

RPA + ИИ — как мы меняем свои продажи и маркетинг



Михаил Кириленко
Руководитель направления проектной
деятельности

ИИ стоит дорого и не оказывает влияние на результат



Исследование проекта NANDA, запущенного Массачусетским технологическим институтом (MIT)

9

секторов экономики

300+

публично раскрытых AI-инициатив

205

интервью с сотрудниками организаций

\$30-40

млрд вложено компаниями в GenAI

Проблема

Только 5% интегрированных AI-пилотов приносят выгоду для компаний

95%

проектов без измеримого влияния на прибыли и убытки

Выводы, которые мы сделали из исследования



50% AI-бюджетов идет на продажи и маркетинг



Наиболее значительная экономия затрат (\$2-10 млн ежегодно) происходит от автоматизации бэк-офиса



Внешние партнерства с поставщиками адаптивных систем достигают успешного развертывания в 66% случаев против 33% для внутренних разработок



Решение — использование роботов для задач маркетинга и продаж



Кейс №1: робот для отдела продаж



Проблема

Менеджеры продаж тратят много времени на уточнение информации о входящем лиде (компании) при первичном звонке: реквизиты, контакты, опыт роботизации процессов, хотя многое из этого можно узнать из публичных источников



Задача

Снизить ручную работу менеджеров продаж и убрать ошибки в данных о компаниях (лидах), а также подготовить сотрудника для первичного контакта с клиентом



Решение

Робот, который автоматически заполняет карточку компании в CRM (Битрикс24) по входящим лидам и готовит сводную справку о клиенте

Как работает

Триггер запуска — новая карточка компании в CRM

Источники данных

- Битрикс24
- сервис ФНС «Прозрачный бизнес»
- WHOIS (для проверки доменов)
- LLM (ChatGPT, DeepSeek) — для поиска ИНН по косвенным признакам и генерации справки

Этапы работы робота

- проверка ИНН (есть ли он, корректен ли)
- если ИНН нет — поиск через LLM по названию/домену
- сбор данных о компании из ФНС и других источников
- автоматическое заполнение полей в карточке CRM
- формирование аналитической справки (LLM генерирует краткое описание компании)
- логирование всех ошибок прямо в комментариях к карточке (например, если источник недоступен)

Кейс №1: робот для отдела продаж



Результат работы робота

Карточка компании:

- корректные реквизиты
- актуальные контакты для связи
- аналитическая справка и последние новости

Эффект от автоматизации процесса

Мы увеличили конверсию во встречу при первом контакте до 36%. Сотрудники отдела работы с корпоративными клиентами приходя на звонок не тратят время собеседника на уточнение публичной информации, а сразу узнают фактуру для будущего сотрудничества. Время подготовки сократилось с 30–40 минут до 1 минуты — теперь достаточно прочитать справку. Например, к нам пришла заявка от компании, которая уже использует RPA и публично об этом заявляла. Мы строили диалог с лидом на основе его предыдущего опыта роботизации и уточняли, а что не получилось с другим вендором

Обзор компании

Концерн «Тракторные заводы»— один из крупнейших российских интеграторов научно-технических, производственно-технологических и финансовых ресурсов в сфере машиностроения. Включает инжиниринговые, производственные, сервисные и торгово-сбытовые структуры, обеспечивающие полный жизненный цикл техники и оборудования.

В составе – предприятия машиностроения, такие как:

- ПК «Промтрактор»
- Чебоксарский Агрегаторный Завод (ЧАЗ)
- Челябинский Тракторный Завод (ЧТЗ)
- Завод «АГРОМАШ»
- КТЗ – Путевые машины
- Трансмаш
- Липецкий Тракторный Завод и др.

Головной офис расположен в Чебоксарах, Чувашская Республика (адрес: пр-р Тракторостроителей, стр. 101В, лит. 39Е, помещение 643; телефон: +7 (8352) 30-45-45; e-mail:)

Основные направления бизнеса

1. Продукты и бренды

- **Промышленный дивизион:** техника под брендами ЧЕТРА и ЧТЗ – бульдозеры, экскаваторы, трубоукладчики, фронтальные и мини-погрузчики; запасные части – бренд ЧАЗ.
- **Сельскохозяйственный дивизион:** производство колесных и гусеничных тракторов под брендом АГРОМАШ.
- **Железнодорожный дивизион:** вагоны, платформы, запасные части для перевозки цемента, зерна, контейнеров.

2. Стратегические проекты

- **СПИК 1.0**– проект по созданию линии гусеничных экскаваторов массой 18-52 тонн (в партнёрстве с Lonking и КРАНЭКС), под брендом ЧЕТРА.
- **СПИК 2.0**– производство сельскохозяйственных тракторов 40-90 л.с. (локализация > 80 %) на мощностях завода «АГРОМАШ».
- **ЧЕТРА T45**– бульдозер массой 70 тонн с уникальной трансмиссией, предназначенный для вечномёрзлых грунтов и заменяющий импортные аналоги.

Новости и актуальные события

- **Июль 2025:** концерн запустил масштабный проект по внедрению RPA (Robotic Process Automation) для цифровизации бизнес-процессов, повышения эффективности и сокращения затрат.
- **Июнь 2025:** участие генерального директора на Чебоксарском экономическом форуме-2025 и подписание соглашения с ГК «Трансэнергопром» на ПМЭФ

Кейс №2: робот сбора аналитики для маркетинга и продаж



Проблема

Нет единого дашборда, где можно увидеть всю аналитику по продукту, в том числе маркетингу и продажам. Нужно собирать данные из разных источников вручную: Яндекс Метрика, Яндекс Директ, Битрикс24, 1С



Задача

Автоматизировать сбор данных о продажах и маркетинге из разных источников и сформировать единый дашборд



Решение

Робот, который собирает всю информацию из указанных источников + интеграция с Grafana

Как работает

- Робот автоматически выгружает данные из источников CRM (Битрикс24), 1С, личные кабинеты
- Производится расчет метрик и показателей по методике
- Анализ массива данных через Puzzle GPT

Кейс №2: робот сбора аналитики для маркетинга и продаж

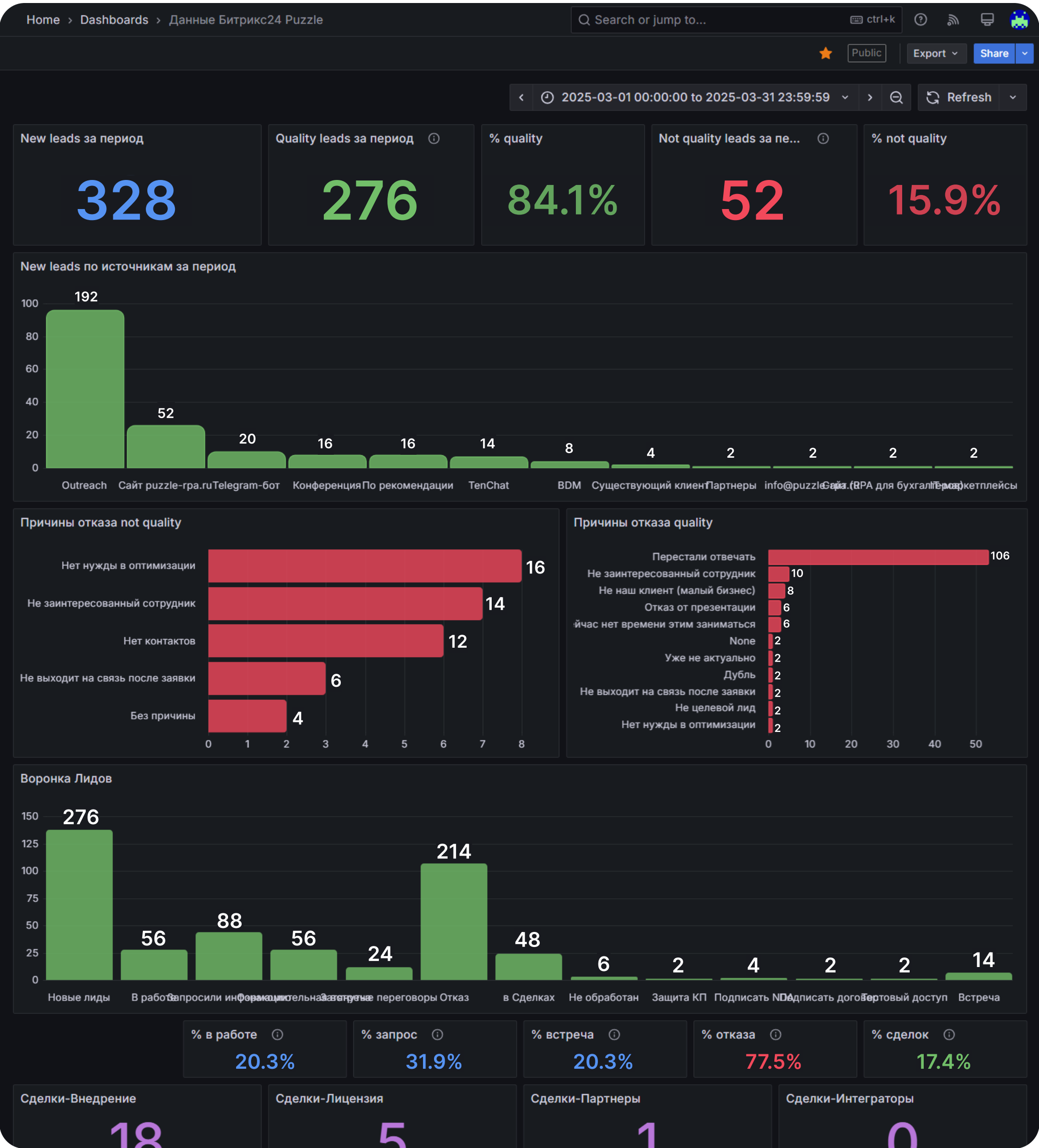


Результат работы робота

Дашборд со всеми необходимыми метриками

Эффект от автоматизации процесса

- Все заинтересованные лица видят полную картину по продукту.
- Есть аналитика по метрикам (качество лидов, эффективность каналов) с возможностью drill-down до конкретных примеров
- Подготовка данных: было 2 дня, стало 30 секунд
- Экономия бюджета маркетинга на неэффективные компании и каналы продаж 62%
- Маркетинг получает инструмент для быстрого анализа и оптимизации кампаний



Почему мы считаем, что наш опыт будет полезен другим компаниям



Мы уже прошли тот путь, по которому сегодня только начинают идти многие

Наши решения убрали рутину и собрали хаотичные данные в прозрачную систему: менеджеры перестали собирать данные вручную, а увидели живую картину воронки и качества лидов

Проблемы, которые мы решали универсальны: у любой компании есть CRM, лиды и отчёты. А значит, наш опыт легко перекладывается на любой бизнес

Маркетинг и продажи — ключевая часть любой компании. От их работы напрямую зависит выручка и рост бизнеса, а значит инвестируя в их автоматизацию, вы инвестируете в рост компании



Контакты для связи

Вы можете собрать таких роботов самостоятельно через нашу платформу или заказать разработку готовых роботов у нас. Оставьте заявку на сайте и получите расширенный тестовый доступ к платформе: 28 дней вместо 14



Михаил Кириленко

Руководитель направления проектной деятельности

✈ @kxrxlxnx

☎ +7 (916) 611 86 61

✉ mk@puzzle-rpa.ru



[Сайт компании](#)