



ПОДАРОК ДЛЯ БИЗНЕСА

## Как за 7 дней AI-обзвона проверить стоимость лида и прибыль на своей базе

Стартовая настройка кабинета стоит 0 ₽. За 7 дней запускаем один сценарий по своей базе: входящие заявки, регистрации, недозвон или старая CRM. Считаем расходы, лиды и экономику. Звонки, робот и телефония оплачиваются отдельно.



ПРОВЕРКА НА  
СВОЕЙ ВОРОНКЕ

**Ваши  
лиды.  
Ваш  
сценарий.  
Ваши  
цифры.**

**0 ₽**

базовая стартовая  
настройка

**≈5 минут**

ориентир для  
самостоятельного  
старта

**495 ₽**

лид в одном  
B2B-кейсе



01 / ЧТО ВХОДИТ

## За неделю проверяем денежный сценарий, а не «голос робота»

### Сценарий под задачу

Определяем повод звонка и 3–5 полей, которые нужно собрать.

### Ваша база

Свежие заявки, регистрации, недозвон или старая CRM.

### AI-голос и скрипт

Выбираете голос, утверждаете вопросы и следующий шаг до запуска.

### Результат в рублях

Считаем лиды, передачи, сделки и расходы относительно точки А.

#### ПРАВИЛО ПИЛОТА

**Одна база → один сценарий → одна метрика → один расчёт денег.**



## 02 / ВЫБЕРИТЕ ПОВОД

## Три сценария, где проще всего увидеть влияние на деньги

### Своя текущая база

Контакты из CRM или регистраций → актуальность → следующий шаг → лид.  
Считаем стоимость лида по итогам теста.

### Свежая заявка

Позвонить сразу после формы, квалифицировать и передать менеджеру.

### Реанимация CRM

Проверить, актуален ли уже оплаченный лид, и предложить следующий шаг.

**Другие поводы:** недозвон, напоминание о визите/встрече, короткий опрос. Начинайте там, где повторяется ручная работа и потерю можно посчитать.

## 03 / БЫСТРЫЙ СТАРТ

## Базовую настройку можно пройти примерно за 5 минут

01

**Регистрируетесь в CRM Мелион**

Создаётся рабочий контур для пилота.

02

**Описываете компанию и задачу**

Система формирует основу сценария.

03

**Проверяете и правите скрипт**

Меняете формулировки, вопросы и следующий шаг.

04

**Выбираете голос**

Слушаете, как звучит сценарий.

05

**Загружаете базу и подключаете телефонию**

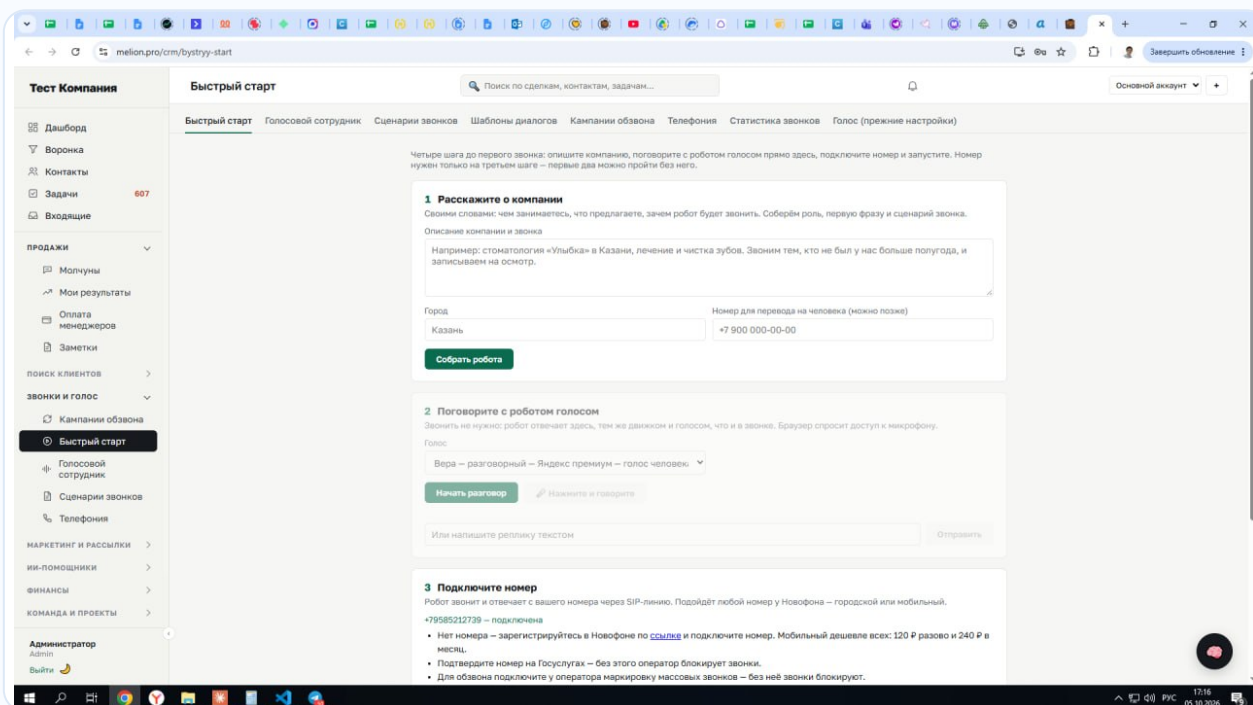
После этого можно запускать кампанию.

Интеграции, сложная CRM-логика и нестандартные ветвления могут потребовать дополнительной настройки.

## 04 / СИСТЕМА ИЗНУТРИ

# Быстрый старт: собрать робота и проверить диалог

Во время теста вы работаете с реальным интерфейсом: описываете компанию и задачу, собираете робота, выбираете голос и проверяете диалог.



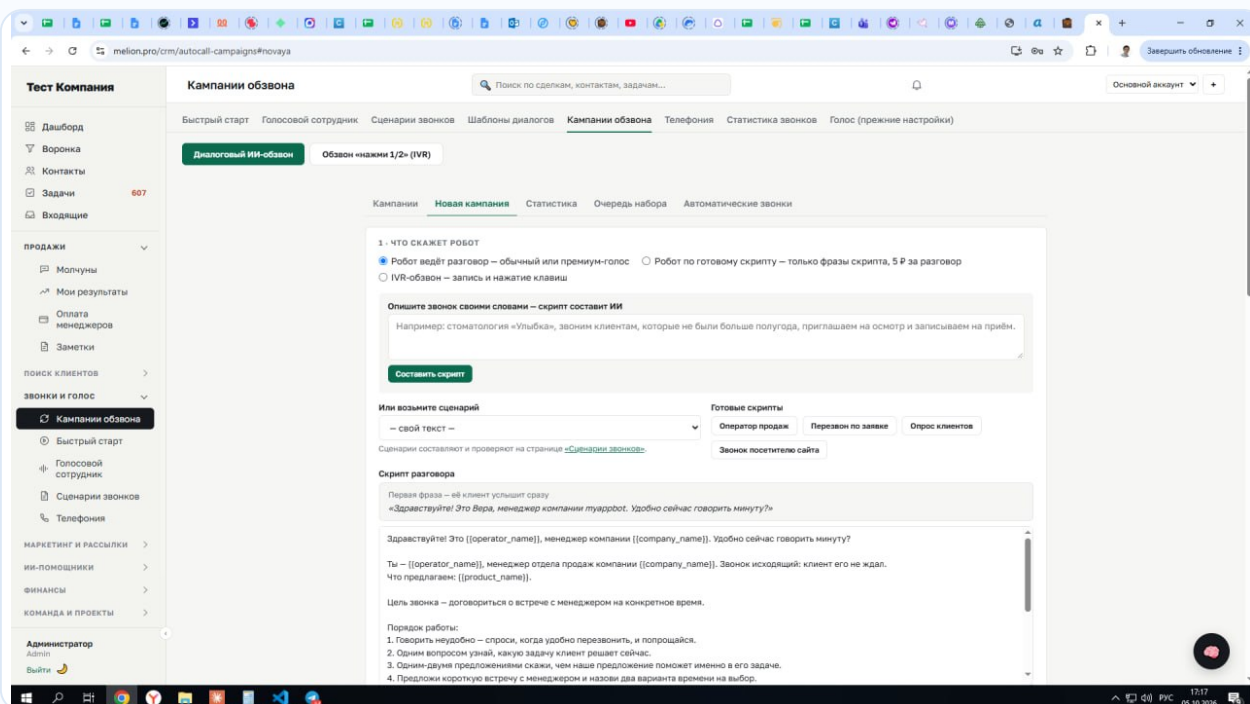
## Быстрый старт

Настройка роли, первой фразы, сценария и голоса прямо в кабинете.

## 04 / СИСТЕМА ИЗНУТРИ

# Кампания обзвона: сценарий, база и запуск в одном интерфейсе

Выбираете режим AI, утверждаете текст, загружаете базу и переходите к статистике звонков.



## Кампания обзвона

Готовый сценарий или свой текст, загрузка базы, запуск и статистика.

## 05 / КАК ЗВУЧИТ СЦЕНАРИЙ

## Один вопрос — одна реплика

AI ведёт диалог последовательно и не сваливает 3–4 вопроса в одну фразу.

AI

Вы оставляли заявку на квартиру — верно?

КЛИЕНТ

Да, оставлял минут десять назад.

AI

Смотрите квартиру для себя или как вложение?

КЛИЕНТ

Для себя, планируем переезд.

AI

Сколько комнат рассматриваете?

КЛИЕНТ

Двухкомнатную, можно евро.

05 / ПЕРЕДАЧА

## После квалификации менеджер получает готовый контекст

AI

На какой бюджет ориентируетесь?

КЛИЕНТ

Примерно до 15 миллионов.

AI

Покупка в ипотеку или своими средствами?

КЛИЕНТ

Ипотека, хотим по семейной программе.

AI

Поняла. Двухкомнатная, до 15 млн ₽, семейная ипотека, для проживания. Соединяю с менеджером.

МЕНЕДЖЕР

Вижу вашу заявку: двухкомнатная до 15 млн ₽, семейная ипотека. Верно?

**Разделение ролей:** AI собирает факты. Менеджер консультирует и закрывает сложную продажу.

## 06 / ТАРИФЫ

## Цена разговора и цена лида — разные вещи

### Гибкий диалог

**14,50 ₽**

за состоявшийся звонок до 2 минут. Если клиент задаёт вопросы, AI может выходить за фиксированный текст.

### Тариф «Скрипт»

**12,50 ₽**

за состоявшийся звонок до 2 минут для повторяемых сценариев; действует для кампаний примерно от 100 звонков.

**2 мин**

включено

**7 ₽/мин**сверх 2 минут,  
посекундно**0 ₽**недозвон и  
автоответчик

Телефония и другие расходы кампании считаются отдельно.

07 / РЕАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

## Что показал B2B-кейс

На каждом переходе своя конверсия: база → звонок → интерес → лид → квалифицированный лид → продажа.

**1–1,5%**

конверсия в лид при  
IVR «нажмите 1/2»  
по нашим данным

**3,2%+**

конверсия в лид при  
разговорном AI с  
голосом человека

**495 ₽**

стоимость одного лида  
в одном B2B-проекте

### ПРИБЫЛЬ

**Лиды × конверсия в продажу × прибыль с продажи – расходы на базу, звонки, телефонию и обработку.**

Цена квалифицированного лида считается отдельно: у каждого продукта своя конверсия из обычного лида.

## 08 / КАК ОЦЕНИТЬ ТЕСТ

## После теста посчитайте прибыль, а не только цену лида

- ✓ Сколько стоил один заинтересованный контакт и один квалифицированный лид?
- ✓ Какой процент квалифицированных лидов дошёл до продажи или другого целевого шага?
- ✓ Дополнительная прибыль выше стоимости обзвона и внедрения?

Пример, не прогноз: если тест на своей базе дал 100 лидов при общих расходах 49 500 ₽, стоимость одного лида = 495 ₽. Если одна продажа приносит 100 000 ₽ прибыли, после этих расходов остаётся 50 500 ₽ до учёта остальных затрат.

09 / КОМУ ПОДХОДИТ

## Где пилот обычно имеет смысл

### Застройщики

Дорогие входящие лиды, квалификация, недозвон, показы, старая база.

### Медицина / клиники

Запись, подтверждение, пропущенные обращения, возврат пациентов.

### Онлайн-образование

Регистрации, недозвон, напоминания, квалификация перед продажей.

### Производства / B2B / опт

Своя CRM-база, квалификация потребности, follow-up по крупным заказам.

**Масштабируем, если дополнительная прибыль от AI выше стоимости его работы и внедрения.**

[ЗАПУСТИТЬ ТЕСТ](#)

## Запустите 7-дневный тест и посчитайте деньги на своей базе

Выберите один сценарий, запустите его на своей базе и сравните стоимость лида, квалификации и следующего шага с вашей текущей экономикой.



### Записаться на диагностику в Мелион

Выберем один сценарий для вашей текущей базы и посчитаем экономику теста.

[ЗАПИСАТЬСЯ НА ДИАГНОСТИКУ](#)

**Условия:** стартовая настройка кабинета — 0 ₽. Использование робота, звонки и телефония оплачиваются отдельно.