

AI-Platform Sales Mentor

Инструмент для МСП: выявляем ошибки
в продажах и повышаем эффективность
через обучение персонала

Кондрухов Даниил
Башкова Кристина



МСП теряют клиентов на этапе звонка

60%

Компаний МСП **не** используют инструменты речевой аналитики и обучения сотрудников (Data Insight, 2023)

70%

Клиентского опыта формируется **именно** в общении с сотрудником компании (McKinsey, 2021)

МСП теряют выручку из-за неэффективных звонков



Целевая аудитория:

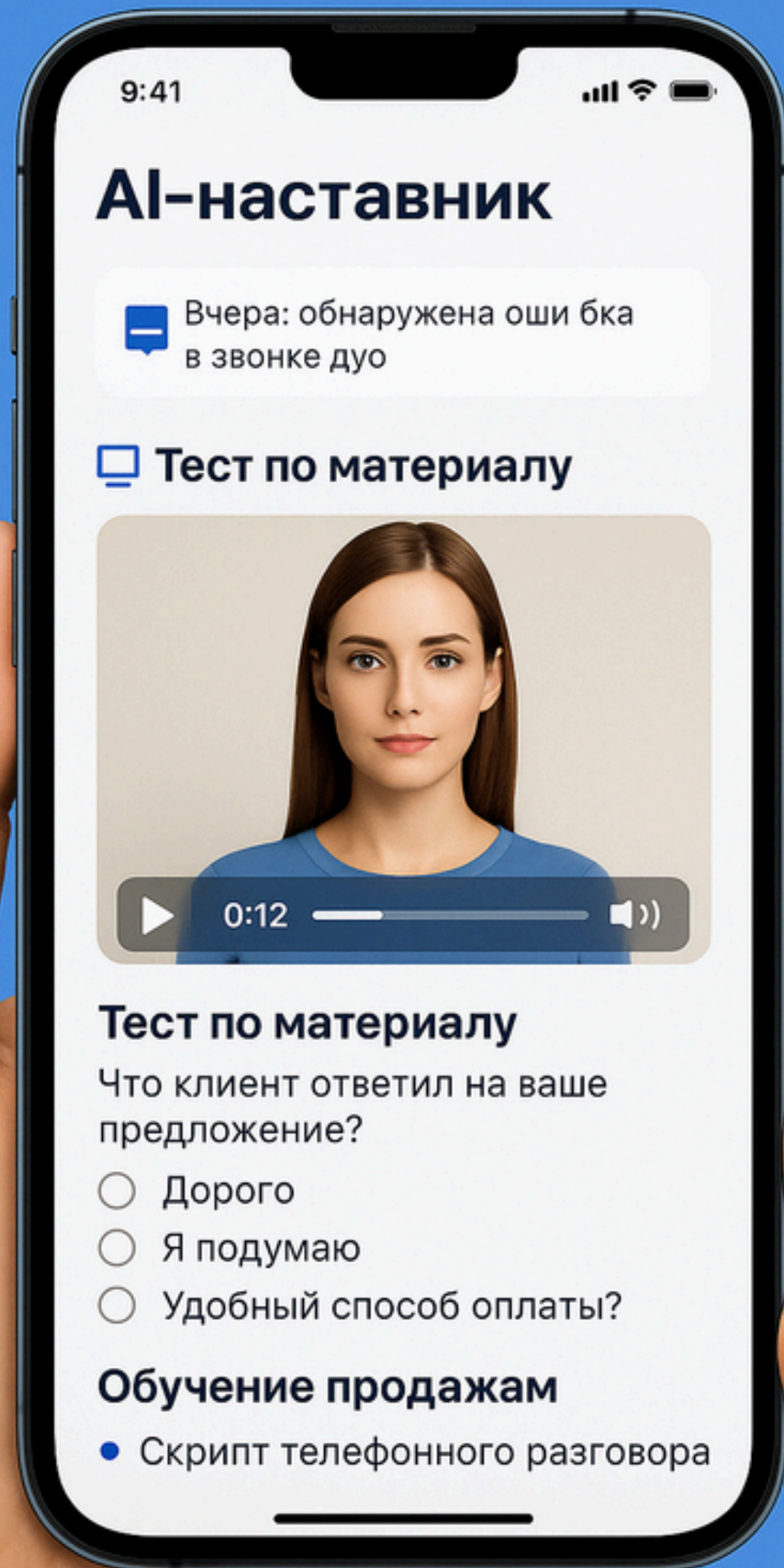
- Владельцы малого и среднего бизнеса
- От 5 до 30 сотрудников
- Сфера: розница, услуги, HoReCa
- Совершаются звонки, но отсутствуют инструменты контроля



Проблемы МСП

- ▼ Нет инструментов контроля звонков
- ▼ Нет системы обучения персонала
- ▼ Ошибки в продажах повторяются

По данным собственного CustDev
среди 20+ представителей МСП (2024)



AI-наставник помогает продавать больше без найма новых сотрудников

🔧 Что делает платформа на этапе MVP:

- Загружаем звонок → получаем транскрипцию
- AI находит ошибки в разговоре → отправляет рекомендации
- Сотрудник получает видеоурок и тест
- Руководитель видит отчёт об ошибках → оценивает прогресс



Анализ звонков



Персональный отчёт



Обучение и тестирование

До и после: что происходит без нас и с нами

Этап взаимодействия	Без платформы	С платформой Sales Mentor
 Входящий звонок	Сотрудник отвечает, как умеет	Звонок загружается в платформу
 Ошибки в речи	Не выявляются	AI фиксирует ключевые ошибки
 Ошибки повторяются	Нет обучения, сотрудник не знает, что не так	AI присылает короткий видеоурок и тест
 Руководитель	Не видит, кто и где ошибается	Получает отчёт с рекомендациями
 Результат	Ошибки копятся → потери в продажах	Навыки растут → конверсия и выручка ↑

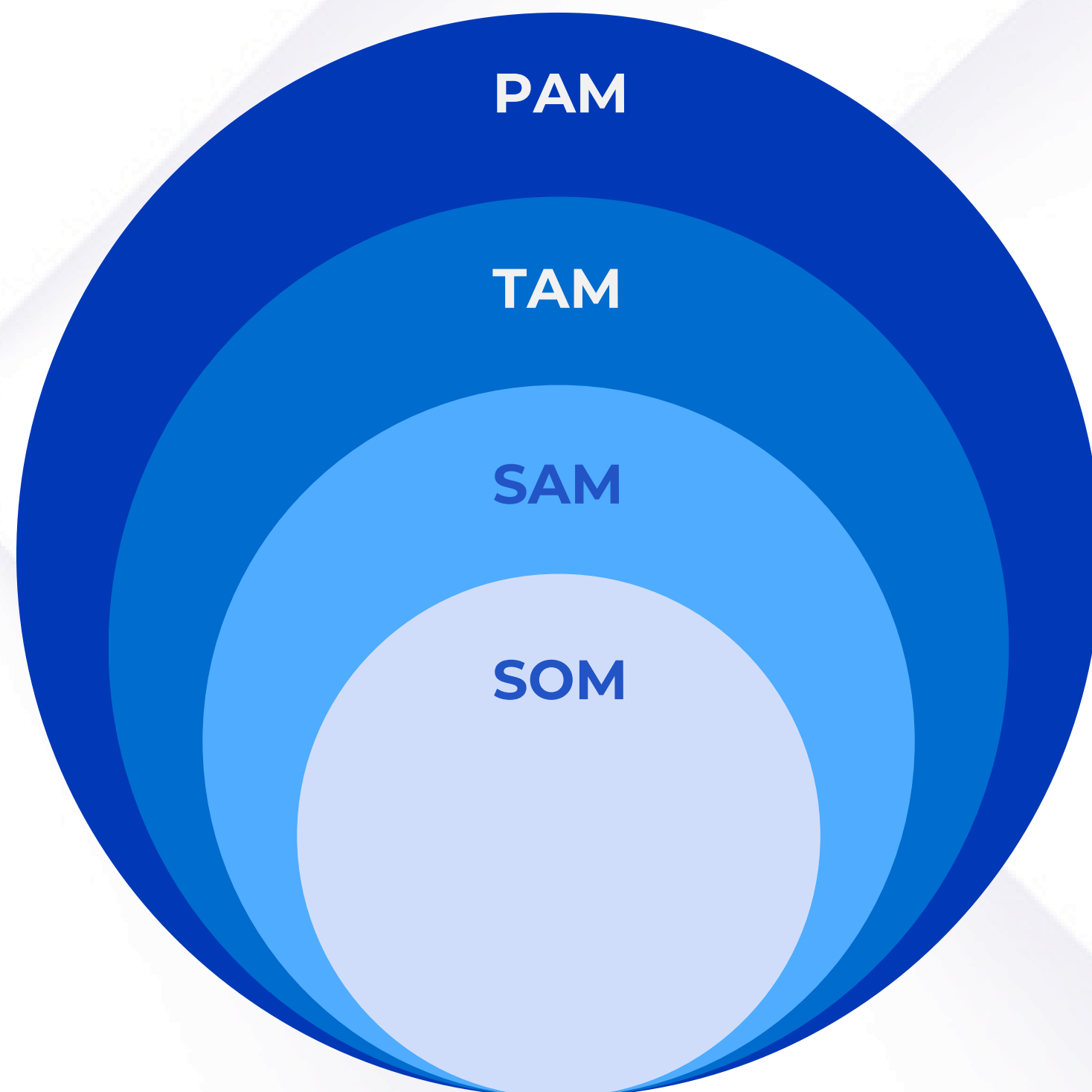
Что важно для МСП — и как мы это учли

Гипотеза	Почему это важно
✓ Владелец важен чёткий отчёт, а не транскрипт на 4 страницы	 У него нет времени на расшифровки
✓ Сотрудник лучше учится на своих ошибках	 Персонализированное обучение эффективнее
✓ Никто не будет смотреть длинные курсы	 Видеоурок < 2 минут + быстрый тест
✓ Малый бизнес не хочет платить тренеру	 AI дешевле и доступнее

Это не CRM и не речевая аналитика — это обучение

Характеристика	Sales Mentor (мы)	Речевая аналитика (Rechka AI / Voicee)	Классические CRM (Bitrix24 / 1С)
Цель	✅ Обучение на основе ошибок	Аналитика звонков	Учёт задач, сделки, учёт клиентов
Что делает продукт	Анализ → обучение → рост навыков	Анализ + транскрипт	Ведение CRM / отчёты
Формат обучения	Видеоурок + тест на основе ошибки	Нет обучения	Нет обучения
Индивидуальный подход	✅ Да (под каждую ошибку)	Нет	Нет
Стоимость	💰 Низкая (возможно подписка / freemium)	Средняя	Высокая (лицензии, внедрение)
Результат для бизнеса	✅ Навыки растут, ошибки исчезают, выручка растёт	📊 Статистика звонков	📁 CRM учёт, отчётность

Рынок



Рынок МСП

- PAM — 6,3 млн МСП зарегистрировано в России (АКМ, 2023)
- TAM — ~2 млн (розница, услуги, HoReCa)
- SAM — ~500 000 компаний — готовы к цифровизации
- SOM — ~50 000 компаний (10% от SAM) реалистичный охват в ближайшие годы

Рынок AI и Digital-решений

- PAM — ~60 млрд ₽ объём рынка AI и цифровых решений для бизнеса в России (Deloitte, Statista, 2023)
- TAM — ~12 млрд ₽
- SAM — ~1,2 млрд ₽
- SOM — ~500 млн ₽

Бизнес-модель

Ключевые партнёры	Ключевые виды деятельности	Ценностные предложения	Взаимодействие с клиентами	Потребительские сегменты
◆ Поставщики транскрипции: SpeechKit, Yandex Speech, ЦРТ ◆ Платформы телефонии и CRM: Bitrix24, Zadarma ◆ Интеграторы, digital-агентства	◆ Распознавание звонков, генерация отчётов ◆ Выявление ошибок → автогенерация обучения ◆ Создание скриптов и видеоуроков ◆ Поддержка пользователей, сбор обратной связи	◆ Готовые отчёты по звонкам вместо расшифровок ◆ Персонализированное обучение на ошибках ◆ Короткие видео + тест вместо длинных курсов ◆ Рост навыков без внешнего тренера ◆ Автоматизация контроля и обучения	◆ Telegram-бот с уведомлениями ◆ Личный кабинет / e-mail отчёты ◆ Автоматические еженедельные обновления ◆ Поддержка по ошибкам и контенту	◆ Владельцы малого и среднего бизнеса ◆ Руководители отделов продаж ◆ Компании из ритейла, услуг, HoReCa
Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	Структура издержек	Потоки доходов
◆ База знаний: Notion, Google Docs ◆ AI-инструменты: ChatGPT, YandexGPT ◆ Распознавание речи: SpeechKit, Whisper ◆ Telegram API / Web-интерфейс ◆ UI-дизайн: Figma, Canva ◆ Task-трекинг: Trello, ClickUp		◆ Telegram-бот ◆ Таргетированная реклама (VK, Instagram) ◆ Партнёрские рассылки / интеграторы ◆ B2B-платформы: VC, Rusbase, СберБизнес	◆ Серверы и API (подписки) ◆ Зарплаты команды ◆ Маркетинг: таргет, контент ◆ Продакшн видеокурсов ◆ Хостинг, поддержка	◆ Freemium-модель: 1 звонок/мес. бесплатно ◆ Подписки: Pro / Team / Business ◆ Платные модули: видеоаналитика, оценка скриптов

Финансовые показатели

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год
Выручка	3,03 млн ₽	14,74 млн ₽	37,46 млн ₽
Себестоимость (тех. часть)	2,29 млн ₽	9,92 млн ₽	24,99 млн ₽
Валовая прибыль	742 тыс ₽	4,83 млн ₽	12,47 млн ₽
Операционные расходы (ЗП, маркетинг)	11,44 млн ₽	552 тыс ₽	552 тыс ₽
EBITDA	-8,53 млн ₽	4,15 млн ₽	11,92 млн ₽
Налог (УСН 6%)	0 млн ₽	604 тыс ₽	1,49 млн ₽
Чистая прибыль	-7,4 млн ₽	3,42 млн ₽	10,43 млн ₽

💡 SKU и модель

монетизации:

- SKU 1 — 2000 ₽ / мес
— тесты и текстовые рекомендации
- SKU 2 — 5000 ₽ / мес
— видеоуроки + тесты

💡 Оплата за каждого сотрудника отдельно

🚀 Инвестиции:

- MVP: от 2,5 млн ₽
- Окупаемость: 10–12 месяцев

Тепловая карта рисков

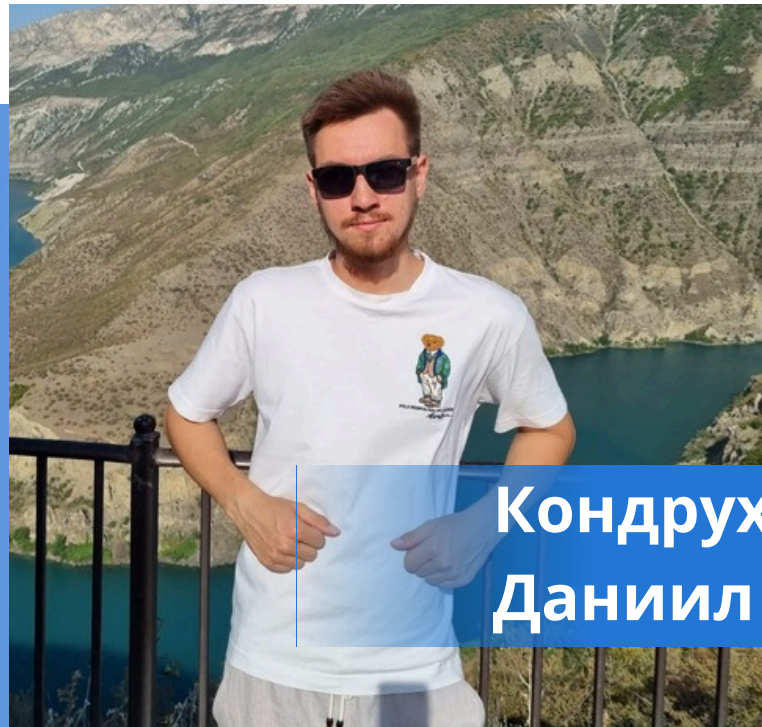
Риск	Вероятность	Воздействие	Класс риска	Как предотвратить
🔴 Низкая конверсия рекламных кампаний	Высокая	Среднее	🔴 Критичный	Запустить A/B тесты рекламных креативов, подключить таргетолога, улучшить Telegram-бота и лендинг
⚠️ Клиенты не понимают, зачем им продукт	Средняя	Сильное	🔴 Критичный	Добавить понятные примеры, показать выгоды в цифрах, записать короткое демо-видео
💸 Слишком дорогая реклама (CAC высокий)	Средняя	Среднее	🟡 Средний	Перейти на партнёрские каналы (VC, Rusbase), использовать Lookalike, сократить неэффективные каналы
❌ Сотрудники быстро отписываются (низкий LTV)	Средняя	Сильное	🔴 Критичный	Делать короткие и точные видеоуроки, отправлять полезные отчёты, автоматизировать обучение
🤖 Сайт или бот работает нестабильно	Низкая	Сильное	🟡 Средний	Использовать проверенные API (SpeechKit, Telegram), заложить бюджет на сервер и техподдержку
🏢 Бизнесы не готовы к таким цифровым продуктам	Средняя	Среднее	🟡 Средний	Фокус на розницу и HoReCa, запуск с тех, кто уже использует CRM или IP-телефонию
📊 Появление аналогичного сервиса от крупного игрока	Средняя	Среднее	🟡 Средний	Уйти в узкую нишу (продавцы, администраторы), быстрее обновлять продукт, делать кастомизацию
📄 Новые законы по AI/записям звонков	Низкая	Среднее	🟢 Низкий	Проконсультироваться с юристами, использовать открытые форматы, быть готовыми к адаптации

Roadmap проекта

11

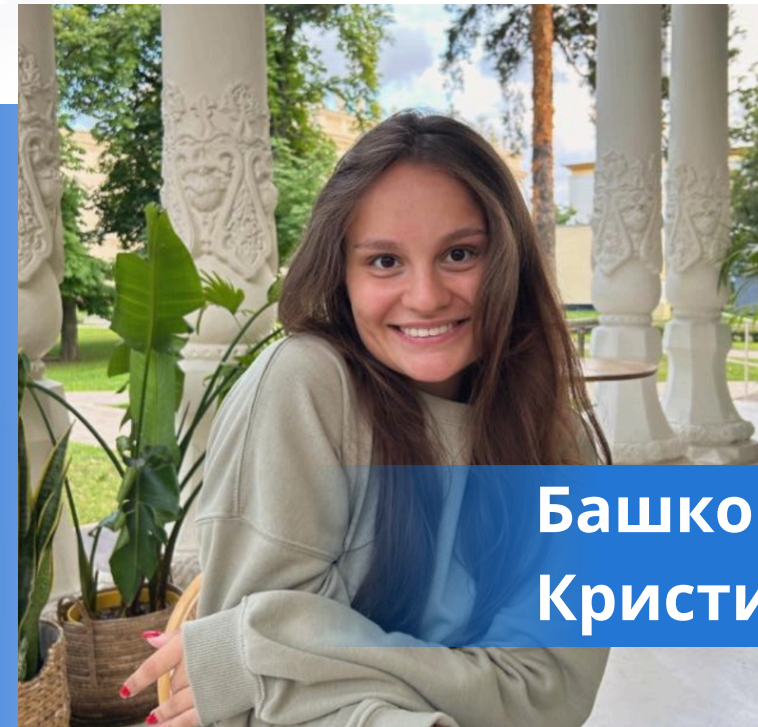


Наша Команда



Кондрухов
Даниил

+7(961)6806602 / sizam250@mail.ru



Башкова
Кристина

+7(911)5066085 / CHRISTINAA24@yandex.ru