

Вертикальный AI для автодилеров: от хранения фактов к управлению реальностью.

Почему CRM больше не работают, и как Intelligence Layer
станет единственным конкурентным преимуществом.

[STATUS: FRAGMENTED] MARKET_REALITY

Цена ошибки на входе.

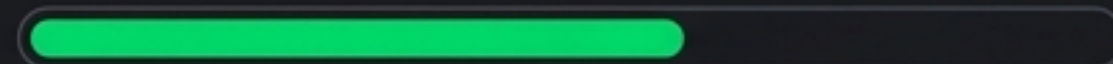
3 496 ₺

Стоимость лида
в автобизнесе (+24%
за полгода).

65%

Обращений приходит
из Авито (канал №1
в регионах).

60%



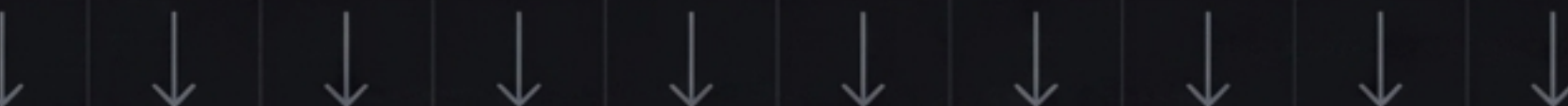
Клиентов уходят к конкуренту
при первом же долгом ответе.
Проблема не в рекламе,
а в архитектуре обработки.

[DIAGNOSTIC] THE_FALSE_CURE

Быстрый бот — правильный ответ на неправильный вопрос.

Рынок предлагает Авито-боты для быстрых ответов. Это закрывает дыру в скорости, но не трогает внутреннюю архитектуру информации.

СКОРОСТЬ ОТВЕТА (SYMPTOM)



ИНФОРМАЦИОННАЯ АРХИТЕКТУРА (ROOT CAUSE)

- P&L не сводится
- История в мессенджерах
- Память в голове менеджера

[SYSTEM_FAILURE] CONTEXT_DROP_OFF

Фрагментация: как распадается сделка.



Данные попадают в CRM в лучшем случае к концу недели.
Менеджер начинает квалификацию с нуля на каждом этапе.

Почему традиционные CRM структурно не подходят.

V2B CRM (AmoCRM, Bitrix24)

- Реактивная фиксация фактов
- Объект = Лид (текстовые поля)
- Однородный, долгий цикл сделки
- Требуется ручной ввод

Реальность микродилера

- Проактивный контекст
- Объект = Автомобиль (живая история)
- 15-30 хаотичных диалогов одновременно
- Параметры поиска меняются трижды в неделю

Дыра в воронке: люди не вводят данные.

Проблема не в стоимости (АтоCRM: 2-5K ₽/мес). Проблема в дисциплине ручного ввода, которой у микродилера нет.

14% компаний в РФ внедрили CRM

85% продавцов не ведут CRM
вовремя, теряя данные

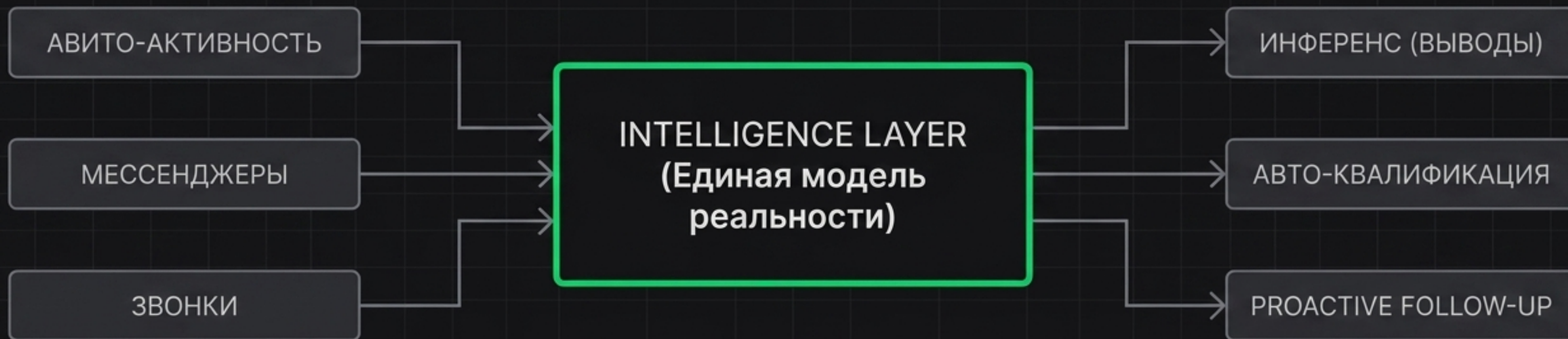
27% — активное
удержание АтоCRM
через месяц

Порог вовлечённости
оказался ниже ожиданий.
Решение: не заставлять
менеджера вести CRM, а
записывать всё самому.

[NEW_PARADIGM] INTELLIGENCE_LAYER

Операционный AI-слой: Агент, а не надстройка.

Это не чат-бот поверх старой базы. Это архитектурный принцип: агент, который держит единую модель реальности для бизнеса.



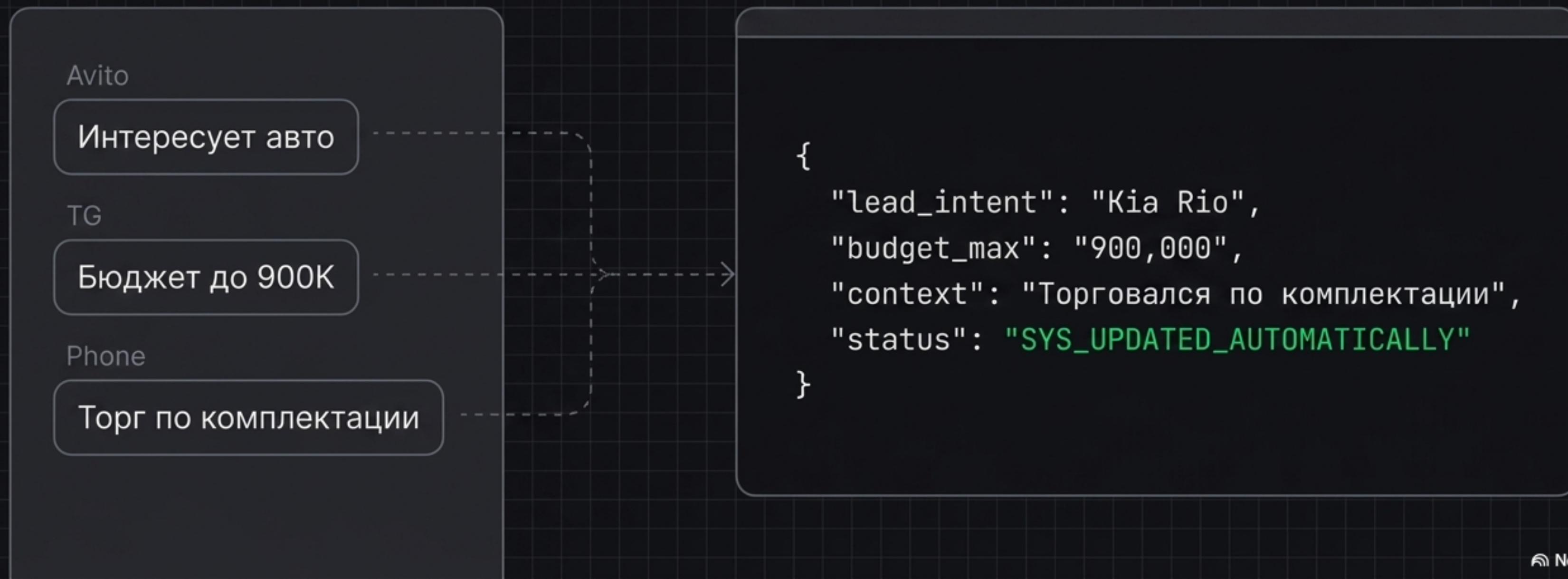
Столп 1: Карточка авто как живая сущность.



[SYS_NODE_02] OMNI_CONTEXT

Столп 2: Омниканальная память и квалификация.

Менеджер при звонке видит полную картину. Контекст не теряется, ручной ввод равен нулю.



[SYS_NODE_03] PROACTIVE_PING

Столп 3: Системный Follow-up.

Дилеры теряют 30–50% сделок на этапе follow-up.
Причина: никто не перезвонил в нужный момент.

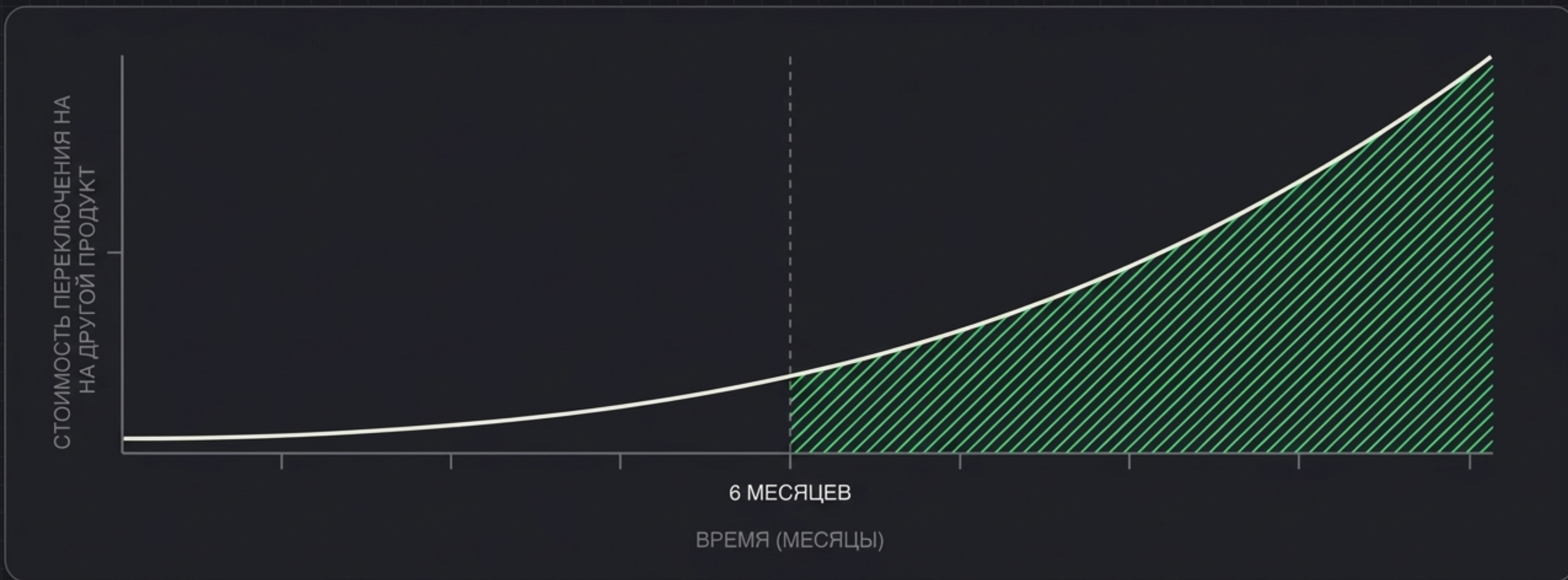


Рыночный ландшафт: незакрытый пробел.

	Авито-боты (AvBot)	Горизонтальные (Salebot)	Тяжёлый Enterprise (1C)	INTELLIGENCE LAYER
Скорость ответа	✓	✓	✗	✓
Сценарии диалогов	✗	✓	✓	✓
История объектов (Авто)	✗	✗	✓	✓
Самозаполнение без рук	✗	✗	✗	✓

Устойчивое преимущество: Data Moat.

6 месяцев данных об автомобилях и паттернах лидов создают актив, который нельзя перенести в более дешёвый продукт. Вы конкурируете накопленной памятью, а не ценой подписки.



Тест на операционную целостность.

ДИЛЕРЫ (5-50 АВТО)

Возьмите лид, который не купил за 3 месяца. Можете за 2 минуты восстановить, что он смотрел и что мешало?

Если нет — следующий разговор начнётся с нуля.

FOUNDERS

Есть ли в нише объект с долгой историей и фрагментация каналов?

Маржа 50-200К ₺ на авто делает юнит-экономику внедрения AI разумной.

PRODUCT MANAGERS

Горизонтальный SaaS добавит авто-шаблоны. Как вы выиграете?

Шаблон не заменит накопленный контекст дилера.

Окно возможностей закрывается через 12–18 месяцев.

- Авито расширяет API и скоро сделает AI-автоответы базовой функцией платформы. Скорость ответа перестанет быть УТП.
- Горизонтальные CRM начнут скупать нишевых игроков для получения авто-экспертизы.
- Дифференциация останется возможной только через накопленную операционную память (Intelligence Layer).

CURRENT_STATE

12-18 MONTHS

COMMODITIZATION