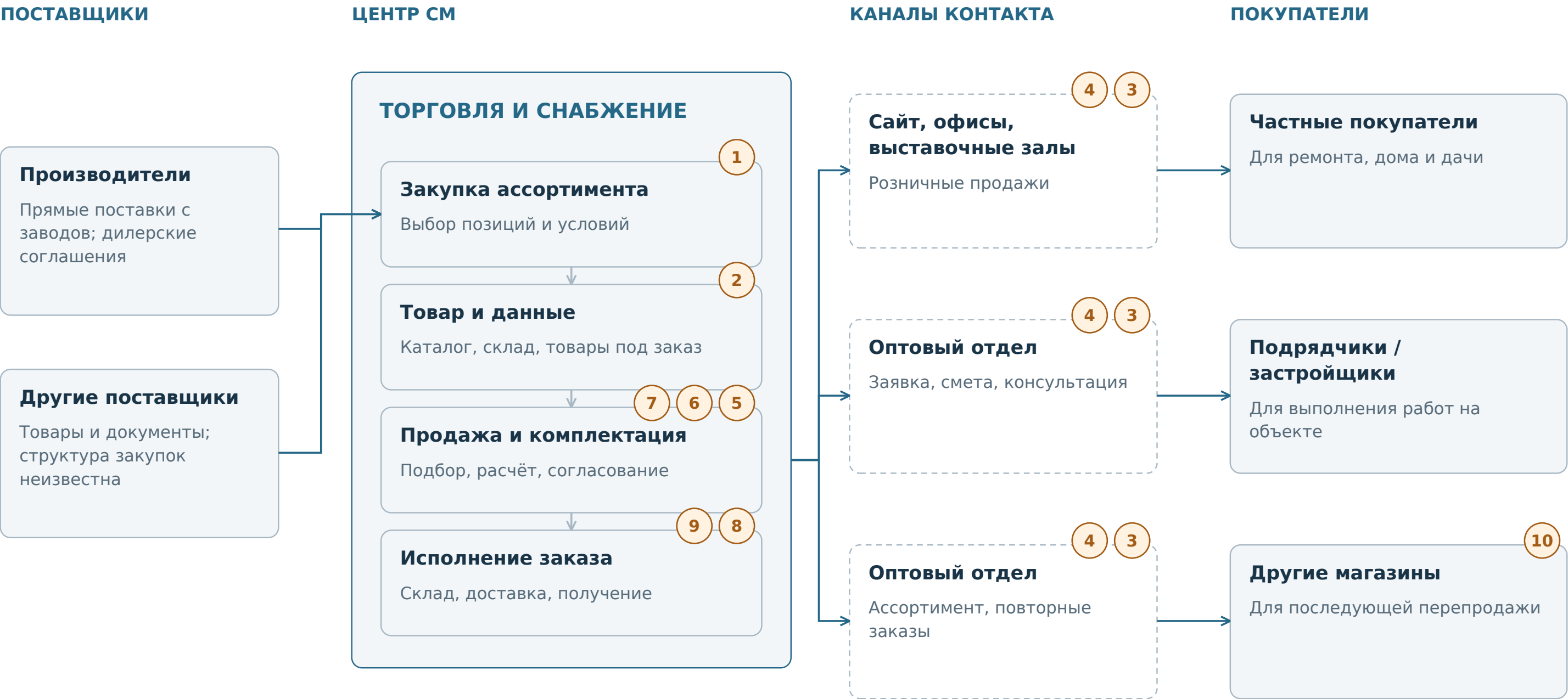


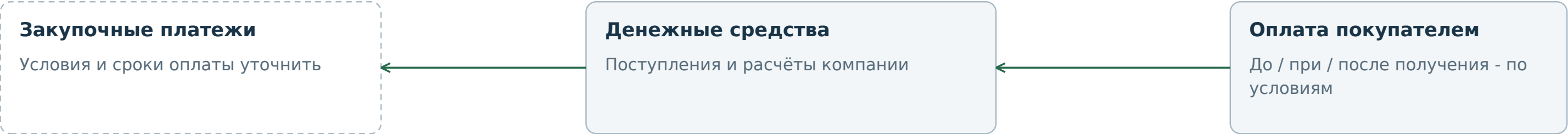
Как компания зарабатывает

Товар движется от поставщиков к покупателям; денежные расчёты идут в обратном направлении. Доли сегментов и фактическая прибыль неизвестны.



Ценность для покупателя: ассортимент, наличие, подбор комплекта, организация поставки и удобство следующей закупки.

ДЕНЬГИ: ПОКУПАТЕЛИ → КОМПАНИЯ → ПОСТАВЩИКИ



Выручка - закупочная стоимость - переменные затраты исполнения = вклад заказа в прибыль.

Далее покрываются постоянные расходы. Доставка и разгрузка могут иметь отдельную плату.

ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ

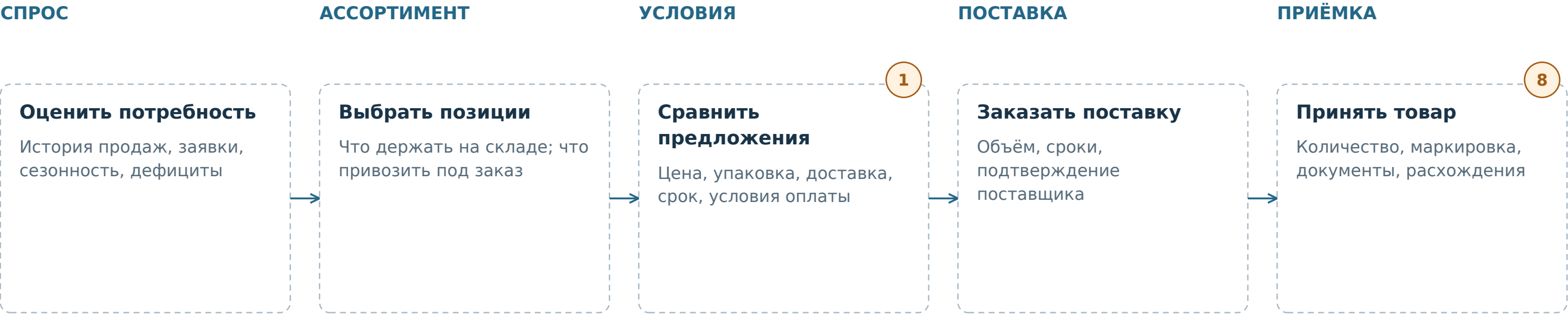
Номер на схеме → записка справа. Номера обозначают ссылки, а не рейтинг.

- 1Прайсы и условия поставщиков
- 2Качество каталога и товарных данных
- 3Клиентский бот: приём и сопровождение
- 4Звонки и переписка → CRM
- 5Смета / заявка → черновик КП
- 6Подбор комплекта и дополнительные продажи
- 7Контроль экономики заказа
- 8Голосовые отчёты склада и водителей
- 9Претензии и причины повторных ошибок
- 10Персональные предложения и повторные заказы

Выбор: процессы, клиентский опыт, качество и экономика. Приоритеты требуют проверки данных. Решения могут сочетать LLM, правила и интеграции.

Закупки и ассортимент

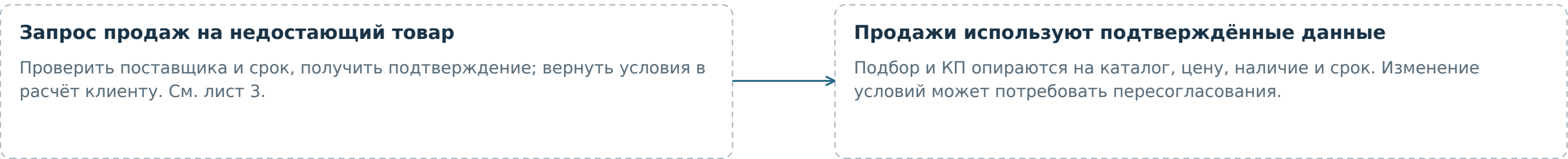
Снабжение и категорийное управление подтверждены; последовательность операций и устройство учётных данных требуют проверки.



ВЫХОДЫ ЗАКУПЧНОГО КОНТУРА: ДАННЫЕ ДЛЯ ПРОДАЖ



СВЯЗЬ С КЛИЕНТСКИМИ ЗАКАЗАМИ



ЧТО УТОЧНИТЬ В КОМПАНИИ

Сколько прайсов и поставщиков? Кто обновляет каталог? Где источник цен и остатков? Как учитываются резерв и товар под заказ? Какие закупочные условия реально сравнивают? Как регистрируют расхождения при приёмке?

ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ

Номер на схеме → заметка справа. Номера обозначают ссылки, а не рейтинг.

1 Прайсы и условия поставщиков

Сопоставлять внешние товары с внутренним каталогом; сравнивать цену, упаковку, доставку и сроки. Извлекать договорные условия, если они есть. Решение о закупке подтверждает сотрудник.

Проверять: Время сравнения; итоговая закупочная стоимость.

2 Качество каталога и товарных данных

Выявлять неполные характеристики, дубли, противоречия и ошибки публикации. Готовить исправления для проверки. Документация производителя служит источником.

Проверять: Ошибки каталога; время обновления.

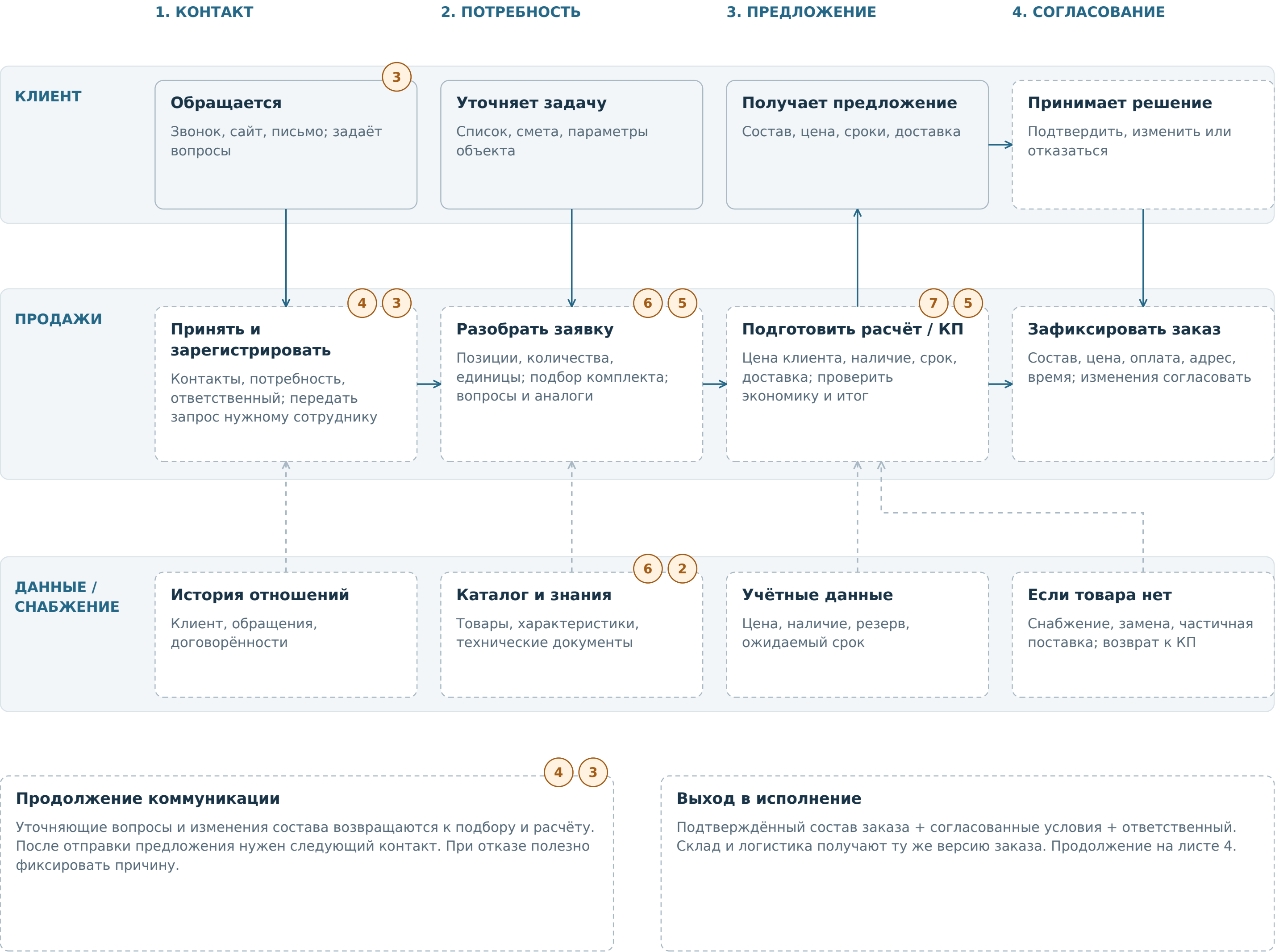
8 Голосовые отчёты склада и водителей

Голос + фото + поставка/заказ → событие, статус и задача ответственному. Применять при приёмке, комплектации и доставке; уточнять недостающие данные.

Проверять: Время регистрации; полнота данных; время реакции.

Продажи и коммуникация с клиентом

От контакта и уточнения потребности до согласованного заказа. Боты и другие инструменты описаны только в боковой колонке.



ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ

Номер на схеме → заметка справа. Номера обозначают ссылки, а не рейтинг.

3 Клиентский бот: приём и сопровождение
Принимать свободный запрос и файлы, уточнять данные, передавать заявку менеджеру. Сообщать подтверждённый статус заказа; сложные вопросы передавать человеку.
Проверять: Время ответа; готовность заявки; повторные обращения.

4 Звонки и переписка → CRM
Извлекать потребность, сроки, обещания и следующий шаг. Готовить запись и задачу; находить незакрытые договорённости. Не ограничиваться расшифровкой.
Проверять: Ручной ввод; выполнение обещаний; потерянные запросы.

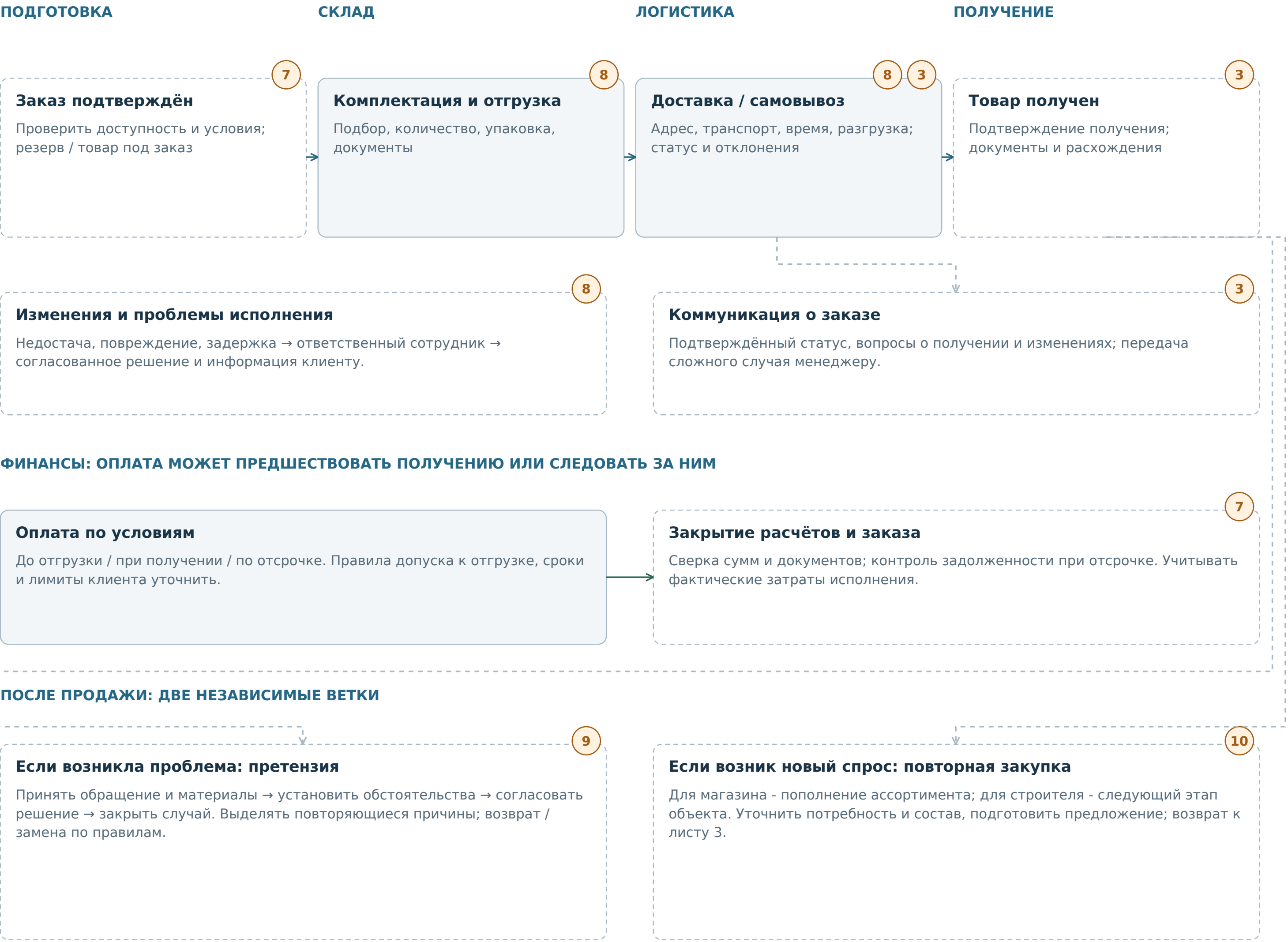
5 Смета / заявка → черновик КП
Разбирать файлы и сообщения в позиции, единицы и количества; сопоставлять каталогу; выделять неопределённости. Подтягивать цены и наличие из учётной системы.
Проверять: Время до КП; доля исправлений.

6 Подбор комплекта и дополнительные продажи
Помогать менеджеру находить характеристики и согласуемые аналоги; предлагать необходимые комплектующие. Ответы с источниками; совместимость проверяет специалист.
Проверять: Полнота заказа; средний чек; точность подбора.

7 Контроль экономики заказа
Показывать вклад заказа с учётом закупки, скидки и исполнения. Выделять отклонения до согласования. Расчёт выполняется по правилам; ИИ помогает объяснять и разбирать исключения.
Проверять: Вклад заказа; чрезмерные скидки; затраты исполнения.

Исполнение, сопровождение и повторные продажи

Комплектация, доставка, расчёты и постпродажное обслуживание. Подробные контрольные точки являются гипотезами для интервью.



ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ

Номер на схеме → заметка справа. Номера обозначают ссылки, а не рейтинг.

3 Клиентский бот: приём и сопровождение
Принимать свободный запрос и файлы, уточнять данные, передавать заявку менеджеру. Сообщать подтверждённый статус заказа; сложные вопросы передавать человеку.
Проверять: Время ответа; готовность заявки; повторные обращения.

7 Контроль экономики заказа
Показывать вклад заказа с учётом закупки, скидки и исполнения. Выделять отклонения до согласования. Расчёт выполняется по правилам; ИИ помогает объяснять и разбирать исключения.
Проверять: Вклад заказа; чрезмерные скидки; затраты исполнения.

8 Голосовые отчёты склада и водителей
Голос + фото + поставка/заказ → событие, статус и задача ответственному. Применять при приёмке, комплектации и доставке; уточнять недостающие данные.
Проверять: Время регистрации; полнота данных; время реакции.

9 Претензии и причины повторных ошибок
Собирать обращение, фото, документы и историю заказа в досье. Готовить материал для решения сотрудником; выделять повторяющиеся причины проблем.
Проверять: Время решения; повторные ошибки; переделки.

10 Персональные предложения и повторные заказы
Для магазинов готовить пополнение по истории закупок, сезонности и наличию. Для строителей учитывать следующий этап объекта. Проверять предложение перед отправкой.
Проверять: Повторные заказы; отклик; удержание клиентов.