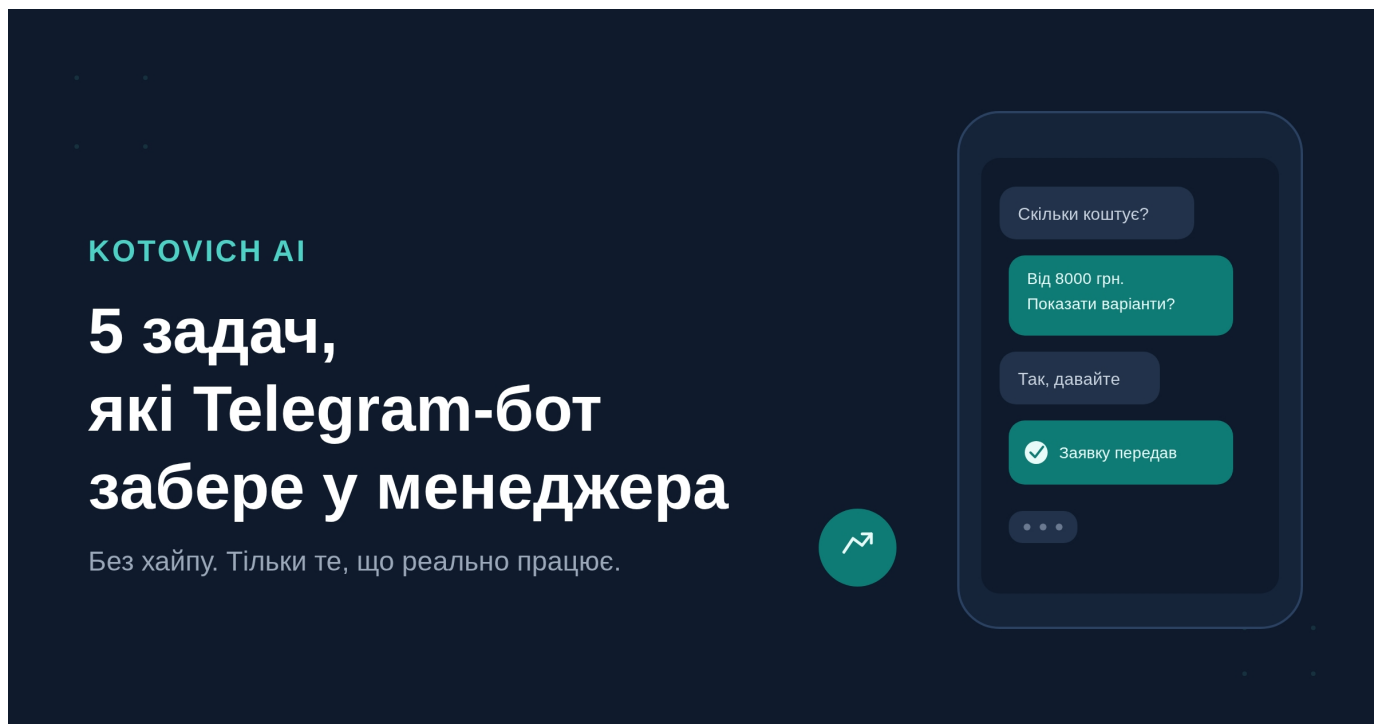


5 задач, які Telegram-бот може забрати у менеджера вже цього тижня



Менеджер відповідає на запитання про ціну. Через хвилину — уточнює деталі нової заявки. Ще через хвилину — домовляється про час дзвінка. День складається з десятків таких дрібниць, і жодна з них не потребує досвіду чи креативності — просто час і увагу, яких на щось важливіше вже не лишається.

Частину цієї рутини можна передати Telegram-боту вже зараз. Не треба автоматизувати весь відділ продажів одразу чи замовляти складну систему. Достатньо взяти один процес, який повторюється щодня, і перевірити, чи справді автоматизація його спрощує.

Ось п'ять задач, з яких можна почати цього тижня.

1. Відповідати на типові запитання

Проблема. Графік роботи, ціни, доставка, оплата, запис — клієнти запитують одне й те саме, а менеджер щоразу набирає майже ідентичну відповідь.

Рішення. Бот відповідає за підготовленими сценаріями на поширені запитання. Якщо запит виходить за їхні межі — передає розмову людині, а не намагається вгадати.

Приклад. «Як записатися на консультацію?» — бот показує доступні варіанти й умови, пропонує залишити контакт. Якщо ситуація нестандартна — підключається менеджер.

Що зробити: зберіть 10-15 найчастіших запитань із чатів, підготуйте короткі відповіді, визначте межу, де бот передає розмову людині.

2. Збирати деталі заявки до розмови з менеджером

Проблема. Кожну розмову менеджер починає з тих самих уточнень: що потрібно, де, коли, в якому обсязі.

Рішення. Бот ставить кілька коротких запитань і передає відповіді разом із заявкою. Менеджер відразу бачить контекст замість того, щоб з'ясовувати його заново.

Приклад. Компанія з ремонтів просить клієнта вказати тип приміщення, місто, площу і строки. До менеджера доходить уже майже готова заявка.

Що зробити: залиште лише запитання, критичні для першої консультації, і не перетворюйте перший контакт на анкету.

3. Записувати на зустріч і нагадувати про неї

Проблема. Узгодження часу розтягується на кілька повідомлень туди-сюди. А після домовленості клієнт може забути про зустріч або перенести її в останню хвилину.

Рішення. Бот показує вільні слоти, підтверджує вибір і сам нагадує напередодні.

Приклад. Клієнт обирає четвер, 15:30 — отримує підтвердження. За день до зустрічі приходить нагадування з кнопкою «перенести», якщо плани змінилися.

Що зробити: визначте джерело актуального розкладу і чіткі правила скасування — головне, щоб бот ніколи не нагадав про вже скасовану зустріч.

4. Передавати контакти й дані без ручного копіювання

Проблема. Дані клієнта залишаються в переписці. Щоб перенести їх у таблицю чи CRM, менеджер перечитує чат вручну.

Рішення. Бот збирає потрібні поля в одному сценарії й одразу передає їх у потрібне місце — менеджеру, таблицю чи систему обліку.

Приклад. Бот уточнює ім'я, телефон, послугу, зручний час — менеджер отримує заявку в готовому форматі, а не шукає деталі по чату.

Що зробити: визначте мінімальний набір даних, потрібний для роботи із заявкою, і призначте людину, яка перевірятиме нові звернення.

5. Повідомляти про статус замовлення

Проблема. «Як там моє замовлення?» — менеджер іде перевіряти, повертається, відповідає. Зі зростанням кількості замовлень таких перевірок стає все більше.

Рішення. Якщо статуси зберігаються в таблиці чи CRM, бот показує їх клієнту сам або повідомляє про зміну.

Приклад. Клієнт вводить номер замовлення й бачить: «Готується до відправлення». Коли статус зміниться — прийде нове повідомлення.

Що зробити: визначте джерело актуального статусу і додайте можливість звернутися до менеджера, якщо замовлення не знайдено.

З чого почати

Не шукайте «найрозумнішого» бота — знайдіть процес, що повторюється найчастіше. Порахуйте, які повідомлення команда пише майже однаковими словами, які дані постійно перепитує, які нагадування створює вручну. Візьміть одну задачу й опишіть її від першого повідомлення клієнта до завершення.

Після запуску перевірте: менеджер справді витрачає менше часу на рутину? Клієнт швидше отримує відповідь? Не з'явилося нових помилок? Якщо сценарій ускладнює спілкування — спростіть його або поверніть цю частину людині.

Хороша автоматизація не забирає менеджера з важливого діалогу. Вона звільняє його від повторюваних кроків, щоб він встигав до того, що справді впливає на рішення клієнта.

Хочете знайти такий процес у своєму бізнесі?

Пройдіть короткий квіз або напишіть "АУДИТ" — підкажу, які задачі можна передати боту вже зараз і де автоматизація дасть реальний ефект, а де тільки ускладнить процес.

[Пройти квіз](#) ↗

Перед запуском будь-якого бота перевірте, які дані він збирає, куди вони передаються і хто має до них доступ.

Кава з адміністратором, якого не існує



П'ятниця, 18:00. У барбершопі десь біля Вірменської «гаряча» година. У кріслі — останній клієнт, у двері заходить наступний, а телефон на стійці розривається від дзвінків. Марко, власник закладу, в цей час намагається ідеально підстригти перехід, паралельно вибачаючись перед людиною в кріслі за те, що мусить відволіктися.

Він скидає дзвінок. Потім ще один.

Коли він нарешті звільняється, бачить три пропущені. Дзвонить назад — ніхто не бере слухавку. Люди вже записалися в інший салон через дорогу. Мінус \$100 за вечір — це не просто гроші, це відчуття того, що ти втрачаєш контроль над власним бізнесом.

Коли ти адміністратор — це «боляче»

Знайома історія? Кожен власник локального бізнесу у Львові знає цей біль. Ти або працюєш сам, або наймаєш адміністратора. Але хороший адміністратор — це дефіцит. Вони теж хворіють, у них бувають погані дні, вони теж не завжди встигають взяти трубку, коли в залі повна посадка. Або ще гірше — забувають внести запис у календар, і двоє клієнтів приходять на один і той самий час.

Марко пробував усе: графіки, CRM-системи, наймав студентів. Але хаос із записом залишався його головним головним болем.

Магія, яка не потребує мікросхем

Ми зустрілися на каві, і Марко скаржився на те саме. Я запропонував йому просту річ: «Давай зробимо адміністратора, який ніколи не спить, не п'є каву в підсобці і завжди відповідає ввічливо».

Ми не будували космічних станцій. Ми не впроваджували складні нейромережі, про які пишуть у тех-блогів. Ми просто зробили «цифрового адміністратора» — голосового агента, який піднімає слухавку, коли Марко зайнятий.

Все працює максимально просто:

1. Клієнт дзвонить.
2. Агент вітається, уточнює, яка послуга потрібна (стрижка, гоління).
3. Дивиться в Google Calendar, де бачить вільні вікна.
4. Записує клієнта і відправляє йому підтвердження в месенджер.
5. Заносить дані в таблицю, щоб Марко бачив графік на наступний день.

Результат: більше грошей, менше стресу

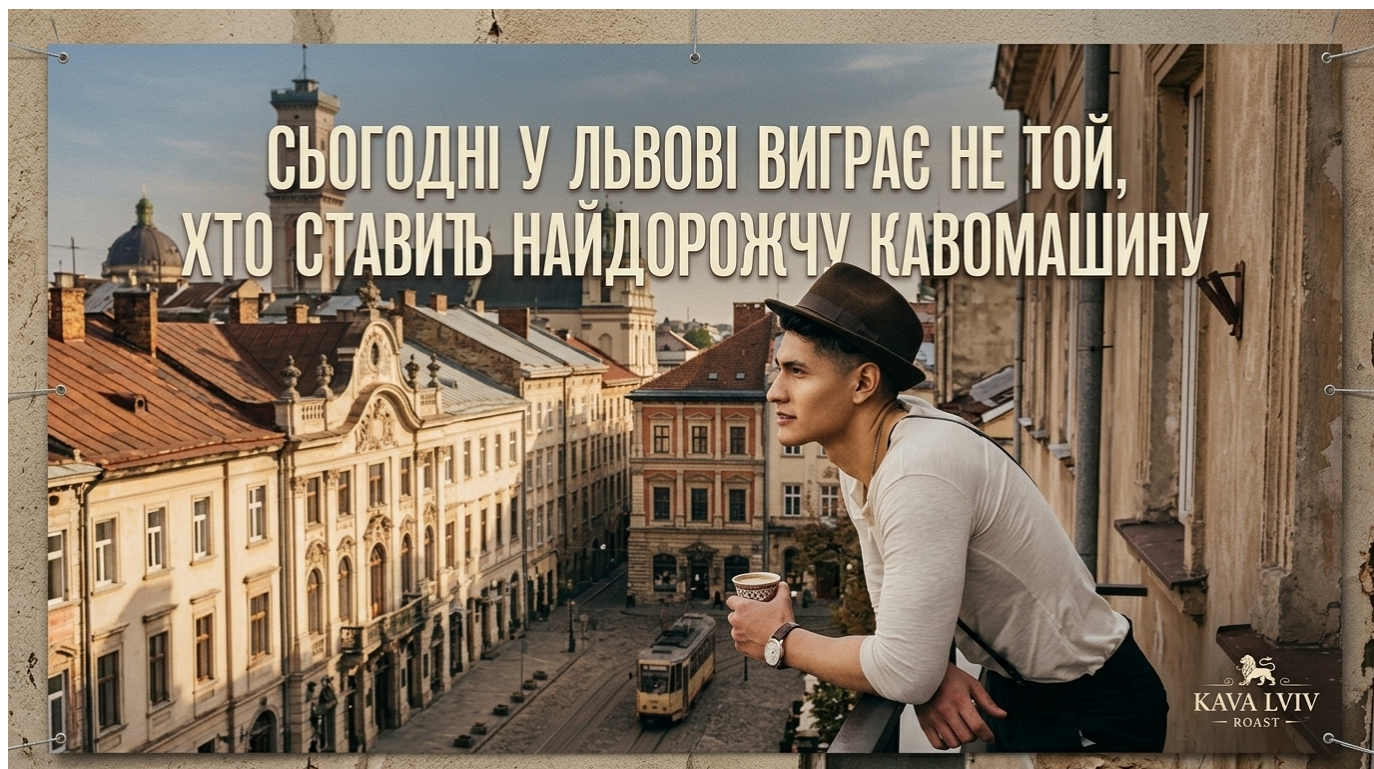
Минуло три тижні. Марко нарешті спокійно працює, не смикаючись на кожен звук телефону. Кількість пропущених дзвінків впала майже до нуля.

Найцікавіше — реакція клієнтів. Ніхто навіть не зрозумів, що говорив з алгоритмом. Голос був спокійний, без нервових ноток, які бувають у втомленої людини о 8-й вечора. Клієнти просто записуються, приходять і отримують свою послугу.

Сьогодні у Львові виграє не той, хто ставить найдорожчу кавомашину чи робить наймодніший ремонт. Виграє той, хто встигає відповісти кожному клієнту.

AI-агенти — це не хайп для айтивців. Це просто інструмент, як касовий апарат чи термінал для оплати. Він створений, щоб економити ваш час і не давати грошам «тікати» до конкурентів через пропущені виклики.

Якщо ви відчуваєте, що ваш телефон — це джерело стресу, а не доходу, давайте просто протестуємо, як це працює, на вашому ж номері. 2 хвилини демо — і ви самі почуєте, як ваш бізнес може працювати без хаосу.



- Дізнайтеся про наші послуги на офіційному сайті [Kotovich | AI Automation](#)
 - Слідкуйте за трендами та практичними рішеннями у Telegram-каналі [AI для бізнесу](#)
-

Ваш бізнес втрачає клієнтів не через рекламу, а через відповідь через 30 хвилин

Ви платите за рекламу. Заявка приходить. І лежить у чаті чи CRM, доки хтось не звільниться — 20, 40, іноді 60 хвилин.

За цей час клієнт уже написав ще двом вашим конкурентам. І відповідь тому, хто озвався першим — не тому, хто зробив кращу пропозицію.

Це не проблема реклами. Реклама своє відпрацювала — привела людину, яка готова платити зараз. Проблема в тому, що між «людина написала» і «людина отримала відповідь» — провал, який ви фінансуєте власним бюджетом на трафік.

Порахуйте чесно: скільки заявок за останній місяць прийшли поза робочим часом, у вихідний, або просто в момент, коли ніхто не міг відповісти одразу? Скільки з них уже стали клієнтами конкурента, поки ви думали, що вони «ще думають»?

Що саме тут можна автоматизувати

Миттєва перша відповідь.

Клієнт пише в Telegram, Instagram чи на сайт — і одразу отримує реакцію: підтвердження, що заявку побачили, і перше уточнювальне запитання. Не «менеджер відповість вам найближчим часом», а реальна взаємодія, яка починається в перші секунди, а не через півгодини.

Кваліфікація без участі людини.

Замість того щоб менеджер сам з'ясовував бюджет, терміни й потребу клієнта в перших повідомленнях, це робить бот-«консультант»: ставить 3-5 конкретних запитань, розуміє, чи це теплий клієнт, холодний літ чи взагалі не ваш профіль — і вже відповідно веде розмову далі.

Передача менеджеру теплого, а не сирого ліда.

Менеджер підключається не на етапі «привіт, чим цікавитесь», а вже маючи контекст: що людина хоче, який у неї бюджет, наскільки вона готова купувати зараз. Це економить і час менеджера, і терпіння клієнта.

Робота 24/7, без вихідних.

Заявка в суботу ввечері чи о 2 ночі отримує таку саму швидку реакцію, як заявка в понеділок о 10 ранку. Клієнт не чекає до відкриття офісу — і не встигає піти до когось, хто відповів швидше.

Фіксація в CRM автоматично.

Кожна заявка, розмова і статус клієнта одразу потрапляють у систему — без ручного перенесення, без загублених контактів у особистих чатах менеджерів.

Це не про заміну менеджерів роботами.

Це про те, щоб людина підключалася там, де вона справді потрібна — закривати угоду, а не витрачати перші 20 хвилин на з'ясування базових речей, поки клієнт вже думає, куди написати ще.

Напишіть **"АУДИТ"** — підкажу, що саме у вашій воронці можна автоматизувати першим.

Або пройдіть AI-аудит за 60 секунд: [сайт/квіз](#)
