

Сначала посчитайте прибыль

Выберите одну группу клиентов и один период. При длинном цикле продаж возьмите завершённую группу сделок и связанный с ней период расходов.

Компания / продукт / период

Показатель	Факт	Источник / допущение
Уникальные потенциальные клиенты		
Конверсия в покупателя, %		
Средний чек, руб.		
Покупок на клиента за период, с первой покупкой		
Маржинальность после переменных затрат, %		
Маркетинг / постоянные расходы, руб.		

Выручка = клиенты × конверсия × средний чек × частота покупок.
Прибыль в модели = выручка × маржинальность - маркетинг - постоянные расходы. Проценты в формуле делите на 100.

Какой рычаг проверяю / какой эффект ожидаю

Это модель до налогов, процентов по кредитам и разовых расходов. Не считайте одного клиента дважды. Отдельно проверьте дополнительные затраты и возможность исполнить новые заказы.

Найдите одну главную потерю

Возьмите пять недавних сделок. Записывайте факты из CRM, оплат, звонков и переписки. Не выдавайте весь объём проигранных сделок за гарантированно потерянную выручку.

Сделка / статус	Где остановилась / факт	Что проверить / следующий шаг

Повторяющийся разрыв в процессе

Метрика сейчас / целевое изменение / источник данных

Кто исправляет / первое действие / срок

Проверьте: время первого ответа, назначение ответственного, согласованный следующий шаг, причины отказа, связь выигранной сделки с оплатой. Не складывайте пересекающиеся потери.

Соберите предложение клиенту

Один сегмент, одна задача, один понятный следующий шаг. Сначала сформулируйте смысл, затем проверьте текст с помощью ИИ.

Кому предлагаем / какая задача или повод обратиться

Что изменится для клиента / чем подтверждаем

Состав, цена и условия / следующий шаг

Для возврата клиента: сегмент базы / уместный повод / сообщение

Задание для ИИ

«Вот обезличенный диалог и наше предложение. Найди вопросы, которые мы не задали. Для каждого вывода приведи фразу из диалога. Если данных не хватает, укажи это. Предложи следующий контакт без выдуманных обещаний».

Проверка человеком: факты верны; условия выполнимы; ценность конкретна; следующий шаг понятен; нет персональных данных и неподтверждённых обещаний.

План внедрения на 30 дней

Выберите три действия. Для длинных продаж за месяц оценивайте движение сделки и качество процесса; оплаты отслеживайте до завершения цикла.

Действие 1: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Бюджет: _____ Метрика: _____

Значение до: _____ Критерий успеха: _____

Действие 2: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Бюджет: _____ Метрика: _____

Значение до: _____ Критерий успеха: _____

Действие 3: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Бюджет: _____ Метрика: _____

Значение до: _____ Критерий успеха: _____

Контрольные точки

48 часов: сделать первое действие и зафиксировать исходные данные.

7 дней: проверить выполнение и качество данных.

14 дней: сравнить первые результаты и скорректировать гипотезу.

30 дней: продолжить, изменить или остановить эксперимент.

Когда остановим тест / что может исказить результат

Не запускайте все изменения одновременно. Для каждого теста задайте сопоставимую группу, срок и предел затрат. ИИ-пилот оценивайте по качеству, времени и влиянию на процесс.