Что нужно застройщику, чтобы ИИ заработал

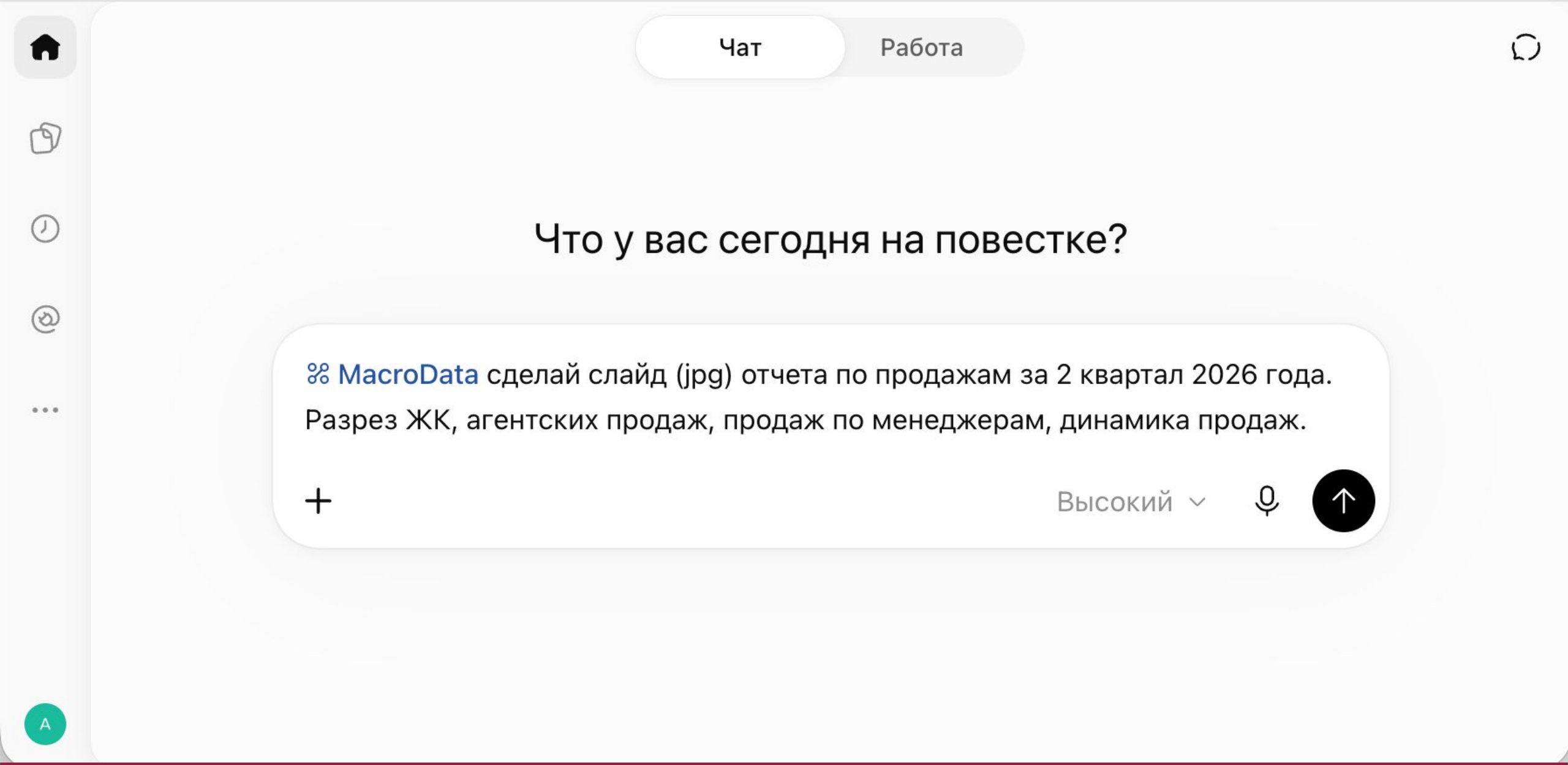
Артем Бреславский

MACRO



Что нужно застройщику, чтобы ИИ заработал

1. Технологии
2. Подходы



MACRO ТОЧКА ИСКРЫ

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

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

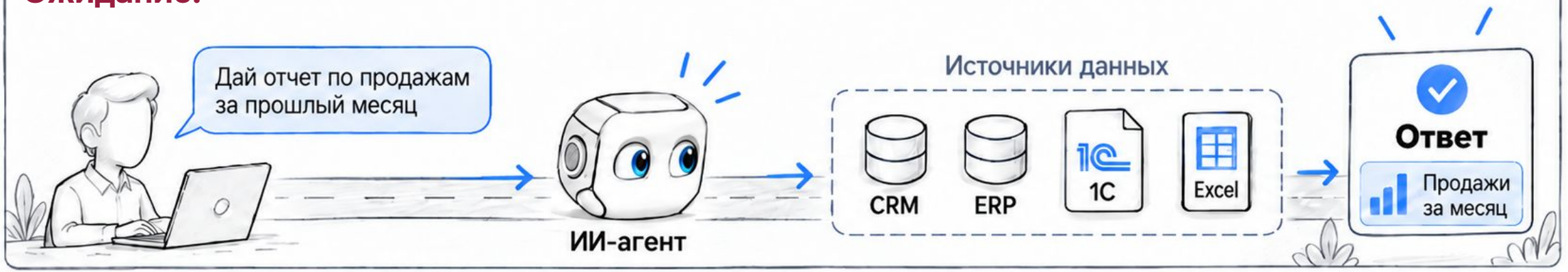
Метод: звонки по контакту распределены между заявками без дублей; учитываются успешные входящие и исходящие с длительностью > 0.

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.

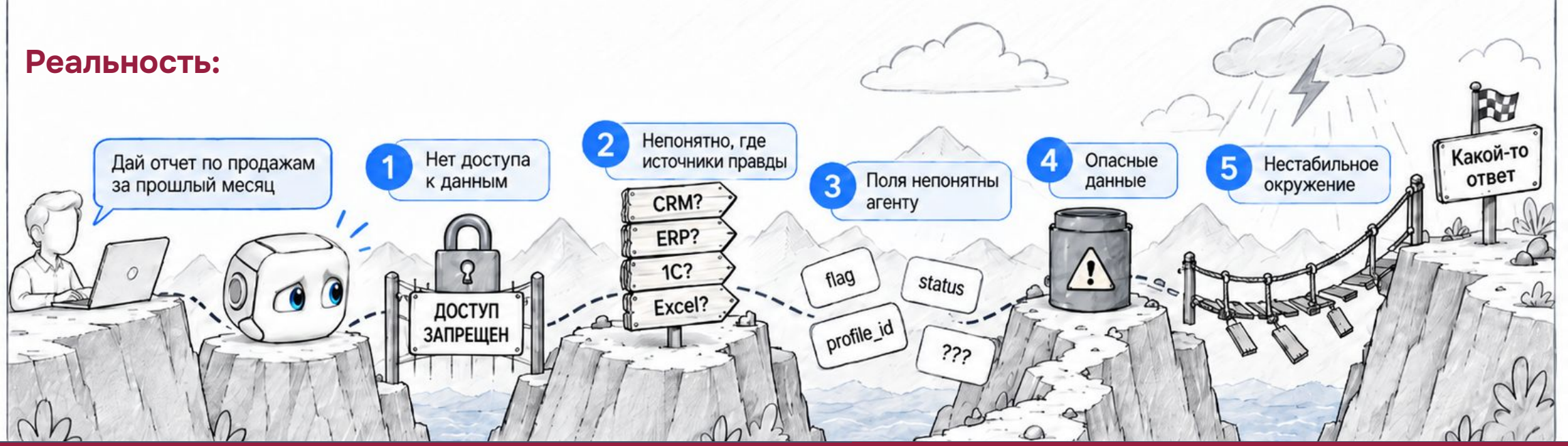
Документация витрины MacroData помечена как устаревшая; статус сделки отражает текущее состояние выгрузки.

Подключаем агента к данным

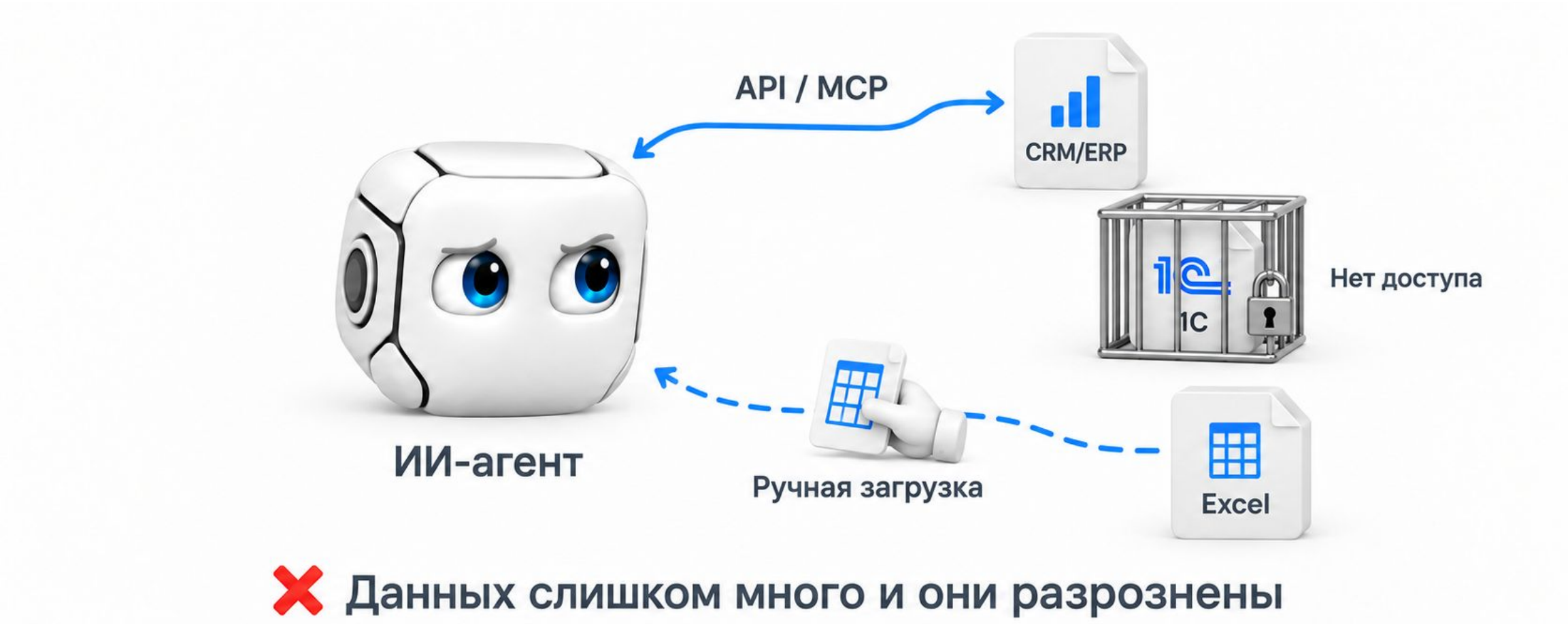
Ожидание:



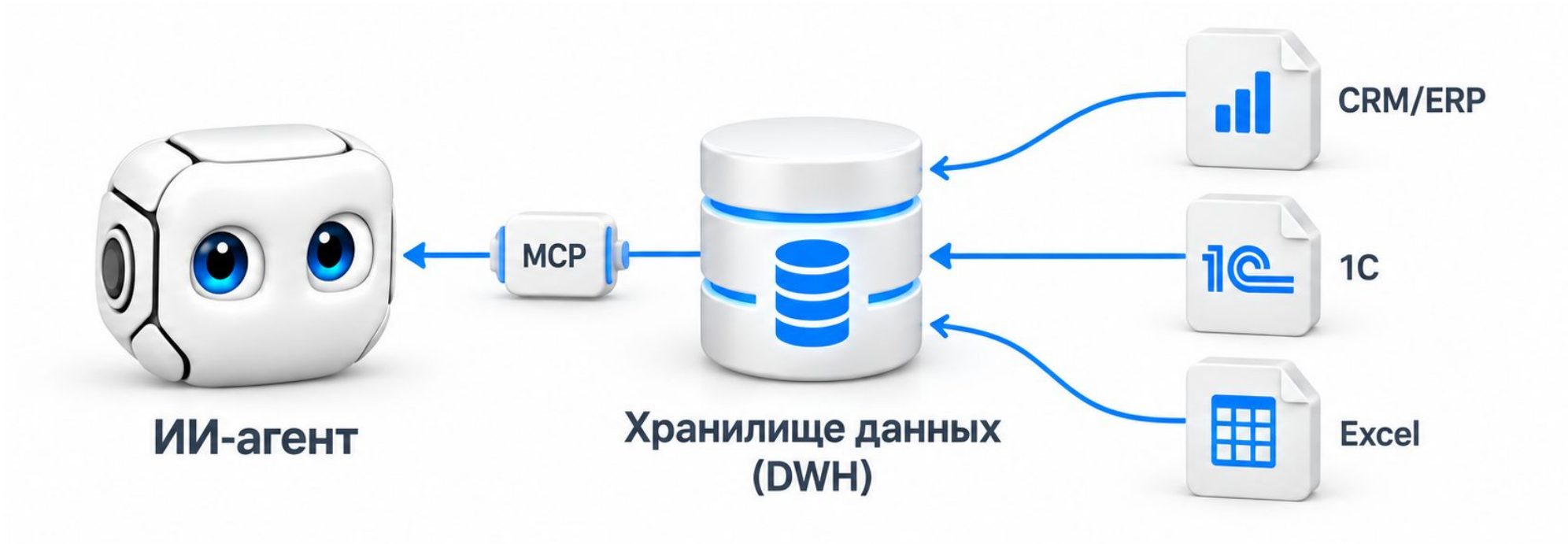
Реальность:



Барьер №1. Ограничен физический доступ к данным



Ломаем барьер №1: Внешнее хранилище данных

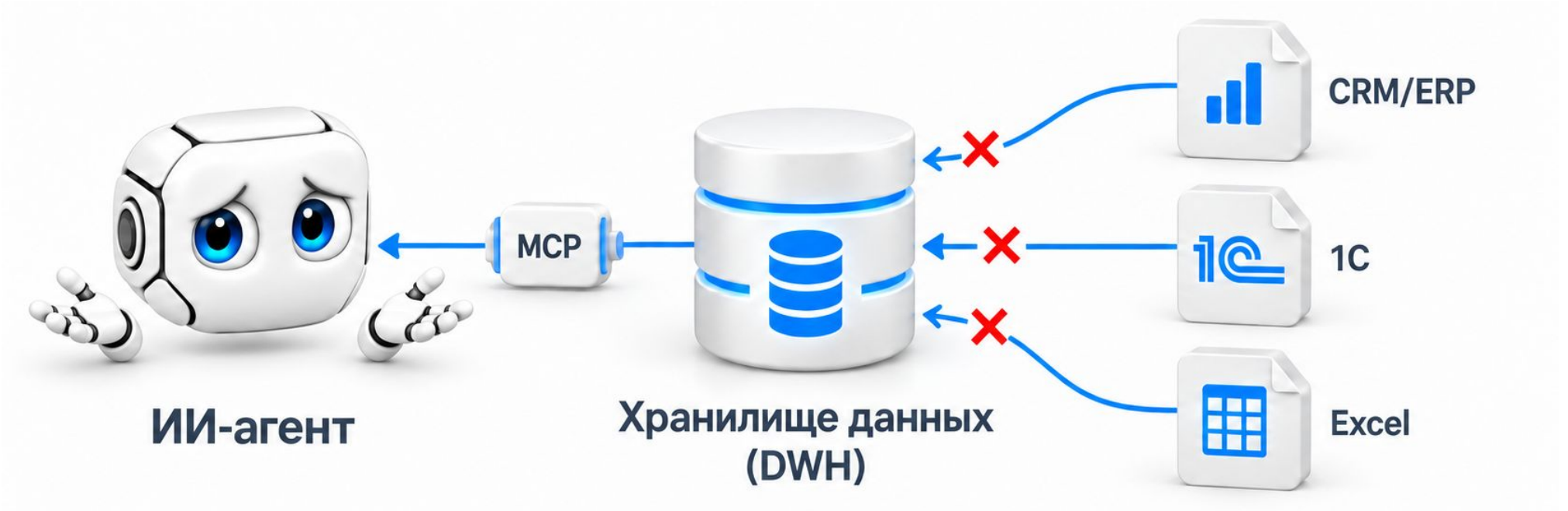


✅ Аналитические запросы, вместо сбора данных

✅ 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?

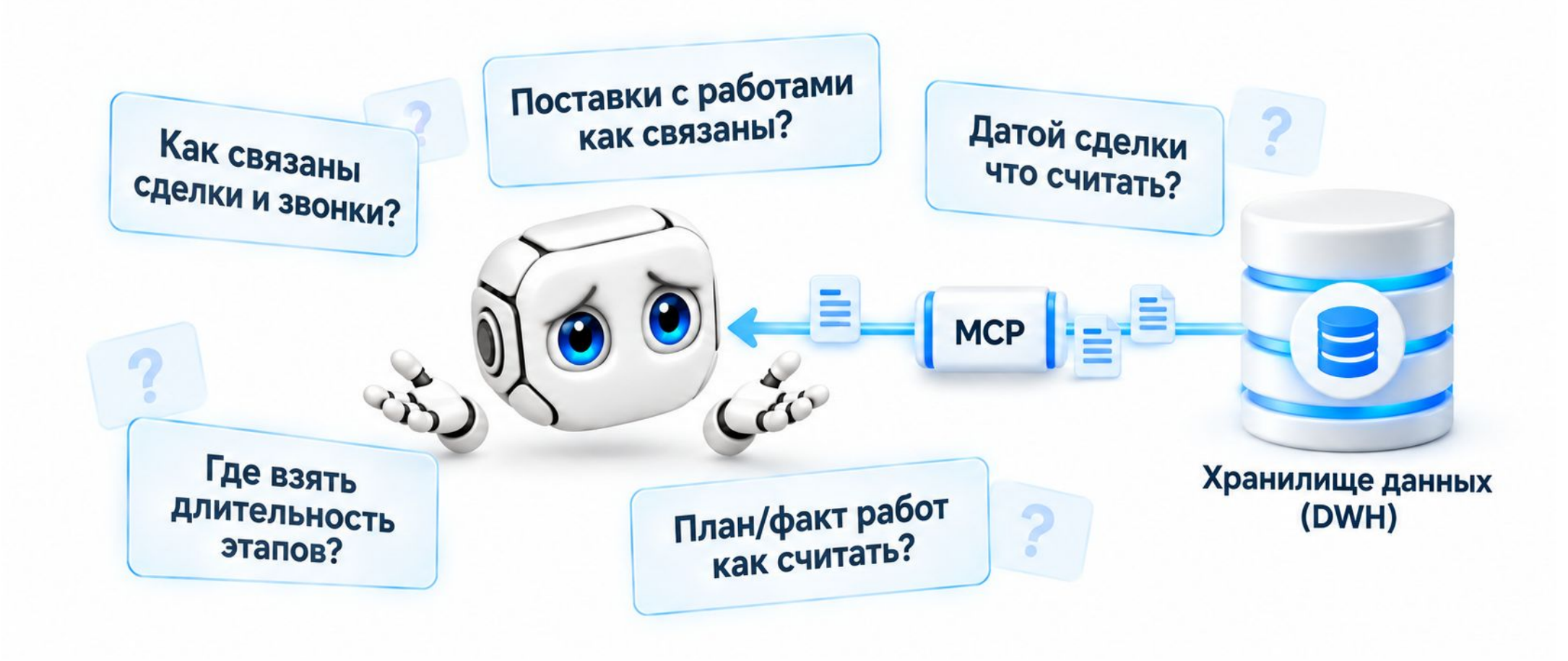
Ломаем барьер №2: Единая платформа — источник правды



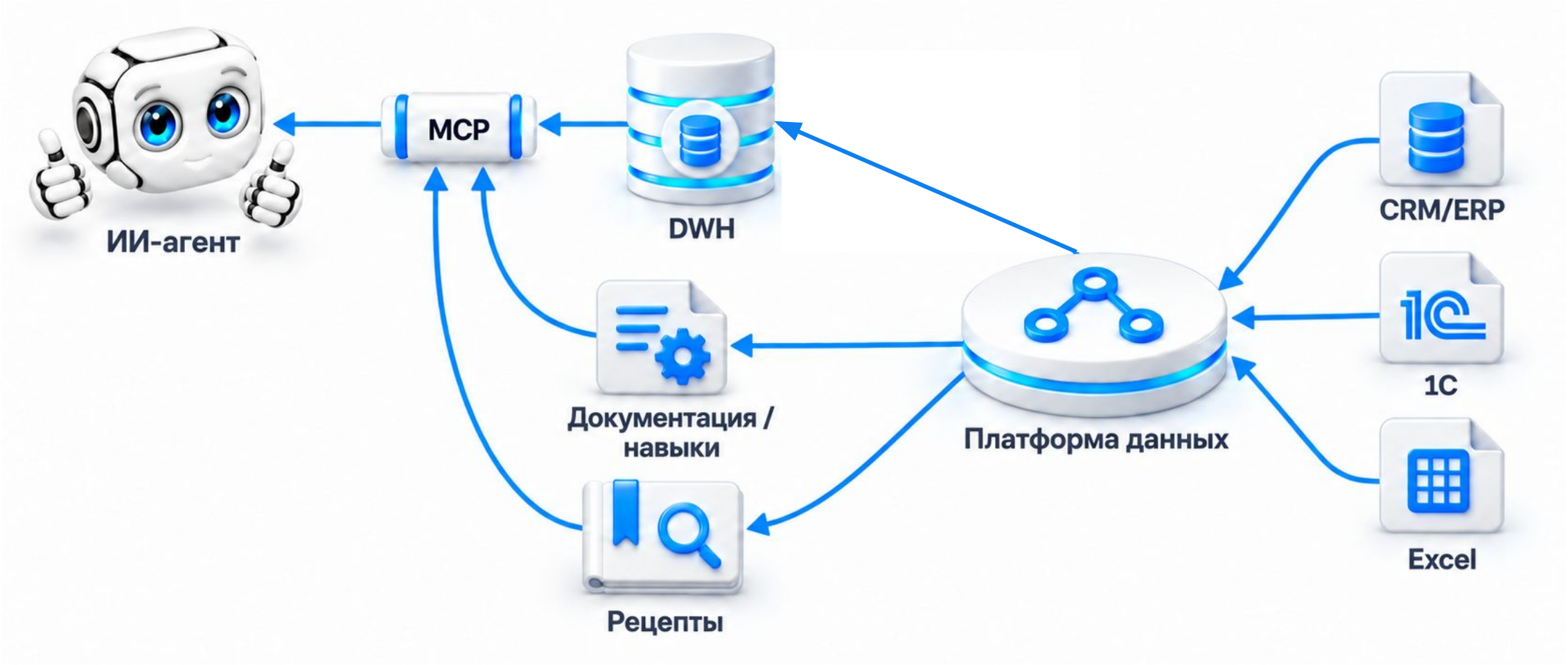
Платформа данных



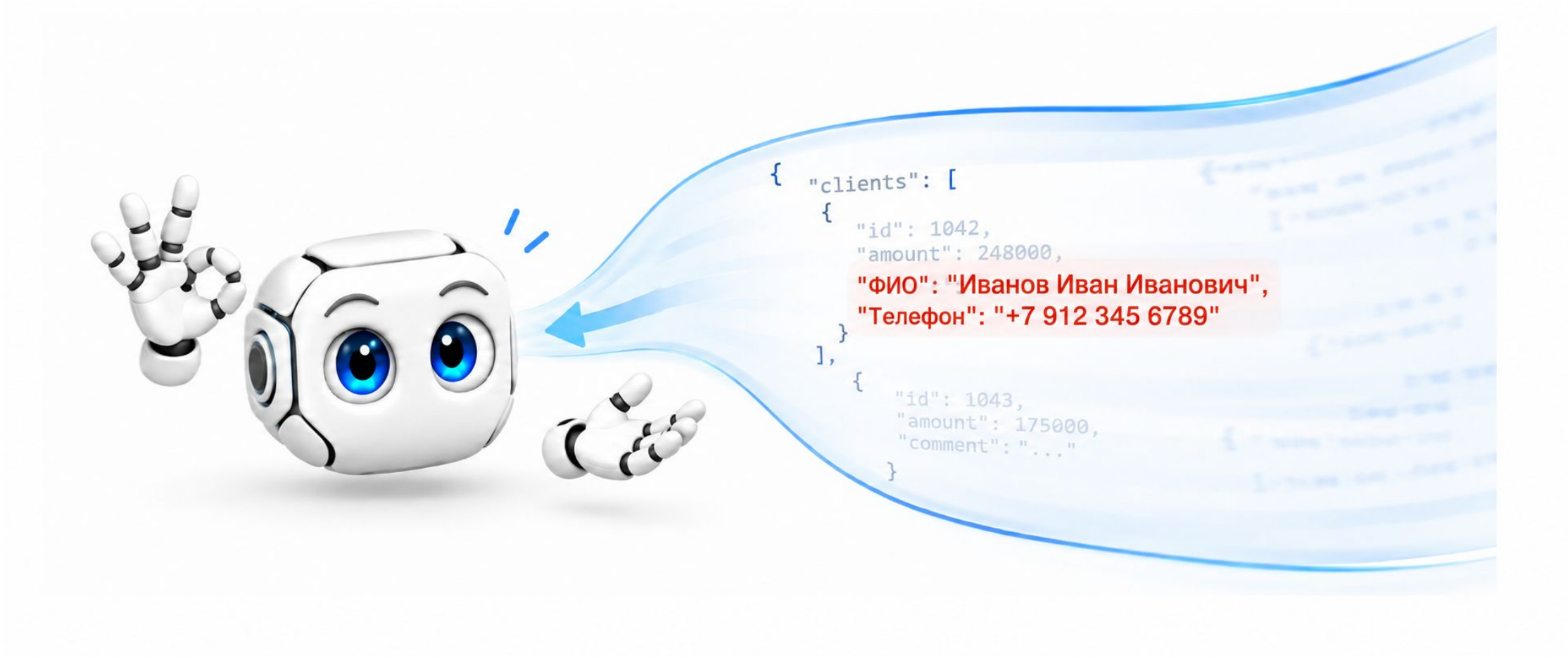
Барьер №3. Агент видит данные, но не понимает их



Ломаем барьер №3: Само-описываемый источник данных



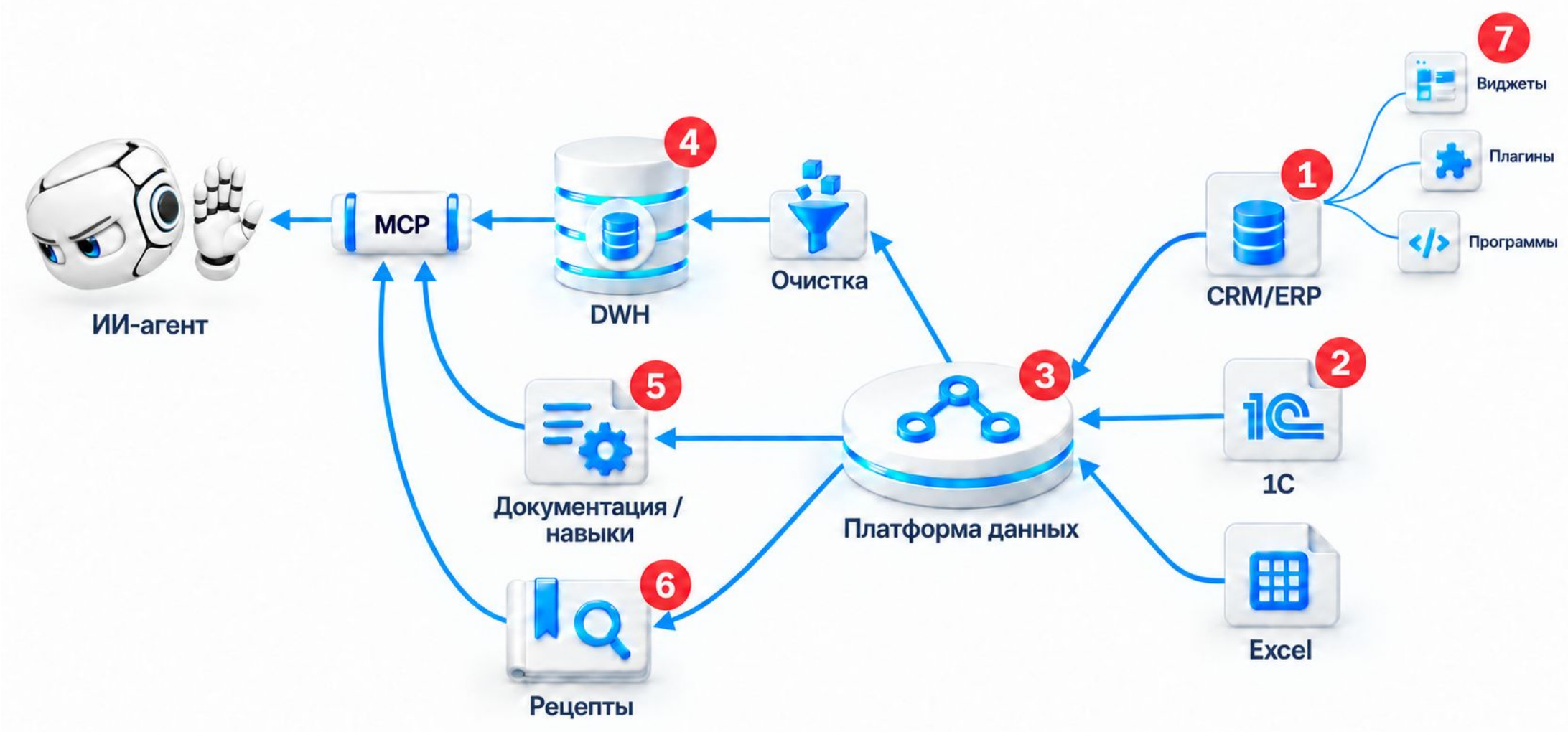
Барьер №4. Безопасность данных



Ломаем Барьер №4. Очистка данных



Барьер №5. Нестабильное окружение

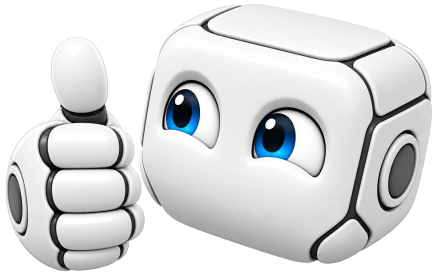


Системный подход к внедрению ИИ в компанию

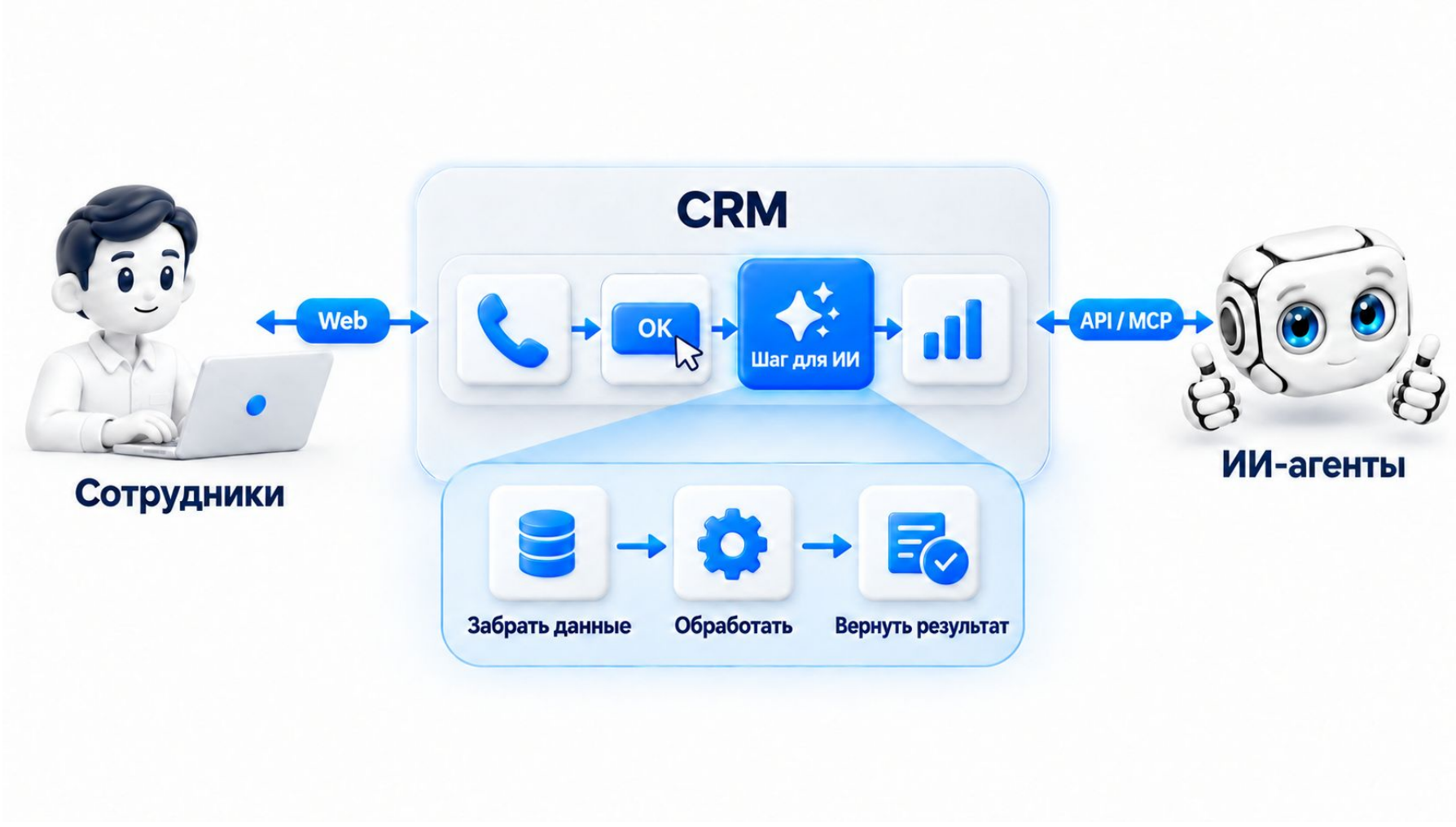


Как подготовить данные застройщика к эпохе ИИ-агентов

1	Предоставить физический доступ	DWH/MCP
2	Внедрить единый источник правды	Платформа данных
3	Обеспечить понимание агентом бизнес-сущностей и взаимосвязей	DOC SKILL Рецепты
4	Обеспечить безопасность данных	Очистка
5	Внедрить комплексный подход	Единый контур



Единая среда: сотрудники — ИИ агенты



Процессы

По правилам (детерминированные)

Если...

До окончания брони осталось 2 дн

...то

Клиенту → SMS, менеджеру → задачу

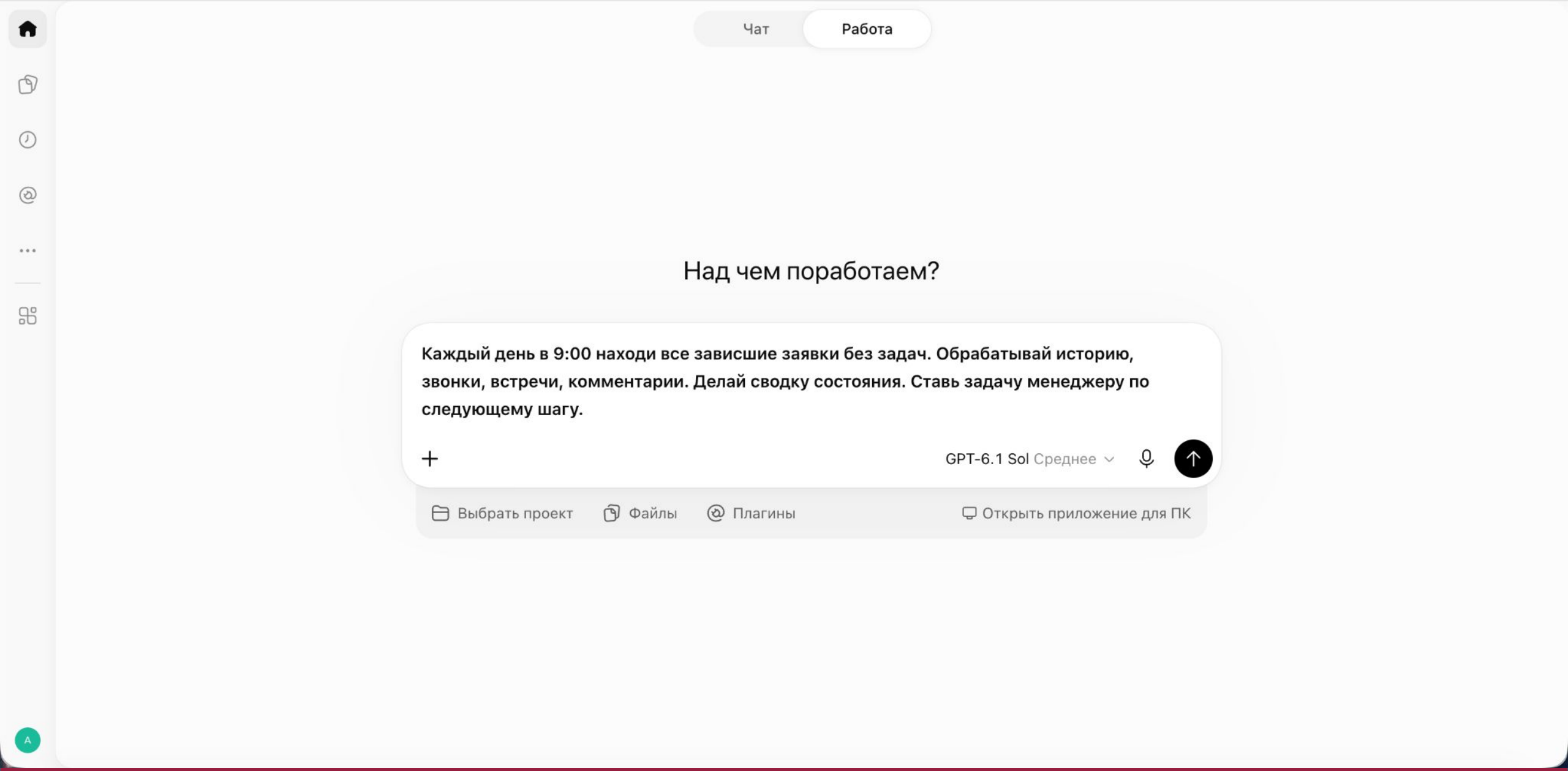
По ситуации (недетерминированные)

На входе...

Транскрипция звонка

На выходе...

Интересы **Задачи** **Оценка**



MACRO
ТОЧКА ИСКРЫ

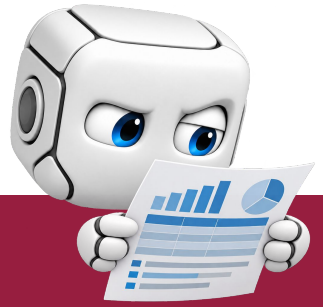
ИИ агент → ИИ-сотрудник

История клиента

Звонки и расшифровки
Переписка и встречи
Интересы
Заметки

Регламент

MacroCRM
API / MCP



Что хочет клиент?
Что уже обсуждали?
Что мешает двигаться дальше?

Внешний ИИ-сотрудник

MacroCRM
API / MCP

Рекомендация или задача

Менеджер делает
Результаты фиксируются

Рутина

Найдите работу, где сотрудник регулярно приводит **разнородные материалы к понятному результату**

Рутина

Исходные материалы	Кто делает	Результат
Разные файлы	ИИ-агент	Единая таблица
Предложения подрядчиков	ИИ-агент	Сравнение по критериям
Запись совещания	Специализированный софт	Протокол и поручения

Начните с себя

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

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

Что нужно застройщику, чтобы ИИ заработал

1

Единая платформа

Общий источник правды.
Среда для совместной работы.

2

Процессы и регламенты

Как должен работать ИИ-сотрудник

3

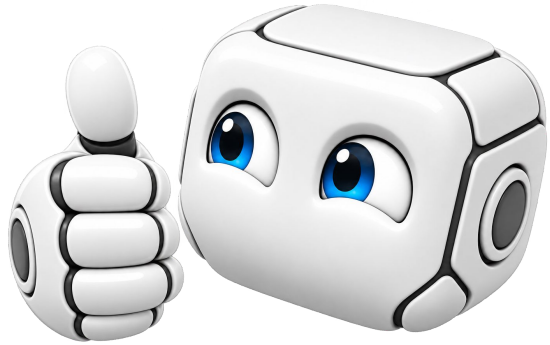
Инструменты под задачу

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

4

Начните с себя

Используйте агентов
в своих задачах



Спасибо!



Бреславский | Жизнь и технологии

MacroNews