

# Карта

## Развития AI-клиента

Уроки 8.1–8.2 · Модуль 8 · Первый Бит

### Путь клиента: от первого шага до масштабирования

Стадия	Что происходит	Что говорит клиент	Ваша задача
0 Интерес	AI ещё не внедрялся, есть любопытство или внешнее давление	«Хотим разобраться», «конкуренты уже внедряют»	Провести discovery, выбрать первый шаг
1 Первый шаг	Запущена диагностика, обучение или пилот	«Посмотрим, что получится», «интересно, но не уверены»	Управлять ожиданиями, фиксировать гипотезу и метрики
2 Результат	Первый шаг завершён, есть данные об эффекте	«Работает / не работает», «что дальше?»	Обсудить результат, предложить следующий шаг исходя из данных
3 Расширение	AI работает на одном процессе, клиент видит ценность	«Хотим распространить на другие отделы»	Выбрать следующий сценарий, подключить экспертов
4 Стратегия	AI становится частью бизнес-стратегии	«Хотим выстроить AI-roadmap на год вперёд»	Перейти в роль стратегического партнёра

### Стадия клиента → Формат следующего шага

Переход	Сигнал	Следующий шаг
0 → 1	Нет понимания, с чего начать	Диагностика / аудит или стратегический интенсив
0 → 1	Есть конкретная задача и данные	Пилот или готовое решение
0 → 1	Команда не готова к изменениям	Обучение сотрудников
1 → 2	Пилот идёт, но клиент теряет интерес	Check-in: зафиксировать промежуточные результаты
1 → 2	Пилот завершён, результат положительный	Встреча по итогам: обсудить эффект и предложить масштабирование
1 → 2	Пилот завершён, результат неоднозначный	Разбор причин, корректировка гипотезы
2 → 3	«Работает — хотим на другой отдел»	Новый discovery по следующему процессу
2 → 3	«Работает — хотим глубже в том же процессе»	Кастомный проект или расширение готового решения
2 → 3	«Работает, но команда не использует»	Дополнительное обучение, внутренний чемпион
3 → 4	«Хотим системно, а не точечно»	Стратегический интенсив, AI-roadmap
3 → 4	«Хотим понять, куда двигаться дальше»	Повторная диагностика / обзорная встреча по итогам года

### Два пути после первого шага — и оба неправильные

❌ Потерять темп	❌ Предлагать всё подряд
Пилот завершён — «ждём, когда клиент сам напишет»	Сразу после результата — «у нас ещё есть продукт X, Y, Z»
Нет follow-up, нет зафиксированного next step	Предложения без связи с реальным результатом клиента
Клиент остывает, конкурент заходит первым	Клиент чувствует давление, теряет доверие

✅ Правильный путь: следующий шаг предлагается исходя из результата предыдущего и реальной ситуации клиента — не раньше и не позже.