



Dandelion AI Assistant: Ваш Цифровой Эксперт-Консультант

Руководство для топов МЛМ-сети Dandelion



Что такое Dandelion AI Assistant?

Представьте, что у вас есть **эксперт-консультант**, который:

- ✓ Знает ВСЮ линейку продуктов Dandelion наизусть
- ✓ Работает 24 часа в сутки, 7 дней в неделю
- ✓ Консультирует неограниченное количество клиентов одновременно
- ✓ Никогда не устает, не болеет и не уходит в отпуск
- ✓ Всегда вежлив, терпелив и профессионален
- ✓ Работает на множестве языков (русский, казахский, английский и другие)

Это и есть Dandelion AI Assistant — искусственный интеллект, специально созданный и обученный компанией Dandelion для консультаций по нашей продукции.

Это НЕ универсальный чат-бот. Это **узкоспециализированный wellness-консультант**, который знает только одно, но знает это идеально — продукты Dandelion и как правильно их рекомендовать.



Почему это важно для вашего бизнеса?

Масштабирование без границ

Проблема: У вас 50-100-200 человек в команде, у каждого свои клиенты. Физически невозможно отвечать на все вопросы моментально.

Решение: Каждый дистрибьютор может использовать AI-агента в своем ЛК одновременно. 100 человек консультируют 100 клиентов параллельно — агент помогает всем сразу. Вы на встрече? Команда работает с агентом сама. Обучаете новичков? Опытные дистрибьюторы используют агента для быстрых консультаций.

Экспертность на 100%

Проблема: Новички в команде боятся консультировать — не знают все составы, дозировки, противопоказания. Даже опытные иногда путаются.

Решение: AI-агент **никогда не ошибается**. Он знает:

- Все 11 продуктов линейки
- Точные составы и дозировки
- Все противопоказания
- Протоколы приема
- Как комбинировать продукты
- Что можно говорить, а что нельзя по закону

Доступность 24/7

Проблема: Клиент пишет в 23:00 с вопросом. Вы спите. К утру он уже купил у конкурента.

Решение: AI-агент в вашем ЛК доступен **в любое время**. Утром открыли ЛК, ввели вопрос клиента в агента — получили готовый ответ за 2 минуты. Разные часовые пояса? Можете делегировать дистрибьюторам из других регионов, у них тот же доступ к агенту. Выходные и праздники? Агент работает.

Юридическая безопасность

Проблема: Консультант по незнанию может пообещать «вылечить диабет» или «заменить лекарства». Это — прямое нарушение законодательства.

Решение: AI-агент **запрограммирован на соблюдение закона**:

- Не обещает лечение (только поддержка организма)
- Не предлагает заменить лекарства БАДами
- Не использует медицинские термины запрещенным образом
- Всегда дает правильный дисклеймер

Это защищает **вас, вашу команду и компанию** от проблем с законом.

Как работает агент? (Простым языком)

Обучение

AI-агент Dandelion создан на базе передовой технологии искусственного интеллекта, но его «мозг» наполнен **только знаниями о Dandelion**:

1. **База знаний о продуктах** — составы, свойства, дозировки, противопоказания всех 11 продуктов
2. **Правила коммуникации** — как общаться с клиентами, какие вопросы задавать
3. **Юридические ограничения** — что можно и нельзя говорить о БАДах
4. **Сценарии консультаций** — как работать с разными запросами (энергия, суставы, сон, иммунитет и т.д.)

Процесс работы

Когда вы используете агента для консультации клиента, происходит следующее:

Шаг 1: Понимание запроса

Клиент пишет вам: «У меня постоянно болят суставы»

Вы вводите это в агента. Агент понимает ключевую потребность.

Шаг 2: Интерактивный диалог с агентом

Агент задает вам 2-3 уточняющих вопроса:

- Какой возраст клиента?
- Есть ли проблемы с сердцем или давлением?
- Принимает ли какие-то лекарства?

Вы либо уже знаете ответы, либо уточняете у клиента.

Шаг 3: Анализ и подбор

На основе информации агент:

- Выбирает подходящие продукты (например, Artroline + H2 Premium)

- Учитывает противопоказания (если есть проблемы с давлением — минимальная дозировка Artroline)
- Формирует безопасную рекомендацию

Шаг 4: Готовая рекомендация

Агент выдает вам:

- Конкретные продукты
- Дозировки и схему приема
- Объяснение, как это поможет
- Мягкую мотивацию («Вы делаете правильный шаг к здоровью»)
- Обязательный дисклеймер о консультации с врачом

Шаг 5: Отправка клиенту

Вы копируете рекомендацию и отправляете клиенту (или адаптируете под свой стиль). Если у клиента появятся дополнительные вопросы — снова обращаетесь к агенту.

Языки

Агент **автоматически определяет язык** вашего запроса и отвечает на нем. Поддерживаются все основные языки, включая:

- Русский
- Казахский
- Английский
- И другие языки по мере необходимости

Если ваш клиент пишет на казахском, вы вводите запрос на казахском — агент дает рекомендацию на казахском. Если на русском — на русском. Вы можете переключаться между языками в процессе работы.



Максимальные возможности агента

Продуктовая экспертиза

Знание всей линейки (11 продуктов)

H2 PREMIUM — магний-водород, базовый антиоксидант

- Протокол приема (1 неделя — 1 капс, 2 неделя — 2 капс, далее до 3)

- Строго через 20 минут после еды
- Обязателен в любом комплексе

ARTROLINE — поддержка суставов

- Содержит женьшень → может повышать давление
- При сердечно-сосудистых проблемах — осторожность

AW LINE — печень, желчеотток, антипаразитарное

- Возможны побочные реакции (ЖКТ, аллергия)
- Агент всегда предупреждает об этом

GEPOLINE — поддержка печени, детокс

HAPPYLINE — нервная система, сон, эмоциональный фон

SYNERGY LINE — когнитивные функции, внимание, память

BEAUTY LINE — кожа, волосы, ногти

IMMUNO LINE — иммунитет

- Не рекомендуется при сердечно-сосудистых проблемах

KIDS LINE — для детей 3-14 лет

- Агент ВСЕГДА предложит его, если упомянуты дети

SYMBILINE — микробиота кишечника

- Не рекомендуется при язвенных поражениях ЖКТ

H2 CREAM — водородный крем для кожи

- Мягко предлагается женщинам после основной рекомендации

Комбинирование продуктов

Агент умеет создавать **безопасные комплексы**:

- H2 Premium + Artroline (суставы)
- H2 Premium + Happyline (сон и стресс)
- H2 Premium + Beauty Line (кожа)
- H2 Premium + Kids Line (здоровье детей)

Правило: максимум 1-2 дополнительных продукта к H2 Premium в одной рекомендации, чтобы не перегружать клиента.

Персонализация

Адаптация под клиента

Агент учитывает:

- **Возраст** — дозировки для детей, взрослых, пожилых
- **Состояние здоровья** — противопоказания, ограничения
- **Цели** — энергия, красота, суставы, иммунитет, сон
- **Бюджет** — от простых до комплексных решений

Уровни ответа

Уровень 1 (по умолчанию): 1-2 продукта, кратко

Уровень 2: более развернуто, если запрашиваете подробности

Уровень 3: максимально подробно, только по прямому запросу

Вы можете попросить агента дать краткий ответ или подробный — он адаптируется под ваш запрос.

Коммуникация

Структура диалога

- **Максимум 3 вопроса подряд** — чтобы не утомить
- **После 2-3 уточнений** — фиксация вывода («Я понял вас так: ...») и рекомендация
- **На "Привет"** — короткий ответ + 1 вопрос
- **Если клиент устал** — агент останавливает уточнения

Эмпатия и мотивация

Агент не просто робот. Он:

- Оформляет жалобы как анамнез: «Вы рассказали, что...»
- Вставляет мягкую мотивацию: «Вы делаете правильный шаг...»
- Поддерживающий тон: спокойный, без давления

Работа с возражениями

Клиент: «А есть аналог дешевле в аптеке?»

Агент:

1. Кратко: «У меня нет доступа к базе фармпрепаратов, я эксперт только в линейке Dandelion»
2. Не отправляет в аптеку
3. Перехватывает инициативу: «Для какой задачи (энергия, сон, суставы) вы подбираете средство?»
4. Предлагает решение из Dandelion

Безопасность и границы

Красные зоны

При упоминании:

- Давление, тахикардия, аритмия
- Инсульт, инфаркт
- Онкология
- Беременность, ГВ
- Острые симптомы

Действия агента:

- Снижает тон
- Не обещает эффект
- Говорит только о поддержке
- Напоминает о консультации врача
- При острых симптомах — рекомендует срочную медицинскую помощь

Что агент НЕ делает

- ✗ Не подбирает аналоги аптечных лекарств
- ✗ Не анализирует составы сторонних препаратов
- ✗ Не использует слова: «лечит», «исцеляет», «терапия», «гарантирует»
- ✗ Не обещает стабилизацию показателей (давление, сахар, холестерин)
- ✗ Не говорит «100% безопасно для всех»
- ✗ Не сравнивает БАДы с лекарствами
- ✗ Не отменяет и не рекомендует отменять лекарства

- ✗ Не отрицает побочные эффекты (если они указаны)
- ✗ Не выполняет задания не по теме (написать код, решить задачу и т.п.)

Что агент ВСЕГДА делает

- ✓ Использует формулировки: «поддержка организма», «профилактика», «улучшение качества жизни»
 - ✓ Завершает ответ дисклеймером: «Данная рекомендация не является медицинской и не заменяет консультацию врача»
 - ✓ Дисклеймер автоматически переводится на язык клиента
-

Практические сценарии использования

Для работы с клиентами

Сценарий 1: Первичная консультация

Ситуация: К вам обратился новый клиент через Instagram. Вы на работе, не можете ответить сразу.

Решение:

1. Быстро заходите в личный кабинет, открываете AI-агента
2. Вводите запрос клиента: «Мужчина 35 лет, упадок сил, хроническая усталость»
3. Агент мгновенно дает рекомендацию с дозировками
4. Копируете рекомендацию и отправляете клиенту в Instagram с небольшой адаптацией под свой стиль

Альтернатива: Отвечаете клиенту: «Здравствуйте! Сейчас подберу для вас оптимальное решение, пару минут» → консультируетесь с агентом → отправляете готовую рекомендацию.

Результат:

- Клиент получил быстрый и качественный ответ
- Вы не потеряли лида
- Консультация заняла 3-5 минут вместо 30-40 минут самостоятельной подготовки

Сценарий 2: Ответы на вопросы о составе

Ситуация: Клиент спрашивает: «А что входит в состав H2 Premium? Безопасно ли при гастрите?»

Решение: Агент:

- Расскажет про состав
- Уточнит детали про гастрит
- Даст рекомендацию с учетом состояния
- Напомнит о консультации с врачом

Результат: Клиент получил полный ответ, вы сэкономили время.

Сценарий 3: Работа с возражениями

Ситуация: Клиент: «Это дорого, в аптеке есть дешевле»

Решение: Агент:

- Не будет спорить о цене
- Не будет сравнивать с аптечными препаратами
- Переведет разговор на ценность: «Давайте подберем то, что точно подойдет для вашей задачи. Что именно вас беспокоит?»

Результат: Фокус на потребности, а не на цене.

Для обучения команды

Сценарий 4: Обучение новичков

Ситуация: В вашу команду пришел новичок. Он не знает продукты, боится консультировать.

Решение:

1. Дайте новичку задание: «Проведи 10 тестовых консультаций с AI-агентом»
2. Пусть он задаст агенту разные вопросы: про суставы, энергию, сон, детей, кожу
3. Пусть изучит, как агент строит диалог, какие вопросы задает, как формулирует рекомендации

Результат:

- Новичок учится на примерах
- Видит правильные формулировки
- Понимает, что можно говорить, а что нельзя
- Набирается уверенности

Сценарий 5: Проверка знаний

Ситуация: Вы хотите понять, насколько хорошо ваша команда знает продукты.

Решение:

1. Попросите команду проконсультировать клиента (реального или тестового)
2. Затем задайте те же вопросы AI-агенту
3. Сравните ответы

Результат: Вы увидите пробелы в знаниях и сможете их закрыть.

Для масштабирования бизнеса**Сценарий 6: Работа с большим потоком**

Ситуация: Вы провели вебинар, получили 50 заявок на консультацию. У каждого клиента свой запрос.

Решение:

1. Заходите в личный кабинет, открываете AI-агента
2. Для каждого клиента быстро вводите его запрос в агента (например: «женщина 45 лет, проблемы с суставами и давлением»)
3. Агент мгновенно дает готовую рекомендацию с дозировками и противопоказаниями
4. Копируете рекомендацию и отправляете клиенту (или используете как основу для своего ответа)
5. Повторяете для следующего клиента

Альтернатива: Консультируете клиента в мессенджере, держите агента открытым в ЛК. Клиент задает вопрос → вы спрашиваете агента → получаете точный ответ → передаете клиенту.

Результат: Вместо 30-40 минут на одну консультацию тратите 5-7 минут. 50 клиентов обработаны за 4-6 часов вместо недели работы.

Сценарий 7: Разные часовые пояса

Ситуация: У вас клиенты из Москвы, Владивостока и Алматы. Когда у вас день, у кого-то ночь.

Решение:

- Клиент из Владивостока пишет вам в 23:00 по своему времени (когда вы уже спите)
- Утром вы заходите в ЛК, открываете агента, вводите запрос клиента
- Получаете готовую рекомендацию за 2 минуты
- Отправляете клиенту качественный ответ

Альтернатива: Делегируйте работу с клиентами из других часовых поясов дистрибьюторам из вашей команды, которые живут в тех регионах. Агент в ЛК помогает им консультировать с той же экспертностью, что и вы.

Результат: Вы не теряете клиентов из-за разницы во времени, быстро готовите качественные консультации.

Сценарий 8: Делегирование

Ситуация: Вы — топ с большой структурой. Физически не можете отвечать на все вопросы от команды и их клиентов.

Решение:

- Обучите команду использовать AI-агент в ЛК для первичных консультаций
- Простые вопросы → дистрибьюторы решают сами через агента
- Сложные случаи → эскалация к вам
- Заккрытие сделок → дистрибьюторы или лидеры

Как это работает:

Дистрибьютор из вашей команды получает вопрос от клиента → открывает агента в своем ЛК → вводит запрос → получает экспертный ответ → отправляет клиенту. Вы не тратите время на рутинные консультации.

Результат: Вы освобождаете 70-80% времени для стратегии и развития, команда становится самостоятельнее.

Как начать использовать

Шаг 1: Изучение (1-2 часа)

Задача: Понять, как работает агент

Действия:

1. Откройте агента
2. Задайте разные вопросы от лица клиента:
 - «У меня болят суставы»
 - «Плохо сплю, постоянный стресс»
 - «Хочу укрепить иммунитет ребенку 5 лет»
 - «Что лучше для кожи?»
 - «У меня высокое давление, что можно?»
3. Обратите внимание:
 - Какие вопросы агент задает
 - Как формулирует рекомендации
 - Где дает дисклеймеры
 - Как работает с «красными зонами»

Результат: Вы понимаете логику агента и доверяете ему.

Шаг 2: Интеграция (1 день)

Задача: Внедрить агента в свою работу

Действия:

2.1. Настройте быстрый доступ к агенту:

- Добавьте закладку на страницу AI-агента в личном кабинете
- Держите вкладку с ЛК всегда открытой на компьютере
- Установите мобильное приложение ЛК для доступа на ходу

2.2. Создайте рабочий процесс:

- Клиент пишет → вы открываете агента в ЛК → вводите запрос →

получаете ответ → отправляете клиенту

- Или: держите агента открытым во время всех консультаций как «шпаргалку»

2.3. Создайте шаблоны сообщений для клиентов:

Шаблон 1 (быстрый ответ):

«Здравствуйте! Сейчас подберу для вас оптимальное решение, пару минут»
(Пока клиент ждет — консультируетесь с агентом в ЛК)

Шаблон 2 (при большой загрузке):

«Спасибо за обращение! Я подготовлю для вас персональную рекомендацию с учетом всех особенностей. Отвечу в течение часа»
(Используете агента для быстрой подготовки качественного ответа)

2.4. Обучите команду:

- Проведите короткую встречу (15-20 минут)
- Покажите агента в действии через демонстрацию экрана
- Объясните, как работать с ним через ЛК
- Дайте задание: 5 тестовых консультаций для практики

Результат: Агент интегрирован в вашу работу.

Шаг 3: Масштабирование (постоянно)

Задача: Максимизировать пользу от агента

Действия:

3.1. Используйте агента для всех консультаций:

- Все новые лиды → консультируйте через агента в ЛК
- Простые вопросы → агент дает готовый ответ за 1-2 минуты
- Сложные случаи → агент помогает структурировать, вы дополняете

3.2. Используйте для обучения:

- Новички в команде → 10 тестовых консультаций с агентом
- Еженедельные разборы: «Как бы ответил агент?»
- База знаний: сохраняйте лучшие примеры консультаций

3.3. Делитесь кейсами:

- В чатах команды: «Смотрите, какой классный ответ мне помог

подготовить агент для клиента»

- На встречах: разбирайте успешные консультации, подготовленные с помощью агента
- В обучении: используйте рекомендации агента как шаблоны для команды

3.4. Измеряйте результаты:

- Сколько консультаций вы провели с помощью агента за неделю?
- Сколько клиентов купили после таких консультаций?
- Сколько времени вы сэкономили на подготовке ответов?

Результат: Агент стал неотъемлемой частью вашей системы продаж и обучения.



Конкурентные преимущества

Для привлечения в команду

Сильный аргумент при рекрутинге

Раньше: «Присоединяйся к нам, будем продавать БАДы»

Теперь: «У нас есть AI-ассистент в личном кабинете, который поможет тебе с первого дня. Даже если ты ничего не знаешь о продуктах — агент подскажет правильные ответы для твоих клиентов»

Почему это работает:

- Снижает страх новичка («А вдруг я не справлюсь?») —
- Показывает, что компания современная и технологичная
- Дает конкретный инструмент, а не только обещания

Статус и доверие

Психология:

Когда вы говорите потенциальному партнеру: «У нас собственный AI-агент для консультаций», это:

- Повышает статус компании в глазах кандидата
- Создает впечатление серьезности и инновационности
- Отличает от конкурентов («У других такого нет»)

Результат: Выше конверсия в рекрутинге.

Для удержания команды

Поддержка и уверенность

Проблема: Многие дистрибьюторы уходят из МЛМ в первые 3 месяца из-за неуверенности и отсутствия поддержки.

Решение: AI-агент — это:

- Круглосуточная поддержка
- Ответы на любые вопросы
- Снижение страха ошибиться
- Уверенность в консультациях

Результат: Люди остаются в команде дольше.

Обучение без давления

Психология:

Новичку комфортнее учиться у AI, чем задавать «глупые» вопросы спонсору или команде.

Преимущество:

- Агент не осудит
- Можно задать один и тот же вопрос 10 раз
- Можно учиться в своем темпе

Результат: Быстрее обучение, меньше текучка.

Для роста продаж

Больше консультаций = больше продаж

Математика:

- Без агента: вы консультируете 10 клиентов в день (каждая консультация 30-40 минут), конверсия 30% = 3 продажи
- С агентом: вы консультируете 50 клиентов в день (каждая консультация 5-7 минут через агента), конверсия 20% = 10 продаж

Даже при меньшей конверсии вы получаете больше продаж за счет объема и скорости.

Качество = лояльность

Цепочка:

1. Агент дает качественную рекомендацию
2. Клиент покупает
3. Клиент доволен результатом
4. Клиент возвращается за повторной покупкой
5. Клиент рекомендует вас друзьям

Результат: Рост LTV (lifetime value) клиента.

Работа с «холодными» лидами

Ситуация: У вас есть база контактов, которым вы давно не писали.

Решение:

Рассылка: «Привет! Хочешь узнать, какие wellness-продукты подойдут именно тебе? Напиши свой запрос — подберу персональное решение за 5 минут»

Когда контакт откликается → используете AI-агента в ЛК для быстрой и точной консультации.

Психология: Предлагаете ценность (персональный подбор), а не продукт. AI помогает выполнить обещание быстро и качественно.

Результат: Реактивация «спящих» контактов + качественная консультация = выше вероятность покупки.

Важные ограничения (Что агент НЕ делает)

Не заменяет врачебную консультацию

Важно понимать:

AI-агент — это **wellness-консультант**, а не врач. Он:

- Не ставит диагнозов

- Не назначает лечение
- Не отменяет назначения врача

Всегда: В конце каждой консультации агент дает дисклеймер: «Данная рекомендация не является медицинской и не заменяет консультацию врача».

Ваша задача как топа: Объясните команде, что агент — это помощник, а не замена медицины.

Не рекомендует аптечные аналоги

Запрограммировано:

Если клиент спросит: «А есть ли что-то похожее в аптеке дешевле?», агент:

- Не будет искать аналоги
- Не будет сравнивать с фармпрепаратами
- Вежливо скажет, что он эксперт только по Dandelion
- Вернет разговор к потребностям клиента

Почему это важно:

Это защищает компанию от юридических рисков и фокусирует клиента на ценности, а не на сравнении цен.

Не обещает лечение

Формулировки агента:

- ✓ «Поддержка организма»
- ✓ «Профилактика»
- ✓ «Улучшение качества жизни»
- ✓ «Общее самочувствие»

- ✗ «Лечит»
- ✗ «Исцеляет»
- ✗ «Гарантирует»
- ✗ «Вылечит диабет/давление/артрит»

Ваша задача: Убедитесь, что ваша команда тоже использует правильные формулировки. Агент — пример для подражания.

Не работает с острыми состояниями

Если клиент пишет:

- «У меня сильная боль в груди»
- «Резко поднялось давление до 180»
- «Сильное кровотечение»

Агент:

- Снизит тон
- Не будет рекомендовать продукты
- Настоятельно порекомендует обратиться к врачу или вызвать скорую

Почему это важно: Безопасность клиента превыше продаж.

Не выходит за рамки Dandelion

Агент не будет:

- Писать код
- Решать математические задачи
- Обсуждать новости
- Давать советы по другим темам


Если клиент попытается: Агент вежливо откажет и вернет разговор к wellness и продукции Dandelion.


Почему это важно: Узкая специализация = высокая экспертность. Агент делает одно, но делает это идеально.

Заключение


Dandelion AI Assistant — это ваш цифровой партнер


Подведем итоги:

 **Масштабирование:** Работает с неограниченным количеством клиентов одновременно

 **Экспертность:** Знает все продукты, дозировки, противопоказания на 100%

 **Доступность:** 24/7, без выходных и отпусков

 **Безопасность:** Соблюдает закон, не обещает лишнего, защищает вас и компанию

 **Бизнес-инструмент:** Помогает продавать больше, обучать команду, привлекать новичков

Три главных сценария использования

1 Работа с клиентами: Первичные консультации, ответы на вопросы, работа с возражениями

2 Обучение команды: Тренажер для новичков, проверка знаний, примеры консультаций

3 Масштабирование: Обработка большого потока, разные часовые пояса, делегирование рутины

Ваш следующий шаг

Сегодня:

- ☒ Протестируйте агента на себе (1-2 часа)
- ☒ Задайте ему 10 разных вопросов
- ☒ Поймите логику его работы

Завтра:

- ☒ Настройте быстрый доступ к агенту в ЛК (закладка, мобильное приложение)
- ☒ Расскажите команде о новом инструменте
- ☒ Используйте агента для консультаций первых 5-10 клиентов

Через неделю:

- ☒ Оцените результаты (сколько клиентов, сколько продаж, сколько времени сэкономили)
- ☒ Поделитесь кейсами с командой
- ☒ Сделайте агента частью вашей системы

Конкурентное преимущество

Запомните:

У большинства MLM-компаний нет своего AI-агента. У Dandelion — есть.

Это:

- **Преимущество в рекрутинге** («У нас есть AI-помощник для новичков»)
- **Преимущество в продажах** (больше консультаций → больше продаж)
- **Преимущество в обучении** (команда учится быстрее и качественнее)

Используйте это.

Есть вопросы?

Если у вас возникли вопросы по использованию Dandelion AI Assistant:

- Обратитесь к своему спонсору
- Напишите в поддержку компании
- Задайте вопрос в чате команды

Начните использовать агента уже сегодня и увидите разницу! 🚀

Dandelion AI Assistant — Ваш эксперт. Ваш помощник. Ваше конкурентное преимущество.