

СЕТЬ КЛИНИК «ЗУБЫ ЗА ОДИН ДЕНЬ»

Развитие и IT

План на 2-е полугодие 2026 — управление сетью через цифры

Максим Белоусов

Директор по развитию · IT-директор

Стратегическая сессия · 7 июля 2026



Два контура – одна цель роста

РАЗВИТИЕ

Рост сети

- Достроить и открыть филиал в Красноярске
- Финансирование: свои / заёмные / кредит
- Масштабирование по модели «под ключ»

IT

Управление через цифры

- 13 ИИ/IT-проектов — контроль потерь и конверсий
- Автоматизация пути пациента от заявки до записи
- Единые дашборды и метрики по сети

Красноярск — достроить и открыть

17 млн ₽

нужно, чтобы завершить открытие

12 млн

CAPEX — завершение и
оснащение

5 млн

маркетинг + убытки
первых месяцев

Филиал уже начат — остаётся финансирование и финиш

- Проект в работе давно, нужно довести до открытия
- Источник средств: **свои / заёмные / кредит** — на этапе поиска
- От сессии: утвердить модель финансирования и сроки

Где мы сейчас – в цифрах и продуктах

13

проектов оцифровано, спринты
полугодия разложены по срокам

3

продукта уже в работе: SellPilot,
переписка, ФГВ (MVP)

~62Т

₽/мес расходов на согласование ФГВ —
цель снизить

Что уже сделано

SellPilot

внедрён · оценка КЦ по 4 воронкам

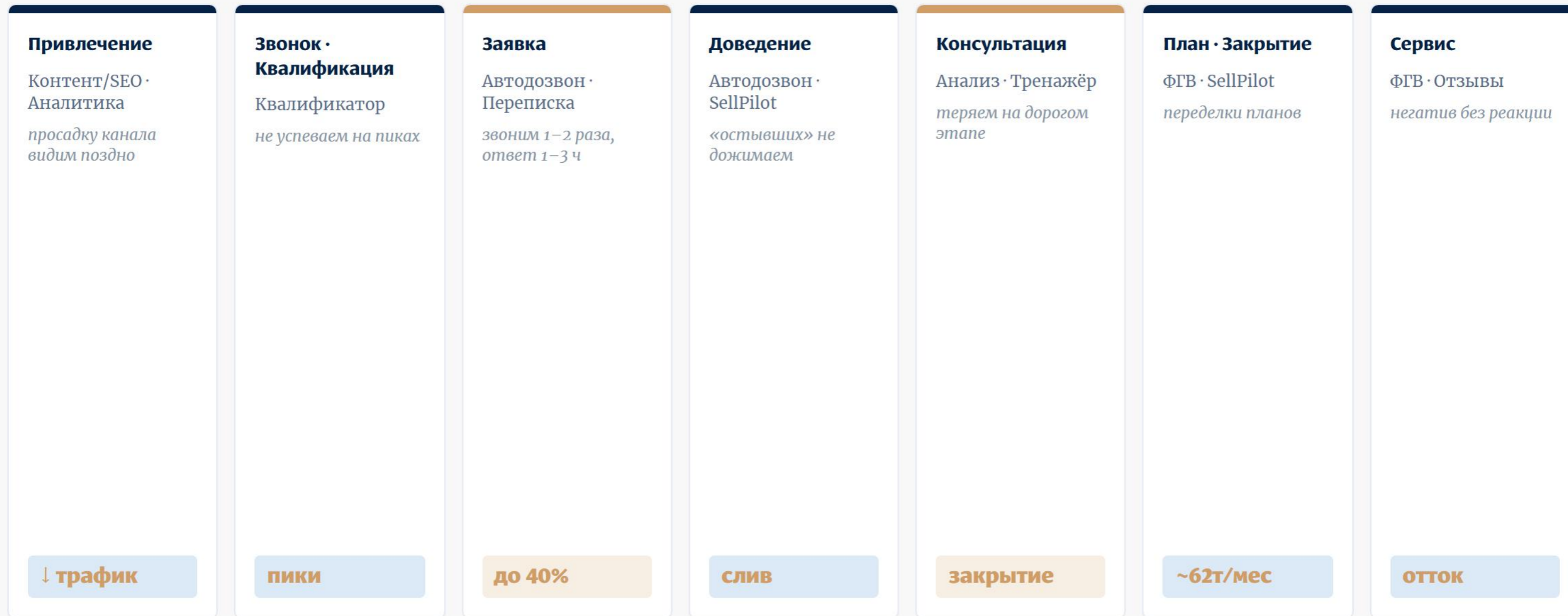
Продающая переписка

в работе · этап 3 (автоматизация)

ФГВ-помощник

MVP написан · fgv.zzd23.ru

Главные потери на пути пациента



ПРИЧИНА СКВОЗНАЯ нет единой автоматике и цифр — потери случайны и не видны вовремя

Метрики: сейчас → цель

ПРОЕКТ	ЧТО МЕРЯЕМ	СЕЙЧАС	ЦЕЛЬ
Автодозвон	% заявок доведено до разговора	≈ 55%	85–90%
Переписка	конверсия переписка→запись	замерить	+30–50%
SellPilot	конверсия по оператору	апр–май	+10–15%
Анализ консультаций	консультация → сделка	замерить	+X%
Тренажёр	срок выхода новичка на план	6–8 нед	3–4 нед
ИИ-аналитика	время обнаружения просадки	3–7 дней	< 1 дня
Контент / SEO	трафик из поиска	замерить	×2–3

13 проектов по направлениям

ПРОДАЖИ / КЦ

- 1 · Квалификатор
- 2 · Автодозвон
- 3 · Переписка
- 4 · SellPilot
- 6 · Тренажёр

ПРОДУКТ · МЕДИЦИНА

- 7 · Анализ консультаций (+ продажи)
- 8 · Медслой / ФГВ
- 9 · История болезни

МАРКЕТИНГ

- 10 · ИИ-аналитика
- 11 · Контент / SEO
- 12 · Тренд-вотчинг
- 14 · Сбор отзывов

ФУНДАМЕНТ

- 13 · Своя ИИ-инфраструктура
- 152-ФЗ · контур А + Б

Что делает каждый проект

ПРОДАЖИ / КОНТАКТ-ЦЕНТР

- 1 **Квалификатор** — голосовой ИИ «Светлана»: приём входящих, отсеивает нецелевых. **ТЗ ГОТОВО**
- 2 **Автодозвон** — робот обзванивает заявки (до 11 попыток). **ТЗ ГОТОВО**
- 3 **Переписка** — AI-менеджер продаж в мессенджерах. **В РАБОТЕ · ЭТАП 3**
- 4 **SellPilot** — автооценка звонков КЦ по воронкам. **ВНЕДРЁН**
- 6 **Тренажёр** — ИИ-коуч: голосовые ролевки для операторов. **В ПРОРАБОТКЕ**

МАРКЕТИНГ

- 10 **ИИ-аналитика** — находит просевшие рекламные каналы. **ТЗ ГОТОВО**
- 11 **Контент / SEO** — ИИ пишет SEO-статьи на сайт. **ТЗ ГОТОВО**

- 12 **Тренд-вотчинг** — мониторит вирусный контент → темы. **В ПРОРАБОТКЕ**

- 14 **Сбор отзывов** — собирает отзывы, реакция на негатив. **В ПРОРАБОТКЕ**

ПРОДУКТ / МЕДИЦИНА

- 7 **Анализ консультаций** — разбор консультаций → рост закрытия. **В ПРОРАБОТКЕ**

- 8 **Медслой / ФГВ** — ИИ-проверка планов лечения. **MVP НАПИСАН**

- 9 **История болезни** — автозаполнение карты голосом. **НА ПАУЗЕ**

ФУНДАМЕНТ

- 13 **Своя ИИ-инфраструктура** — свой сервер (152-ФЗ). **СТЕК ВЫБРАН**

● Внедрён / в работе ● MVP написан ● ТЗ готово ● В проработке ● На паузе

5 действий с максимальным эффектом

1 **Закрыть потери на входе воронки**
Квалификатор + Автодозвон — дожать недозвоны

до 40% заявок — в оборот

2 **Выжать конверсию КЦ**
SellPilot на 100% + адресная работа с операторами

+10–15% конверсии

3 **Развернуть свой ИИ-контур (152-ФЗ)**
enabler — разблокирует медицинские проекты

~450–500к Р

4 **Запустить ФГВ-пилот на филиале**
MVP → тираж

экономия ~62т Р/мес

5 **Довести Красноярск до открытия**
развитие сети при финансировании

17 млн Р

Дорожная карта: июль – декабрь

S1–S2 июль–авг	Квалификатор · Переписка · SellPilot · Инфраструктура · Автодозвон · ФГВ–пилот · Анализ консультаций (старт)
S3–S4 авг–сен	Инфраструктура развёрнута · Автодозвон · Анализ консультаций (роли) · ИИ–аналитика (ТЗ)
S5–S6 сен–окт	Аналитика (алерты) · Приложение консультаций · Контроль 3 мес · ФГВ–расширение
S7–S8 окт–ноя	Контент/SEO · Тренажёр · Diagnocat
S9–S12 ноя–дек	История болезни · Тренд–вотчинг · Отзывы · Финальные замеры до/после

Приоритеты: ICE-расчёт → решение сессии

№	ПРОЕКТ	НАПРАВЛЕНИЕ	I	C	E	ICE	ПРИОР.	СОГЛАС.
4	SellPilot	Продажи	7	7	7	343	1	<input type="checkbox"/>
8	Медслой / ФГВ	Медицина	6	7	7	294	2	<input type="checkbox"/>
1	Квалификатор	Продажи	10	7	4	280	3	<input type="checkbox"/>
11	Контент / SEO	Маркетинг	8	7	5	280	4	<input type="checkbox"/>
10	ИИ-аналитика	Маркетинг	7	6	5	210	5	<input type="checkbox"/>
7	Анализ консультаций	Прод.+Мед.	8	8	3	192	6	<input type="checkbox"/>
3	Переписка	Продажи	4	5	8	160	7	<input type="checkbox"/>
12	Тренд-вотчинг	Маркетинг	7	7	3	147	8	<input type="checkbox"/>
2	Автодозвон	Продажи	5	7	4	140	9	<input type="checkbox"/>
6	Тренажёр	Продажи	6	6	3	108	10	<input type="checkbox"/>
13	Инфраструктура (enabler)	Фундамент	6	5	3	90	11	<input type="checkbox"/>
9	История болезни	Медицина	6	4	3	72	12	<input type="checkbox"/>
14	Сбор отзывов	Маркетинг	5	3	3	45	13	<input type="checkbox"/>

ICE = I × C × E (1–10). I — влияние · C — уверенность · E — простота. Меняйте значения в ячейках I / C / E – ICE и приоритет пересчитываются автоматически.

Что я лично беру на себя к концу года

- 1 Запустить первую волну (S1): квалификатор, переписка, SellPilot, старт инфраструктуры
- 2 Развернуть свой ИИ-контур (152-ФЗ) и перевести на него первый медицинский проект
- 3 Довести ФГВ MVP до пилота на филиале и замерить экономию
- 4 Как директор по развитию — довести Красноярск до открытия при утверждённом финансировании

Образец: спринт «Квалификатор»

1 · ЦЕЛЬ

Поднять пропускную способность квалификации входящих

2 · МЕТРИКА

Квалов в смену

3 · ТОЧКА А

7 квалов/смену

4 · ТОЧКА Б

14 квалов/смену

6 · ВЛАДЕЛЕЦ

Максим (+ Адриан, подрядчик)

7 · РОЛИ

Адриан — разработка · Наталья — заказчик/критерии · Максим — контроль

5 · КЛЮЧЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ

договор с Адрианом → доступы (ElevenLabs) → Этап 0 «стенд» (скорость ответа <1 сек) → запуск Фазы 1 (входящий звонок) → замер до/после

8 · СРОКИ

ТЗ (закрытие хвостов) → Этап 0 (S1) → Фаза 1 (S2)

10 · ОТ СМЕЖНИКОВ

Наталья — эталонные критерии; телефония + CRM интеграция

11 · КАК ПОЙМЁМ

14 квалов/смену на замере после Фазы 1

9 · ПЕРВЫЙ ШАГ 72 ЧАСА заключить договор с Адрианом и получить доступы — старт разработки Фазы 1

Что утверждаем и с чего начинаем

Метрики и приоритеты

- Утвердить приоритеты (столбец «согласовано»)
- Согласовать целевые метрики
- Назначить, кто снимет замеры «как сейчас»

Решения собственника

- Красноярск: 17 млн ₽ + модель финансирования
- Инфраструктура: бюджет ~450–500к ₽
- Тренажёр: свои силы или SellPilot-коуч
- История болезни: контакт с Лавриненко

ПЕРВЫЕ ШАГИ 72 ЧАСА замер стартовых метрик · финальная смета по инфраструктуре · запуск фокус-проектов первой волны (S1)