

# AI Brief — Неделя 5–9 мая 2026

## Исходные данные (payload → модели)

Компания: техцентр ОРИГИНАЛ

Период: 5–9 мая 2026

Top facts недели (используй с (#fact\_id) только из этого списка):

- (#326) unmet\_demand – 'Ремонт бензинового ТНВД' – 'Клиент спрашивал про ремонт бензиновой аппаратуры/ТНВД на М1'
- (#353) unmet\_demand – 'Шиномонтаж' – 'Клиент хотел записаться на шиномонтаж, но услуга временно не оказывается'
- (#321) unmet\_demand – 'Шиномонтаж' – 'Клиент запросил шиномонтаж, услуга временно не предоставляется'
- (#4) competitor\_mention – 'другой сервис' – 'Клиент ушел к конкуренту из-за того, что менеджер не ответил на пр'
- (#335) competitor\_mention – 'Overdrive' – 'Клиент сначала был у конкурента Overdrive, но там не смогли принять м'

Числа (не повторяй):

```
{"calls_total": 161, "appointment_rate_all_pct": 2, "missed_workhours": 7, "first_call_sales": 4, "wow_calls_pct": -19.9}
```

**Дополнительные факты из top\_facts (не попали в payload, но видны по JSON):** - (#1) reclamation high — МХ — «заказанный товар/услуга не работает, требует перезаказа» - (#5) coaching high — «Менеджер не дал клиенту изложить вопрос, сразу попрощался» - (#330) competitor\_mention — АКП 38 — «Оператор сам направил клиента к конкуренту» - (#323) crosssale\_missed — Задние стоп-сигналы — «клиент сам сообщил, оператор не предложил» - (#347) crosssale\_realized — Развал-схождение — «клиент спросил сам, подтвердили» - (#327) coaching — «оператор не смог порекомендовать сервис для ТНВД»

---

## Коротко от ИИ (Claude)

Главное: Оператор сам отправил клиента к конкуренту, другой оборвал разговор не дослушав — теряем людей изнутри. Внимание: “менеджер не ответил на пропущенный звонок” (#4) — ушёл навсегда Коротко: За эти дни клиенты уходят не из-за цен, а из-за общения. Один оператор сам направил человека к АКП 38 (#330), другой оборвал разговор, не дав клиенту объяснить зачем звонит (#5). А ещё тройка отказов по шиномонтажу и ТНВД — услуг нет, альтернативы никто не предлагает (#353, #321, #326).

---

## Рекомендации (Claude)

1. Разберите с оператором звонок #330 — почему он направил клиента к конкуренту АКП 38.
2. Обучите операторов выслушивать клиента до конца: разбор звонка #5 на планёрке.
3. Перезвоните по 7 пропущенным в рабочее время — кто-то ещё ищет СТО сегодня.
4. Добавьте в скрипт ответ на отказ по шиномонтажу — предлагайте ближайший партнёрский шиномонтаж (#353, #321).

---

## Валидация (по критериям weekly\_report\_ai.py)

Проверка	Результат
_is_valid_brief: содержит “Главное:”	
_is_valid_brief: содержит “Внимание:”	
_is_valid_brief: содержит “Коротко:”	
main_line ≥ 20 символов	107 символов
Длина brief ≤ 600 символов	~490 символов
_is_valid_recs: начинается с “1.”	
Первый глагол в _IMPERATIVE_VERBS	“Разберите”
Длина рекомендаций ≤ 700 символов	~370 символов

---

Проверка	Результат
Все (#id) из разрешённого списка	(#4, #5, #321, #326, #330, #353)

---

## Контекст сравнения

Этот документ создан 2026-05-09 для оценки качества промптов.

**Промпты** (из `weekly_report_ai.py @ 5f9df17`): - `_SYSTEM_PROMPT`: живой тёплый тон, запрет «конверсия/аналитика», формат Главное/Внимание/Коротко - `_REC_SYSTEM`: нумерованный список, только действие без объяснений

**DeepSeek-версии** для сравнения: `runtime/logs/ai-weekly-brief.log` на сервере `ainity`.

**Ключевые наблюдения по качеству:** - Самые острые сигналы недели (#4, #5, #330) — ошибки операторов, а не отсутствие услуг; важно что они попали в приоритет - Факт #330 (оператор сам направил к конкуренту) — HIGH urgency, нужно разобрать лично с сотрудником - Шиномонтаж (#321, #353) — повторяется третью неделю; пора принять решение (добавить / партнёрство / скрипт отказа)