

Phonix

ИИ-решение для рынка недвижимости

ВОЛОДЕЕВ АЛЕКСЕЙ

13 лет в IT

5 лет в proptech



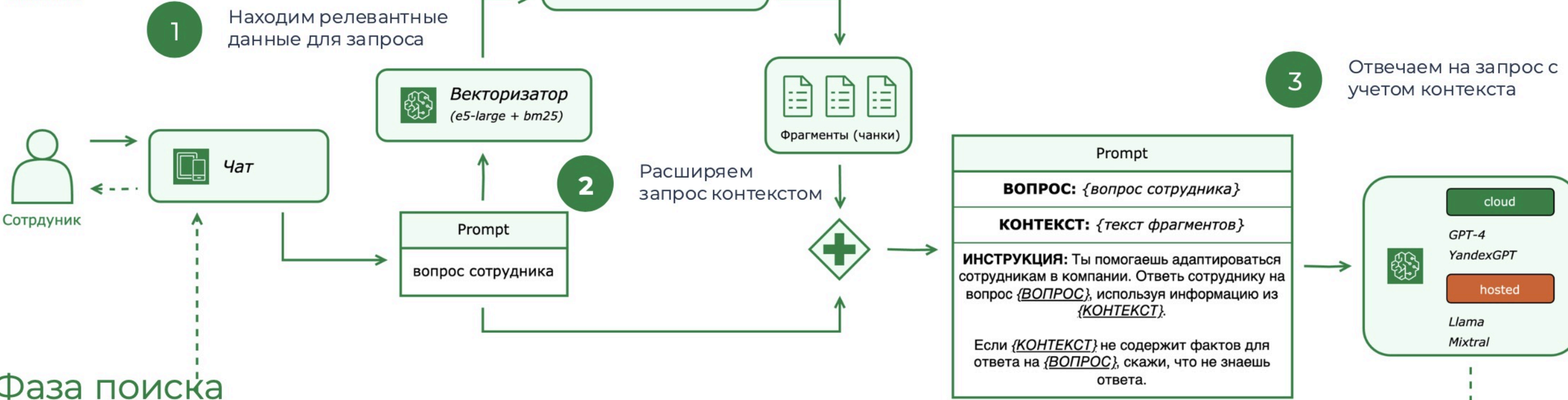
2025 - 500 МЛРД.*
2022 - 92 МЛРД.

Как это работает

Фаза наполнения

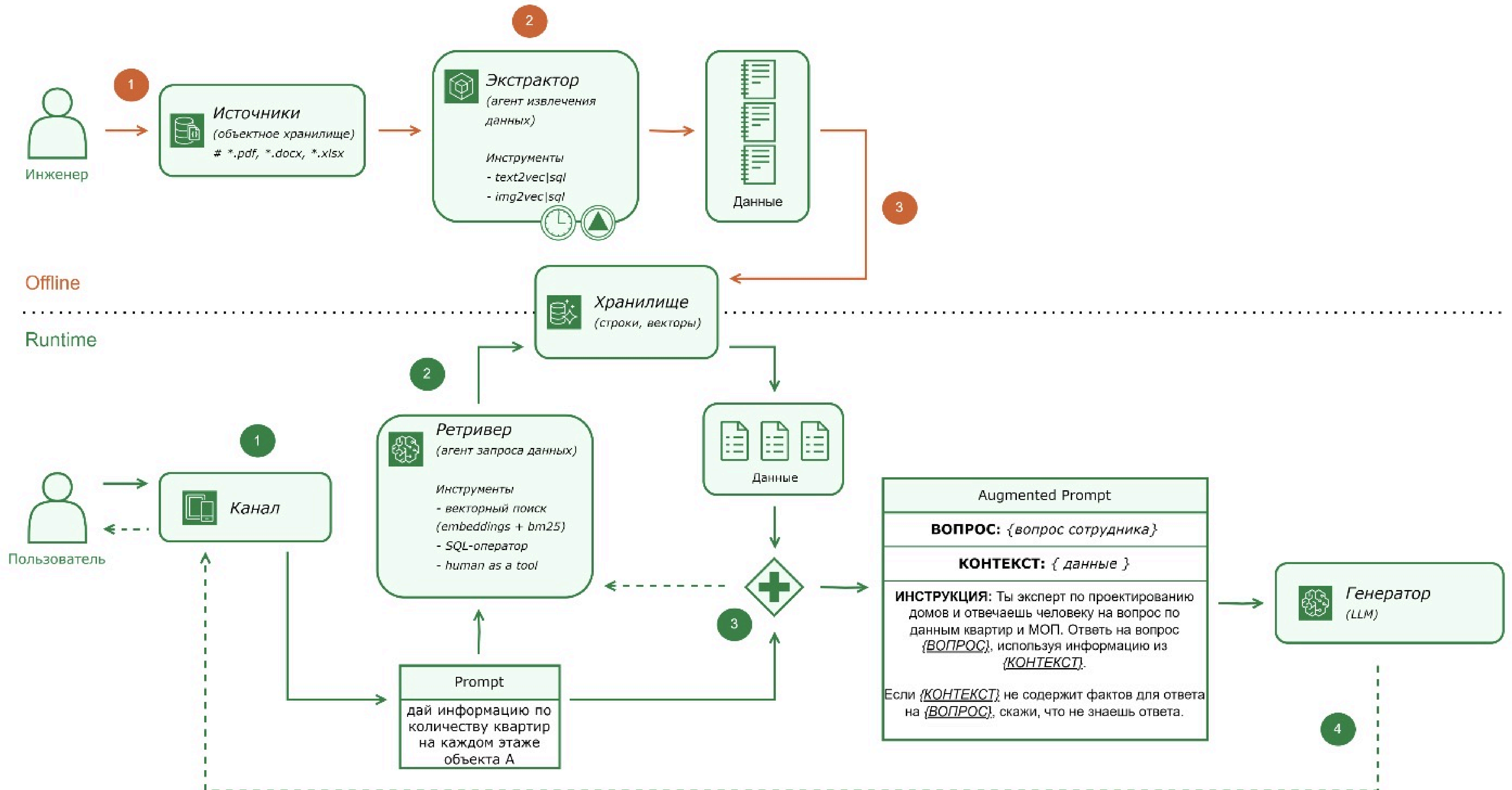


Runtime



Фаза поиска

Помощник по проектированию



РЫНОК ИИ

15%

Решаемая задача

ПРОБЛЕМА:

Нужны продажи! И желательно сейчас!

Бизнес эффект от внедрения

- Повышение лояльности;
- Сокращение издержек;
- Быстрое реагирование;
- Увеличение продаж

ОБОСНОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ

В условиях развития цифровых каналов и увеличения объема коммуникации с клиентами, высокое качество обслуживания становится ключевым конкурентным преимуществом.

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ

ТЕХНОЛОГИИ

Транскрибация аудио

- speech2text models;
- diarization models;

Анализ текста

- Large Language Models (LLM);
- LongChain Frameworks;
- Semantic Search Algorithms;
- Knowledge Graphs;

СТРУКТУРА РЕШЕНИЯ

Из всех взаимодействий платформа автоматически извлекает набор метрик с помощью больших языковых моделей (LLM), формирует обобщенные выводы для анализа эффективности, создает персонализированную базу знаний для обучения сотрудников и использует семантический поиск и графы знаний для предиктивной аналитики, что позволяет прогнозировать поведение клиентов и улучшать качество обслуживания.

конкурентные преимуществ



Не поверхностный мониторинг, а инструмент
Помимо анализа отдельных взаимодействий ценность несёт ряд дополнительных модулей, позволяющих комплексно повышать эффективность:

- - модуль автоматического мониторинга ошибок операторов;
- - модуль поиска зависимостей и объясняющих переменных;
- - ответ на вопросы на

Реализованные проекты

16 РЕАЛИЗОВАННЫХ КЕЙСОВ
С КОМПАНИЯМИ

БОЛЕЕ 25 000
ОБРАБОТАННЫХ ЗВОНКОВ

Общее кол-во звонков ?

907

↑ 907

Звонков на тему недвижимости ?

750

↑ 750

Клиент согласился на встречу ?

101

↑ 101

Целевых звонков ?

129

↑ 129

Бюджет целевых клиентов ?

289.0 M

↑ 289.0

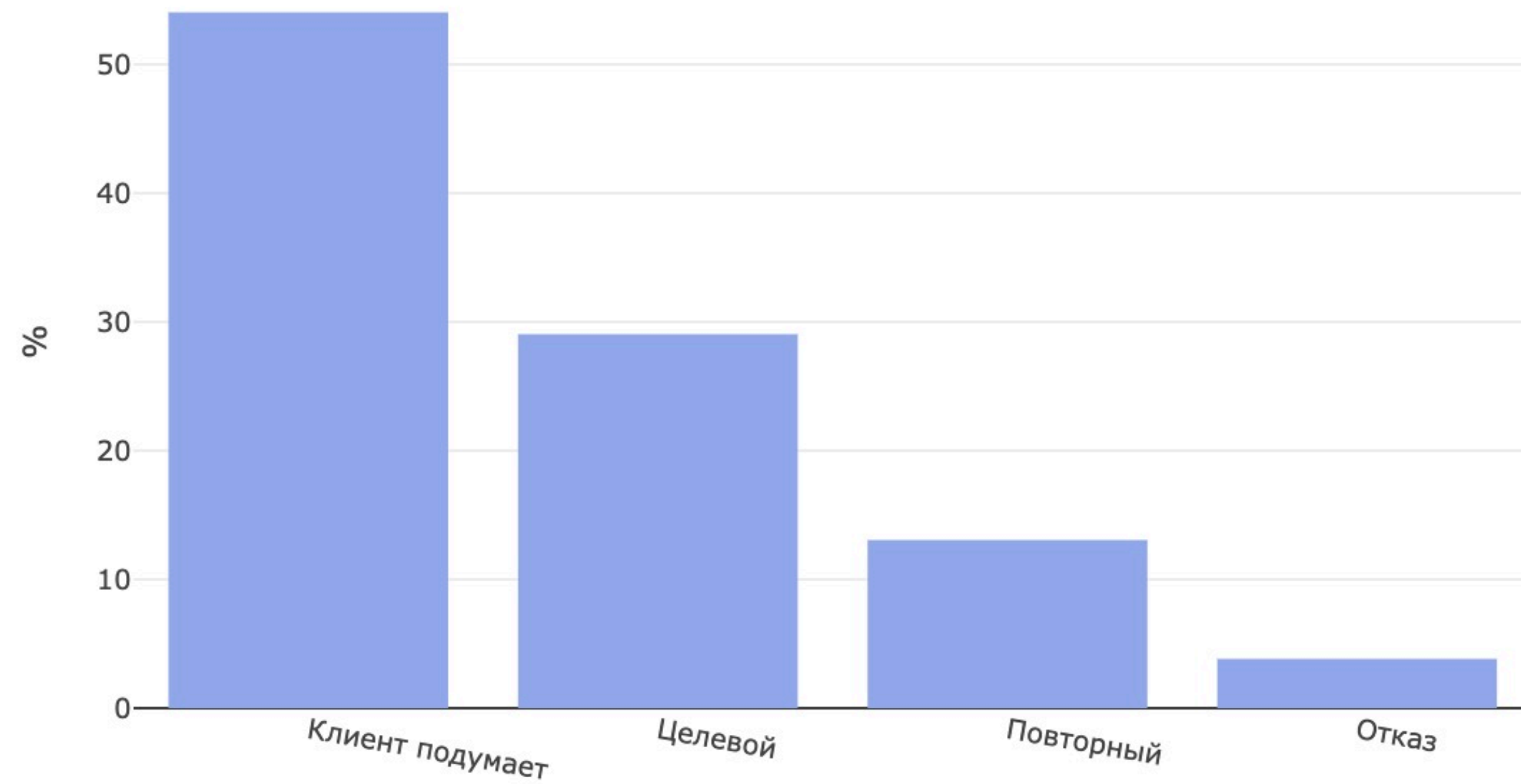
Среднее кол-во ошибок операторов ?

5.91

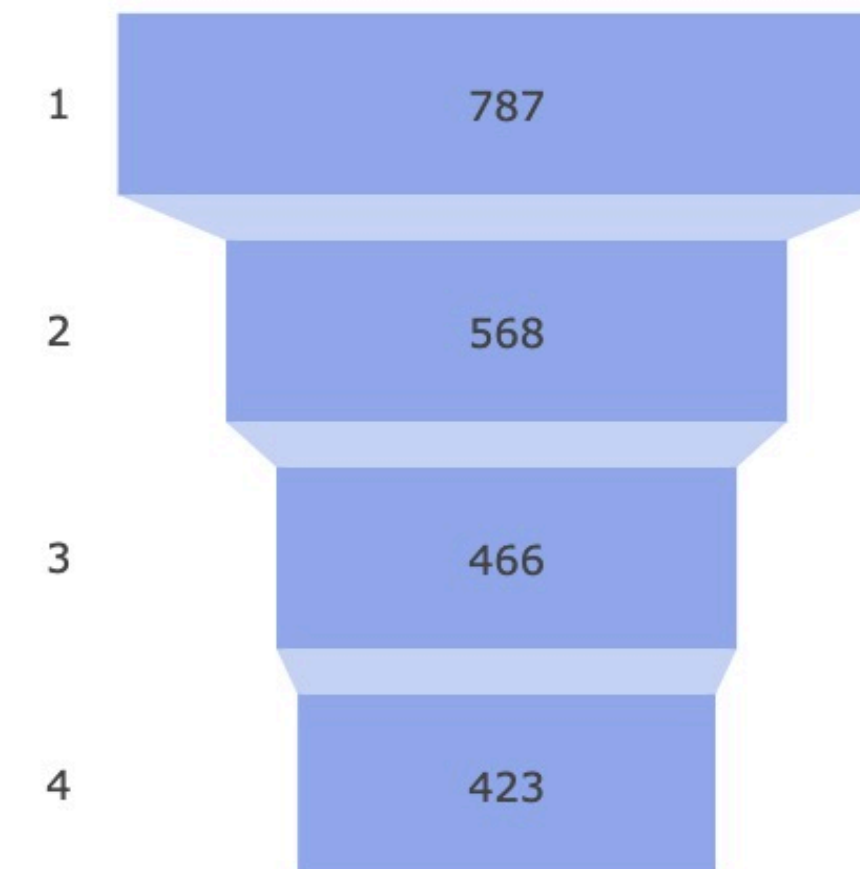
↑ 6



Распределение статусов звонков

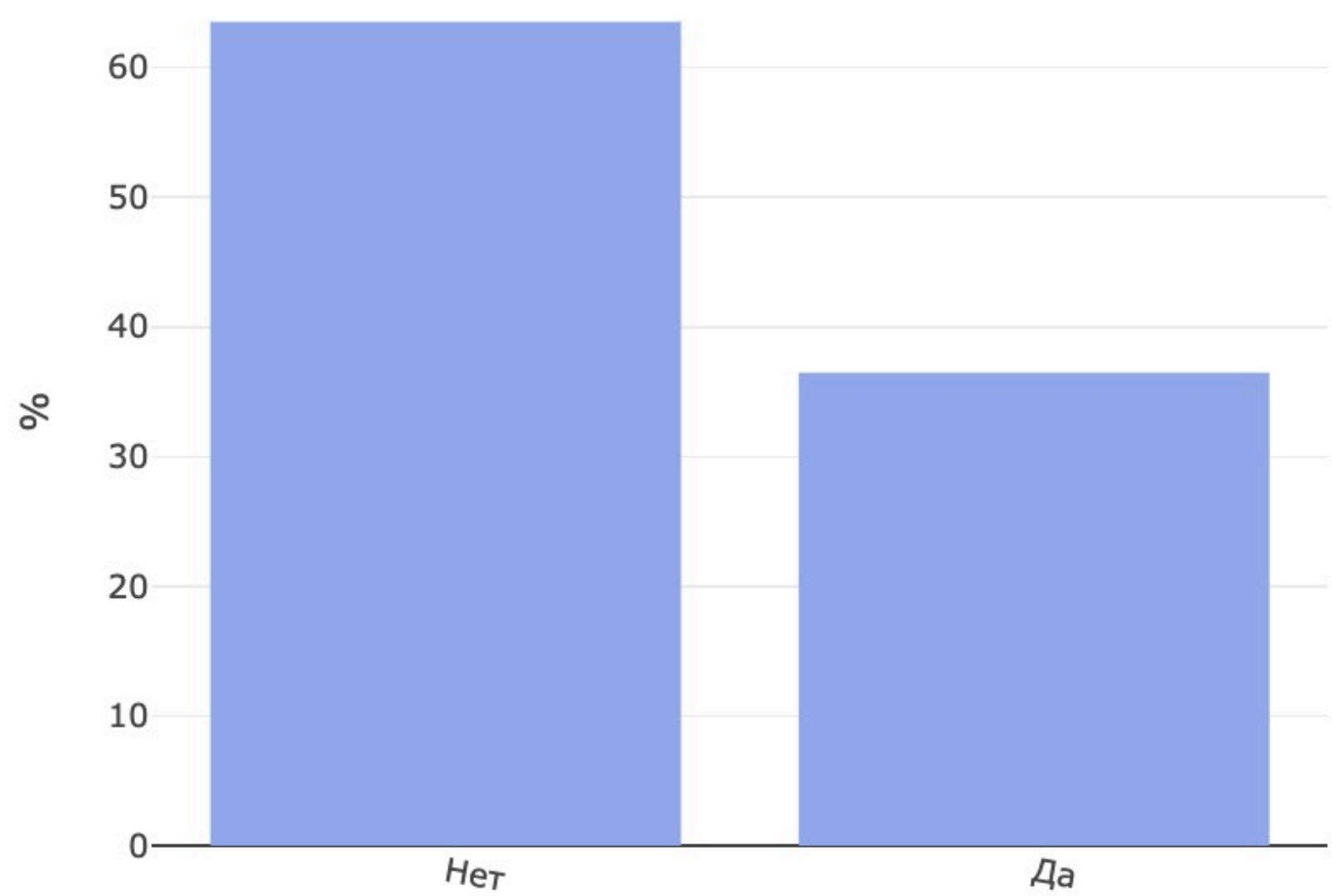


Воронка стадий звонка

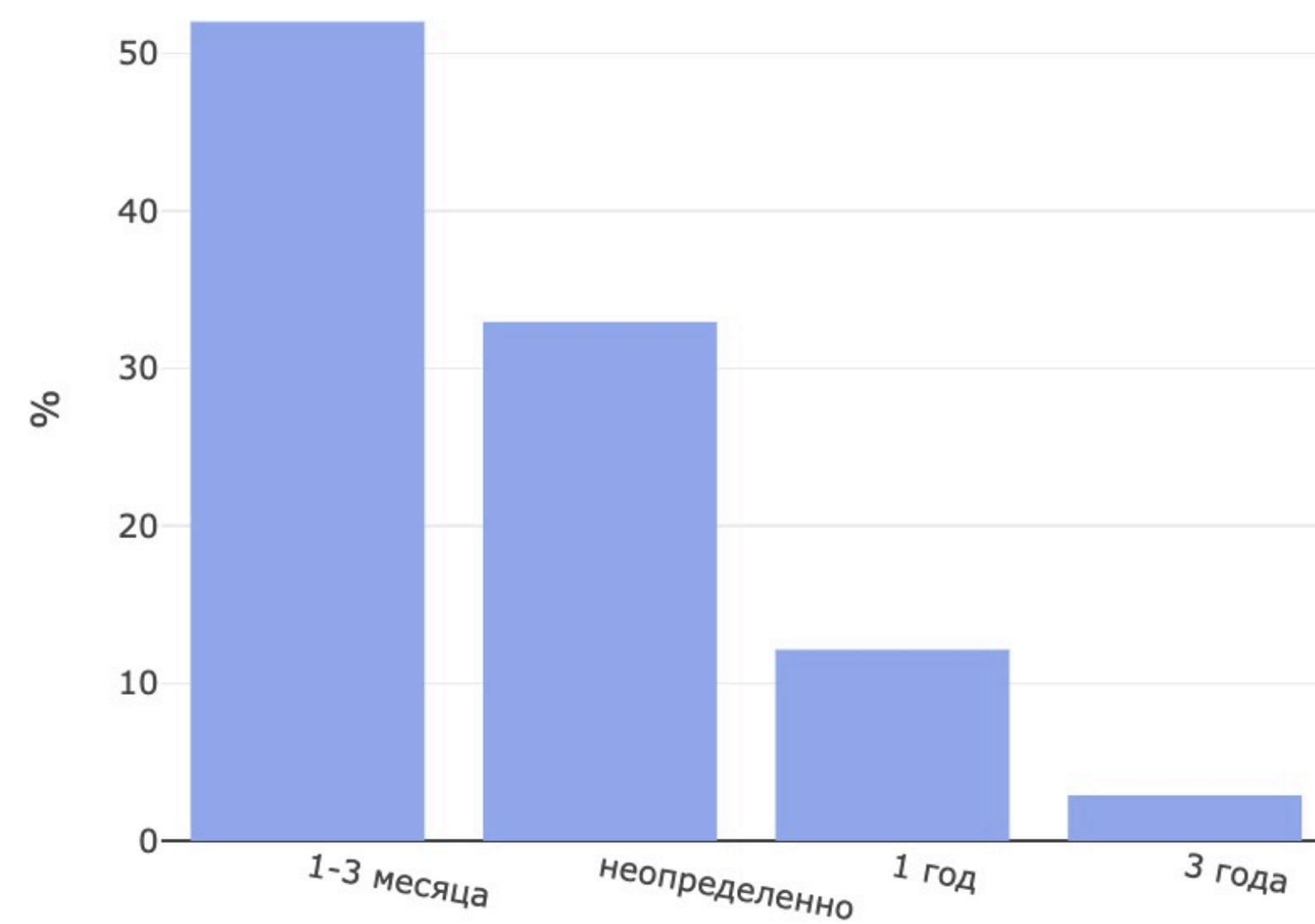




Клиент готов к ипотеке

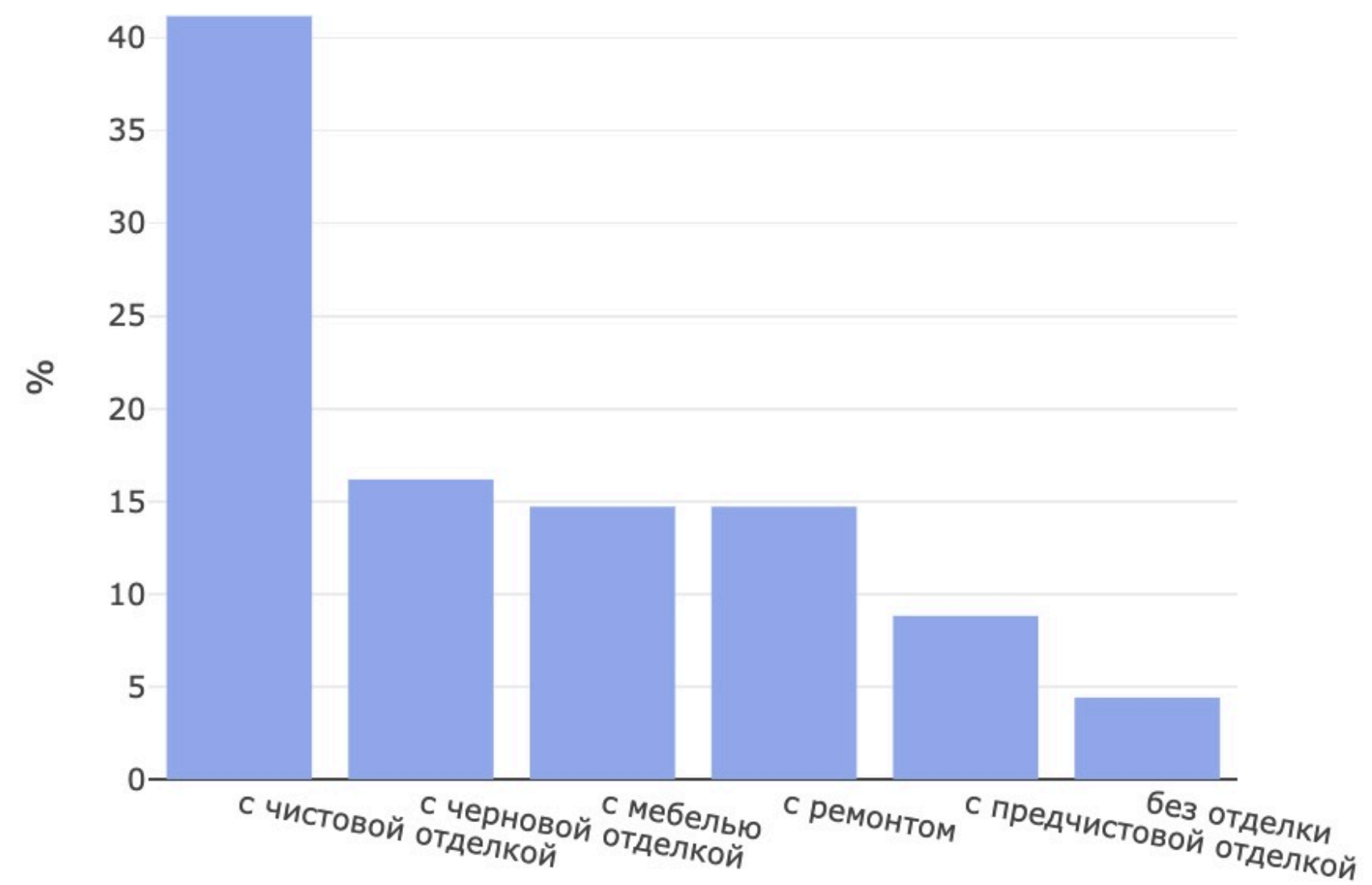


Время планируемой покупки



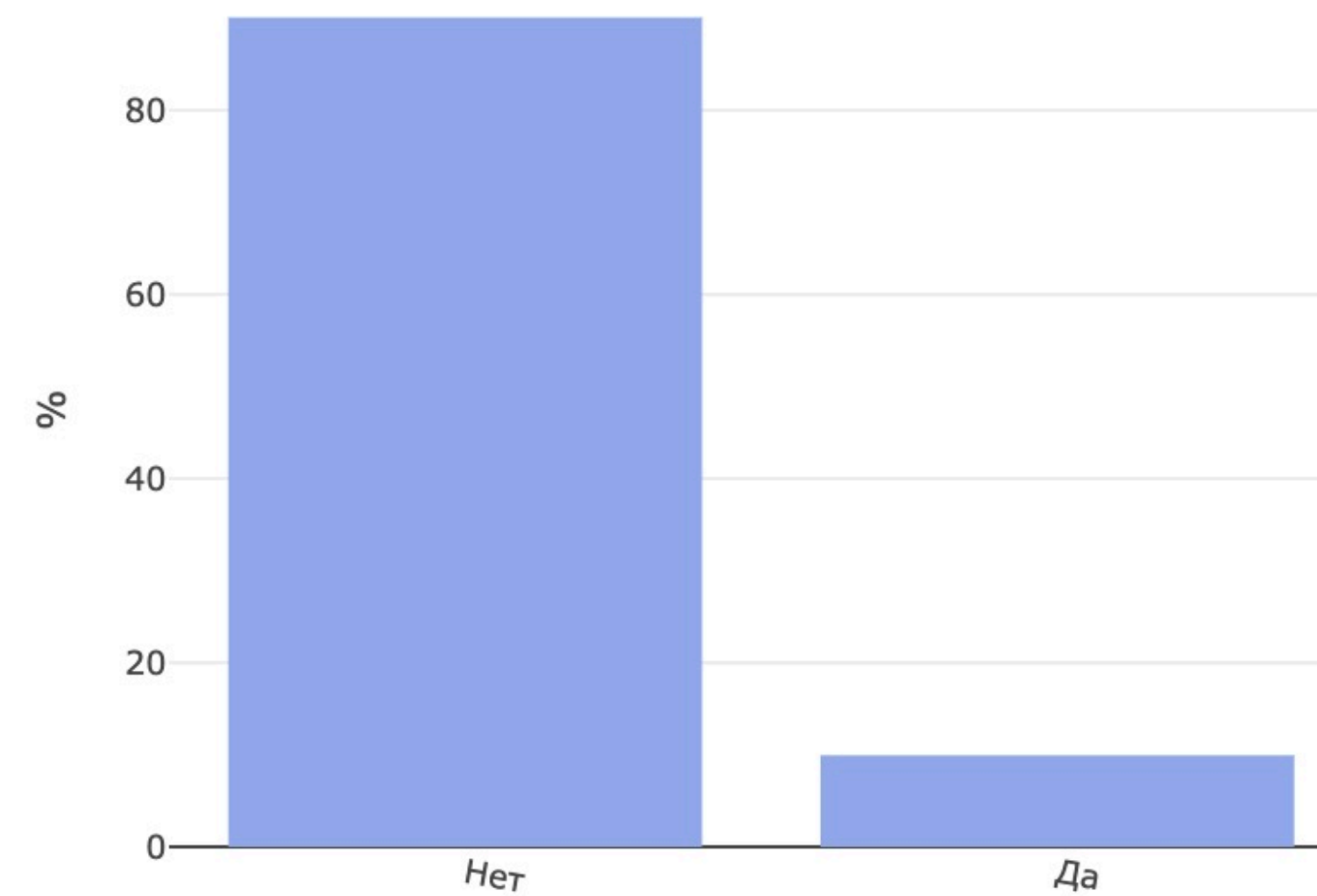
В процентах

Интересующий тип отделки

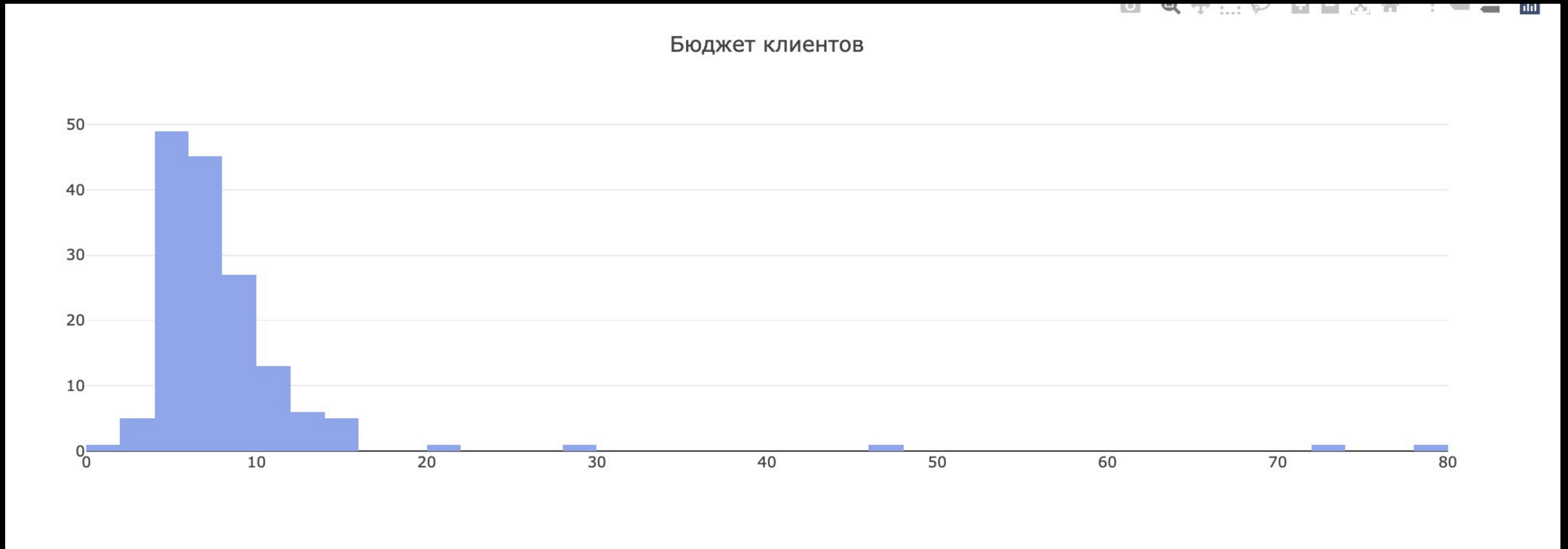


В процентах

Клиент является риелтором/агентом



Бюджет клиента



Эффекта от внедрения решения

+ 25% по всей воронке со стадии звонка

Конечно нету секрета:

Менеджеры начали выявлять потребности

Выявлять когда клиент планирует купить

Самое важное: Назначать встречи

Читаем whatsapp

Сейчас тестируем ai-операторов, которые общаются в переписке и звонят

Спасибо за
внимание)

Володеев Алексей Игоревич
89150916275
@volodeev90