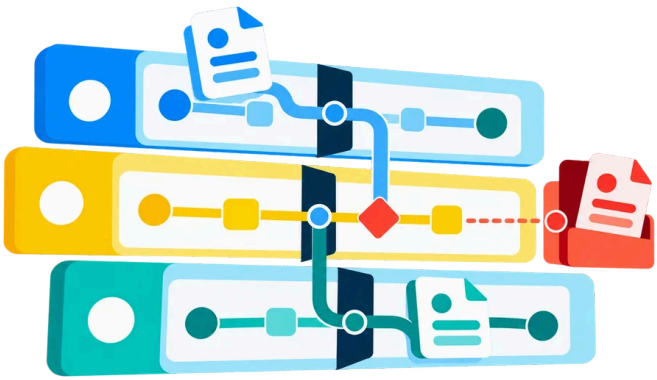
ОРБИИТА

ПРАКТИЧЕСКИЙ ГИД · 2026

Автоматизация и ИИ в компании

С чего начать, как посчитать окупаемость и не потратить бюджет на то, чем никто не будет пользоваться

Аудит процессов за час | Шаблон ТЗ | Расчет окупаемости | ИИ и 152-ФЗ | План на 30 дней



Для руководителей и собственников компаний

orbiita.ru · **info@orbiita.ru** · +7 916 951-27-46

ПЕРЕД НАЧАЛОМ

Зачем этот гид

Почти каждая компания знает, что «надо автоматизировать». Мало кто знает, что именно, в каком порядке и как понять, что вложение окупилось. Этот гид — о том, как пройти путь от «у нас все вручную» до первой работающей автоматизации за месяц и не ошибиться с выбором.

Здесь нет рекламы конкретных программ. Методика работает с теми системами, которые у вас уже есть: CRM, 1С, почта, мессенджеры, таблицы. Все упражнения можно сделать своими силами — подрядчик понадобится только на этапе внедрения, и то не всегда.

5 мин

Прочитайте главы 1 и 2 — поймете, где теряются деньги и что делать первым.

1 час

Заполните таблицу аудита на стр. 4 вместе с руководителями отделов.

30 дней

Пройдите план из главы 11 — к концу месяца первая задача работает сама.

Содержание

01 Где компания теряет время и деньги

02 Что автоматизировать первым

03 Заявки: быстро и без потерь

04 CRM, в которой действительно работают

05 Утренний отчет руководителю

06 Документы по шаблону

07 ИИ: где он работает уже сейчас

08 ИИ безопасно: данные и 152-ФЗ

09 Как поставить задачу: ТЗ на одну страницу

10 Как выбрать подрядчика

11 Окупаемость и план на 30 дней

12 10 ошибок, которые съедают бюджет

ГЛАВА 1

Где компания теряет время и деньги

Ручная работа сама по себе не проблема. Проблема — повторяющаяся ручная работа, от которой зависят деньги: заявки, счета, оплаты, сроки.

7 признаков, что пора автоматизировать

1. **Заявки приходят в разные места** — почта, сайт, мессенджеры, телефон — и никто не видит общую картину.
2. **Клиент ждет ответа дольше часа** в рабочее время и до утра — вечером и в выходные.
3. **Одни и те же данные вводят дважды:** из заявки в CRM, из CRM в 1С, из 1С в таблицу.
4. **Чтобы узнать цифры, руководитель спрашивает людей,** а не открывает отчет.
5. **КП, счета и договоры собирают копированием** из старых файлов — и в них появляются чужие реквизиты.
6. **Сделки «зависают»:** у них нет следующего шага, и о клиенте вспоминают, когда он уже купил у других.
7. **Отпуск или болезнь одного человека останавливает процесс,** потому что все держится на его памяти.

Если узнали свою компанию в трех пунктах и больше — автоматизация окупится быстро. Если в одном-двух — начните с него, этого достаточно для первого шага.

Почему это важно именно для заявок

Исследование Harvard Business Review (2011, 2 241 компания) показало: компании, которые связывались с клиентом в течение часа после онлайн-заявки, почти в 7 раз чаще доводили ее до содержательного разговора, чем те, кто ответил часом позже, и более чем в 60 раз чаще, чем те, кто ждал сутки. Скорость первого ответа — самый дешевый способ поднять продажи без увеличения рекламы.

ГЛАВА 1 · УПРАЖНЕНИЕ

Аудит процессов за один час

Соберите руководителей отделов (или тех, кто делает работу руками) и заполните таблицу. Не нужно описывать все — только то, что повторяется хотя бы раз в неделю. Обычно набирается 10–20 строк.

Процесс	Раз в неделю	Минут за раз	Часов в месяц	Кто делает	Где ошибки и потери
Пример: перенос заявок с сайта в CRM	75	4	21	Менеджер	Заявки за выходные теряются
Пример: еженедельный отчет по продажам	1	180	13	РОП	Цифры расходятся с 1С

Часов в месяц = раз в неделю × минут за раз × 4,3 ÷ 60.

Сколько стоит ручная работа

Стоимость часа сотрудника

(оклад + взносы ≈ 30%) ÷ 168 часов. При окладе 80 000 ₽: 104 000 ÷ 168 ≈ **620 ₽ в час**.

21 час на перенос заявок × 620 ₽ = **13 000 ₽ в месяц**, 156 000 ₽ в год — за одну рутинную операцию.

Стоимость потерянных заявок

Заявок в месяц × доля потерянных × конверсия × средний чек.

300 × 5% × 20% × 50 000 ₽ = **150 000 ₽ выручки в месяц**. Потери почти всегда дороже времени — считайте оба числа.

Долю потерянных заявок легко проверить: сравните заявки в почте и на сайте за прошлый месяц с тем, что попало в CRM.

ГЛАВА 2

Что автоматизировать первым

Первая автоматизация должна быть маленькой, быстрой и заметной. Ее задача — не изменить компанию, а доказать, что подход работает, и дать людям привыкнуть.



Хорошая первая задача отвечает «да» на пять вопросов

- [ ] Повторяется каждый день или каждую неделю?
- [ ] Есть понятное правило: «если пришло X — сделать Y»?
- [ ] Данные уже в цифре — в почте, CRM, таблице, 1С, а не на бумаге?
- [ ] Результат можно посчитать: минуты, заявки, ошибки, деньги?
- [ ] Ошибка автоматизации не катастрофична и ее легко заметить?

ГЛАВА 2 · СПРАВОЧНИК

12 типовых задач: сложность и срок

Сроки — для компании с одной CRM и одним сайтом, когда доступы выданы в первый день. Каждая следующая система (1С, второй сайт, маркетплейсы) добавляет обычно 2–5 дней. Задачи с низкой сложностью — лучшие кандидаты на первую автоматизацию.

Задача	Сложность	Обычный срок
Заявки с сайта и почты — сразу в Telegram или MAX ответственному	низкая	1–3 дня
Заявки из всех каналов — в CRM, без ручного ввода	низкая	2–5 дней
Автоответ клиенту в течение минуты, в том числе ночью	низкая	1–3 дня
Утренний отчет руководителю в мессенджер	низкая	3–5 дней
КП, счет, договор по шаблону из карточки сделки	низкая	3–7 дней
Напоминания клиентам об оплате и продлении	низкая	3–5 дней
Контроль: сделки без следующего шага, просроченные задачи	средняя	1 неделя
Обмен CRM и 1С: счета, оплаты, отгрузки	средняя	2–4 недели
Распознавание входящих документов (счета, УПД) в 1С	средняя	2–3 недели
Расшифровка и разбор звонков менеджеров	средняя	1–2 недели
ИИ-консультант для клиентов на сайте и в мессенджерах	средняя	2–4 недели
Сквозная аналитика: реклама → заявка → оплата	высокая	3–6 недель

Как выбрать из этого списка

Отметьте задачи, которые нашлись в вашей таблице аудита. Из отмеченных возьмите ту, у которой больше всего часов в месяц или потерянных денег и низкая сложность. Это и есть первая автоматизация. Остальные запишите в план на квартал — после первого запуска их будет проще оценить.

ГЛАВА 3

Заявки: быстро и без потерь

Самая окупаемая автоматизация почти в любом бизнесе. Вы уже платите за рекламу, чтобы заявки пришли, — осталось не потерять их на последнем метре.



Как должно работать

1. **Все каналы — в одну точку.** Сайт, почта, мессенджеры, звонки, маркетплейсы — в CRM или хотя бы в одну общую таблицу.
2. **Ответственный узнает сразу.** Уведомление в рабочий мессенджер: имя, телефон, что нужно, откуда пришел клиент.
3. **Клиент получает ответ за минуту.** «Получили заявку, менеджер Анна свяжется до 12:00» — даже ночью.
4. **Есть контроль.** Нет реакции 15 минут — уведомление руководителю. Заявка без ответственного — невозможна.
5. **Каждую заявку видно в отчете.** Сколько пришло, из каких каналов, сколько ушло в работу.

Шаблон автоответа

Добрый день, {имя}! Получили вашу заявку на {услугу}.
Менеджер {имя менеджера} свяжется с вами {сегодня до 18:00 / завтра до 11:00}.
Если вопрос срочный — позвоните: {телефон}.
Чтобы подготовиться к разговору, ответьте на одно сообщение: {главный вопрос — объем, сроки, город}.

Последняя строка делает автоответ полезным: клиент присылает данные, а менеджер звонит уже подготовленным.

Чек-лист: заявки под контролем

- [ ] Отправили тестовую заявку из каждого канала — все дошли до CRM.
- [ ] У каждой заявки сохраняется источник: реклама, сайт, рекомендация.
- [ ] Дубли склеиваются по телефону и почте.
- [ ] Ночные и выходные заявки утром первыми в списке.
- [ ] Измеряете время первого ответа — и оно меньше 15 минут в рабочее время.

ГЛАВА 4

CRM, в которой действительно работают

CRM покупают многие, работают в ней — меньше. Причина почти всегда одна: система требует от менеджера больше, чем дает. Автоматизация меняет этот баланс.



Пять правил, без которых CRM не работает

1. **6–8 этапов воронки, не больше.** Каждый этап — событие, которое можно проверить: «КП отправлено», а не «думает».
2. **У каждой сделки есть следующий шаг с датой.** Нет шага — сделка в отчете «зависших».
3. **Отказ — только с причиной из списка.** «Дорого», «выбрали другого», «нет бюджета», «не дозвонились». Через три месяца это лучший материал для маркетинга.
4. **Минимум обязательных полей.** Каждое лишнее поле снижает дисциплину. Оставьте то, что используете в отчетах.
5. **Все, что можно заполнить автоматически, — заполняется автоматически.** Источник, дата, сумма из счета, статус оплаты из 1С.

Что стоит автоматизировать внутри CRM

Событие	Что происходит само
Новая заявка	Сделка, ответственный по правилу (очередь, регион, продукт), задача «связаться за 15 минут»
КП отправлено	Через 2 дня задача «узнать решение», если клиент молчит
Счет оплачен в 1С	Сделка переходит в «Оплачено», менеджер и бухгалтер получают уведомление
Сделка без движения 7 дней	Уведомление менеджеру, через 14 — руководителю
Закрыта успешно	Через 30 дней задача «попросить отзыв», через N месяцев — «повторная продажа»

ГЛАВА 5

Утренний отчет руководителю

Руководитель не должен собирать цифры — цифры должны приходить к нему сами. Одно сообщение в 9:00 заменяет планерку о статусах и вопросы «а сколько у нас сейчас?».



Семь цифр, которых достаточно

1. **Заявки за вчера** — всего и по каналам.
2. **Время первого ответа** — медиана и самая долгая заявка.
3. **Оплаты** — вчера, с начала месяца и процент от плана.
4. **Сделки без следующего шага** — количество и сумма.
5. **Просроченные задачи** — по менеджерам.
6. **Просроченная дебиторка** — сумма и три крупнейших должника.
7. **Отказы** — сколько и по каким причинам.

Как сделать, чтобы отчет читали

- Одно сообщение, без вложений и ссылок «на дашборд».
- Сравнение с прошлой неделей: стрелка вверх или вниз.
- Выделено только то, что требует решения сегодня.
- Цифры берутся из систем, а не из таблиц, которые заполняют руками.

Отчет за 31 октября
Заявки: 18 (↑ 4) — сайт 9, почта 5, Telegram 4
Первый ответ: 11 мин, самая долгая — 2 ч 40 мин (Иванов)
Оплаты: 412 000 ₽, с начала месяца 3,1 млн — 78% плана
Без следующего шага: 6 сделок на 940 000 ₽
Просрочено задач: Петрова 3, Иванов 5
Дебиторка просрочена: 1,2 млн ₽ — «Альфа» 600 000 ₽
Отказы: 3 — «дорого» 2, «выбрали другого» 1

ГЛАВА 6

Документы по шаблону

КП, счета, договоры, акты — это данные, которые уже есть в карточке сделки, разложенные по шаблону. Собирать их руками — значит тратить время и рисковать ошибкой в реквизитах.



Как подготовить шаблон за один день

1. Возьмите последний «правильный» документ, который проверил юрист или бухгалтер.
2. Выделите все, что меняется от клиента к клиенту: название, ИНН, адрес, позиции, суммы, сроки, подписант.
3. Для каждого поля запишите, **откуда оно берется**: карточка компании в CRM, сделка, справочник товаров, 1С.
4. Найдите поля, которых в системах нет, — их нужно добавить в карточку, иначе автоматизация будет спотыкаться.
5. Договоритесь о правиле: документ собирается автоматически, человек проверяет и отправляет.

Реквизиты — по ИНН

Название, адрес, КПП, ОГРН и руководителя компании можно подтянуть по ИНН из открытых данных ФНС. Менеджер вводит 10 или 12 цифр — остальное заполняется само и без опечаток.

Что получится в итоге

Было	Стало
15–30 минут на КП, копирование из старого файла	1–2 минуты: кнопка в сделке, проверка, отправка
Ошибки в реквизитах и чужие названия в документах	Данные из одного источника, ошибки только там, где ошиблись в карточке
Непонятно, какую версию отправили клиенту	Каждый документ сохранен в сделке с датой

ГЛАВА 7

ИИ: где он работает уже сейчас

Языковые модели хорошо работают с текстом: читают, сортируют, пересказывают, пишут черновики, отвечают по базе знаний. Хуже — с точными расчетами и решениями, за которые кто-то несет ответственность.



Задача	Готовность	Что учесть
Ответы клиентам на типовые вопросы по базе знаний	работает	Нужна актуальная база и передача человеку, когда вопрос нетиповой
Разбор входящих писем и заявок: тема, срочность, кому передать	работает	Проверяйте выборку первые 2 недели
Черновики писем, КП, ответов на отзывы	работает	Человек правит и отправляет
Расшифровка и краткий разбор звонков	работает	Предупреждайте клиентов о записи разговора
Распознавание счетов, УПД, накладных	работает	Суммы и ИНН сверять автоматически с 1С
Поиск по внутренним регламентам и документам	работает	Работает настолько, насколько в документах порядок
Проверка договоров на рискованные пункты	с проверкой	Помощник юриста, не замена его решения
Карточки товаров и тексты для сайта	с проверкой	Факты о товаре — только из ваших данных
Решения о скидках, кредитах, увольнениях, юридические ответы клиенту	не отдавать	Ответственность остается на человеке
Точные расчеты без проверки (сметы, налоги)	не отдавать	Считает программа, ИИ только объясняет

База знаний за два дня

1. Выгрузите переписку с клиентами за 2–3 месяца и выпишите 50 самых частых вопросов.
2. Напишите к ним ответы так, как отвечал бы ваш лучший менеджер.
3. Добавьте цены, сроки, условия доставки и оплаты, гарантию, адреса.
4. Отдельно перечислите, **о чем ассистент не говорит** и когда сразу зовет человека.
5. Назначьте ответственного, который обновляет базу при каждом изменении цен и условий.

Как понять, что ИИ-ассистент приносит пользу

Метрика	Как считать	Что должно происходить
Доля вопросов, закрытых без человека	Диалоги без передачи менеджеру ÷ все диалоги	Растет неделя к неделе по мере пополнения базы
Доля ошибок	Ошибочные ответы в еженедельной выборке 30–50 диалогов	Падает; каждая ошибка — новая строка в базе знаний
Время ответа клиенту	От сообщения клиента до первого ответа	Секунды, круглосуточно
Заявки из диалогов	Диалоги, которые закончились заявкой или записью	Не меньше, чем при ответах менеджеров
Вопросы без ответа в базе	Вопросы, на которых ассистент позвал человека	Раз в неделю превращаются в новые ответы

Начинайте с режима подсказок: ассистент готовит ответ, менеджер отправляет. Когда правок станет мало — включайте ответы напрямую для типовых вопросов.

ГЛАВА 8

ИИ безопасно: данные и 152-ФЗ

Главный вопрос при внедрении ИИ — не «какая модель умнее», а «куда уходят данные клиентов и кто за них отвечает».

Что важно знать о персональных данных

- Персональные данные граждан России при сборе нужно записывать и хранить в базах на территории России (152-ФЗ, ст. 18).
- Передача персональных данных за рубеж — это трансграничная передача: с 1 марта 2023 года о ней нужно заранее уведомлять Роскомнадзор (ст. 12).
- Имя, телефон, почта клиента в тексте запроса к иностранному сервису — тоже передача персональных данных.

Это общий ориентир, а не юридическая консультация. Перед запуском сверьтесь со своим юристом и политикой обработки персональных данных.

Три безопасных варианта

Российские модели

GigaChat, YandexGPT — обработка в российском контуре. Хороший выбор для работы с клиентскими данными.

Модель на своем сервере

Открытые модели можно запустить на сервере компании: данные не покидают ваш контур.

Обезличивание

Перед отправкой в модель имена, телефоны и реквизиты заменяются метками, после ответа — возвращаются.

Пять правил внедрения ИИ

1. **Человек в контуре.** Все, что уходит клиенту от имени компании с деньгами или обязательствами, — проверяет человек.
2. **Один источник правды.** ИИ отвечает по вашей базе знаний, а не «из головы». Нет ответа в базе — зовет человека.
3. **Честность с клиентом.** Клиент знает, что отвечает ассистент, и в любой момент может позвать человека.
4. **Минимальные доступы.** Отдельный пользователь с правами только на то, что нужно для задачи.
5. **Журнал и проверка.** Каждый ответ сохраняется; раз в неделю проверяйте 30–50 случайных ответов и считайте долю ошибок.

ГЛАВА 9

Как поставить задачу: ТЗ на одну страницу

Для первой автоматизации не нужно ТЗ на 40 страниц. Нужна одна страница с ответами на семь вопросов — ее поймут и подрядчик, и ваш сотрудник.

Раздел	Что написать	Пример
1. Цель	Какой результат в цифрах	Ни одна заявка с сайта не теряется, ответ клиенту за 15 минут
2. Как сейчас	Шаги процесса, кто делает, сколько времени	Менеджер раз в час смотрит почту и переносит заявки в CRM
3. Как должно быть	Шаги после автоматизации	Заявка сама в CRM, менеджер получает уведомление, клиент — автоответ
4. Системы и доступы	Какие программы участвуют, кто дает доступ	Сайт на 1С-Битрикс, amoCRM, Telegram; доступы дает ИТ-специалист
5. Исключения	Что делать в нестандартных случаях	Повторная заявка того же клиента — в существующую сделку
6. Как проверим	Тест, по которому принимаем работу	10 тестовых заявок из 3 каналов — все в CRM за минуту
7. Кто принимает	Один человек, который говорит «готово»	Руководитель отдела продаж

Самый важный раздел — «Исключения»

Основной сценарий автоматизировать легко, деньги уходят на исключения: дубли, неполные данные, клиент написал в два канала, менеджер в отпуске. Перечислите хотя бы пять — оценка станет точной, а сюрпризов после запуска меньше.

Что подготовить до старта

- [ ] Доступы: администратор CRM, сайт, почта, 1С — отдельный пользователь для интеграции.
- [ ] Примеры реальных данных: 10–20 заявок, документов или писем.
- [ ] Человек с вашей стороны, у которого есть 2–3 часа в неделю на вопросы и проверку.

ГЛАВА 10

Как выбрать подрядчика

Разница между подрядчиками видна не в презентации, а в ответах на неудобные вопросы. Задайте эти десять — и сравните.

1. **Что вы сделаете в первую неделю?** Хороший ответ — конкретные шаги и результат, который можно увидеть.
2. **Как вы проверите результат на наших данных до оплаты следующего этапа?**
3. **Что будет, если наша CRM, сайт или 1С обновятся?** Кто чинит и за чей счет?
4. **Где будут храниться наши данные и данные клиентов?** Серверы в России?
5. **Какие доступы вам нужны и почему именно такие?** Просьба «дайте админку ко всему» — повод насторожиться.
6. **Кому принадлежит результат:** сценарии, код, настройки? Сможем ли мы уйти к другому подрядчику?
7. **Что передаете после запуска:** описание, инструкция, обучение сотрудников?
8. **Сколько стоит поддержка** и что в нее входит? Можно ли без нее?
9. **Покажите похожую задачу,** которую вы уже сделали, — не скриншот, а как это работает.
10. **Что вы НЕ советуете автоматизировать у нас?** Если ответ «все можно» — это продавец, а не специалист.

Тревожные признаки

- Предлагают сразу большой проект на несколько месяцев, без маленького первого этапа.
- Не задают вопросов о ваших процессах, а сразу называют цену.
- Предлагают «свою платформу», с которой потом нельзя уйти.
- Нет договора, этапов и критериев приемки.
- Обещают «ИИ сделает все сам» — без базы знаний, проверки и ответственного с вашей стороны.

ГЛАВА 11

Окупаемость и план на 30 дней

Как посчитать окупаемость

Срок окупаемости (мес.) = стоимость внедрения ÷ (экономия в месяц + дополнительная выручка в месяц × маржа − поддержка в месяц)

Пример: внедрение 30 000 ₽, поддержка 3 000 ₽ в месяц. Экономия — 21 час × 620 ₽ = 13 000 ₽. Перестали терять 3 заявки в месяц: 3 × 20% × 50 000 ₽ × маржа 30% = 9 000 ₽.

30 000 ÷ (13 000 + 9 000 − 3 000) ≈ **1,6 месяца**.

Считайте консервативно: берите половину ожидаемого эффекта. Если автоматизация окупается и при половине — ее стоит делать. Если только при самом оптимистичном сценарии — начните с другой задачи.

План на 30 дней

Неделя	Что делаем	Результат
1. Аудит	Таблица процессов (глава 1), расчет стоимости ручной работы, выбор одной задачи по матрице (глава 2)	Одна задача и цифра «сколько она стоит сейчас»
2. Постановка	ТЗ на одну страницу (глава 9), доступы, примеры данных, выбор исполнителя	Понятный план, срок и смета
3. Запуск	Внедрение и тест на части потока: одном канале, одном менеджере, одном типе документов	Работает на реальных данных
4. Замер	Сравнение с цифрами недели 1, разбор исключений, инструкция для сотрудников, решение о следующей задаче	Результат в цифрах и следующая задача

Чек-лист запуска

- ☐ Есть цифра «до»: время, количество, ошибки.
- ☐ Есть ответственный за автоматизацию внутри компании.
- ☐ Сотрудники знают, что меняется и зачем.
- ☐ Старый способ работает параллельно первую неделю.
- ☐ Понятно, кого звать, если что-то сломалось.
- ☐ Ошибки и сбои приходят уведомлением, а не от клиента.
- ☐ Через 2 недели — замер «после».
- ☐ Описание работы сохранено у вас, а не только у подрядчика.

ГЛАВА 12

10 ошибок, которые съедают бюджет

1. **Автоматизировать хаос.** Если процесс каждый делает по-своему, автоматизация закрепит хаос. Сначала договоритесь о правиле, потом автоматизируйте.
2. **Начинать с большого проекта.** Полгода внедрения без промежуточного результата — главная причина разочарования. Начинайте с задачи на 1–2 недели.
3. **Не измерить «до».** Без исходной цифры невозможно доказать эффект — и следующий проект не согласуют.
4. **Не назначить ответственного.** Автоматизация без хозяина ломается при первом обновлении и тихо перестает работать.
5. **Забыть про исключения.** 80% работы — в 20% нестандартных случаев. Опишите их до старта.
6. **Не рассказать сотрудникам.** Люди обходят то, чего не понимают. Объясните, что меняется и что это дает лично им.
7. **Выбрать инструмент раньше задачи.** «Нам нужен ИИ» — не задача. «Отвечать клиентам за минуту» — задача.
8. **Отдать ИИ решения без проверки.** Черновик — да, финальное слово с деньгами и обязательствами — за человеком.
9. **Не следить за сбоями.** Интеграция может молча перестать работать после обновления. Нужны уведомления об ошибках.
10. **Зависеть от одного подрядчика без документации.** Описание, доступы и настройки должны быть у вас.

ЕСЛИ НУЖНА ПОМОЩЬ

ОРБИИТА: автоматизация и ИИ под ключ

Мы делаем то, о чем этот гид: находим задачи с быстрой отдачей, внедряем их в ваших системах и показываем результат на ваших данных.

Как работаем

- План и смета — за 1 рабочий день, до оплаты.
- Работаем этапами: результат каждого этапа видно до оплаты следующего.
- С сервисами, которые у вас уже есть: CRM, 1С, сайт, почта, мессенджеры.
- Серверы в России, данные по 152-ФЗ.
- 30 дней доработок после запуска.

Что делаем

- Заявки, автоответы, контроль скорости ответа.
- Внедрение и настройка CRM, обмен с 1С.
- Отчеты руководителю и документы по шаблону.
- ИИ-консультанты и ассистенты по базе знаний.
- Распознавание документов, разбор звонков.

Пришлите заполненную таблицу аудита

Отправьте таблицу из главы 1 (или просто опишите словами, что делается вручную) — подскажем, что автоматизировать первым, сколько это стоит и сколько займет.

info@orbiita.ru · +7 916 951-27-46 · orbiita.ru/avtomatizacii

Гид можно пересылать коллегам и использовать внутри компании. Ноябрь 2026.