

ИИ-системы для заявок, продаж и автоматизации

Собираем разрозненные обращения, ботов, клиентскую базу, уведомления и аналитику в единый рабочий контур бизнеса.

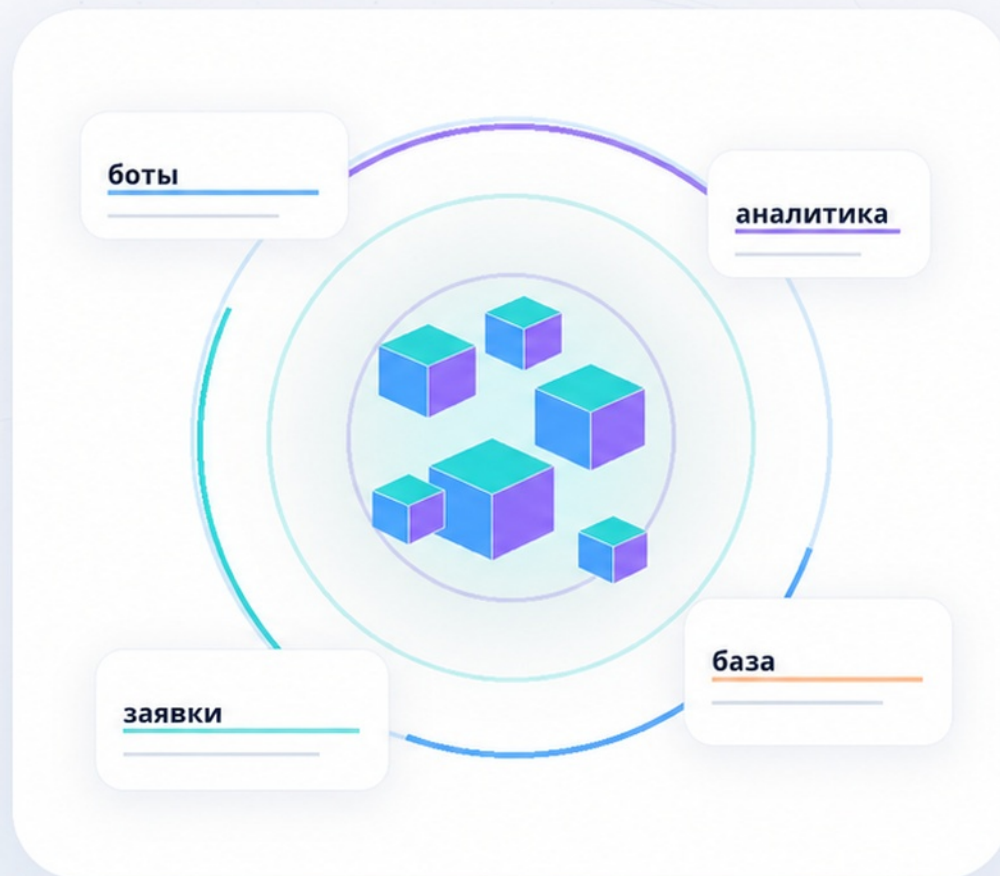
заявки

продажи

автоматизация

Что получает клиент

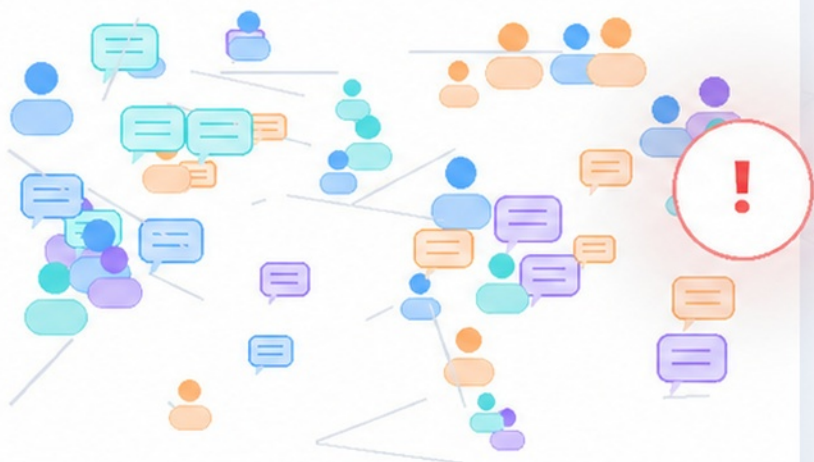
- заявки не теряются
- команда реагирует быстрее
- владелец видит цифры



Где бизнес теряет деньги

Проблема не в количестве заявок. Проблема в том, что процесс не собран в систему.

Хаос в коммуникациях



Заявки теряются

Сообщения приходят из разных каналов, но нет единого учёта.

Работа вручную

Ответы, статусы и напоминания завязаны на человека.

Нет картины продаж

Владелец не видит, где клиент застрял и почему не купил.

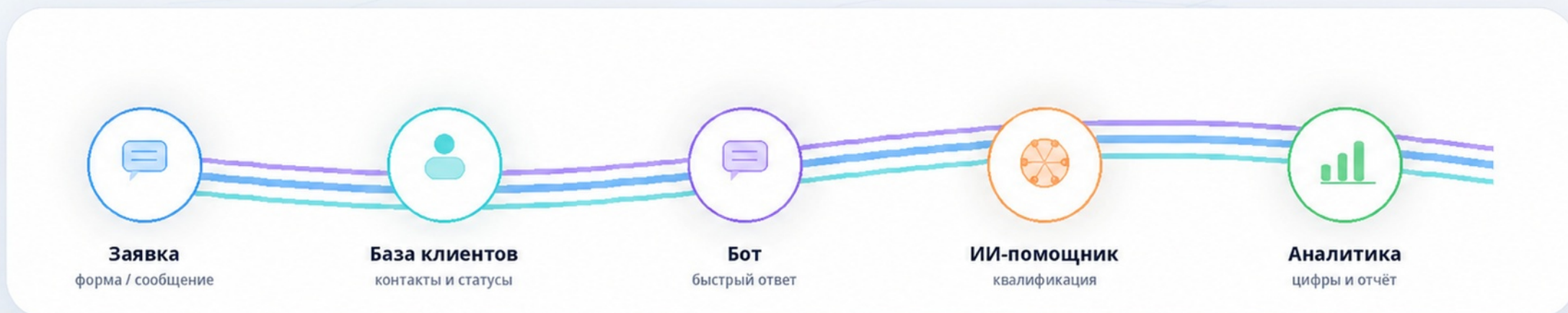
Клиенты остывают

Повторные касания забываются, тёплые заявки не возвращаются.

Итог: заявки есть, но система не удерживает деньги.

Решение: единый цифровой контур

SmSyDi связывает все точки работы с клиентом в понятный процесс: от заявки до аналитики.



Результат для клиента

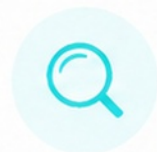
Заявки не теряются, команда реагирует быстрее, а владелец видит путь клиента и цифры по продажам.

Первый внедряемый модуль

Быстрый запуск за 7–10 дней: заявка → база → уведомление → отчёт.

Три продукта SmSyDi

Мы заходим в бизнес постепенно: от первого разбора до полноценной системы.



Диагностика

Разбираем хаос в заявках, точки потерь и приоритеты автоматизации.

15 000–50 000 ₺



Быстрый запуск

Запускаем один рабочий модуль: заявки, бот, CRM-связка или обработку лидов.

80 000–180 000 ₺



Система под ключ

Собираем единый контур: заявки, база клиентов, сценарии, уведомления и аналитика.

от 250 000 ₺



Клиент может стартовать с малого и масштабировать систему по мере роста.

Как проходит работа

Понятный путь от первого разговора до работающей системы.

1



Диагностика

Погружаемся в задачу и фиксируем, где бизнес теряет время и деньги.

2



Карта решения

Определяем, какие модули нужны в первую очередь и как они связаны между собой.

3



Запуск первого модуля

Собираем и включаем первый полезный контур: заявки, бот, CRM или уведомления.

4



Внедрение и тесты

Проверяем сценарии, убираем ошибки и доводим систему до стабильной работы.

5



Поддержка и развитие

Добавляем новые блоки, усиливаем автоматизацию и повышаем результат.



Вы получаете не хаотичную разработку, а управляемый процесс с понятными этапами и сроками.

Почему выбирают SmSyDi

Не просто внедрение инструментов, а система,
которая помогает бизнесу зарабатывать и управлять процессами.



Смотрим на результат

Фокус не на 'боте', а на заявках, скорости обработки и росте управляемости.



Собираем целостно

Связываем каналы, базу клиентов, автоматизацию и аналитику в один контур.



Делаем понятно

Без лишней сложности: логика, сроки и шаги прозрачны для клиента.



Думаем о развитии

Систему можно расширять: добавлять новые модули, сценарии и AI-функции.



SmSyDi — это цифровой помощник бизнеса, который помогает не терять заявки и видеть цифры.

Что получает клиент

Не просто внедрение инструментов, а осязаемый результат для бизнеса.



Порядок в заявках

Все обращения собираются в едином контуре, без потерь и хаоса.



Меньше ручной работы

Повторяющиеся действия уходят в автоматизацию, команда экономит время.



Прозрачная картина

Понятно, что происходит с лидами, задачами и этапами работы.



Основа для роста

Систему можно расширять: добавлять новые сценарии, каналы и модули.



Результат: быстрее обработка, выше управляемость и меньше потерь на каждом этапе.

3 типовых сценария внедрения

Показываем, как система работает для разных бизнесов



Эксперт / консультант

заявки, запись, напоминания



Локальный бизнес

каналы, база, контроль обработки



Отдел продаж

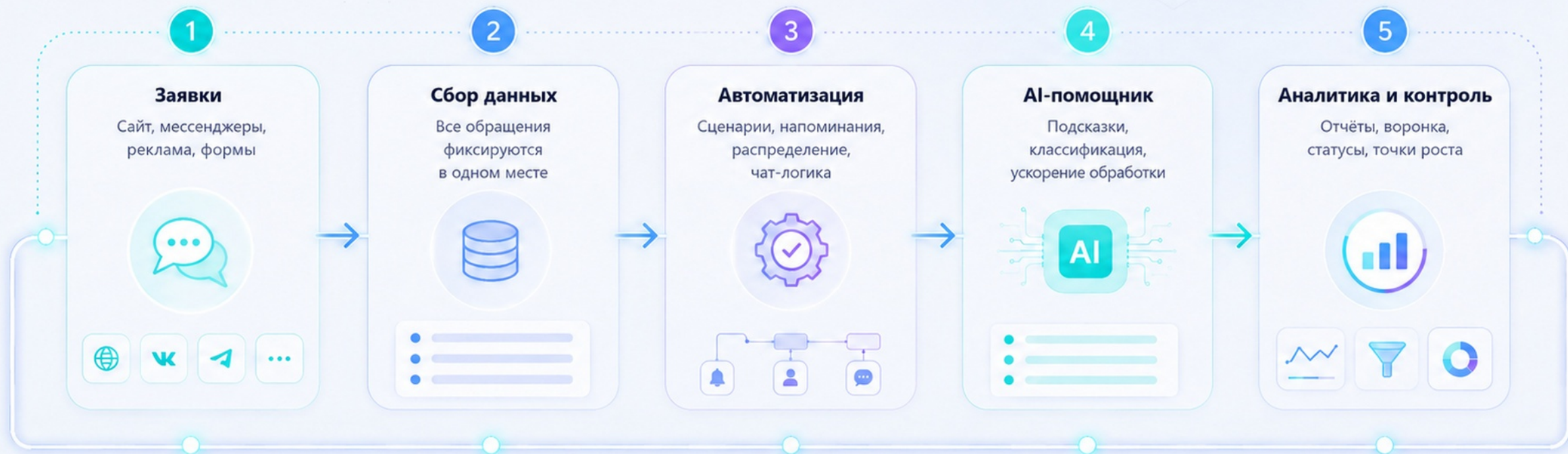
воронка, статусы, аналитика



**SmSyDi подстраивается под задачу,
а не заставляет бизнес ломать процессы**

Как выглядит система внутри

Единая архитектура SmSyDi связывает заявки, продажи и контроль в один рабочий контур.



Результат: меньше хаоса, быстрее ответы, больше контроля и конверсии.

Цена хаоса для бизнеса

Потери начинаются там, где нет системы



Потерянные
заявки



Медленные
ответы



Ручная
рутина



Нет
контроля



Задача **SmSyDi** — не просто автоматизировать,
а вернуть контроль над деньгами и процессами



Живой сценарий заявки

Как обращение клиента превращается в управляемый процесс



Каждая заявка получает маршрут, ответственного и понятный статус

План внедрения на 30 дней

Понятный запуск без хаоса и затягивания



Через месяц бизнес получает не теорию, а рабочий контур

Результат для владельца

Система снимает ручной контроль и показывает, что происходит в бизнесе



**Меньше
ручной рутины**



**Быстрее
реакция
на заявки**



**Понятная
воронка**



**Команда
работает
по правилам**



**Главный эффект — бизнес становится
управляемее, быстрее и спокойнее**

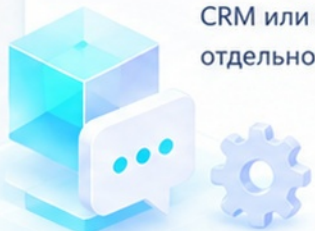


Как SmSyDi адаптируется под бизнес

Гибкий подход под задачи, масштаб и уровень зрелости компании

1 Быстрый запуск

Для тех, кому нужно закрыть одну острую проблему: заявки, бот, CRM или автоматизация отдельного процесса.



2 Системное внедрение

Для компаний, которым нужна связанная система: каналы, заявки, CRM, уведомления, аналитика.



3 Масштабирование

Для бизнеса, который хочет выстроить устойчивую цифровую инфраструктуру и расти без потери качества.



Подстраиваемся под нишу



Учитываем текущие инструменты



Можем стартовать с малого



Растём вместе с бизнесом



Поэтому SmSyDi можно внедрять поэтапно — от одной задачи до полноценной системы

Что вы увидите в первый месяц

Даже первый этап работы уже даёт понятный результат и ощущение управляемости.



1 неделя



Фиксируем задачу, приоритеты и схему запуска.

2 неделя



Собираем основу решения и проверяем логику работы.

3 неделя



Подключаем нужные каналы, уведомления и процессы.

4 неделя



Получаем рабочую систему, понятный контроль и следующий план роста.



Результат

- ✓ меньше ручной рутины
- ✓ выше скорость реакции
- ✓ понятнее контроль и рост



Первый месяц — это уже не хаос, а управляемый рабочий контур.

Готовы обсудить вашу задачу?

SmSyDi помогает выстроить систему заявок,
продаж и автоматизации под задачи вашего бизнеса.

1



Вы описываете
задачу

2



Мы предлагаем
решение

3



Запускаем
систему в работу



Первый шаг — диагностика и карта решения

Начните с понятного разбора и получите путь к рабочей системе
без хаоса и лишних затрат.

