



Голосовой бот-помощник на основе искусственного интеллекта для обучения менеджеров по продажам через моделирование реальных ситуаций разговора с клиентом

AI + ОБУЧЕНИЕ

>40%

Неэффективных звонков совершают только что принятые на работу менеджеры по продажам, так как еще не освоились с потребностями и особенностями клиентов

~25%

От своего рабочего времени, тратит опытный коллега на обучение новых сотрудников и их контроль на первых порах. Это снижает его производительность

Данные получены из проведенных кастдевов сотрудников новосибирского отдела ГАП компании Ростелеком и открытых источников

Перечисленные проблемы характерны для компаний с большими отделами продаж с высоким уровнем автоматизации процессов, из-за чего развитию рядового менеджера по продажам уделяется минимум времени

Решение

Lexis.ai - голосовой бот-помощник на основе обработки естественного языка и голосового взаимодействия для обучения и тренировки менеджеров по продажам с помощью моделирования реальных ситуаций при разговоре с клиентом

Технологические особенности решения

TRL Проекта - 3

Мобильное приложения для менеджеров по продажам

Интерфейс для взаимодействия с голосовым ботом-помощником. Менеджеры по продажам используют мобильное приложение для коммуникации с ИИ-моделью и оттачивают свои навыки

Веб-сервис аналитики для руководителя отдела

Возможность отслеживания руководителям обучение и прогресс сотрудников, анализировать данные о производительности управлять процессом обучения и выставлять уровни сложности

ИИ-Модель и система обработки естественного языка

Центральная часть, отвечающая за понимание и генерацию речи, анализ взаимодействий и предоставление обратной связи. За основу взята LLM "Claude" и будет дообучена на данных из реальных сценариев продаж сотрудников Ростелекома



Перед внедрением продукта в компанию мы сможем либо использовать уже готовую ИИ-Модель, обученную на средних данных о клиентах, либо дообучить модель специально под компанию клиента на основе его данных

Сценарий использования продукта

1 Менеджер по продажам приходит в компанию

Цель РОПа - помочь новичку скорее влиться в коллектив, привыкнуть к специфике клиентов и получить уверенность в своих действиях

2 Начало обучения

После выхода на работу сотрудника, у него появляется личный аккаунт в приложении, где на основе его навыков руководитель выбрал ему подходящий уровень сложности

3 Обучение сотрудника, отслеживание прогресса

Менеджер по продажам начинает использовать продукт, система моделирует поведение реального клиента на основе выбранного уровня сложности и ведет беседу с сотрудником.

4 Проведение анализа, завершение процесса обучения

После того, как РОП видит в системе результаты диалогов сотрудника с ботом-помощником и рекомендации к дальнейшему развитию сотрудника он принимает решение о том, чтобы перевести сотрудника на основную линию

Рынок

TAM - Общий рынок обучения персонала в области продаж

SAM - Рынок автоматизированного обучения персонала в области продаж

SOM - Достижимый рынок по прогнозам до 2026 года

При объеме в 500 000 менеджеров по продажам в год, и средней стоимости в 3000 руб./мес за одного пользователя у нас получается выручка, равные 1,5 млрд. руб. в месяц

Драйверы рынка

Высокая текучесть кадров в отделах продаж и необходимость постоянного обучения новых сотрудников


Тренд на персонализированный подход к обучению с учетом индивидуальных особенностей и уровня подготовки менеджеров

TAM
\$16.43 млрд

SAM
\$2.1 млрд
CAGR 14,2%

SOM
100 млн. руб.

Аналоги и конкуренты

Характеристика	 LEXIS.AI	JRobot	Корпоративные университеты
Практический опыт обучения	+	-	-
Наличие обучающегося ИИ	+	-	-
Градация уровней сложности при обучении	+	-	+ -
Количество возможного времени на использование в день	45мин/день на пользователя	30мин/день на пользователя	Без ограничений
Цена	От 490 до 4990 руб/пользователь	От 360 до 4750 руб/пользователь	Бесплатно
Сбор статистики по обучению сотрудников	+	+ -	-

Целевая аудитория

B2B

Компании, у которых есть отделы продаж или коммерческие подразделения

Предпочтения и привычки

Поиск инновационных решений для улучшения производительности команды, постоянный мониторинг и оценка эффективности сотрудников

Боли и проблемы

Длительное время адаптации новых сотрудников, низкая эффективность новичков и высокие затраты на их обучение, отвлечение опытных сотрудников на наставничество

Платежеспособность

Высокая: Компании с коммерческими подразделениями часто имеют большие бюджеты и готовы инвестировать в обучение и развитие сотрудников

Тип

Покупатель. Пользователями будут менеджеры по продажам

Тренинговые и консалтинговые компании, специализирующиеся на обучении персонала и развитии навыков

Предпочтения и привычки

Интеграция новых технологий и методик в свои программы обучения, проведение семинаров, вебинаров и мастер-классов

Боли и проблемы

Конкуренция на рынке тренинговых услуг, дефицит квалифицированных тренеров и экспертов, сложности в демонстрации ROI для клиентов

Платежеспособность

Средняя: Подобные компании обычно имеют ограниченные бюджеты, особенно если они небольшие или средние по размеру

Тип

Покупатель. Пользователями будут клиенты тренинговых компаний

Бизнес-модель

Подписка, тарифы

Базовый	Расширенный
45 минут в день на пользование ботом	90 минут в день на пользование ботом
Регулирование уровня сложности	Регулирование уровня сложности
Аналитика по звонкам менеджера для РОПа	Расширенная аналитика по звонкам для РОПа + рекомендации по развитию навыков
В месяц	В месяц
До 10 - 5000 руб/чел. 11 - 50 - 3500 руб/чел. 51+ - 1500 руб/чел.	До 10 - 7500 руб/чел. 11 - 50 - 4500 руб/чел. 51+ - 2250 руб/чел.
На год скидка 20% для всех тарифов	На год скидка 20% для всех тарифов

Кому

- Компании, у которых есть отделы продаж или коммерческие подразделения
- Тренинговые и консалтинговые компании, специализирующиеся на обучении персонала и развитии навыков

Как

- Участие в тематических выставках, выход на корпоративных клиентов
- Онлайн-продвижение
- Партнерства с центрами занятости и кадровыми агентствами
- Прямые продажи

☀️ План реализации проекта



Установлено соглашение с компанией “Ростелеком” о сотрудничестве и проведении пилота.
Предоставление датасета для обучения ИИ-модели



Подтверждение возможности технической реализации проекта

Начало разработки и создание ИИ-модели

Обучение ИИ-Модели и создания модуля синтеза речи для считывания речи, интерпретации в текстовые значения и выдачи голосового ответа

Продолжение работ

Разработка MVP мобильного приложения, подключение к нему ИИ-Модели с модулем синтеза речи

Завершительные работы и тесты

Создание веб-платформы для РОПа, сборка окончательного продукта и проведение пилотного проекта

Продажи

Выход на первые полномасштабные продажи
Постоянная тренировка и дообучение модели

Q2-Q3 2024

Мы здесь

Q3 2024

Q2 2025

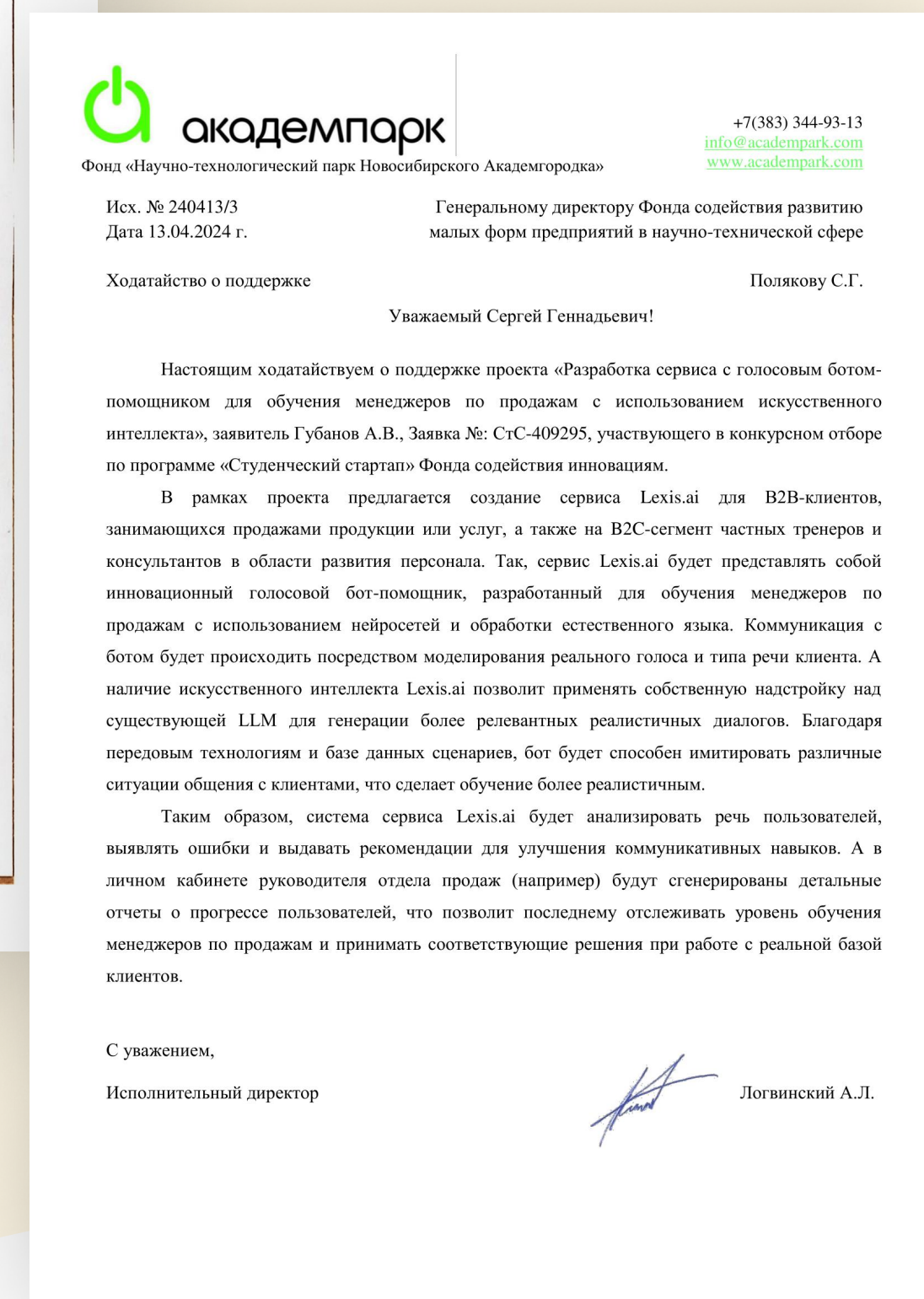
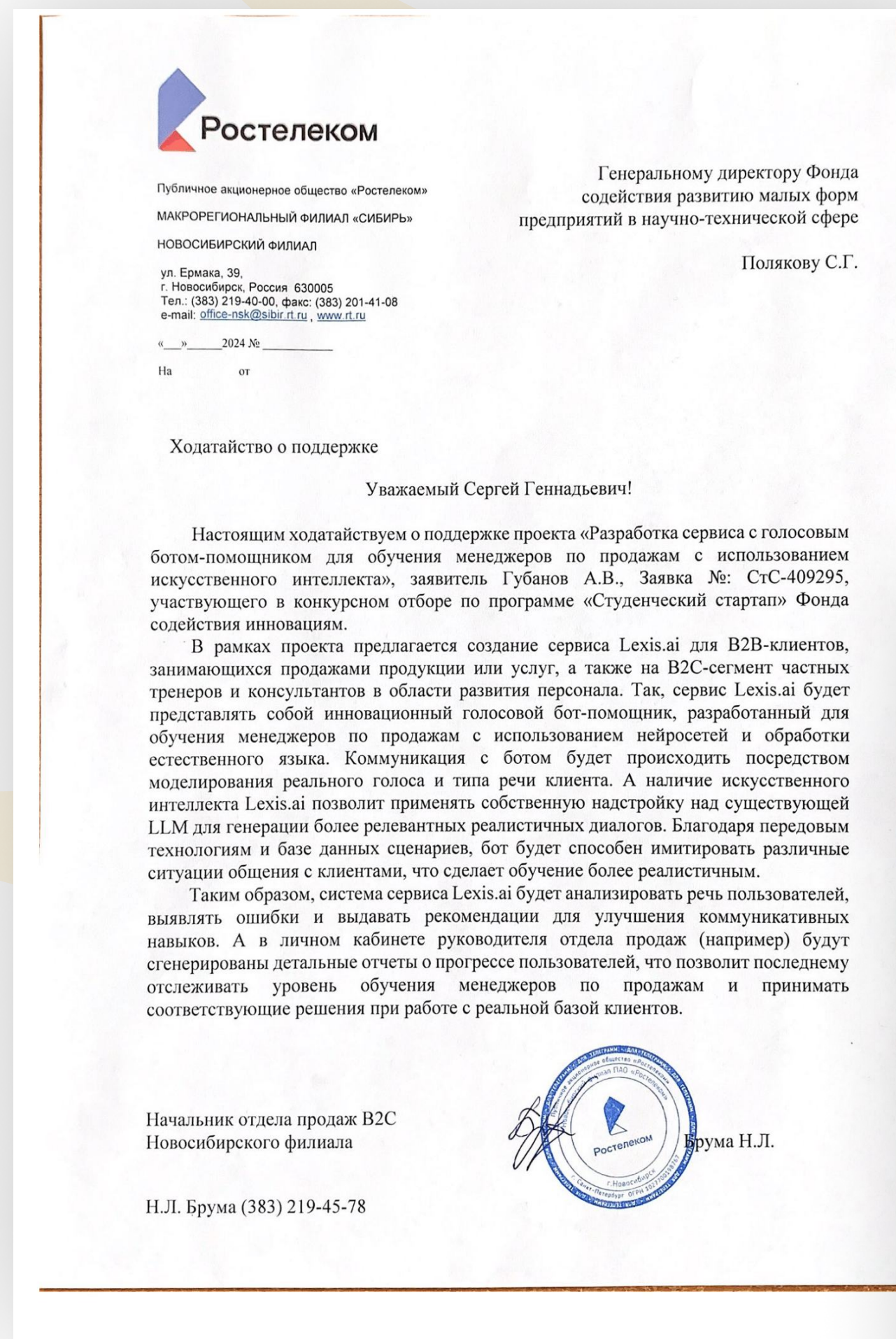
Q2 2025

Q4 2025

Достижение выручки, окупаемость

Задел

- Набрана команда с опытом в разработке веб-сервисов и отрасли искусственного интеллекта
- Проведен custdev среди менеджеров и руководителей отделов
- Достигнута договоренность с компанией “Ростелеком”
- Собраны подтверждения заинтересованности потенциальных клиентов
- Для первых демо используется оборудование заявителя и команды



Команда



Руководитель проекта
Алексей Губанов

Отвечает за развитие проекта, сбор команды и управление. Опыт руководства и управления командой около 2-х лет



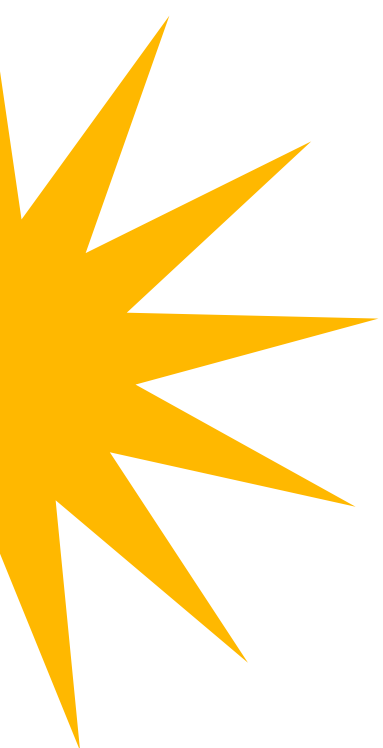
Руководитель отдела продаж
Владислав Сеницкий

Отвечает за продажи в проекте, опыт работы РОПом в Ростелекоме 2 года, опыт работы менеджером по продажам 6 лет



Технический директор
Роман Разумович

Отвечает за развитие технической стороны проекта, обучение ИИ-моделей и управление командой разработки



LEXIS.AI

Голосовой бот-помощник на основе искусственного интеллекта для обучения менеджеров по продажам через моделирование реальных ситуаций разговора с клиентом

Новосибирский Государственный Университет

Источники

Растущий спрос на персонализированное обучение - [ссылка1](#), [ссылка2](#)

Исследования рынка - [TAM](#), [SAM](#)



LEXIS.AI