

AI без ілюзій

Хайп чи гроші: де AI заробляє, скільки коштує
і як порахувати окупність до старту.



Шість реальних проєктів з цифрами

emilus.

AI-агенти й софт у вашому бізнесі

Шість напрямів, одна команда.

Засновник веде кожен проєкт особисто.

Усе створене лишається вашим:
код, доступи, документація.

Продажі · вхідні



emilus. Агент

Пошук клієнтів



emilus. Лідген

Дзвінки



emilus. Голос

Закупівлі



emilus. Закупівлі

Продукт



Кастомна розробка

Операції



emilus. Інтегратор

За дві години ви отримаєте

01

Три ознаки,
що AI
заробить

02

Три способи
не злити
бюджет

03

Формулу
окупності
на серветці

04

Розрахунок
вашого
бізнесу в
прямому
ефірі

на шести реальних кейсах:

 ресторани

 магазин одягу

 виробник мерчу

 автохаб

 стоматології

 кредитор

01

**AI: хайп
чи гроші?**

Блок 1 з 5

emilus. Закупівлі

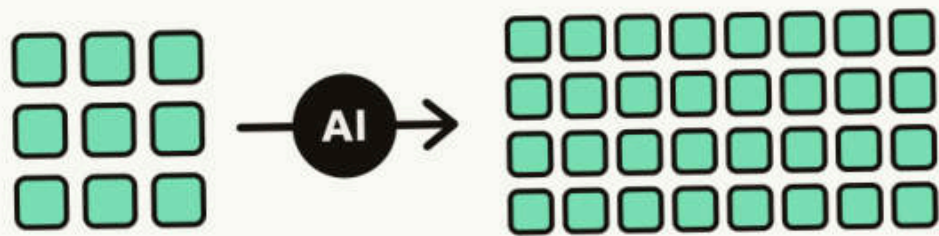
emilus. Інтегратор

кейс: ресторанний холдинг

AI посилює порядок і множить хаос

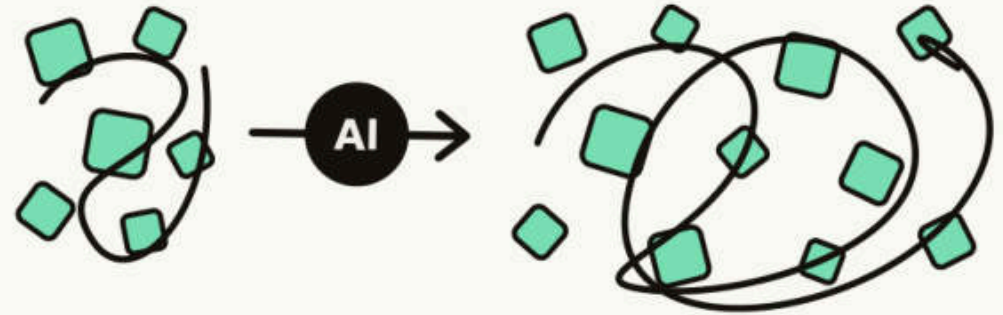
Заробляє там, де великий потік однотипних операцій, правила можна записати, а дані лежать у системі.

порядок × AI ✓ *заробляє*



хаос × AI

✗ *коштує*



Три ознаки, що AI заробить



01

**Великий потік
однотипних
операцій**



02

**Правила можна
записати**



03

**Дані вже
лежать у
системі**



Три ознаки, що це буде хайп



01

Немає даних
моделі нема на
чому вчитись

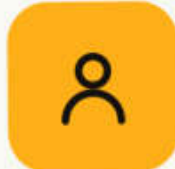
×



02

Немає цифри
«до»
ефект нічим
довести

×



03

Рішення, яке
коштує грошей,
ухвалює машина
без людини

тут потрібна людина



Наш найприбутковіший AI-проєкт почався без AI



Спочатку порядок, потім модель

до першого рядка коду:



- ☒ Зібрати дані в одну систему
- ☒ Почати рахувати втрати
- ☒ Зафіксувати цифру «до»
- ☐ Модель *потім*

Кожен п'ятий кілограм ішов у смітник

4 ресторани + кейтеринг

6 постачальників

emilus. Закупівлі

emilus. Інтегратор

21%

закупівель у списання

за даними клієнта

≈ €170 тис.

на рік у смітник

за даними клієнта

≈ 40 хв

щоранку на кожній точці

за даними клієнта

Облік, прогноз, заявка, «ОК» менеджера

Закупівлі на завтра · середа

ілюстрація

Позиція	Заявка	Статус
Куряче філе	36 кг	авто
Лосось	17 кг	авто
Полуниця · кейтеринг сб	32 кг	перевірити
Багет	140 шт	авто



вчиться щотижня

7,5%

закупівель у списання

було ~~24%~~

у 2,8 рази менше

≈ **€10 тис.**

на місяць у касі

2 хв

на заявку замість 40

окупність

≈ **2 міс.**

за даними клієнта

рахуємо від старту: перший місяць пішов на порядок в обліку

Модель на хаосі прогнозувала б **хаос**

~~21%~~ → 7,5%

за даними клієнта

Спочатку облік і цифра «до»,
потім прогноз.

02

AI заробляє
не розумом,
а швидкістю

Блок 2 з 5

emilus. Агент

*кейс: магазин одягу
в Instagram*

Гроші губляться на пізніх відповідях

🕒 23:00

🌙 Клієнт, який написав о 23:00, до ранку купив у конкурента.

⚡ AI відповідає за хвилину, цілодобово. за даними клієнта

👤 Гроші клієнта підтверджує людина.

Direct

ілюстрація

Добрий вечір! Є ця сукня в М?
23:04

Так, М є в чорному й молочному.
Надіслати фото обох? 23:05

Підсумок замовлення

Сукня міді · чорна · М

Передоплата: перевіряє власниця

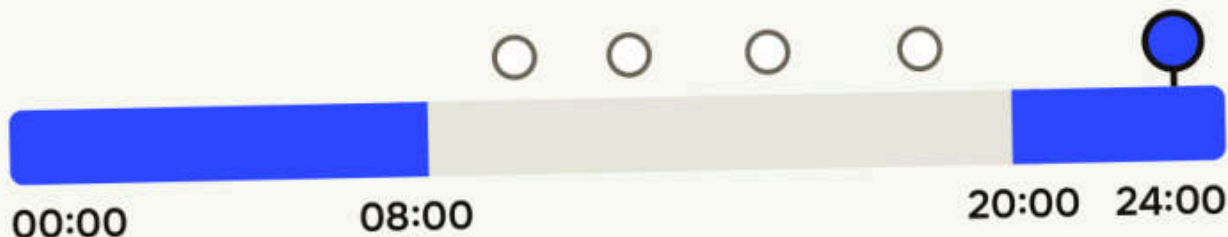
«ОК» власниці

Гроші губляться о 23:00

135

звернень приходить увечері
чи вночі

за даними клієнта



≈15%

людей ідуть, коли відповідь
чекає довше години

за даними клієнта

порахуйте свої:

звернень уночі

×

15%

×

середній чек

=

втрати на місяць

- Блок 2 · AI заробляє не розумом, а швидкістю

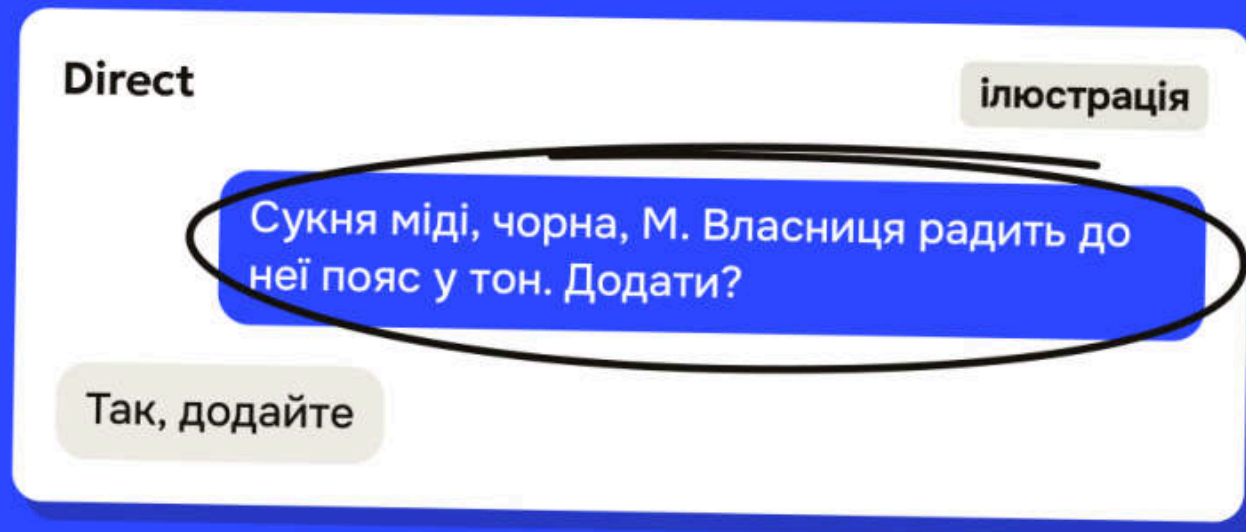
Швидкість плюс допродаж: звідки ріст чека

+20%

чек у замовленнях
із допродажем

за даними клієнта

раніше: 0 допродажів



- Один раз, перед оформленням
- Тільки з товарів, які обрала власниця

Що AI робить сам, що лишається власнику

■ AI сам



Відповідь



Накладна



Резерв



Розмір



Товар за фото

■ Власниця

OK



Оплата



Обмін



Складні
випадки

Як швидкість стає виручкою за 2 місяці

швидка відповідь



Клієнти

повертаються ті,
хто йшов



допродаж



**Середній
чек**

росте



Виручка

видно за перші
2 місяці

за даними клієнта

Кожне звернення власниця вела сама

усе вручну

ціна

розмір

наявність

фото

замовлення

накладна

передоплата

40–50 **хв**

до першої відповіді

за даними клієнта

135

увечері чи вночі

≈15%

людей ішли

0

допродажів

за даними клієнта

AI-продавець від коментаря до накладної

перша відповідь до хвилини

за даними клієнта

Telegram · власниця

ілюстрація

Нове замовлення з Direct

Сукня міді · чорна · М

Нова пошта · відділення

Передоплата: квитанцію перевірено

Оплату отримано

Не отримано



+15%

*швидкість
+ допродаж*

виручки за перші 2 місяці

+20%

чек у замовленнях
із допродажем

до **1** хв

перша відповідь, було 40–50

окупність

≈ 2 міс.

за даними клієнта

Швидкість повернула тих, хто йшов

~~40-50~~_{хв} → до 1_{хв}

за даними клієнта

Допродаж, якого не було, підняв чек.
Людина лишилась там, де гроші.

03

Три способи
злити гроші
на AI-проєкт

Блок 3 з 5

emilus. Лідген

кейс: виробник мерчу

Три помилки, через які пілоти не заробляють



01

**Ефект презентують
замість вимірювати**

✓ цифра «до»



02

**AI дають зробити
незворотне без
людини**

👤 людина підтверджує

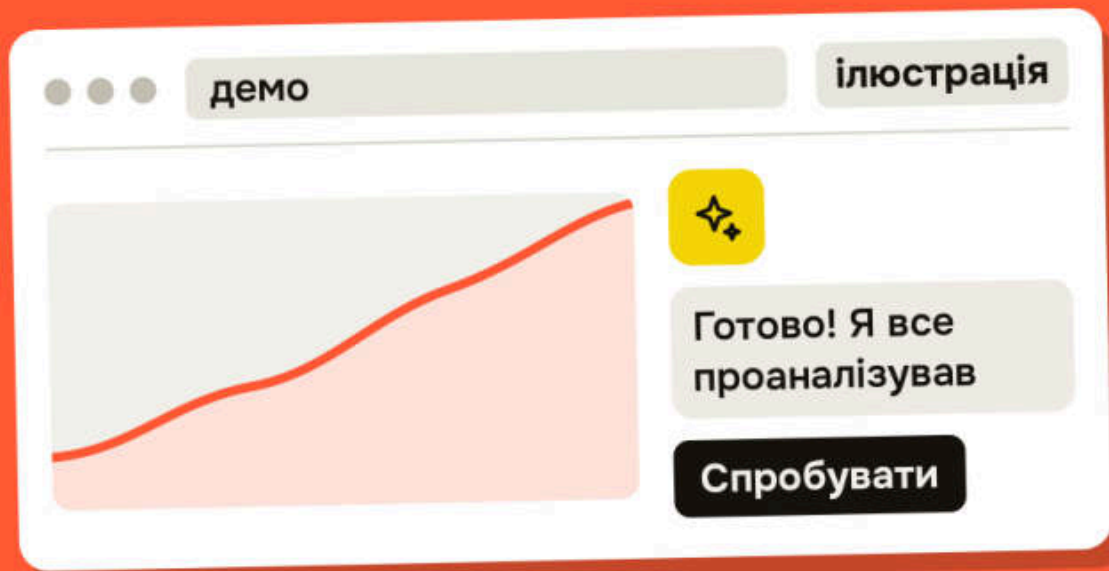


03

**Агент у вкладці
браузера, поза CRM
і месенджерами**

📄 журнал дій

Спосіб 1: гарне демо замість цифр



Демо переконує на зустрічі, але нічого не доводить.



Без цифри «до» ефект неможливо показати після.

Спосіб 2: AI сам надсилає, платить, обіцяє



AI готує,
людина натискає **«ОК»**

«ОК»

Черга підтвердження

■ LinkedIn · записка до запиту

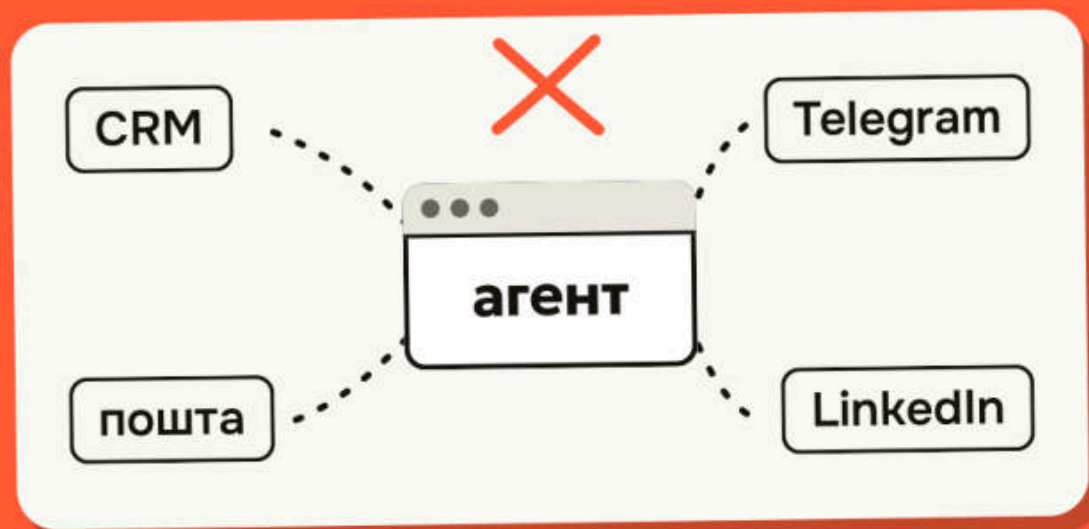
Олено, вітаю! Робимо брендований мерч для команд і гостей виробництв. Можу показати приклади робіт для схожих компаній?

Підтвердити Правити Відхилити

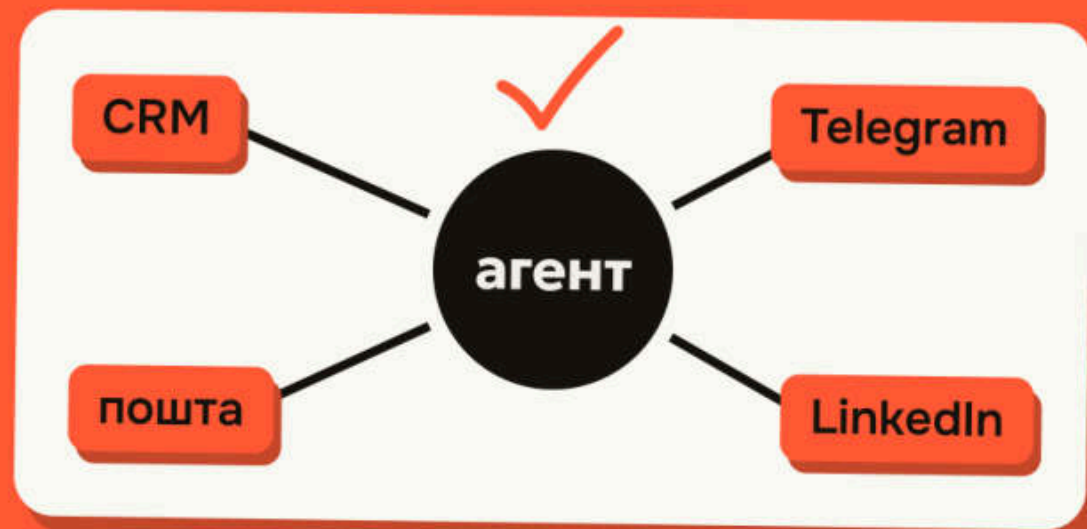
Без «ок» менеджера картка нікуди не піде

ілюстрація

Спосіб 3: агент поруч із системами



Вкладка браузера: копіювати туди й назад



Усередині CRM, пошти й месенджерів: працює там, де робота

Пілот, який заробляє: чекліст перед стартом

роздрукуйте й перевірте



Цифра «до» записана



Людина підтверджує незворотне



Агент підключений до ваших систем



Кожна дія в журналі

2 000 компаній вручну, 26 покупок

продажі компаніям

пів години пошуку на компанію

шаблонні листи

нагадування в Excel

1,3%

компаній ставали клієнтами

за даними клієнта

2 000

компаній за
5 місяців

26

покупок

за даними клієнта

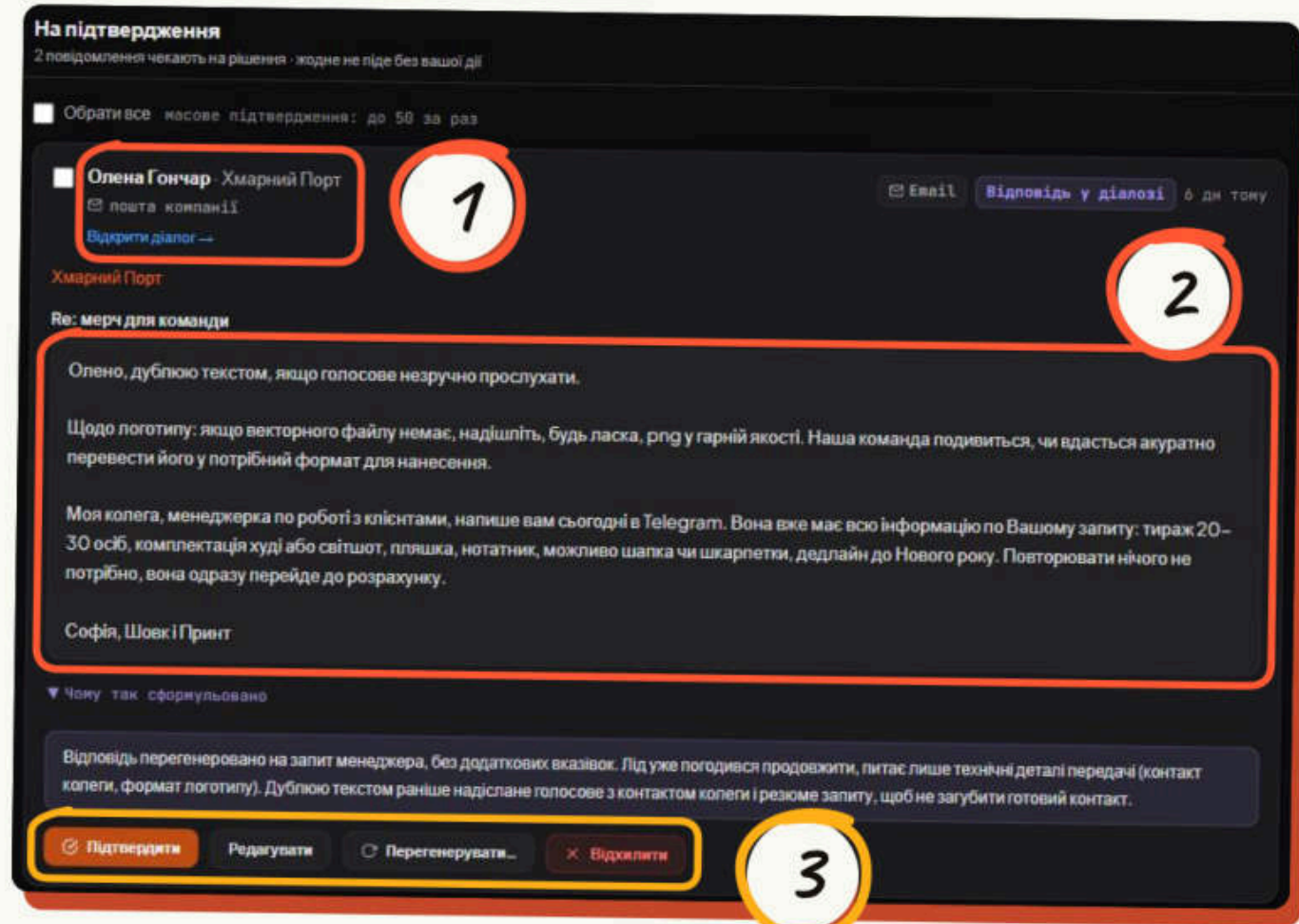
Три пастки, три захисти

цифра «до» з першого дня:

1,3%

за даними клієнта

- 1 Довідка про кожну компанію
- 2 Лист під конкретну людину й канал
- 3 Менеджер читає, править, підтверджує



Екран системи. Дані компаній змінено з міркувань конфіденційності.

3-4%

було ~~4,3%~~

з усіх каналів:

пошта

LinkedIn

Telegram

Instagram

компаній стають клієнтами

20-25%

відповідають на перше
повідомлення

за даними клієнта

2 000+

компаній з довідкою

окупність

≈ 5 міс.

Без цифри «до»
ефект не довести

1,3% → 3-4%

за даними клієнта

1,3% записали з першого дня. Тому зростання видно в цифрах, і його можна перевірити.

04

Блок 4 з 5

emilus. Агент

emilus. Голос

кейс: автохаб

**AI-співробітник:
яка в нього зарплата**

AI-співробітника наймають, навчають і контролюють

«Поставив і забув»

не буває: ринок
змінюється, і агент теж.



emilus. Агент

ілюстрація

Роль	перша лінія й продавець
Зарплата	супровід і модель щомісяця
Навчання	з дзвінків і правок
Контроль	гроші тільки після «ОК» людини
Звільнення	усе лишається вашим

Найм: під яку роль, пілот чи система

ціни для орієнтиру



Система **6 000–15 000 \$**



Пілот

2 500–3 500 \$



Діагностика

300 \$

пілот за 3 тижні

Зарплата: скільки AI-команда коштує щомісяця

AI-команда на місяць

340–580 \$

супровід 300 або 500 \$ + модель 40–80 \$

розрахунок

люди на тих самих ролях



4 ролі =
4 зарплати

Навчання: дзвінки й правки стають знаннями



Контроль: що агент робить сам

«Купити зараз»

ілюстрація

🔍 Новий лот за фільтром

📈 Нижче ринку: сигнал зараз

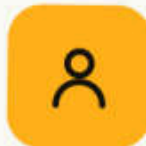
Купити

викуп після
натискання
менеджера



Сам

- відповідає
- з'ясовує запит
- нагадує
- стежить за лотами



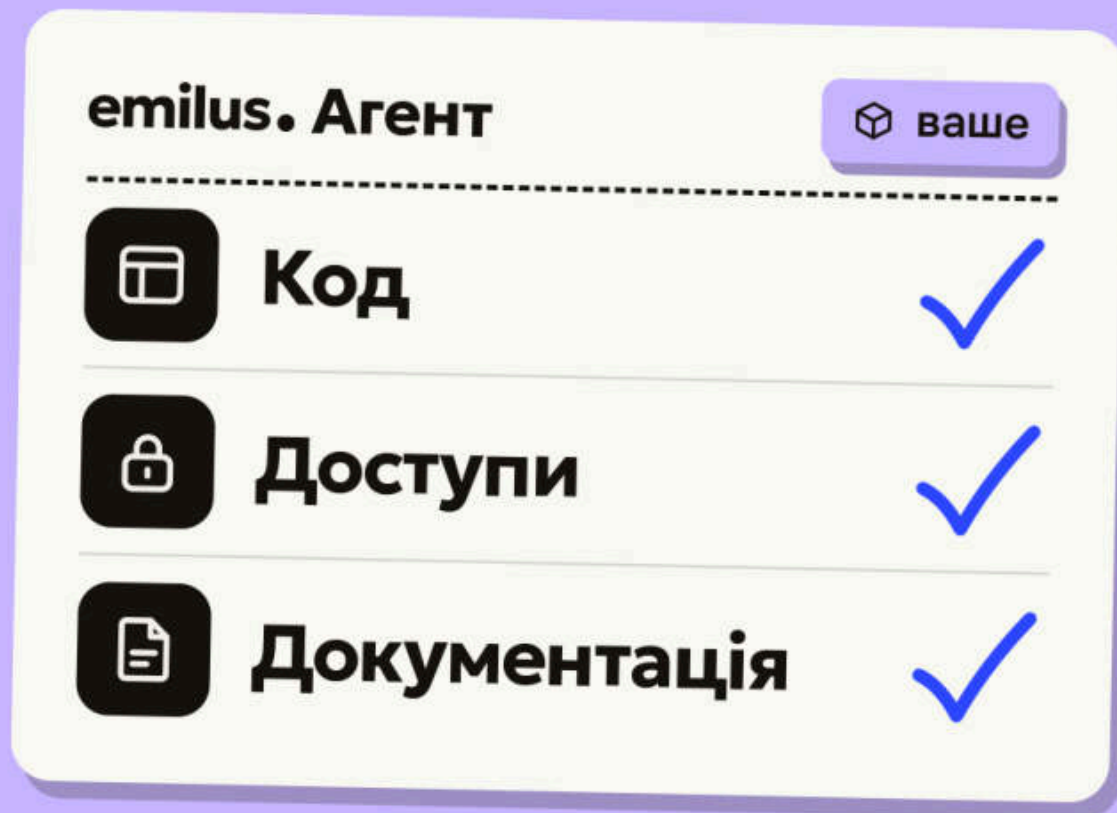
**Тільки після натискання
людини**

- суми
- дати
- пропозиція
- покупка лота

Звільнення: код, доступи й документація ваші

Якщо ви вирішите йти далі без нас, агент продовжує працювати.

усе створене лишається вашим



Заявка чекала
1-1,5 дня
до першої відповіді

за даними клієнта

дублі в CRM руками

50-60%

заявок з реклами

за даними клієнта

3%

заявок ставали угодою

за даними клієнта

1-2 год

щодня на лоти вручну

за даними клієнта

Чотири AI-співробітники в одній зв'язці

OK

Лот купується після натискання менеджера



Перша лінія

чат

голос



Продавець

чат



Акаунт-менеджер

чат

голос



«Купити зараз»

сигнал



Спільна база знань



CRM без дублів



Журнал дій



emilus. Агент



emilus. Голос

до **3** хв

відповідь на заявку

за даними клієнта

було ~~1-1,5~~ дня

3% → 5%

заявок в
угоду

за даними клієнта

окупність

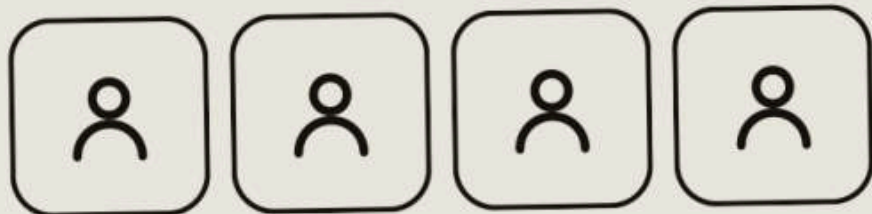
≈ 2 міс.

розрахунок

Як рахували

≈ 300 заявок (припущення) × +2 п.п. = +6 угод
× 1 000 \$ прибутку = 6 000 \$ на місяць
система 12 000 \$ ÷ 6 000 \$ = ≈ 2 міс.

Чотири ролі за ціну однієї системи



На людях це чотири
зарплати

Одна система й супровід



ОК

Гроші все одно рухає
людина

05

Блок 5 з 5

*кейси: стоматології
і кредитор*

+ ваш бізнес з чату

**Чи потрібен вашому
бізнесу AI: рахуємо
в прямому ефірі**

Окупність рахується до старту

Ефект на місяць = *п'ять чисел, які знає кожен власник*

(години × операції × ставка × частка AI)

+ (втрати × частка, яку повертаємо)

+ (додаткова виручка × маржа)

*частки можна змінити:
обережно, базово
чи як у наших кейсах*

Окупність = вартість ÷ (ефект – щомісячні витрати)

Крісло з лікарем стояло порожнім

Було

Що зробили

Стало

Урок

Розклад · філія 1 · вчора

ілюстрація

Час	Крісло 1	Крісло 2	Крісло 3
09:00	Чистка	Пломба	не прийшов
10:00	Огляд	Чистка	Пломба
11:00	не прийшов	Огляд	Чистка
12:00	Пломба	Огляд	Чистка

17%

пацієнтів не
приходили
й не попереджали

за даними клієнта

133

вечірніх дзвінків
губився

за даними клієнта

11

крісел у трьох філіях

за даними клієнта

Запис 24/7, перепідтвердження, список очікування

emilus. Агент

emilus. Голос



Скільки коштує порожнє крісло

11 крісел → ≈1 580 записів на місяць

розрахунок

–11 п.п. неявок → ≈174 візити

розрахунок

+180 000 грн виручки на місяць

за даними клієнта

× маржа ≈55% за даними клієнта → ≈99 000 грн

розрахунок

– супровід і модель 340–580 \$ → ≈73–84 тис. грн

розрахунок

Проект 7 000 \$

за даними клієнта

= 313 600 грн

÷ ≈73–84 тис. грн

≈3,7–4,3 міс.

курс 44,8 грн за \$, припущення

розрахунок

Чесно: самі нагадування дають лише відсотки

~~17%~~ → 6%

основний ефект дали:

за даними клієнта



Перепідтвердження

перетворює неприхід на
скасування заздалегідь



Список очікування

закриває вікно іншим
пацієнтом

■ Блок 5 · Чи потрібен вашому бізнесу AI: рахуємо в прямому ефірі

Не кожен ефект видно у виручці

☒ небанківський кредитор

☐ emilus. Інтегратор

40 с замість
1–2 днів

+22% схвалених
доходять
до видачі

–1,8 п.п. неповернених
кредитів

за даними клієнта



окупність за даними клієнта

6–9 міс.

■ Блок 5 · Чи потрібен вашому бізнесу AI: рахуємо в прямому ефірі

Ваш бізнес з чату: рахуємо зараз

операцій
на місяць

1 500

1

хвилин
на операцію

6

2

ставка
грн за годину

180

3

втрати
грн на місяць

60 000

4

додаткова
виручка, грн

50 000

5

вартість, \$
впровадження

3 000

Обережно

Базово

Як у наших кейсах

частка AI 60%, повертаємо 45%

ефект на місяць

58 200 грн

чистий ефект

37 592 грн

розрахунок

окупність, базово

розрахунок

≈ 3,6 міс.

обережно ≈ 5,2 · як у наших кейсах ≈ 2,7

маржа

30

% щомісячні

460

\$

курс

44,8

приклад

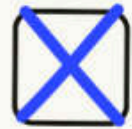
скинути



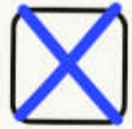
Спробуйте самі:
введіть свої цифри

Коли чесна відповідь «ні»

*Якщо на серветці не сходиться,
у житті теж не зійдеться.*



Немає даних



Немає цифри «до»



Мало операцій



**Вам поки не
потрібен AI**

Три речі, які варто забрати

01

Спочатку
порядок
і цифра «до»,
потім модель.

02

Людина
підтверджує
незворотне.

ОК

03

Окупність
рахуйте
до старту,

на серветці

■ Наступний крок

Порахуємо ваш випадок разом

emilus.dev: кейси, ціни й Соломія, яка розпитає про задачу.

Відповідь людина, а не агент.

Telegram **t.me/brrr28**

 **hello@emilus.dev**



emilus.dev/efir:

калькулятор і слайди

emilus.