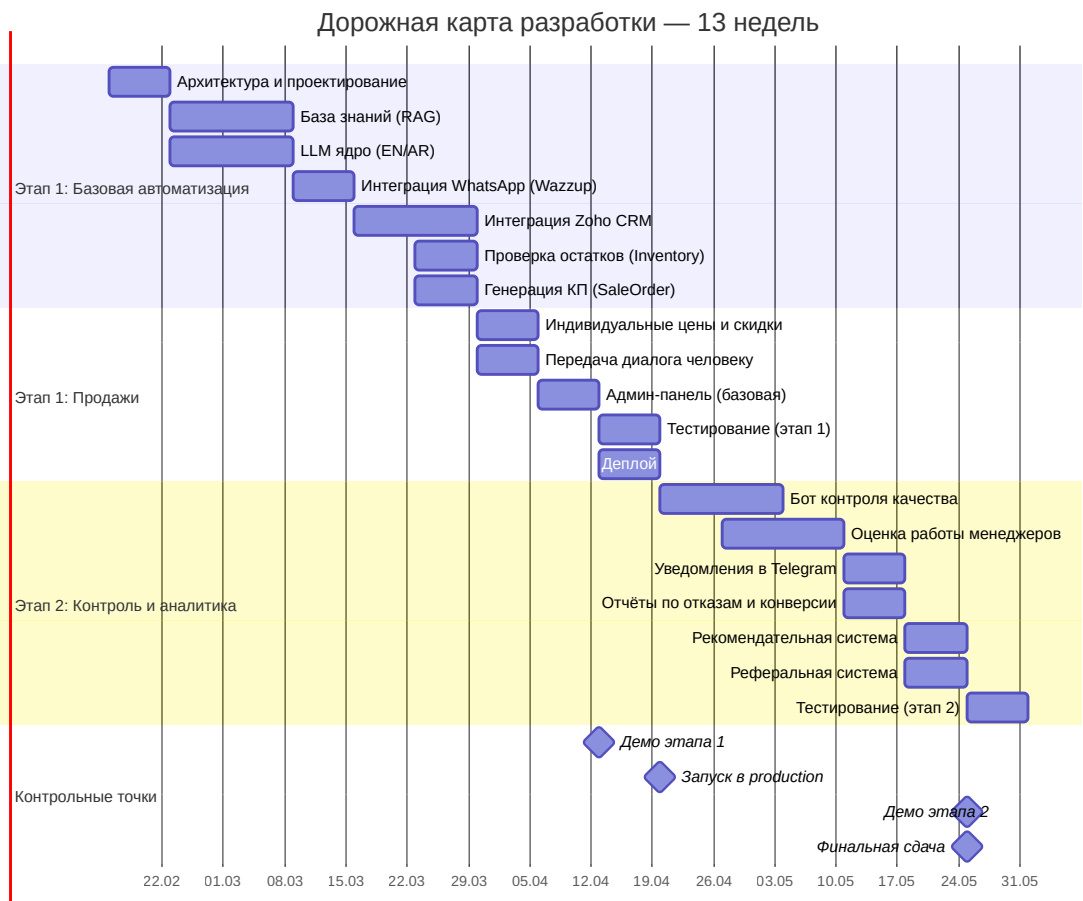


# Дорожная карта разработки: ИИ-продавец Treejar

Версия: 1.0 Дата: 2026-02-04 Общий срок: 13 недель (2 этапа)

## Визуализация



## Понедельный план

### Этап 1: Базовая автоматизация + Продажи (недели 1-8)

Неделя	Даты	Модули	Часов	Результат
1	16-20 фев	Архитектура и проектирование	24	Схема БД, API-контракты, настройка репозитория
2	23-27 фев	База знаний + LLM ядро (начало)	40	Коннекторы Zoho Inventory, сайты, RAG pipeline

3	2-6 мар	LLM ядро (конец) + WhatsApp	32	Бот отвечает в WhatsApp на тестовые вопросы
4	9-13 мар	Zoho CRM (начало) + Проверка остатков	36	Определение клиента по телефону, остатки
5	16-20 мар	Zoho CRM (конец) + Генерация КП	36	SaleOrder в Zoho, отправка PDF в чат
6	23-27 мар	Индивидуальные цены + Передача диалога	32	Персональные цены, эскалация на менеджера
7	30 мар - 3 апр	Админ-панель (базовая)	32	Просмотр диалогов, редактирование промптов
8	6-10 апр	Тестирование + Деплой	36	Запуск на VPS клиента

**Контрольная точка: Демо этапа 1 (10 апреля)**

- Бот работает в WhatsApp
- Отвечает на вопросы по каталогу (EN/AR)
- Создаёт сделки в CRM
- Генерирует КП
- Админ-панель доступна

**Этап 2: Контроль и аналитика (недели 9-13)**

Неделя	Даты	Модули	Часов	Результат
9	13-17 апр	Бот контроля качества (начало)	20	Методология оценки, критерии качества
10	20-24 апр	Бот контроля (конец) + Оценка менеджеров (начало)	36	Автоматическая оценка диалогов
11	27 апр - 1 мая	Оценка менеджеров (конец) + Уведомления + Отчёты	28	Еженедельные отчёты, алерты в Telegram
12	4-8 мая	Рекомендательная + Реферальная система	48	Рекомендации товаров, бонусы для клиентов
13	11-15 мая	Тестирование этапа 2	24	E2E тесты, финальная приёмка

**Контрольная точка: Финальная сдача (15 мая)**

- Контроль качества работает автоматически
- Еженедельные отчёты отправляются
- Уведомления в Telegram настроены
- Все модули протестированы

Этапы оплаты (привязка к результатам)

Этап	Когда	Что сдано	Сумма	%
Предоплата	До старта	—	166 500 ₽	25%
Этап 1a	Неделя 3	Бот отвечает в WhatsApp (демо)	166 500 ₽	25%
Этап 1b	Неделя 8	Полный этап 1 (КП, CRM, админка, деплой)	166 500 ₽	25%
Этап 2	Неделя 13	Контроль, отчёты, финальная сдача	166 500 ₽	25%
Итого			666 000 ₽	100%

Суммы указаны для варианта с базовой реферальной системой (444 ч)

Риски и митигация

Риск	Вероятность	Влияние	Митигация
Задержки согласования от клиента	Высокая	Среднее	Еженедельные демо, асинхронная коммуникация
Изменение API Wazzup/Zoho	Средняя	Высокое	Абстракция интеграций, быстрый рефакторинг
Качество ответов LLM на арабском	Средняя	Среднее	Тестирование с носителями, fallback на English
Перегрузка при пиках	Низкая	Высокое	Rate limiting, очереди Redis

Коммуникация

Канал	Частота	Содержание
Еженедельное демо	1 раз/нед	Показ прогресса, обратная связь
Telegram-чат	По необходимости	Оперативные вопросы
Git-коммиты	Ежедневно	Прогресс в коде
Отчёт по этапу	После каждого этапа	Что сделано, что дальше