

# AI-модуль интеллектуального подбора клиентов (Yora.tj)



## Организатор кейса




**Yora.tj** — онлайн-платформа для поиска работы и подбора персонала, где соискатели могут просматривать вакансии и откликаться на них, а работодатели — размещать объявления о работе и находить подходящих кандидатов.

---



## Описание бизнес-проблемы

Сегодня бизнес сталкивается с рядом системных проблем при работе с лидами и клиентами:

-  **Низкая конверсия лидов**  
Потенциальные клиенты теряются из-за нерелевантных предложений и медленной обработки.
-  **Ручной подбор клиентов**  
Менеджеры тратят много времени на анализ лидов и подбор подходящих предложений.
-  **Потеря продаж и снижение эффективности команды**  
Отсутствие автоматизации негативно влияет на масштабируемость и устойчивость бизнеса.






В текущей системе **нет AI-инструмента**, который:

- автоматически подбирает наиболее релевантных клиентов,
  - объясняет, почему клиент подходит,
  - помогает менеджеру быстрее закрывать сделки.
- 



## Цель кейса

Разработать **AI-модуль для Yora.tj**, который:

-  Повышает конверсию лидов
-  Сокращает время подбора клиентов
-  Повышает релевантность предложений

-  Автоматизирует процесс принятия решений для менеджеров
- 

## Задача для команд

Создать **прототип AI-решения** (web / dashboard / сервис), который:

- анализирует данные о клиентах,
- оценивает релевантность клиента для конкретного предложения,
- объясняет причину рекомендаций,
- помогает менеджеру выбрать лучшее действие.

Решение **обязательно должно использовать AI как ключевой элемент**, а не простую фильтрацию.

---

## Входные данные (пример)

Команды могут использовать **mock-данные** или предложенную структуру:

### **Данные о клиентах:**

- Общая информация о клиенте
- Предпочтения
- Поведенческие данные
- История покупок
- Частота и тип взаимодействий

### **Данные о продуктах / предложениях:**

- Категория
  - Цена
  - Характеристики
  - История продаж
- 

## AI-требования (обязательно)

В решении **должен быть использован AI**, например:

- ML-модель подбора клиентов
- Scoring / ranking модель релевантности
- LLM для объяснения рекомендаций
- AI-логика принятия решений
- Текстовые AI-инсайты для менеджера

✗ Простая фильтрация или сортировка без AI — не принимается

---



## Ожидаемый результат (Output)

### Минимальный функционал:

- 📄 Список клиентов
- 📊 Оценка релевантности клиента (например, 0–100)
- 💬 Объяснение:
  - почему клиент рекомендован
  - какие данные повлияли на результат
- 🎯 Рекомендации действий:
  - персонализированное письмо
  - предложение конкретного продукта
  - повторный контакт
  - игнорирование лида

### Пример:

Клиент рекомендован, потому что ранее покупал похожие продукты и активно взаимодействует с платформой.

Лучшее действие: персонализированное письмо → +40% шанс сделки.

---




### Дополнительно (плюс в оценке):

- 📊 Dashboard
  - 📈 Графики и визуализация
  - 📉 Сравнение «до / после AI»
- 



## Формат сдачи

- 📦 Демо продукта

-  Краткое объяснение AI-логики
  -  Презентация (до 8 минут)
  -  Ответы на вопросы жюри
- 



## Почему этот кейс важен

- Реальная проблема продаж и лидогенерации
  - Высокий бизнес-impact
  - Применим в реальной платформе Yora.tj
  - Лучшие решения могут быть внедрены после хакатона
- 



## Ограничения (What AI Must NOT Do)

- Делать юридические или финансовые обещания
  - Изменять условия сделок
  - Выдумывать данные
  - Работать без объяснимости решений
- 



## Итог

Этот кейс проверяет:

- умение работать с данными,
  - использование реального AI,
  - объяснимость решений,
  - продуктивное мышление,
  - ориентацию на бизнес-результат.
-