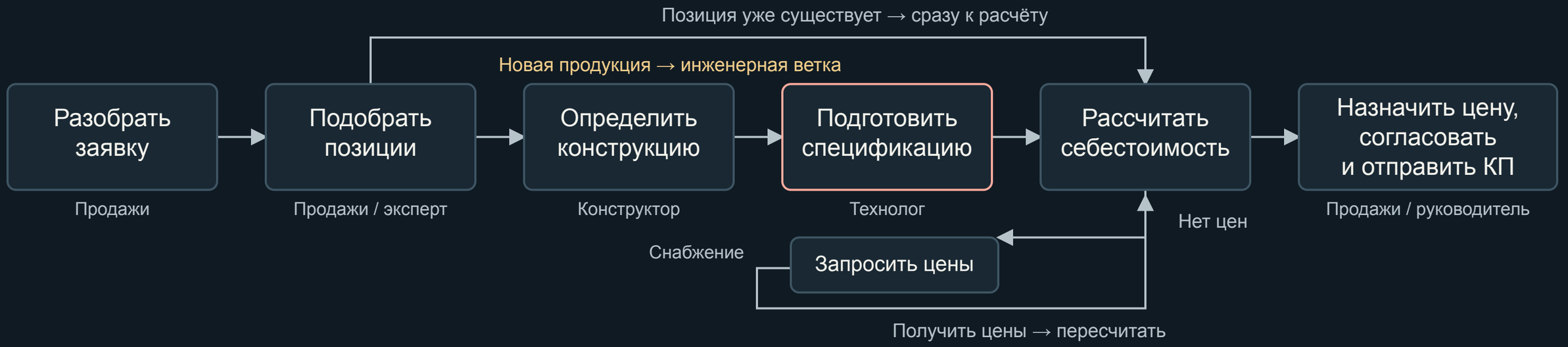
pismenny.

Клиент ждёт КП 2–4 месяца. Заявка путешествует между отделами.

Новая и нестандартная продукция. По оценке заказчика, подготовка КП занимает месяцы — от разбора заявки до расчёта и выдачи предложения.



01 / Разобрать вручную

Разные форматы заявки. Параметры нужно извлечь и сопоставить со справочником.

02 / Собрать инженерные данные

Подготовка ресурсной спецификации — самый долгий этап по оценке участника. Замеров пока нет.

03 / Вернуть на пересчёт

Недостающие цены и ошибки в данных возвращают заявку на предыдущие шаги.

Обобщённая схема по материалам диагностики. Финальное согласование и отправка добавлены как модель завершения процесса.

pismenny.

Агенты готовят данные и черновики. Эксперты принимают решения.

Сокращаем не только ручную работу, но и задержки: поиск данных, неполные передачи между отделами и повторные круги расчёта.

01 · ЗАЯВКА И ПОДБОР

Из письма — в структуру

Агент извлекает позиции и параметры, предлагает совпадения со справочником, выделяет недостающее.

Менеджер подтверждает подбор.

02 · ИНЖЕНЕРНАЯ ВЕТКА

Не искать каждый раз заново

Агент находит похожие изделия и документы, собирает комплект исходных данных и черновик спецификации.

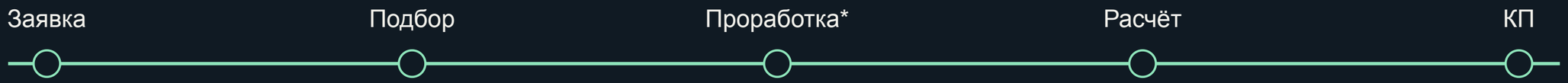
Инженер проверяет применимость и нормы.

03 · РАСЧЁТ И ЦЕНЫ

Проверять до передачи

Агент выявляет пробелы и устаревшие цены, готовит запросы поставщикам и пакет на расчёт.

Специалист утверждает данные.



Единая карточка: данные · вопросы · ответственный · срок · причины задержки

> **Контроль остаётся у человека:** неоднозначность → вопрос эксперту, а не догадка агента.
> Цена, инженерные решения и отправка клиенту — только после утверждения.

* Инженерная проработка нужна для новой продукции. Все функции на слайде — предлагаемые улучшения, не отчёт о внедрении.

Условия запуска: проверенные справочники и доступ к документам, согласованные права и допустимый контур обработки данных.

pismenny.

Не несколько часов рутины. Месяцы до ответа заказчику.

Срок подготовки КП на новую продукцию

2–4 → 1–2 месяца

Цель — сократить срок минимум вдвое.
Для заявки со сроком 4 месяца это означает выдать КП на 2 месяца раньше — если цель достигнута.

2–4 месяца — оценка заказчика, не статистический замер.
1–2 месяца — целевой ориентир, не результат внедрения.

Ценность — раньше выйти к клиенту

Что меняем	Зачем бизнесу
Поиск данных и аналогов	Раньше начать проработку
Комплектность до передачи	Меньше возвратов
Статусы и сроки этапов	Видеть и сокращать ожидания

КП раньше попадает в выбор поставщика. Влияние на конверсию и выручку проверяем отдельно — без обещания роста продаж.

Моя услуга — изменить процесс, а не поставить чат

Диагностика → один измеримый пилот → интеграции → обучение и передача команде.

Ориентир: 2–4 месяца · 2,5–3,5 млн ₽
Точный объём — после диагностики. Без замены ERP и автоматического выпуска инженерной документации.

Приёмка: сопоставимые заявки до/после; полный срок до отправки КП; работа и ожидания по этапам; возвраты и ошибки. Пилот подбора ≠ ускорение всего КП.