

Что автоматизировать первым



Список из десяти процессов не начинают никогда. Один процесс с посчитанной ценой начинают в ту же неделю. Этот лист доводит вас от «надо что-то делать с рутинной» до одной строки: какой процесс берём и сколько он забирает денег каждый месяц.

— три шага —

- | | | |
|--------------|------------------------------|--------|
| 1. Найти | отметить рутину галочками | 5 мин |
| 2. Посчитать | перевести её в рубли в месяц | 10 мин |
| 3. Выбрать | оставить ровно один процесс | 5 мин |

на выходе: процесс + сумма в ₽/мес

Приложение к выступлению «AI-агенты на службе предпринимателя»

Как пользоваться ЭТИМ чек-листом

Это не статья, а рабочий лист. Его надо распечатать или открыть рядом и заполнить — на это уйдёт минут двадцать. На выходе у вас будет **один процесс**, с которого стоит начать, и сумма в рублях, которую он у вас забирает каждый месяц.

Почему один, а не список из десяти: список из десяти не начинают никогда. Один процесс с посчитанной ценой — начинают в ту же неделю.

Шаг	Что делаете	Время
1. Найти	Отмечаете галочками рутину, которая есть в вашем бизнесе	5 минут
2. Посчитать	Переводите отмеченное в рубли в месяц	10 минут
3. Выбрать	По правилу трёх условий оставляете ровно один	5 минут

Одно правило перед началом

Считайте не «сколько стоит нейросеть», а «сколько мне сейчас стоит делать это руками». Второе число почти всегда больше, и именно оно решает, стоит ли браться.

1 Найти рутину

Отметьте всё, что в вашем бизнесе делается руками и повторяется. Не думайте пока, автоматизируется это или нет — просто честно отметьте.

Продажи

- ☐ Отвечаем на одни и те же вопросы новым клиентам
- ☐ Вручную квалифицируем заявку: бюджет, сроки, подходит или нет
- ☐ Напоминаем о себе тем, кто не ответил
- ☐ Собираем коммерческое предложение из одних и тех же блоков
- ☐ Переносим данные из переписки в CRM руками

Маркетинг и контент

- ☐ Каждую неделю придумываем, о чём писать
- ☐ Пишем посты, статьи, рассылки
- ☐ Готовим описания товаров или услуг
- ☐ Собираем и правим рекламные объявления
- ☐ Смотрим, что делают конкуренты

Поддержка и клиентский сервис

- ☐ Отвечаем на повторяющиеся вопросы клиентов
- ☐ Разбираем и сортируем входящие обращения
- ☐ Собираем обратную связь и отзывы

Документы

- ☐ Готовим договоры и счета по шаблону
- ☐ Пишем протоколы встреч и созвонов
- ☐ Заполняем однотипные формы и заявки

☐ Делаем еженедельный или ежемесячный отчёт☐ Считаём одни и те же метрики руками

Внутренняя операционка

☐ Разбираем резюме и отвечаем кандидатам☐ Объясняем новым сотрудникам одно и то же☐ Ставим и разносим задачи по исполнителям

Если отметили меньше трёх пунктов

Скорее всего, рутину делаете не вы, а сотрудники, и вы её просто не видите. Спросите двух-трёх человек: «что ты делаешь каждую неделю одно и то же и от чего устаёшь?» Ответы удивят.

2

Посчитать в рублях

Возьмите три-пять отмеченных пунктов — самых частых. Для каждого посчитайте по формуле:

раз в месяц × часов на раз × стоимость часа = ₽ в месяц

Стоимость часа — не оклад, а оклад со всеми налогами и расходами, делённый на 160.
Свой час считайте по той ставке, по которой продаёте время клиентам.

Процесс	Раз/мес	Часов	₽/час	₽/месяц
пример: ответы на типовые вопросы	80	0,25	700	14 000
.....				
.....				
.....				
.....				
.....				

Считайте и то, что не делается

Отдельная строка — задачи, которые вы не делаете, потому что «не доходят руки»: не пишете клиентам после сделки, не разбираете отзывы, не считаете отчёт. Это не расходы, а недополученные деньги, и часто они больше расходов.

Итого в месяц: **₽** — это ваш бюджет на автоматизацию. Всё, что стоит меньше этой суммы, окупается за первый месяц.

3

Выбрать один

Из посчитанных берём не самый дорогой, а тот, что проходит **все три условия сразу**. Процесс, который проходит только по деньгам, съест три месяца и не заработает.

Условие	Как проверить
☐ Дорого	Забирает заметную часть суммы из шага 2 — не 2 000 ₽ в месяц
☐ Часто	Повторяется хотя бы несколько раз в неделю, а не раз в квартал
☐ Объяснимо словами	Вы можете объяснить правило новому сотруднику за десять минут — без «ну ты поймёшь по ситуации»

Светофор: с чего начинают и чем заканчивают

Очередь	Что это обычно
Первым	Типовые ответы клиентам, сборка КП и договоров по шаблону, описания товаров, еженедельный отчёт из готовых цифр, разбор входящих обращений
Вторым	Контент-план и тексты, работа с отзывами, анализ конкурентов, квалификация заявок, онбординг сотрудников
Не первым	Переговоры и сложные продажи, решения о деньгах и людях, всё, где ошибка стоит клиента или репутации

Ваш первый процесс:

Он забирает: ₽ в месяц.

Четыре ошибки, на которых теряют

1. Купить нейросеть и не поменять процесс

Самая частая и самая дорогая ошибка. Подписка оформлена, сотрудники «пользуются», а в отчёте ничего не изменилось — потому что сам порядок работы остался прежним. Инструмент не даёт эффекта, пока не переписан регламент.

2. Начать со всего сразу

Пять процессов одновременно — это пять недоделанных проектов и ощущение, что «AI не работает». Один процесс до измеримого результата, потом следующий.

3. Автоматизировать редкое

Задача раз в квартал не окупит настройку никогда, даже если она мучительная. Мучительность — не критерий, частота — критерий.

4. Не проверять результат руками

Первые две недели всё, что делает агент, читает человек. Не потому что агент плохой — потому что вы ещё не знаете, где он ошибается. После двух недель проверок правила дописываются, и контроль можно ослаблять.

Как понять, что сработало

Зафиксируйте **до** запуска три числа и вернитесь к ним через месяц. Без цифры «до» любой результат можно объяснить как угодно.

Что меряем	До	Через месяц
Часов в месяц на этот процесс		
Стоимость процесса, ₽/мес		
Ваша метрика качества (скорость ответа, конверсия, ошибки)		

Что дальше — две двери

Чек-лист даёт ответ на вопрос «что автоматизировать». Дальше вопрос «чем» — и здесь есть два пути, они не конкурируют.

Попробовать сегодня

Агенты по всем направлениям из этого чек-листа уже собраны и работают из браузера — ничего программировать и настраивать не нужно.

genosai.io

Промокод на бонусные кредиты:

AIR

Перестроить бизнес

Если нужен не готовый агент, а свой — под ваши процессы, ваши правила и вашу базу знаний. Двадцать агентов, которых вы собираете сами и оставляете себе.

Курс «AI-Агенты под задачи и деньги»

bogatushin.com/aiagent

Если сделать только одно. Возьмите процесс, который вы записали на третьем шаге, и закройте его за эту неделю. Один работающий агент меняет отношение к теме сильнее, чем любой курс, вебинар и этот чек-лист вместе взятые.



t.me/bogatushinai

Подпишитесь на «Богатушин и AI»

Эта инструкция создана благодаря каналу «Богатушин и AI» и сервису Genosai.io. Материал подготовил ИИ-агент Антона Богатушина — он собирает обучающие материалы по любому сервису: скриншоты интерфейса, живые примеры, проверенные промпты и вёрстку в PDF и Word.

БОГАТУШИН и AI

t.me/bogatushinai · genosai.io

Сделано ИИ-агентом: исследование сервиса, генерация примеров, скриншоты, текст и вёрстка выполнены автоматически и проверены человеком.