

Корпоративная платформа генеративного искусственного интеллекта

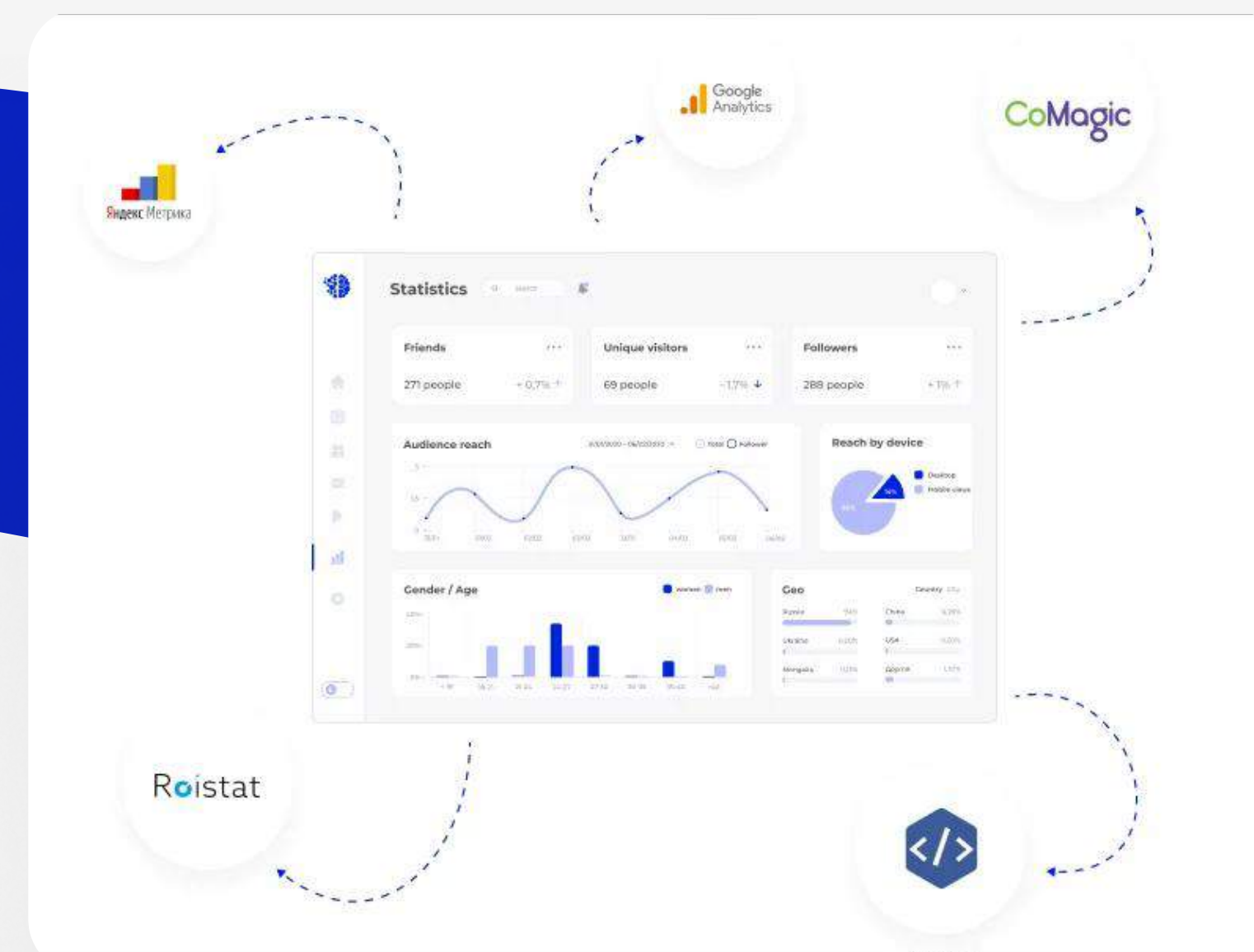
LLM в мессенджерах

Инновационный приоритет

1.3.4. Цифровые и информационные технологии девелопмента, проектирования, строительства и эксплуатации зданий, сооружений и объектов инфраструктуры



+ 45% + 75% + 95% + 100% обучено



Проблемы

01

Проблема в отделе продаж: низкая конверсия лидов

- **Суть проблемы:** Лиды, поступающие через сайты и социальные сети, не всегда быстро обрабатываются, что снижает вероятность их превращения в клиентов.
- **Исследование:** По данным Flitto DataLab, средний коэффициент конверсии в сфере недвижимости и строительства часто остается **ниже 5%**.
- **Последствия:** Упущенные возможности продаж могут обходиться компании **до \$1000** за каждый не закрытый лид (NAR).

02

Проблема в службе заботы о клиентах: низкий процент удержания

- **Суть проблемы:** Клиенты не получают должного уровня персонализации в общении с компанией, что снижает их удовлетворенность и лояльность.
- **Исследование:** Согласно данным McKinsey, **71%** клиентов ожидают персонализированного взаимодействия, и если они этого не получают, **76%** из них могут испытывать разочарование и, как следствие, прекратить сотрудничество.
- **Последствия:** Увеличение оттока клиентов, снижение повторных продаж, рост затрат на привлечение новых клиентов, ухудшение репутации.

Решение

ИИ-менеджер отдела продаж

Исследование McKinsey:

- Виртуальные ассистенты “чат-боты” могут увеличить конверсию на 10-15%.
- Сокращается время обработки запросов
- на 20-30%.

Виртуальные ассистенты, которые знают продукт, осмысленно задают вопросы и отвечают, раскрывают ценность продукта, доводя до покупки.

ИИ-менеджер отдела продаж проведет клиента по всем этапам продаж:

- Выполнит квалификацию
- Определит потребность
- Предложит решение
- Доведет до оплаты
- Передаст менеджеру
- Внесет данные в CRM.



ИИ-менеджер службы заботы о клиентах

Около 89% покупателей недвижимости заявили, что они снова воспользуются услугами того же агента, если получают отличный сервис (Build My RE Business)

Виртуальные ассистенты, которые общаются с клиентами через популярные мессенджеры и соцсети, маркетплейсы и чаты на сайте на любом языке мира.

ИИ-менеджер службы заботы автоматизирует:

- Сбор обратной связи
- NPS опросы
- Реферальные механики



Решение

IntellectDialog распознает типы поведения клиентов

01. Анализ психотипа клиента

- Распределение клиентов по совместимости с менеджерами
- Тестирование персонала на психотипы для лучшего соответствия
- Индивидуальный подход к общению с учетом психотипа

02. Анализ эмоционального фона диалога

- Негативные эмоции (раздражение, недовольство, гнев):
- Положительные эмоции (радость, энтузиазм, заинтересованность):
- Нейтральный, спокойный тон

Распознавание эмоций позволит понять настроение клиента в моменте:

- Интерес и готовность совершить покупку
- Недовольство и отсутствие желания заключать сделку



Что в проекте уже есть

IntellectDialog

Маркетинг

Perfomance маркетинг

Retention маркетинг

Отдел продаж

Телемаркетинг

Квалификация

Основная воронка

Утепление/Вызревание

Отказы

Постоянные клиенты

Рекламации

Пост продажи

Подразделения

HR

Служба поддержки

Логистика

Мессенджеры



WhatsApp – личный

Групповая маршрутизация в пулах



WhatsApp – корпоративный

Виртуальные мессенджеры
Корпоративные шлюзы



ВКонтакте

Виртуальные ассистенты

Рассылки

Массовые рассылки
Триггерные рассылки
Входящие обращения

Виртуальные ассистенты

Распознавание намерений
Маршрутизация сценариев
Дообогащение данными
Поддержка контекста
Персонализация сценариев

Умные
фильтры
комму-
никаций

LLM модели



Chat GPT

YandexGPT

Anthropic

Гибридные модели

Хранилище данных/Дообогащение данными

IntellectDialog Cloud

API
Json
Webhook
SQL

Векторные
базы
данных

Lama Index

CRM



Оmnikanальный чат-центр

Маршрутизация

AI рекомендательная модель

Аналитика

Power BI

Web-аналитика/ Электронная коммерция



Сквозная аналитика



Наши преимущества

89% обращений решаются без участия человека

01. Гибридный генеративный ИИ:

- Создание интеллектуальных ответов в реальном времени.
- Повышение качества и релевантности общения с клиентами.

02. Масштабируемость:

- Платформа легко масштабируется для обработки увеличения объема запросов и расширения на новые рынки, поддерживая более 80+ языков.

03. Автоматизация:

- Ускорение обработки запросов и минимизация ошибок.

04. Многоуровневая маршрутизация:

- Улучшенное решение сложных запросов с помощью специализированных ассистентов.

05. Омниканальность:

- Поддержка множества каналов диалогового общения для удобства пользователей.

06. Снижение нагрузки на персонал:

- Автоматизация рутинных задач освобождает ресурсы для более сложных и стратегических задач.

07. COMPLAINTS и безопасность:

- Соблюдение нормативных требований в обработке данных и ведении коммуникаций.

08. Непрерывное обучение и оптимизация:

- Использование данных о взаимодействиях для непрерывного улучшения качества и эффективности системы.

Технология



IntellectDialog раскрывает весь потенциал корпоративного опыта компании

Многоуровневая гибридная архитектура LLM

В основе проекта лежит нейронная сеть, которая анализирует параметры качества диалога между пользователем и ботом, такие как Length Score, Reward Score и GPT Score. Нейросеть спроектирована нами по принципу обучения с подкреплением, где каждый новый диалог переобучает модель.

Проект завершит патентование ключевых технологий, включая архитектуру LLM и методы обогащения данных, в 2025 году.

IntellectDialog — представляет готовое решение, есть примеры внедрения и подключений на постоянной основе. Платформа является собственной разработкой.

Технология

Инновационная составляющая продукта **IntellectDialog**

Многоуровневая архитектура LLM: На нижнем уровне системы работает рекомендательная система, которая выполняет роль регулятора диалога. Она оценивает качество данных, используя метрики CLIP Score, Length Score, Reward Score и GPT Score. Такой подход обеспечивает высокое качество взаимодействия с пользователем и точность рекомендаций.

Обогащение данных и синтетические данные: инновационной чертой нашей технологии является обогащение «качественных данных» за счёт синтетических данных и последующее обучение моделей с отдельным моделированием ролей пользователя и агента.

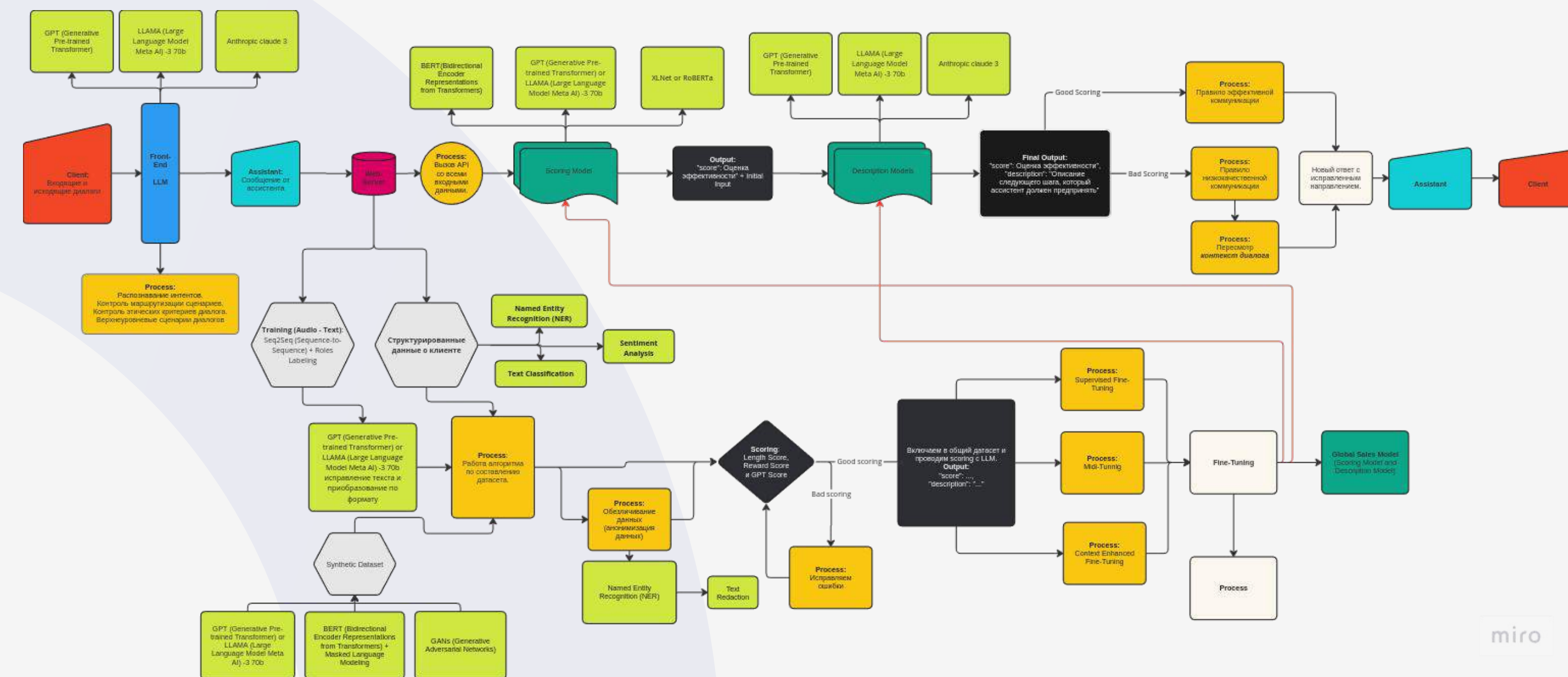
Гибкость и безопасность: два адаптера на основе LLM позволяют использовать решение как онлайн, так и офлайн. Ключевой модуль может работать в защищённом корпоративном контуре, выполняя функции рекомендательной системы с использованием структурированных и неструктурированных данных. Это обеспечивает высокую гибкость, безопасность и адаптивность системы.

Адаптация стратегии взаимодействия: Наше решение рекомендательной системы на базе LLM в зависимости от оценки, система меняет степень свободы верхнеуровневого сценария бота на базе LLM. в формировании ответов, что позволяет эффективно балансировать между следованием рекомендациям и его самостоятельностью. Это создаёт уникальную возможность адаптировать стратегию продаж в зависимости от конкретной ситуации и клиента.

Непрерывное обучение: Разработанная нами нейросеть спроектирована по принципу обучения с подкреплением, где каждый новый диалог переобучает модель, анализируя результаты взаимодействий, предлагая рекомендации для дальнейших шагов. Это позволяет системе самостоятельно совершенствовать свои алгоритмы, повышая эффективность и качество обслуживания без постоянного вмешательства человека.

Технология

Технологическая архитектура продукта **IntellectDialog**



Компоненты платформы:

- **GPT (Generative Pre-trained Transformer):** Используется для генерации текстов на основе входных данных. Применяется для создания ответов в диалоге, поддержания его плавности и естественности.
- **BERT (Bidirectional Encoder Representations from Transformers):** Модель, предназначенная для работы с задачами обработки текста, включая классификацию и распознавание сущностей. Применяется для анализа смысловой нагрузки текста и улучшения понимания контекста диалога.
- **XLNet или RoBERTa:** Варианты моделей трансформеров, улучшенные версии BERT. Применяются для текстовой классификации и анализа тональности сообщений.
- **GANs (Generative Adversarial Networks):** Генеративно-состязательные сети, которые используются для создания синтетических данных. Эти данные затем используются для обучения других моделей, чтобы улучшить их способность распознавать и обрабатывать текст.
- **Named Entity Recognition (NER):** Модель, предназначенная для распознавания именованных сущностей в тексте, таких как имена, места, даты и т.д. Применяется для извлечения ключевых элементов из диалогов.
- **Text Classification:** Модель для классификации текста на основе его содержания. Например, определение типа сообщения (вопрос, ответ, предложение и т.д.).
- **Sentiment Analysis:** Модель анализа тональности текста. Определяет эмоциональный окрас сообщений, что позволяет лучше понимать настроение и намерения клиента.
- **Description Models:** Модели, используемые для генерации описаний и аннотаций на основе текста диалога. Помогают в создании детализированных и понятных ответов.

Конкурентные преимущества

IntellectDialog и другие системы

IntellectDialog: Фокус на инновациях и функциональности, а не на цене.

	IntellectDialog	Wazzup 	Chat2desk 	Textback 	Bothelp 	Salebot 	SendPulse 	ManyChat 	Landbot 
Оmnikanальность в мессенджерах	+	+/-	+	+	+	+	+	+	+
Конструктор линейных чат-ботов с поддержкой распознавания намерений	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Конструктор нелинейных чат-ботов с удобным интерфейсом сценариев без кода	+	-	+/-	-	-	+/-	-	-	-
Поддержка LLM	+	-	+	-	+	+	+	+	+
Многоуровневая архитектура LLM	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Гибридное использование LLM	+	-	-	-	-	+/-	-	-	-
Обогащение структурированными данными профиля пользователя	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Обучение на неструктурированных данных	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Непрерывное обучение	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Рекомендательная система для операторов чат-центра	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Изолированная работа LLM на ресурсах предприятия	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Управляемый/ограниченный доступ к данным Online LLM	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Цены	от 6590 руб./мес	от 2400 руб./мес.	от 12000 руб./мес.	от 13000 руб./мес.	от 7790 руб./мес.	от 2999 руб./мес.	от 5000 руб./мес.	от 1500 руб./мес.	от 20000 руб./мес.

Бизнес-модель

Монетизация и маркетинговые каналы

Enterprise

от 50 000 ₽/М

в месяц

Агентства/Партнеры

50% с любого тарифа

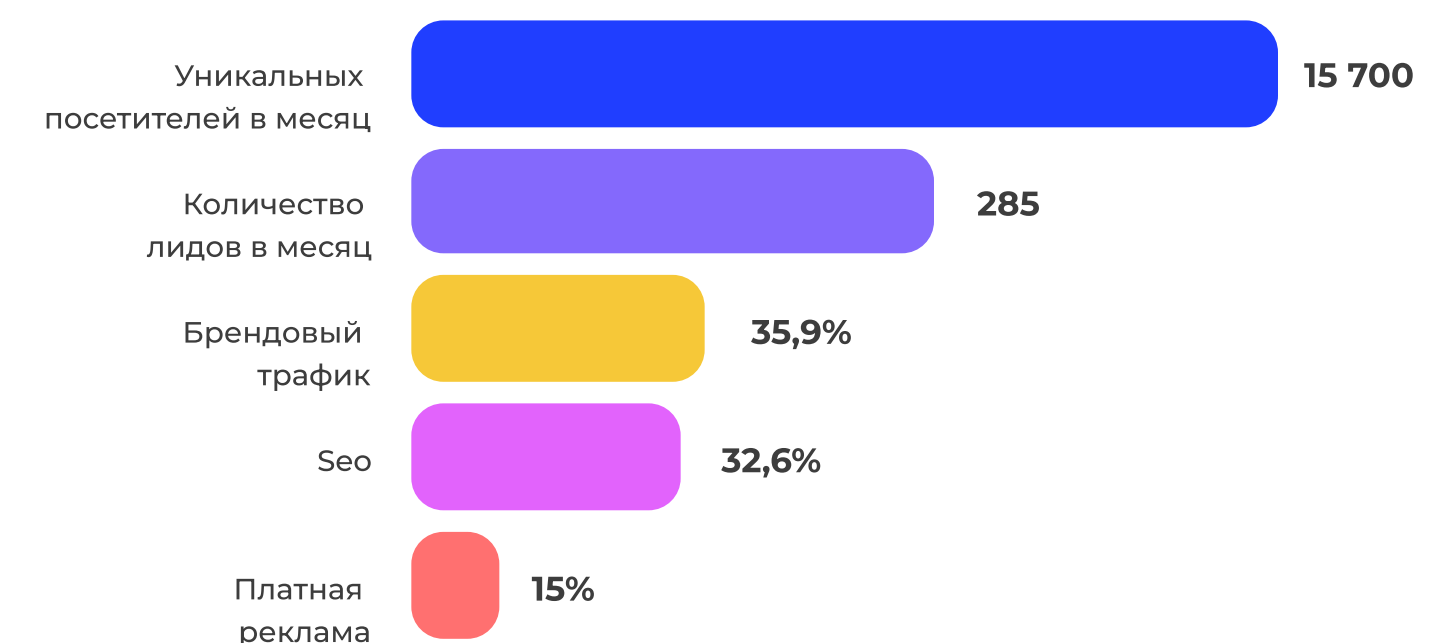
бонус агентства + 1 аккаунт SMB

SMB

Тарифная сетка

от 6590 ₽/М до 54 990 ₽/М

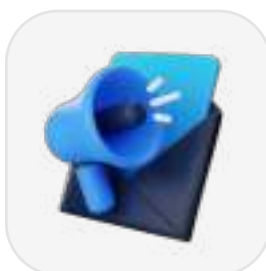
Количество лидов по каждому каналу в месяц



Возможности рынка

Исследования консалтинговой компании Gartner:

В течение 2-х лет 40% — 47% компаний будут использовать чат-боты и виртуальных помощников с искусственным интеллектом для коммуникации с клиентом.



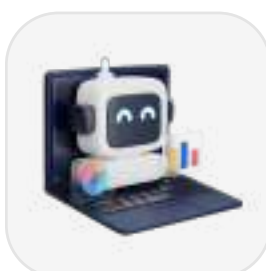
Прогнозируемая стоимость транзакций с помощью чат-ботов в электронной коммерции к 2025 году составит \$112 млрд. ([Juniper research](#)).



Более 50% компаний будут тратить больше денег на создание чат-ботов, чем на традиционную разработку мобильных приложений. ([Гартнер](#)).



Наибольшую прибыль от чат-ботов получают отрасли недвижимости, путешествий, образования, здравоохранения и финансов. ([Service Bell](#)).



Чат-боты помогают сэкономить до 50% расходов на поддержку клиентов. ([Invespcro.com](#)).

Тренды рынка

Omnichannel

Insta/Fb

Viber

Avito

WhatsApp

Telegram

Generative Ai

ChatGPT

Anthropic

Яндекс GPT

GigaChat

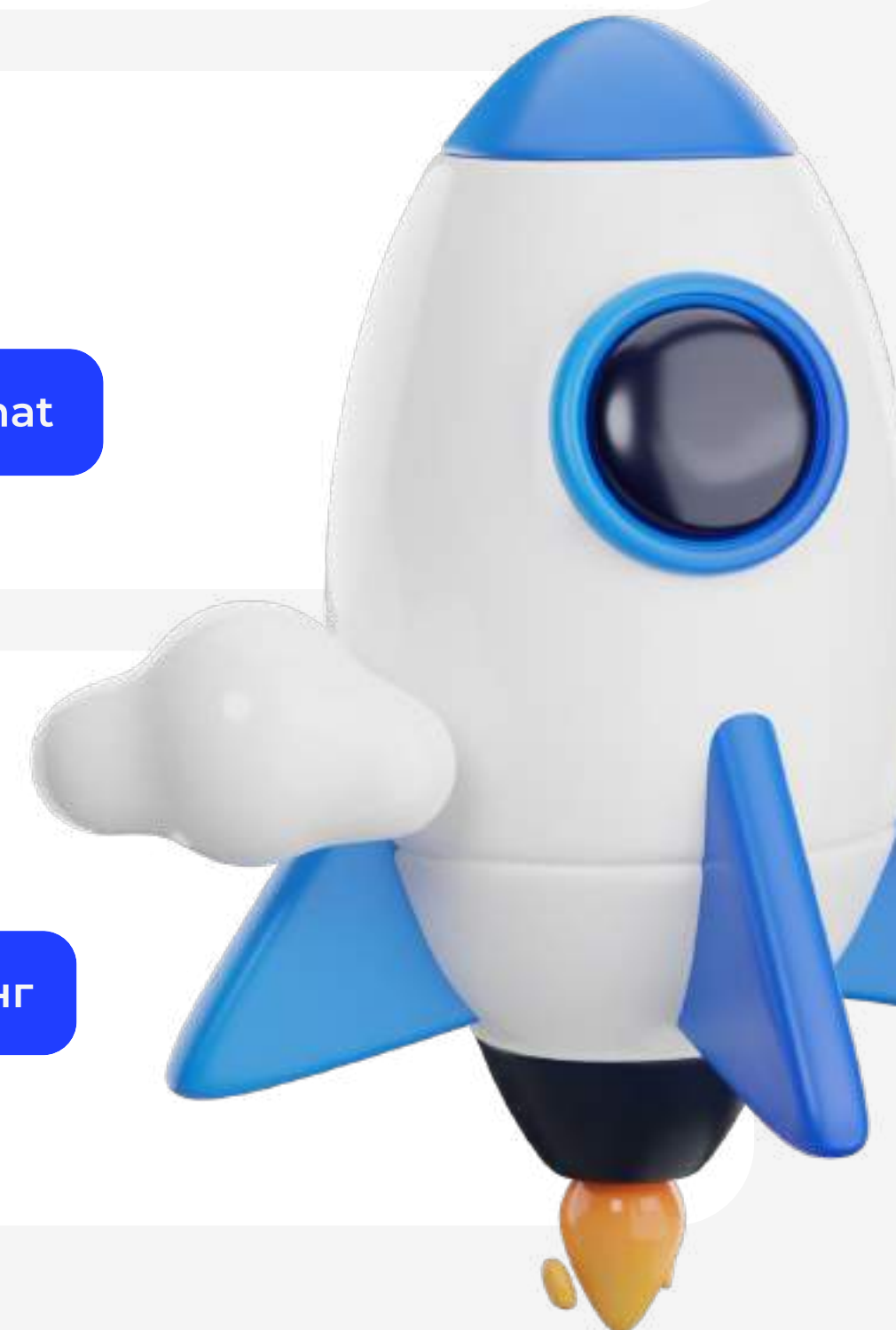
Marketing Automation

CDP

Векторные базы знаний

CRM-маркетинг

Оmnikanальность



Расчет рынка

Использования чат-ботов с искусственным интеллектом

СНГ +25%

PAM

2,61 млн компаний в России,

MRR 26 100 000 000 ₽

TAM

47% компаний согласно роста проникновения чат-ботов в 2025 году

1,22 млн компаний, MRR 12 267 000 000 ₽

Согласно исследованию
консалтинговой компании Gartner

SAM

20% от TAM потенциал с учетом привлеченных инвестиций и роста рынка чат-ботов в 2025 году

245 тыс. компаний, MRR 2 453 400 000 ₽

SOM

4,5% от SAM с учетом замедленного роста проникновения чат-ботов в России

11 тыс. компаний, MRR 110 403 000 ₽

• В расчете MRR - 10000 ₽ на одного

• Согласно исследованию Gartner

Статус проекта

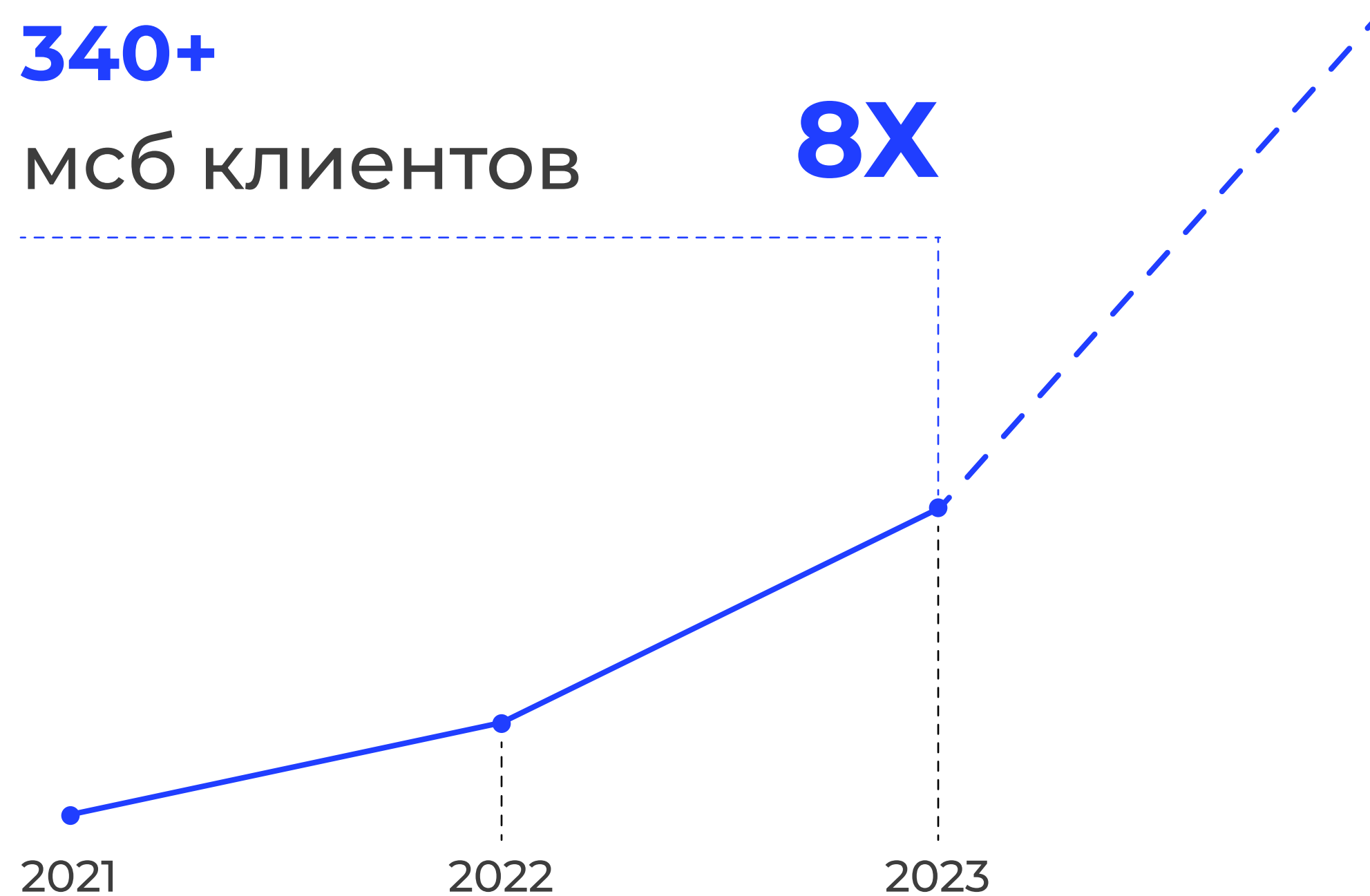
Наши клиенты

Малый и средний бизнес

340+

мсб клиентов

8X



Корпорации

GeekBrains

FAVORIT MOTORS

Skillbox

you do

КАПИТАЛ
МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

СБЕР

самокат

WORLD GYM

ДОКТОР
РЯДОМ

ALEX
FITNESS

XFIT

ПЕРСОНА

ОТЗЫВЫ

ТОП-3 застройщика Москвы:

Мы работали с несколькими компаниями, занимающимися интеллектуальным мессенджер-маркетингом/чат-ботами, и остановились на IntellectDialog, потому что:

- * менеджеры, которые упрощают нашу работу, а не создают сложности
- * есть возможность настроить работу системы так, как нужно бизнесу
- * виртуальные ассистенты выполняющие задачи квалифкаци лидов
- * комфортные цены

Мы не можем демонстрировать наши результаты в цифрах, однако, можно отметить, что при грамотной настройке — стоимость ЛИДа сильно ниже, чем в стандартных каналах

привлечения.ТОП-3 застройщика Москвы:

Мы работали с несколькими компаниями, занимающимися интеллектуальным мессенджер-маркетингом/чат-ботами, и остановились на IntellectDialog, потому что:

- * менеджеры, которые упрощают нашу работу, а не создают сложности
- * есть возможность настроить работу системы так, как нужно бизнесу
- * виртуальные ассистенты выполняющие задачи квалифкаци лидов
- * комфортные цены

Мы не можем демонстрировать наши результаты в цифрах, однако, можно отметить, что при грамотной настройке — стоимость ЛИДа сильно ниже, чем в стандартных каналах привлечения.

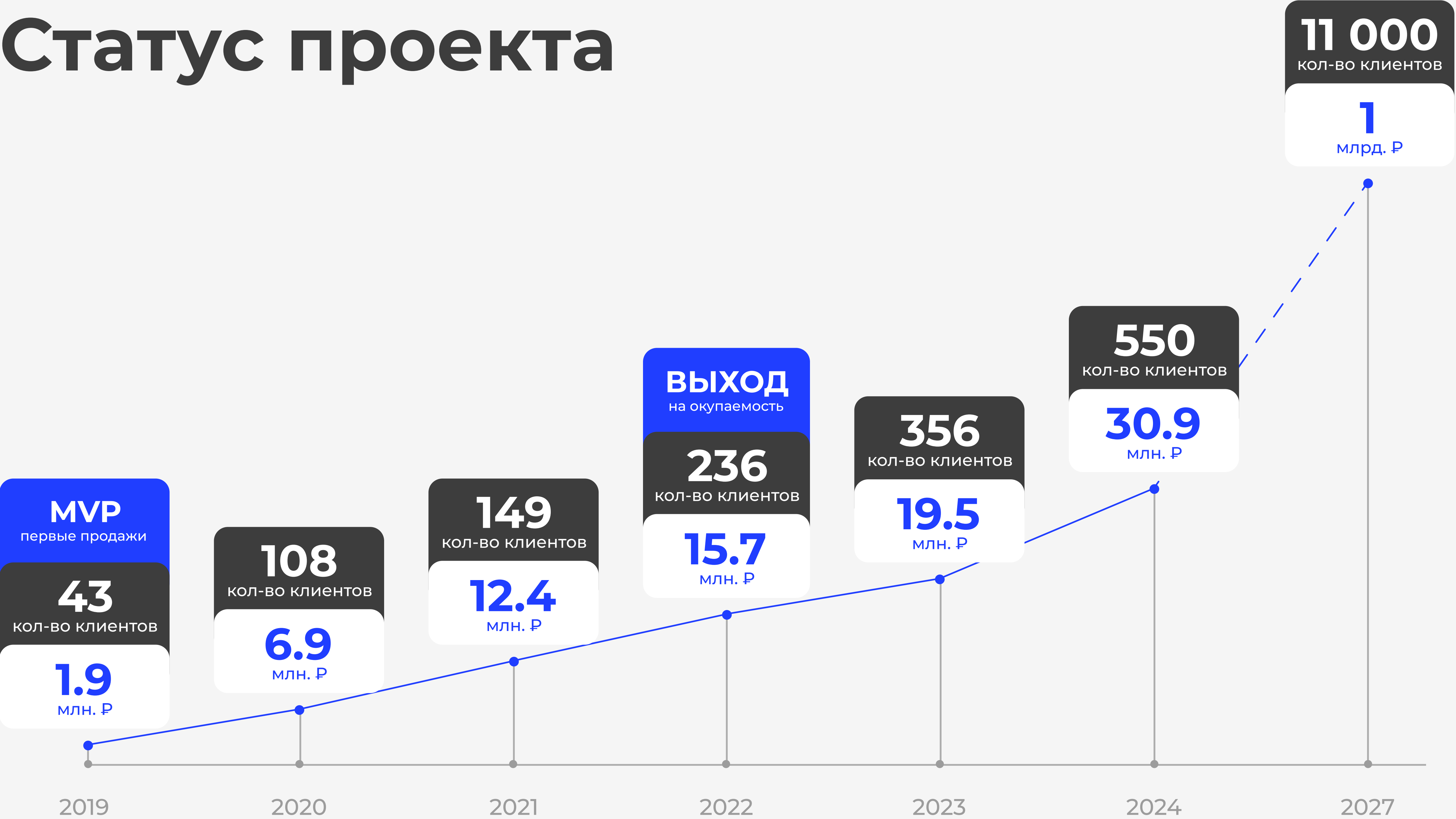
Наша компания **aster.kz** сотрудничает с IntellectDialog на протяжении двух лет, и мы довольны результатами. Они помогли нам настроить коммуникации в WhatsApp и других мессенджерах а также подключили нам виртуальных ассистентов для общения с клиентами. Особенно полезными оказались виртуальные ассистенты/чат-боты с искусственным интеллектом. С их помощью мы смогли автоматизировать многие процессы коммуникации с клиентами: от выдачи талонов электронной очереди до оценки NPS и информирования о статусе сделок. Это значительно упростило нашу работу и повысило эффективность взаимодействия с клиентами. Отдельно стоит отметить возможности интеграции сервиса с CRM системами и обогащение профиля клиентам полезными данными. Благодаря этому наши клиенты могут, например, записаться на сервис или зарегистрировать жалобу прямо в мессенджере, не переходя по дополнительным ссылкам, что существенно упрощает процесс обслуживания и повышает удовлетворённость клиентов. Сервис IntellectDialog позволил нам оптимизировать маркетинговые рассылки и триггерные коммуникации. Чат-боты с искусственным интеллектом помогают поддерживать живой диалог с клиентами, что положительно сказывается на их опыте взаимодействия с нашей компанией.

Замнитдинов Фархат Рустамович
Product marketing manager

Компания **SoBes** занимается разработкой систем автоматизации найма персонала, включая процессы коммуникации с кандидатами. IntellectDialog позволяет нашему стартапу закрывать все наши потребности в сфере онлайн-коммуникации в рамках мессенджеров. На сегодняшний день решения IntellectDialog обеспечивают работу чат-ботов с искусственным интеллектом для связи с кандидатами и клиентами, позволяют отслеживать эффективность работы отдела продаж и технической поддержки за счёт интеграции их чат-центра в собственный CRM нашей компании. Функционал IntellectDialog даёт возможность не только отслеживать переписки, но и мониторить этапы взаимодействий. Это позволяет существенно упростить контроль операций, делая менеджмент большого потока переписок эффективным и доступным. Также IntellectDialog даёт высококачественную техническую поддержку и помогает развивать как собственный сервис, так и наш SoBes.kz

Co-Founder Акежан Умаров

Статус проекта



Мы сплоченная команда экспертов

Финалисты 500 Startup Сбербанк

Команда Intellect Dialog — союз евангелистов машинного обучения и искусственного интеллекта. Инженеры и мыслители, увлеченные изучением потенциала больших языковых моделей. Каждый из нас обладает разнообразным опытом и взглядами на цифровую среду. Мы работаем вместе, чтобы создавать и внедрять инновационные B2B решения.

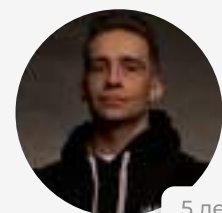


Виктор – CEO

- Более 15 лет опыта в маркетинге и IT.

Преподаватель на курсах по мессенджер-маркетингу, омниканальной коммуникации в Skillbox, Нетология, MaEd, Деловая Среда.

Science



5 лет в AI/ML

Артем Копин
Architect AI/ML



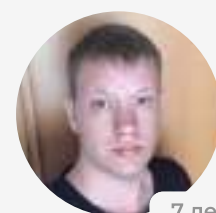
3 года в AI/ML

Темирлан Сабырбаев
AI/ML Engineer



Алексей Васев
Data analyst

Technology



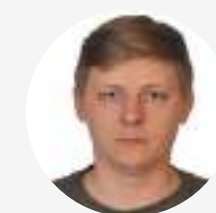
7 лет в Developer

Максим Нечипорук
Developer Lead



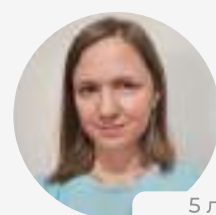
10+ лет в Devops

Александр Хазанов
Devops



Алексей Суханов
Developer LLM

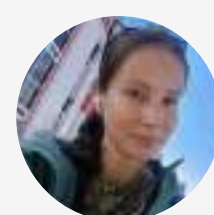
Administrative / Finance



5 лет в организации финансового управления

Оксана Бражникова
COO/Financial manager

Marketing



Мария Абросимова
Community Lead

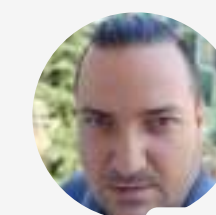


Татьяна Северина
Content Lead



Тамерлан Отарбаев
Performace Lead

Sales



10+ лет в B2B Sales

Михаил Гвалия
Head of sales

План дальнейшего развития проекта

	3 кв. 2024 – 1 кв. 2025	2 кв. 2025 – 4 кв. 2025	1 кв. 2026 +
Интеллектуальная собственность и НИОКР	- Завершение разработки многоуровневой архитектуры LLM. - Оптимизация работы программного модуля рекомендательной модели на базе LLM. - Тестирование и доработка системы на основе обратной связи от клиентов в России и Казахстане. - Патентование ключевых технологий, включая архитектуру LLM и методики обогащения данных. - Локализация пользовательского интерфейса. - Доработка программного модуля для бескодовых интеграций с API внешних систем. - Создание отраслевых нелинейных агентов с глубокой интеграцией в системы учёта данных.	- Доработка функционала программного модуля работы с обогащёнными данными предприятия. - Разработка программного модуля автоматического проектирования триггерных сценариев на базе структурированных и неструктурированных данных. - Масштабирование инфраструктуры. - Расширение портфеля патентов на дополнительные рынки (ОАЭ, Саудовская Аравия). - Тестирование и доработка системы на основе обратной связи от клиентов (ОАЭ, Саудовская Аравия).	- Разработка программного модуля автоматического проектирования триггерных сценариев на базе структурированных и неструктурированных данных. - Разработка программного модуля персональной LLM, оптимизированной под департаменты продаж. - Масштабирование инфраструктуры. - Расширение портфеля патентов на дополнительные рынки (Европа/Латинская Америка). - Тестирование и доработка системы на основе обратной связи от клиентов (Европа/Латинская Америка).
Маркетинг, продвижение	- Масштабирование маркетинговой кампании через гибридную стратегию лидеров мнений и контент-маркетинга в России и Казахстане. - Масштабирование Performance-каналов маркетинга в России и Казахстане. - Проведение вебинаров и конференций по внедрению искусственного интеллекта в управление коммуникациями. - Запуск партнёрской программы интеграторов CRM в России и Казахстане. - Запуск второго потока обучающего курса по подготовке архитекторов нелинейных чат-ботов в связке с CRM-маркетингом. - Публикация кейсов успешного применения платформы в России и Казахстане.	- Запуск маркетинговой кампании для выхода на международные рынки (ОАЭ, Саудовская Аравия). - Участие в международных выставках и конференциях. - Углубление работы с партнёрами в новых регионах. - Адаптация маркетинговых материалов под новые рынки и языки. - Публикация кейсов успешного применения платформы в России, Казахстане, ОАЭ и Саудовской Аравии.	- Запуск маркетинговой кампании для выхода на международные рынки (Европа/Латинская Америка). - Публикация кейсов успешного применения платформы (Европа/Латинская Америка). - Участие в международных выставках и конференциях. - Углубление работы с партнёрами в новых регионах. - Адаптация маркетинговых материалов под новые рынки и языки.
Инвестиции	Грант от фонда содействия инновациям — 4 млн Р 20 млн Р инвестиции из собственной выручки, или привлечённые 50 млн Р (для масштабирования разработки и маркетинга).	Требуется 100 млн Р (для масштабирования разработки и маркетинга).	Требуется 150 млн Р (для масштабирования разработки и маркетинга).
Сотрудники	20+ человек: (4 разработчика, 2 научное направление, 3 отдел продаж, 2+10 специалиста подразделения маркетинга, 3 интегратора, 3 специалиста поддержки, 4 другие) Поиск CEO-1 (Казахстан), руководитель партнёрской сети (Россия, Казахстан). Планируемая выручка: 38 млн. руб.	30+ человек: 8 разработчиков, 3 научное направление, 6 менеджеров отдела продаж, 3+15 специалиста подразделения маркетинга, 5 интегратора, 6 специалиста поддержки, 6 другие) Поиск CEO-1 (ОАЭ, Саудовская Аравия), руководитель партнёрской сети (ОАЭ, Саудовская Аравия). Команда продаж, поддержки, запуска клиентов «англ. язык, арабский язык» Планируемая выручка: 76 млн. руб.	60+ человека: (10 разработчиков, 4 научное направление, 12 менеджеров отдела продаж, 4+20 специалиста подразделения маркетинга, 9 интеграторов, 9 специалиста поддержки, 8 другие) Поиск CEO-1 (Европа/Латинская Америка), руководитель партнёрской сети (Европа/Латинская Америка). Команда продаж, поддержки, запуска клиентов Планируемая выручка: 228 млн. руб.

Заключение

01 Категория / Бизнес / Модель

- **Сектор:** маркетинговые технологии/ Клиентский сервис
- **Клиенты:** малый и средний бизнес, средний Enterprise
- **Модель монетизации:** подписка
- **Ценообразование:** от 6590 до 150 000 руб./мес.

02 География

- **Текущая:** Россия, СНГ (Казахстан, Узбекистан) “Резиденты Астана Хаб”
- **Через 3-5 лет:** Ближний Восток (ОАЭ, Саудовская Аравия), Латинская Америка/Европа (Испания, Германия)*
- **Есть партнеры:** в Испании и в Германии

03 Стадия

- **Выручка:** 2 500 000 руб. в месяц / 1 400 000 тенге в месяц

04 Другое

- **Дата основания:** 2019

05 Наше решение

- На базе генеративного искусственного интеллекта LLM применяющая гибридно нейро-экспертный анализ для управления корпоративными коммуникациями на основе прогнозной аналитики данных из корпоративных ERP/CRM-систем
- Платформа является собственной разработкой

06 Команда

- **Основателей:** 1 – CEO/Head of Marketing
- **Всего сотрудников:** 20+
- **Состав:**
Разработка: 3+4 Научное направление: 2
Продажи: 4 Маркетинг: 2+10 Другие: 4

07 Видение

- **ТОР-5** среди платформ автоматизации коммуникационного маркетинга в России и Казахстане
- **ТОР-2** среди платформ WhatsApp маркетинга в России и Казахстане



Оптимизируем бизнес, а не только маркетинг



CEO/Founder
Виктор Комаров

+7 (968) 010-22-11 (WA, Tg)
vk@intellectdialog.com