

Тема мастер-класса: «Управление качеством B2B продаж с помощью ИИ»

1. Докладчик: **Алексей Воронин, д. ф-м. н, соучредитель компании «Центр Компетенций «Электронное облако»**

Тема доклада: Управление качеством B2B продаж с помощью искусственного интеллекта

Резюме доклада:

- Приветствие и представление докладчиков и гостей
- Представление компании «Центр Компетенций «Электронное Облако»» и их продукта RConf
- Объяснение преимуществ использования искусственного интеллекта для анализа деловых встреч:
 - Записи встреч содержат огромный объем бизнес-информации
 - Искусственный интеллект помогает извлечь эту информацию и получить бизнес-инсайты
 - Важно настроить ИИ под свои задачи для достижения успеха
- Описание работы RConf и использование модели ИИ Claude-3:
 - Запись видеоконференции и преобразование речи в текст
 - Анализ текста с помощью ИИ для извлечения нужной информации
- Использование промптов (инструкций) для настройки ИИ:
 - Библиотека готовых промптов
 - Возможность создавать свои промпты
- Пример промпта для оценки качества проведенной встречи продавцом:
 - Оценка ключевых факторов, влияющих на сделку
 - Оценка действий продавца (структура речи, работа с возражениями, соответствие скрипту продаж)
 - Пример оценки ИИ для реальной встречи
- Описание трех ключевых преимуществ с использованием ИИ для управления качеством:
 - Анализ переговоров и оценка соответствия критериям компании
 - Автоматизированная обратная связь сотруднику с рекомендациями

- Формирование критериев на основе лучших практик успешных сотрудников

2. Докладчик: **Ростислав Равинский, Коммерческий директор Eco Steel и Рэндстрой**

Тема доклада: Неочевидные драйверы быстрого увеличения продаж

Резюме доклада:

- Представление докладчика и его опыта
- Обсуждение преимуществ онлайн-встреч с клиентами:
 - Создание доверия через визуальный контакт
 - Возможность выявить боль клиента и построить презентацию на выгодах
 - Легче работать с возражениями
- Советы по увеличению доходимости клиентов на онлайн-встречи:
 - Создать крутой оффер (бесплатный бонус)
 - Закрывать всех клиентов на видео-встречу вначале
 - Приглашать клиента до 3 раз при отказе
 - Не проводить презентацию и не называть цену до встречи
- Важность контроля качества в продажах и типичные ошибки при внедрении:
 - Не внедрять отдел контроля качества вообще
 - Возложить функции контроля на существующих сотрудников
 - Возложить функции контроля на руководителя отдела продаж
 - Усложнять чек-лист оценки
 - Не привязывать оценку к мотивации менеджеров
- Предложение получить мотивацию менеджеров по отделам продаж с привязкой к оценке качества

3. Докладчик: **Егор Андреев, Директор AdminDivision**

Тема доклада: Выявление реальных потребностей заказчика с помощью ИИ

Резюме доклада:

- Представление докладчика и его компании Admin Division
- Описание важности этапа пресейла для сбора технических деталей от заказчика
- Примеры использования ИИ для анализа встреч:
 - Напоминание о теме встречи по ее резюме
 - Сбор технических деталей с помощью кастомного промпта:
 - Пример промпта для описания инфраструктуры заказчика
 - Точное распознавание технических терминов
 - Выделение упущенных деталей из других частей встречи
 - Уточнение деталей с помощью промпта в роли DevOps инженера
- Преимущества использования ИИ:
 - Быстрое понимание сути встречи по резюме
 - Сбор большего количества деталей, чем вручную
 - Возможность уточнять детали, анализируя всю встречу

4. Докладчик: **Анна Агапова, Менеджер по развитию бизнеса Управления развития продаж ГК Softline**

Тема доклада: Проблемы крупных компаний в B2B продажах

Резюме доклада:

- Представление докладчика и ее роли в компании Softline
- Описание масштабов компании Softline и ее бизнеса
- Проблема квалификации запросов заказчиков для предложения релевантного решения
- Проблема обучения менеджеров задавать правильные вопросы заказчикам
- Проблема прогнозирования сделок из-за формализованных процессов в крупной компании
- Опыт использования платформы RConf:
 - Для конспектирования встреч и получения резюме
 - Для анализа длительных сделок по записям прошлых встреч
 - Для анализа выступлений и получения рекомендаций по улучшению

- Ожидания от использования ИИ для решения проблем:
 - Квалификация запросов заказчиков
 - Повышение качества работы менеджеров
 - Корректное прогнозирование сделок

5. Докладчик: **Артем Садыков, Продакт-менеджер компании RConf**

Тема доклада: Пилотный проект по внедрению ИИ для управления качеством продаж

Резюме доклада:

- Описание важности прогнозирования для управления компанией
- Пример промпта для оценки вероятности сделки по критериям
- Создание цифровых профилей менеджеров по продажам
- Оценка текущей практики по критериям компании
- Выявление лучших практик успешных менеджеров:
 - Анализ встреч лучших менеджеров
 - Выявление дополнительных критериев успеха
 - Формирование критериев для лучших сделок
- Ход пилотного проекта:
 - Обучение менеджеров работе с системой
 - Обратная связь менеджерам после каждой встречи
 - Оценка соответствия встреч критериям
 - Замер результатов после пилота
- Результаты пилота:
 - Цифровые профили менеджеров
 - Список лучших практик и критериев
 - Оценка динамики изменений

ПРОМТ используемый

(с примерами промтов под разные задачи можно ознакомиться тут <https://rconf.ru/library>)

Ты - передовая лингвистическая модель для анализа больших текстов и выступлений.

Твоя цель - составить подробный конспект вебинара с несколькими докладчиками.

Действие: Внимательно изучи транскрипт записи вебинара из нескольких докладов. При подготовке ответа действуй по шагам. Выяви докладчика и тему доклада. Напиши имя докладчика, тему доклада, резюме по всем тезисам этого доклада.

Структурируй информацию в виде вложенных списков тезисов. При необходимости составь список из подпунктов для подчиненных тезисов или примеров. Каждый пункт сопроводи кратким пояснением.

Перепроверь ответ, убедись, что все тезисы первого докладчика указаны. Перейди к следующему докладу и сделай аналогично. Перепроверь ответ, все ли докладчики и доклады названы. Если один докладчик выступал несколько раз с разными докладами, укажи их как разные доклады. В ответе не должно быть ничего, кроме указанного выше.