AI-КОНТЕКСТ БИЗНЕСА

КОНТЕКСТНЫЙ СЛОЙ

Контекст 1С
карта данных • доработки • механика учёта

Бизнес-контекст
бизнес-модель • процессы • рынок клиента

MCP

АГЕНТСКАЯ СРЕДА

AI-агент

Сценарии и скиллы
проверки • мониторинг • рекомендации

AI-МИКРОСЕРВИСЫ

готовые функции • API • фоновые задачи

PRAI — ВЕБ-ВИТРИНА

витрина AI-микросервисов

MCP

ВЕБ-СЕРВИС

КОНТУР ДАННЫХ И ДОСТУПА

1С:Конфигурация (GitLab)
исходные модули • конфигурация • история изменений

1С:Предприятие
MCP • API • OData • данные и действия

Анализ звонков по выбранным критериям

Жалобы подразделений | Жалобы 64 | Аналитика

ПЕРИОД: Период

ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ: БП

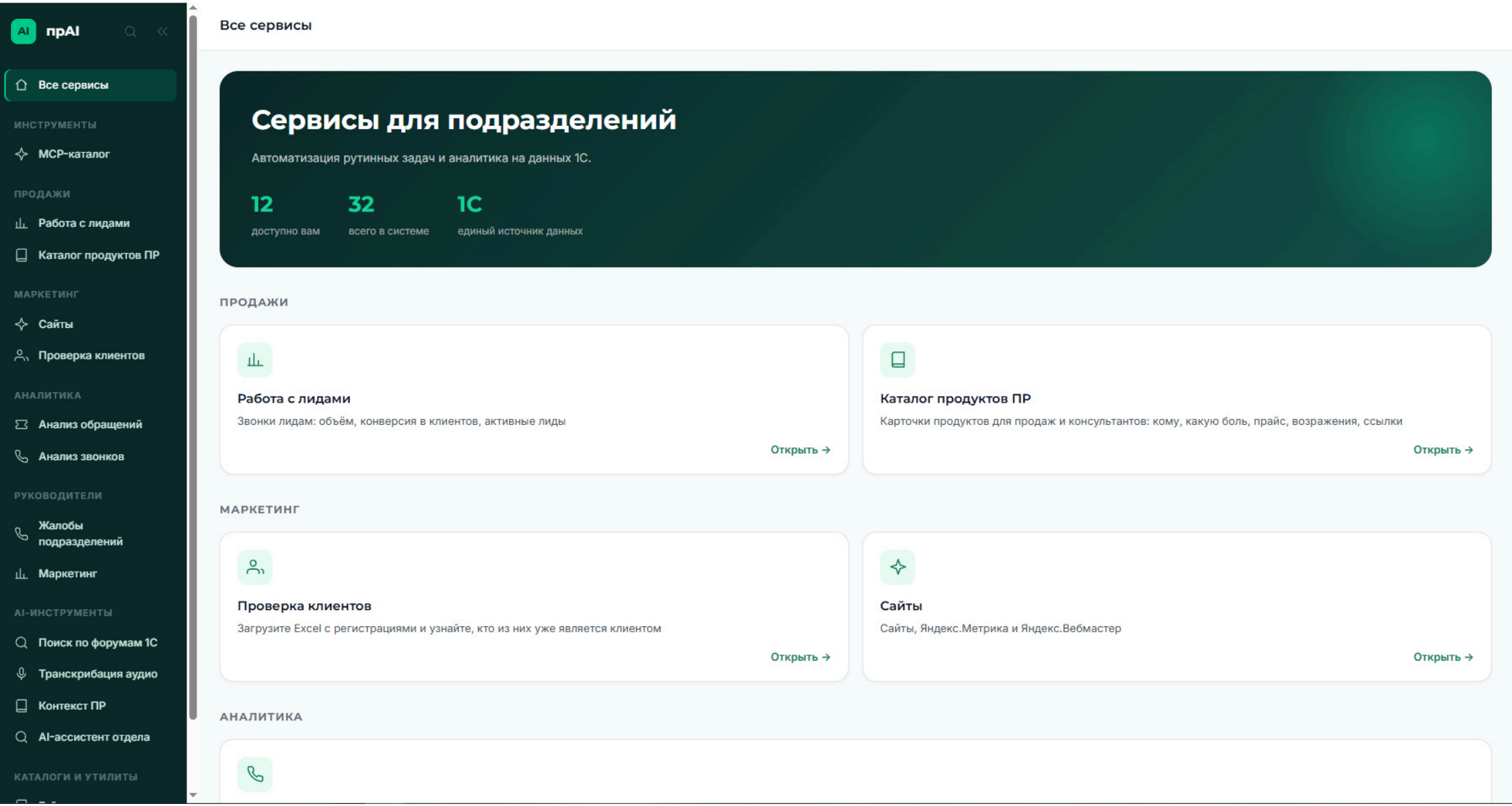
ТЕМА ЖАЛОБЫ: Все темы (64)

ОСНОВАНИЕ: Понятные 37 | Неясные 22 | Сервис 5

ПОИСК: Найти...

КЛИЕНТ	СОТРУДНИК	ЖАЛОБА	ЗВОНОК
		невыполнение обязательств Просил руководителя Я не могу работать дальше, потому что в виде настройки, которую она сейчас производила у меня на машине. Я сижу и думаю, с гидроцитным экраном мне работать не нужно.	01.10.2026, 16:39
		стоимость услуг Просил руководителя Почему я должна опять платить за счета учета?	07.08.2026, 14:50
		о нехватке средств я не могу дальше работу делать	16.10.2026, 11:27
		компетентность сотрудников Мы с вами неправильно взяли курс валют	16.10.2026, 10:34
		о трудностях с закрытием квартала я только успеваю эти оплюхи получать и как-то с ними разгребаться.	14.10.2026, 09:48
		повторяющаяся проблема Каждый раз летают.	12.10.2026, 10:09

WEB Витрина Сервис прAI



WEB Витрина Сервис прAI

Судьба заявок

Все 112 | Требует внимания 14 | Ждём решения 9 | Продано 15 | Отказ 55 | Не лид 19

ЗАЯВКА	ЧТО С НЕЙ СТАЛО	СУММА
ИНФ-0007564 4 окт. · Поиск (органика)	Отказ: другой партнёр Целевой клиент, не купил. Основание: причина отказа в 1с.	—
ИНФ-0007536 2 окт. · Поиск (органика)	Отказ: Нужна была только информация Основание: причина отказа в 1с.	—
ИНФ-0007527 1 окт. · Не определён	Отказ: Не дозвонились или клиент не отвечает Основание: причина отказа в 1с.	—
ИНФ-0007512 1 окт. · Не определён	Отказ: Нужна была только информация Основание: причина отказа в 1с.	—
ИНФ-0007487 30 сент. · Другое	Отказ: Не дозвонились или клиент не отвечает Основание: последняя заметка менеджера.	—

Продажи по заявкам сайта

Заявки с 1 янв. по 28 окт. | Результат на 29.10.2026 | Как считается

Подтверждено журналом 1С
480 814 ₽
15 из 16 успешных заявок · повторные клиенты ещё 6 100 ₽

Оценка по клиенту и времени
0 ₽
1 заявок без связи документа; не входит в подтверждённый факт

Срок до первой реализации
4 дн.
медиана от создания заявки

Сумма в CRM указана: у заявок в работе — 1 из 15, у закрытых без продажи — 10 из 63.

Откуда пришли успешные заявки

КАНАЛ	УСПЕШНЫХ ЗАЯВОК	ПОДТВЕРЖДЕНО В 1С	ЕСТЬ ПЛАТЁЖНЫЙ ДОКУМЕНТ	ФАКТ 1С
Поиск (органика)	6	6	5	72 004 ₽
Прямой заход	3	3	3	343 310 ₽
Внутренний переход	2	2	2	6 100 ₽
Переход с другого сайта	1	1	1	39 500 ₽
Не определён	4	4	2	46 650 ₽

Кейсы применения ИИ-агента

Кейс 1: Анализ контрагента перед запуском проекта

Задача: «Завтра встреча с контрагентом. Он хочет обсудить новый проект. Посмотри: есть ли долг, какие были работы, были ли проблемы. Сделай вывод, можно ли начинать проект и на каких условиях».

Что сделал помощник:

01 Запросил данные о взаиморасчётах из 1С

02 Построил график изменения задолженности (выросла на 68% с начала года)

03 Проанализировал договорные отношения: договор с почасовой оплатой, сколько часов отработано за месяц

04 Нашел споры в переписке: клиент оспаривал стоимость

05 Сформировал рекомендацию: «Не начинать реализацию, пока не стабилизирован старый долг. Требовать предоплату. Разбить проект на этапы»

06 Создал PDF-отчет с графиками, цифрами и выводами

Результат: за 17 минут руководитель получил готовый анализ контрагента и рекомендации для переговоров.

Кейсы применения ИИ-агента

Кейс 2: Анализ работы менеджера по продажам

Задача: «Менеджер Иван Иванов просит повышения зарплаты. Посмотри его работу за последний квартал: что продаёт, где молодец, а где нет, какие сильные и слабые стороны, конверсия, звонки, жалобы. Порекомендуй: повышать или нет, если повышать — насколько».

Что сделал помощник:

01 Проанализировал продажи: выручка, маржа, конверсия

02 Разделил продажи на обычные и партнёрские (извлёк из бизнес-контекста)

03 Проверил звонки: активность, жалобы (не найдено)

04 Сравнил результаты с прошлым годом

05 Выявил сильные стороны (конверсия, отсутствие жалоб) и зоны роста

06 Предложил схему повышения на 5% сейчас + ещё 5% через 90 дней при выполнении целей

Зачем здесь бизнес-контекст

Помощник учёл, что обычные и партнёрские продажи в компании оцениваются по-разному. Без этого правила общие цифры могли бы дать искажённую оценку работы менеджера.

Бизнес-контекст здесь напрямую повлиял на вывод.

Результат: руководитель получил обоснованную рекомендацию по пересмотру зарплаты с понятными условиями и критериями.

Кейсы применения ИИ-агента

Кейс 3: Анализ снижения среднего чека

Задача: руководитель отдела продаж заметил падение среднего чека за квартал и хотел понять причину.

Что сделал помощник:

01 Запросил данные по сделкам за Q1 и Q2

02 Выявил, что в Q1 были крупные разовые сделки (33 шт.), которые не повторились в Q2 (26 шт.)

03 Проверил обычный поток продаж: он сохранился

04 Показал, что проблема не системная

Результат: руководитель получил проверенный вывод за 17 минут вместо недель анализа в 1С.

Кейсы как ИИ-агент помогает в задачах 1С

КЕЙС 1

Срочная адаптация расширений при обновлении УНФ

Проблема

Клиент долго не обновлял конфигурацию. Пришло требование по маркировке, срок на обновление — 2 дня. В базе было множество расширений, написанных с нарушениями, которые на новом релизе выдавали ошибки.

Решение

В ИИ-пространство загрузили конфигурации «до» и «после» и текст ошибок. Агент за 2–3 итерации проанализировал изменения в типовой конфигурации и адаптировал код расширений.

РЕЗУЛЬТАТ

Обновление и адаптация выполнены в срок, клиент избежал штрафа.

КЕЙС 2

Объединение конфликтующих расширений

Проблема

У клиента накопилось более 20 расширений, которые начали конфликтовать между собой, а их работа зависела от порядка подключения. Поддержка оценила рефакторинг как слишком дорогой и трудоёмкий.

Решение

ИИ-агент проанализировал код всех расширений, выявил пересечения и помог свести их в одно структурированное расширение.

РЕЗУЛЬТАТ

База стала стабильной, стоимость дальнейшей поддержки для клиента снизилась, а сама поддержка стала проще.

Ускорение разработки

Платёжные поручения ученикам	0,75 ч	0,75 ч	1,0×
Отчёт по премиям персонала в УНФ	16,75 ч	5,50 ч	3,0×
Отчёт «Анализ начислений»	4,75 ч	1,00 ч	4,8×
Карточка номенклатуры: удаление дублей	2,75 ч	1,25 ч	2,2×
Приходная накладная, доработка	5,75 ч	4,50 ч	1,3×
Отчёт по сверке авансов	8,00 ч	0,75 ч	10,7×
Загрузка данных из Excel в УНФ	17,25 ч	1,00 ч	17,3×
Новые справочники и документы (УНФ)	28,75 ч	4,25 ч	6,8×
Поиск и удаление дублей — Розница 2.3	3,25 ч	0,50 ч	6,5×
Документ «Заказ покупателя»	4,75 ч	0,50 ч	9,5×

Итого: 92,75 ч → 20,00 ч · Среднее ускорение: 4,6×