

Коммерческое предложение — автоматизация управления объектами и контентом

О проекте

Система для управления базой объектов недвижимости и автоматической генерации контента для брокерской сети. Заменяет ручную работу с таблицами, презентациями и рассылками, давая вашей команде инструмент для кратного масштабирования продаж без увеличения штата.

Проект реализуется поэтапно. Каждый этап — это самостоятельный работающий продукт, который можно использовать сразу после приёма. Следующий этап строится поверх предыдущего без необходимости начинать заново.

Этапы и стоимость

Этап 1. База юнитов и генератор презентаций — \$7,500

Фундамент всей системы. Самый объёмный этап — включает проектирование архитектуры базы данных, полный интерфейс менеджера и разработку движка генерации презентаций.

Что получаете:

- Веб-приложение для ввода и управления данными по каждому юниту
- Адаптивные формы: выбрал тип объекта (апартамент, вилла, таунхаус) — форма подстроилась автоматически
- Гибкий график платежей: любое количество строк, автопроверка суммы
- Загрузка планировок и видов из окна
- Автоматическая генерация презентации в фирменном стиле (PNG для WhatsApp + PDF)
- Ровно столько строк платежей, сколько есть — без пустых строк в принципе
- Управление статусами в один клик (доступен → забронирован → продан) с полной историей изменений
- Dashboard со всеми юнитами: поиск, фильтры, цветовая индикация

Срок: 2-3 недели после получения материалов.

Этап 2. AI-парсер входящих данных — \$4,200

Надстройка над базой. Использует уже готовую инфраструктуру Этапа 1, поэтому основная работа — в настройке AI-распознавания и интерфейсе проверки.

Что получаете:

- Менеджер загружает документ, скриншот или текст из чата — система сама извлекает данные: проект, тип объекта, цену, график платежей
- AI умеет сопоставлять устаревшие графики с актуальными сроками сдачи
- Данные появляются в предзаполненной форме — менеджер проверяет и подтверждает одной кнопкой
- Вместо 10-15 минут ручного ввода — 30 секунд на проверку

Срок: 1-2 недели.

Этап 3. WhatsApp-агент — \$6,800

Технически сложный этап: интеграция с WhatsApp Business API, несколько сценариев поведения бота, управление состоянием диалогов, многоязычность.

Что получаете:

- Бот актуализации: по расписанию опрашивает брокеров о статусе объектов, собирает ответы и обновляет базу автоматически
- Бот онбординга: при добавлении нового контакта запрашивает имя, компанию, согласие с правилами
- Автоответы на типовые вопросы по наличию юнитов — прямо из базы данных, всегда актуальная информация
- Перевод на живого менеджера: бот распознаёт нестандартный запрос и передаёт диалог с контекстом переписки
- Работа на русском, английском и арабском
- Настраиваемое расписание рассылок (дни недели, время, часовой пояс)

Срок: 2-3 недели.

Этап 4. Дашборд брокера — \$3,800

Наименее сложный по разработке этап: фронтенд-приложение, которое потребляет уже существующие данные из базы. Основная работа — в дизайне и удобстве использования.

Что получаете:

- Персональная страница для каждого брокера (доступ по индивидуальной ссылке)
- Всегда актуальные данные по юнитам — без поиска по чатам и пересылкам
- Фильтрация по проекту, типу, цене, количеству спален
- Скачивание презентации в один клик
- Адаптивный дизайн: одинаково удобно с телефона и с компьютера

Срок: 1-2 недели.

Этап 5. Генератор контрактов — \$6,200

Юридически критичный этап. Повышенные требования к точности расчётов, нумерации и перекрёстным ссылкам. Включает многоуровневую AI-валидацию.

Что получаете:

- Система шаблонов договоров с автоподстановкой данных сторон из карточки юнита
- Автоматические расчёты депозитов и графиков чеков
- Динамическая нумерация: удалили пункт — все номера и ссылки на параграфы перестроились автоматически
- Двойная AI-проверка: одна модель формирует документ, вторая проверяет расчёты и ссылки на ошибки
- Возможность ручных точечных правок в тексте
- Выгрузка готового договора в PDF

Срок: 2–3 недели.

Сводная таблица

Этап	Что решает	Стоимость	Срок
1. База + презентации	Ручной ввод, пустые строки, каскад действий при продаже	\$7,500	2–3 нед.
2. AI-парсер	Хаос входящих форматов, ручной ввод данных	\$4,200	1–2 нед.
3. WhatsApp-агент	Ручные рассылки, ручные ответы, онбординг	\$6,800	2–3 нед.
4. Дашборд брокера	Поиск презентаций по чатам, неактуальность данных	\$3,800	1–2 нед.
5. Контракты	Ошибки в расчётах, сбитая нумерация, человеческий фактор	\$6,200	2–3 нед.
Итого		\$28,500	9–13 нед.

Каждый этап заказывается и оплачивается отдельно. Обязательств по заказу следующих этапов нет.

Что входит в стоимость каждого этапа

- Проектирование, разработка, тестирование
- Деплой на рабочий сервер
- Демонстрация результата и приёмка
- 30 дней гарантийной поддержки после сдачи (исправление сбоев в рамках сданного функционала; новые требования и расширения — отдельно)
- Полная передача кода и доступов — вы владелец системы

Что оплачивается отдельно

Инфраструктура (ежемесячные расходы на сервисы)

Эти расходы оплачиваются напрямую поставщикам услуг. Не зависят от того, кто обслуживает систему — вы, мы или третья сторона. Сумма растёт по мере подключения новых этапов.

Что работает	Состав расходов	Ориентировочно/ мес
Этап 1	Хостинг, база данных, хранилище файлов, рендер-сервис	\$60-\$80
Этапы 1-2	+ AI-сервисы (распознавание текста, скриншотов, PDF)	\$80-\$130
Этапы 1-3	+ WhatsApp Business API + провайдер (см. пояснение ниже)	\$150-\$250
Этапы 1-4	+ минимальный прирост (дашборд использует существующую базу)	\$160-\$260
Все этапы	+ AI для проверки контрактов	\$180-\$300

Пояснение по WhatsApp Business API (Этап 3):

С июля 2025 года Meta перевела WhatsApp Business на модель оплаты за каждое доставленное шаблонное сообщение (ранее оплачивалось 24-часовое "окно" целиком). Стоимость зависит от трёх факторов: категория сообщения, страна получателя и объём.

Четыре категории сообщений:

- **Marketing** (рассылки, акции, напоминания) — самая дорогая категория. Для ОАЭ ориентировочно \$0.03-\$0.08 за сообщение
- **Utility** (подтверждения, обновления статусов) — в 5-10 раз дешевле маркетинга
- **Authentication** (ОТР, верификация) — отдельный тариф по стране
- **Service** (ответы на входящие вопросы в рамках 24-часового окна) — **бесплатно**. Каждый раз, когда брокер пишет вам первым, открывается окно, в котором все ваши ответы не тарифицируются

Что это значит для вашей модели: еженедельная актуализация на 150 брокеров — это ~600 исходящих шаблонных сообщений в месяц. Входящие вопросы от брокеров и ответы на них — бесплатны. К расходам на сообщения добавляется платформа BSP-провайдера (панель управления, шаблоны, аналитика): ~\$30-\$50/мес.

Ориентировочные расходы на WhatsApp при текущих объёмах: **\$60-\$100/мес.** При масштабировании базы брокеров — пропорциональный рост.

Техническая поддержка (опция)

После истечения 30-дневного гарантийного периода система передаётся в вашу полную собственность. Дальше есть два варианта:

Вариант А — самостоятельное обслуживание. Вы получаете весь код, доступы и документацию. Можете обслуживать систему своими силами или передать любому разработчику. Никакой привязки к нам.

Вариант Б — поддержка от нас. Ежемесячный сервис, который включает:

- Исправление сбоев и ошибок
- Обновления при изменениях в API сторонних сервисов (WhatsApp, AI-модели, платёжные системы)
- Мониторинг работоспособности и уведомление при проблемах
- Мелкие корректировки в рамках существующего функционала (до 4 часов работы в месяц; крупные доработки и новый функционал — по отдельной договорённости)

Стоимость поддержки зависит от объёма работающей системы:

Что работает	Поддержка/мес	Что включает
Этап 1	\$300	Веб-приложение, база данных, генератор презентаций
Этапы 1-2	\$450	+ AI-парсер, мониторинг качества распознавания
Этапы 1-3	\$650	+ WhatsApp-бот, отслеживание изменений API
Этапы 1-4	\$750	+ дашборд брокера
Этапы 1-5	\$950	+ контракты, обновление шаблонов договоров

Поддержка подключается по желанию после завершения гарантийного периода любого этапа. Можно подключить позже или отключить — без обязательств по сроку.

Как устроена работа

Этап 1 — знакомство через результат

Работа начинается с аванса **\$2,500**. В течение первой недели вы получаете доступ к работающей системе: сможете своими руками ввести реальный юнит, нажать «Сохранить» и получить готовую презентацию в фирменном стиле. Не макет, не прототип — работающий продукт.

Если результат устраивает — оплата остатка **\$5,000**. Далее — финализация в рамках оговорённого объёма Этапа 1 (один раунд обратной связи и корректировок), деплой и передача в эксплуатацию.

Этапы 2-5 — стандартная схема

После Этапа 1 мы уже работаем на основе реального опыта, а не ожиданий. Каждый следующий этап: **50% перед началом работ, 50% после демонстрации и приёмки результата.**

Общие принципы

- Каждый этап — самостоятельный продукт. Можно начать с Этапа 1 и принять решение о продолжении после того, как увидите работающую систему
 - Обратная связь — в рабочем режиме: скидываем ссылку на dev-версию, обсуждаем, вносим корректировки в рамках объёма этапа
 - Все изменения объёма обсуждаются и фиксируются до начала работ
-

Для старта нужно

1. Пример текущей презентации (файл или скриншот готового слайда, который сейчас отправляется брокерам)
2. Логотип в хорошем качестве + основные цвета и шрифты (если есть брендбук — идеально, если нет — достаточно логотипа и примера слайда)
3. Пример данных по одному юниту (как выглядит запись в текущей таблице)
4. Основной язык интерфейса (русский, английский или оба)
5. Кто из команды будет работать в системе и давать обратную связь

После получения материалов — первый работающий результат в течение недели.

Окупаемость

Менеджер в Дубае, выполняющий описанные задачи, обходится компании в \$2,500–\$4,500/мес. Система берёт на себя основную часть рутины, которая сейчас занимает несколько сотрудников. Первый этап (\$7,500) окупается за 2–3 месяца за счёт оптимизации процессов — не считая предотвращённых ошибок в контрактах и роста продаж через повышение лояльности брокеров.