

ИИ-ТРАНСФОРМАЦИЯ АВТОДИЛЕРОВ

Системная программа роста прибыли и эффективности дилерского холдинга через оптимизацию работы с клиентами, сотрудниками и бизнес-процессами.

КЛИЕНТЫ

Больше обработанных обращений, встреч, продаж и повторных визитов.

СОТРУДНИКИ

Выше производительность, меньше ручной работы и зависимости от отдельных специалистов.

ПРОЦЕССЫ

Меньше потерь, задержек и ошибок; выше прозрачность и управляемость.

Почему отдельные AI-инструменты не меняют экономику холдинга

Разрозненные сервисы способны ускорять отдельные действия, но без единой программы не превращаются в устойчивый финансовый эффект.

- Подразделения запускают несвязанные пилоты и используют разные правила.
- Решения не интегрированы с CRM, DMS, телефонией и аналитикой.
- Эффект измеряется действиями и активностью, а не прибылью.
- Успешный опыт одного сотрудника не становится активом всей компании.
- IT получает поток несогласованных запросов, а руководство не понимает, что масштабировать.
- Внедрение не сопровождается изменением регламентов, ответственности и метрик.

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

**Экономический эффект
появляется не от доступа
сотрудников к очередному
сервису, а от оптимизации
конкретного процесса: кто, что,
когда и на основании каких
данных делает.**

Три контура ИИ-трансформации

КЛИЕНТЫ

- Обработка обращений 24/7
- Квалификация и приоритизация лидов
- Персональные предложения
- Возврат потерянных клиентов
- Контроль качества звонков
- Прогноз оттока и повторных визитов

СОТРУДНИКИ

- AI-ассистент продавца
- Подготовка к контакту с клиентом
- Автоматическое резюме звонков и встреч
- Заполнение CRM
- Быстрый поиск по регламентам
- Рекомендации следующего действия

ПРОЦЕССЫ

- Автоматизация повторяющихся операций
- Контроль сроков и отклонений
- Автоматическая отчётность
- Прогнозирование загрузки и спроса
- Склад авто и запчастей
- Финансовая и операционная аналитика

Как выглядит точка В

КЛИЕНТЫ

- Каждое обращение зарегистрировано и обработано
- Горячие и потерянные лиды выявляются автоматически
- Коммуникация продолжается между обращениями и визитами
- Маркетинг связан с фактическими продажами и прибылью

СОТРУДНИКИ

- Меньше времени на поиск, перенос и подготовку информации
- Система подсказывает следующее действие
- Стандарты лучших сотрудников масштабируются на команду
- Новые сотрудники быстрее выходят на продуктивность

ПРОЦЕССЫ

- Данные проходят между системами без повторного ручного ввода
- Отклонения и задержки обнаруживаются автоматически
- Решения принимаются на основании актуальных данных

Итоговый эффект: рост маржинальной прибыли, повышение производительности и снижение стоимости операций без пропорционального расширения команды.

Шесть этапов ИИ-трансформации

01**Диагностика****1 неделя**

Цели собственника, точки потерь, данные, AI-инициативы.

02**Обучение основной команды****3-4 недели**

Единое понимание возможностей, ограничений и правил.

03**Discovery-проект****4-8 недель**

Точка А, проектирование точки В, экономика и дорожная карта.

04**AI-пилот****8-12 недель**

Разработка и внедрение приоритетного сценария, измерение эффекта.

05**Основной проект****3-12 месяцев**

Разработка, интеграция и масштабирование подтверждённых решений.

06**Дальнейшее сопровождение и развитие****ежемесячно**

Поддержка, улучшения, новые сценарии и контроль экономики.

Что может войти в программу внедрения

КЛИЕНТЫ

- AI-агент первичной обработки
- Речевая аналитика
- Возврат потерянных лидов
- Анализ клиентской базы
- Персональные предложения
- Conversion OS для сайта

СОТРУДНИКИ

- Ассистент продавца
- Ассистент мастера-консультанта
- Корпоративная база знаний
- Автоматическое заполнение CRM
- Подготовка КП и документов
- Управленческий AI-ассистент

ПРОЦЕССЫ

- Склад авто и запчастей
- Прогнозирование спроса
- Автоматизация отчётности
- Финансовая аналитика
- Контроль исполнения
- Документооборот и согласования

Каждый сценарий проходит четыре фильтра: финансовый эффект, доступность данных, реалистичность внедрения и возможность получить первый результат за 3-6 месяцев.

Сроки, стоимость и модель запуска

ЭТАП	ОРИЕНТИРОВОЧНЫЙ СРОК	ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ
Диагностика	1 неделя	300 тыс. ₹
Обучение команды	3-4 недели	500-700 тыс. ₹
Discovery-проект	4-8 недель	1,5-2,5 млн ₹
AI-пилот (разработка и внедрение)	8-12 недель	0,3-3 млн ₹
Основной проект (разработка и внедрение)	3-12 месяцев	5-30 млн ₹
Дальнейшее сопровождение и развитие	ежемесячно	700 тыс. - 2 млн ₹/мес.

Диапазоны приведены для первоначальной оценки и уточняются после диагностики. Следующий этап запускается только после подтверждения необходимости и ожидаемого эффекта предыдущего.

Как начинается программа

Первый шаг - диагностика с собственником дилерского холдинга и ключевыми руководителями.

- Стратегические цели бизнеса
- Основные финансовые и операционные потери
- Состояние продаж, сервиса и клиентской базы
- Производительность сотрудников
- Действующие цифровые и AI-инициативы
- Доступность данных и готовность руководителей

РЕЗУЛЬТАТ ДИАГНОСТИКИ

- Предварительная карта зон трансформации
- Потенциальный спонсор программы
- Участники Discovery
- Приоритетные процессы и данные
- Следующие действия, сроки и ориентировочный бюджет

Авторы продукта

СОАВТОР ПРОДУКТА

Александр Эрнезакс

Предприниматель, CEO Tapir Group и основатель Jaky.ru. Опыт в автобизнесе, digital, разработке продуктов и системах роста выручки.

СОАВТОР ПРОДУКТА

Олег Мосеев

Сооснователь JAKY, Анфиса.ИИ, CarSale и Лиги Клиентского Сервиса. Соавтор методологии и продуктового подхода к ИИ-трансформации автодилеров.

Продукт создан Александром Эрнезаксом и Олегом Мосеевым с командой разработки Tapir Group.