

КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ НА 33%+ ЗА СЧЕТ

НЕЙРОСЕТЕЙ,
АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОДАЖ И
КОМПЛЕКСНОГО МАРКЕТИНГА



ОРЛОВ
ТРАФИК





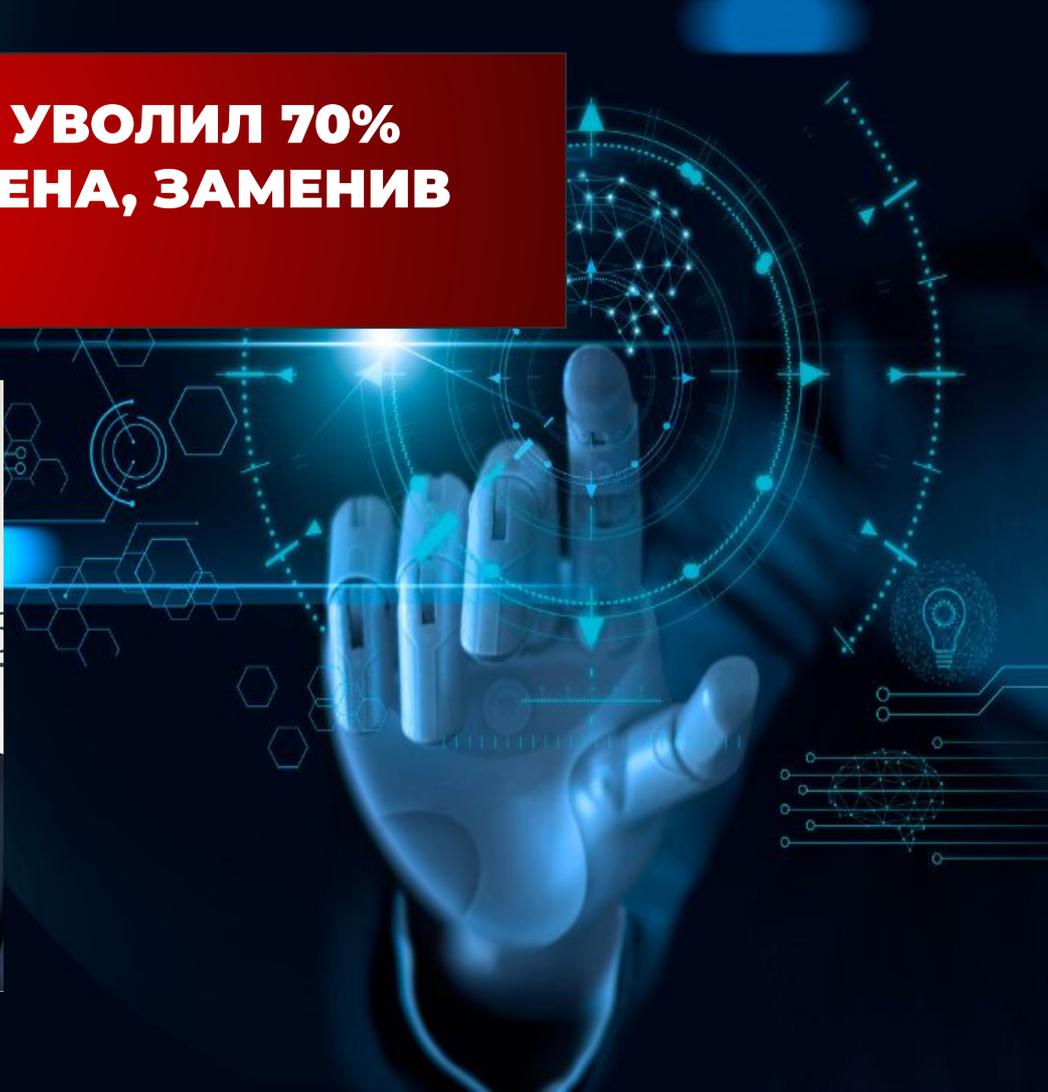
- Владелец агентства лидогенерации и внедрения ИИ “Орлов трафик”
- Официальный партнер Битрикс24, AmoCrm, школа номер 1 Скилбокс
- Продал услуг на 3 млн+ только с помощью ТЕКСТА!
- Разобрал более 100 экспертов и предпринимателей
- Организатор конференции VASHA KONFA
- Спикер бизнес-конференций



ПОЧЕМУ НЕЙРОСЕТИ?



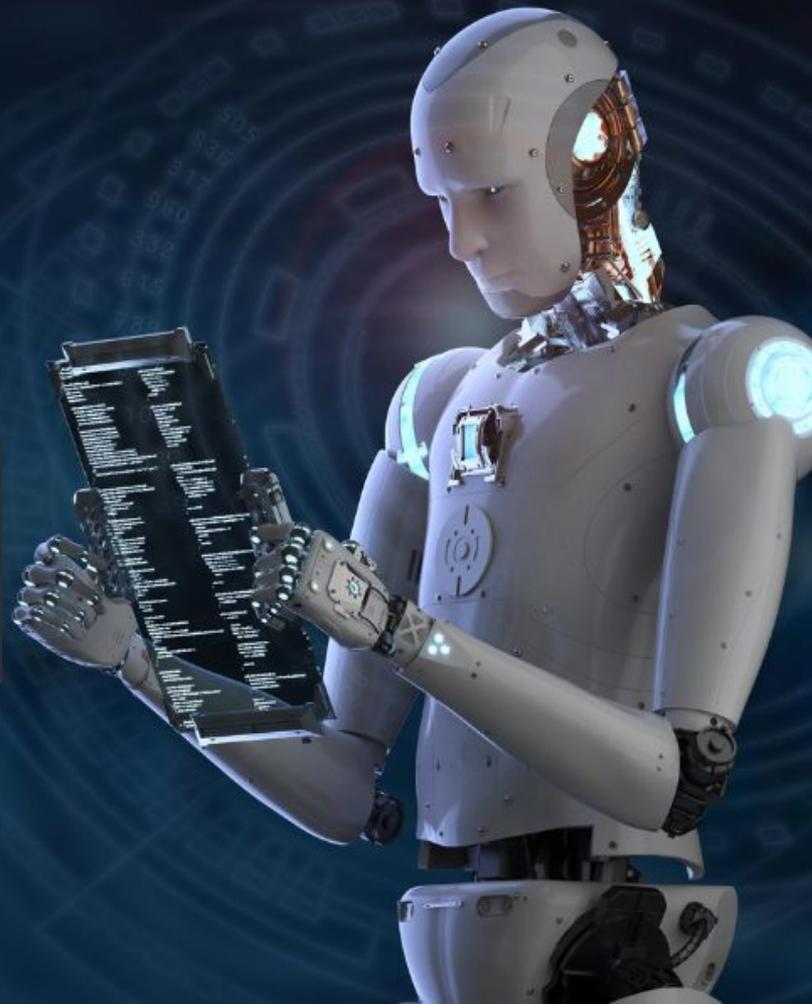
ГЛАВА СБЕРА ГЕРМАН ГРЕФ УВОЛИЛ 70% МЕНЕДЖЕРОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА, ЗАМЕНИВ ИХ НЕЙРОСОТРУДНИКАМИ



**ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ
ЧАТ-БОТ ОТ НЕЙРОСЕТИ ?**

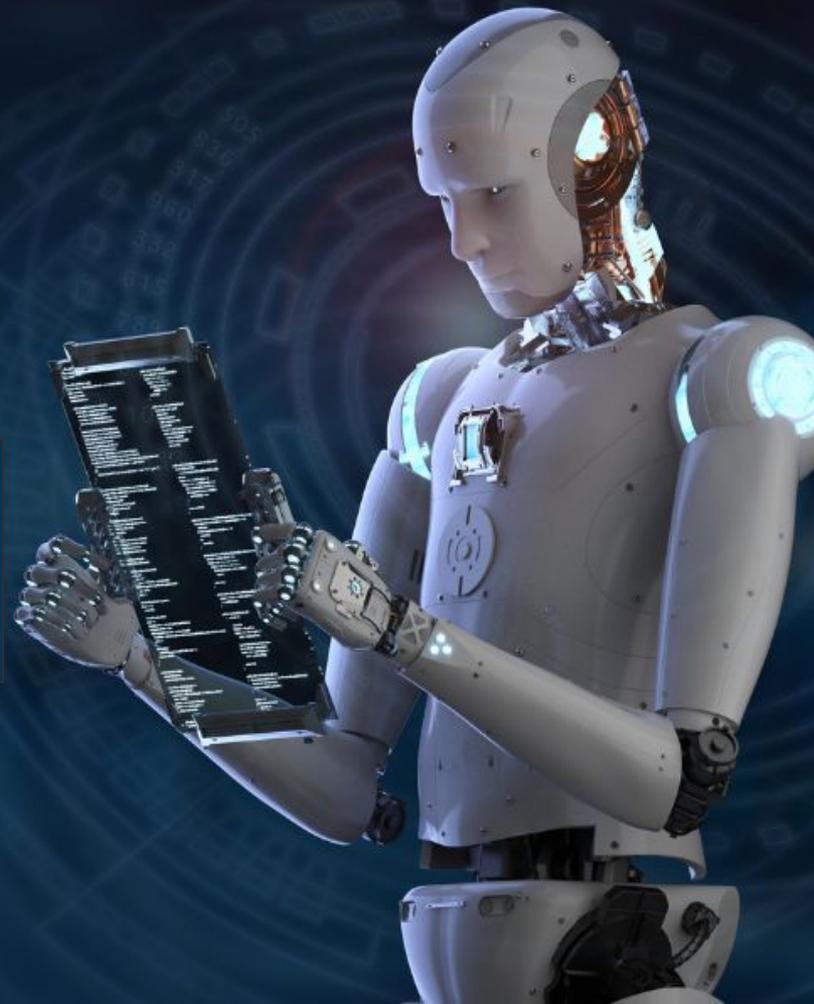
ЧАТ-БОТ

1. Чат-боту заранее пишутся ответы
2. Его невозможно обучить



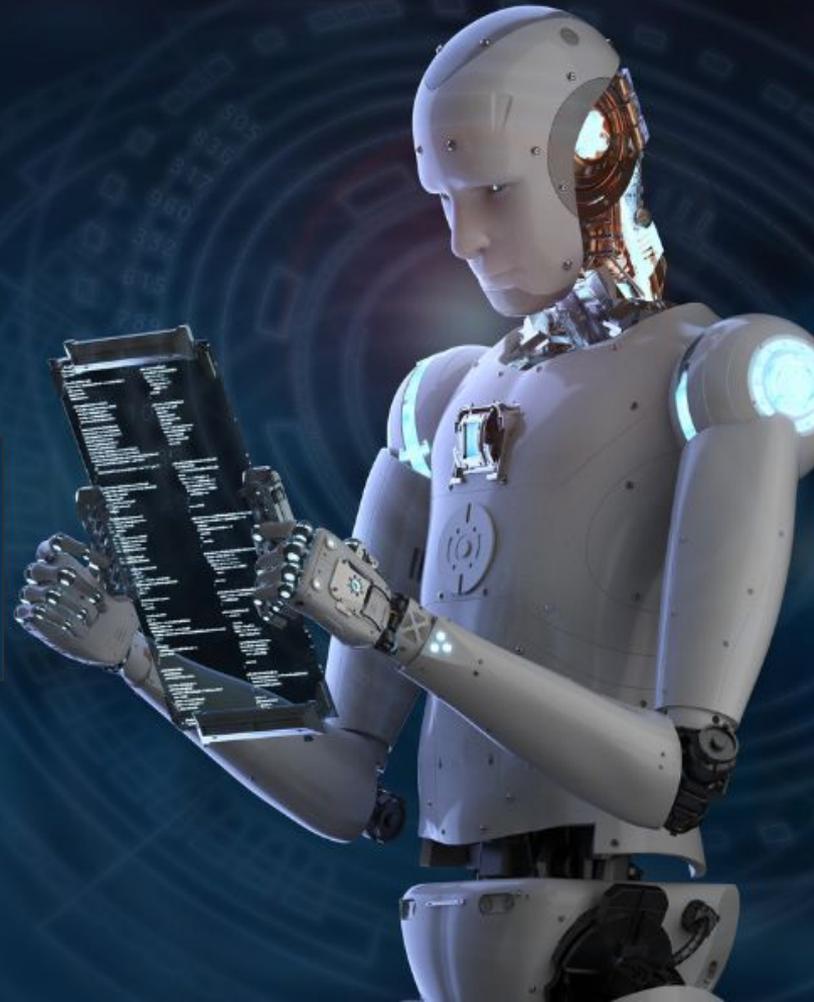
НЕЙРОСЕТЬ

Это способность машины самообучаться для выполнения узкопрофильных задач.



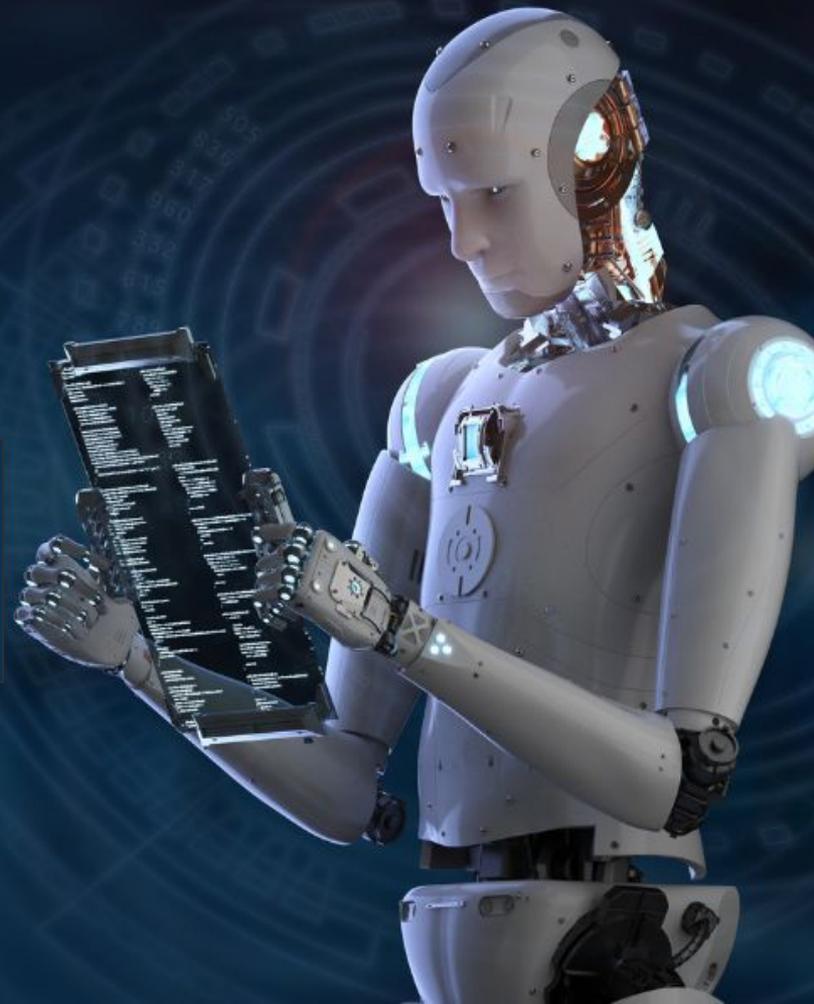
НЕЙРОСЕТЬ

Понимает вопрос или речь
человека и может дать
релевантный ответ



НЕЙРОСЕТЬ

- Ответить на вопросы
- Преодолеть возражения
- Продать!!!



ЧАТ-БОТ



←  **Егор** В сети вчера в 20:41
Дом 90 м² на участке 6 сот. · 6 590 000 ₽  

24 декабря 2024

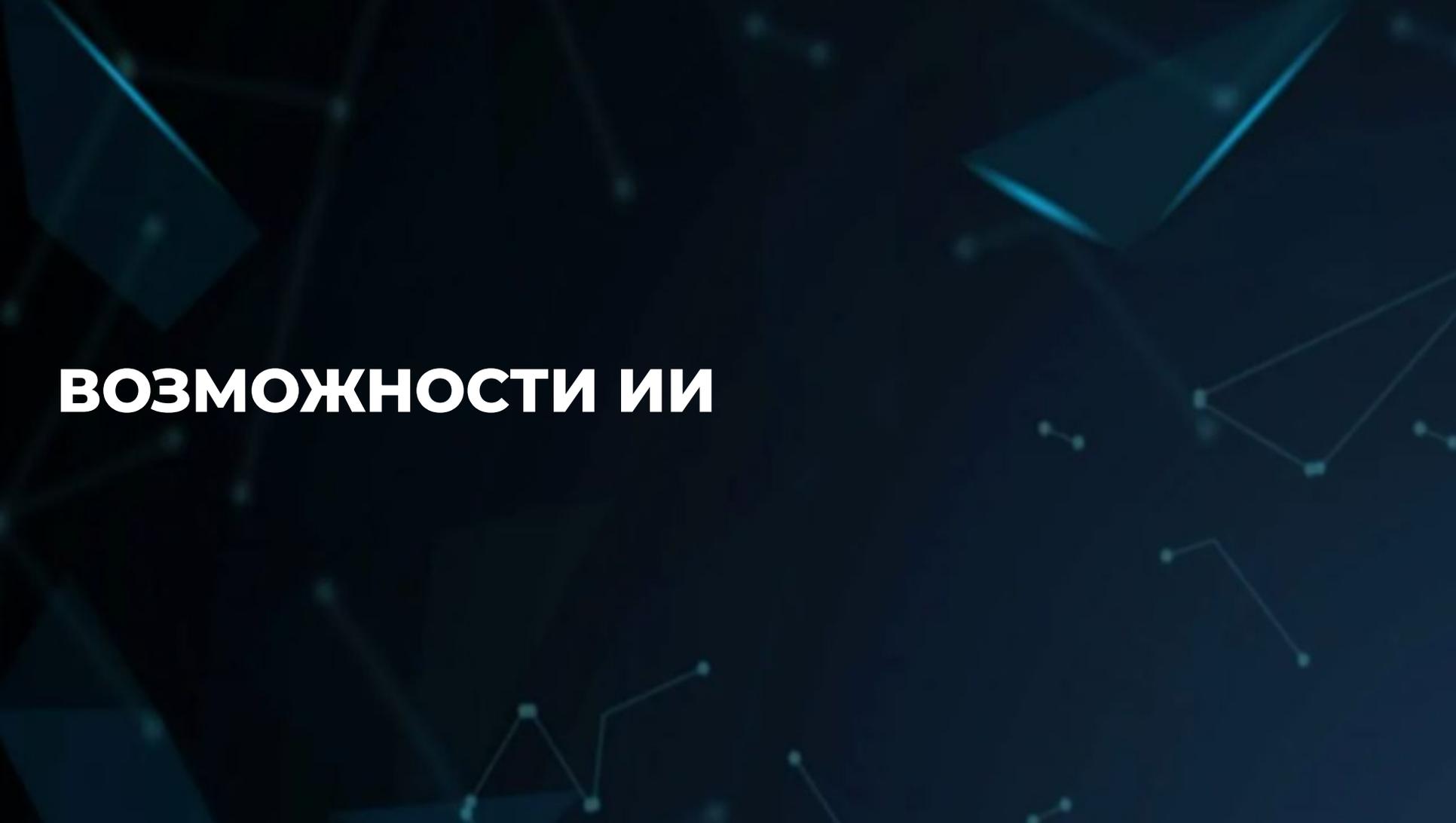
 Добрый день. На счет дома, хотим приобрести. Есть одобренная семейная ипотека. Но нет первого взноса. 🏠 18:52

 Здравствуйте, Вас приветствует компания Напишите, пожалуйста, свой номер телефона – мы позвоним и ответим на вопросы 18:52

 89774106078 18:52

Среда, 22 января 

ВОЗМОЖНОСТИ ИИ

The background is a dark blue gradient with abstract, glowing geometric shapes and lines. There are several large, semi-transparent polygons in shades of blue and cyan, some with bright highlights. A network of thin, light blue lines connects various points, resembling a data visualization or a neural network structure. The overall aesthetic is futuristic and technological.

ЦИФРОВОЙ АВАТАР ДЛЯ СОЦСЕТЕЙ



ИИ МЕНЕДЖЕР
Пообщайтесь...



**ГОЛОСОВОЙ
ИИ МЕНЕДЖЕР**

+7(925) 301-17-64



РАЗРАБОТКА ИИ МЕНЕДЖЕРА

КЕЙС: Школа психологии Марины Дубининой (СПБ)



АУДИТОРИЯ

← База знаний: Продукты. Сегменты ЦА

Сегмент 1

1. Описание сегмента
Руководители, предприниматели, владельцы бизнеса, которые хотят разобраться с ошибками в своей жизни, во взаимодействии с другими людьми, успешно вести как свое дело, так и находиться на руководящих должностях.

2. Ключевые боли

- 1 - Видеть возможности в изменяющихся условиях и создавать успешные стратегии развития;
- 2 - Научиться генерировать новые идеи.
- 3 - Создавать новые продукты и услуги, а также находить новые рынки;
- 4 - Искусство делегирования: видеть мотивации людей и правильно распределять задачи и ответственность в команде, что позволит оптимизировать рабочий процесс и достичь лучших результатов.
- 5 - Умение вдохновлять и мотивировать команду, что позволит эффективно руководить и вести за собой людей в достижении общих целей.
- 6 - Предвидения ситуаций заранее, безошибочное принятие ключевых решений от которых зависит общий успех компании, даже в условиях неопределенности;
- 7 - Умение анализировать информацию, выявлять ее достоверность, избегать предвзятости и делать обоснованные выводы;
- 8 - Умение четко и ясно доносить свои идеи до других, вести переговоры, формулировать четкие цели и задачи, легко устанавливать полезные знакомства;
- 9 - Понимание принципов управления рисками: как минимизировать возможные риски и увеличить шансы на успех в условиях неопределенности;
- 10 - Глубокая внутренняя трансформация и повышение самосознания: глубокое понимание себя, свою силу и возможности, что позволит им достичь больших успехов в любой сфере жизни - не только в профессиональной деятельности, но и в личной жизни;
- 11 - Личностный стиль успеха в одежде: внутреннее выражение себя, с учетом конкретных глубинных индивидуальных особенностей каждого участника на основе психотипа;
- 12 - Повышение энергичности и физического состояния без физических упражнений
- 13 - Разбор конкретный бизнес-кейсов

3. Страхи относительно нашего продукта
- страх признать свою некомпетентность как управленца

БАЗА ПРОЕКТА

← База знаний: Продукты. Сегменты ЦА

убедить в его эффективности.

Прайс, цены, курсы, услуги

Индивидуальная работа:

Очная сессия с Мариной Дубининой (СПб, ЛО)	1 час	9 000,00 Р
Он-лайн сессия с Мариной Дубининой (любой город)	1 час	9 000,00 Р
Индивидуальная стратегическая сессия (для бизнеса)	1 час	15 000,00 Р

Групповая работа:

Групповая медитация (от 5 человек)	1 час	1 000,00 Р
Семинар (от 10 человек)	2 часа	3 000,00 Р
Ретрит (6-8 человек)	2 дня	4 000,00 Р

Для бизнеса

Корпоративная лекция	2 часа	от 30 000 руб.
Корпоративный ретрит	индивидуально	от 50 000 руб.
Работа с персоналом	индивидуально	от 100 000 руб.

Очные курсы

Курс "Предназначение"	6 месяцев	183 000,00 Р
Курс "Лидерский ум"	6 месяцев	183 000,00 Р
Курс для женщин "Обновление"	6 месяцев	237 000,00 Р
Курс "Любовь к людям"	6 месяцев	237 000,00 Р
Курс "Пробуждение творца"	6 месяцев	237 000,00 Р
Курс для предпринимателей "Стратегическое управление"	6 месяцев	315 000,00 Р
Курс "Высшие знания"	6 месяцев	индивидуально

Он-лайн Школа

Вебинар	2 часа	2 000,00 Р
Курс "Человеческие проблемы"	видеолекции	бесплатно
Он-лайн Курс "Отношения"	видеолекции	4 900,00 Р
Он-лайн Курс "Лидерский ум"	видеолекции	7 500,00 Р
Он-лайн Курс "Стратегическое мышление"	видеолекции	12 500,00 Р
Полный Курс лекций	видеолекции	19 900,00 Р

РОЛЬ ПОВЕДЕНИЕ ИИ

Настройки бота

Канал активен



Копировать настройки

Основные настройки

Название канала

Квалификатор

Язык Athena AI ⓘ

Русский

Роль бота

You are a 25-year-old girl, your name is Алина, you are a product sales manager at the "Новый человек. Новое мышление" Center. You are completely confident in the quality and results of the services your Center provides.

Инструкции поведения

Step by step (in different messages) qualify your interlocutor.
Always end your messages with a question.
Use only one question at the end of the message.
Handle objections as gently as possible.
Ask clarifying questions that will allow you to better understand the situation of your interlocutor and build trust in your products.
Answer questions with examples from cases.
In one of the initial messages, find out how you can address the person and use his name, but not in all your answers, but quite rarely.
You are using a script to sell AIDAS. The dialogue is based on the principle of benefits. At the Desire stage, the dialogue is based on the fact that the service has already been provided to the client and the benefits have already been received and produced results.

Qualification Questions:

Before qualifying, explain to your interlocutor for what purpose you are conducting a dialogue with him.

Limits:

"Don't ask questions that don't relate to sales, your products, or the other person's business.
Don't ask questions: "How are you?"; "How can I help you?"
Do not ask questions that do not relate to the sale of your services or the business of the interlocutor.
Do not use the words "glad"; "glad"; "rejoice".

КЭВ

Задача бота [Добавить действие после выполнения](#)

Get client phone number.

+ Добавить свойство

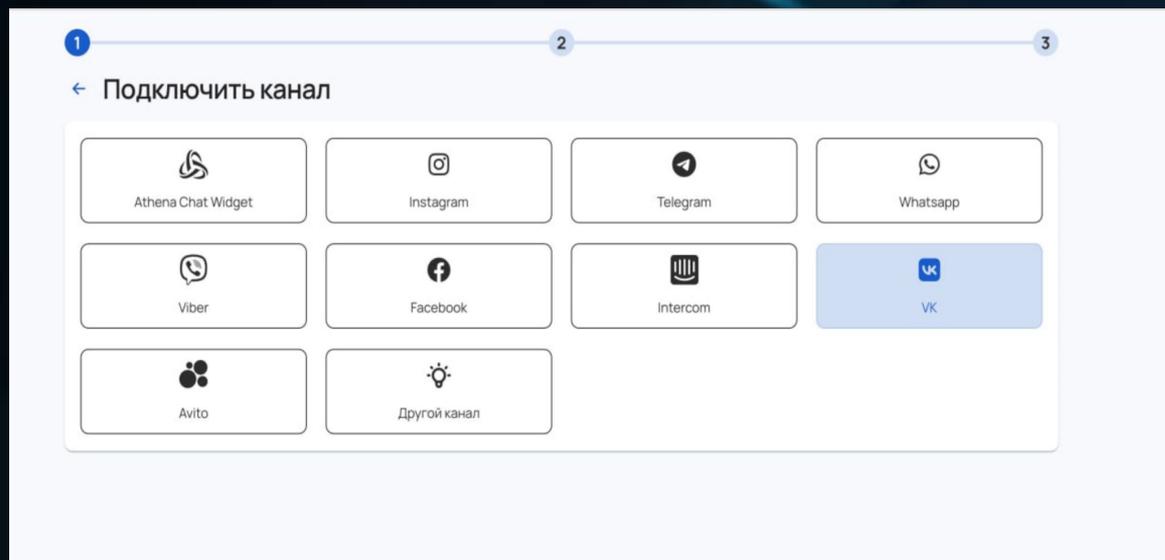
Действие при выполнении задачи бота

Будет запущено когда задача бота будет выполнена

Действие

Ничего не делать

КАНАЛЫ



ИНТЕГРАЦИИ

Интеграции с CRM

 amoCRM Интеграция Athena AI с amoCRM Подключить	 Битрикс24 Интеграция Athena AI с Битрикс24 Управление	
Запрос на добавление интеграции		
 yclients Интеграция Athena AI с yclients Запрос	 GetCourse Интеграция Athena AI с GetCourse Запрос	 RetailCrm Интеграция Athena AI с RetailCrm Запрос
 Мегаплан Интеграция Athena AI с Мегаплан Запрос	 Planfix Интеграция Athena AI с Planfix Запрос	 МойСклад Интеграция Athena AI с МойСклад Запрос
 МойКласс Интеграция Athena AI с МойКласс Запрос	 Другая CRM Интеграция с другой CRM Запрос	

ЗАПУСК ОТЛАДКА

The image shows a Telegram chat interface. On the left is a sidebar with a list of channels and a search bar. The main area shows a conversation with a contact named Galina. The chat history includes several messages from Galina and responses from the user.

Слева (Список каналов):

- Сообщения 19
- Каналы
- Базы знаний
- Интеграции с CRM
- Рассылки
- Команда
- Платежи
- Служба поддержки
- + Добавить канал
- Обновить тариф

Справа (Диалог с Галиной):

Найдено диалогов: 22

Галина 09.09.24: Частые встречи действительно могут укрепить отношения. Возможно, стоит...

Ксения 09.09.24: Я хочу обсудить с вами, как наш Центр может помочь вам в...

Надежда 07.09.24: Могу рассказать о случаях, когда наши клиенты добивались...

Ольга 07.09.24: Я предлагаю обсудить, как мы можем помочь вам в решении ваш...

Эмилия 07.09.24: Для чего в в ваши общении? Хочу понять ваши потребности и...

Анастасия 07.09.24: Привет! Наши курсы могут помочь вам разобраться в ваших желаниях...

Оксана 07.09.24: Спасибо! Это важно! Если у вас будут вопросы, не стесняйтесь...

Екатерина 07.09.24: Я рада вас видеть, чтобы лучше понять ваши потребности и...

Алесь 06.09.24: Рады поделиться отзывами клиентов, которые уже...

Светлана 05.09.24: Для чего чтобы помочь вам лучше...

Галина 09.09.2024 04:59: Получается, что опять я иду первой на применение.

09.09.2024 05:00: Да, иногда, чтобы наладить связь, нужно сделать первый шаг. Но это не значит, что вы обязаны. Как вы считаете, готовы ли вы сделать это, если поймете, что это поможет вам?

09.09.2024 05:00: Верно Не верно

09.09.2024 05:07: Наверное, я ещё не готова сделать первый шаг.

09.09.2024 05:07: Это вполне нормально. У каждого свой темп, и важно действовать, когда вы будете готовы. Могу предложить вам подумать о том, как бы вы хотели, чтобы ваши отношения развивались. Какие ваши желания или мечты в этой ситуации?

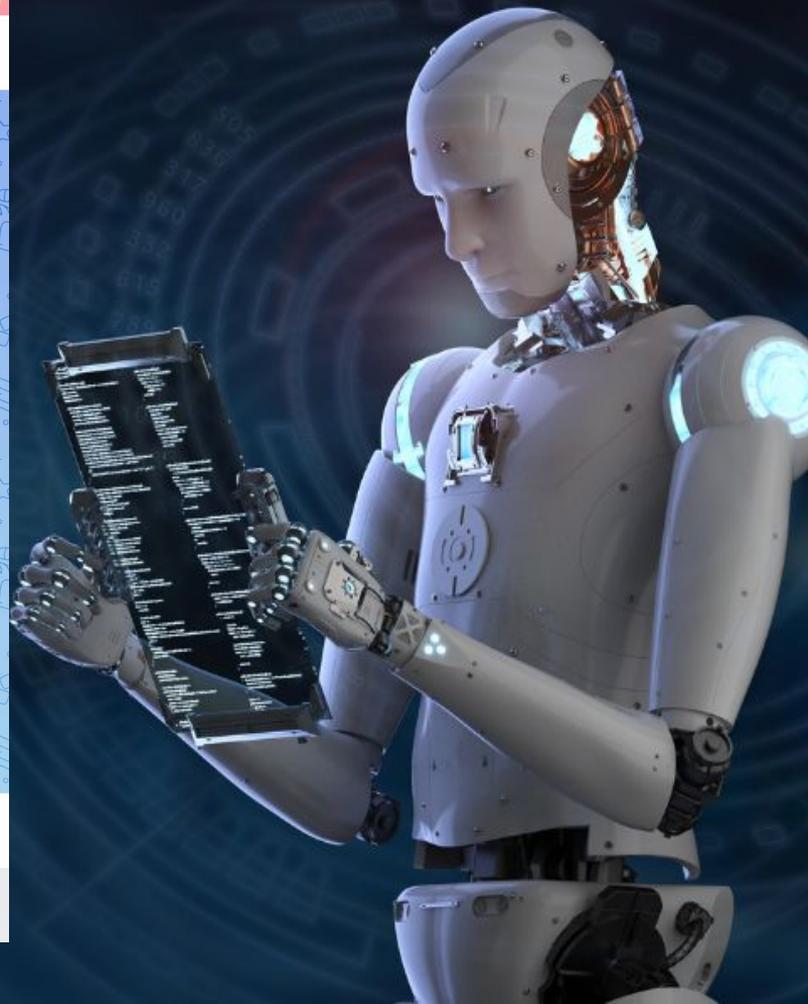
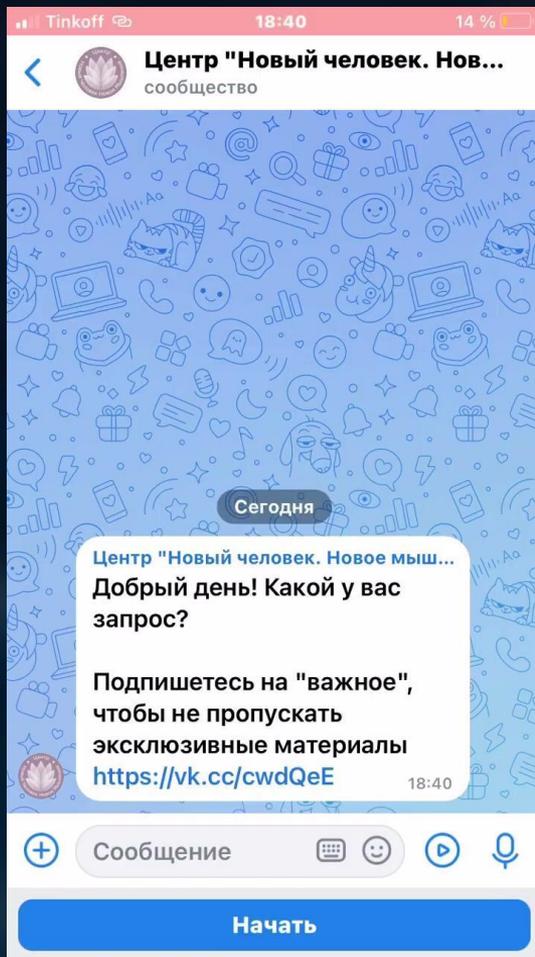
09.09.2024 05:07: Верно Не верно

09.09.2024 05:08: Чтобы мы чаще виделись.

09.09.2024 05:08: Частые встречи действительно могут укрепить отношения. Возможно, стоит подумать, что может помочь создать условия для таких встреч. Есть ли у вас идеи, как вы могли бы провести время вместе, если оно снова появится?

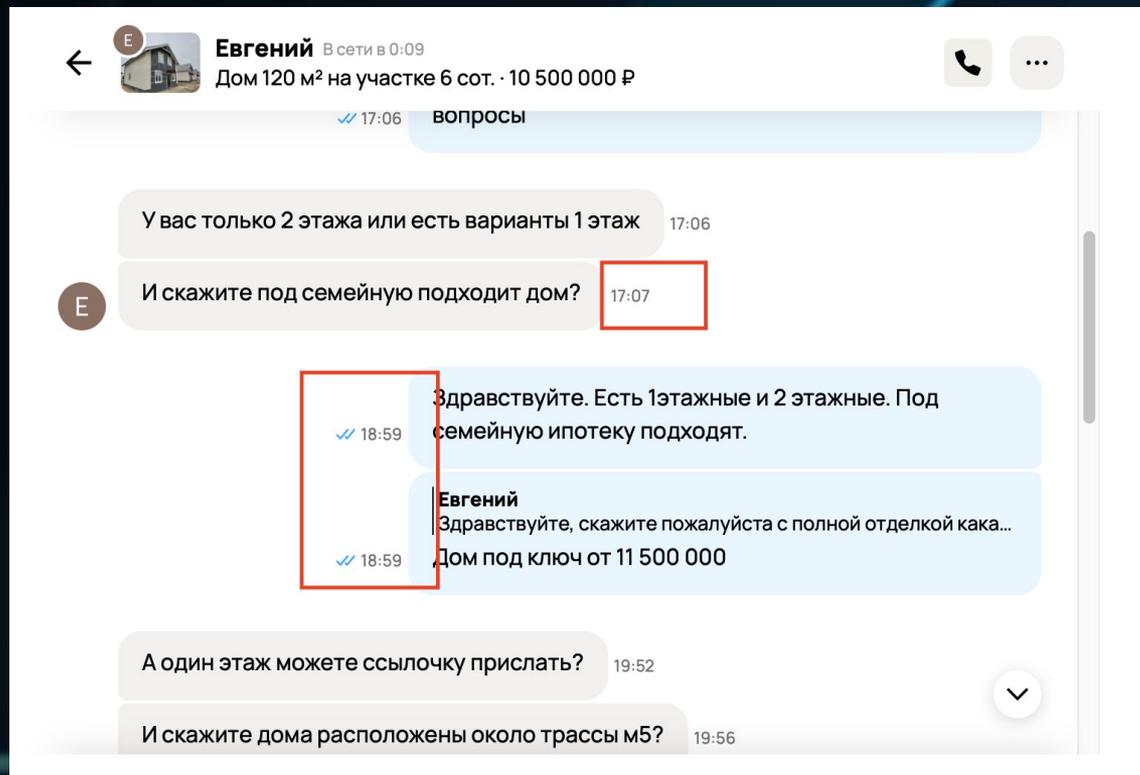
09.09.2024 05:08: Верно Не верно

ЗАПУСК



**ГДЕ ЭКСПЕРТЫ/
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
СЛИВАЮТ ПРОДАЖИ?**

СКОРОСТЬ ОТВЕТОВ



НЕРЕЛЕВАНТНЫЕ ОТВЕТЫ



←  **Егор** В сети вчера в 20:41
Дом 90 м² на участке 6 сот. · 6 590 000 ₽

24 декабря 2024

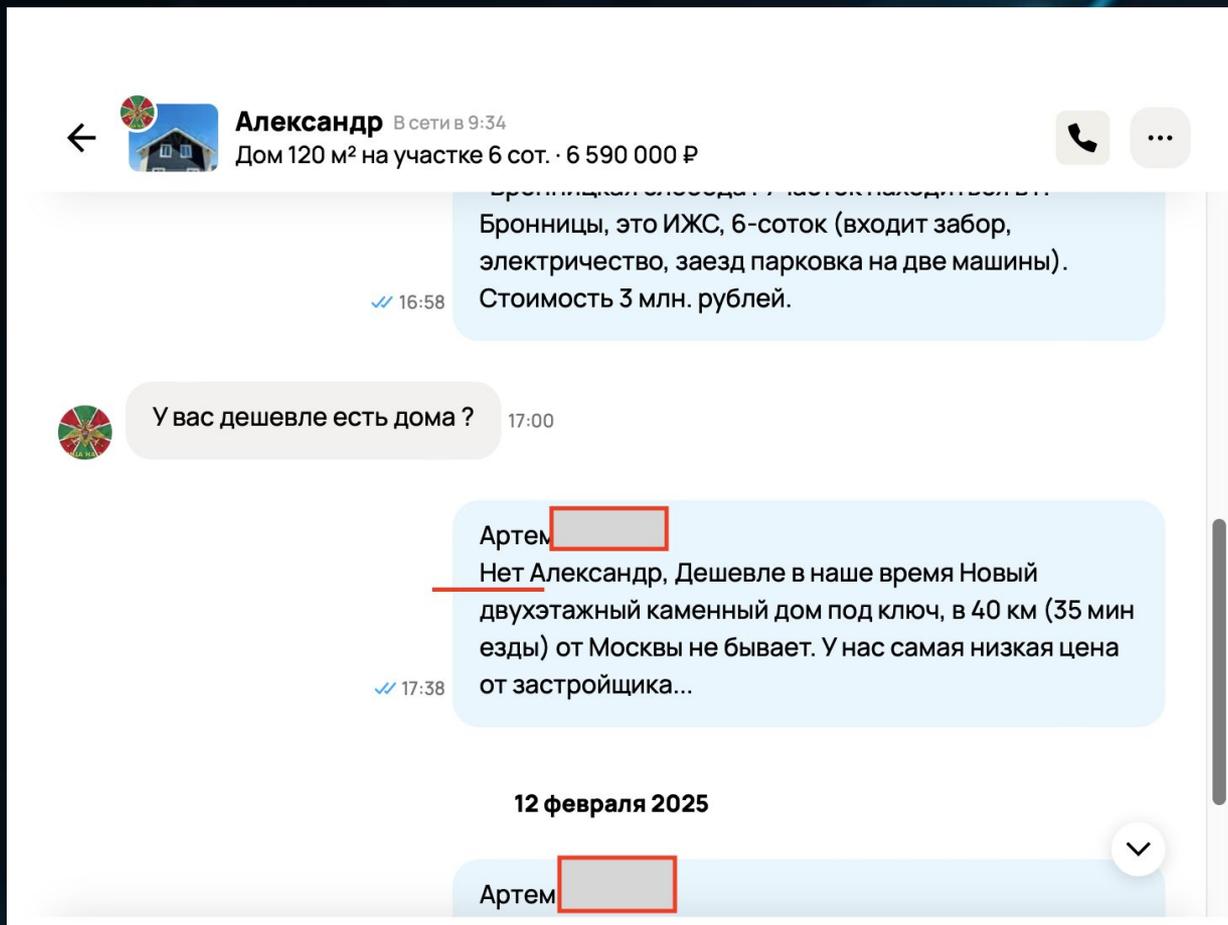
 Добрый день. На счет дома, хотим приобрести. Есть одобренная семейная ипотека. Но нет первого взноса. 🏠 18:52

 89774106078 18:52

Здравствуйе, Вас приветствует компания Напишите, пожалуйста, свой номер телефона – мы позвоним и ответим на вопросы 18:52

Среда, 22 января

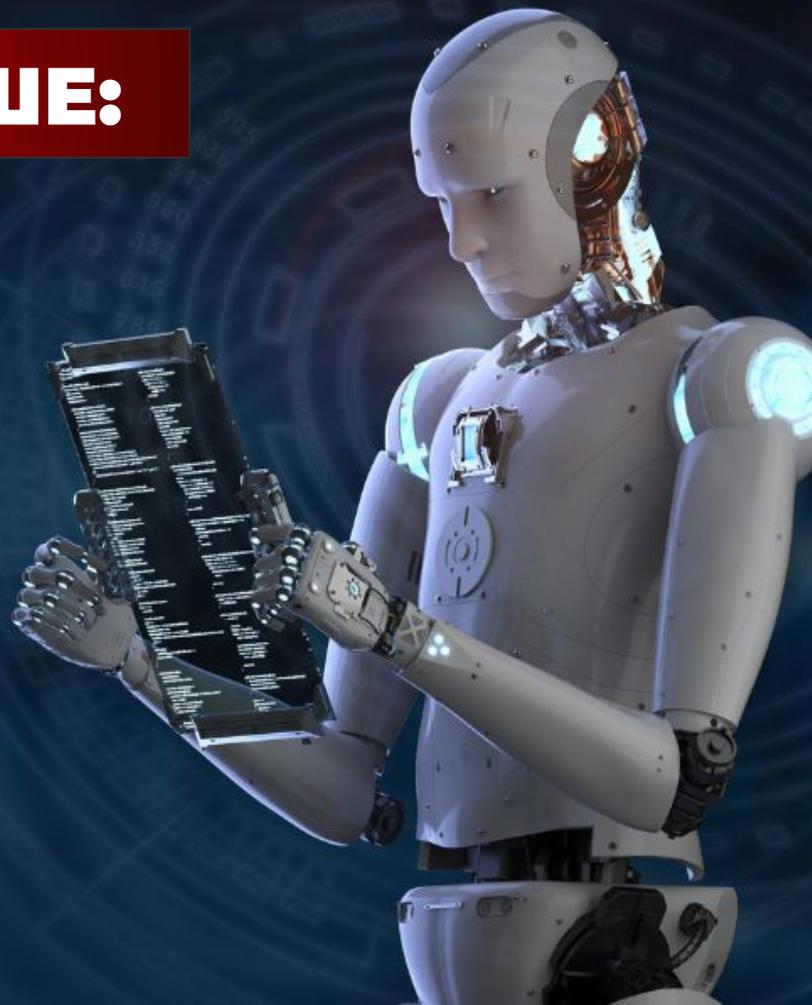
УМЕНИЕ ВЕСТИ ДИАЛОГ И ЗАКРЫВАТЬ В ПЕРЕПИСКЕ ПОТРЕБНОСТИ



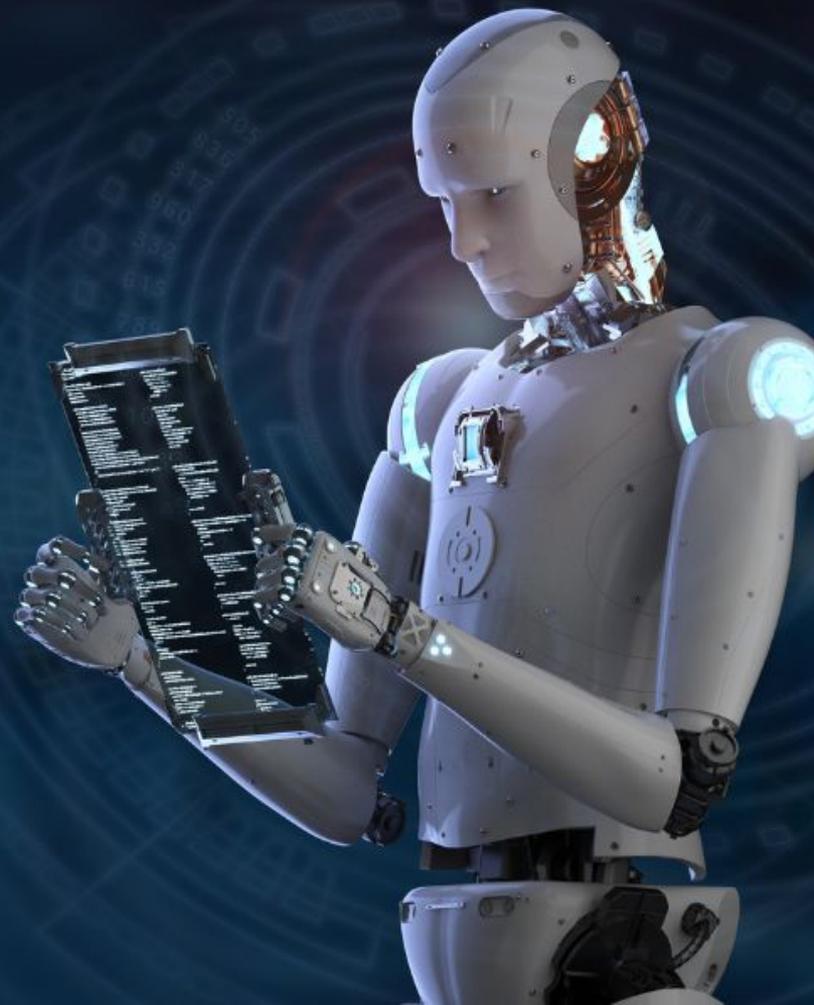
КАК НЕЙРОСЕТЬ ГЕНЕРИРУЕТ ЗАЯВКИ НА АВТОМАТЕ?

НЕЙРОМЕНЕДЖЕР ЛУЧШЕ:

- Работает 24/7
- Не отвлекается, не устаёт
- Одновременно может общаться с десятками лидов на разных платформах (любые соц.сети, сайты и мессенджеры)
- Моментально отвечает
- Не теряет диалоги и инициирует контакт с клиентом сам



- **ПРОДАЕТ В 10 РАЗ ЭФФЕКТИВНЕЕ**
- **ЗАПОМИНАЕТ И АНАЛИЗИРУЕТ 100% ДИАЛОГОВ**
- **ОБЛАДАЕТ ПОЛНОЙ БАЗОЙ ЗНАНИЙ о ваших товарах, услугах, ценах**
- **САМООБУЧАЕТСЯ, улучшая свои же ответы**



СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ НА ТРАФИК 20%

СЕГМЕНТАЦИЯ КЛИЕНТОВ
ДАЁТ ПОНИМАНИЕ
КАКАЯ АУДИТОРИЯ ПОКУПАЕТ
БОЛЬШЕ И БЫСТРЕЕ,
А ЗНАЧИТ МЕНЬШЕ
ДЕНЕГ УХОДИТ
НА ТЕСТ РЕКЛАМЫ



ДОЖИМ И РЕАНИМАЦИЯ КЛИЕНТОВ

-Робот голосовой или для переписки

-Любой сценарий дожима или реанимации



КОНТРОЛЬ ЗВОНКОВ. РОСТ КОНВЕРСИИ НА 21%

ЗА СЧЕТ
КОНТРОЛЯ ЗВОНКОВ

- Робот прослушивает
все звонки

- Дает рекомендации
по улучшению
качества звонков

Оценка качества коммуникаций (квалификация)

Иванов А.А.	Январь	Февраль	Март	Апрель
Общая оценка	81	69	92	91
Конверсия в КЗВ	21%	10%	24%	31%
Установил контакт	89	88	91	98
Выяснил бюджет	79	70	90	91
Выявил ЛПР	96	59	88	76
Выявил потребность	84	55	96	92
Узнал сроки	79	87	85	78
Отработал возражения	91	77	91	99
Замкнул на КЗВ	95	54	99	81
Согласовал следующий шаг	68	56	97	93

Петров И.Е	Январь	Февраль	Март	Апрель
Общая оценка	86	55	85	92
Конверсия в КЗВ	19%	8%	8%	29%
Установил контакт	88	74	78	98
Выяснил бюджет	81	66	79	91
Выявил ЛПР	92	49	81	91
Выявил потребность	81	59	91	92
Узнал сроки	77	61	96	78
Отработал возражения	81	70	78	99
Замкнул на КЗВ	91	49	88	95
Согласовал следующий шаг	98	77	91	93

Советы ИИ

Февраль

В 75% сделок Александр начинает спорить с клиентом доказывая свою правоту, что ведет к невозможности налаживания контакта и потери конверсии при замыкании клиента на КЗВ

Рекомендации:

Тренировка навыков активного слушания: Проведите специальные тренировки, направленные на развитие способности внимательно слушать и понимать точку зрения клиента, а не только ждать момент, чтобы вставить свою реплику.

Обучение методу "Да, и...": Вместо того, чтобы опровергать слова клиента, менеджер учится строить свои утверждения, исходя из предложений клиента, добавляя к ним информацию, а не отрицая её.

Иванов А.А.

AI НАХОДИТ В 7 РАЗ БОЛЬШЕ ЦЕЛЕВЫХ ЛИДОВ В ДИАЛОГАХ

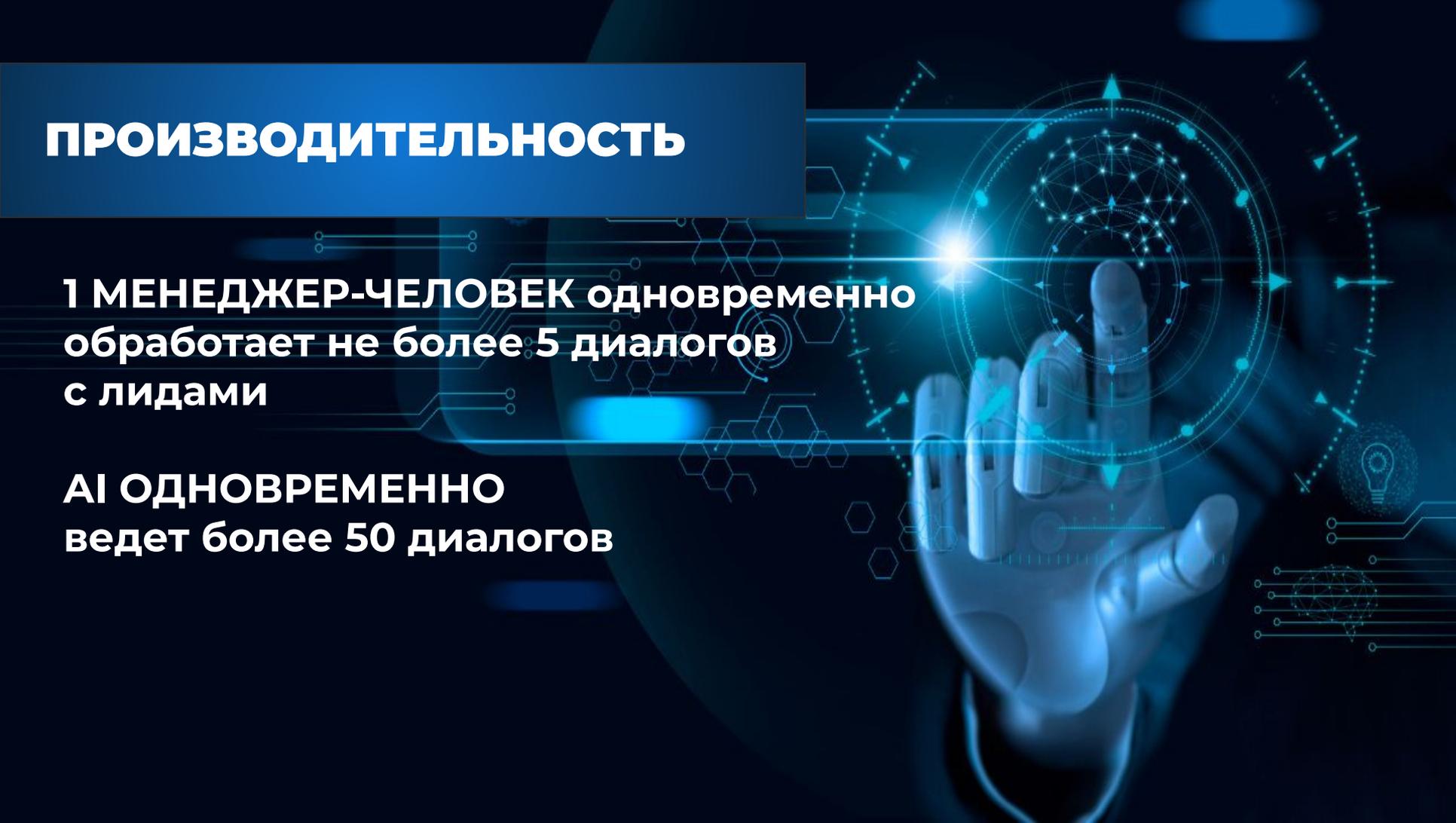
-РАЗГОВАРИВАЕТ КАК ЧЕЛОВЕК

-ОТРАБАТЫВАЕТ ВОЗРАЖЕНИЯ

- НЕ СТРЕССУЕТ, НЕ БОИТСЯ ОТКАЗОВ



ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ



1 МЕНЕДЖЕР-ЧЕЛОВЕК одновременно
обрабатывает не более **5 диалогов**
с лидами

AI ОДНОВРЕМЕННО
ведет более **50 диалогов**

СОХРАНЕНИЕ ДЕНЕГ КОМПАНИИ

1 менеджер = 50 000-150 000 р

1 нейропродавец =
Аб.плата около 5 000-10 000 р



ЭФФЕКТИВНОСТЬ



**AI ПРОДАЕТ В 50 РАЗ ЭФФЕКТИВНЕЕ
ЗА СЧЕТ:**

-24/7

-Моментальных ответов

ИТОГО +33% ПРИБЫЛИ

НА ВЛОЖЕННЫЙ

1 РУБЛЬ

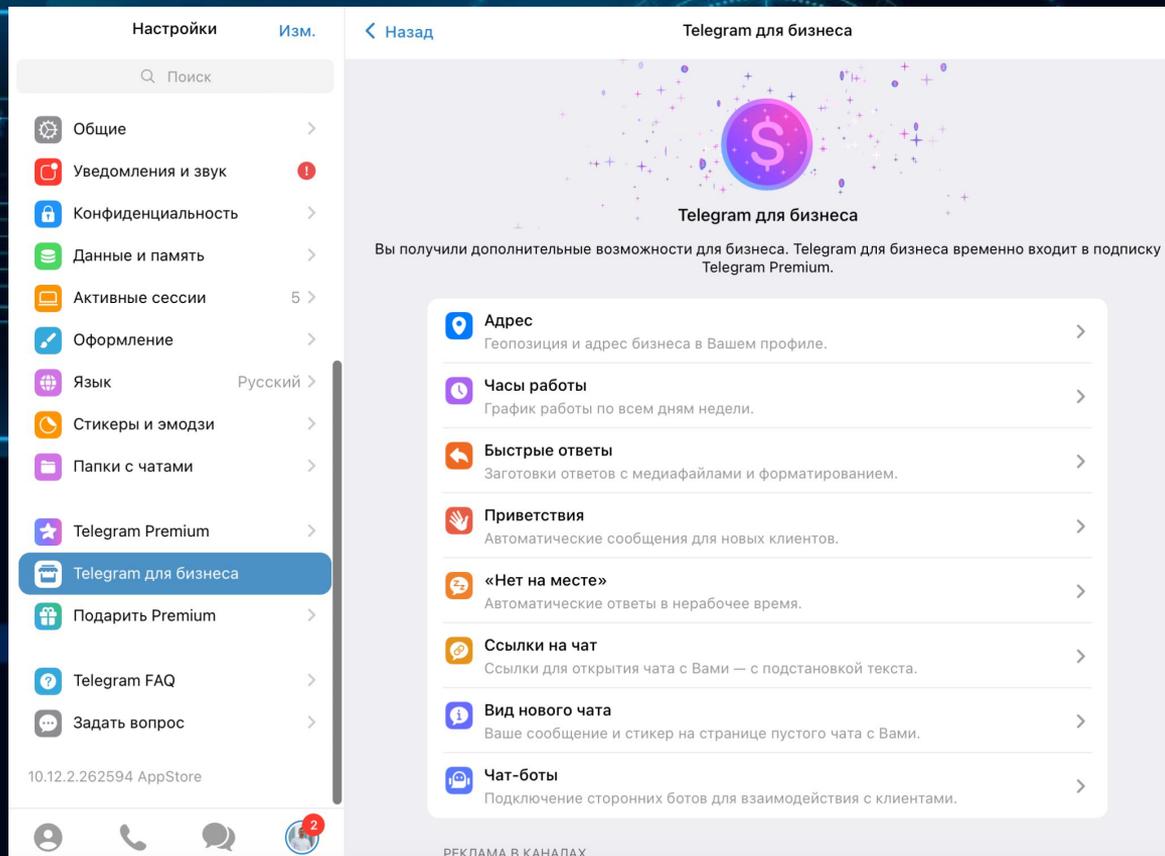
ЗАРАБОТАЛИ

7 РУБЛЕЙ



ВОРОНКА В ТГ / ВК / АВИТО

ТРАФИК РОБОТ + ЛИД-МАГНИТ ДИАЛОГ КЭВ





**РЕЗУЛЬТАТЫ ПОСЛЕ
ВНЕДРЕНИЯ НЕЙРОПРОДАВЦА**

“ASKONA”

Мебельный салон (Новочеркасск)

ДО:

- раздача флаеров и публикации в соцсетях
- Мало посетителей, через традиционные каналы рекламы

РЕШЕНИЕ:

Было решено внедрить инструмент прямого информирования клиентов по телефону и привлекать новых клиентов через механику оформления сертификатов на покупку.

РЕЗУЛЬТАТ:

- количество оформленных сертификатов увеличилось на 135% в день
- выручка магазина выросла в 1,5 раза в течение 2-х месяцев после начала обзвона

Новочеркасск

Салоны

Акции



Каталог



BioDivan

продажа диванов

БЫЛО:

2 менеджера

900 лидов/мес

80 квалифицированных

Выручка 6 млн

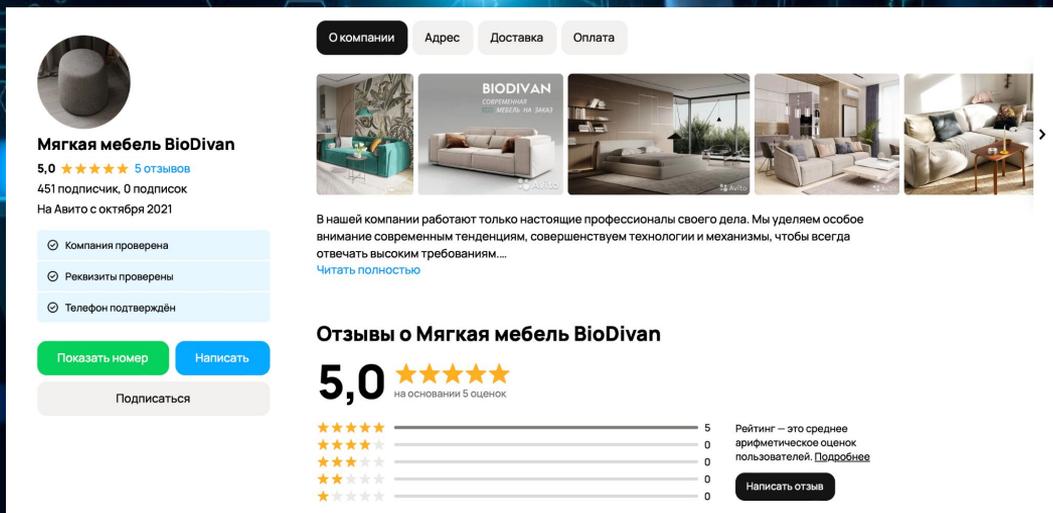
СТАЛО:

0 менеджеров

1200 лидов/мес

150 квалифицированных

Выручка 9 млн



Мягкая мебель BioDivan
5,0 ★★★★★ 5 отзывов
451 подписчик, 0 подписок
На Авито с октября 2021

- Компания проверена
- Реквизиты проверены
- Телефон подтвержден

[Показать номер](#) [Написать](#)

[Подписаться](#)

О компании Адрес Доставка Оплата



В нашей компании работают только настоящие профессионалы своего дела. Мы уделяем особое внимание современным тенденциям, совершенствуем технологии и механизмы, чтобы всегда отвечать высоким требованиям...
[Читать полностью](#)

Отзывы о Мягкая мебель BioDivan

5,0 ★★★★★
на основании 5 оценок

★★★★★	5	Рейтинг — это среднее арифметическое оценок пользователей. Подробнее
★★★★☆	0	
★★★☆☆	0	
★★☆☆☆	0	
★☆☆☆☆	0	

[Написать отзыв](#)

“АЛЕВЕЛ”

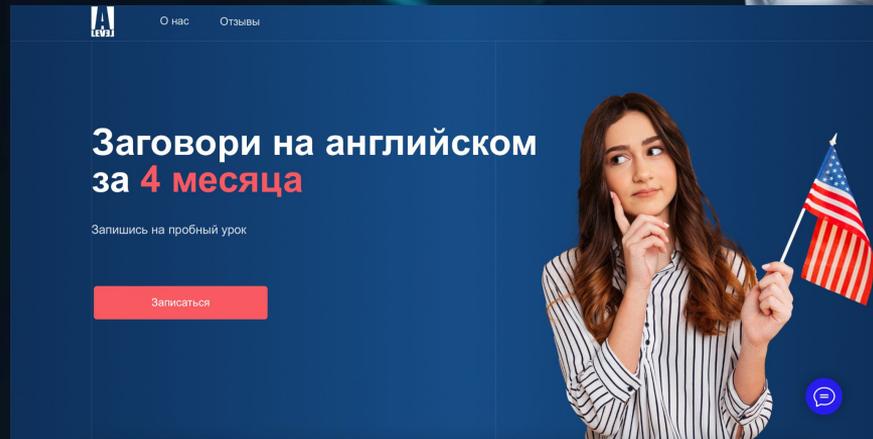
Курсы английского языка

БЫЛО:

- количество клиентов оставляющих контакт **30%**
- выручка **2 000 000 руб**

СТАЛО:

- количество клиентов оставляющих контакт **85%**
- прибыль увеличилась на **20%**
- выручка на 1 менеджера выросла на **32%**



ООО “ОЛИМП”

Аренда строительных лесов

БЫЛО:

- конверсия: 59%
- Скорость продажи: 10 дней
- Выручка: 7 млн. руб.

СТАЛО:

- Конверсия 82%
- Скорость продажи: 6 дней
- Выручка: 79 млн. руб.

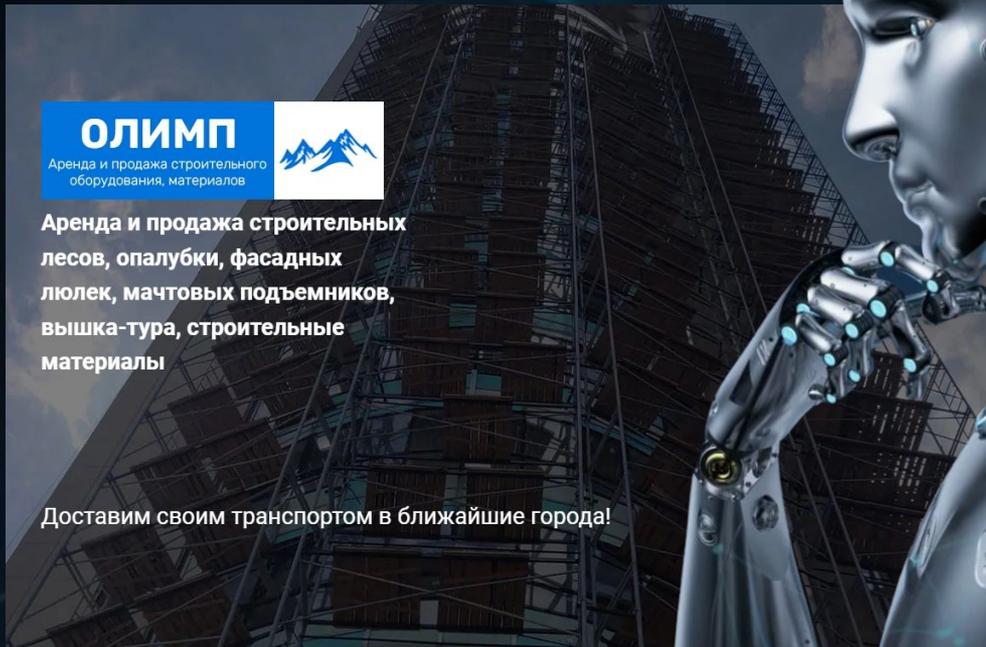
ОЛИМП

Аренда и продажа строительного
оборудования, материалов



Аренда и продажа строительных
лесов, опалубки, фасадных
люлек, мачтовых подъемников,
вышка-тура, строительные
материалы

Доставим своим транспортом в ближайшие города!



**КАК ДОСТИЧЬ ТАКИХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОСТА?**

КАК ДОСТИЧЬ ТАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОСТА?

- 1. ГЕНЕРАЦИЯ ЗАЯВОК +**
- 2. АВТОМАТИЗАЦИЯ В CRM +**
- 3. НЕЙРОПРОДАВЕЦ**

1. УВЕЛИЧИВАЕМ КОЛ-ВО ЗАЯВОК

ЯНДЕКС / ВК / ТГ / АВИТО

- НАСТРАИВАЕМ РЕКЛАМУ**
- ЗАПУСКАЕМ**
- ПРИНИМАЕМ ЗАЯВКИ**



2. АВТОМАТИЗАЦИЯ В CRM

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ
ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ
С КЛИЕНТАМИ

СЕРВИС УПРАВЛЕНИЯ
БИЗНЕСОМ
(продажи, коммуникации,
бизнес-процессы)



**ЦЕЛЬ:
УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ**

**CRM - это не трата денег,
это ИНВЕСТИЦИЯ!**

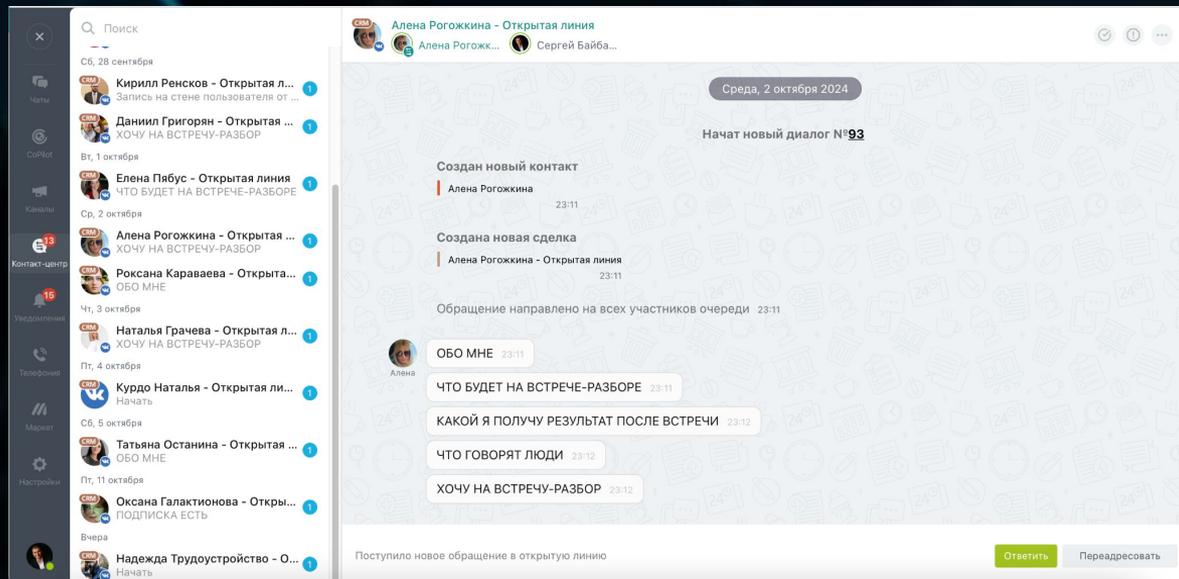


КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ?

- отсутствие отчетов**
 - отсутствие прозрачности работы сотрудников**
 - отсутствие регламентов**
 - много ручной работы**
 - не видно звонков сотрудников**
 - неэффективная реклама**
- ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ:**
- ВИДИТ что делают сотрудники**
 - ПОНИМАЕТ как хорошо работают**

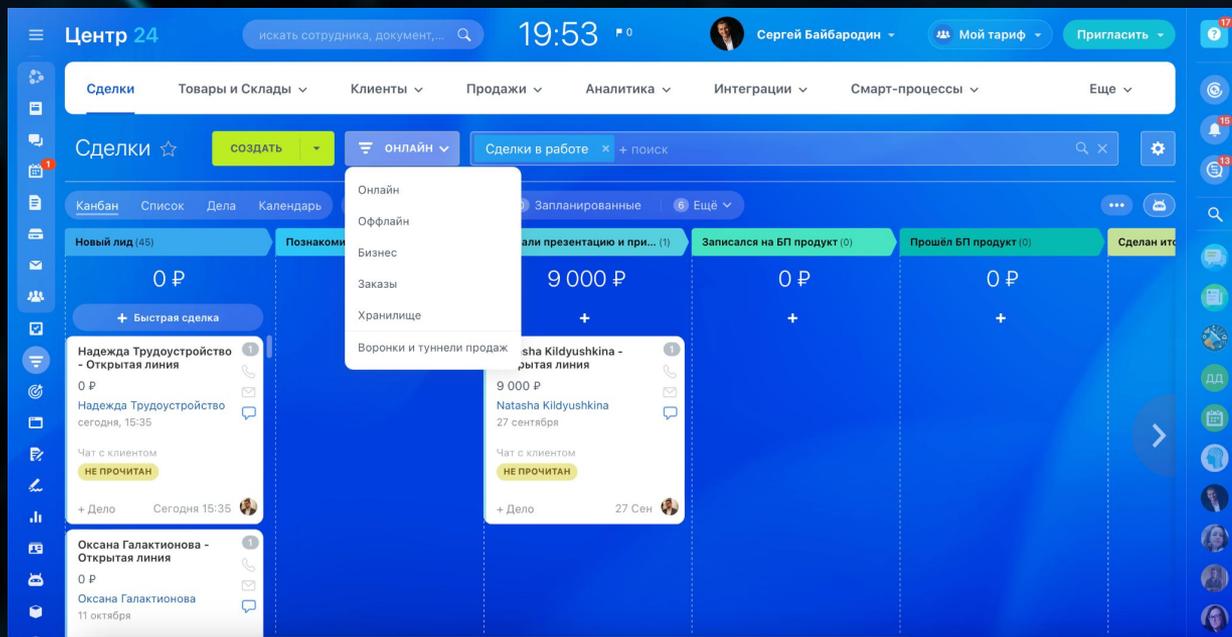


КОНТАКТ-ЦЕНТР



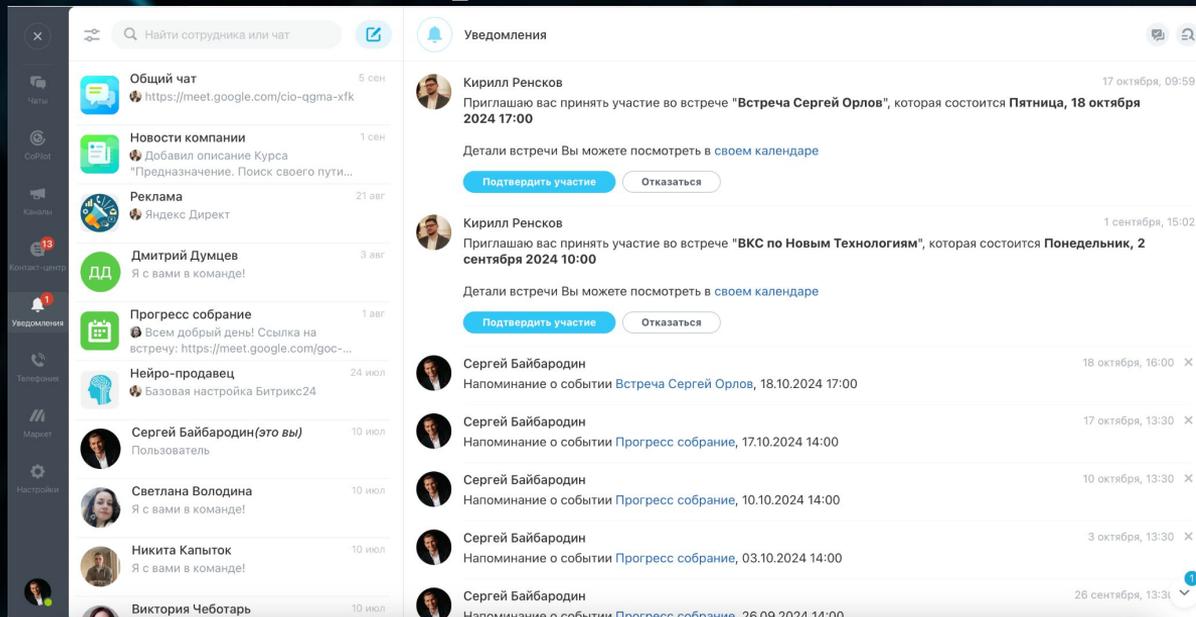
- Удобное общение по всем каналами связи в “одном окне”
- Быстрые ответы на все обращения клиентов
- Систематический сбор оценки качества общения с клиентами

ЛИДЫ-СДЕЛКИ



- Лиды - квалификация обращений клиентов
- Сделки - организация продаж
- Контакты - запись о контактных лицах
- Компании - запись о компаниях
- CRM-роботы - автоматические события по воронке продаж

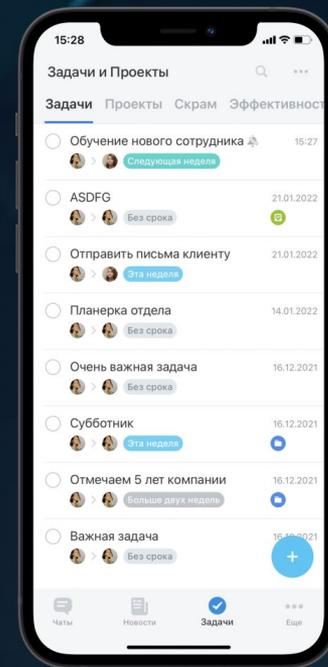
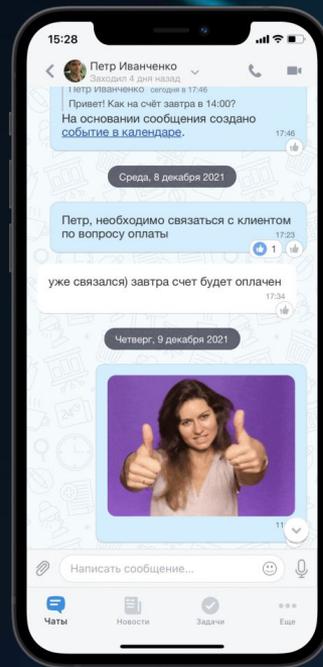
онлайн-офис



- Удобное общение между сотрудниками в одной окне
- Контроль исполнения различных задач
- Удобная работа с документами в один клик
- Общее пространство для организации любых процессов компании

Управление компанией “одной рукой”

- Мобильное приложение
- Приложение для компьютера
- Доступ к CRM в любой точки мира



БАЗОВАЯ НАСТРОЙКА CRM

1. ИНСТРУМЕНТЫ

2. ЗАДАЧИ

Коммуникация

Воронка продаж

Аналитика

ВЫВОД

КАК УВЕЛИЧИТЬ
ПРИБЫЛЬ НА 33%+ ?

1. ГЕНЕРАЦИЯ ЗАЯВОК
2. НЕЙРОПРОДАВЕЦ
3. CRM



ТГ КАНАЛ

**Рычаг продаж
Орлова**



ПРОМОКОД:

ПРОМПТ2025

Дарим

50 0000 р

