

Практикум по внедрению искусственного интеллекта в бизнес

Практикум ESSG по внедрению ИИ в бизнес — это практическое решение для роста бизнеса, а не экскурсия по модным нейросетям

В нашем трёхмесячном практикуме мы соединяем два апробированных метода масштабирования компании: кастомизированную Теорию ограничений Голдратта и современные алгоритмы искусственного интеллекта. Наша кастомизация Голдратта даёт чёткую методику выявления «бутылочных горлышек» в менеджменте, маркетинге, продажах, IT и HR, а ИИ ускоряет их устранение в разы.

 ТЕОРИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ ГОЛДРАТТА



«БУТЫЛОЧНЫЕ ГОРЛЫШКИ»

 МЕНЕДЖМЕНТ

 МАРКЕТИНГ

 ПРОДАЖИ

 IT

 HR



 АЛГОРИТМЫ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Алгоритм ESSG уже прошёл проверку на сотнях компаний малого и среднего бизнеса и на десятках корпораций, поэтому каждый шаг программы описан в рабочих инструкциях с конкретными метриками окупаемости. **Вы получаете готовые связки автоматизации:** сервисы, промпты и скрипты, которые внедряются в вашу инфраструктуру без «расходов на эксперимент».

Практикум ведут управленцы, руководившие российскими и международными корпорациями: они говорят языком EBITDA и операционной маржи, а не презентационных слайдов. **Через три месяца у вас на руках карта приоритетных возможностей роста, работающие AI-модули в основных процессах и дорожная карта масштабирования.** Если нужен ИИ как инструмент ускорения бизнеса, а не витрина модных нейросетей, добро пожаловать на практикум по внедрению ИИ в бизнес от ESSG Consulting.

ЧЕРЕЗ ТРИ МЕСЯЦА У ВАС НА РУКАХ



Карта приоритетных возможностей роста



Работающие AI-модули в основных процессах



Дорожная карта масштабирования

Программа практикума

Каждое занятие
— точный алгоритм ваших
действий. Без лишнего,
только рабочие решения.

МОДУЛЬ 1

Нейросети и
LLM



01

Добавленная
ценность



02

Бренд и
контент



03

Интеллектуальные
продажи



04

Менеджмент



05

HR и
команда



06

R&D и
тренды



07

Усиление
продаж



08

МОДУЛЬ 3

Claude Code



09

Анализ
рынка



10

Нейроагенты



11

Дорожная
карта



12

01

ЗАНЯТИЕ

Глубокое погружение в нейросети и LLM модели

- 01 Разбираемся, что такое нейросети и LLM модели, сравниваем основные типы
- 02 Определяем три сущности ИИ: ассистент, автоматизация, агент. Перестаём путать понятия и понимаем, что именно внедрять первым
- 03 Погружаемся в GPT: веб-поиск, анализ файлов, картинки, голос, видео, Deep Research. Отличия моделей и применение в России
- 04 Настраиваем ИИ под себя: память и персонализация, чтобы модель знала ваш контекст и не выдавала общие ответы

- 05 Изучаем промтинжиниринг и автоматизируем генерацию промтов с помощью ИИ
- 06 Показываем, как получить доступ ко всем моделям по одному ключу
- 07 Практика: создаём первого ИИ-ассистента на живом кейсе участника
- 08 Собираем базу знаний по вашим документам: mind map, инфографика, презентация и аудиоподкаст

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

02

ЗАНЯТИЕ

Создание и упаковка добавленной ценности компании с помощью ИИ

- 01 Генерируем добавленную ценность бизнеса (Added Value) через собственные ИИ-решения
- 02 Создаём адаптированный Elevator Pitch для каждого ЛПР заказчиков через ИИ ассистента
- 03 Раскрываем сильные стороны компании для повышения конверсии и формируем добавленную ценность через стратегию, а не через закрытие боли

- 04 Знакомимся с ИИ-агентами и сравниваем облачные с теми, что работают рядом с вашими данными
- 05 Упаковываем ценность в презентации и лендинги силами ИИ-агента: ставим цель и получаем опубликованный сайт
- 06 Усиливаем позиционирование через видеоконтент нового поколения с помощью AI-инструментов

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

03

ЗАНЯТИЕ

Повышение узнаваемости и доверия бренда

- 01 Определяем ключевые алгоритмы роста узнаваемости и цитируемости компании
- 02 Находим темы для контента: отслеживаем новости отрасли и виральные ролики конкурентов
- 03 Настраиваем нейросети для создания контента для СМИ и цифровых аватаров

- 04 Автоматизируем SMM через «контентзавод», внедряя ИИ отдел маркетинга (ИИ сценарии, посты, подкасты, рилс, монтаж, ведение социальных сетей)
- 05 Погружение в MAKE автоматизацию: ИИ-агент собирает связки, которые постоянно взаимодействуют с аудиторией

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

04

ЗАНЯТИЕ

Интеллектуальные продажи с ИИ

- 01 Приоритизируем клиентов с ИИ: алгоритмы оценки и скоринга заказчиков
- 02 Формируем портрет идеального клиента (ICP) с помощью инструментов ИИ
- 03 Организуем цикл продаж: поиск лидов, составление списка ЛПР и каналы коммуникации с нейроассистентами

- 04 Внедряем готовые решения автоматизации переписки email outreach
- 05 Используем AI скрипты и вдохновляющие шаблоны для работы с клиентами

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

05

ЗАНЯТИЕ

Менеджмент и управление с помощью нейросетей

- 01 ИИ-решения для повышения эффективности управления командой
- 02 Показываем, как внедрить автопротоколирование совещаний: протокол, решения и поручения формируются автоматически
- 03 Ведение базы знаний регулярного менеджмента с помощью AI
- 04 Генерация регламентов и описаний бизнес-процессов через нейросети

- 05 Визуализация бизнес-процессов в дорожную карту
- 06 Инструменты для создания инструкций и обучающих материалов
- 07 AI-решения для организации виртуального «офиса» и управления удалённой командой
- 08 Поддержка проектного-менеджмента по методологиям Agile, PMI PMBOK

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

06

ЗАНЯТИЕ

HR и развитие команды

- 01 Основные направления HR и ИИ-инструменты для масштабирования
- 02 Решения для рекрутинга через нейросети
- 03 Показываем, как ИИ-аватар проводит первичные собеседования: интервьюирует кандидата в реальном времени, оценивает и передаёт HR
- 04 Измерение вовлеченности сотрудников с помощью AI

- 05 Показываем, как разработать индивидуальный план развития для каждого сотрудника с помощью ИИ: зоны роста, конкретные шаги, сроки и контроль выполнения
- 06 Создание карты талантов и психотипирование без внешнего консалтинга
- 07 Инструменты для онбординга персонала
- 08 AI-решения для улучшения синергии в команде

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

07

ЗАНЯТИЕ

Поиск новых решений и адаптация продукта под тренды

- 01 Возможности использования AI в R&D и поиске новых направлений бизнеса
- 02 Готовый алгоритм поиска решений и вывода на рынок по методологии MIT
- 03 Анализ трендов отрасли, ИИ поиск «икигай»: находим направление на пересечении интереса, компетенций и рыночного спроса

- 04 Инструменты для сбора и анализа отраслевых отчетов: ИИ-агент сам заходит в закрытые базы и собирает данные
- 05 Создание бизнес-плана от идеи до запуска полностью с помощью ИИ
- 06 Показываем, как разработать маркетинговую стратегию под новое направление с помощью ИИ

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

08

ЗАНЯТИЕ

Усиление существующих продаж с ИИ

01 Собираем голосового ИИ-менеджера под ключ: он сам звонит и принимает звонки, работает на российском сервисе по 152-ФЗ

02 Готовые связки для транскрибации и анализа звонков без дополнительных инвестиций

03 ИИ-сервис для продаж в мессенджерах и заполняющий CRM

04 Подключаем готовую автоматизацию к своей CRM: парсинг звонков, скоринг по вашему скрипту, отчёты в Telegram

05 Применение нейроагентов в соцсетях (social selling) и мессенджерах

06 Функционал нейроагентов для повышения эффективности команды продаж

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

09

ЗАНЯТИЕ

Нейросотрудники на базе нейроагентов

01 Claude Code: обзор и отличия от ChatGPT, Claude и Gemini.

02 Установка и настройка: Visual Studio Code, подключение, первый запуск.

03 Переход от промт-инжиниринга к контекст-инжинирингу: чем наполнять агента, чтобы он работал на вашем бизнесе.

04 Силлы: как агент получает специализацию под вашу бизнесфункцию.

05 Живая демонстрация: как Claude Code собирает рабочее решение под бизнес - от сайта до автоматизации

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

10

ЗАНЯТИЕ

Анализ конкурентов и рынков с ИИ

- 01 Создание полноценной коммерческой стратегии с ИИ
- 02 Выявление потенциальных конкурентов по готовым алгоритмам.
- 03 Использование нейросетей для изучения лучших практик интересных компаний
- 04 Готовые связки для анализа рынка и конкурентов

- 05 Нетривиальные методы анализа по косвенным признакам
- 06 «Machine Learning (ML)-слушание» для изучения трендов
- 07 Нейроагенты для глубоких рыночных исследований по вашей отрасли: агент сам собирает данные и готовит отчёт уровня внешнего консалтинга

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

11

ЗАНЯТИЕ

Нейросотрудники на базе нейроагентов

- 01 Функционал нейроагентов и задачи, которые они закрывают.
- 02 Типовые нейросотрудники: мониторинг конкурентов, подбор резюме на hh, создание лидов в CRM, дашборды по данным компании.
- 03 Классы агентов и чем они различаются: Abacus (Deer Agent), Manus, облачные агенты.
- 04 Алгоритм выбора агента под конкретную задачу бизнеса.

- 05 Использование нейроагентов для замены или усиления команды
- 06 Настройка и внедрение нейроагентов в разные направления бизнеса
- 07 Практические примеры внедрения нейроагентов на основе кейсов участников
- 08 Библиотека готовых скиллов

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

12

ЗАНЯТИЕ

Дорожная карта ИИ-трансформации

- 01 Создание готовой дорожной карты внедрения ИИ с описанием бизнесфункций
- 02 Привязка AI-ассистентов к каждому направлению компании
- 03 Инструкции, видео, blueprints и инструменты на low-code/no-code платформах, готовые связки

- 04 Материалы для внедрения и запуска AI-решений
- 05 Дорожная карта остаётся у вас навсегда и продолжает пополняться новыми инструментами и решениями

МОДУЛЬ 1

- 01
- 02
- 03
- 04

МОДУЛЬ 2

- 05
- 06
- 07
- 08

МОДУЛЬ 3

- 09
- 10
- 11
- 12

После прохождения практикума вы получите **готовую дорожную карту внедрения ИИ в бизнес-функции компании с готовыми ИИ-инструментами и автоматизациями на базе Make, Claude Code и агентских систем**



01

Создание собственных ИИ-ассистентов и базы знаний компании



02

Поиск новых направлений бизнеса и вывод их на рынок



03

Усиление и автоматизация продаж (сегментирование клиентов, ИИ чат-боты, ведение CRM, поиск ЛПР, email outreach, транскрибация звонков и многое другое)



04

Запуск маркетинговой кампании и создание цифровых аватаров



05

Автоматизация HR-функций (от онбординга до развития талантов и ENPS)



06

ИИ-решения для автоматизации управления командой и проектами



07

Внедрение контент-завода для автоматизированного ведения социальных сетей



08

ИИ для ведения регулярного менеджмента



09

Нейросети для создания полноценных бизнес-планов и вывода продуктов на рынок