

Digital-маркетинг и ИИ-автоматизация как единая система роста бизнеса

Разработка digital-стратегии привлечения клиентов и внедрение ИИ-ассистентов для автоматизации первичной коммуникации и передачи лидов в CRM

Сергей Куянцев | Digital Engineer AI

Маркетинговая digital-стратегия

Автоматизация бизнес-процессов

Снижение нагрузки на отдел продаж

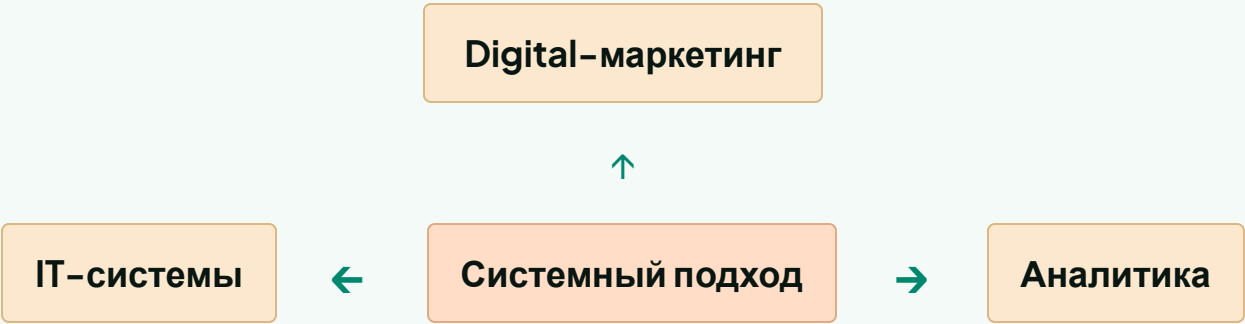
Рост заявок

Знакомство

Меня зовут Сергей. Я частный digital-маркетолог и специалист по внедрению автоматизаций в бизнес.

Digital-маркетинг (или цифровой маркетинг) — это совокупность методов продвижения товаров и услуг с использованием цифровых технологий и онлайн-каналов. Его цель — привлечение и удержание клиентов, анализ поведения аудитории, повышение эффективности бизнеса.

Нацелен на конкретный результат, а именно на действия пользователей — заявки, звонки и покупки.



Задача digital-маркетинга — оцифровать каждый шаг пути клиента, от первого касания с рекламой до целевого действия, и выстроить эти элементы в работающий механизм.

Результатом будет влияние на выручку компании или, другими словами, трансформация маркетинговых затрат в инвестиции с измеримой доходностью.

Ценный конечный продукт (ЦКП) digital-маркетолога

Что такое ЦКП

Ценный конечный продукт (ЦКП) — это целевой поток клиентов в виде реальных покупателей, привлечённый в каналы продаж именно в том количестве, которое необходимо для выполнения плана продаж компании.

Важно понимать: на ЦКП влияют

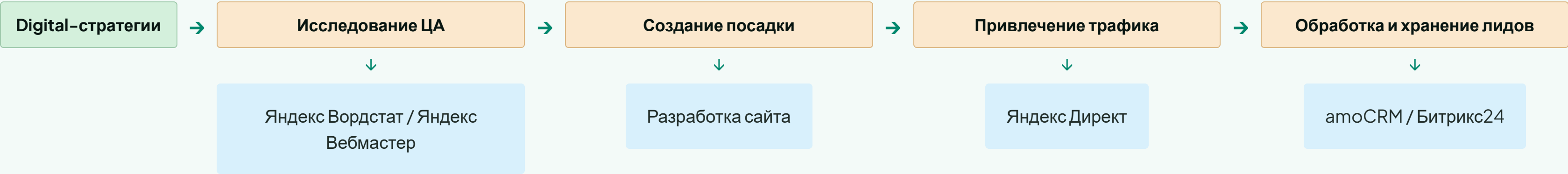
Много внешних факторов. На ЦКП (ценный конечный продукт) влияет не только маркетинговая digital-стратегия. Важны само предложение (товар или услуга) и его потребность среди потребителя, цена, сезонность, действия конкурентов. Исполнитель не может контролировать всё это в полной мере.

Поведение клиента. Даже если реклама привела человека на сайт, окончательное решение о том, чтобы оставить контактные данные и совершить покупку, зависит от самого клиента. Он может уйти к конкуренту, передумать, просто изучить информацию.

Зачем это нужно: чтобы маркетинг перестал быть «расходной статьёй», стал драйвером роста и оправдывал бюджет.

Маркетинговая digital-стратегия

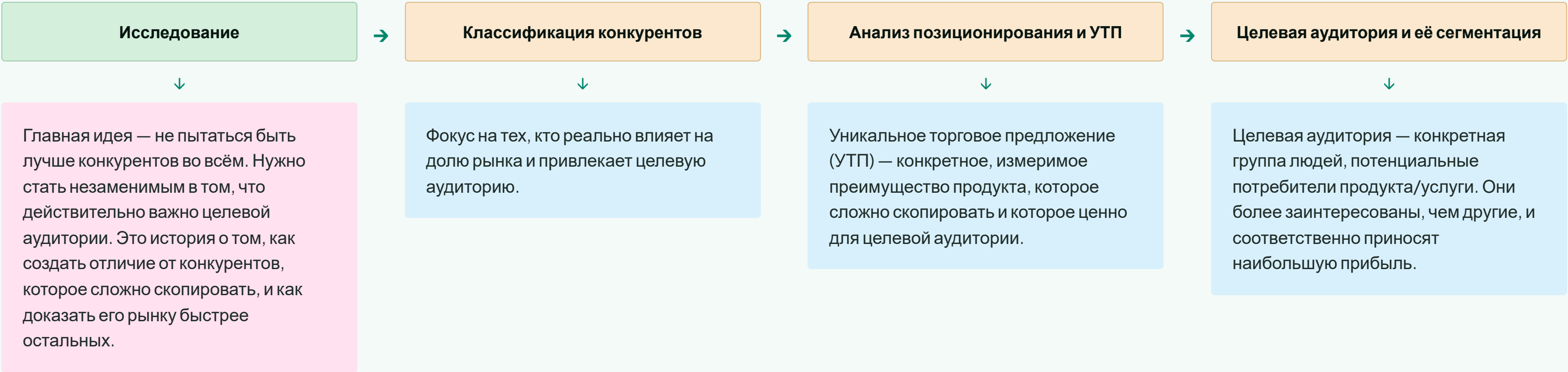
Маркетинговая digital-стратегия — это логически выстроенная комбинация инструментов, каналов и механик, которая работает как единый контур на достижение конкретного результата.



Пакет стратегии (разделы 1–4): 150 000 Р · 20 раб. дн. после брифинга и предоплаты 50%

Конкурентный анализ, формирование позиционирования компании и исследование целевой аудитории

Для того чтобы выстроить устойчивое позиционирование, отстроиться на рынке и эффективно распределить бюджет, необходимо комплексное исследование целевой аудитории и конкурентов.



1. Анализ, позиционирование и маркетинговая стратегия: 20 000 Р · в течение 5 раб. дн.

Создание инструмента захвата

Сайт — это цифровой ресурс, который является элементом воронки продаж. Он связывает входящий трафик, контент, продукт и внутренние бизнес-системы компании. Сайт решает задачу системного сопровождения клиента от первого касания до покупки. Продуманная логика превращает разрозненные визиты в управляемый поток прогретых лидов.

Сайт — это не витрина, а консультант. Его задача — провести клиента по пути принятия решения, прогреть, закрыть возражения и передать в отдел продаж уже «тёплым».

1. Процесс создания сайта

70% времени и ресурсов уходит на проектирование «маркетингового каркаса»: бизнес-анализ, сегментация, Customer Journey Mapping (CJM), текстовые прототипы и интеграции.



2. Юридическая подготовка сайта

Политика конфиденциальности (152–ФЗ), пользовательское соглашение, согласие на cookies и реквизиты компании. Это набор правил о сборе, хранении и защите данных пользователя.

Подача уведомления — прямое юридическое требование ч. 1 ст. 22 Федерального закона № 152–ФЗ «О персональных данных».



3. Техническая подготовка сайта

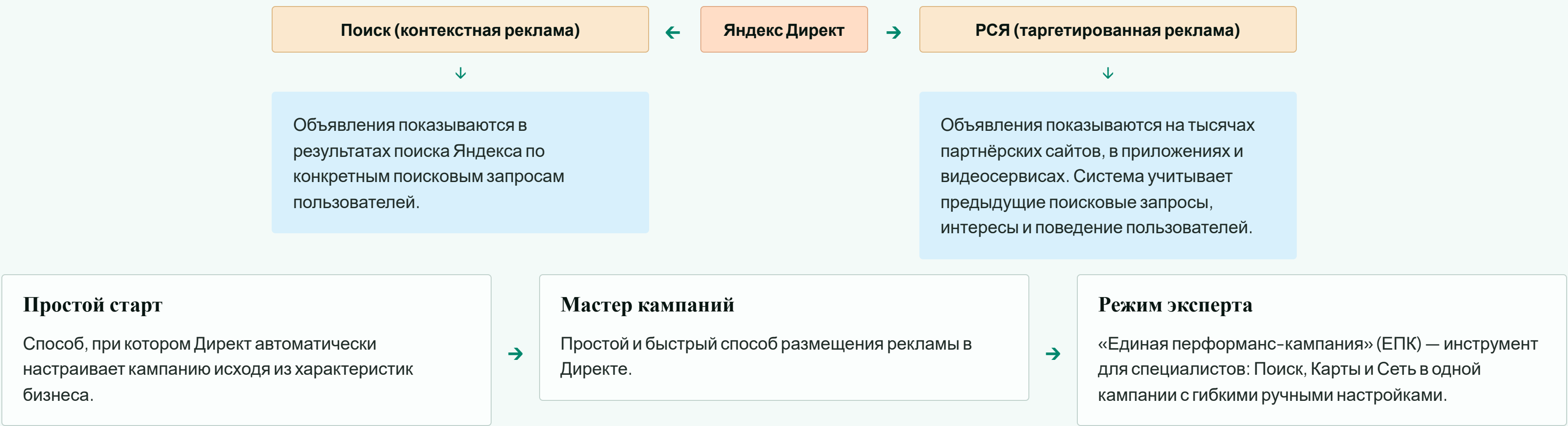
Настройка хостинга, подключение веб-аналитики и комплексная проверка работоспособности сайта.

2. Инструмент захвата (сайт / посадочные страницы): **50 000 Р** · в течение 5 раб. дн.

Создание инструмента охвата

Яндекс Директ — рекламная платформа Яндекса для размещения контекстной и медийной рекламы. С её помощью бизнес продвигает товары и услуги в поиске Яндекса и на площадках Рекламной сети Яндекса (РСЯ).

Настройка рекламы в Яндекс Директе — процесс создания и конфигурации рекламной кампании для показа объявлений нужной аудитории и достижения целевых действий (клики, заявки, покупки).



3. Инструмент охвата (Яндекс Директ) — настройка и запуск: **40 000 Р** · в течение 5 раб. дн.

Создание инструмента хранения и взаимодействия с лидами (CRM)

CRM-система — это программное решение, которое помогает бизнесу систематизировать работу с клиентами: хранить данные о них, управлять продажами, автоматизировать рутину и анализировать результаты. Внедрение CRM-системы — это проект по запуску и адаптации такой системы под процессы компании.

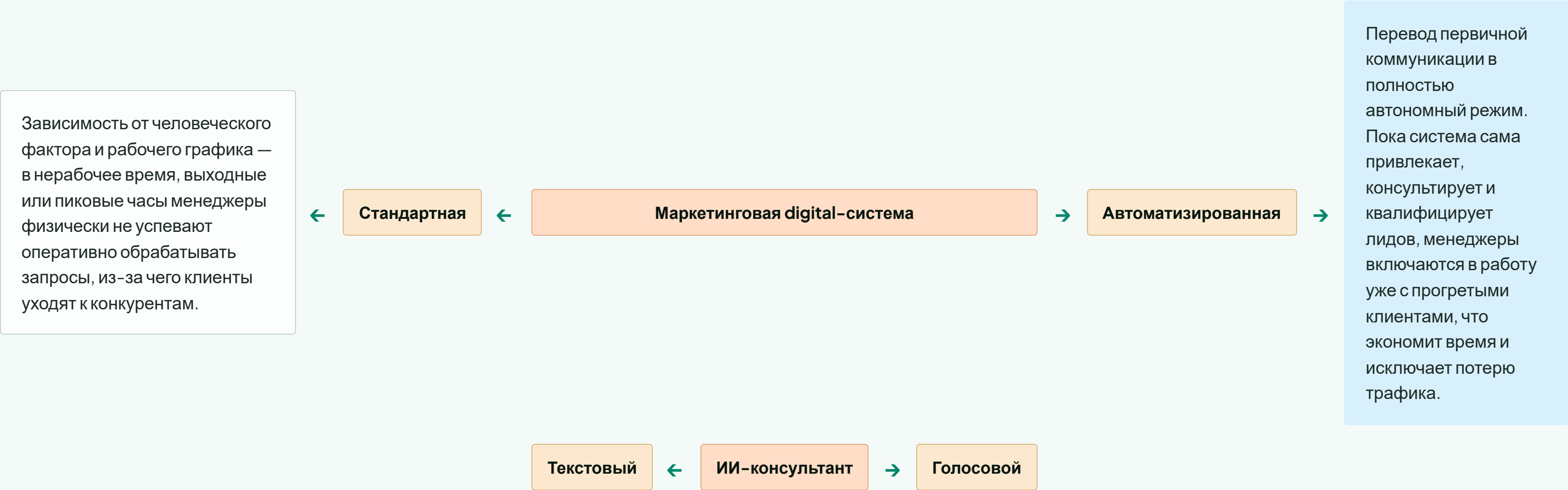


4. CRM: 40 000 Р · в течение 5 раб. дн.	Итого по договору (разделы 1–4): 150 000 Р · 20 раб. дн. после брифинга и предоплаты 50%
---	--

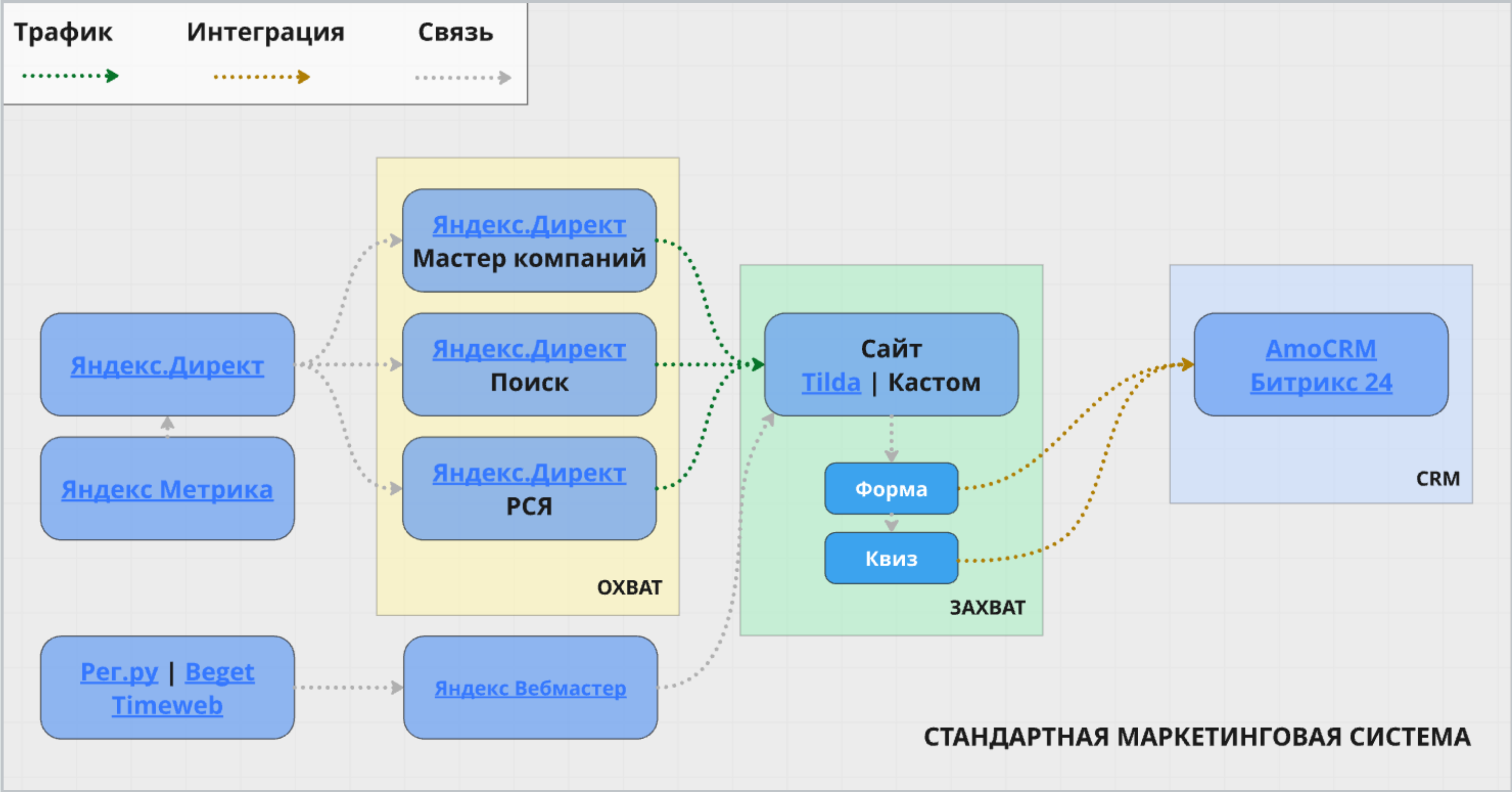
Усиление маркетинговой digital-стратегии

Сегодня сильная маркетинговая система — это сочетание классических правил маркетинга и современных технологий. Она соединяет в одну цепочку все шаги, которые проходит человек от первого знакомства до покупки. Интеграция автономного ИИ-консультанта в формате виджета на сайте решает вопрос взаимодействия компании с лидом в режиме реального времени, переводя первичную коммуникацию в режим 100% автономности.

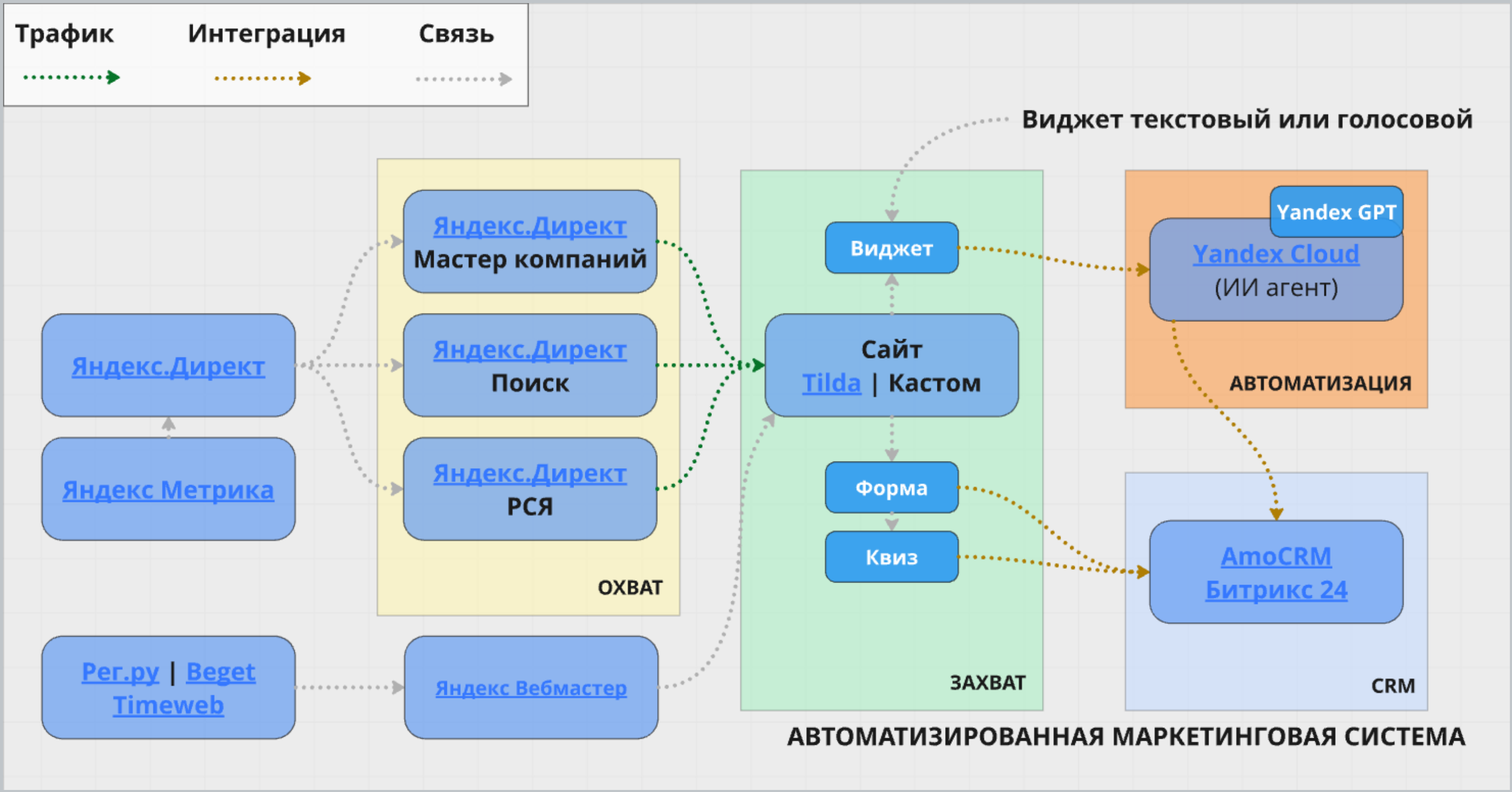
Дополнительное преимущество ИИ-ассистентов состоит в том, что в отличие от стандартных форм на сайте, где человек оставляет контактные данные, за передачу данных ничего не нужно платить Яндекс Директу, так как он не отслеживает такие метрики. Это дополнительная точка входа лидов в CRM-систему.



Стандартная маркетинговая система

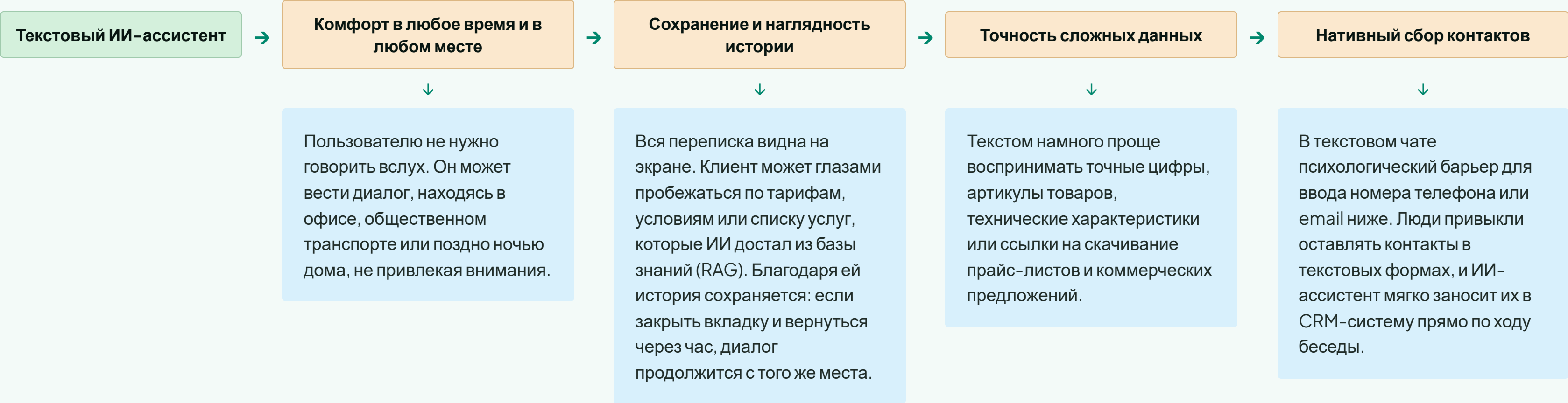


Автоматизированная маркетинговая система



Внедрение текстового ИИ-ассистента на сайт в формате виджета

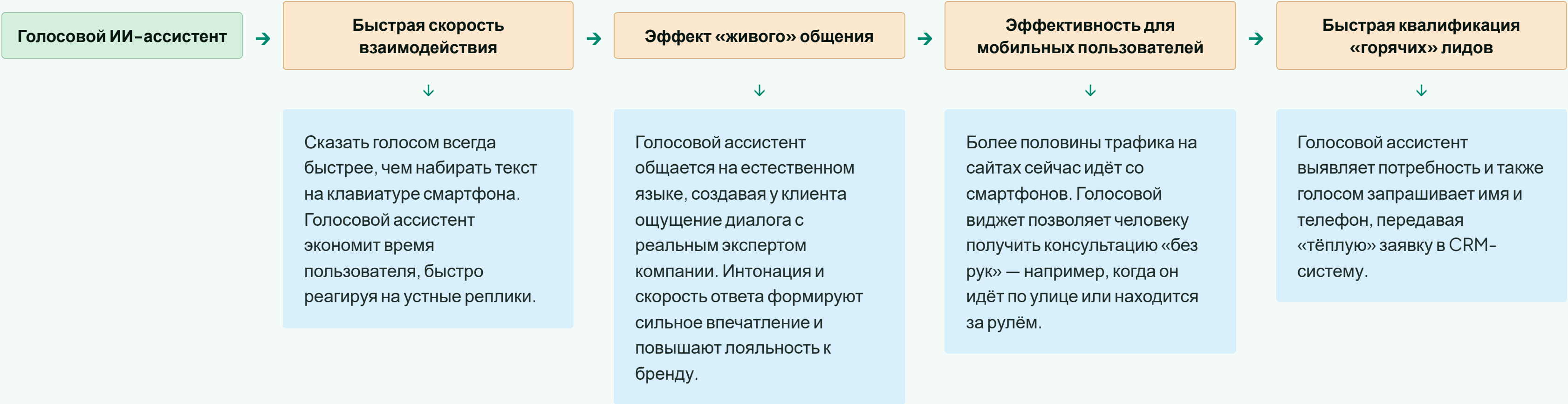
Текстовый ИИ-ассистент идеален для вдумчивого изучения информации, B2B-сегмента и взаимодействия в тихой обстановке.



Текстовый ИИ-ассистент: 100 000 ₽ · внедрение в течение 10 дней после брифинга и предоплаты

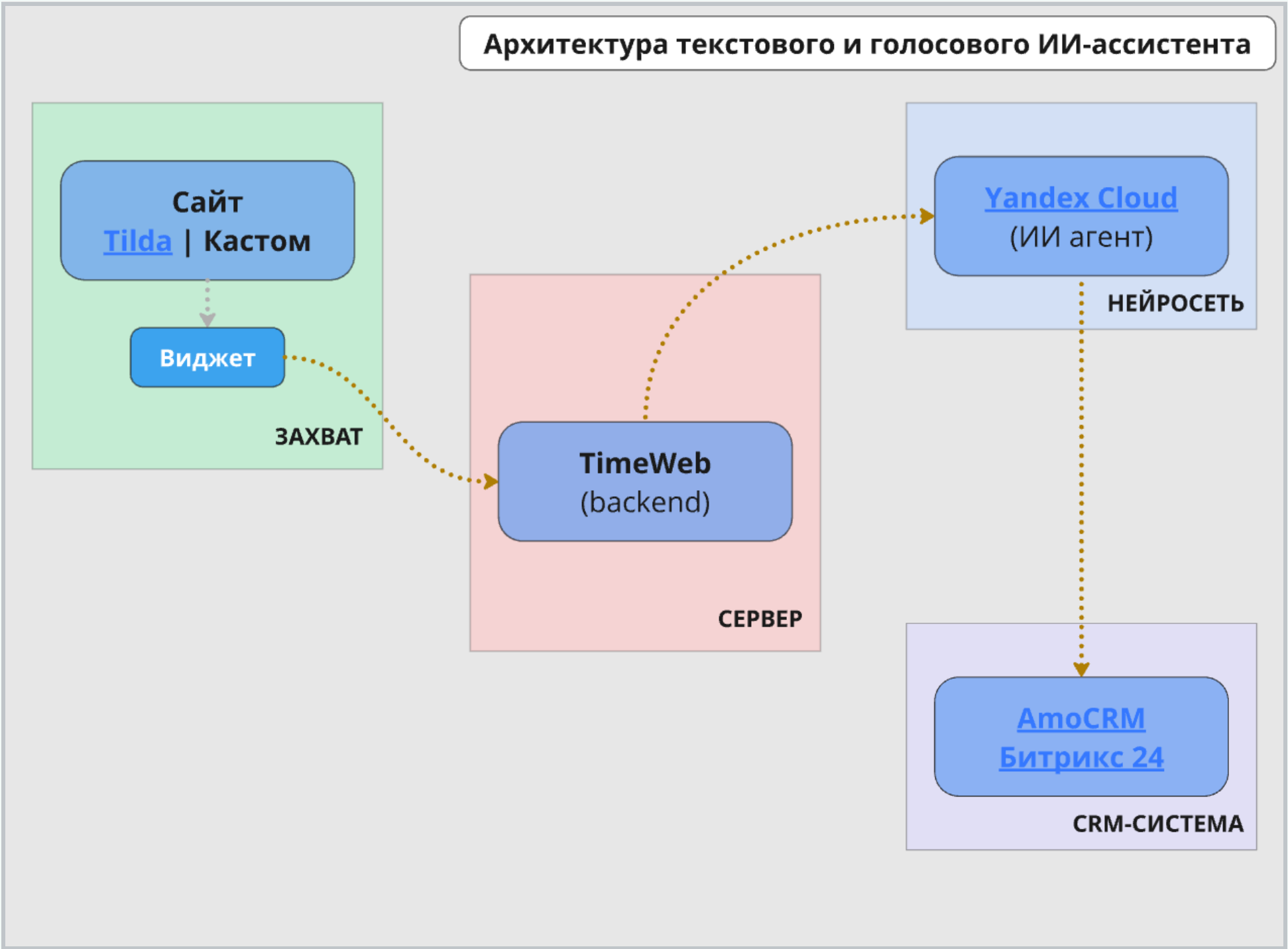
Внедрение голосового ИИ-ассистента на сайт в формате виджета

Голосовой ИИ-ассистент подходит для мобильного трафика, быстрого заказа «на ходу» и эмоционального вовлечения.



Голосовой ИИ-ассистент: 120 000 Р · Speech Realtime · внедрение в течение 10 дней

Архитектура текстового и голосового ИИ-ассистента



Текстовый: 100 000 Р · HTML-виджет, база знаний, CRM · Yandex GPT 5 Lite

Голосовой: 120 000 Р · Speech Realtime · внедрение за 10 дней

Внедрение универсального ИИ-ассистента

Универсальный агент — это интеллектуальный ИИ-ассистент, предназначенный для автоматизации общения с клиентами на популярных внешних площадках и в мессенджерах. В отличие от текстовых и голосовых виджетов, он не требует наличия собственного сайта для работы.

Ключевые преимущества

- Автономность 24/7:** все ИИ-ассистенты работают без выходных, обедов и человеческого фактора, исключая потерю лидов в нерабочее время.
- Работа строго по контексту:** благодаря интеграции с RAG (Retrieval-Augmented Generation) ИИ-ассистент даёт информацию только из загруженных документов компании, ничего не выдумывая.
- Разгрузка отдела продаж:** ИИ-ассистенты берут на себя до 80% рутинных повторяющихся вопросов и первичной квалификации. Менеджеры получают в CRM готовые лиды с понятным контекстом запроса и работают на закрытие сделки.

Присутствие в каналах продаж

ИИ-ассистент общается с клиентами на площадках, где они уже ищут услуги или товары.

Высокая скорость ответа

Модели Yandex GPT обеспечивают быстрые и осмысленные ответы, сокращая ожидание клиента.

Юридическая безопасность

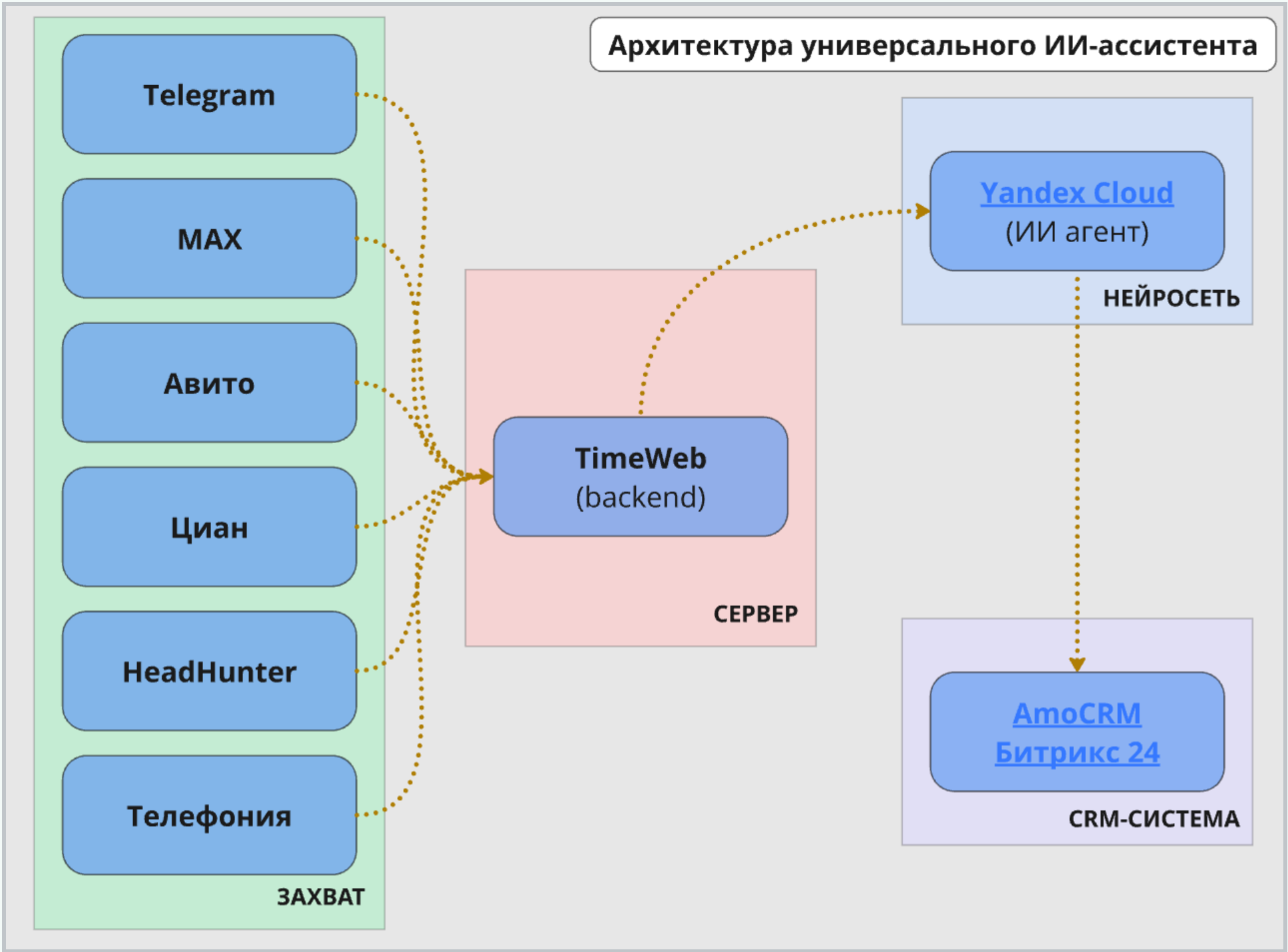
Решение соответствует 152-ФЗ. Данные обрабатываются на серверах в РФ (Timeweb и Yandex Cloud).

Экономическая эффективность

Один агент обрабатывает сотни диалогов одновременно, заменяя нескольких сотрудников первой линии.

Универсальный агент: **150 000 Р** за 1 интеграцию с площадкой · внедрение за 10 дней

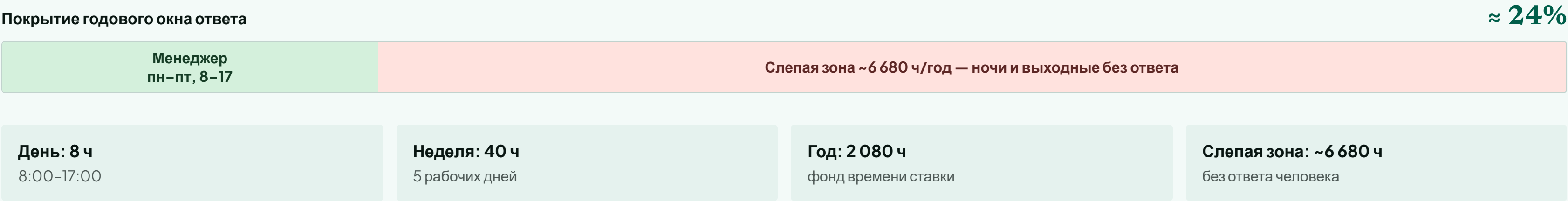
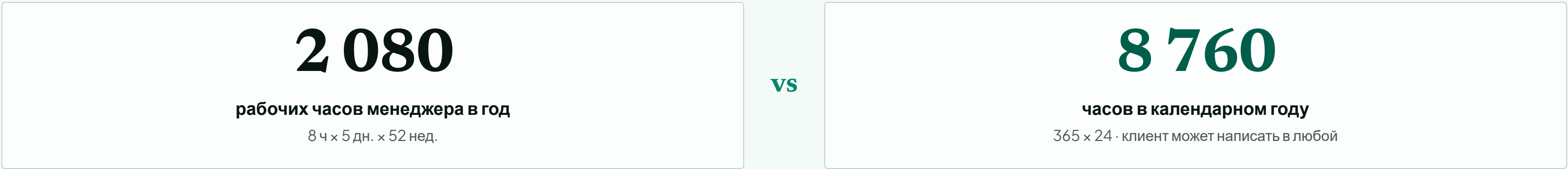
Архитектура универсального ИИ-ассистента



Состав услуги: 150 000 Р за 1 интеграцию с площадкой · память, база знаний, CRM · 10 дней

Ответ за секунды. В любой час. На любом канале.

До 80% рутинных вопросов ИИ-ассистент берёт на себя. Менеджер закрывает клиента, который оставил данные в CRM.



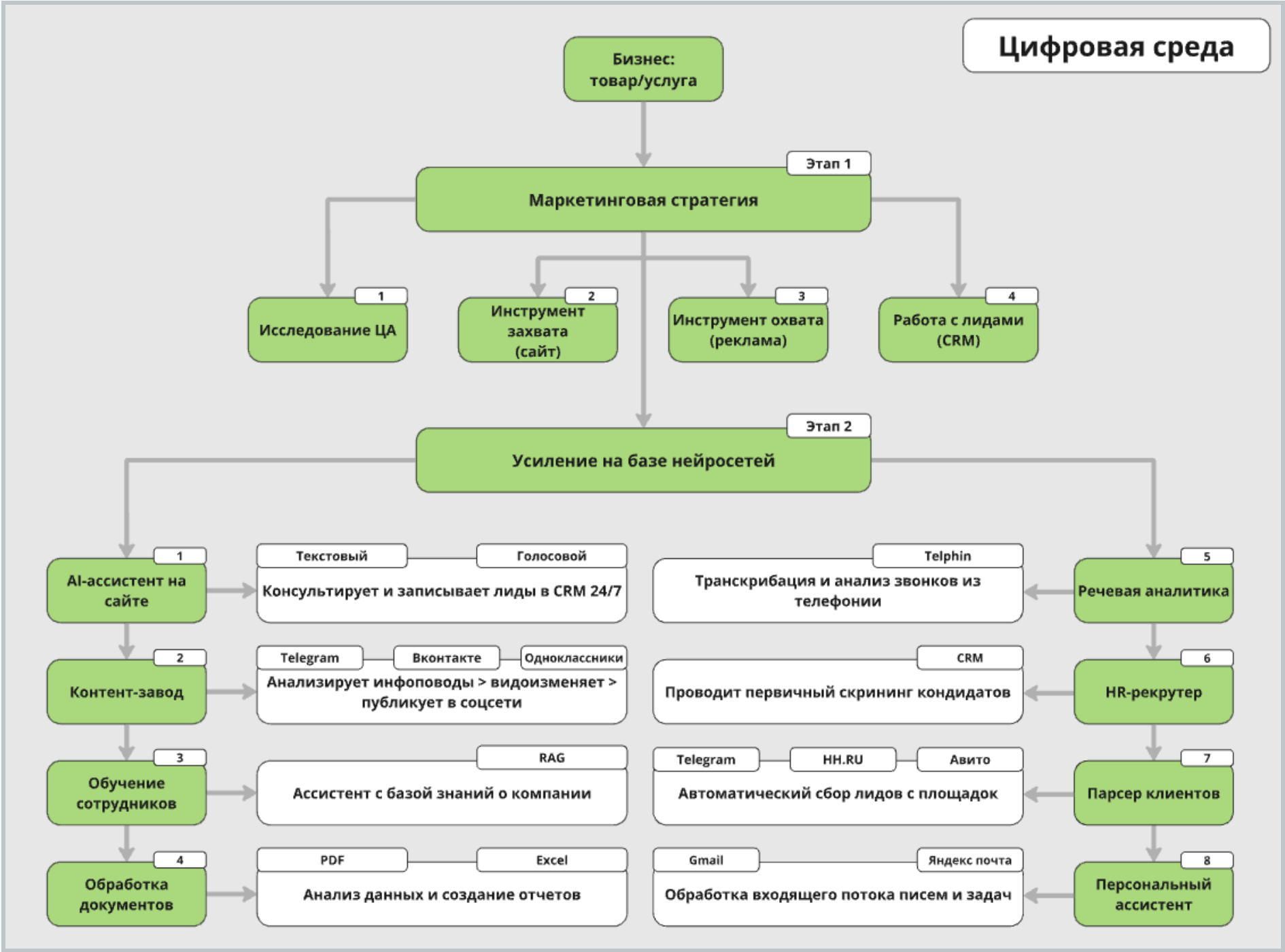
ЭТАП 3. АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Рассчитаем финансовую модель вашего бизнеса, а также внедрение ИИ-ассистентов, чтобы понимать, сколько нужно рекламного бюджета, заявок и продаж, чтобы выйти на целевую выручку

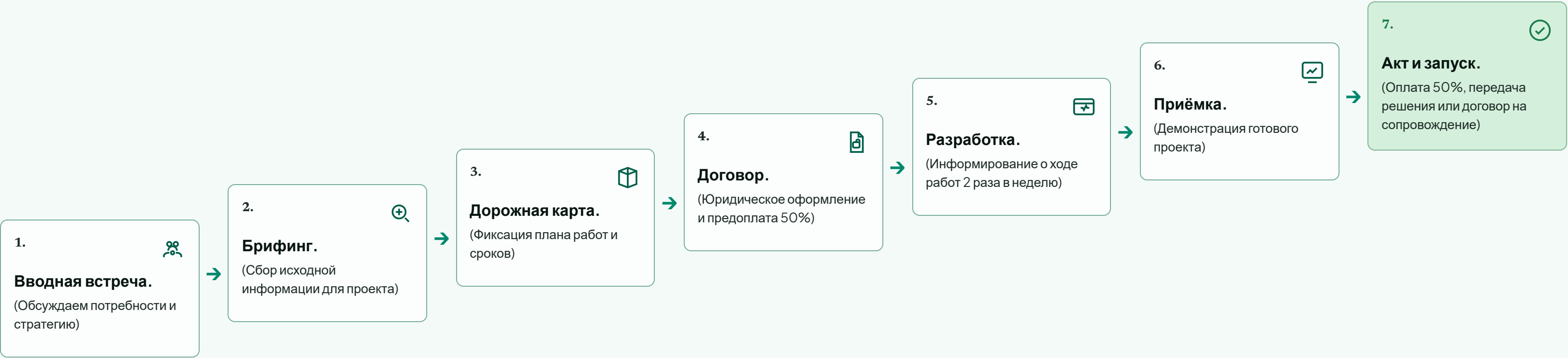
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	Параметры для заполнения		Обратная воронка									
2	Конечная цель в деньгах	р.1 000 000										
3	Средний чек (Оборот / N заказов)	р.20 000	р.1 000 000									
4	Количество заказов	50	50			заказов	CRM => Менеджер					
5	CV1 (конверсия отдела продаж)	10%	500			заявок	Сайт => CRM					
6	CV2 (конверсия сайта)	10%	5 000			переходов	Релама => Сайт					
7	Средняя цена клика	р.25	125 000			плановый бюджет						
8	CPL (средняя стоимость заявки)	р.250										
9	Необходимый плановый маркетинг бюджет	р.125 000	Плановый бюджет			Ср. стоимость заявки (плановая)	Количество заявок (плановая)	Плановая CV, средняя	Количество продаж	Стоимость продажи (на клиента)	Выручка канала	Чистая прибыль канала
10	План Бюджет Яндекс Директ	100%	Яндекс	р.125 000	р.250	500	10%	50	р.2 500	р.1 000 000	р.375 000	
11				Общие параметры	р.250	500	10%	50	р.2 500	р.1 000 000	р.375 000	
12												
13			ПРОДУКТ / УСЛУГА			ВНЕДРЕНИЕ ИИ-АССИСТЕНТОВ						
14			Себестоимость	р.10 000	Текстовый ассистент (1=вкл)	1	Цена, Р	100 000 Р				
15			Стоимость (для клиента)	р.20 000	Голосовой ассистент (1=вкл)	0	Цена, Р	150 000 Р				
16			Маркетинг расходы (на клиента)	р.2 500	Универсальный агент (1=вкл)	0	1-я площадка, Р	200 000 Р	Доп. площадки	0	+Р / площадка	50 000 Р
17			Маржа	р.7 500	Стоимость внедрения (разово)	100 000,00 Р						
18			Маржа %	38%	Расходы ИИ за месяц	5 000 Р						
19			Чистая Общая Прибыль	р.375 000	ФОТ менеджера за период	100 000 Р						
20					Доля рутины / снимает ИИ	50%						
21			ВЛОЖЕНО / ЗАРАБОТАНО			Экономия ФОТ за период	50 000,00 Р					
22			Вложено	р.125 000	ЭФФЕКТЫ ИИ + ТОТ ЖЕ БЮДЖЕТ → БОЛЬШЕ ЗАЯВОК							
23			Заработано чистыми	р.375 000	CV1 с ИИ (продажи)	10%	Прибавка CV1	0%	Прирост конверсии отдела продаж			
24			Заработано грязными	р.1 000 000	CV2 с ИИ (сайт / виджет)	11%	Прибавка CV2	1%	Прирост конверсии сайта			
25			ROMI (рентаб. маркет. инвестиции)	700%	Ночной прирост (справочно)	10%	24/7 vs ~2080 ч менеджера; ИИ 6680 ч = 76% vs ~2080 ч = 24%, (в году 8760 ч)					
26			ROI (с учетом себестоимости)	200%	Бюджет (фикс. = без ИИ)	125 000,00 Р	Тот же плановый бюджет из обратной воронки					
27					Переходов на бюджет	5 000,00	Заявок БЕЗ ИИ	500,00	Заказов БЕЗ ИИ	50,00	Выручка БЕЗ ИИ	1 000 000,00 Р
28					Прирост заявок от ИИ	50,00	Прирост заказов от ИИ	5,00	Заказов С ИИ	55,00	Выручка С ИИ	1 100 000,00 Р
29					Чистая С ИИ	470 000,00 Р	Чистая БЕЗ ИИ	375 000,00 Р	Δ чистой прибыли	95 000,00 Р	CPL выручка с ИИ	227,27 Р
30			ВЫГОДА ДЛЯ СОБСТВЕННИКА									
31					Вложено всего с ИИ	230 000,00 Р	ROMI с ИИ	780,00%	ROMI без ИИ	700,00%	Окупаемость внедрения	1,05

Усиление присутствия и автоматизация бизнеса в цифровой среде

Для выбора приоритетных зон внедрения проводится аудит текущих бизнес-процессов компании, а также их готовность к автоматизации.



Прозрачный процесс: от стратегии до запуска за 20 дней



Обо мне



Меня зовут Сергей Куянцев. Я помогаю бизнесу привлекать клиентов через инструменты digital-маркетинга и автоматизировать бизнес-процессы с помощью ИИ-ассистентов. Рассказываю об прикладном применении нейросетей. Подписывайтесь, будет интересно!



Опция 1: Попробовать демо

Перейдите на мой сайт и ознакомьтесь с моими решениями — текстовым и голосовым ИИ-ассистентом на базе Yandex GPT в формате виджетов на сайте.



Опция 2: Бесплатная консультация

Обсудим, какая стратегия подойдет именно вашему бизнесу



Написать в Telegram



Написать в MAX



Канал ВКонтакте



Канал в MAX

