



FlowAI

Разработка AI-систем для бизнеса

Ваш надежный партнер в области разработки AI-систем



Чем будем вам полезны?

Сократим ваши расходы за счет эффективной автоматизации процессов с помощью искусственного интеллекта.



Экономия времени

Сокращение затрат времени сотрудников на выполнение рутинных задач



Оптимизация процессов

Освобождение человеческих ресурсов для выполнения более важных задач

Использование нейросетей ✨



Сокращение ошибок

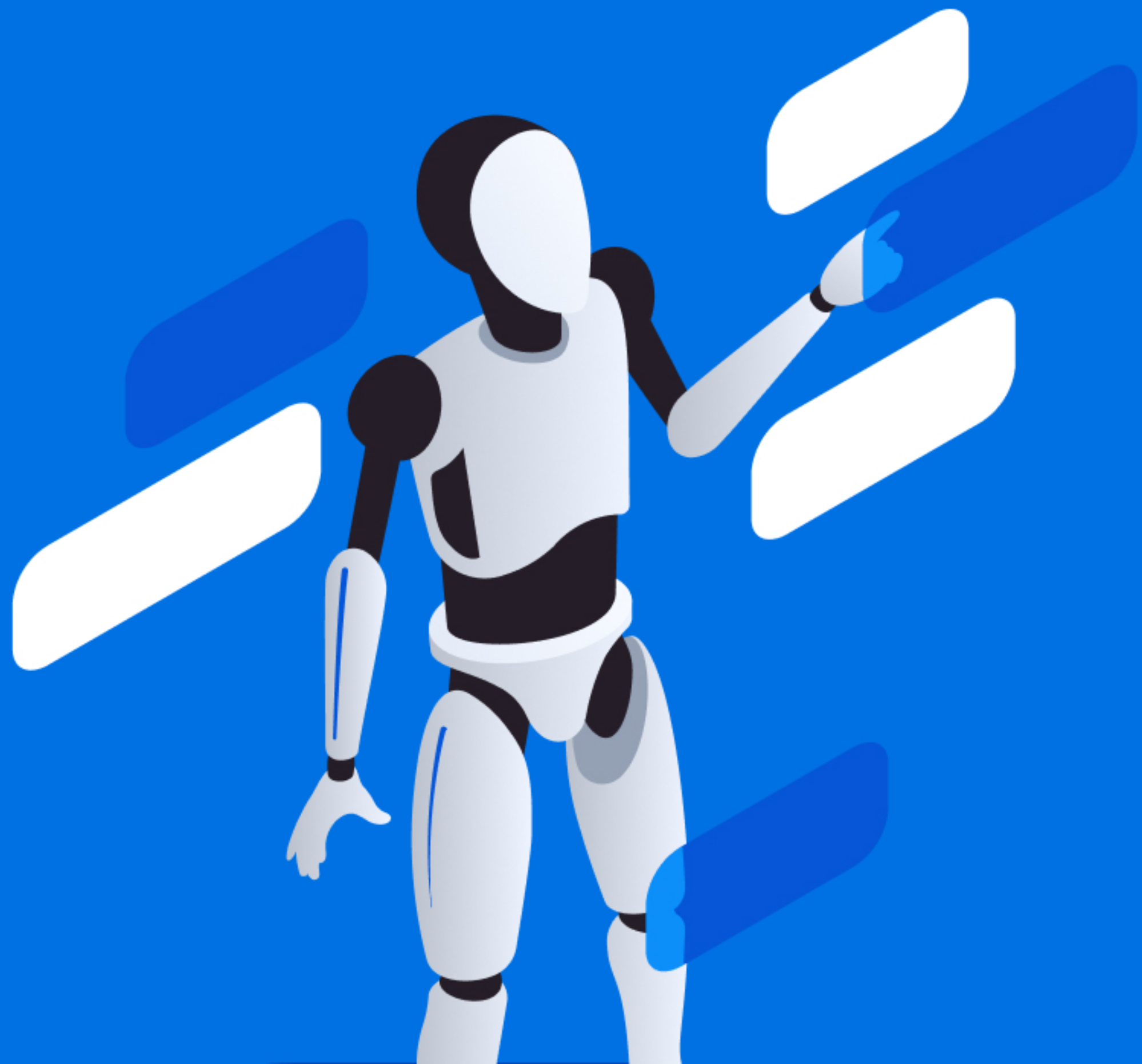
Снижение вероятности ошибок персонала и повышение качества работы



Повышение продаж

Увеличение лояльности клиента к бренду и повышение конверсии в продажу

Повысим эффективность ваших отделов



Маркетинг



Продажи



Контроль качества



Коммуникации



Аналитика



Юриспруденция

Мы используем нейросети, чтобы помочь нашим клиентам улучшить эффективность своей деятельности в ключевых сферах бизнеса

Нейросотрудник

Нейросотрудник может самостоятельно общаться с клиентами в чатах компании, соц. сетях, а также в других каналах связи. Подбирает необходимый товар по запросу клиента, а также консультирует его по ассортименту и сервису компании.

Польза для вашего бизнеса



Связь 24/7 без перерывов и увеличение конверсии сайта



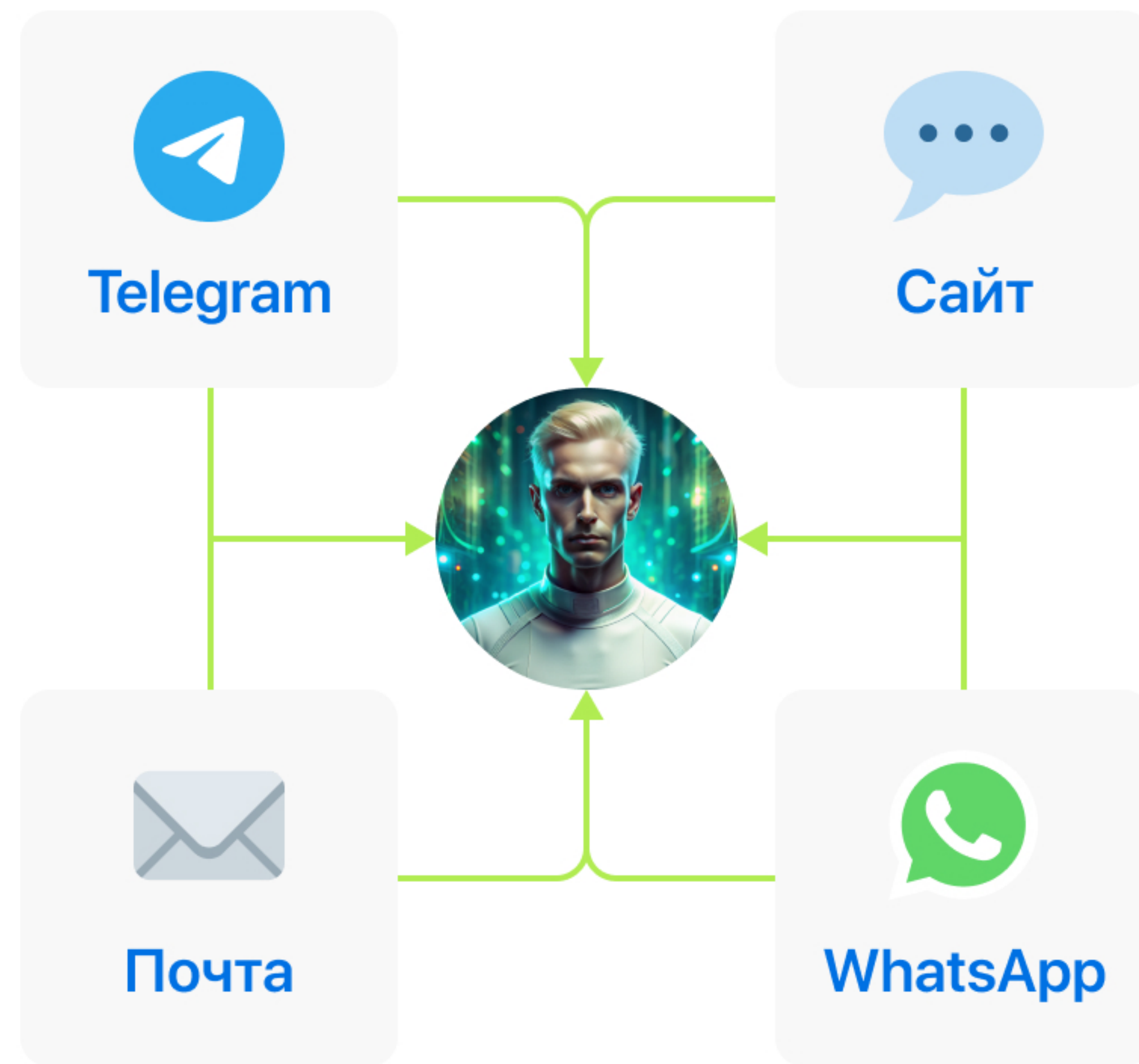
Умная система диалогов с поддержкой любых ответвлений



Умная система поиска товаров в каталоге по фотографии



Автоматическое обновление базы товаров и услуг чтобы нейросотрудник был в курсе новых изменений и поступлений



Пример работы

Dr. Bakers — лидер рынка ингредиентов для выпечки в России.

Dr. Bakers AI

Надеюсь, вам понравится этот рецепт!

дай рецепт пирожков

Вот один из рецептов пирожков с капустой и мясом, полный рецепт и инструкции можно найти по ссылке: [Пирожки с капустой и мясом](https://baking-academy.ru/pirogki/pirozhki-s-kaпустoy-i-myasom/). Надеюсь, вам понравится этот рецепт! Если вам нужны еще рецепты или информация, не стесняйтесь спрашивать!

Введите сообщение..

Dr. Bakers AI

информация, не стесняйтесь спрашивать!

ванилин вы производите? Какой расскажи

Да, мы производим ванилин. У нас есть несколько видов ванилина. Один из них - Ванилин-интенсив. Это уникальное сочетание классического премиального ванилина и специально подобранных ванильных и сливочных ароматизаторов с интенсивным вкусом и ароматом. Он идеально подходит для приготовления выпечки, десертов, кремов и напитков. Если вам

Введите сообщение..

Dr. Bakers AI

ванилине на нашем сайте.

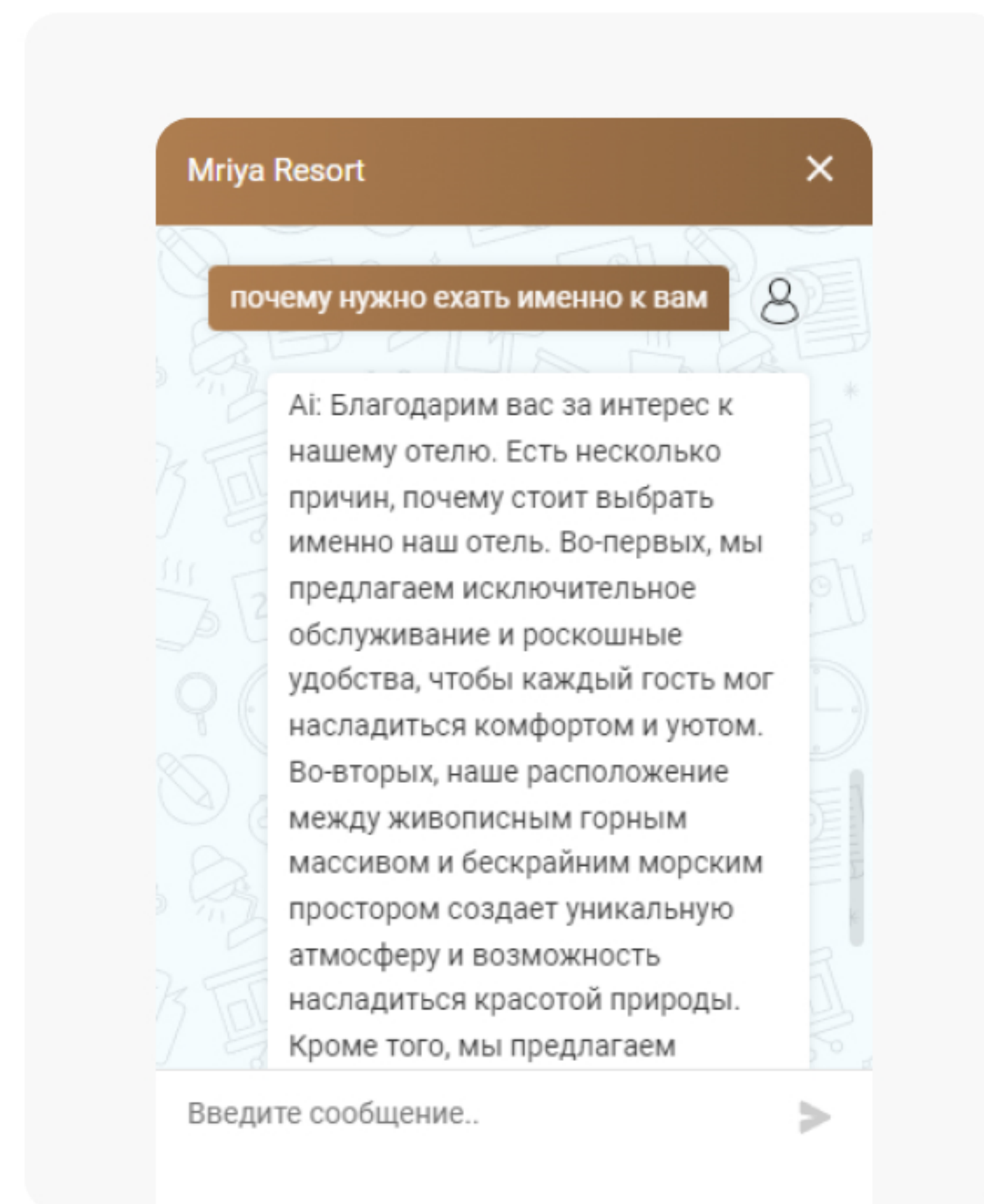
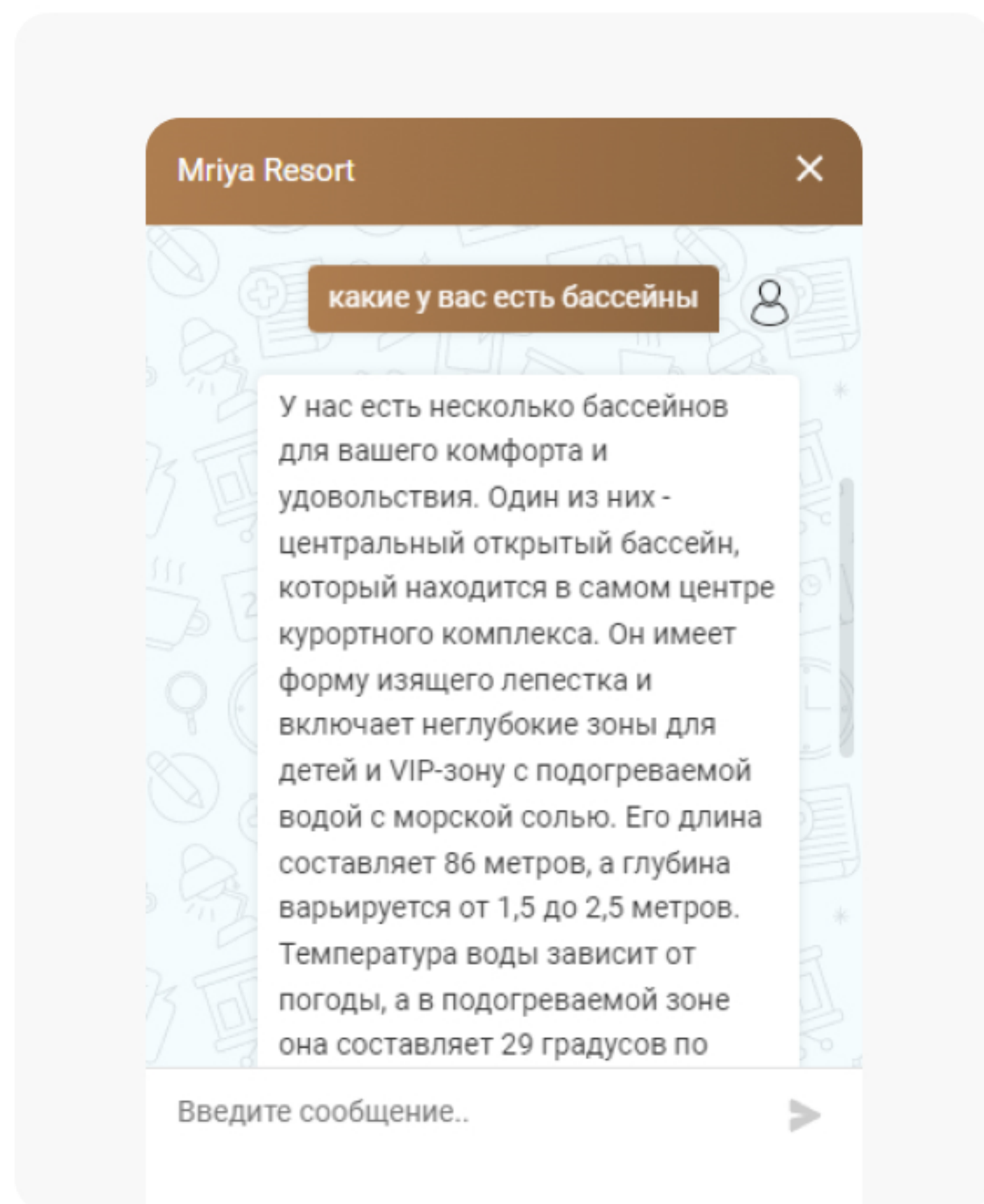
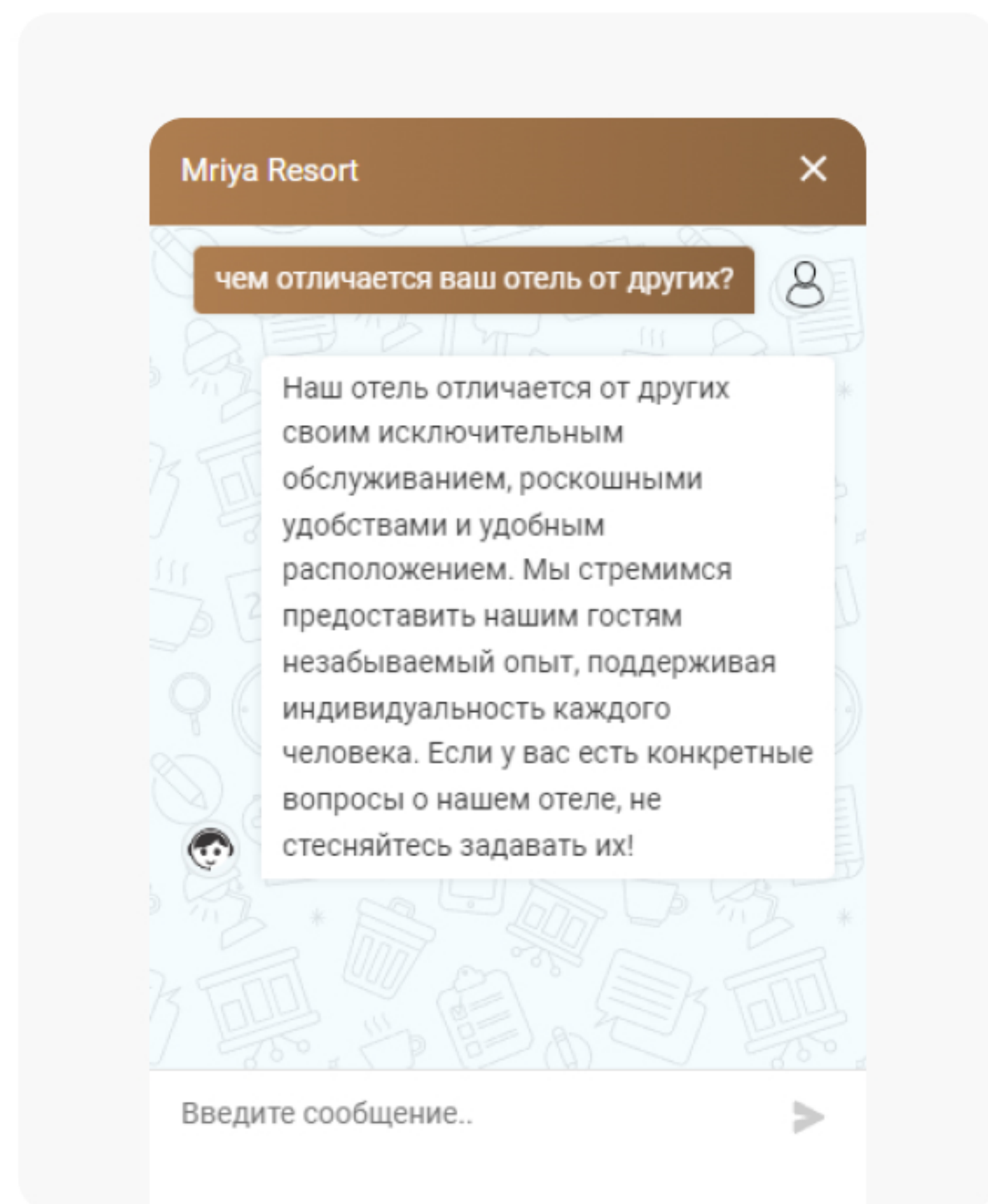
чем занимается ваша компания?

Наша компания, Dr. Bakers, занимается производством ингредиентов для выпечки. Мы предлагаем широкий ассортимент высококачественных и инновационных продуктов, которые помогут вам создать прекрасную выпечку и десерты. Наша команда стремится принести удовольствие и радость каждому дому через вкусную и ароматную выпечку.

Введите сообщение..

Пример работы

Mriya Resort & SPA — ведущий мировой курорт премиум-класса, расположенный на Южном берегу Крыма.



Пример работы

Work Here — проект, для поиска работы и команды с встроенной CRM-системой.

Work here AI

вопросы о сайте или его функционале, я с радостью помогу!

как посмотреть кто смотрел мое резюме на сайте

На сайте WORK here вы можете узнать, кто просматривал ваше резюме. Для этого вам нужно перейти на страницу "Меня просматривали". Там вы найдете информацию о компаниях, которые просматривали ваше резюме. Просмотром считается нажатие на ваше ФИО, кнопку "Подробнее", отправку приглашения, скачивание вашего резюме и другие действия, связанные с просмотром вашей

Введите сообщение..

Work here AI

о вакансии или через страницу карьеры работодателя. Убедитесь, что следуете инструкциям по подаче заявки, указанным работодателем.

ты кто и зачем ты

Я - нейроконсультант поддержки сайта WORK here- <https://workhere.ru/>. Моя задача - помочь вам с консультацией о сайте, его навигации и возможностях. Если у вас есть вопросы или нужна помощь, не стесняйтесь спрашивать!

Введите сообщение..

Work here AI

анкеты. Вы также можете увидеть дату просмотра и количество просмотров.

как отправить резюме работодателю

Чтобы отправить резюме работодателю на сайте WORK here, обычно вы можете подать заявку непосредственно через объявление о вакансии или через страницу карьеры работодателя. Убедитесь, что следуете инструкциям по подаче заявки, указанным работодателем.

Введите сообщение..

Добрый день! Слушаю вас...

Голосовой интерфейс

Здравствуйтесь, у меня вопрос

Клиент

Голосовые интерфейсы

Модуль позволяет реализовать голосовое общение с клиентом вместо человека. Нейросеть сможет отвечать на любые вопросы и общаться с клиентом режиме реального времени.



Пример голоса озвучки ответов



Пример диалога



Кликните, чтобы прослушать звук

Польза для вашего бизнеса



Ответы на звонки в отделе продаж вместо человека



Прием обращений в нерабочее время



Консультация и поддержка клиента по телефону



Реализация виртуального ассистента в залах продаж и в зоне ресепшн

Определение ТИПОВ ЗВОНКОВ

Модуль позволяет одновременно прослушивать до 1000 звонков в минуту и определять их тип. Автоматически классифицирует звонки колл-центра и отдела продаж для сокращения времени на обработку.

Польза для вашего бизнеса



Автоматическое определение типов звонков



Быстрая обработка большого количества звонков



Оптимизация рабочего времени менеджеров



Сокращение затрат на содержание персонала



Определение типов звонков

Пример работы

Алло? Добрый день

Менеджер

Добрый день

Клиент

Добрый день меня Иван зовут <Название компании> компания подскажите пожалуйста в сфере своей деятельности может быть закупайте комплектующие из нержавеющей стали для перил ограждений. Может быть цельно стеклянных перегородок у нас бывают иногда запросы.

Менеджер

Ну да бывает разные комплектующие заглушки да фланцы заказываем. Сейчас такой заявки нет, но я могу записать ваш телефон или почту. Давайте запишу вашу почту и сброшу заявку как будет потребность. Сейчас возьму ручку. Подождите так где она...Готов. Пишу.

Клиент

<Диктует почту>

Менеджер

А как вас зовут?

Менеджер

Меня Сергей зовут.

Клиент

Сергей очень приятно меня еще раз Иван зовут. Я тогда вам сброшу коммерческое когда заявка придет. Постараюсь скидку сделать.

Менеджер

ТИП ЗВОНКА: Неудовлетворенный спрос покупателя

Алло Павел добрый день меня зовут Влада компания <Название компании> я по поводу вашей заявки. А подскажите. Алло слышно меня.

Менеджер

Да да говорите.

Клиент

Да павел смотрите у нас минимальная стоимость заказа от 10000 р. У вас повороты ригеля там немного не хватает до 10 подскажите вам добавить эту же позицию или может быть вы что то еще рассмотрите в счет.

Менеджер

Пока пока пока пока. Не планирую честно говоря что то обалдеть. От 10000 д?

Клиент

Да да ну может быть вам смотря там может отрезные диски перчатки может быть расходники какие то понадобятся. Потому что у вас тут буквально то 2000 не хватает.

Менеджер

Хорошо давайте пока повременимся. Да я. Подумаю еще может что то где закажу.

Клиент

Все я поняла если вам удобно давайте я вам тогда в ватсап напишу. И далее вы если что там прямо направите какая позиция вам будет необходима.

Менеджер

Да я постоянный клиент ваш но честно говоря 1 раз слышу что от 10000 вы там работаете

Клиент

Да да у нас по регламенту компании на данный момент.

Менеджер

Угу. Я понял ну хорошо хорошо не надо ничего мне отправлять я как бы сам. Подумаю а там уже ну пока пока мне ничего не надо. То есть ну вот эти повороты это как говорится там. Мне нужно поменять просто. Что я брал не было таких у вас и пришлось взять. Тряпешная 1 уже оторвалась. Поэтому как бы принято решение их поменять.

Клиент

Ага все понятно ну все да спасибо за информацию добавила

Менеджер

Да спасибо вам большое хорошего вам дня.

Клиент

ТИП ЗВОНКА: Целевой звонок. Мин. заказ

Результат анализа разговора менеджера с клиентом

4/5

Выполнено условий
чек-листа

Контроль качества звонков

Модуль позволяет сократить издержки на отдел контроля качества который следит за тем, как хорошо менеджеры справляются с входящими и/или исходящими звонками. Проверяет отработан ли скрипт продаж или услуг.

Польза для вашего бизнеса



Обработка звонка по вашему чек-листу или скрипту



Формирование рекомендаций для улучшения качества общения



Фиксация ошибок совершенных менеджером



Удобный отчет по итогу дня и недели по работе менеджеров с клиентами

Текст звонка:

Алло? Добрый день

Менеджер

Добрый день

Клиент

Добрый день меня Иван зовут <Название компании> компания подскажите пожалуйста в сфере своей деятельности может быть закупайте комплектующие из нержавеющей стали для перил ограждений. Может быть цельно стеклянных перегородок у нас бывают иногда запросы.

Менеджер

Ну да бывает разные комплектующие заглушки да фланцы заказываем. Сейчас такой заявки нет, но я могу записать ваш телефон или почту. Давайте запишу вашу почту и сброшу заявку как будет потребность. Сейчас возьму ручку. Подождите так где она... Готов. Пишу.

Клиент

<Диктует почту>

Менеджер

А как вас зовут?

Менеджер

Меня Сергей зовут.

Клиент

Сергей очень приятно меня еще раз Иван зовут. Я тогда вам сброшу коммерческое когда заявка придет. Постараюсь скидку сделать.

Менеджер

Хорошо. Я записал. Напишу вам как будет потребность. Вы вышлите тогда свое предложение - посмотрим...

Клиент

Отлично. Спасибо.

Менеджер

До свидания.

Клиент

До связи.

Менеджер

Контроль качества звонков

Пример работы

Ответ сервиса:

Тип звонка: Звонок клиенту

Менеджер спросил (узнал) имя клиента?

Да ✓

Менеджер узнал о потребностях в закупке наших материалов

Да ✓

Менеджер узнал должность и контакты клиента

Нет ✗

Менеджер презентовал нашу компанию, ее уникальность и выгодные условия для клиента

Нет ✗

Менеджер узнал, как часто необходимы потребности его или компании в наших товарах или услугах

Нет ✗

Оценка работы менеджера: **2/5**

Суммаризация ЗВОНКОВ

Менеджеру не придется заново прослушивать звонки с клиентом чтобы вспомнить суть диалога. Теперь весь основной смысл звонка будет под рукой у менеджера. Это позволит вашим сотрудникам обрабатывать больше заявок и не упускать важную информацию.

Польза для вашего бизнеса



Сокращение времени на обработку информации



Краткая выжимка каждого звонка



Увеличение конверсии в продажу за счёт быстрой обработки заявок



Быстрая обработка большого количества звонков



03:25

Ксения Андреевна

Результат суммаризации звонка

Обсуждение вопросов по срокам изготовления и просьба клиента выполнить заказ быстрее

Суммаризация звонков

Пример работы

Суммаризация:

Обсуждение минимальной стоимости заказа и нехватки товара

Текст звонка:

Алло Павел добрый день меня зовут Влада компания <Название компании> я по поводу вашей заявки. А подскажите. Алло слышно меня.

Менеджер

Да да говорите.

Клиент

Да павел смотрите у нас минимальная стоимость заказа от 10000 р. У вас повороты ригеля там немного не хватает до 10 подскажите вам добавить эту же позицию или может быть вы что то еще рассмотрите в счет.

Менеджер

Пока пока пока пока. Не планирую честно говоря что то обалдеть. От 10000 д?

Клиент

Да да ну может быть вам смотря там может отрезные диски перчатки может быть расходники какие то понадобятся. Потому что у вас тут буквально то 2000 не хватает.

Менеджер

Хорошо давайте пока повременимся. Да я. Подумаю еще может что то где закажу.

Клиент

Все я поняла если вам удобно давайте я вам тогда в ватсап напишу. И далее вы если что там прямо направите какая позиция вам будет необходима.

Менеджер

Да я постоянный клиент ваш но честно говоря 1 раз слышу что от 10000 вы там работаете

Клиент

Да да у нас по регламенту компании на данный момент.

Менеджер

Угу. Я понял ну хорошо хорошо не надо ничего мне отправлять я как бы сам. Подумаю а там уже ну пока пока мне ничего не надо. То есть ну вот эти повороты это как говорится там. Мне нужно поменять просто. Что я брал не было таких у вас и пришлось взять. Тряпешная 1 уже оторвалась. Поэтому как бы принято решение их поменять.


Клиент

Ага все понятно ну все да спасибо за информацию добавила

Менеджер

Да спасибо вам большое хорошего вам дня.

Клиент



**Уточнение
условий работы**

**Обсуждение
сроков**

**Предложение
услуг и товаров**

Извлечение договоренностей

Модуль позволяет автоматизировать работу с клиентами и извлекать все необходимые договоренности с ними, чтобы не упускать важной информации на всех этапах, а также позволяет контролировать исполнение договоренностей менеджером.

Польза для вашего бизнеса



Автоматизация работы с клиентом



Контроль исполнения договоренностей менеджером перед клиентом



Упрощение процесса ведения заказа



Повышение продаж за счёт более эффективной работы менеджера

Текст звонка:

Алло Павел добрый день меня зовут Влада компания <Название компании> я по поводу вашей заявки. А подскажите. Алло слышно меня.

Менеджер

Да да говорите.

Клиент

Да павел смотрите у нас минимальная стоимость заказа от 10000 р. У вас повороты ригеля там немного не хватает до 10 подскажите вам добавить эту же позицию или может быть вы что то еще рассмотрите в счет.

Менеджер

Пока пока пока пока. Не планирую честно говоря что то обалдеть. От 10000 д?

Клиент

Да да ну может быть вам смотря там может отрезные диски перчатки может быть расходники какие то понадобятся. Потому что у вас тут буквально то 2000 не хватает.

Менеджер

Хорошо давайте пока повременимся. Да я. Подумаю еще может что то где закажу.

Клиент

Все я поняла если вам удобно давайте я вам тогда в ватсап напишу. И далее вы если что там прямо направите какая позиция вам будет необходима.

Менеджер

Да я постоянный клиент ваш но честно говоря 1 раз слышу что от 10000 вы там работаете

Клиент

Да да у нас по регламенту компании на данный момент.

Менеджер

Угу. Я понял ну хорошо хорошо не надо ничего мне отправлять я как бы сам. Подумаю а там уже ну пока пока мне ничего не надо. То есть ну вот эти повороты это как говорится там. Мне нужно поменять просто. Что я брал не было таких у вас и пришлось взять. Тряпошная 1 уже оторвалась. Поэтому как бы принято решение их поменять.

Клиент

Ага все понятно ну все да спасибо за информацию добавила

Менеджер

Да спасибо вам большое хорошего вам дня.

Клиент

Извлечение договоренностей

Пример работы

Договоренности:

- 01 Клиент. (Влада) представляется и уточняет условия заказа
- 02 Менеджер (Павел) объясняет минимальную стоимость заказа и предлагает дополнительные товары
- 03 Клиент отказывается от дополнительных позиций и говорит, что подумает
- 04 Клиент предпочитает обсудить заказ в WhatsApp для уточнения деталей
- 05 Клиент уточняет, что ранее пришлось купить товары из-за нехватки у другого поставщика
- 06 Завершение разговора с благодарностями и пожеланиями хорошего дня.

Встроим AI-сервис в любую вашу систему

Настроим интеграцию с любой вашей системой, чтобы оперативно запустить AI-модуль в работу. При необходимости, доработаем модуль под ваш запрос.

₽ Дополнительно экономим бизнесу от 5 до 15% бюджета

За счет работы всех процессов на наших серверах, а также настройки нашими сотрудниками, мы исключаем дополнительные затраты для вашего бизнеса.



Работа IT-отдела
и поддержка 24/7



Содержание серверов
для работы сервиса



Разработка и обучение
LLM-моделей

Свяжитесь с нами!

Предложим бесплатный тестовый период или условия разработки и внедрения под запрос вашего бизнеса.



8 800 302-63-16



flowai.ru



info@flowai.ru

Не нашли подходящий модуль?

Разработаем индивидуальное решение специально для вашей задачи.



Напишите в Telegram

Отсканируйте QR-код,
чтобы написать в Telegram