

01 / ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

От обращения клиента к понятному предложению

Подготовьте с ИИ черновик ответа, расчёт и следующий шаг для команды. Начать можно в обычном ИИ-чате, без CRM.

Мастерская «Линия» и все условия ниже вымышлены. Это учебные данные, не прайс и не клиентский кейс.

К1 / ЧТО НАПИСАЛ КЛИЕНТ

«Нужны 24 светлые керамические чашки с нашим логотипом для гостей мероприятия в Петербурге. Хотим получить их к 28 сентября. Сколько это стоит и успеете ли?»

К2 / КАТАЛОГ И ПРАЙС

Чашка «Свет»: 1 200 руб./шт., индивидуальная коробка включена.

Нанесение логотипа: 200 руб./шт., партия от 24 штук.

Складская карточка: 30 светлых чашек, без резерва. Остаток проверяет сотрудник.

Доставка: отдельно, расчёт после получения адреса.

К3 / УСЛОВИЯ РАБОТЫ

Нанесение занимает **7 рабочих дней после согласования макета**. Дата согласования неизвестна; логотипа в векторе и адреса пока нет.

Менеджер проверяет остаток, готовность у производства и доставку к нужной дате. Скидка не согласована. Во время упражнения ничего не отправляем и не резервируем.

Задача: сначала разберите запрос. Не превращайте желаемую дату клиента в обещание мастерской.

02 / ПРОБНЫЙ ДИАЛОГ

Поручите ИИ подготовку предложения

Скопируйте запрос ниже и добавьте три карточки с первой страницы. Текстовая версия приложена к PDF для удобного копирования.

ЗАПРОС ДЛЯ ПЕРВОГО ПРОГОНА

Используй только карточки К1, К2 и К3, которые я приложу ниже. Подготовь черновик предложения клиенту, а не окончательное подтверждение заказа.

- 1. Запрос клиента.** Товар, количество, оформление, город и желаемая дата.
- 2. Известный расчёт.** Количество x цена. Доставка отдельно как неизвестная. У каждого условия укажи карточку-источник.
- 3. Ответ клиенту.** Что предлагаем, известная сумма, что уточнить. Не подтверждай наличие и дату без проверки сотрудником.
- 4. Задача менеджеру.** Что проверить и получить, после чего вернуться с окончательным ответом. Не придумывай срок ответа.

Не добавляй скидку, бесплатную доставку или новое обещание. Ничего не отправляй, не бронируй и не меняй в сервисах. Если данных не хватает, назови пробел и следующий вопрос.

Сначала один ответ. Затем связанный процесс.

01

Разобрать запрос

02

Собрать черновик

03

Проверить и решить

Для упражнения подключения не нужны. Перенос в CRM, почту или мессенджер обсуждают отдельно, когда понятно, какие действия и данные можно доверить агенту.

03 / РУЧНОЙ ЭТАЛОН

Что должно получиться в ответе

Это эталон для самопроверки, не запись реального прогона ИИ. Формулировки могут различаться. Факты и расчёт должны сохраниться.

Запрос (K1): 24 светлые чашки с логотипом, Петербург, желаемая дата получения - 28 сентября.

24 чашки x 1 200 руб.	28 800 руб.	K1, K2
24 нанесения x 200 руб.	4 800 руб.	K1, K2
Чашки + логотип	33 600 руб.	K2

Коробки включены, минимальная партия соблюдена (K2). Доставка ещё не рассчитана: 33 600 руб. не являются полной суммой с доставкой (K2).

Черновик ответа клиенту

Для вашего заказа можно рассмотреть 24 светлые чашки с логотипом в индивидуальных коробках. По учебному прайсу чашки и нанесение стоят 33 600 руб.; доставка рассчитывается отдельно. Чтобы проверить возможность получения к 28 сентября, пришлите точный адрес и логотип в векторном формате. Менеджер уточнит остаток, срок нанесения и доставку, после чего сможет подтвердить условия.

Внутренняя задача менеджеру

Проверить остаток (K2), получить логотип и адрес, согласовать макет. Уточнить дату готовности с учётом 7 рабочих дней после макета и доставку (K3). Затем подготовить окончательное предложение. Срок ответа назначает менеджер: в карточках его нет.

- ☐ Расчёт и источники совпали с карточками.
- ☐ Доставка не стала бесплатной, скидка не появилась.
- ☐ Остаток и желаемая дата не стали обещаниями.
- ☐ Есть следующий шаг для клиента и задача сотруднику.

04 / ПЕРЕНОС НА СВОЙ БИЗНЕС

Выберите один повторяющийся запрос

Начните с обезличенного или вымышленного примера. Используйте только сведения, которые вправе передавать выбранному сервису.

Клиент и его запрос

Что человек хочет получить?

Материалы для ИИ

Каталог, прайс, условия, пример проверенного ответа.

Результат работы ИИ

Черновик ответа, расчёт или задача сотруднику.

Что нужно уточнить

У клиента и внутри компании.

Границы и контроль

Что нельзя обещать; кто проверит ответ?

Как оценить первый тест

Сравните с проверенным ответом: что пропущено, что придумано, сколько времени заняла проверка? Исправьте замечания и повторите. Один удачный пример ещё не доказывает рост продаж.



Разберите свой процесс со школой

Вводная: 25 минут бесплатно.

Личное занятие: 90 минут, 10 000 руб.

Разработка и платные сервисы отдельно.

Записаться на вводную

Это предложение школы, не услуга организатора мероприятия.

Бесплатный практикум и учебные файлы: lookatshow.ru

Учебная адаптация школы Lookatshow, подготовлена с помощью ИИ. Пример вымышленный; расчёт и условия сверены с карточками.