

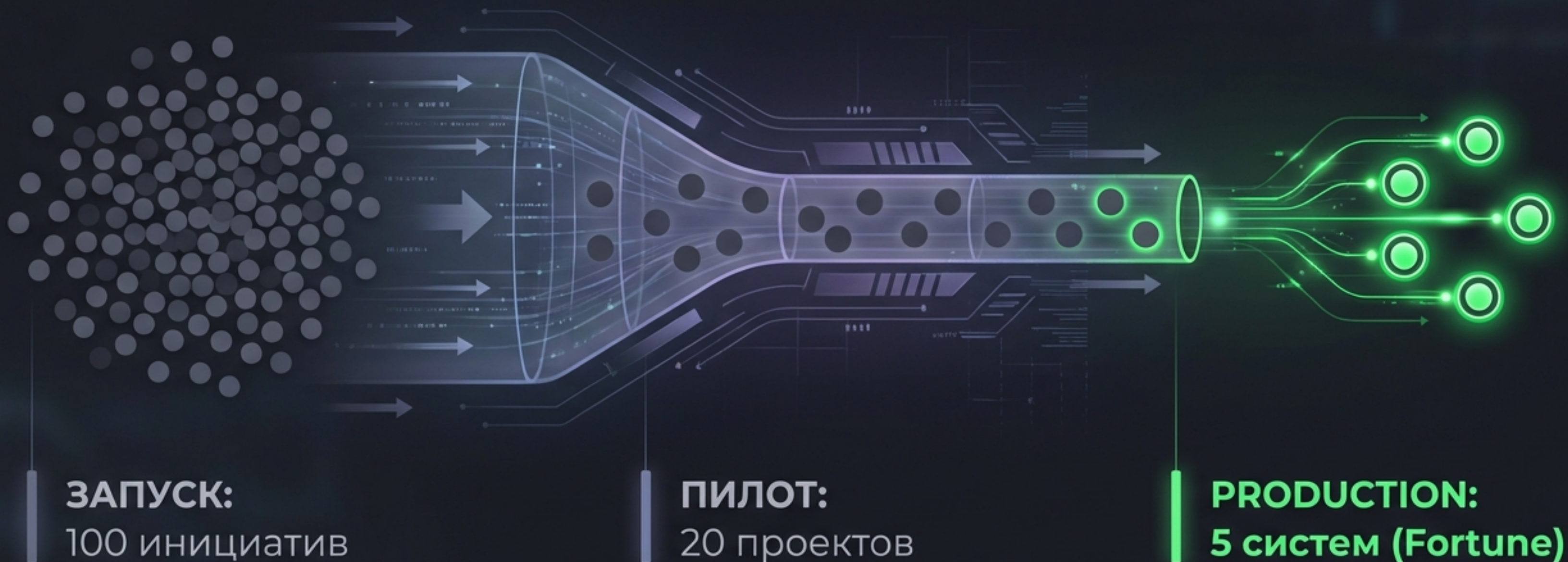
АНАЛИТИКА ВНЕДРЕНИЙ / B2B AI

# ПОЧЕМУ ВАШ AI-ПИЛОТ УМРЁТ ТИХО

Диагностика проблемы и 14-дневный  
фреймворк выживания.

# МАКРОСКОПИЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

95% корпоративных AI-инициатив не доходят до измеримой отдачи (MIT, 2025).  
Проваливаются не алгоритмы. Провал происходит на стыке между работающим прототипом и корпоративной реальностью.



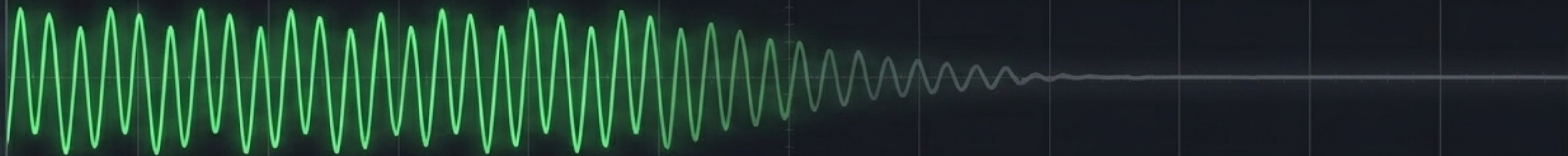
# ИЛЛЮЗИЯ ОТКАЗА

Ваш пилот не отклонили с обоснованием. Никто не пишет «мы решили не продолжать». Пилоты не убивают — их просто перестают защищать.

Ожидание: Прямой отказ

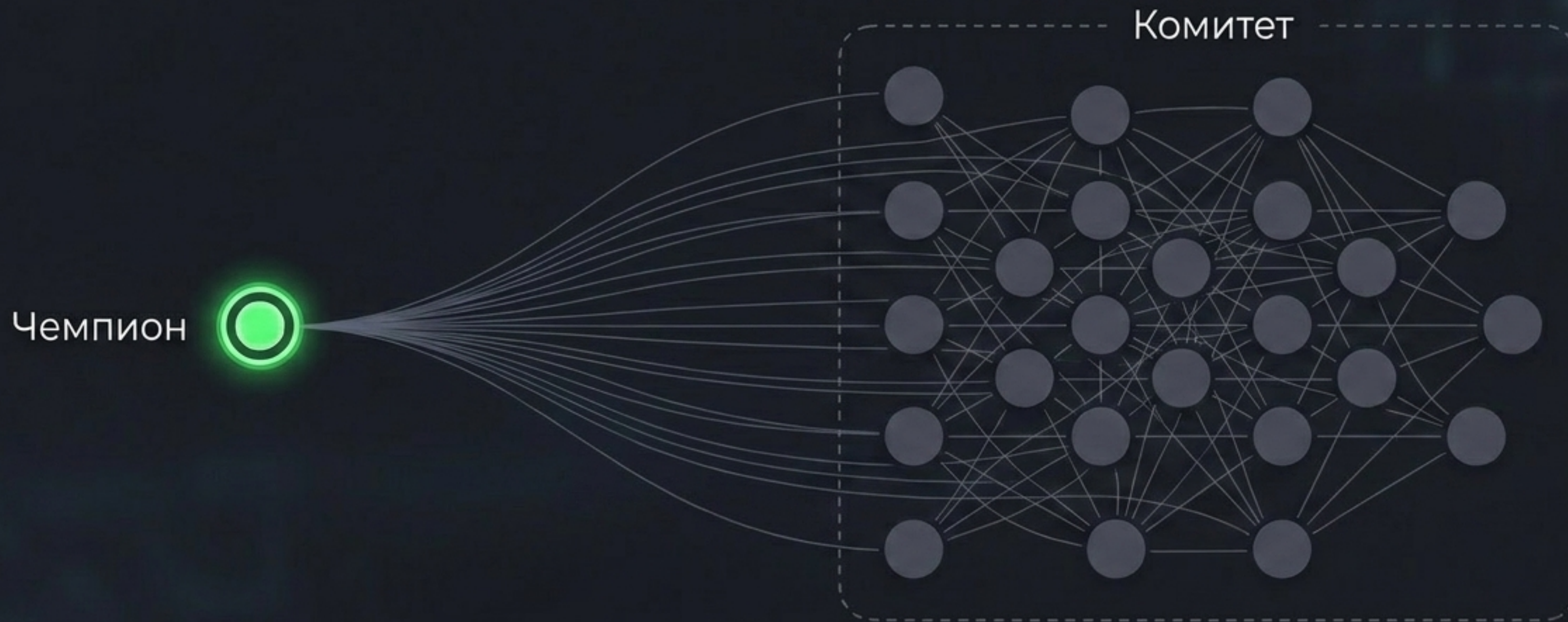


Реальность: Затухание сигнала



## НЕВИДИМЫЙ КОМИТЕТ

Вы продаете одному Чемпиону на демо. Решение принимают 6–10 человек (Gartner). По данным Forrester, в среднем вовлечено до 22 участников (13 внутри, 9 снаружи).



**ЧЕМ БОЛЬШЕ ЛЮДЕЙ ЗА СТОЛОМ, ТЕМ ВЫШЕ ВЕРОЯТНОСТЬ РЕШЕНИЯ «НИЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ».**

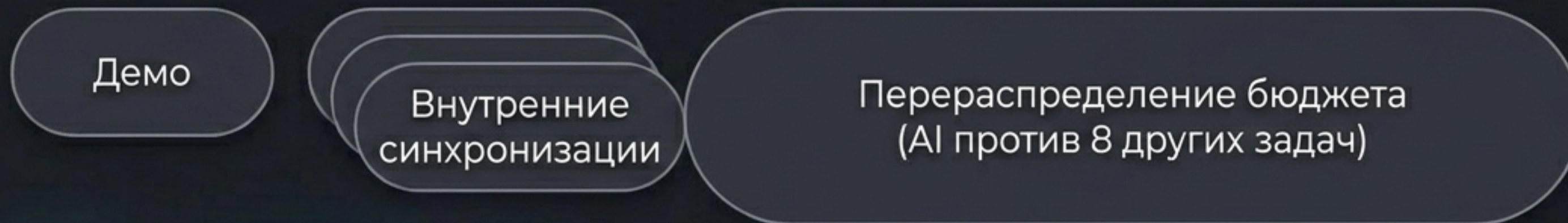
# ЖЕСТОКАЯ АСИММЕТРИЯ СДЕЛКИ

Пока вы ждете ответа в иллюзии линейного процесса, на стороне клиента проходят совещания без вас. Ваш пилот проигрывает не конкуренту, а отсутствию аргументов.

**ВЕНДОР**  
(Линейно)



**ЗАКАЗЧИК**  
(Параллельно)




Ваш проект — лишь одна строка  
в списке конкурирующих инициатив.

## ЧИСТИЛИЩЕ ПИЛОТОВ

Pilot purgatory: инициатива технически жива, но не движется. Комитету нужны факты, а не потенциал. Демо показывает потенциал. Факт — это «у нас уже стало лучше».

Впечатляющее демо



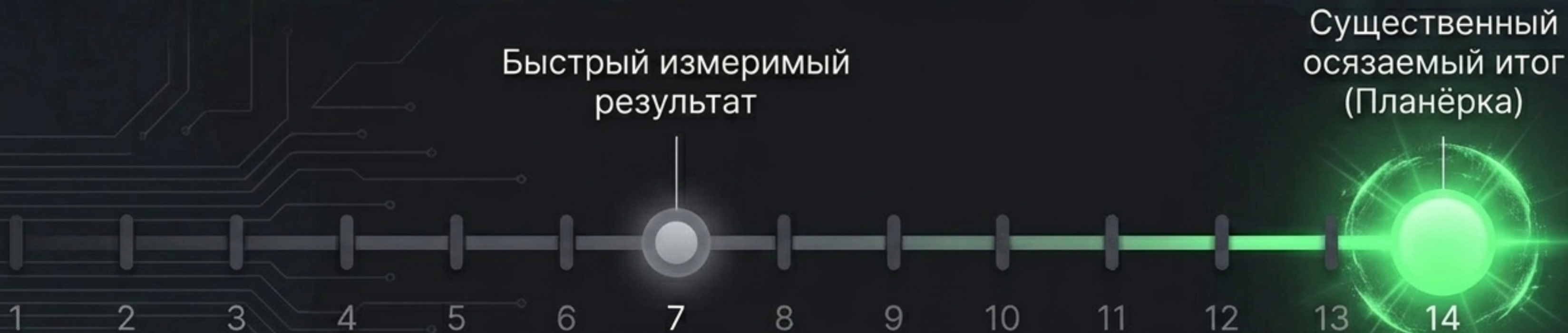
Ежедневная польза



60% свернутых  
проектов (Gartner)

# 14-ДНЕВНОЕ ОКНО ВЫЖИВАНИЯ

Исход решается в первые две недели. Это не круглая цифра — это ритм корпоративного комитета между двумя планёрками.

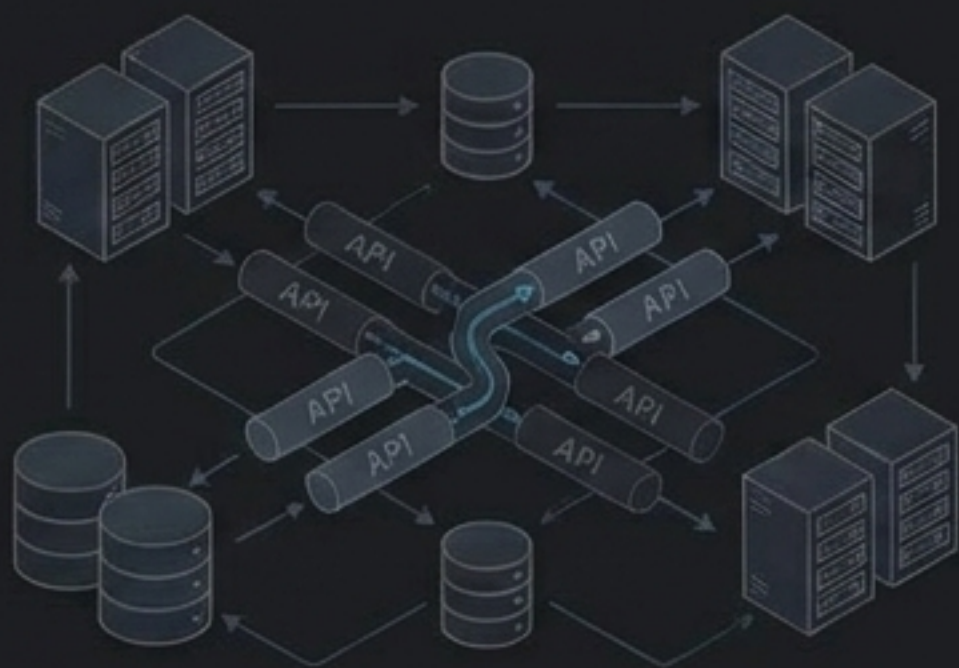


Если к 14-му дню Чемпиону нечего положить на стол — сигнал начинает гаснуть.

# ФОКУС НА НЕВИДИМОМ

Поставщик тратит время на интеграции. Это необходимо, но невидимо для тех, кто не был на демо. Объем работы и доказательство ценности — это разные оси.

## Инфраструктура



90% усилий вендора.  
0% видимости для комитета

## Доказательства



0% усилий вендора.  
100% влияния на комитет

## СМЕНА ПАРАДИГМЫ (ПЕРЕСБОРКА ОНБОРДИНГА)

~~Онбординг — это передача продукта и обучение пользователя.~~

**Онбординг — это фабрика по производству видимых доказательств для невидимого комитета.**

Продукт передаётся одному Чемпиону, а решение защищают перед десятью. Вы должны снабдить его боеприпасами.

# АНАТОМИЯ СИЛЬНОГО ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Сильное доказательство — это то, что Чемпион может показать за 30 секунд человеку, которого не было на демо, без вашего участия.



## Структурированный процесс

(Заказчик впервые видит свой процесс)



## Реальные данные

(Заказчик видит свои данные в вашем интерфейсе)



**Один автоматизированный сценарий  
с цифрой «До/После»**

## АРТЕФАКТЫ ДЛЯ КОМИТЕТА

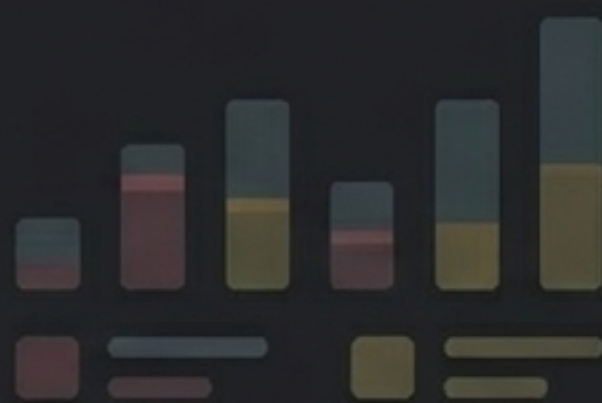
- ✓ Фиксируйте baseline (состояние «до») в первый же день.
- ✓ Ведите хронологию улучшений по дням.
- ✓ Делайте скриншоты реальной, а не маркетинговой работы.

**Чужая цитата в комитете весит больше любого вашего слайда. Назначьте ответственного от клиента на первой же неделе.**

День 1 → День 7 → День 14



До



После



«Отзыв пользователя» ”

Имя Фамилия, Должность

# THE ACID TEST



## ТЕСТ ДЛЯ ВЕНДОРА

Что Чемпион сможет показать комитету на 14-й день без вашего участия?

Если ответ «демо» или «пригласит нас на звонок» — вы проиграли до наступления тишины.



## ТЕСТ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА (ЧЕМПИОНА)

Сможете ли вы на планёрке объяснить ценность пилота коллегам за 1 минуту с цифрой?

Если нет — бюджет уйдёт другим другим инициативам.

# БУДУЩИЙ СИГНАЛ

- Конкуренция смещается с качества демонстрации на качество первых 14 дней внедрения.
- Опытные покупатели начнут сами требовать baseline и хронологию пользы с первого дня.
- Тишина перестанет быть приговором, если научиться читать её до наступления.

