

ООО НИК «ОСНОВА»

ОГРН 1187746962721

ИНН 7726443855/ КПП 772601001

117105, г. Москва, ш. Варшавское, д. 1 СТР. 1-2,
эт/пом/оф/ком -1/1/В005/10

сайт: <https://mvp.razum.store/>

ПАСПОРТ ПРОДУКТА: ЛидГен — AI-СИСТЕМА АНАЛИЗА ТЕНДЕРОВ

5 листов

2026 г.

1. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

1.1. Что такое ЛИДГЕН?

ЛидГен — это интеллектуальная система расширения воронки продаж для компаний-поставщиков, работающих в сфере госзакупок (44-ФЗ, 223-ФЗ) и коммерческих тендеров. Система обеспечивает гибкий сбор данных: собственный парсинг всех открытых площадок, а также интеграцию с внешними агрегаторами (Контур.Закупки и др.) и CRM. Это позволяет бесшовно встроить анализ в уже настроенные бизнес-процессы.

1.2. Ключевая ценность

- Экономия времени на анализ тендера.
- Снижение рисков: система выявляет скрытые «подводные камни» в ТЗ и договоре, которые могут привести к убыткам.
- Повышение эффективности: специалист фокусируется на подготовке качественных заявок, а не на чтении сотен страниц документации.
- Персонализация под бизнес клиента: промпты и критерии анализа настраиваются под конкретные товарные группы, требования заказчиков и стратегию участия.
- Полный цикл сопровождения: от аудита текущей деятельности до ежемесячного контроля результатов и корректировки настроек.

1.3. Основные функции

1. Поиск и мониторинг тендеров по 44-ФЗ, 223-ФЗ и коммерческим площадкам с гибкими фильтрами (автоматическая настройка фильтров по ОКВЭД/ОКПД2 с помощью ИИ).
2. AI-анализ по номеру закупки (загрузка документов, извлечение данных, структурирование, распознавание сканов).
3. Пять вкладок анализа:
 - Общий анализ — сводка, рекомендация, ключевые риски, прогноз цены, оценка трудозатрат.
 - Техническое задание — предмет закупки, конкретные модели, требования к происхождению, сертификации, лицензированию.
 - Участие — процедура, сроки, обеспечение, ограничения, предоставление образцов.
 - Договор — финансовые условия, гарантии, штрафы, порядок приемки, противоречия.
 - Заказчик — история, репутация, постоянные поставщики, платёжная дисциплина.
4. Диалоговое окно с ИИ — возможность задавать любые вопросы по документации тендера (чат по тендеру) с указанием источника ответа.
5. PDF-отчёты — готовые структурированные документы для печати и согласования.
6. Интеграция с CRM — создание сделки в 1 клик с передачей всех полей и прикреплением PDF-отчёта (опциональный модуль).
7. Анализ закупок из вашего агрегатора — возможность загружать данные из внешних источников (например, Контур.Закупки) для анализа (опциональный модуль).
8. Публичное API — доступ к REST API для интеграции с вашими системами (опциональный модуль).
9. Пользовательские настройки анализа — добавление собственных критериев (ключевые слова, регулярные выражения) с настройкой цветовой индикации.

2. ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К СРЕДЕ КЛИЕНТА

2.1. Клиентская часть (рабочее место пользователя)

Параметр	Требование
Операционная система	Windows 10/11, macOS 12+, Linux (Ubuntu 20.04+, Astra Linux 1.7+, РЕД ОС 7.3+)

Браузер	Google Chrome 100+, Яндекс.Браузер 22+, Mozilla Firefox 100+, Microsoft Edge 100+, Safari 15+
Интернет-соединение	Стабильное, скорость от 10 Мбит/с
Экран	Разрешение от 1366×768 (рекомендуется Full HD)
ОЗУ клиентской машины	от 8 ГБ

2.2. Интеграции с внешними системами

Система	Тип интеграции	Требуется ли доступ клиента?
Bitrix24	Входящий вебхук / API	Да (настройка вебхука в портале)
amoCRM	OAuth2 / API	Да (авторизация через аккаунт)
ЕИС (zakupki.gov.ru)	Парсинг / Прямой доступ	Нет
Контур.Закупки	API (опционально)	Да (покупка отдельного ключа или партнерская схема)

3. ТАРИФНЫЕ ПЛАНЫ И МОДУЛИ

3.1. Обязательные этапы для каждого клиента (входят в базовую стоимость)

3.1.1. Аудит тендерной деятельности — анализ портфеля закупок клиента за последние 1–2 года, выявление причин проигрышей, профиль «идеального тендера».

3.1.2. Настройка мониторинга — подключение к необходимым площадкам, настройка фильтров (ОКПД2, регионы, заказчики) с помощью ИИ.

3.1.3. Разработка кастомизированного промпта — адаптация нейросетевых алгоритмов под товарную номенклатуру, внутренние критерии оценки рисков и требований к участнику.

3.1.4. Интеграция с CRM (Bitrix24 / amoCRM) — настройка автоматической передачи тендеров и результатов анализа.

3.1.5. Обучение персонала — групповой или индивидуальный вебинар с демонстрацией работы системы и интерпретацией результатов.

3.1.6. Ежемесячный контроль — анализ статистики использования, корректировка промптов и фильтров, отчёт по эффективности.

3.2. Опциональные модули (доплачиваются отдельно)

- Расширение числа анализов в день (свыше 100).
- Подключение диалогового окна с ИИ по тендеру (чат с источниками).
- Анализ заказчика (репутационный индекс, платёжная дисциплина).
- Импорт данных из внешних агрегаторов (например, Контур.Закупки) через API.
- Публичное REST API для интеграции с внутренними системами клиента.

4. СТОИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЯ

4.1. Разовые затраты на внедрение

Услуга	Стоимость	Примечание
Аудит тендерной деятельности	Определяется по запросу	Включает аналитический отчёт и рекомендации
Разработка кастомизированного промпта	Определяется по запросу	Зависит от сложности номенклатуры и количества товарных групп
Настройка интеграций с CRM	Определяется по запросу	За одну CRM-систему (Bitrix/amo)
Обучение персонала (групповое до 10 чел.)	15 000 Р	2-часовой вебинар
Индивидуальное обучение (1 час)	5 000 Р/час	По запросу

4.2. Абонентская плата (ежемесячно)

После внедрения клиент оплачивает:

- Базовое обслуживание — 50 000 Р/мес (включает доступ к системе, поддержку, ежемесячный контроль и корректировку промпта).
- Опциональные модули — по запросу (цены индивидуально).

5. ТРЕБОВАНИЯ К КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА

5.1. Для пользователей системы

Роль	Обязанности в проекте	Требуемая квалификация
Тендерный специалист	Работа с системой, интерпретация отчётов	Опыт участия в закупках, базовые навыки ПК
Руководитель отдела	Утверждение стратегии, контроль KPI	Уверенный пользователь ПК, работа с дашбордами
IT-администратор	Настройка интеграций (CRM, агрегаторы)	Знание API, вебхуков, OAuth2

5.2. Документация, предоставляемая клиенту

Документ	Формат	Кому предназначен
Руководство пользователя	PDF / Web	Тендерные специалисты
Инструкция по настройке интеграций	PDF / Web	Администраторы

6. ПОРЯДОК ПРИОБРЕТЕНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ

6.1. Этапы внедрения (SaaS)

Этап	Длительность	Ответственный	Результат
1. Первичная консультация	1 день	Менеджер ЛидГен	Выявление потребностей, формирование коммерческого предложения
2. Подписание договора и оплата	1–3 дня	Клиент	Подписанный договор, счёт
3. Аудит тендерной деятельности	3–5 рабочих дней	Аналитик ЛидГен	Отчёт с профилем закупок и рекомендациями
4. Разработка промпта и настройка мониторинга	5–7 рабочих дней	Команда разработки ЛидГен	Рабочий промпт, фильтры, тестовый анализ
5. Настройка интеграций (CRM, агрегаторы)	2–3 рабочих дня	IT-специалист ЛидГен (при поддержке администратора клиента)	Готовый обмен данными
6. Обучение персонала	2 часа (вебинар)	Тренер ЛидГен	Пользователи обучены, получены инструкции
7. Пилотный период (2 недели)	14 дней	Клиент + куратор ЛидГен	Корректировка промпта по обратной связи
8. Старт промышленной эксплуатации и	День 1 после пилота	Клиент, ежемесячный отчёт от ЛидГен	Система работает, показатели отслеживаются

ежемесячный контроль			
-------------------------	--	--	--

7. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

По вопросам продаж sales@razum.store +7 499 648 02 03

Техническая поддержка support@razum.store +7 499 648 02 03

Сайт tender.razum.store

Адрес г. Москва, Варшавское ш., д 1, стр. 1-2,
ЭТ/ПОМ/ОФ/КОМ -1/1/В005/10