

# AI-автоматизация для оптимизации процесса подготовки коммерческих предложений в ООО «Русклимат»

ООО «Русклимат» • Оптовая торговля климатическим оборудованием •  
AI-автоматизация • 850 000 • 2 месяца

---

## СИТУАЦИЯ КЛИЕНТА

В условиях растущей конкуренции на рынке оптовой торговли климатическим оборудованием, компания ООО «Русклимат» сталкивается с необходимостью повышения эффективности работы менеджеров. В настоящее время они тратят значительное время на подготовку коммерческих предложений и обработку однотипных запросов клиентов, что снижает общую продуктивность.

## ПРОБЛЕМА

Менеджеры компании вынуждены вручную готовить коммерческие предложения, что не только занимает много времени, но и увеличивает риск ошибок. Это приводит к снижению качества обслуживания клиентов и, как следствие, к потере потенциальных сделок. В результате, компания теряет конкурентные преимущества и упускает возможность увеличения прибыли.

## ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ

Предлагаем внедрить AI-ассистента для автоматизации процесса подготовки коммерческих предложений и обработки заявок. Использование AI позволит сократить время на подготовку документов до 80%, что освободит менеджеров для более стратегических задач, таких как работа с клиентами и развитие бизнеса. Исследования показывают, что автоматизация подобных процессов может привести к увеличению производительности на 30% и сокращению времени обработки заявок на 50%. Ожидаемый ROI от внедрения составит не менее 200% в первый год.

## ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ

1. Анализ текущих процессов - Определение основных этапов и проблем в процессе подготовки коммерческих предложений.
2. Разработка AI-решения - Создание и настройка AI-ассистента под специфические нужды компании.

3. Тестирование и оптимизация - Проведение тестирования системы на реальных данных и внесение необходимых коррективов.
4. Обучение персонала - Обучение менеджеров работе с новым инструментом для максимального повышения эффективности.

#### ОЖИДАЕМЫЕ ВЫГОДЫ

- Сокращение времени на подготовку коммерческого предложения до 80%.
- Увеличение производительности менеджеров на 30%.
- Снижение числа ошибок на 50%, что повысит качество обслуживания клиентов.
- Улучшение клиентского опыта, что может привести к росту повторных продаж на 25%.
- Ожидаемый ROI в первый год — не менее 200%.

#### СТОИМОСТЬ И СРОКИ

Стоимость проекта составляет 850 000 рублей. Сроки реализации – 2 месяца с момента заключения контракта.

#### СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Готовы обсудить детали проекта и ответить на ваши вопросы. Предлагаем организовать встречу для более подробного анализа ваших потребностей и возможностей внедрения AI-автоматизации.