым в альфа-тест	**Рекламная кампания**	**Анализ конкурентов**	**Упаковка ЖК**
Возврат лидов	**Анализ звонков**	**Контроль воронки**	**Утренний бриф**
Прогноз продаж	**План-факт**	**Разбор документов**	**Рынок и цены**

Тот же понедельник. Что получает каждая роль

Маркетолог

Выпустить акцию

Материалы акции и версии под каналы

Менеджер ОП

Ответить клиенту

Аргументы и следующий шаг

РОП

Не упустить лид

Контакт, задача и ответственный

Комдир

Выбрать приоритет

План, воронка и риски

Одна задача — несколько специалистов

«Подготовить кампанию по ЖК «Северный»

Конкуренты

Сравнение предложений

Упаковка ЖК

Аргументы для аудитории

Кампания

План и версии материалов

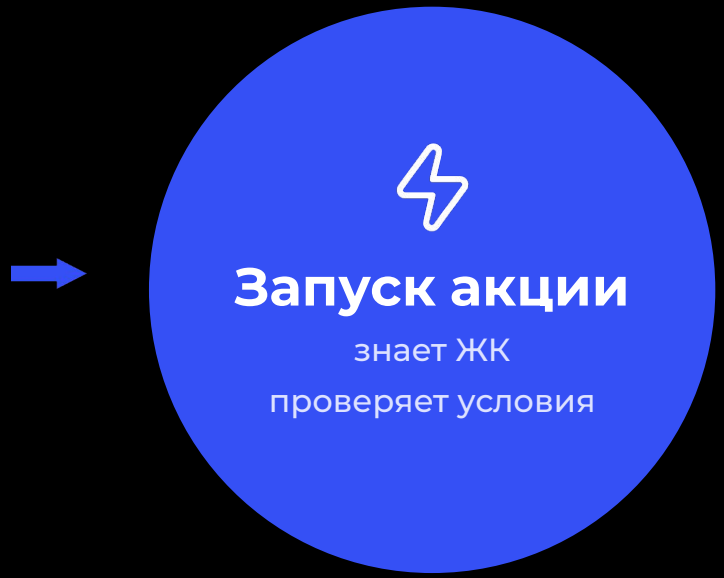
Комплект

Результат в одном окне

Три условия на входе.
Пять готовых текстов на выходе

НА ВХОДЕ

- **ЖК «Северный»**
- **Список конкурентов**
- **1–31 октября, скидки не суммируются**



НА ВЫХОДЕ

- **Основное описание**
- **Telegram**
- **ВКонтакте**
- **Классифайды**
- **Директ**

Пример условий демонстрационный. Публикует сотрудник: правки, копирование, выгрузка в Doc

Что происходит внутри агента

1

Данные

Материалы ЖК, список конкурентов и задача

2

Условия

Полнота и противоречия

3

Подготовка

Акцент и тексты

4

Проверка

Факты, сроки и ограничения

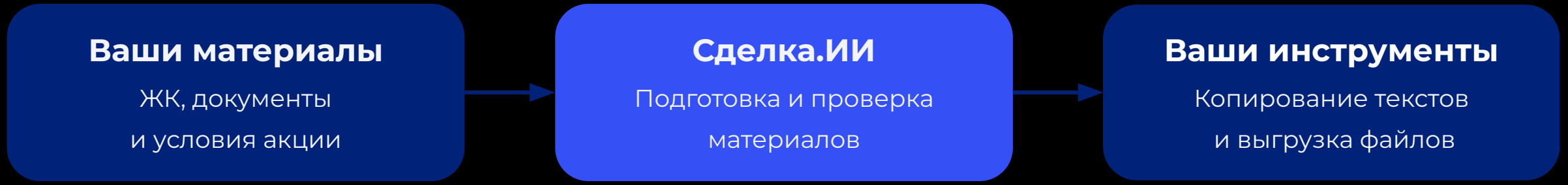
5

Комплект

Версии для площадок

Промпты и последовательность шагов уже собраны внутри сценария

Как встраивается в вашу работу



Для первого пилота	Что требуется
Рабочее место	Браузер и доступ в интернет
Доступы	Учетная запись участника
Своя инфраструктура	Без установки и отдельного сервера
Внутренняя сеть и CRM	Быстрая интеграция с любыми CRM

CRM, звонки и автоматические действия подключаются под отдельный сценарий

5

компаний берём в закрытый альфа-тест

Бесплатно в рамках пилота

Один ЖК и согласованный объём задач

Срок определяем индивидуально

До старта фиксируем условия тестирования

Участие команды

Ответственный сотрудник и обратная связь

Что даём мы и что нужно от вас

МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ

Доступ к агенту «Запуск акции» с контекстом вашего ЖК

Помощь при старте: подготовка материалов и первая задача

Рабочие результаты: тексты, правки, копирование и Word

Разбор с командой: замечания, доработки и итоги пилота

НУЖНО ОТ ВАС

Один ЖК: описание и преимущества

Условия акции: предложение, срок и ограничения

Материалы: презентация и актуальные документы

Куратор: оценка результата и обратная связь

Для первого пилота не нужны данные покупателей и полный доступ к CRM

Что измеряем на альфа-тесте

Время
Путь до принятого результата

Качество
Факты, условия и подтвержденные ошибки

Правки
Изменения до рабочей версии

Применение
Материалы, которые команда использовала

Исходный процесс фиксируем до начала теста — сравниваем с «как было»

Что происходит после тестирования

Бесплатный пилот
Согласованные задачи
и индивидуальный срок

→

Совместные итоги
Время, качество и применение

→

Платная подписка
Копирование текстов
и выгрузка файлов

Тариф, состав доступа и объем запусков согласуем до продолжения

ии.сделка.рф

Первые 5 компаний в альфа-тест

Один ЖК. Первая задача с ИИ. Пилот с нашей командой

Оставьте рабочий контакт

сделка.рф/ai