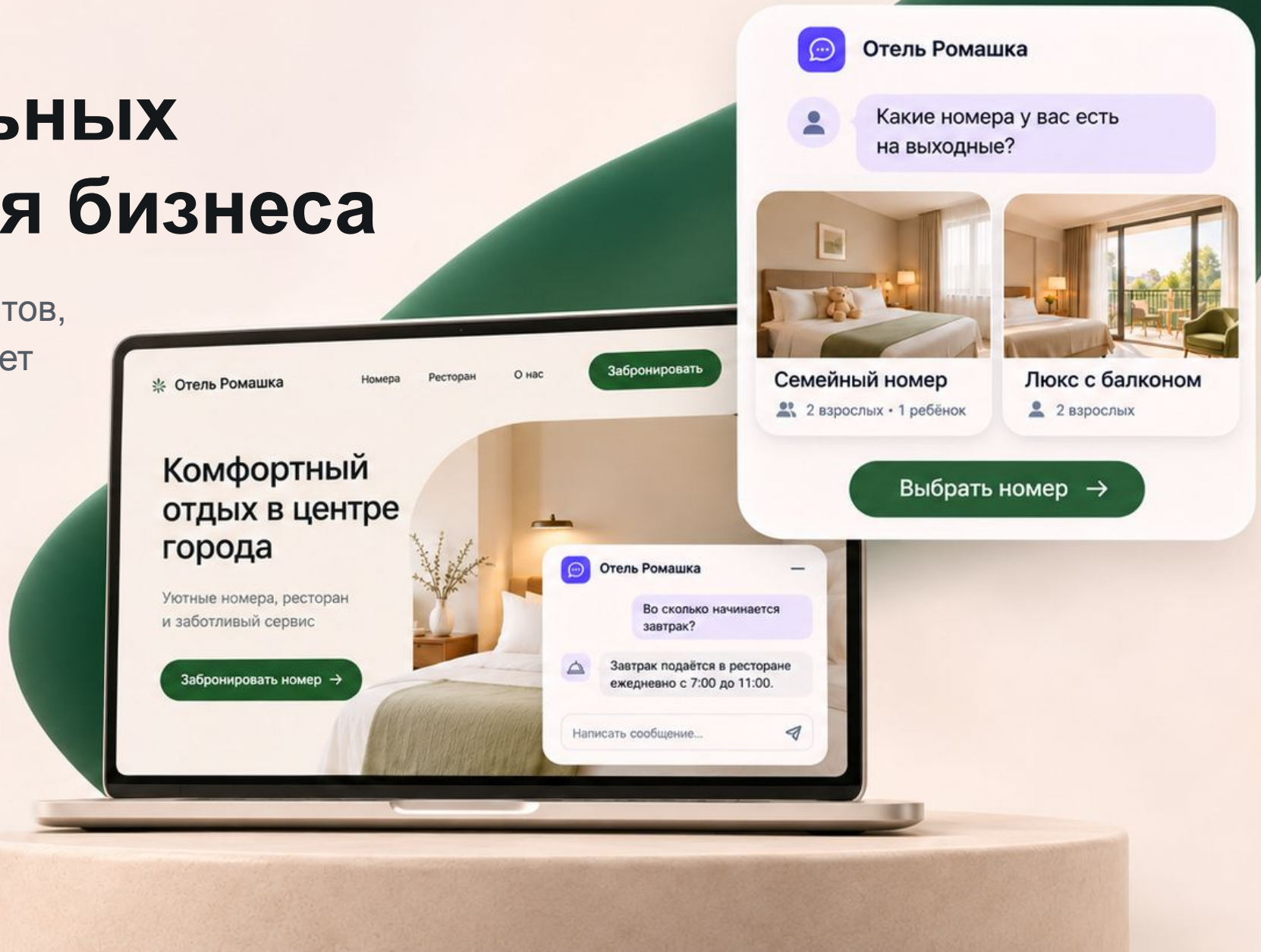
Платформа интеллектуальных ИИ-агентов для бизнеса

Агент отвечает на вопросы клиентов, помогает с выбором, рассчитывает стоимость, показывает фото и принимает заявки.



Сайт, мессенджеры, передача диалога сотруднику, бронирования и заявки.

Компании теряют заявки, когда клиенты долго ждут ответа

Покупатели спрашивают о ценах, наличии и условиях заказа. Если менеджер занят, клиент может не дождаться консультации.

≈50%

участников опроса могут отказаться от покупки, если ждут ответа больше 10 минут.

01 **Не все клиенты готовы долго ждать**

Особенно сложно отвечать быстро вечером, в выходные и при большом потоке обращений.

02 **На типовые вопросы уходит рабочее время**

Менеджеры регулярно уточняют одни и те же цены, условия заказа и наличие товаров, вместо того чтобы заниматься другими задачами.

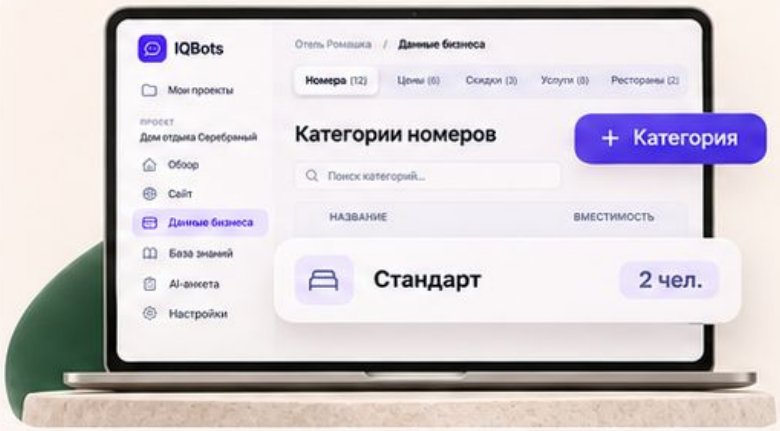
03 **Часть обращений не превращается в заказы**

Если покупатель не получает помощь с выбором, он может уйти к конкуренту.

Источник: исследование «Телфин» и OkoCRM, 24.11.2025. Показатель отражает ответы респондентов, а не потери каждой компании.

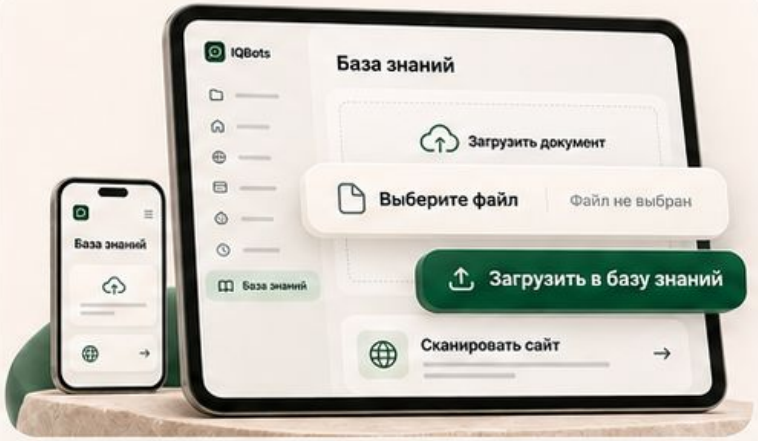
Как работает платформа

Агент настраивается под конкретный бизнес



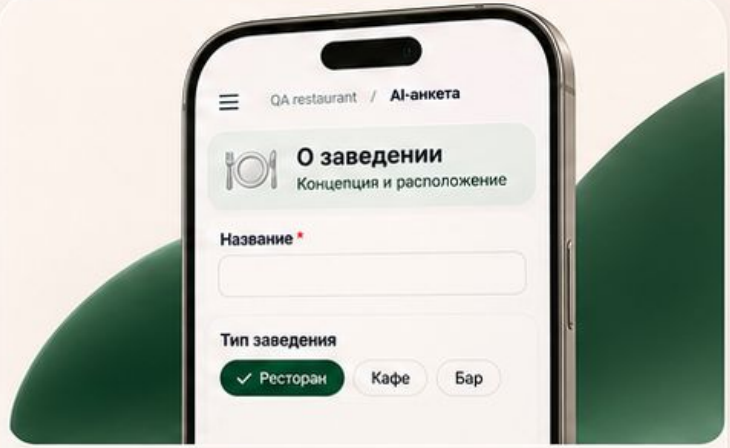
1. Данные бизнеса

категории, цены, услуги, параметры



2. База знаний

документы, сайт, правила, FAQ



3. AI-анкета

вопросы по нише, процессам и условиям работы

На основе этих данных платформа формирует фрагменты базы знаний и рабочую логику агента. Поэтому ответы и расчёты получаются точнее, чем при обычной работе только по документам.

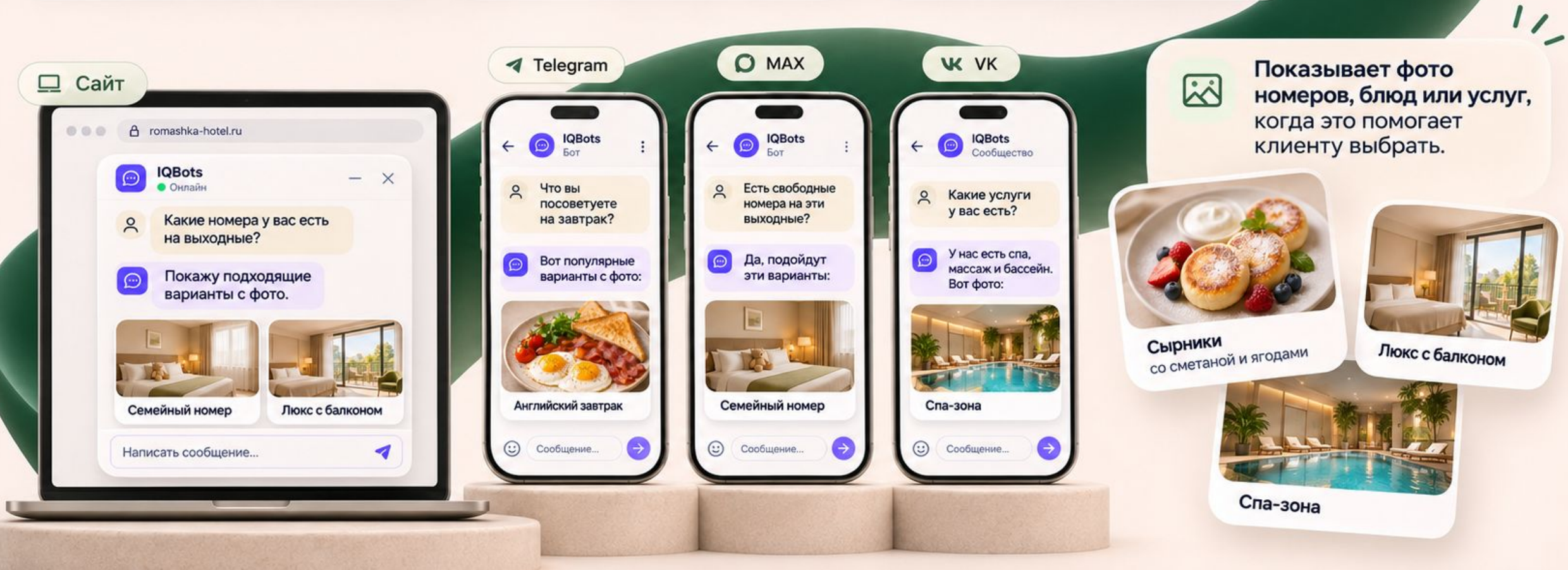
Ответы могут опираться сразу на несколько источников.

Агент работает на сайте и в мессенджерах

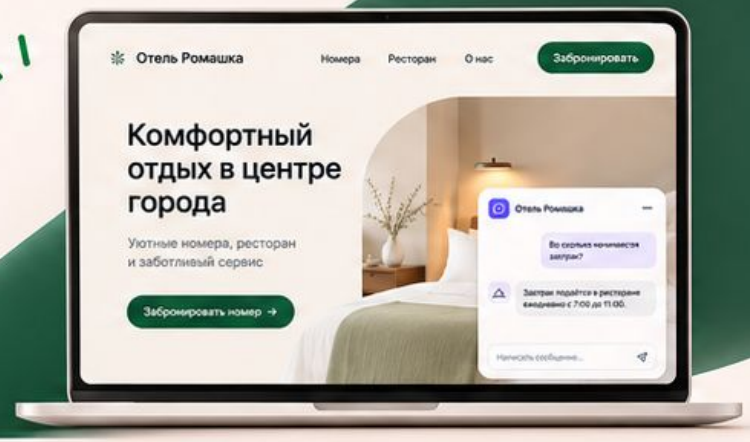
Отвечает сразу
помогает клиенту без ожидания

Помогает выбрать
показывает варианты и фото

Продолжает диалог в разных каналах
сайт, Telegram, MAX и VK

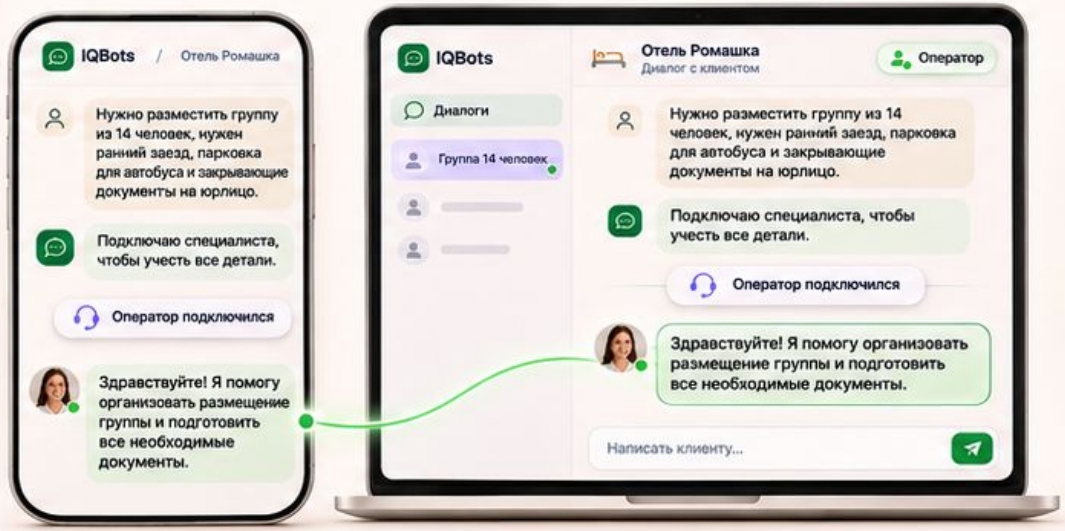


Агент может передать диалог сотруднику и оформить заявку



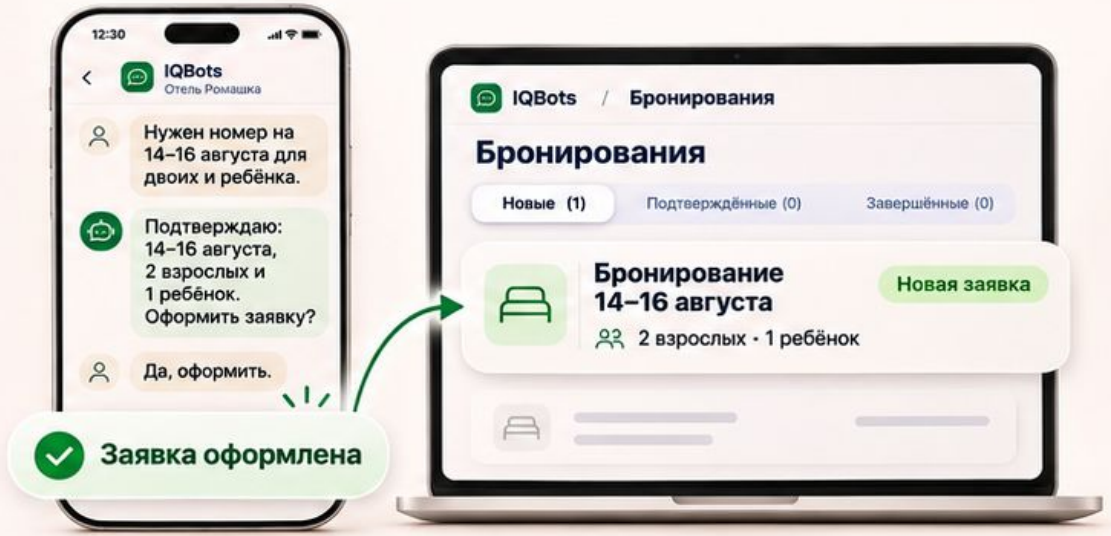
Передача оператору

сотрудник подключается прямо из своей панели



Бронирования и заявки

агент собирает параметры, подтверждает детали и создаёт заявку



Это помогает не терять обращение и быстрее доводить клиента до нужного действия.

Потенциальный рынок включает 736 870 объектов

Платформа продаётся по подписке на отдельный сайт, магазин или точку обслуживания. У одной компании может быть несколько таких подключений.

TAM

736 870

68,09 млрд ₽

Сайты и точки шести отраслей

SAM

227 252

21,00 млрд ₽

Объекты с подходящими задачами

SOM

≈38

3,47 млн ₽

Подключения к концу 2027 года

Отсканируйте для доступа к подробным рыночным расчетам

ШЕСТЬ ОТРАСЛЕЙ

Интернет-магазины	**190 000**	Салоны красоты	**127 417**	Общепит	**223 800**
Средства размещения	**38 300**	Стоматологии	**27 153**	Автосервисы	**130 200**

Объём рынка оценён по данным 2025–2026 гг. Доходы рассчитаны по 7 700 ₽ в месяц за объект; отбор подходящих объектов сделан по экспертной оценке. Возможны пересечения.

Наше отличие: настройка агента по данным бизнеса

Конкуренты тоже используют ИИ и базы знаний. Мы делаем акцент на подробных данных компании и отраслевой анкете, чтобы предпринимателю было проще подготовить агента.

Платформа	Возможности	Как настраивается
Jivo	Анализ сайта, документы, передача оператору	ИИ заполняет часть полей по сайту; данные и инструкции проверяет компания.
Salebot	Расчёт стоимости, запись клиентов, сценарии	Для бизнес-процесса задают роль, алгоритм и нужные интеграции.
BotHelp / Botpress	Базы знаний, сайты, документы и действия	Предусмотрена настройка знаний, функций и логики работы агента.
Наша платформа	Структурированные данные и анкета по нише	Сведения о бизнесе собираются по отраслевым полям и вопросам.

Отсканируйте для доступа к подробному конкурентному анализу

Отличие IQBots: отраслевая анкета, граф агентов на LangGraph и поиск по базе знаний в PostgreSQL (pgvector).

Источники: инструкции Jivo, Salebot, BotHelp, Botpress. Сравниваются опубликованные функции, а не результаты испытаний.

Шесть тарифов для бизнеса с разным объемом обращений

Во всех тарифах есть виджет для сайта. Цена зависит от числа сообщений, количества мессенджеров и уровня поддержки.

Проба	Мастер	Старт	Бизнес	Про	Автопилот
2 200 ₽/мес.	**3 900** ₽/мес.	**7 700** ₽/мес.	**12 900** ₽/мес.	**22 900** ₽/мес.	**39 900** ₽/мес.
500 сообщений 1 мессенджер	1 000 сообщений 1 мессенджер	2 000 сообщений 2 мессенджера	5 000 сообщений 3 мессенджера	10 000 сообщений 3 мессенджера	20 000 сообщений 3 мессенджера

Отсканируйте для доступа к подробному расчету тарифов

Telegram, MAX и ВК входят в тарифы в разном количестве. Еще один мессенджер на младших тарифах стоит 990 ₽/мес. Интеграции и индивидуальное внедрение оплачиваются отдельно.

Первые продажи через демонстрации и тест

Начнём с компаний, у которых много однотипных вопросов от клиентов. Покажем, как агент работает с их услугами и ценами, а затем предложим бесплатный тест.

01

Выберем компании

Найдём сайты и точки обслуживания с регулярными обращениями клиентов.

02

Покажем возможности

Продемонстрируем консультацию, расчёт стоимости и приём заявки.

03

Запустим пробный период

Добавим материалы компании и проверим ответы на её вопросах.

04

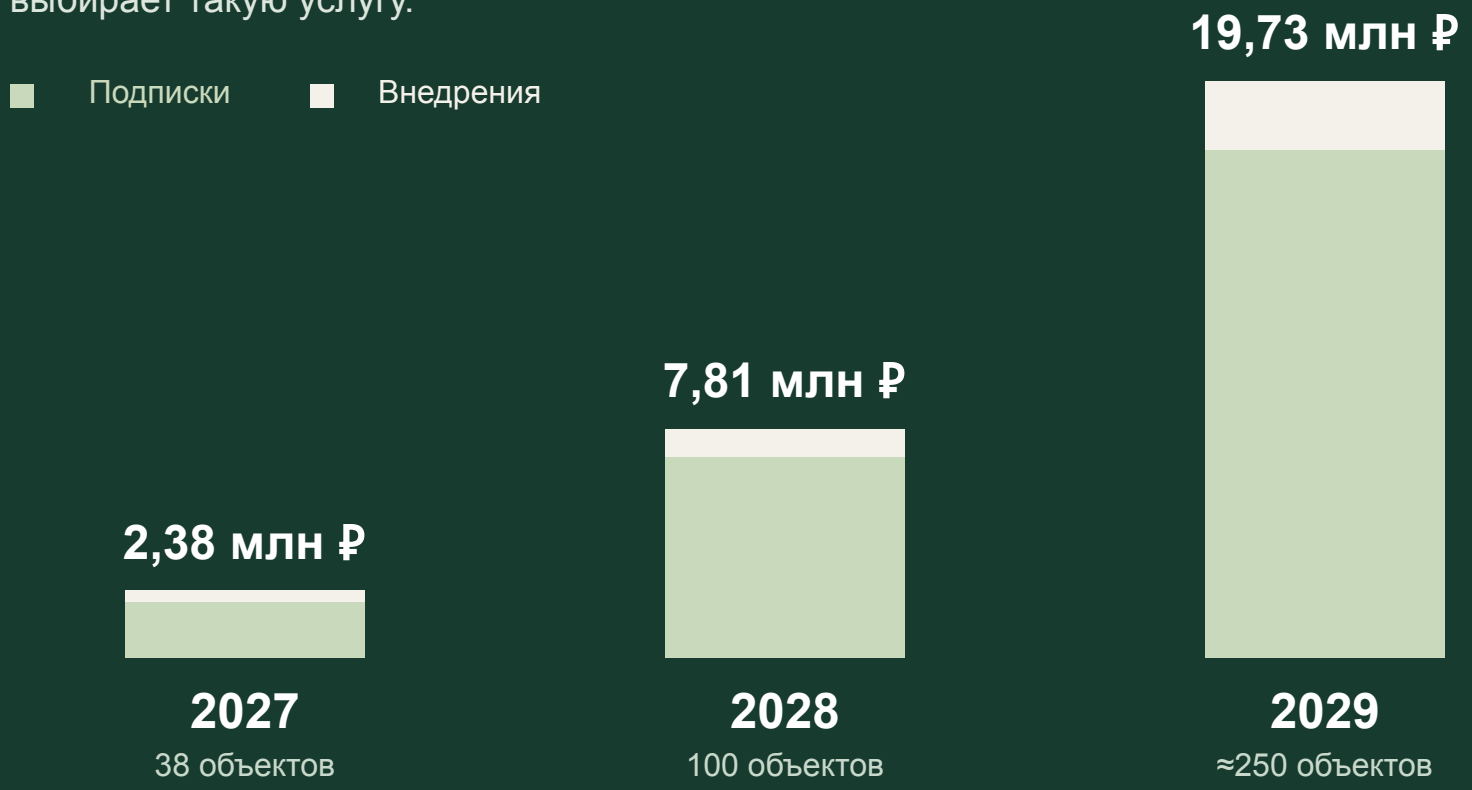
Предложим подходящий тариф

После теста обсудим число сообщений, каналы и условия подключения.

В 2027 году: 100 пробных подключений в месяц × 5% = 5 новых оплат

По прогнозу выручка вырастет до 19,73 млн ₽ к 2029 году

Основной доход дают ежемесячные подписки. Дополнительная выручка поступает от индивидуальных внедрений, когда клиент выбирает такую услугу.



Отсканируйте для доступа к подробным финансовым расчетам

Как меняется прибыль проекта по финансовой модели

Расчёт выполнен для режима АУСН «доходы минус расходы» и включает расходы на ИИ-модели, серверы, внедрения, партнерские комиссии и налоги.

Результат 2027 года

+1,19 млн ₽

Результат 2028 года

+1,05 млн ₽

Результат 2029 года

+4,63 млн ₽

На запуск в первый месяц потребуется от 15 тыс. ₽

Окупаемость
PP и DPP

2 мес.

NPV (20%)
Чистый доход

4,63 млн ₽

MIRR
Модиф. доходность

278,1%

Безубыточность
Точка в 2027 г.

4 объекта

LTV / CAC
2028–2029 гг.

6,0x–6,8x

Развитие продукта и рост подключений до 2029 года

Сначала улучшим качество ответов и отраслевые настройки, затем расширим интеграции, каналы продаж и число подключенных объектов.

IV кв. 2026

Проверим качество ответов

Проведём тесты типовых диалогов, исправим ошибки и зафиксируем показатели качества.

I–II кв. 2027

Разовьём отраслевые сценарии

Подключим новые источники данных и начнём платные внедрения.

III–IV кв. 2027

Усилим продажи

Будем проводить демонстрации и искать партнёров среди веб-студий и интеграторов.

2028–2029

Расширим подключения

Будем использовать типовые настройки для новых объектов и расширять партнёрскую сеть.

План по платящим объектам: около 38 к концу 2027 года, 100 к концу 2028 года и 250 к концу 2029 года.

Цели рассчитаны из помесячной модели продаж, конверсии и оттока, а не из числа юридических лиц.

Как снизим риски при работе с клиентами

Проверка ответов, анализ обращений и ограничение доступа к данным помогают снизить вероятность ошибок при внедрении.

01

Ошибки в ответах

Неточная цена или неверные условия могут привести к жалобам. Для снижения риска предусмотрены проверка ответов и обновление данных.

02

Продажи ниже прогноза

Если конверсия в оплату окажется ниже ожидаемой, выручка будет расти медленнее. Результаты пробных подключений помогут корректировать продажи.

03

Сбои и безопасность

Сбои интеграций и неправильные права доступа создают риски для клиентов. Планируются тестирование подключений и разграничение доступа.

Дополнительно учитываем конкуренцию и возможное изменение стоимости языковых моделей.

Сейчас разработкой и управлением занимается основатель

Для дальнейшего развития платформы потребуется усилить команду специалистами по ИИ, интеграциям и продажам.

Анна Городецкая

Основатель и руководитель. Разрабатываю платформу, веду тестирование и продажи.

Победитель конкурса «Студенческий стартап», резидент бизнес-инкубатора РЭУ.

01 **Разработчик ИИ-агентов**

Будет отвечать за качество ответов, работу моделей и баз знаний.

02 **Инженер интеграций**

Будет развивать серверную часть, подключения и безопасность.

03 **Менеджер по продажам**

Будет искать клиентов, проводить демонстрации и сопровождать подключения.

Спасибо за внимание!

Готова ответить на ваши вопросы

И продемонстрировать работу платформы.

Анна Городецкая
Автор и руководитель проекта

iqbots.ru
+7 (952) 829-02-43

@an_gorodetskaya