

Разработка телеграм-бота с функционалом:	
Работа	Описание
Создание базы данных клиентов.	Система для сохранения информации о каждом студенте - тариф, прогресс, поведение, результаты, история общения с ботом.
Разработка функционала выдачи бонусов участникам вебинаров.	Автоматическая выдача клиентам бота бонусных материалов (pdf, текст, ссылки) по команде боту или триггеру.
Разработка Телеграм Бота-администратора для управления контентом.	Функционал бота: создание и планирование рассылок, приглашений на вебинары, замены бонусных файлов и выбора сегментов аудитории.
Разработка функционала ИИ-продавца для ведения переписки с клиентами по воронке продаж, с персональными сценариями продажи.	Интеграция телеграм бота с OpenAI для выполнения задачи генерации ответов на запросы клиентов. Внедрение до 5 сценариев продаж в зависимости от сегмента аудитории.
Разработка функционала "Опрос".	Обучение телеграм-бота по заранее заданной схеме проводить опрос пользователей для определения их сегмента целевой аудитории. Создание динамических кнопок, прикрепленных к сообщениям от бота, для ответов на вопросы пользователем.
Интеграция телеграм-бота с базой данных маркетинговых материалов.	Добавление в базу данных продающих статей, историй успеха, отзывов, аргументов и прочим. До 200 шт. (Все материалы предоставляются заказчиком). Автоматический подбор и выдача наиболее подходящих материалов пользователю в боте.
Функционал определения телеграм-ботом степени прогрева лида, запроса контакта пользователя.	Умное определение готовности пользователя к покупке и тайминг запроса контактов.
Разработка функционала моментальной передачи заявки от клиента в телеграм-канал менеджеров.	Заявка содержит: Имя и username, Номер телефона, Сводка информации о клиенте, суть переписки, Какие продукты интересуют
Разработка кнопки "Взять заявку" в телеграм-канале для менеджеров.	После нажатия кнопки заявка удаляется из канала и пересылается менеджеру в ЛС от бота.
Разработка функционала - рекомендации и персонализированный скрипт продажи в дополнение к заявке для менеджера, шаблоны личных сообщений для ручной отправки клиенту менеджером.	Бот анализирует информацию о клиенте и автоматически генерирует персональный продающий скрипт продаж, рекомендации для продажи и 3 шаблона личных сообщений для ручной отправки клиенту менеджером.
Разработка функционала отправки ботом ссылки на оплату.	Функционал получения оплаты без участия менеджера для самых заинтересованных клиентов, выражающих

	прямое желание покупки - отправка ссылки на оплату курса и фиксирование статуса в базе данных. (Единая ссылка на оплату предоставляется заказчиком.)
Разуниверсализация перехвата диалога менеджером для продолжения реального общения с клиентом в боте	Добавление функционала для пользователя позвать менеджера присоединиться к диалогу с помощью кнопки в меню телеграм-бота.
Разработка функционала "Помощь и поддержка" для пользователей телеграм-бота.	Добавление в меню телеграм-бота Команд: /help с пользовательской инструкцией, Ответы на частые вопросы, Кнопка "Связаться с менеджером".
Разработка Функции "А/Б тестирование" для маркетинговых постов рассылок через телеграм-бота.	Функция тестирует разные варианты сообщений, отправленных контент-менеджером через бота-администратора, показывает какие работают лучше, автоматически выбирает лучший вариант.
Генерация аналитических отчетов на основании данных о использовании телеграм-бота.	Общее количество пользователей, количество новых пользователей, количество пользователей по разным баллам рейтинга, количество пользователей по разным этапам воронки, количество блокировок бота, количество неактивных пользователей, количество заявок, конверсия в заявку, какой процент переходит в каждую категорию.
Развертывание и тестирование телеграм-бота на сервере. Настройка системы безопасности сервера и телеграм-бота.	Полная настройка продакшн-сервера: установка ПО, баз данных. Внедрение базовых мер безопасности. Развертывание кода бота на сервере и его запуск в режиме 24/.. Проведение комплексного тестирования всех функций. Внесение до 2 (двух) итераций правок по результатам обратной связи от Заказчика. Под правками понимаются незначительные изменения, не затрагивающие основную архитектуру и логику работы ПО (например: изменение текста в сообщениях бота, корректировка второстепенных параметров).

ВОРОНКА ИИ ПОСЛЕ ВЕБА

1. Получить бонус, который Азат презентует на вебе

-на переход в бота придет уведомление ученикам на ГК (сообщение пишет маркетинг)

Прикрепить бонусные материалы (pdf или ссылка).

Чек-листы меняются каждый раз в зависимости от тематики вебинара.

В данном случае нам дать универсальный бонус, который будет работать всегда? Или каждый раз будем подгружать новые в зависимости от просмотренного веба?

"Набор крипто-трейдера: 3 главных инструмента, которые нужны новичку, чтобы начать быстрее зарабатывать" это предписок

https://online.azat-valeev.ru/gifts_cryptotraderKit

Бонус - «Портфель фондового рынка», «Портфель криптовалютного рынка» и «Финансовый прогноз»

https://online.azat-valeev.ru/gifts_investportfolio

Бонус - Все книги Азата Валеева - 18 августа 2025 года

<https://online.azat-valeev.ru/booksAV>

Бонус - Разбор проекта Chainlink - 18 августа 2025 года

https://online.azat-valeev.ru/gifts_chainlink

Бонусы - универсальный портфель криптовалютный рынок + универсальный портфель

Фондовый рынок

https://online.azat-valeev.ru/gifts_3boxes

2. Бонус будет находиться сразу после перехода в телеграм-бот - Бонус выдается первым сообщением по команде /start ? Или можем отправлять по команде /start вводное сообщение с приветствием и кнопкой “Получить бонус”

Сначала приветственное сообщение, а затем кнопка “получить бонус”

Напишите приветственное сообщение

👋 Привет!

Добро пожаловать в чат школы Азата Валеева 🎉

Здесь ты найдёшь полезные материалы, подарки и специальные предложения.

Чтобы начать — жми кнопку ниже и получи свой бонус 📁

3. Предложение для ученика подобрать инструмент инвестирования

Имя, хочу предложить тебе сделать следующий шаг — подобрать инструмент инвестирования, который лучше всего подойдет именно тебе. Это может быть что-то консервативное для сохранения капитала или более активное для роста. Готов начать?

Если да - запускаем анкету

Если нет - “Понял тебя. Даже если сейчас не готов выбирать инструмент, можем просто обсудить общие стратегии — это поможет, когда придёт время. Что для тебя сейчас важнее: надёжность или возможность роста?”

✅ Если клиент отвечает: «Надёжность»

Круто, понимаю 👍 В криптовалютном рынке под «надёжность» обычно имеют в виду сохранение капитала с минимальной волатильностью.

Вот несколько стратегий:

- **Стейблкоины (USDT, USDC, DAI)** — хранятся в долларовой привязке, их курс почти не колеблется.
- **Стейкинг надёжных монет (например ETH)** — можно получать 3–5% годовых, просто держа монету в сети.
- **Доходные продукты на стейблах** — размещение стейблкоинов в проверенных DeFi-протоколах для пассивного дохода.

👉 Могу рассказать, как приобрести знания в данной области и сохранять капитал. Хочешь?

Если да - звонок от куратора

Если нет - “Окей, понял 😊 Я никуда не тороплю. Давай просто останемся на связи — когда появится интерес или время, я помогу разобраться с нужными стратегиями. А пока можем поговорить о том, что тебе уже знакомо в крипте — с чего ты начинал?”

🚀 Если клиент отвечает: «Возможность роста»

Отличный выбор 🔥 В крипторынке рост связан с более рискованными, но потенциально доходными инструментами.

Например:

- **Топовые альткоины (ETH, BNB, SOL, DOT)** — проекты с сильной экосистемой, которые могут расти в цене.
- **DeFi-токены** — монеты протоколов, которые развиваются и дают возможность «поймать рост» на ранних стадиях.
- **NFT или GameFi-сектора** — более рискованные направления, но иногда приносят кратный результат.

👉 Хочешь расскажу на чем наши ученики кратно умножили свой капитал и продолжают расти в финансовом плане?

Если да - звонок от куратора

Если нет - “Окей, понял тебя 😊 Давай тогда пока оставим эту тему. Когда появится интерес — я помогу разобраться и подобрать стратегии под твои цели. Чтобы наше общение было более продуктивным, ответь на несколько вопросов, чтобы я всегда мог тебе помочь подобрать наиболее подходящий путь развития на криптовалютном рынке и дальше - АНКЕТА...

АНКЕТА

1. Какой опыт в инвестициях вы имеете?

-трейдинг (2 балла)

-долгосрочные инвестиции в криптовалюту (1 балл)

-фондовый рынок (1 балл)

-банковский вклад (0 баллов)

-нет опыта в инвестициях (0 баллов)

2. Какая у вас основная цель в сфере финансов на ближайший год?

-выйти на пассивный доход (3 балла)

-накопить финансовую подушку безопасности (2 балла)

-закрыть долги и кредиты (2 балла)

-начать инвестировать (1 балл)

-нет финансовой цели (0 баллов)

3. Как срочно вы хотите решить свой финансовый вопрос?

- в течение месяца (3 балла)
- в течение 3-х месяцев (2 балла)
- в течение полугода (1 балл)
- в течение года (1 балл)
- просто изучаю тему, без конкретных сроков (0 баллов)

4. С какой суммы готовы начать инвестировать?

- до 10\$ (0 баллов)
- от 10\$ до 100\$ (1 балл)
- от 100\$ до 500\$ (2 балла)
- от 500\$ до 1000\$ (2 балла)
- от 1000\$ (3 балла)

5. Готовы ли вы инвестировать в своё обучение, если увидите, что это поможет достичь цели?

- да (2 балла)
- нет (0 баллов)

1) Если клиент отвечает: «Трейдинг» (2 балла)

«Круто 🔥 У тебя уже есть опыт в активной торговле. Значит, можно смотреть на инструменты с динамикой и возможностью быстрых решений — трейдинг на споте или фьючерсы.

А теперь скажи, какая у тебя основная цель в финансах на ближайший год?»

2) Если клиент отвечает: «Долгосрочные инвестиции в криптовалюту» (1 балл)

«Отличный выбор 🙌 Долгосрок — это стратегия, которая помогает не реагировать на каждое колебание рынка, а просто держать сильные активы. Тут хорошо работает стейкинг. А какая у тебя основная цель в сфере финансов на ближайший год?»

3) Если клиент отвечает: «Фондовый рынок» (1 балл)

«Здорово 🍊 Значит, у тебя уже есть опыт с традиционными активами. В крипте тоже есть аналоги фондового рынка — крипто-ETF или диверсифицированные портфели.

Скажи, а какая у тебя цель на ближайший год в финансах?»

4) Если клиент отвечает: «Банковский вклад» (0 баллов)

«Понял 😊 Ты выбирал надёжность. В крипторынке тоже есть похожие инструменты — стейблкоины и стейкинг с фиксированной доходностью.

А какая у тебя цель в сфере финансов на ближайший год?»

5) Если клиент отвечает: «Нет опыта» (0 баллов)

«Отлично, значит, можно начать с базы 💡 В крипторынке есть простые и понятные шаги для новичков: небольшие покупки и стейблкоины.

Скажи, а какая у тебя основная цель в финансах на ближайший год?»

Вопрос №2: «Какая у вас основная цель в сфере финансов на ближайший год?»

1 Ответ: «Выйти на пассивный доход» (3 балла)

«Отличная цель 💡 Пассивный доход в крипторынке можно строить через стейкинг или DeFi-инструменты.

А скажи, как срочно ты хочешь прийти к этой цели?»

2 Ответ: «Накопить финансовую подушку безопасности» (2 балла)

«Здорово 👍 Подушка безопасности — это надёжная база. В крипторынке для этого часто используют стейблкоины и простые стратегии накопления.

А за какой срок тебе хотелось бы это сделать?»

3 Ответ: «Закрыть долги и кредиты» (2 балла)

«Понимаю тебя 🙌 В такой ситуации важно минимизировать риски и использовать максимально надёжные инструменты.

А как быстро тебе хочется решить этот финансовый вопрос?»

4 Ответ: «Начать инвестировать» (1 балл)

«Отлично 🔥 Начало всегда самое важное. Можно зайти с простых стратегий и постепенно увеличивать портфель.

А как срочно ты хочешь начать?»

5 Ответ: «Нет финансовой цели» (0 баллов)

«Хорошо 😊 Иногда полезно сначала изучить рынок, а цель сформируется по ходу.

А если всё же думать про финансы — как быстро тебе хотелось бы навести порядок в этой сфере?»

Вопрос №3: «Как срочно вы хотите решить свой финансовый вопрос?»

1 Ответ: «В течение месяца» (3 балла)

«Понял 🔥 Значит, нужен быстрый результат. В крипторынке это могут быть активные инструменты — трейдинг или краткосрочные стратегии в DeFi.
А скажи, с какой суммы ты готов начать инвестировать?»

2 Ответ: «В течение 3-х месяцев» (2 балла)

«Отлично 👍 За 3 месяца можно собрать рабочую стратегию: часть в стейкинг, часть в топовые монеты, плюс простые DeFi-инструменты.
С какой суммы хотел бы стартовать?»

3 Ответ: «В течение полугода» (1 балл)

«Хорошо 🙌 Полугод — хороший срок для постепенной стратегии: накопления в стейблкоинах и покупки криптовалюты.
А с какой суммы планируешь начать?»

4 Ответ: «В течение года» (1 балл)

«Понял 😊 Год позволяет спокойно выстроить долгосрочную стратегию — например, портфель из BTC, ETH и стейблкоинов со стейкингом.
А какая сумма для старта у тебя в планах?»

5 Ответ: «Просто изучаю тему, без конкретных сроков» (0 баллов)

«Отлично 🙌 Значит, пока в приоритете обучение и пробные шаги. Тут можно начинать с маленьких сумм и безопасных инструментов.
А вот интересно, с какой суммы тебе было бы комфортно попробовать?»



Вопрос №4: «С какой суммы готовы начать инвестировать?»

1 Ответ: «До 10\$» (0 баллов)

«Круто, даже с небольшой суммы можно начинать пробовать 💡 Это позволит освоиться с кошельками, переводами и первыми сделками без риска.

А скажи, готов ли ты инвестировать не только деньги, но и время/ресурсы в обучение, если увидишь, что это реально поможет достичь цели?»

2 Ответ: «От 10\$ до 100\$» (1 балл)

«Хорошо 🙌 С такой суммы удобно стартовать через простые стратегии: DCA на BTC/ETH или небольшой стейкинг на бирже. Это идеальный вариант для практики. А как думаешь, если будет видно, что обучение ускоряет прогресс — готов ли ты в него инвестировать?»

3 Ответ: «От 100\$ до 500\$» (2 балла)

«Отличная сумма для начала 👍 Уже можно собрать мини-портфель: часть в стейблкоинах, часть в топовых криптовалютах, плюс попробовать DeFi. А готов ли ты вложить немного в обучение, чтобы использовать эту сумму максимально эффективно?»

4 Ответ: «От 500\$ до 1000\$» (2 балла)

«Супер 🚀 Такой бюджет открывает возможность полноценной диверсификации: стейблы, BTC/ETH, топовые альткоины и даже доходные протоколы. А готов ли ты инвестировать часть ресурсов в обучение, чтобы избежать ошибок и быстрее прийти к результату?»

5 Ответ: «От 1000\$» (3 балла)

«Отличный старт 🔥 На такой сумме можно собрать уже серьёзный портфель: BTC, ETH, альткоины, стейкинг, а при желании даже NFT или GameFi. А если обучение позволиткратно повысить эффективность этой суммы — ты готов инвестировать в него?»

✅ Если клиент отвечает: «Да» (2 балла)

Ты:

«Супер! 🙌 Это самый быстрый способ избежать ошибок и сразу применить проверенные стратегии.

Я могу познакомить тебя с нашим экспертом — он разберёт твои цели и подскажет оптимальную программу обучения. Это займёт всего 15–20 минут, и после разговора у тебя уже будет чёткий план действий.

📌 Хочешь, я запишу тебя на удобное время?» как записывать?

Если ученик отвечает “да”, то нужно выбрать дату (одну из двух ближайших)

Затем идет выбор времени по мск (4 временных окна) - 12,14,16,18 мск

Также, на каждом этапе должна быть кнопка - нет подходящего варианта ответа и

добавить возможность для написания даты и времени ученику, в случае выбора этой кнопки

+ добавить напоминание за 15 минут до созвона, чтобы человек мог подтвердить свое участие (если ответит, что не придет, то предложить перенос с помощью горячих клавиш, начиная также с выбора ближайшей даты)

👉 Альтернативно (если закрываешь продажу в чате):

«Тогда могу прямо сейчас рассказать, какая программа подходит именно под твои ответы. Она даст [ключевой результат, например: пассивный доход, портфель, безопасный старт].

Хочешь, я скину детали и варианты участия?» - прикрепить описание

<https://azat-valeev.ru/av-community> - Криптосообщество

<https://azat-valeev.ru/profit-op> - Доход за час

<https://azat-valeev.ru/fast-money-op> - Быстрые деньги

<https://azat-valeev.ru/big-money-vip> - ВИП по трейдингу

Программа должна должна презентоваться одна, в зависимости от потребностей и предыдущих ответов ученика (ссылки прикреплены для понимания внутренней программы, но не для отправления клиенту на ознакомление, поскольку лендинги меняются каждый запуск)

✗ Если клиент отвечает: «Нет» (0 баллов)

Ты:

«Понимаю тебя 👍 Многие сначала пробуют самостоятельно. Но чтобы ускорить процесс и избежать ошибок, у нас есть куратор, который даёт пошаговый план и отвечает на вопросы.

Могу предложить просто бесплатную консультацию, где он поможет тебе структурировать твой путь в крипте. Без обязательств.

📌 Хочешь, я запишу тебя?» - как записывать?

Если ученик отвечает «да», то нужно выбрать дату (одну из двух ближайших)

Затем идет выбор времени по мск (4 временных окна) - 12,14,16,18 мск

Также, на каждом этапе должна быть кнопка - нет подходящего варианта ответа и добавить возможность для написания даты и времени ученику, в случае выбора этой кнопки

+ добавить напоминание за 15 минут до созвона, чтобы человек мог подтвердить свое участие (если ответит, что не придет, то предложить перенос с помощью горячих клавиш, начиная также с выбора ближайшей даты)

👉 Альтернативно (в переписке):

«Хорошо 😊 Тогда я могу рассказать про базовую программу — она как раз рассчитана для самостоятельного старта. Минимум теории, максимум практики. Хочешь, скину описание?» - прикрепить описание

<https://azat-valeev.ru/av-community> - Криптосообщество

<https://azat-valeev.ru/profit-op> - Доход за час

<https://azat-valeev.ru/fast-money-op> - Быстрые деньги


<https://azat-valeev.ru/big-money-vip> - ВИП по трейдингу

Программа должна должна презентоваться одна, в зависимости от потребностей и предыдущих ответов ученика (ссылки прикреплены для понимания внутренки программы, но не для отправления клиенту на ознакомление, поскольку лендинги меняются каждый запуск)

Как работать с сегментами лидов?

от 0 до 5 баллов - холодный лид (есть в базе, но без фокуса и четкой цели)

1. Регулярный прогревающий контент (1 раз в неделю, для напоминания о себе) - кейсы, истории клиентов, советы и тд.
2. Приглашение на каждый веб (рано или поздно прогреется)
3. Экспресс-курс за 500-1000 рублей (под запрос из вопроса 1, с целью дальнейшего перехвата менеджером по обычному телефонному звонку) - написать текст предложения о покупке курса и сценарий дальше.

 **Экспресс-курс по инвестициям — от новичка к первым знаниям за 3 дня!**

Текст:


Хотите разобраться в инвестициях, но не знаете, с чего начать?


Мы подготовили короткий экспресс-курс всего за 1000 рублей, где вы за 3 дня:


-разберётесь в базовых стратегиях (от вкладов до криптовалюты),

-поймёте, какие ошибки совершают новички и как их избежать,

-узнаете, какие виды заработка помогают нашим ученикам увеличивать свои депозиты.

 **Формат: видеоуроки + чек-листы.**

 **Подходит даже без опыта.**

 **После курса вы сможете определить свой стартовый путь и уже будете готовы к следующему уровню инвестиций.**

Количество мест ограничено

Готовы зачислиться на экспресс-курс?

-Да

-Нет

Если “да”, то скидываем лендинг на оплату

Если “нет”, то продолжаем прогревающий контент + приглашения на следующие вебы
ЭКСПРЕСС-КУРС ЕЩЕ НЕ СНЯТ, ЕГО НУЖНО БУДЕТ СНИМАТЬ

4. Звонок от менеджера (как от куратора школы) для дальнейшего понимания шагов клиента и продажа более дорогостоящего продукта (ОС после прохождения экспресс-курса)

от 6 до 10 баллов - теплый лид (нужен прогрев)

1. Бонусом дается СТС + прилагаются видео-отзывы о том, как другие ученики получили пользу на консультации и начали делать первые шаги в сфере инвестиций - прикрепить видео-отзывы (оптимальный по производительности вариант - отзывы разместить по ссылке на веб-странице)

Есть одно склеенное видео и несколько отзывов в виде скриншота (отдельно направим в чат)

2. Кнопка записи на СТС (выбор времени и даты) - потребуется интеграция с сервисом онлайн-записи, в котором будет поддерживаться актуальное расписание у менеджеров. Есть ли у вас такой сервис?

Есть сервис YClients - ранее им активно пользовались, при масштабировании записи на консультации можем подключить повторно

3. Инструкция по подготовке к СТС - прикрепить инструкцию



Инструкция по подготовке к персональной консультации

Цель консультации:

Сделать финансовый разбор вашей текущей ситуации и определить оптимальные инструменты инвестирования именно для вас.

1. Личные цели

- Подумайте, **каких целей** вы хотите достичь с помощью инвестиций:
- Сформулируйте 1–2 главные цели, чтобы мы могли ориентироваться на них при выборе инструментов.

2. Финансовое состояние

Подготовьте основную информацию:

- ваш ежемесячный доход и основные расходы,
- наличие кредитов, рассрочек, обязательств,
- накопления (вклады, наличные, криптовалюта и др.),
- текущие инвестиции (если есть).

3. Опыт и комфорт с риском

- Подумайте, **насколько вы готовы к риску**: консервативно (минимум риска), умеренно или готовы к агрессивным стратегиям.

4. Вопросы к специалисту

Запишите 2–3 вопроса, которые для вас самые важные. Например:

- «Как начать с минимального капитала?»

- «Какие инструменты подойдут именно мне?»
- «Как распределить средства, чтобы не потерять, а приумножить?»

5. Технические моменты

- Консультация проходит онлайн в Зуме (подготовьте камеру, наушники и микрофон)
- Приготовьте блокнот или заметки на телефоне, чтобы фиксировать основную информацию
- Будьте на связи в назначенное время.

ИНСТРУКЦИЮ МОЖЕМ СДЕЛАТЬ В ПДФ-ФОРМАТЕ ДЛЯ УДОБСТВА ИЛИ В ВИДЕ ЧЕК-ЛИСТА, КОТОРЫЙ БУДЕМ ОТПРАВЛЯТЬ УЧЕНИКАМ ПЕРЕД КОНСУЛЬТАЦИЕЙ

4. Проведение СТС менеджером и продажа в моменте

*если ученик не реагирует на выпавшую возможность пройти консультацию, то звонит сам менеджер и назначает на консультацию по звонку и затем проводит в назначенное время

от 11 и выше - горячий лид (в шаге от покупки)

1. Позвонить на следующий день после вебинара (если клиент не оставил заказ)
2. Ведем диалог как по стандартному обзвону базы (+закрытие клиента)

*если ученик не взял трубку, то отправляем приглашение на консультацию через бот

Если человек не ответил в боте в принципе, то звонит менеджер и все дальнейшее общение продолжает через бота, тем самым фиксируется информация полностью по клиенту + идет привязка к амо и о клиенте остается все в сrm-системе

Также, все приглашения на последующие продающие вебы идет через данного бота + продолжение истории будет формироваться для клиента исходя из его предыдущих ответов

Разработка Телеграм Бота-администратора для управления контентом. - Есть ли какие-то особые пожелания и требования по функционалу для управления контентом?

🌸 Требования к функционалу управления контентом в ИИ-боте-продавце

1. Управление контентом

-Редактор сценариев: возможность добавлять и изменять тексты сообщений (приветствия, прогревающие сообщения, офферы, ответы на возражения).

-Ветки сценариев: настройка диалоговых цепочек с условиями (в зависимости от ответа клиента).

-Мультимедиа-контент: поддержка изображений, видео, аудио, PDF/презентаций.

2. Гибкая персонализация

Вставка переменных: автоматическая подстановка имени, уровня опыта, даты, актуального продукта.

3. Управление офферами

Редактор продуктов/курсов: добавление/удаление/изменение описания и цены.

Динамическая подстановка цены: возможность указывать разные цены по сегментам (акция, спецпредложение, стандартная стоимость).

4. Автоматизация воронки

-Уведомления о «брошенных диалогах»: если клиент перестал отвечать, бот отправляет напоминание.

-Автоматическая передача менеджеру: при интересе клиент переводится на живого специалиста.

5. Управление аналитикой

-Статистика сообщений: открытие, клики, ответы, время отклика.

-Конверсия по шагам воронки: сколько дошли до покупки / консультации.

-А/Б тестирование текстов: возможность сравнивать разные варианты сообщений.

6. Админ-панель

-История переписок по каждому клиенту.

-Возможность вручную «включиться» в диалог от имени менеджера.

7. Особые пожелания

-Голосовое сопровождение (перевод в текст голосового).

-Безопасность: разграничение доступа для администраторов/редакторов/менеджеров.

-Поддержка бота (если вдруг какие-то кнопки не работают)

Прикрепить Список телеграм id всех администраторов для данного бота.

@diluminary - на тест пока так, дальше список увеличится

Разработка функционала ИИ-продавца

Опишите до 5 разных сценариев продаж поэтапно с указанием сегментов аудитории.

Что происходит на каждом этапе?

Какая цель каждого этапа?

Примерно опишите личность, характер, ключевые качества бота-продавца

Опишите важные правила взаимодействия с пользователем

Опишите запреты и примеры нежелательного поведения бота



Основная цель

ИИ-продавец должен сегментировать клиента, выявить мотивацию и возможности, прогреть через ценность продукта и закрыть на покупку или звонок.

♦ 4 сценария продаж

1. Новичок без опыта

- **Этап 1:** Знакомство → бот задает вопросы об опыте, целях и финансах.
Цель: понять уровень знаний (нулевой).
- **Этап 2:** Объяснение простыми словами, что рынок доступен даже с небольшой суммы.
Цель: снять страх и барьеры.
- **Этап 3:** Показать истории учеников «с нуля».
Цель: вызвать доверие.
- **Этап 4:** Предложение экспресс-курса.
Цель: первая покупка.
- **Этап 5:** Поддержка после покупки (мотивирующие сообщения).
Цель: удержание клиента во внимании

2. Продвинутый трейдер

- **Этап 1:** Бот уточняет опыт, инструменты, суммы.
Цель: сегментация.
- **Этап 2:** Акцент на росте результата и экономии времени через сигналы.
Цель: показать ценность профессиональной поддержки.
- **Этап 3:** Сравнение: «Вы сами тратите часы, а мы даем готовые сделки».
Цель: перевести внимание в основной-курс
- **Этап 4:** Предложение тарифа с поддержкой.
Цель: возможный апсейл до ВИП-версии.

3. Инвестор с капиталом

- **Этап 1:** Вопросы о капитале и целях (накопления, дивиденды, защита).
Цель: сегментация.
- **Этап 2:** Демонстрация стратегий долгосрочного роста и кейсов.
Цель: вызвать доверие и интерес.
- **Этап 3:** Аргумент о надежности и экспертизе школы.
Цель: снять страх потери.
- **Этап 4:** Предложение инвестиционного курса / VIP-сопровождения.
Цель: продажа премиального продукта (при наличии хорошего капитала со стороны клиента).

4. Скептик / сомневающийся

- **Этап 1:** Бот спрашивает: «Что мешает начать?»
Цель: выявить возражения.
- **Этап 2:** Ответы даются мягко: кейсы, отзывы.
Цель: снять барьеры.

- **Этап 3:** «Попробуйте минимальный тариф» (тестовый доступ, сигналы/экспресс-курс)
Цель: низкий порог входа.
- **Этап 4:** Дальнейший апсейл после первых результатов.
Цель: увеличить LTV.



Личность и характер ИИ-продавца

- **Имя:** простое, доверительное (например, Анна / Александр).
- **Стиль общения:** теплый, дружелюбный, но компетентный.
- **Ключевые качества:**
 - Вежливость и эмпатия («Я понимаю, это частый вопрос у наших студентов...»).
 - Уверенность («Наши ученики уже сделали первые результаты, и вы сможете»).
 - Настойчивость, но без давления.
 - Гибкость (адаптируется под новичка или опытного трейдера).



Важные правила взаимодействия

1. **Задавать вопросы поэтапно** (не длинные анкеты, а в диалоге).
2. **Давать ценность даже в ответах** (не только продавать, но и подсказывать).
3. **Сохранять живой стиль общения** (эмодзи, «человеческие» фразы, юмор в меру).
4. **Фиксировать ключевые ответы** (чтобы при передаче менеджеру всё было готово).
5. **Подстраиваться под темп клиента** (быстрые сделки → кратко, скептики → подробнее).



Запреты и нежелательное поведение бота

- **✗** Никогда не спорить и не «давить» («Вы ошибаетесь, надо так...»).
- **✗** Не обещать гарантированную прибыль.
- **✗** Не использовать сухие «роботские» ответы (всегда персонифицировать).
- **✗** Не задавать слишком личные вопросы (про кредиты, долги, семью).
- **✗** Не оставлять клиента без ответа дольше, чем 1–2 минуты.

Интеграция телеграм-бота с базой данных маркетинговых материалов.

Прикрепите материалы:

Добавление в базу данных продающих статей, историй успеха, отзывов, аргументов и прочим.

Автоматический подбор и выдача наиболее подходящих материалов пользователю в боте.

Сколько нужно отзывов/кейсов и в каком формате?

Оптимально будет разбить материалы по категориям для разных сегментов клиентов по баллам - в каждой категории по 5-10 статей в формате текст или текст+картинка.

Функционал определения телеграм-ботом степени прогрева лида, запроса контакта пользователя. - в какой момент и при каких условиях запрашивать контакт? В каком формате запрашивать контакт? Какие данные нужны (Например - имя, телефон, почта) ?

Степень прогрева лида определяется по баллам, указанным выше, где идет анкетирование

Запрашиваем контакты перед тем, как записать клиента на персональную консультацию

Пример:

🎯 Отлично! У вас есть возможность пообщаться с экспертом для определения инструмента инвестирования, который подходит именно вам

👉 Для записи, оставьте, пожалуйста, ваши контакты.

[📞 Отправить телефон]

(бот автоматически подтянет номер из Telegram)

✍️ Напишите, как к вам обращаться: _____

Хотите, чтобы я продублирую информацию ещё и на почту? (имеем ввиду чек-лист перед консультацией)

Введите ваш email: _____

Разработка функционала моментальной передачи заявки от клиента в телеграм-канал менеджеров. - какая информация о клиенте важна в заявке?

ПРИМЕР:

🔴 Новая заявка от клиента!

👤 Имя: Иван Иванов

📞 Телефон: +7 999 999-99-99

💬 Telegram: @ivanivanov

✉️ Почта: если указал клиент

🎯 Опыт: трейдинг

💡 Цель: создать пассивный доход

💰 Бюджет: 200 000 ₽

🔥 Статус: назначен на консультацию (дата и время)

Нужны основные ответы на вопросы анкеты от клиента

Разработка кнопки "Взять заявку" в телеграм-канале для менеджеров -

Создать закрытый телеграм канал со всеми менеджерами.

Прикрепить Список телеграм id всех менеджеров

Группу со всеми менеджерами создадим, id напомним позже, когда уже отыграем тесты

Разработка функционала - рекомендации и персонализированный скрипт продажи в дополнение к заявке для менеджера, шаблоны личных

сообщений для ручной отправки клиенту менеджером

Какую технологию продаж использовать для генерации ?

Что для вас важно видеть в данных скриптах?

Какой стиль общения использовать?


Какой продукт будут продавать по данным скриптам? Опишите его УТП, ценности, выгоды и т.д.

Разработка функционала: рекомендации + персонализированный скрипт

♦ 1. Технология продаж для генерации

Лучше всего использовать **SPIN + AIDA + работа с возражениями**:




- **SPIN** → помогает выявить ситуацию клиента, его проблему и показать ценность продукта.
- **AIDA** → структура подачи: привлечь внимание, заинтересовать, вызвать желание, подтолкнуть к действию.
- **Работа с возражениями** (метод «Да, и...») → заранее готовые аргументы на ключевые сомнения: «дорого», «нет времени», «не получится» и т.д.

 В итоге скрипт будет гибким: бот/менеджер сначала сегментирует, а потом использует правильный блок скрипта (например, «новичок, хочет пассивный доход → скрипт А»).

♦ 2. Что важно видеть в данных скриптах?

1. **Этапы диалога** (приветствие, выявление потребностей, презентация, работа с возражениями, закрытие).
2. **Вопросы менеджера** (короткие, открытые, без давления).
3. **Возможные ответы клиента** (варианты, которые бот/менеджер может ожидать).
4. **Заготовленные реплики/аргументы** для каждого ответа.
5. **Рекомендации, что отправить дополнительно** (отзывы, кейсы, PDF, чек-листы).
6. **Подсказка для менеджера**, если нужно подключиться к разговору с клиентом.

♦ 3. Стиль общения

- Дружелюбный и доверительный, но с профессиональным тоном.
- Простыми словами (без перегруза терминами), особенно для новичков.
- Эмодзи допустимы (например:   ), но умеренно.
- Акцент на **ценность и поддержку**, а не на «купи срочно».
- Уверенность + эмпатия: «Понимаю вас, у многих учеников был такой же вопрос».

Преимущества и выгоды могу расписать по каждой программе. Их нужно будет зашивать в скрипт или достаточно просто перечислить?

Будем добавлять в базу данных бота подробную информацию

Разработка функционала отправки ботом ссылки на оплату. - прикрепите ссылку на оплату

Ссылки на оплату у нас всегда индивидуальные. Как нам правильно выстроить этот процесс? (как с точки зрения ссылки на рассрочку, так и при разовой оплате)

В какой программе формируются ссылки на оплату? Ссылки индивидуальные для каждого клиента или для каждого продукта?

Оптимально было бы создать веб-страницу, на которой клиент может выбрать удобный способ оплаты и зарегистрироваться.

В канал с заявками дополнительно придет уведомление о том что пользователю @username отправлена ссылка на оплату

Функционал перехвата диалога менеджером для продолжения реального общения с клиентом в боте -

Подходит ли вам вариант отправлять в канал с заявками новый тип заявки на подключение менеджера в переписке в боте?

Можно создать либо отдельного бота, где будут приходить уведомления менеджеру для перехвата клиента и выдавать краткую инфу по клиенту
Либо в текущем боте для менеджеров создать раздел уведомлений, где они будут видеть, что им направлен клиент

Разработка функционала "Помощь и поддержка" для пользователей телеграм-бота.

/help с пользовательской инструкцией - пишем самостоятельно инструкцию по использованию бота или отправите свой вариант?

Напишите свой вариант, в случае необходимости мы отредактируем со своей стороны

Ответы на частые вопросы - написать список вопросов и ответов

Разработка Функции "А/Б тестирование" для маркетинговых постов рассылок через телеграм-бота.

Сколько вариантов постов планируете отправлять для А/В тестирования?

По каким показателям стоит выбирать успешные посты ?

Пока можно оттестировать 2 варианта

По А/Б тестам нам нужно самим написать посты или ИИ сгенерирует их исходя из нашего запроса?

Нужно будет самим писать посты. Чтобы генерировалось автоматически можем в дальнейшем доработать новый функционал "Контент-машина"

Заголовок (вопрос, кейсы).

Формат подачи (короткий vs развернутый текст).

Визуал (с картинкой или без).

Призыв к действию (СТА) («Запишись сейчас» vs «Хочу консультацию»).

Время отправки (утро/вечер, будни/выходные).

Для отслеживания KPI:

1. CTR

- Сколько пользователей нажали кнопку/ссылку в сообщении.
- Формула: клики ÷ доставленные сообщения × 100%.
- Главный показатель для оценки продающего поста.

2. CR

- Сколько людей совершили целевое действие (заявка, оплата, запись на консультацию).
- Формула: количество целевых действий ÷ количество кликов.

3. Response rate

- Если сообщение предполагает ответы («Вы хотите консультацию?» → кнопки «Да/Нет»).
- ”ДА” Хороший индикатор вовлечения.

4. Unsubscribe rate

- Сколько людей отписались после конкретного сообщения.
- Если отписки выше нормы → текст «токсичный» или слишком навязчивый.

5. Delivery rate

- Для технической проверки (сколько сообщений реально дошло).

Определение лучшего А/Б теста

- Отправить тестовые варианты на 10–20% базы.
- Подождать 12–24 часа (чтобы собрать статистику).
- Выбрать победителя по CTR/CR.
- Отправить лучший вариант на оставшуюся часть базы.

Нужно ли связывать профили пользователей в сервисе Бизон365 с телеграм ботом?

Пока не нужно. Для теста будем работать не через Бизон. Для дальнейшего масштабирования и подключения к ботам на стадии регистрации рассмотрим такой вариант

Нужно ли отслеживать покупки курсов на getcourse и прекращать процесс продажи в боте?

Интеграция бота с GetCourse

- Через API GetCourse при оплате формируется событие «Оплата успешно прошла».
- Это событие отправляется в бота.

Синхронизация данных

- По email/телефону бот проверяет, есть ли совпадение с пользователем.
- Если покупка подтверждена → статус клиента меняется.

Остановка процесса продажи

- Бот перестаёт слать прогревающие и продающие сообщения.
- Автоматически переводит пользователя в «послепродажный сценарий».

Создать телеграм бота в @BotFather и написать сюда токен (или отправить нам в ЛС)

Направлено в чат

Создать новый api-ключ OpenAI и написать сюда (или отправить нам в ЛС)

Направлено в чат