AI ТЕСТ · ПЪТНАТА КАРТА

AI ПЪТНА КАРТА ЗА ТВОЯ БИЗНЕС

Нивото ти, разчетено. Картата на 5-те процеса. 30 дни, 4 хода. Чеклистът преди първия агент и готовите шаблони.



3 НИВА · 12 ОБЛАСТИ · 30 ДНИ · 3 ШАБЛОНА

ПРЕДИ ДА ЗАПОЧНЕШ

ТЕСТЪТ ПОКАЗВА КЪДЕ СИ. КАРТАТА ПОКАЗВА ХОДОВЕТЕ.

Направи теста на сайта: 12 въпроса, 3 минути. Запиши числото тук и започни от твоето ниво.

Това не е тест по технологии. Тест е по ходове: кой играе, когато теб те няма на масата.

МОЯТ РЕЗУЛТАТ

_____ / 100

ДАТА

_____

01 **ТРИТЕ НИВА** — Какво значи твоето и кой е първият ход. — стр. 04

02 **12-ТЕ ОБЛАСТИ** — Всеки въпрос от теста и ходът, който го оправя. — стр. 08

03 **КАРТАТА НА 5-ТЕ ПРОЦЕСА** — Къде AI поема и къде остава човекът. — стр. 11

04 **30 ДНИ · 4 СЕДМИЦИ · 4 ХОДА** — Една седмица, един процес. — стр. 12

05 **ЧЕКЛИСТ ПРЕДИ ПЪРВИЯ АГЕНТ** — Какво подготвяш, за да не говори общи приказки. — стр. 14

06 **ШАБЛОНИТЕ** — Първи отговор, оферта в 3 варианта, 4 напомняния. — стр. 15

07 **СЛЕДВАЩИЯТ ХОД** — Сам с картата или с екипа на TriplePilot. — стр. 18

Нямаш резултат? Сметни го на хартия на следващата страница. Тестът онлайн: https://radoslavblagoev.com/ai-test/

БЕЗ ИНТЕРНЕТ

СМЕТНИ РЕЗУЛТАТА НА ХАРТИЯ

За всеки въпрос отбележи кой отговор е най-близо до днес, не до плана за следващия месец. Първият отговор е 0 точки, вторият 1, третият 2.

	ВЪПРОСЪТ	0	1	2
01	Как стигат запитванията до теб?	☐	☐	☐
02	За колко време отговаряш на ново запитване?	☐	☐	☐
03	Какво става с обаждане в 20:00?	☐	☐	☐
04	А докато си на среща или работиш с клиент?	☐	☐	☐
05	Колко време отнема една оферта?	☐	☐	☐
06	Пратил си оферта. Клиентът мълчи. Какво става?	☐	☐	☐
07	Как напомняш за часове, срещи и плащания?	☐	☐	☐
08	Колко време на седмица отива за едни и същи отговори?	☐	☐	☐
09	Знаеш ли от кой канал идват клиентите ти?	☐	☐	☐
10	Ползваш ли AI в работата днес?	☐	☐	☐
11	Какво става с клиентите след покупката?	☐	☐	☐
12	Ако утре запитванията се удвоят?	☐	☐	☐

СБОР ТОЧКИ _____ ÷ МАКСИМУМ **24** × ПРОЦЕНТИ **100** = РЕЗУЛТАТ ___

Пример: 14 точки ÷ 24 × 100 = 58. Това е „Полуавтомат“. Закръгляш до цяло число.

01 ТРИТЕ НИВА

ЕДНО ЧИСЛО. ТРИ НИВА.



0–39 РЪЧЕН РЕЖИМ

Всичко минава през теб и екипа. Работи, докато запитванията са малко. Всяко ново запитване обаче е още един ход, който някой трябва да помни.

40–69 ПОЛУАВТОМАТ

Основата я има. Губиш между ходовете: бавен отговор тук, забравено напомняне там. Точно там AI връща най-бързо времето и клиентите.

70–100 ГОТОВ ЗА АВТОПИЛОТ

Процесите са подредени. Следващата стъпка е агентът да поеме рутината изцяло, а хората да остават само за разговорите, които продават.

Нивата и тежестта на въпросите са отправна точка, не присъда. Важно е къде губиш най-много, а не колко точки имаш.

01 НИВО 1 ОТ 3

РЪЧЕН РЕЖИМ 0–39

Всичко минава през теб и екипа. Работи, докато запитванията са малко. Всяко ново запитване обаче е още един ход, който някой трябва да помни.

ПЪРВИЯТ ХОД

СЪБЕРИ ЗАПИТВАНИЯТА НА ЕДНО МЯСТО

Телефон, Viber, Messenger и имейл влизат в един списък, с име, канал и час. Без това всичко останало е на късмет.

ТРИ ХОДА ЗА СЛЕДВАЩИТЕ 30 ДНИ

01 ЕДИН СПИСЪК ЗА ВСИЧКИ КАНАЛИ

Телефон, Viber, Messenger и имейл влизат в една таблица: име, канал, час, какво иска, докъде е стигнал. Първата седмица тетрадка също върши работа.

02 МЕРИ 7 ДНИ

Колко запитвания идват, за колко време отговаряш, колко обаждания остават без отговор. Без тези три числа всяко решение е на усет.

03 ЗАПИШИ 10-ТЕ НАЙ-ЧЕСТИ ВЪПРОСА

И твоите отговори на тях. Това е първият текст, който един ден ще дадеш на агента.

НЕ ПРАВИ

Не купувай софтуер тази седмица. Автоматизираният хаос остава хаос, само по-бърз.

КЪМ СЛЕДВАЩОТО НИВО, КОГАТО

Всички запитвания са на едно място и знаеш трите си числа. Тогава минаваш към скоростта.

01 НИВО 2 ОТ 3

ПОЛУАВТОМАТ 40–69

Основата я има. Губиш между ходовете: бавен отговор тук, забравено напомняне там. Точно там AI връща най-бързо времето и клиентите.

ПЪРВИЯТ ХОД

ОТГОВАРЯЙ ДО МИНУТИ

Първият отговор тръгва сам, денонощно: благодарност, отговор на въпроса и следващ ход. Човекът влиза после, когато клиентът вече е топъл.

ТРИ ХОДА ЗА СЛЕДВАЩИТЕ 30 ДНИ

01 ПЪРВИ ОТГОВОР ДО 5 МИНУТИ

Благодарност, отговор на въпроса, следващ ход. Шаблонът е на стр. 15. Започни от работното време, после поеми вечерите.

02 ГРАФИК СЛЕД ВСЯКА ОФЕРТА

Ден 2, ден 5, ден 10, ден 21. Всяко напомняне носи нещо ново, докато клиентът каже „да“ или „не“.

03 НАПОМНЯНЕ, КОЕТО ПОТВЪРЖДАВА

Ден преди и два часа преди всеки час, с отговор „потвърждавам“ или „местя“. Празният час се вижда навреме.

НЕ ПРАВИ

Не пускай AI навсякъде наведнъж. Един процес, мерен преди и след.

КЪМ СЛЕДВАЩОТО НИВО, КОГАТО

Никое запитване не чака до утре и всяка оферта има дата за следващия контакт.

01 НИВО 3 ОТ 3

ГОТОВ ЗА АВТОПИЛОТ

70–100

Процесите са подредени. Следващата стъпка е агентът да поеме рутината изцяло, а хората да остават само за разговорите, които продават.

ПЪРВИЯТ ХОД

ПУСНИ АГЕНТ НА ЕДНО МЯСТО

Всичко е подредено. Избери процеса с най-много повторения (обаждания, оферти или напомняния) и го дай на автопилот за 30 дни. Мери преди и след.

ТРИ ХОДА ЗА СЛЕДВАЩИТЕ 30 ДНИ

01 ИЗБЕРИ ПРОЦЕСА

Преброй за една седмица: обаждания, оферти, напомняния. Където повторенията са най-много, там агентът връща най-много време.

02 ПОДГОТВИ АГЕНТА

Твоите цени, текстове и отговори, и кога прехвърля към човек. Целият списък е на стр. 14.

03 МЕРИ 30 ДНИ

Четири числа преди и след: запитвания, час за първи отговор, пропуснати обаждания, оферти без второ търсене. Таблицата е на стр. 13.

НЕ ПРАВИ

Не махай човека от разговорите, които продават. Агентът пази поста. Ти водиш играта.

КЪМ СЛЕДВАЩОТО НИВО, КОГАТО

Първият процес работи сам и числата го показват. Следващият е вторият по брой повторения.

02 12-ТЕ ОБЛАСТИ · 1–4

ЗАПИТВАНИЯ, СКОРОСТ, ОБАЖДАНИЯ

Където имаш 0, започни оттам. После единиците. При равни точки първо по-важното ●●●. Така подрежда и тестът твоя план от три хода.

№ 01 · ЗАПИТВАНИЯ ВАЖНОСТ ● ● ●

КАК СТИГАТ ЗАПИТВАНИЯТА ДО ТЕБ?

2 точки: Влизат сами на едно място, с канал и час.

Ходът: Събери запитванията на едно място. Телефон, Viber, Messenger и имейл влизат в един списък, с име, канал и час. Без това всичко останало е на късмет.

№ 02 · СКОРОСТ ВАЖНОСТ ● ● ●

ЗА КОЛКО ВРЕМЕ ОТГОВАРЯШ НА НОВО ЗАПИТВАНЕ?

2 точки: До 5 минути, и вечер, и в неделя.

Ходът: Отговаряй до минути. Първият отговор тръгва сам, денонощно: благодарност, отговор на въпроса и следващ ход. Човекът влиза после, когато клиентът вече е топъл.

№ 03 · ОБАЖДАНИЯ ВАЖНОСТ ● ● ●

КАКВО СТАВА С ОБАЖДАНЕ В 20:00?

2 точки: Някой или нещо отговаря и записва какво иска клиентът.

Ходът: Вдигай и след 18:00. Агент вдига извън работно време, отговаря на честите въпроси и записва какво иска клиентът. Сутринта имаш списък, не пропуснати номера.

№ 04 · ОБАЖДАНИЯ ВАЖНОСТ ● ● ○

А ДОКАТО СИ НА СРЕЩА ИЛИ РАБОТИШ С КЛИЕНТ?

2 точки: Почти нищо. Винаги има кой да вдигне.

Ходът: Никое обаждане без отговор. Когато линията е заета или си на среща, обаждането отива при агент, не в пропуснатите. Той казва кога ще се чуете и го записва.

02 12-ТЕ ОБЛАСТИ · 5–8

ОФЕРТИ, FOLLOW-UP, РУТИНА

№ 05 · ОФЕРТИ

ВАЖНОСТ ● ● ○

КОЛКО ВРЕМЕ ОТНЕМА ЕДНА ОФЕРТА?

2 точки: Минути. Сглобява се с данните на клиента.

Ходът: Офертата за минути, не до утре. Шаблон с три варианта и данните на клиента. AI го попълва от разговора, ти проверяваш и пращаш, докато клиентът още мисли за теб.

№ 06 · FOLLOW-UP

ВАЖНОСТ ● ● ●

ПРАТИЛ СИ ОФЕРТА. КЛИЕНТЪТ МЪЛЧИ. КАКВО СТАВА?

2 точки: Има план: кога и как се връщаме, по 3 и повече пъти.

Ходът: Всяка оферта с график. Ден 2, ден 5, ден 10. Напомнянето тръгва само и всеки път носи нещо ново, докато клиентът каже „да“ или „не“.

№ 07 · НАПОМНЯНИЯ

ВАЖНОСТ ● ● ○

КАК НАПОМНЯШ ЗА ЧАСОВЕ, СРЕЩИ И ПЛАЩАНИЯ?

2 точки: Автоматично, с потвърждение от клиента.

Ходът: Напомняне, което потвърждава. Съобщение ден преди и два часа преди часа, с отговор „потвърждавам“ или „местя“. Празният час се вижда навреме и се запълва.

№ 08 · РУТИНА

ВАЖНОСТ ● ○ ○

КОЛКО ВРЕМЕ НА СЕДМИЦА ОТИВА ЗА ЕДНИ И СЪЩИ ОТГОВОРИ?

2 точки: Под час. Честите въпроси се отговарят сами.

Ходът: Честите въпроси без теб. Цени, работно време, адрес, срокове. Събери ги на една страница и ги дай на агента. Хората ти се връщат към продажбата.

02 12-ТЕ ОБЛАСТИ · 9–12

ДАННИ, AI, КЛИЕНТИ, МАЩАБ

№ 09 · ДАННИ
ВАЖНОСТ ● ○ ○

ЗНАЕШ ЛИ ОТ КОЙ КАНАЛ ИДВАТ КЛИЕНТИТЕ ТИ?

2 точки: Да, с числа всеки месец.

Ходът: Всяко запитване с източник. Отбелязвай откъде е дошъл всеки клиент. След месец знаеш къде да сложиш парите и къде да спреш.

№ 10 · AI
ВАЖНОСТ ● ○ ○

ПОЛЗВАШ ЛИ AI В РАБОТАТА ДНЕС?

2 точки: Вграден е в процесите: отговори, оферти, анализи.

Ходът: AI в един процес, не навсякъде. Започни от едно: отговорите на запитвания или офертите. Дай на AI твоите текстове и цени, не общи шаблони. Мери преди и след.

№ 11 · ЗАДЪРЖАНЕ
ВАЖНОСТ ● ● ○

КАКВО СТАВА С КЛИЕНТИТЕ СЛЕД ПОКУПКАТА?

2 точки: Имаме поводи и график за всеки клиент.

Ходът: Поводи за старите клиенти. Повод по график: след покупката, когато идва време за повторна, с ново предложение. Най-евтиният клиент е този, който вече те познава.

№ 12 · МАЩАБ
ВАЖНОСТ ● ● ○

АКО УТРЕ ЗАПИТВАНИЯТА СЕ УДВОЯТ?

2 точки: Системата поема, хората продават.

Ходът: Опиши процеса, преди да растеш. Запиши пътя на клиента стъпка по стъпка. Отбележи кои стъпки са рутина. Тях ги поема автопилотът, хората остават за разговорите, които продават.

03 КАРТАТА НА 5-ТЕ ПРОЦЕСА

АГЕНТИТЕ ВЪРШАТ РУТИНАТА. ТИ ВОДИШ.

ПРОЦЕСЪТ	AI ПОЕМА	ЧОВЕКЪТ ОСТАВА
ЗАПИТВАНЕ	Вдига, събира всички канали в един списък. Записва име, канал, час и какво иска клиентът.	Вижда списъка и решава кое е спешно.
ОТГОВОР	Първи отговор до минути, денонощно. Честите въпроси: цени, адрес, работно време, срокове.	Разговорът, когато клиентът вече е топъл. Нестандартните въпроси.
ОФЕРТА	Сглобява офертата от разговора по шаблона с три варианта.	Проверява и праща. Цената и отстъпките са твой ход.
FOLLOW-UP	Напомняния по график: ден 2, 5, 10, 21. Всяко с нещо ново.	Поема, когато клиентът отговори. Възраженията.
НАПОМНЯНЕ	Ден преди и 2 часа преди: „потвърждавам“ или „местя“. Повод за старите клиенти.	Запълва празния час. Втората продажба.

Хората продават. Автопилотът пази времето им.

04 30 ДНИ · 4 СЕДМИЦИ · 4 ХОДА

ЕДНА СЕДМИЦА. ЕДИН ПРОЦЕС.

СЕДМИЦА 1 · ДНИ 1–7

ЗАПИТВАНИЯТА

- Без нов софтуер. Един списък за всички канали.
- Мери 7 дни: запитвания, час за отговор, пропуснати обаждания.

Готово, когато знаеш трите си числа.

СЕДМИЦА 2 · ДНИ 8–14

ПЪРВИЯТ ОТГОВОР

- Шаблонът за първи отговор (стр. 15). Правило: до 5 минути.
- Реши какво става с обажданията след 18:00 и докато си на среща.

Готово, когато никое запитване не чака до утре.

СЕДМИЦА 3 · ДНИ 15–21

ОФЕРТАТА И FOLLOW-UP

- Оферта в три варианта, препоръчаният в средата.
- График след всяка оферта: ден 2, 5, 10, 21.

Готово, когато всяка оферта има дата за следващия контакт.

СЕДМИЦА 4 · ДНИ 22–30

НАПОМНЯНИЯТА И ПЪРВИЯТ АГЕНТ

- Напомняне ден преди и 2 часа преди, с потвърждение.
- Избери процеса с най-много повторения. Подготви агента с чеклиста.

Готово, когато знаеш кой процес даваш на автопилот и как ще го мериш.

ДЕН 30

Сравни числата с колоната „Преди“ (стр. 13). Процесът с най-много повторения е първият, който даваш на агент.

04 МЕРИ ПРЕДИ И СЛЕД

БЕЗ ЧИСЛА Е УСЕТ. С ЧИСЛА Е ХОД.

Попълни колоната „Преди“ в първата седмица. После всеки понеделник. След 30 дни сравни.

ЧИСЛОТО	ПРЕДИ	СЕДМ. 1	СЕДМ. 2	СЕДМ. 3	СЕДМ. 4	ПРОМЯНА
Запитвания за седмицата						
Среден час до първия отговор						
Обаждания без отговор						
Оферти без второ търсене						
Нови клиенти за седмицата						

ОТКЪДЕ СА ЧИСЛАТА

- Списъкът със запитванията от седмица 1.
- Пропуснатите обаждания в телефона.
- Пощата и чатовете: часът на запитването и часът на отговора.

КОЕ Е ДОБРА ПОСОКА

- Запитванията не падат.
- Часът до отговор, пропуснатите и офертите без второ търсене падат.
- Клиентите растат.

05 ЧЕКЛИСТ ПРЕДИ ПЪРВИЯ АГЕНТ

АГЕНТЪТ ГОВОРИ С ТВОИТЕ ДУМИ. ИЛИ С НИЧИИ.

Без тези неща агентът говори общи приказки. С тях звучи като теб в най-добрия ти ден. Отметни всяко, преди да пуснеш първия.

ТЕКСТОВЕТЕ

- [ ] Как се представя агентът: фирмата и че клиентът говори с AI асистент.
- [ ] 3–5 твои истински отговора на запитвания, с които си доволен. От тях агентът взима тона.
- [ ] Думите и обещанията, които не даваш никога.

ЦЕНИТЕ

- [ ] Актуален ценоразпис: какво е включено и какво не.
- [ ] Кои цени казва агентът и кои само ти: отстъпки, специални условия.
- [ ] Шаблонът на офертата в три варианта.

ОТГОВОРИТЕ

- [ ] 10–20-те най-чести въпроса с твоите отговори: цени, срокове, гаранции.
- [ ] Работно време, адрес, как се стига, паркиране.
- [ ] Свободните часове или календарът, ако агентът записва часове.

ПРАВИЛАТА

- [ ] Кога прехвърля към човек: кой, на какъв номер, в кои часове.
- [ ] Какво записва от всеки разговор: име, телефон, какво иска, кога да се върнем.
- [ ] Графикът за follow-up и напомнянията: ден 2, 5, 10, 21.
- [ ] Четирите числа „преди“, за да мериш след 30 дни.

06 ШАБЛОН 1 ОТ 3

ПЪРВИЯТ ОТГОВОР

Четири части, до 120 думи. Тръгва до 5 минути, денонощно.

01	02	03	04
БЛАГОДАРИ	**ОТГОВОРИ**	**УТОЧНИ**	**СЛЕДВАЩ ХОД**
С едно изречение.	Точно на въпроса, без общи приказки.	Един въпрос, не анкета.	Час за разговор или оферта до ден.

СЪОБЩЕНИЕ ИЛИ ИМЕЙЛ

Здравейте, **[име]**!

Благодаря за запитването за **[продукт или услуга]**. **[Отговор на въпроса в едно-две изречения.]**

За да ви дам точна цена, един въпрос: **[уточняващ въпрос]**?

Мога да ви се обадя днес до **[час]** или утре в **[час]**. Кое ви е по-удобно?

[Твоето име], **[фирма]**, **[телефон]**

ПРИМЕР · СЧЕТОВОДНА КАНТОРА

Здравейте, Иване! Благодаря за запитването за счетоводно обслужване. Да, работим с фирми от строителството, включително заплатите и ДДС. За да ви дам точна цена, един въпрос: колко фактури издавате и получавате на месец? Мога да ви се обадя днес до 17:00 или утре в 10:00. Кое ви е по-удобно?

Шаблоните са на „вие“. Ако с клиентите си говориш на „ти“, смени го. Готовите текстове за обаждане и гласово съобщение са в чеклиста „Изтичащите лидове“.

06 ШАБЛОН 2 ОТ 3

ОФЕРТАТА В ТРИ ВАРИАНТА

Една страница. Препоръчаният вариант е в средата. Клиентът избира между вариантите, не между „да“ и „не“.

1 · ПРОБЛЕМЪТ С ДУМИТЕ НА КЛИЕНТА

[Какво ви каза клиентът, почти дословно. Едно-две изречения.]

2 · РЕШЕНИЕТО

[Какво ще направиш и какво се променя за клиента след това.]

БАЗОВ

[ЦЕНА]

- [включено]
- [включено]

Срок: [дни]

ПРЕПОРЪЧАН

[ЦЕНА]

- Всичко от „Базов“
- [включено]
- [включено]

Срок: [дни]

ПЪЛЕН

[ЦЕНА]

- Всичко от „Препоръчан“
- [включено]

Срок: [дни]

3 · СЛЕДВАЩАТА СТЪПКА

Ще ви се обадя на [ден] в [час], за да минем офертата заедно. Офертата важи до [дата].

ПРЕДИ ДА ПРАТИШ

- [ ] Проблемът е написан с думите на клиента, не с твоите.
- [ ] Препоръчаният вариант е в средата и е отбелязан.
- [ ] Има точен ден и час за следващия разговор.

06 ШАБЛОН 3 ОТ 3

ЧЕТИРИ НАПОМНЯНИЯ СЛЕД ОФЕРТАТА

Всяко носи нещо ново. Никога „Само проверявам“. Последното затваря темата учтиво.

ДЕН 2 — СЪОБЩЕНИЕ — НОВО: ВЪПРОС

> Здравейте, **[име]**. Пратих ви офертата за **[продукт или услуга]** в **[ден]**. Клиентите в **[бранш]** често питат **[въпрос]**. Кратко: **[отговор]**. Има ли нещо в офертата, което да уточним?

ДЕН 5 — ОБАЖДАНЕ ИЛИ ИМЕЙЛ — НОВО: ПРИМЕР

> Наскоро направихме **[подобна задача]** за фирма от **[бранш]**. **[Какво се промени при тях, в едно изречение.]** При вас виждам подобно, защото **[причина]**. Удобно ли е да се чуем в **[ден, час]**?

ДЕН 10 — ИМЕЙЛ — НОВО: ПОЛЕЗНА ИДЕЯ

> Една идея за **[тема]**, независимо дали ще работим заедно: **[идея в 2–3 изречения]**. Ако искате, ще ви покажа как изглежда при вас.

ДЕН 21 — СЪОБЩЕНИЕ — НОВО: ЗАТВАРЯ ТЕМАТА

> **[Име]**, не искам да пълня пощата ви. Предполагам, че сега не е моментът, затова затварям темата при мен. Ако се върнете към нея, един ред „да“ стига и продължаваме оттам.

ПРАВИЛОТО

Отговори ли клиентът, графикът спира и разговорът е твой. Агентът напомня. Човекът продава.



07 СЛЕДВАЩИЯТ ХОД

ЗНАЕШ КЪДЕ ГУБИШ. СЕГА ИГРАЙ.

Можеш да го направиш сам с картата. Или да пуснеш агентите с екипа на TriplePilot.

TRIPLEPILOT · AI АГЕНТИ

ТИ ВОДИШ. АГЕНТИТЕ ВЪРШАТ РУТИНАТА.

Агенти, които вдигат телефона, пращат оферти и напомнят на клиентите. Започваме от процеса, в който тестът ти показа най-голяма загуба.

ИСКАМ РАЗГОВОР →

БИЗНЕС КОНСУЛТАЦИЯ

ДВА ЧАСА С РАДО ВЪРХУ ТВОЯ БИЗНЕС

Минаваме резултата ти и подреждаме процесите, преди да автоматизираш каквото и да е. 200 € без ДДС, плащаш след срещата.

ЗАПАЗИ ЧАС →

ОЩЕ БЕЗПЛАТНИ ИНСТРУМЕНТИ

ОДИТ · 2 МИН
ИЗТИЧАЩИТЕ ЛИДОВЕ

КАЛКУЛАТОР
КОЛКО СТРУВА ЕДИН КЛИЕНТ

БИБЛИОТЕКА · 24
AI ПРОМПТОВЕ ЗА ПРОДАЖБИ