

Чек-лист автоматизации 2026: Найдите свои потери за 15 минут

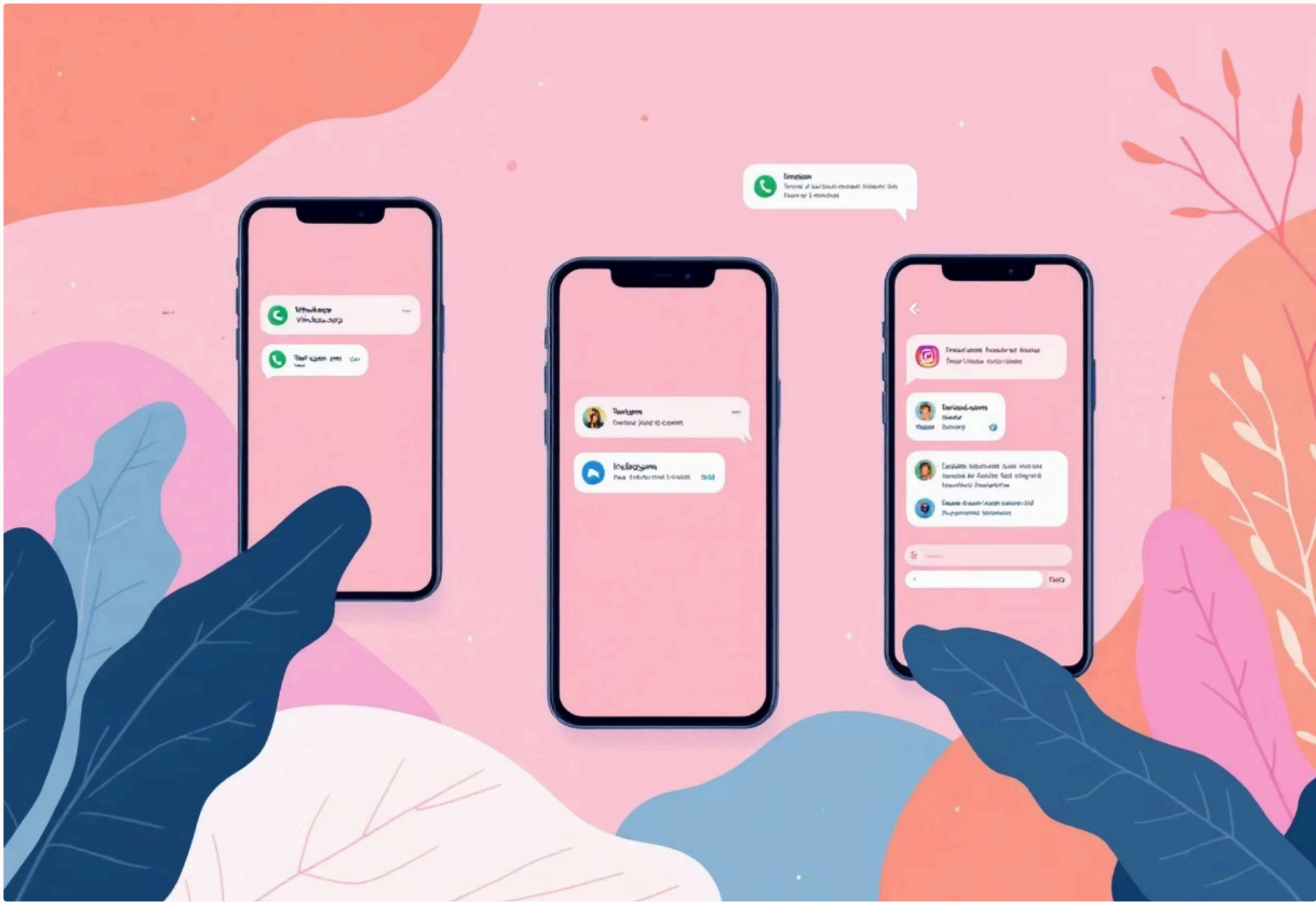


Для владельцев салонов, клиник, автосервисов и сервисных бизнесов

От ITMagic.SPB — эксперты по автоматизации заявок

Если вы читаете это, значит уже чувствуете, что теряете деньги

Вопрос только — **сколько?**



Каждый день к вам приходят десятки обращений. В WhatsApp, Telegram, звонки, Instagram. И каждый день часть этих обращений превращается в воздух.

Почему?

- Администратор не успел ответить
- Клиент написал в 23:00, а вы работаете до 20:00
- Менеджер забыл перезвонить
- Человек просто нашёл того, кто ответил быстрее

Этот гайд покажет вам:

27 точек проверки

Где именно вы теряете клиентов

Калькулятор потерь

Сколько это стоит в рублях

5 процессов

Что автоматизировать первым

Без программистов

Как это сделать без больших бюджетов

Время на прохождение: 15 минут

Результат: Понимание реальных потерь вашего бизнеса в цифрах

Приступим.

Диагностика – где вы теряете деньги

Инструкция:

Честно ответьте на каждый вопрос. Каждый "ДА" — это точка утечки денег.

Просто ставьте галочки. В конце посчитаем результат.

БЛОК А: ПЕРВЫЙ КОНТАКТ С КЛИЕНТОМ

- **A1.** Бывает, что клиенты пишут в нерабочее время, а ответ получают только утром?
 - **A2.** Администратор иногда не успевает ответить на сообщение в течение 10 минут?
 - **A3.** Есть дни, когда количество обращений зашкаливает, и часть сообщений теряется?
 - **A4.** Клиенты задают одни и те же вопросы (цены, адрес, услуги), и на них приходится отвечать вручную?
 - **A5.** У вас нет единой базы всех обращений — часть в WhatsApp, часть в Telegram, часть в Instagram?
 - **A6.** Бывает, что новый клиент написал, получил автоответ "Спасибо, скоро ответим", а потом забыли ему написать?
-

БЛОК Б: ЗАПИСЬ НА УСЛУГУ

- **B1.** Клиент должен ждать ответа администратора, чтобы узнать свободное время?
- **B2.** Бывают ситуации, когда клиент хотел записаться, но передумал, пока ждал ответа?
- **B3.** Администратор тратит больше 5 минут на одну запись (уточнения, поиск окна, внесение в календарь)?
- **B4.** У вас нет автоматических напоминаний о записи?
- **B5.** Клиенты иногда не приходят на запись без предупреждения (no-show)?
- **B6.** Если администратор заболел или в отпуске — запись встаёт?

Диагностика – продолжение

БЛОК В: РАБОТА С БАЗОЙ КЛИЕНТОВ

- **В1.** У вас нет системы, которая автоматически сохраняет контакты всех обратившихся клиентов?
 - **В2.** Вы не знаете, сколько клиентов обратились в этом месяце и сколько из них записались?
 - **В3.** Нет системы возврата "уснувших" клиентов (тех, кто не приходил 2-3 месяца)?
 - **В4.** Администратор вручную вносит данные клиента в таблицу или CRM?
 - **В5.** У вас нет сегментации клиентов (новые/постоянные, по услугам, по чеку)?
-

БЛОК Г: КОММУНИКАЦИЯ И СЕРВИС

- **Г1.** Клиенты не получают автоматическое "Спасибо за визит" после посещения?
 - **Г2.** Вы не собираете обратную связь от клиентов системно?
 - **Г3.** Нет автоматических акций и спецпредложений для постоянных клиентов?
 - **Г4.** Клиент не может самостоятельно отменить или перенести запись?
 - **Г5.** У вас нет FAQ-бота, который отвечает на типовые вопросы?
-

БЛОК Д: РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

- **Д1.** Администратор тратит больше 3 часов в день на переписки с клиентами?
 - **Д2.** Вы платите за CRM, но используете только 20-30% её функций?
 - **Д3.** Нет единого окна для всех мессенджеров — приходится переключаться между приложениями?
 - **Д4.** Бывает, что сотрудники забывают что-то сделать (позвонить, напомнить, отправить)?
 - **Д5.** У вас нет данных: сколько обращений → сколько записей → какая конверсия?
 - **Д6.** Вы не знаете, какой канал (WhatsApp, звонки, Instagram) приносит больше клиентов?
 - **Д7.** Нет автоматизированной отчётности по заявкам и записям?
-

Подсчёт результатов

Посчитайте, сколько раз вы ответили "ДА":

Мой результат: _____ из 27

Что означает ваш результат



1

0-5 галочек

У вас всё под контролем. Автоматизация нужна для масштабирования.

2

6-12 галочек

Вы теряете 15-25% потенциальной выручки. Автоматизация окупится за 1-2 месяца.

3

13-18 галочек

Критическая ситуация. Вы теряете до 40% клиентов. Срочно нужна автоматизация.

4

19-27 галочек

Катастрофа. Половина ваших обращений уходит в никуда. Каждый день без автоматизации — это прямые потери.

Калькулятор потерь – считаем в рублях

Теперь переведём ваши "галочки" в деньги.

Формула расчёта упущенной выгоды:

ПОТЕРИ В МЕСЯЦ = (Обращения в день) × (% потерь) × (Средний чек) × 30 дней

Ваш расчёт:

01

Сколько обращений (звонки + сообщения) вы получаете в день?
Обращений в день: _____

02

Сколько из них НЕ превращаются в запись?

- 0-5 галочек в диагностике → 10% потерь
- 6-12 галочек → 20% потерь
- 13-18 галочек → 35% потерь
- 19-27 галочек → 50% потерь

Процент потерь: _____%

03

Какой у вас средний чек за услугу?
Средний чек: _____ ₺

04

Считаем потери за месяц:
ПОТЕРИ = _____ обращений × _____% × _____ ₺ × 30 дней = _____ ₺/мес

Пример из практики:

Салон красоты, г. Выборг:

- Обращений в день: 50
- Процент потерь: 30% (15 галочек в диагностике)
- Средний чек: 3.000 ₺

ПОТЕРИ = 50 × 0,30 × 3.000 × 30 = 1.350.000 ₺ в год

Да, МИЛЛИОН ТРИСТА ПЯТЬДЕСЯТ ТЫСЯЧ рублей просто испаряются.

1	2	3
Решение	Результат	Экономия
Поставили AI-бота за 60.000 ₺	Снизили потери с 30% до 8%	~900.000 ₺ в год

ROI: Окупаемость за 24 дня.

А теперь ваша очередь:

Мои потери в месяц: _____ ₺

Мои потери в год: _____ ₺

Вопрос: Готовы ли вы продолжать терять эти деньги? Или пора что-то менять?

Топ-5 сценариев бота для быстрой окупаемости

Автоматизация — это не про "круто" и "модно". Это про деньги.

Вот **5 сценариев**, которые окупаются быстрее всего:



Сценарий 1: Мгновенные ответы на типовые вопросы

Проблема:

Клиенты задают одно и то же:
"Сколько стоит?", "Где вы находитесь?",
"Какой график работы?"
Администратор отвечает на это по 50 раз в день.

Решение:

Бот отвечает мгновенно. Даже в 2 часа ночи.

40+

Часов в месяц

Экономия времени

300₽

За час

Стоимость администратора

12К₽

В месяц

Экономия на зарплате

60%

Выше

Вероятность записи

Сценарий 2: Автоматическая запись клиентов

Проблема:

Клиент хочет записаться. Ждёт ответа администратора. Администратор занят. Клиент уходит к конкуренту.

Решение:

Бот показывает свободные окна, записывает клиента, вносит в календарь — без участия человека.

- **Время записи:** с 5-7 минут до 30 секунд
- **Конверсия в запись:** +25-35%

Пример: Было 40 записей в неделю → стало 52 записи

При среднем чеке 3.000 ₽ = **+36.000 ₽ в неделю = +144.000 ₽ в месяц**

Сценарии 3-5: Максимизация прибыли

Сценарий 3: Напоминания о записи

Проблема:

10-25% клиентов не приходят на запись (no-show). Вы теряете время мастера и деньги.

Решение:

Бот отправляет напоминания:

- За 24 часа: "Напоминаем о вашей записи завтра в 14:00"
- За 2 часа: "Ждём вас через 2 часа!"



100 записей в месяц × 20% no-show × 3.000 ₽ = 60.000 ₽ потерь
После бота: 100 × 8% × 3.000 ₽ = 24.000 ₽ потерь
Экономия: 36.000 ₽/мес

Сценарий 4: Реактивация "уснувших" клиентов

Проблема:

У вас есть база из 500-1000 клиентов, которые были, но давно не приходили.

Решение:

Бот автоматически пишет клиентам через 30/60/90 дней после последнего визита:

"Привет, Мария! Мы по вам соскучились 😊 Дарим вам скидку 15% на следующий визит. Записаться можно прямо здесь 📌"

Возврат клиентов: 10-15% из базы

Пример: База 800 клиентов × 12% возврата = 96 клиентов
96 × 3.000 ₽ = **+288.000 ₽ дополнительной выручки**

Сценарий 5: Сбор обратной связи

Проблема:

Вы не знаете, что клиентам нравится, а что бесит. Негатив копится → клиенты уходят молча.

Решение:

Бот через 2 часа после визита пишет:

"Как вам визит? Оцените от 1 до 10"

Если клиент ставит 8-10 → просит оставить отзыв
Если 1-7 → передаёт менеджеру для работы с недовольством

- Прирост NPS:** +15-25 пунктов
- Больше отзывов:** +40% (больше отзывов = больше доверия = больше новых клиентов)

Итого по 5 сценариям:

Сценарий	Экономия/прирост в месяц
Ответы на вопросы	12.000 ₽
Автозапись	144.000 ₽
Напоминания	36.000 ₽
Реактивация	96.000 ₽ (разово)
Обратная связь	+20% лояльности

ИТОГО: ~192.000 ₽/мес прироста только на базовых сценариях.

Стоимость бота: 60.000 ₽
Окупаемость: 9-12 дней

Готовые шаблоны сообщений

Даже если у вас пока нет бота — используйте эти шаблоны вручную. Они работают.

Шаблон 1: Первый ответ на обращение

Здравствуйте! 🙌

Спасибо, что обратились в [НАЗВАНИЕ].

Отвечу на ваш вопрос в течение 10 минут.

Если срочно — позвоните нам: [ТЕЛЕФОН]

Шаблон 2: Ответ на вопрос о цене

Стоимость [УСЛУГА]:

— [Вариант 1]: [ЦЕНА] ₽

— [Вариант 2]: [ЦЕНА] ₽

Записаться можно на удобное для вас время. Какой день и время вам подходят?

Шаблон 3: Подтверждение записи

Отлично! Записала вас ✅

📅 Дата: [ДАТА]

🕒 Время: [ВРЕМЯ]

👤 Мастер: [ИМЯ]

💰 Услуга: [НАЗВАНИЕ]

Адрес: [АДРЕС]

Напомню вам за день до визита. Если что-то изменится — напишите заранее 🙏

Шаблон 4: Напоминание за 24 часа

Привет, [ИМЯ]! 🙌

Напоминаю о вашей записи завтра:

📅 [ДАТА] в [ВРЕМЯ]

👤 Мастер: [ИМЯ МАСТЕРА]

📍 Адрес: [АДРЕС]

Если не сможете прийти — дайте знать заранее. Ждём вас! 😊

Шаблон 5: Сбор обратной связи

Привет, [ИМЯ]! 🙌

Как вам визит? Оцените, пожалуйста, от 1 до 10.

Ваше мнение важно для нас ❤️

Шаблон 6: Реактивация через 60 дней

Привет, [ИМЯ]! 😊

Мы по вам соскучились!

Дарим вам скидку 15% на следующий визит.

Записаться можно прямо здесь 📍

Промокод: ВЕРНИСЬ15

Как выбрать подрядчика и начать действовать

Рынок автоматизации — это минное поле.

90% подрядчиков:

- Обещают "всё за 10.000 ₽"
- Делают говно-конструкторы, которые ломаются через неделю
- Исчезают после оплаты

Вот 7 красных флагов:

**"Сделаем за 3 дня"**

Качественная автоматизация требует времени: 7-14 дней. Если обещают "за 3 дня" — это шаблонное говно.

**"Стоит 5.000-10.000 ₽"**

Нормальная автоматизация не может стоить дешево. Адекватный диапазон: 20.000-120.000 ₽

**"Мы делаем всё"**

Универсальные солдаты — это плохо. Хороший подрядчик специализируется на конкретных нишах.

**Нет кейсов**

Попросите показать реальные кейсы с цифрами. Если нечего показать — бегите.

**"Оплата 100% вперед"**

Нормальная схема: 30-50% предоплата + 50-70% по факту.

**Нет договора**

Обязательно должен быть договор с ТЗ, сроками и гарантиями.

**"Сами разберётесь"**

Хороший подрядчик обучает команду и на связи первый месяц.

Чеклист выбора подрядчика

- ☒ Есть реальные кейсы с цифрами
- ☒ Есть демо-бот для теста
- ☒ Специализация на вашей нише
- ☒ Прозрачное ценообразование
- ☒ Договор с ТЗ и сроками
- ☒ Гарантийный период (минимум 1 месяц)
- ☒ Обучение команды входит в стоимость
- ☒ Данные хранятся по 152-ФЗ

Бонус: AI-консультант

Хотите получить **персональный расчёт** потерь для вашего бизнеса?

Наш AI-консультант задаст вам 10 вопросов и покажет:

- Где именно вы теряете клиентов
- Сколько это стоит в рублях
- Какие 3 процесса нужно автоматизировать в первую очередь

Это бесплатно и занимает 5 минут.

Найдите бот в Telegram: [@ITMagicSPBBot](#)

Заключение

Вы прошли диагностику. Вы посчитали потери. Вы увидели решения.

Теперь у вас 3 варианта:

Вариант 1: Ничего не делать

Продолжать терять клиентов и смотреть, как конкуренты обгоняют.

Вариант 2: Попробовать самому

Погуглить конструкторы. Потратить 20-30 часов. Сделать что-то кривое. Забросить.

Вариант 3: Сделать правильно

Обратиться к профессионалам. Получить рабочее решение за 7-14 дней. Окупить за месяц.

Специальное предложение

Вы купили этот чек-лист. Значит, вы серьёзно относитесь к своему бизнесу.

**Мы дарим вам промокод на скидку 10.000 ₽**

Промокод: АВТОМАТИЗАЦИЯ10К

Условия:

- Действует при заказе бота от 65.000 ₽
- Срок действия: 14 дней с момента покупки

Как использовать:

1. Заполните опрос на [itmagic.spb.ru](#)
2. Укажите промокод в комментарии
3. Получите бесплатный разбор в течение 24 часов

Контакты

ITMagic.SPB — Автоматизация заявок для бизнеса

-  Сайт: [itmagic.spb.ru](#)
-  Telegram: [@ITMagicSPBBot](#)
-  Работаем удалённо по всей России

Успехов в автоматизации!

С уважением,
Максим Смольянов
Основатель ITMagic.SPB

P.S. Помните: каждый день без автоматизации — это реальные деньги, которые уходят мимо кассы.

Не откладывайте. Действуйте.