Я пробовал реализовать эту задачу через OpenAI но

запрос к OpenAI API отклонен, потому что регион (страна, территория) не поддерживается

И использование vpn в проде посчитал необоснованным и использовал локальные языковые модели (**sberbank-ai/rugpt3large\_based\_on\_gpt2** и от Hugging Face)

* Использование VPN для обхода этих ограничений может быть небезопасным, особенно в production-среде. Это может привести к:
* Нарушению лицензионных соглашений.
* Проблемам с производительностью (VPN может замедлить запросы).
* Юридическим рискам, если обход ограничений запрещен.

Первоначально код загружает данные из CSV-файла, который находится по указанной ссылке. Затем выполняется очистка текста, где реализация функции clean\_text играет ключевую роль. В этой функции используются регулярные выражения для удаления ненужных элементов текста, таких как временные метки, веб-ссылки и специальные символы. Это помогает создать более структурированный и однозначный текст, который может служить основой для последующего анализа или генерирования задач.

Далее пробовал делать различную токенизацию по очищенному тексту, результатов не дало(из кода удалил).

Одним из самых важных шагов является генерация задач на основе очищенных диалогов с использованием модели для обработки естественного языка

После генерации задач, код также включает функцию remove\_duplicate\_tasks, которая предназначена для удаления дубликатов среди сгенерированных задач. Это решает проблемы с повторяющимися или схожими задачами, что в свою очередь способствует более четкому и организованному представлению информации.

Вывод результатов в конце кода демонстрирует, как были сформированы сгенерированные задачи для каждого диалога. Это заключительный этап обработки, который показывает соответствие заданным критериям и позволяет оценить результат с точки зрения актуальности и полезности задач.

Для того чтобы понять, насколько хорошо отрабатывает ваш промт, необходимо установить четкие критерии оценки сгенерированных задач.

**Конкретность**: Хорошие задачи должны быть четко определены и понятны. Они должны отвечать на вопрос «что именно нужно сделать?».

Задачи должны соответствовать контексту диалога. Если в разговоре упоминается конкретная проблема или запрос клиентов, задача должна явно затрагивать эти аспекты

Задача должна быть актуальной для менеджера и для ситуации, обсуждаемой в диалоге. Если клиент обращается с вопросами о возврате товара, задача должна касаться именно этой темы.

Резюмируя, важно иметь планы по улучшению и адаптации промта на основе полученных данных, чтобы повышать его эффективность. Проводя оценку качества, вы сможете определить, что работает, а что требует улучшений, что поможет достичь более высокого уровня автоматизации и точности в генерации задач.

2

Первым шагом является формирование конкретных сценариев, которые следует автоматизировать. Например, можно выделить:

* **Напоминания о встречах**: Если в диалоге упоминается встреча с клиентом (например, "Не забудьте, у нас встреча в понедельник"), то система может самостоятельно отправить напоминание за определенное время до встречи.
* **Повторные уведомления**: Если клиент не отвечает на сообщение менеджера в течение заданного времени (например, 24 часа), система может автоматически отправить повторное уведомление с просьбой отозваться. Также следует учитывать, что система должна отслеживать, были ли ранее отправлены подобные уведомления.

После того как система определяет и классифицирует сценарий, можно переходить к реализации фактических действий:

* **Интеграция с CRM**: Следующий шаг — это интеграция с системой CRM, чтобы автоматические действия могли выполняться. Это может быть реализовано через API, который будет принимать запросы на выполнение конкретных действий, например, отправку сообщений или создание записей о напоминаниях.
* **Создание триггеров**: Триггеры можно настроить таким образом, чтобы они реагировали на определенные события: например, при поступлении нового диалога или обновлении статуса клиента.

Далее стоит рассмотреть, как именно будут отправляться уведомления:

* **Каналы общения**: Это могут быть email, SMS или сообщения в мессенджерах. Важно выбрать каналы, которые чаще всего используются клиентами для связи с компанией.
* **Настройка уведомлений**: Нужно установить параметры, такие как время отправки (например, за 1 час до встречи) и частота повторных уведомлений при отсутствии ответа.

В итоге реализация такого сервиса потребует системного подхода, включающего технические аспекты