DIPLE | агентство цифровых решений для бизнеса

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Разработка ботов для Telegram, WhatsApp и сайта

Чат-боты и ИИ-ассистенты для приёма заявок, поддержки и продаж с интеграцией в CRM.

Подготовлено: Diple
+7 702 589 98 79 | info@diple.kz | diple.kz

Клиенты пишут туда, где уже общаются: в Telegram, WhatsApp, в виджет на сайте. Бот может взять на себя первую часть разговора — принять заявку, дать первичную консультацию и передать менеджеру тёплый контакт.

Этот документ — первое знакомство. Расскажем, как мы строим бота, что входит в проект и чего ждать. Стоимость и сроки считаем после разговора: они зависят от сценария, каналов и CRM конкретной компании.

Что мы делаем — и почему это работает

Делаем бота, который не имитирует человека ради галочки, а берёт на себя приём заявок, первичную консультацию и передачу тёплого контакта менеджеру — с интеграцией в CRM и сквозной аналитикой.

Сценарий отделяет целевые заявки

Бот задаёт клиенту вопросы по сценарию и так понимает, целевая ли заявка. Сценарий собираем вокруг вашего продукта: что спрашивают клиенты и что нужно знать менеджеру.

Например: что нужно и в каком объёме, для какого объекта и когда, как с вами связаться. Целевую заявку бот передаёт менеджеру, на нецелевую отвечает сам. Отбор идёт по ответам клиента, без участия менеджера.

Бот работает там, где уже общаются клиенты

Telegram, WhatsApp, виджет на сайте — бот работает в привычном канале и не заставляет клиента ставить новое приложение.

На вопросы вне сценария отвечает нейросеть. Клиент спрашивает «А доставка в выходные есть?» и не упирается в «я вас не понял».

Каждый диалог — заявка в CRM

Каждый диалог попадает в CRM как заявка вместе с перепиской. Менеджер видит, о чём клиент уже спросил, и не начинает разговор заново.

В карточке заявки — канал, источник с рекламой и запросом, переписка и статус. Со сквозной аналитикой видно, из какой рекламы пришёл человек: бот становится частью цепочки «реклама → заявка → сделка».

> Бот не заменяет менеджера — он готовит ему разговор.
>
> Менеджер получает тёплый контакт с перепиской и источником заявки и продолжает с того места, где остановился бот.

Подход: сначала сценарий, потом каналы, потом CRM

Работаем в три шага. Каждый следующий опирается на предыдущий.

1. Сценарий. Собираем вопросы, которые отделяют целевые заявки от остальных. Опираемся на то, что спрашивают клиенты и что нужно знать менеджеру.

2. Каналы и ИИ. Подключаем бота к Telegram, WhatsApp и виджету на сайте. На вопросы вне сценария отвечает нейросеть.

3. CRM и аналитика. Настраиваем передачу каждого диалога в CRM как заявки с перепиской и источником. Со сквозной аналитикой заявка встаёт в цепочку «реклама → заявка → сделка».

Сценарий идёт первым: от его вопросов зависит, какие заявки бот передаст менеджеру и что менеджер увидит в карточке. Каналы и CRM подключаем уже под готовый сценарий.

Агентство официально сертифицировано Google Ads с 2017 года, Яндексом с 2018 года и Битрикс24. Работаем с компаниями из опта, производства и медицины.

Что всегда входит в проект

Что входит	Описание
Сценарий под ваш продукт	Вопросы, по которым бот понимает, целевая ли заявка. Собираем из того, что спрашивают клиенты и что нужно знать менеджеру.
Приём заявки и первичная консультация	Бот принимает заявку, отвечает по сценарию и передаёт тёплый контакт менеджеру.
Каналы	Telegram, WhatsApp, виджет на сайте. Клиенту не нужно ставить новое приложение.
Ответы нейросети вне сценария	На вопрос, которого нет в сценарии, отвечает нейросеть — клиент не упирается в «я вас не понял».
Интеграция с CRM	Каждый диалог попадает в CRM как заявка вместе с перепиской, каналом и источником.
Сквозная аналитика	Видно, из какой рекламы пришёл человек: бот — часть цепочки «реклама → заявка → сделка».

Стоимость считаем после разговора

Бота собираем под задачу, поэтому единой цены нет. Расчёт делаем после созвона, когда понятны пять вещей:

1. Сценарий — сколько вопросов и веток нужно, чтобы отделить целевые заявки.

2. Каналы — Telegram, WhatsApp, виджет на сайте: один или все три.
3. Ответы нейросети — нужны ли они на вопросы вне сценария.
4. CRM — какая система и что передаём в карточку заявки.
5. Сквозная аналитика — нужна ли связка «реклама → заявка → сделка».

Сроки называем вместе с расчётом

Сроки зависят от тех же пяти вещей: объёма сценария, числа каналов, ответов нейросети, CRM и сквозной аналитики. Поэтому называем их вместе со стоимостью, после созвона. Старт работ — в течение 3 рабочих дней после согласования.

Что мы гарантируем — и что нет

Гарантировать, что бот ответит на любой вопрос так, как ответил бы опытный менеджер, мы не можем. Нейросеть отвечает на вопросы вне сценария, но сделку ведёт человек — поэтому бот и передаёт ему тёплый контакт. Вот что мы фиксируем.

> Каждый диалог с ботом попадает в CRM как заявка вместе с перепиской.
>
> Работаем по договору: объём, сроки, стоимость, этапы — всё зафиксировано.

Следующий шаг

1. Созвон 15–20 минут — обсудить задачу, ответить на вопросы
2. Расчёт стоимости и сроков для вашего проекта
3. Старт работ — в течение 3 рабочих дней после согласования

Расскажите, какие задачи должен закрывать бот — предложим сценарий, платформу и оценим сроки.

> Расскажите, чем занимается ваш бизнес — подготовим подробный расчёт проекта.
>
> +7 702 589 98 79 | info@diple.kz
>
> Ответим в течение одного рабочего дня.