

Коммерческое предложение: ИИ-продавец для Treejar

Дата: 2026-02-04 Версия: 3.0

О проекте

Разработка ИИ-продавца для автоматизации продаж офисной мебели через WhatsApp. Бот консультирует клиентов на английском и арабском языках, работает с каталогом товаров из Zoho Inventory, интегрируется с Zoho CRM и формирует коммерческие предложения.

Состав работ

Этап 1 — Базовая автоматизация и продажи (недели 1-8)

Модуль	Описание	Часы
Архитектура	Проектирование системы, схема БД, настройка репозитория	24
LLM ядро (EN/AR)	Мозг бота: генерация ответов, мультиязычность	32
База знаний	Zoho Inventory, сайты, правила диалогов, RAG-поиск	40
Интеграция WhatsApp	Приём/отправка сообщений через Wazzup	20
Интеграция Zoho CRM	Контакты, сделки, UTM-метки, контекст клиента	40
Проверка остатков	Актуальные цены и наличие из Zoho Inventory	16
Генерация КП	Создание SaleOrder, отправка PDF в чат	16
Индивидуальные цены	Персональные цены и скидки по сегментам	20
Передача диалога	Эскалация на менеджера по сценарию	12
Админ-панель	Просмотр диалогов, промпты, метрики	32
Тестирование	Функциональные и интеграционные тесты	24
Деплой	Настройка VPS, запуск в production	12
Итого этап 1		288 ч

Этап 2 — Контроль и аналитика (недели 9-13)

Модуль	Описание	Часы
Бот контроля качества	Автоматическая оценка диалогов	32

Оценка менеджеров	Анализ работы продавцов, еженедельные отчёты	24
Уведомления Telegram	Алерты при проблемных ситуациях	8
Отчёты по отказам	Конверсия, причины отказов, метрики	20
Рекомендательная система	Аналоги и сопутствующие товары	24
Реферальная система	Бонусы для клиентов и партнёров	24
Тестирование	E2E тесты второго этапа	24
Итого этап 2		156 ч

Стоимость и сроки

Показатель	Значение
Общий объём	444 часов
Стоимость	666 000 ₽
Ставка	1 500 ₽/час
Срок	13 недель
Ежемесячно (эксплуатация)	~5 000 — 7 000 ₽

Поэтапная оплата

Этап	Когда	Что сдано	Сумма
Предоплата	До старта	—	166 500 ₽ (25%)
Демо MVP	Неделя 3	Бот отвечает в WhatsApp	166 500 ₽ (25%)
Сдача Этапа 1	Неделя 8	Полный цикл продаж, админка, деплой	166 500 ₽ (25%)
Финальная сдача	Неделя 13	Контроль, отчёты, рефералы	166 500 ₽ (25%)

Гарантия возврата

Если на любом этапе вы недовольны результатом и хотите прекратить сотрудничество — **полная стоимость последнего оплаченного этапа возвращается в течение 10 рабочих дней**. Код и все наработки за предыдущие принятые этапы остаются у вас.

Пример: вы оплатили 3 этапа (предоплата + демо + сдача этапа 1), но решили остановиться — получаете назад 166 500 ₽ за третий этап. Код за первые два этапа на вашем GitHub.

Выгода для бизнеса

- **Работает 24/7** — клиенты получают ответы ночью, в выходные и праздники, когда конкуренты молчат
- **Мгновенный отклик** — среднее время ответа <5 секунд вместо часов ожидания менеджера
- **Не теряет лиды** — каждое обращение фиксируется в CRM, ни один клиент не "провалится"
- **КП за секунды** — клиент получает персональное предложение прямо в чате, пока "горячий"
- **VIP-сегментация** — постоянные клиенты видят свои цены и скидки автоматически
- **Контроль качества** — система сама находит проблемные диалоги и оценивает менеджеров
- **Оплата за результат** — платите только после демонстрации работающего функционала
- **Код у вас** — проект на вашем GitHub, полный контроль и независимость

Ежемесячные расходы на эксплуатацию

Все инфраструктурные затраты являются ориентировочными и могут варьироваться в зависимости от выбранного провайдера и тарифа.

Инфраструктура

Сервис	Стоимость	Примечание
VPS (4 CPU, 8 GB RAM)	2 000 - 4 000 ₽/мес	С запасом на рост
Wazzup	2 000 - 3 000 ₽/мес	Текущий тариф
Qdrant	0 ₽	Self-hosted на том же VPS
Итого инфраструктура	4 000 - 7 000 ₽/мес	

LLM (через OpenRouter)

Модель	Цена за 1M токенов	20 диал/день	200 диал/день
DeepSeek V3.2	\$0.28 in / \$0.42 out	~100 ₽/мес	~1 000 ₽/мес
Gemini 3 Flash	\$0.50 in / \$3.00 out	~500 ₽/мес	~5 000 ₽/мес
Kimi K2	\$0.50 in / \$2.40 out	~400 ₽/мес	~4 000 ₽/мес
GPT-5.2 mini	\$0.50 in / \$1.50 out	~300 ₽/мес	~3 000 ₽/мес
GPT-5.2	\$5.00 in / \$15.00 out	~3 000 ₽/мес	~30 000 ₽/мес

Рекомендация: DeepSeek V3.2 — лучшее соотношение цена/качество (~90% уровня топовых моделей при минимальной цене).

Итого ежемесячные расходы

Сценарий	Инфраструктура	LLM	Итого

Старт (20 диал/день)	5 000 ₽	100 ₽	~5 100 ₽/мес
Рост (100 диал/день)	6 000 ₽	500 ₽	~6 500 ₽/мес
Масштаб (200 диал/день)	7 000 ₽	1 000 ₽	~8 000 ₽/мес

Возможности для развития

Функционал, который можно добавить в будущем для усиления системы:

Самообучение и оптимизация

- **Auto-tuning промптов** — анализ успешных диалогов и автоматическое улучшение ответов
- **A/B тестирование** — сравнение разных вариантов ответов по конверсии
- **Обучение на отказах** — анализ причин ухода клиентов и корректировка поведения

Предиктивная аналитика

- **Прогноз конверсии** — оценка вероятности покупки в начале диалога
- **Лучшее время для follow-up** — определение оптимального момента для напоминания
- **Scoring клиентов** — автоматическая оценка "горячности" лида
- **Прогноз спроса** — какие товары будут популярны в следующем месяце

Продвинутая аналитика

- **Воронка по этапам диалога** — где именно "отваливаются" клиенты
- **Тепловая карта активности** — анализ времени обращений
- **Sentiment-анализ** — определение настроения клиента в реальном времени
- **Классификация отказов** — автоматическое определение причин (дорого, долго, не то)

Автоматизация маркетинга

- **Умные follow-up** — автоматические напоминания "брошенным" клиентам
- **Триггерные сообщения** — "Товар снова в наличии", "Акция на просмотренные товары"
- **Персональные акции** — генерация индивидуальных предложений для дожима

AI-фичи нового поколения

- **Мультиканальность** — единый бот для WhatsApp, Telegram, Instagram, Email
- **Визуальный поиск** — клиент присылает фото → бот находит похожие товары
- **Голосовые сообщения** — распознавание и ответы голосом (EN/AR)

Дополнительные интеграции

- **WhatsApp Flows** — интерактивные кнопки и меню
- **Платёжные системы** — оплата прямо в чате
- **Трекинг доставки** — статус заказа в реальном времени

Что не входит в стоимость

- Настройка Zoho CRM/Inventory (выполняет команда клиента по нашему ТЗ)
- Подготовка контента (правила диалогов, описания товаров)
- Абонентская плата Wazzup, Zoho
- Аренда VPS
- Техническая поддержка после запуска (обсуждается отдельно)

Гарантии

- Бесплатное исправление багов в течение 30 дней после запуска
- Передача всех исходных кодов и документации
- Консультации по настройке промптов (первые 2 недели)

Следующие шаги

1. Согласование состава работ
2. Подписание договора
3. Предоставление доступов (Zoho CRM, Zoho Inventory, Wazzup, GitHub)
4. Старт работ

Предложение действительно 14 дней с даты составления.