

Запись_встречи_12_11_2025_22_16_36_запись.webm

Дата транскрипции: 12.11.2025 21:07

Длительность: 00:24:23

Теги: ИТ, Нейросети, Бизнес

Участники: Владелец ювелирного бренда, Интервьюер

Краткое содержание

Собеседник рассказывает о своем опыте работы с внешними профильными специалистами, такими как юристы, бухгалтеры и IT-консультанты, отмечая, что чаще всего обращаются к IT-команде, но этот формат сотрудничества его не устраивает из-за неэффективности и лишних посредников. Для решения бизнес-задач чаще всего привлекают специалистов по поддержке сайта, интеграциям и рекламе, а выбор подрядчиков основан преимущественно на личных рекомендациях и оценке репутации. Нейросети применяются на примитивном уровне для генерации контента и идей, и собеседник позитивно оценивает их будущее в бизнесе, но отмечает сложности с более глубоким внедрением из-за ограниченности ресурсов. В отношении госзакупок и тендеров участник ведет критическую позицию, не видит для себя смысла в участии из-за коррупционных рисков и неэффективности систем.

Расшифровка

[00:00] **Владелец ювелирного бренда:** Надеюсь, помогу.

[00:02] **Интервьюер:** Так, как часто вообще сталкиваешься с задачами, которые требуют привлечения профильных специалистов? То есть это юристы, бухгалтеры, IT-консультанты и так далее?

[00:19] **Владелец ювелирного бренда:** Как часто? Сколько раз в месяц? Или как это надо вспомнить, когда я обращался к юристам?

[00:28] **Интервьюер:** Ну это часто, редко, там раз в месяц, раз в год, по-разному.

[00:34] **Владелец ювелирного бренда:** Ну... Даже не знаю. Разные вопросы. Если говорить про каких-то юристов, например, ну, это может быть, не знаю, раз в месяц. И то это делает, скорее всего, бухгалтер. У него там свои какие-то есть запросы по

договорам, по каким-то еще моментам, по документам.

[01:04] Владелец ювелирного бренда: Но не часто, в общем-то. не наш профиль такой. У нас очень мало внешних контактов и контрагентов. Потом, что касается программистов, каких-то задач касательно разработок, у нас есть команда, с которой мы работаем уже много лет, и мы все вопросы задаем им, а они уже нам делают необходимые какие-то настройки сайта, какие-то разработки, приложения могут написать, таргетинг настроить и так далее.

[01:40] Владелец ювелирного бренда: То есть это был широкий спектр задач, и все это проходит через одну компанию. И мне это лично уже не нравится, я бы хотел это поменять.

[01:49] Интервьюер: Вот, как-то так. А подробнее, почему это не нравится?

[01:59] Владелец ювелирного бренда: Ну, если говорить про... ну, как бы надо просто разбивать на каждую подзадачу, допустим, вот тот же таргетинг. Просто, на мой взгляд, это не их была сильная сторона, и мы сливали достаточно много бюджета.

[02:20] Владелец ювелирного бренда: просто так. То есть не было эффективной настройки рекламы, соответственно, мы отказались в пользу компаний, которые занимаются только таргетингом. Это первое. Второе, допустим, у нас была настройка 1С, выгрузка данных из 1С на сайт.

[02:42] Владелец ювелирного бренда: И вот они очень долго писали эту выгрузку, и потом оказалось, что они пользовались каким-то другим другой компании. И, в общем, все эти задачи передавались. Сначала мой сотрудник некомпетентный передавал это их сотруднику, который тоже был некомпетентным, и он передавал это в другую компанию, в которой это все, соответственно, что-то делалось, потом возвращалось к нам, и оно не работало.

[03:11] Владелец ювелирного бренда: То есть по-хорошему надо было напрямую связываться, опять же, с компанией, которая занимается настройкой 1С, и с ними контактировать, чтобы они приходили, разбирались и сами себе, так сказать, ставили задачу, потому что у нас нет таких специализированных, у нас нет хороших специалистов, которые могут на языке, на нормальном техническом объяснить

задачу.

[03:39] Владелец ювелирного бренда: Поэтому, как бы, если так подытожить все, то я понимаю, что все, что касается каких-то IT составляющих, то есть надо Возможно, вот было бы, конечно, здорово, если бы у меня было какое-то одно окно, куда я туда закидываю, так сказать, какой-то вопрос, а меня перенаправляет в... в нужную профильную какую-то организацию, которая мне уже совсем помогает.

[04:09] Владелец ювелирного бренда: То есть не хотелось бы промежуточного звено передавать задачу кому-то, такому человеку, который плохо разбирается сам и передает это другим, а сам получает за это деньги, понимаешь? Все в итоге упирается в деньги, которые я плачу. То есть я плачу, условно говоря, больше 100 тысяч рублей за подобную поддержку, и иногда я не понимаю, за что я плачу.

[04:35] Интервьюер: Окей. Какие типы задач чаще всего решаются с помощью внешних специалистов? Их не так много, но все же какие?

[04:48] Владелец ювелирного бренда: Ну, давай так. То есть поддержка сайта. Если что-то на сайте нужно доделать, это касается и дизайна, и программирования. настройки, какое-то приложение написать для сайта, чтобы бонусная система работала и интегрировалась в CRM-систему, и в сайт, и еще рассылки делала.

[05:17] Владелец ювелирного бренда: Короче говоря, какие-то интеграции написать. Это нам, по сути дела, вот эти ребята и делают. Что еще? Ну, как я говорил, сейчас они рекламой не занимаются уже, но раньше это был и таргетинг тоже.

[05:42] Владелец ювелирного бренда: Таргетинг, какие-то оптимизации, ну, SEO, оптимизация сайта, например, тоже у нас был какой-то период такой. Вот. Даже не знаю, что еще. Больше вроде такого особо ничего нет.

[06:04] Интервьюер: А есть ли какие-то критерии, по которым выбираешь специалиста или подрядчика? То есть, может быть, это цена, репутация, качество, скорость или личная рекомендация?

[06:21] Владелец ювелирного бренда: Ну, видишь, и опять же, если отвечать конкретно на этот вопрос, то он, получается, для меня не подходит, потому что я не выбираю. У меня один есть. подрядчик, условно говоря, который там уже дальше

внутри перенаправляет запрос куда-то дальше, но его я выбрал по личной рекомендации когда-то давно, лет 5 назад мы с ним начали работать по таргетингу и потом пошло-поехало.

[06:51] Владелец ювелирного бренда: Но если бы сейчас я искал, например, то я бы, во-первых, посоветовался с коллегами своими, кто уже что-то подобное делал. Ну, у меня есть общение с моими. Мы же ювелирный бренд, ювелирный магазин. Соответственно, я иду к своим друзьям, которые занимаются тем же самым, спрашиваю, кто вам делал разработку, кто вам ставил 1С, что у вас так все хорошо работает.

[07:16] Владелец ювелирного бренда: И они мне говорят, и я потом дальше с ними сотрудничаю. То есть это рекомендация тоже. То есть это, наверное, Но я буду смотреть и на репутацию тоже, я буду смотреть, какие были проекты уже у этих людей. То есть я буду проверять компетенцию, буду чуть более, как сказать, более строго оценивать специалистов после своего опыта.

[07:41] Интервьюер: То есть в прошлом опыте, в нынешнем даже, есть один суперменеджер, который уже распределяет все по каким-то определенным блокам.

[07:58] Владелец ювелирного бренда: Да, да.

[07:59] Интервьюер: Сколько времени вообще уходит на взаимодействие с ним? То есть это от начала до завершения задачи.

[08:11] Владелец ювелирного бренда: Ну, все же есть задача.

[08:13] Интервьюер: Как вы с ним взаимодействуете? То есть это переписка, звонки, личные встречи?

[08:19] Владелец ювелирного бренда: Ну, опять же, я уже с ним так лично не взаимодействую, у меня есть сотрудники, которые с ним взаимодействуют, но буквально сегодня он там написал, у нас есть общий чат, меня тегнул, типа надо было сделать интеграцию, условно говоря, CRM-системы с Инстаграмом, а доступ у меня, соответственно, я в этом как-то принимал участие.

[08:44] Владелец ювелирного бренда: Что-то сотрудники делают, какие-то вопросы

задают, я особо в это не вникаю. Какой вопрос был, я уже забыл.

[08:55] Интервьюер: Сколько времени уходит на взаимодействие с подрядчиком?

[09:00] Владелец ювелирного бренда: Вот мы общаемся в чатах, и в чатах вроде как какие-то вот такие вещи, то есть когда какие-то ошибки на сайте, они достаточно быстро решаются. Но когда идет какая-то задача, например, настроить интеграцию с какой-то системой и надо что-то дописать, то это может растянуться на очень долго, что мне не нравится.

[09:23] Владелец ювелирного бренда: Я сам как бывший программист 1С, я знаю, что можно и быстрее делать, но я просто не занимаюсь этим вопросом. У нас очень много ручной работы, интеграции не работают. Для меня лично это делается крайне долго. Ну, например, написание бонусной системы.

[09:57] Владелец ювелирного бренда: Бонусную систему мы пилили точно больше, чем полгода. То есть они с нуля ее писали, но и до сих пор она плохо работает.

[10:07] Интервьюер: Как-то так. Ну, Окей. А я бы хотел сказать, что у нас есть очень интересный вопрос. теперь по поиску информации. Где ты обычно ищешь решения или идеи для бизнес-вопросов? То есть это могут быть какие-то сообщества, эксперты, нейронки, форумы или консультации?

[10:30] Владелец ювелирного бренда: Хороший вопрос. Я ничего не ищу. Оно само как-то, если надо, как-то мне прилетает куда-то. рекомендации, какое-нибудь видео, где что-нибудь объясняют, рассказывают. Ну и, как правило, я это опять же сотрудникам перенаправляю. Я стараюсь загружать сотрудников работы, чтобы они ответственность брали.

[10:54] Владелец ювелирного бренда: Иной раз я даже не знаю, что они делают. Я понимаю, что, в принципе, если бы я сам искал какие-то, ну так скажем, ответы на вопросы, опять же, я бы пошел в первую очередь к своим коллегам, которые уже проходили подобный путь.

[11:17] Владелец ювелирного бренда: Друзьям, коллегам, то есть это для меня источник номер один. Когда бы я не нашел ответа, я бы дальше пошел уже на какие-то профильные, условно, группы, форумы в Телеграме, какую-нибудь группу

или форум, может, какой-нибудь открыл, не знаю. То есть я бы стал искать в интернетах это все. Вот.

[11:37] Интервьюер: Как-то так. То есть самым надежным таким источником информации коллеги по цеху, грубо говоря.

[11:48] Владелец ювелирного бренда: Да, ну потому что я как бы... я олдскульный чувак, мне важен опыт, да, то есть человека. Хотя я понимаю, что очень часто мне что-то советовали, и оно было не настолько хорошим, как казалось бы, но это уже такая сила привычки, то есть ты в первую очередь думаешь о каком-то человеке.

[12:16] Владелец ювелирного бренда: Может быть, просто я еще не до конца, как бы я еще сам давно ничего уже не искал, у меня работают сотрудники. Опять же, если бы я сам сейчас начал искать какую-то, вот у меня задача сделать, ну не знаю, новый сайт, например, перейти на Bittrex.

[12:39] Владелец ювелирного бренда: Куда бы я пошел? Ну, естественно, я бы спросил сначала у коллег, которые уже на Bittrex перешли, но это прям супер логично. А когда я настраивал там Shopify, когда я международный сайт себе делал, там у меня у коллег такого опыта нет. И я уже там дальше ходил по каким-то группам в Телеграме, сам чего-то настраивал, искал и что-то где-то находил, короче говоря, ответ на свои вопросы.

[13:11] Владелец ювелирного бренда: Поэтому не знаю даже.

[13:16] Интервьюер: Хорошо. Сейчас есть ли какие-то... Как вообще решаются сейчас финансовые, юридические вопросы? И почему именно такой подход?

[13:34] Владелец ювелирного бренда: Финансовые, юридические. Ну, финансовые - это в каком смысле? Какие вопросы финансовые? Когда денег не хватает, где мы берем деньги или что именно?

[13:48] Интервьюер: Может, какие-то счета, какие-то выплаты, которые нужно сделать. То есть такая вот поступающая информация.

[13:59] Владелец ювелирного бренда: Ну обычно, ну как устроена наша компания? У нас розничные продажи, соответственно, мы получаем деньги с продаж на сайте, в

магазине в нашем они падают на счет, это наши доходы. Если говорить про наши расходы, это производственные, какие-то счета, налоги, ну и какие-то дополнительные расходы.

[14:21] Владелец ювелирного бренда: Счета приходят, я их пересылаю бухгалтеру, бухгалтер их оплачивает. все, мы не берем кредитов, у нас максимально простой бизнес, но когда-то мы брали кредиты, если надо было, когда они были дешевые, как-то так. Юристов мы, по-моему, так вот особо никогда не привлекали, у нас не было каких-то таких серьезных кейсов для юристов, это очень мелкие бизнес, микробизнес.

[14:59] Интервьюер: Тогда вопрос, как часто работаешь с шаблонными документами и формами? То есть это какие-то ответы на вопросы, формы записи для пользователей или какие-то документы и бланки?

[15:18] Владелец ювелирного бренда: У нас нет никаких шаблонов для пользователей, у нас нет пользователей, у нас клиенты. форма регистрации на сайте и бонусную систему, это максимально большая анкета, которую приходится заполнять, то есть типа эфю, номер телефона, имейл, пол и там еще какие-то вещи, но это все.

[15:47] Владелец ювелирного бренда: То есть это что-то несерьезное. А сами бланки, ну опять же, если бухгалтеру что-то надо сделать, она эти бланки находит где-то, я не знаю, опять же, там речь о сотрудниках, но все это в целом так или иначе есть в интернете, или у бухгалтера же какие-то свои заготовки есть для документов.

[16:10] Владелец ювелирного бренда: Так что никогда никаких таких вопросов с этим не возникало, это все какие-то мелочи.

[16:18] Интервьюер: Тогда перейдем к такой актуальной повестке. Вообще есть ли опыт использования нейросетей в бизнесе? Если есть, то был бы... Ну, конечно, да.

[16:32] Владелец ювелирного бренда: Ну, в первую очередь мы используем для написания текстов в Инстаграме, генерации каких-то идей для контента. Это то, что мы используем ежедневно. Ну, я как дизайнер, так сказать, украшений, я использую это для идей по дизайну каких-то, генерации идей, названий для украшений.

[16:56] Владелец ювелирного бренда: То есть я постоянно использую нейросети для этого. Никогда я не пропускал бизнес-процессы через нейронку и не настраивал какие-то автоматизации, тем более. Хотя мне бы хотелось, конечно, как-то в этом продвинуться.

[17:18] Владелец ювелирного бренда: Но так, в принципе, на каком-то очень примитивном уровне нейросети мы используем.

[17:24] Интервьюер: Почему не получается внедрять нейросети более глубоко в автоматизацию?

[17:35] Владелец ювелирного бренда: Ну, слушай, да потому что времени нет на это. У нас маленькая команда, у нас очень маленький микробизнес, в котором я как владелец, основатель занимаю еще целую кучу ролей. Я как бы не хочу жаловаться на это, Реально ты должен понимать, что это не успешный кейс, который ты сейчас смотришь.

[18:05] Владелец ювелирного бренда: Это просто обычный режим предпринимательства, выживания, когда у тебя есть компания, которая пытается как-то выжить на российском рынке и приходится делать все самому. Тут не до нейросетей, тут надо просто идти, подметать, какие нейросети. Потому что денег на уборщика нет.

[18:27] Владелец ювелирного бренда: Вот правда жизни. Но так как я опять же, в принципе, айтишник в прошлом, я это использую на уровне, вот у меня появилось время и мне надо что-то сделать, и я захожу туда и начинаю искать ответы на свои вопросы. мне нравится.

[18:48] Владелец ювелирного бренда: Иногда я генерирую какие-то картинки, просто проверить, как сейчас работает нейросеть, подходит ли мне это для моего бренда. Ну, могу сказать, что опять же, у нас бренд, он про натуральность, про естественность, про природу, и контент, ну, генеративный контент нам просто не подходит.

[19:13] Владелец ювелирного бренда: Поэтому вот как бы Даже на этом уровне мы отмечаем это пока что, потому что это выглядит максимально кринжово в наших соцсетях.

[19:24] Интервьюер: Тогда как бы ты оценил опыт использования нейронок? Положительно, нейтрально или отрицательно?

[19:34] Владелец ювелирного бренда: Да, конечно, положительно. Вопросов нет. Это однозначно наше будущее и будущее бизнеса. Я понимаю, что однозначно в какой-то момент наш суппорт станет, ну, то есть какой-то появится ассистент, который будет отвечать на вопросы клиентов. Это все появится, когда это станет чуть более уже доступно для применения.

[19:57] Владелец ювелирного бренда: Когда функции платные станут чуть более бесплатными, что ли. Мы это все дело развернем, конечно. Ну, когда это условно все этим начнут пользоваться, и мы тоже обязательно в это все включимся. То есть мы не ранние последователи, мы скорее вот, когда уже рынок начнет это дело все, ну, знаешь, появляется уже технология, которая отработанная и все ей пользуются, мои коллеги, опять же, да, я вижу это, я начинаю тоже это себе брать и использовать.

[20:33] Интервьюер: Какие устройства чаще всего в работе используешь?

[20:44] Владелец ювелирного бренда: Ты имеешь в виду телефон, ноутбук?

[20:47] Интервьюер: Телефон, планшет, ноутбук и так далее.

[20:51] Владелец ювелирного бренда: Ну, я использую лаптоп, я каждый день за ним сижу, у меня Apple MacBook Pro, Apple iPhone, и все. И как бы я так понимаю, что у меня, у всех сотрудников, айфоны, никто андроидом не пользуется. А для работы у нас есть компьютеры на Windows там, потому что 1С работает, ну в офисе, офисные компьютеры некоторые на Windows.

[21:18] Владелец ювелирного бренда: Но в целом мы как бы на Apple сидим.

[21:22] Интервьюер: Окей. Тогда последний блок вопросов. Вообще, интересовался ли ты госзакупками или тендерами? Какой-то опыт, может, был?

[21:33] Владелец ювелирного бренда: Нет.

[21:36] Интервьюер: Подробнее расскажешь, почему, и хотел бы, что может останавливать.

[21:45] Владелец ювелирного бренда: Знаешь, столько людей хочет присосаться к этой кормушке государства или каких-то компаний богатых. Была какая-то волна, такой тендерный бум среди ювелирной отрасли. Года три назад или четыре все ходили к нам, предлагали поучаствовать, потом оказалось, что это какой-то скам.

[22:10] Владелец ювелирного бренда: Я так на это все смотрел со стороны, думаю, зачем мне это? Пойми меня правильно, я бы хотел свою позицию заявить. Я не рассчитываю на какие-то легкие деньги, я делаю то, что я делаю. У меня есть мои клиенты, которых я привлекаю своими соцсетями, своей идеологией.

[22:32] Владелец ювелирного бренда: Зачем мне какие-то государственные компании, которые вообще не в зуб ногой о том, что мы, кто мы. Им просто надо решить какой-то свой внутренний вопрос. И у них дохера денег. Я просто работал в госкомпании, и я понимаю, как это работает. Я против этого. Я поэтому, ну, вообще антипример.

[22:53] Интервьюер: Так что так. Если бы вдруг что-то изменилось, готов ли бы ты был пользоваться, влетать в эту штуку?

[23:06] Владелец ювелирного бренда: Если бы я увидел массовые посадки коррупционеров, начиная с самых верхних, так сказать, наших руководителей, я бы увидел, что у нас в государстве эта система не для распила денег, не для распила бюджета, Когда я вижу тендеры, которые выделяются на что-то, просто такие деньги, на какой-нибудь сайт для каких-то целей государственных, и там просто какие-то сотни миллионов тратятся на какую-то фигню, которую нейросеть сделала, мне кажется, за это должны кого-то посадить.

[23:49] Владелец ювелирного бренда: Но я в этом участвовать точно не хочу. Пока у нас эта система не станет действительно работающей, Я в ней участвовать не собираюсь. Я против коррупции, против вот этих всех дел.

[24:05] Интервьюер: Это все. Спасибо большое. Очень интересно было послушать. Я думаю, это супер поможет нам.

[24:17] Владелец ювелирного бренда: Вот. Ну, надеюсь, надеюсь. Ладно, все. Спасибо.