



PIX Robotics

делает умнее

# Решения, которые предлагает компания PIX Robotics



Александр Шифрин

Руководитель технического  
пресейла PIX RPA, RIX Robotics

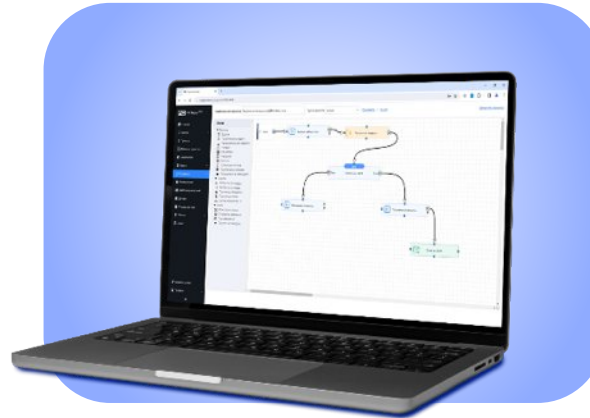
# Компоненты платформы PIX (1/2)



## PIX Studio + PIX Robot

Среда разработки и исполнения программных роботов (цифровых сотрудников)

- Создание логики процесса для робота, возможные отклонения и исключения
- Два интерфейса отображения алгоритма робота: в виде блок-схемы и в виде списка команд
- Интерактивная среда обучения моделей ИИ AutoML Smart Activities



## PIX Master

Центр управления цифровыми сотрудниками

- Обеспечивает отказоустойчивое выполнение задач роботами без участия человека
- Управляет бизнес-процессами, контролирует обмен данными между роботами и другими системами

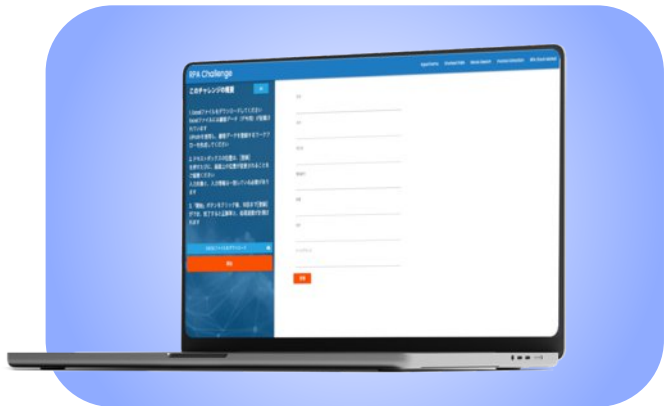


## PIX Runner

Инструмент для простого запуска и мониторинга цифровых сотрудников бизнес-пользователями

- Единый чат "PIX Runner" для взаимодействия со всеми роботами в формате сообщений
- Управление роботом через простые команды

# Компоненты платформы PIX (2/2)



## Smart-модуль

Применение искусственного интеллекта в бизнес-процессах компании без специальных навыков работы с нейросетями

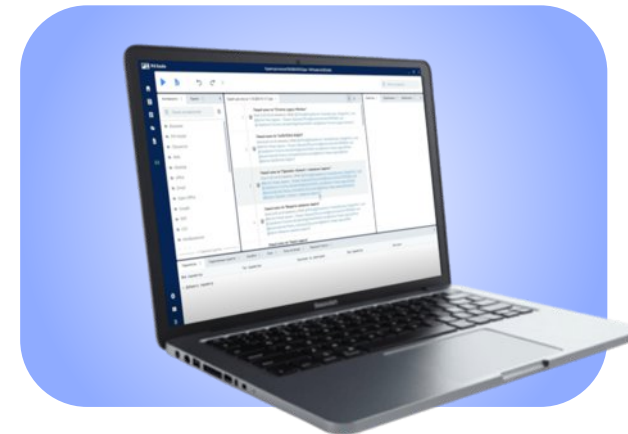
- Работа с мультимодальными моделями
- Извлечение сущностей (NER)
- AI-обработка и трансформация таблиц
- Интеллектуальные чаты с функциями
- Интерпретация текста, валидация документов
- Удаление дубликатов
- Создание баз знаний и работа с векторными БД
- Классификация обращений и ответы на вопросы



## Аналитический модуль

Контроль результатов роботизации и оценка реальных эффектов от внедрения PIX RPA с помощью наглядных визуализаций

- Кол-во выполнения роботизированных задач
- Время выполнения роботизированных задач
- Информация об использовании лицензий
- Кол-во и статусы элементов очереди данных
- Тепловые карты запуска задач
- Экономический эффект от роботизации



## RPA-помощник

Преобразование действий пользователя в скрипт робота, который можно сразу запустить в PIX RPA

- Автоматический сбор всех действий пользователя
- Формирование шаблона документа ДАР (дизайн автоматизированного решения) и оценка выгоды от роботизации на его основе
- Формирование скрипта, который требуется только проверить, скорректировать (если требуется) и запустить

# Расширение возможностей роботов и новые кейсы RPA+AI



Работа с мультимодальными моделями



Извлечение сущностей  
классификация, поиск  
дубликатов



Работа с векторными  
базами знаний



AI-чаты с функциями



Работа с Web и Desktop  
интерфейсами



AI-обработка таблиц



PIX Robotics

делает умнее

# Зачем клиенту PIX RPA?



Александр Шифрин

Руководитель технического  
пресейла PIX RPA, RIX Robotics

# Проблемы, которые решает продукт (1-4)

## Высокие операционные затраты на рутинные задачи

**Проблема:** Значительная часть бюджета уходит на оплату труда сотрудников, которые вручную вводят данные, копируют информацию между системами, формируют стандартные отчеты и выполняют другие повторяющиеся операции.

### Решение RPA:

Программный робот берет на себя эти задачи. Он работает 24/7 без зарплат, налогов, отпусков и больничных. Стоимость лицензии и поддержки робота в разы ниже, чем затраты на персонал для выполнения того же объема работы, что приводит к прямой экономии средств.

## Интеграция старых систем ("Legacy Systems")

**Проблема:** Во многих компаниях до сих пор используются старые, но критически важные программы, у которых нет современных API для интеграции с другими системами. Обмен данными между ними происходит вручную.

### Решение RPA:

Робот выступает в роли «виртуального API». Он работает через пользовательский интерфейс, имитируя действия человека: копирует данные с экрана одной программы и вставляет их в поля другой. Это позволяет связать любые системы без дорогостоящей и сложной программной доработки.

## Человеческий фактор и ошибки

**Проблема:** Люди устают, теряют концентрацию и неизбежно совершают ошибки при монотонной работе (опечатки, пропуск данных, неверное копирование). В финансах или при работе с клиентскими данными такие ошибки могут стоить очень дорого.

### Решение RPA:

Роботы следуют заложенному алгоритму со 100% точностью. Они не устают и не отвлекаются, что гарантирует нулевой уровень ошибок при выполнении рутинных, четко регламентированных задач.

## Проблемы с комплаенсом и аудитом

**Проблема:** В регулируемых отраслях (банки, страхование, медицина) необходимо строго следовать правилам и иметь возможность доказать, что все действия были выполнены корректно. Отследить вручную все шаги, выполненные сотрудником, бывает сложно.

### Решение RPA:

Каждое действие робота записывается в детальный лог-файл. Это создает идеальный, 100% отслеживаемый аудиторский след, который легко предоставить регуляторам или внутренней службе безопасности.

# Проблемы, которые решает продукт (1-4)

## Низкая скорость и производительность процессов

**Проблема:** Многие бизнес-процессы, такие как обработка заказов, выставление счетов или онбординг новых сотрудников, занимают дни или даже недели из-за ручных операций и ожидания между этапами.

### Решение RPA:

Робот выполняет те же действия в несколько раз быстрее человека. Процесс, на который у сотрудника уходил целый день (например, сверка данных в 1000 строк), робот может завершить за несколько минут.

## Сложности с масштабированием

**Проблема:** Как справиться с резким ростом объема работы (например, в «Черную пятницу» или в отчетный период)? Нанимать временный персонал — долго и дорого, а постоянные сотрудники перегружены.

### Решение RPA:

Масштабирование с помощью роботов происходит практически мгновенно. Если объем задач вырос в 5 раз, можно просто запустить 5 роботов вместо одного. Процесс эластичен и легко адаптируется под нагрузку.

## Выгорание и низкая мотивация сотрудников

**Проблема:** Никто не любит скучную, монотонную работу. Сотрудники, вынужденные заниматься «обезьяньим трудом», быстро выгорают, теряют мотивацию и чаще увольняются. Компания теряет таланты и тратит ресурсы на поиск и обучение новых людей.

### Решение RPA:

Роботы забирают на себя самую скучную часть работы. Это позволяет сотрудникам сосредоточиться на более сложных, творческих и аналитических задачах, где их интеллект действительно нужен. Как результат — растет их удовлетворенность и ценность для компании.

## Неконсистентность и нарушение стандартов

**Проблема:** Разные сотрудники могут выполнять одну и ту же задачу немного по-разному, отступая от инструкций. Это приводит к разному качеству результата и нарушению внутренних стандартов.

### Решение RPA:

Робот всегда выполняет процесс одним и тем же, заранее утвержденным способом. Это гарантирует 100% консистентность и соответствие внутренним и внешним регламентам.

# Преимущества платформы PIX RPA

## Готовность к Enterprise-задачам. Кластерная архитектура

Высокая стабильность, корпоративная безопасность и комплаенс, готовность работы в закрытом контуре

## Самое большое сообщество PIX RPA и экспертиза на рынке

Самое представительное сообщество в соцсетях, более 120 партнеров по внедрению, работа с большим количеством ВУЗов

## PIX Smart-модуль для работы с ИИ

Применение искусственного интеллекта в бизнес-процессах компании без специальных навыков работы с нейросетями

## Методология ПРОМ. Практика развития клиентов

Создание и масштабирование RPA, поэтапное развитие практики от 1 до 1000+ роботов

## Мультиплатформенность

Нативная поддержка работы в средах Windows и Linux

## Различные варианты поддержки

Наличие обычной и премиальной поддержки, помощь с вопросами в ТГ сообществе, пресейл поддержка на старте проекта



PIX Robotics

делает умнее

# Портреты целевой аудитории

Кому интересно решение PIX RPA?



Александр Шифрин

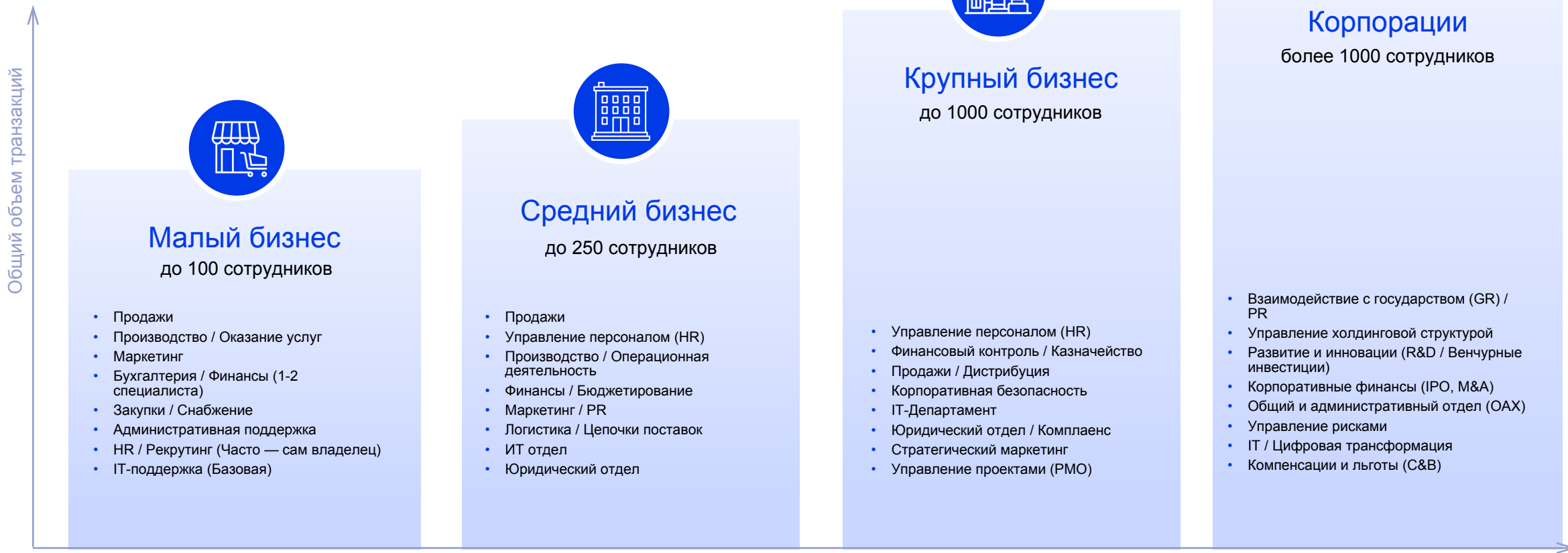
Руководитель технического пресейла PIX RPA, RIX Robotics



# Целевая аудитория

## Технология RPA подходит бизнесу разной величины

Необходимость применения роботизации растет с ростом объема транзакций. В зависимости от размера бизнеса, объемы транзакций создаются разными подразделениями компании. Наличие ОЦО, как правило, говорит о наличии большого объема рутинных операций. Такая компания в значительной степени готова к роботизации и можно начинать проекты как раз в области роботизации операций ОЦО.



# Целевая аудитория

Кому можно предлагать технологию RPA?

## Чемпионы роботизации



**Операционные менеджеры:**  
заинтересованы в повышении эффективности процессов и снижении затрат



**Менеджеры по цифровой трансформации:**  
отвечают за внедрение новых технологий и оптимизацию бизнес-процессов



**Финансовые менеджеры:**  
заинтересованы в снижении затрат и повышении точности финансовых операций



**HR-менеджеры:**  
могут использовать RPA для автоматизации процессов найма, обработки зарплат и управления кадровыми данными.



**IT-менеджеры:**  
могут быть заинтересованы в интеграции RPA с существующими системами и обеспечении безопасности данных

# Профиль операционного директора

## СОО, Операционный директор

Обычно подчиняется генеральному директору, Президенту



## Мотивы и драйверы

- Выполнение поддерживающих функций для бизнеса: бок-офис, мидл-офис
- Снижение операционных издержек компании
- Персональное доверие к поставщику решений, так как лично зависит от стабильности, зрелости решения и гибкости вендора ПО

## Страхи и вызовы

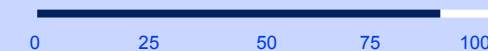
- Наличие данных для объективной оценки эффективности компании
- Постоянно растущая зарплата персонала
- Резкое изменение в бизнесе может потребовать резкое изменение численности
- Как финансово оправдать существование Процессного офиса?
- Страх потери контроля: кто что делают и на сколько загружен?
- Высокая ротация линейных сотрудников
- Сокращение персонала как один из главных KPI

## Решение о закупке

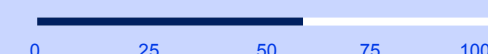
- Главный бенефициар от внедрения RPA, поэтому
- Главный держатель бюджета на RPA напрямую или через представителей ИТ

## Характеристики

### Контроль бюджета



### Влияние внутри организации



### Доступность



## Демографические данные

- Ж/М, часто Ж
- 35-45 лет
- Замужем / женат
- Высшее образование

## Каналы получения информации

- Сарафанное радио
- Профессиональные конференции
- Закрывтые бизнес-клубы и ассоциации

## Отрасли

- Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг
- Деятельность в области информации и связи
- Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания
- Деятельность финансовая и страховая
- Добыча полезных ископаемых
- Обеспечение энергией, газом и паром
- Обрабатывающие производства
- Предоставление прочих видов услуг
- Строительство
- Торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспорта
- Транспортировка и хранение

## Типовые системы

- ERP: SAP ERP, 1C ERP, Галактика ERP,
- Системы документооборота: 1С, ДЕЛО, ЛОГИКА, ELMA, DocsVision
- CRM, MDM: Bitrix24, amOCRМ, Arenadata
- Бухгалтерия: 1С, ПАРУС-Предприятие, СБИС Бухгалтерия и учет
- Электронный архив: Docsvision, ELMA
- BPM: BPMSoft ELMA, Diasoft, Directum
- Corobanking: ЦФТ, Diasoft

## Каналы коммуникации



Почта



Telegram



WhatsApp



Телефон



Лично

# Профиль директора по цифровой трансформации

## Директор по цифровой трансформации

- Подчиняется генеральному директору или СТО
- CDO (Chief Digital Officer), CDTO (Chief Digital Transformation Officer)
- СТО (Chief Transformation Officer) иногда совмещает
- Советник по цифровой трансформации - подчиняется генеральному директору или СТО



## Демографические данные

- в основном М
- 40-50
- Женат
- Высшее техническое образование

## Мотивы и драйверы

- Автоматизировать бизнес-процессы
- Предоставить объективные средства анализа эффективности автоматизации, роботизации и ИИ (цифровизации)
- Реализовать экономически обоснованное использование ИИ

## Страхи и вызовы

- Поддерживать KPI цифровизации, например, процент замещенного персонала, постоянный положительный рост прибыли/численность и т.д.
- Найти бизнес- сценарии для ИИ.
- Найти квалифицированных и недорогих специалистов по цифровизации
- Управлять организационными изменениями и сопротивлением людей для замены ИИ

## Решение о закупке

- Сочетание быстрых побед (ROI менее года) с долгосрочной стратегией (например, внедрение ИИ). Даже небольшие проекты не должны быть мусорными, они должны решать сейчас и работать в долгосрок

## Отрасли

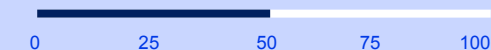
- Средний и крупный бизнес, государство
- Государственное управление, социальное и военное обеспечение
- Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг
- Деятельность в области информации и связи
- Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга
- Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания
- Деятельность финансовая и страховая
- Добыча полезных ископаемых
- Обеспечение энергией, газом и паром
- Обрабатывающие производства
- Образование
- Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство
- Строительство
- Торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспорта
- Транспортировка и хранение

## Типовые системы

- BPM: BPMSoft, ELMA, Diasoft, Directum
- Process management: RPA, Task Mining, Process mining, Viso, Celonis
- OCR: Smart Engine, Content AI, Debrain
- Portal and Office: MS Sharepoint, MS Office, МойОфис, P7
- AI: Gigachat, CorporateAI
- CRM: Salesforce, Bitrix24, amoCRM
- Бухгалтерия: 1С, ПАРУС-Предприятие, СБИС
- Бухгалтерия и учет
- Системы документооборота: 1С, ДЕЛО, ЛОГИКА, ELMA, DocsVision
- Автоматизация RPA (конкуренцы): UiPath, Blue Prism, Primo, Sherpa, Robin
- Скрипты на Python: для автоматизации процессов

## Характеристики

### Контроль бюджета



### Влияние внутри организации



### Доступность



## Каналы коммуникации



Почта



LinkedIn



Telegram



WhatsApp



Телефон



Лично



PIX Robotics

делает умнее

# CJM\* и стратегия продаж

\*CJM - Customer Journey Map – путь клиента



Александр Шифрин

Руководитель технического  
пресейла PIX RPA, RIX Robotics

# CJM Операционного директора (1/2)

Ключевой фокус для COO на всех этапах — это ROI, снижение операционных рисков и масштабируемость решения. Наши коммуникации должны быть максимально ориентированы на эти метрики.

| Неведение (Awareness)   |  |  | Проявление Интереса (Consideration)  |   |   | Намерение (Intent/Evaluation)  |   |   |
|---|--|--|--|---|---|--|---|---|
| На этой стадии COO пока не знает о нашем конкретном продукте, но уже осознает наличие проблем и ищет решения. |  |  | COO узнает об RPA как о возможном решении и начинает сравнивать его с другими технологиями (например, BPM, ИИ) |   |   | COO активно рассматривает ваш продукт. Он фокусируется на практичности, внедрении, масштабировании и, самое главное, на финансовой отдаче. |   |   |
| Точка взаимодействия  | Действия COO   | Наша цель/Контент  | Точка взаимодействия   | Действия COO  | Наша цель/Контент   | Точка взаимодействия   | Действия COO  | Наша цель/Контент   |
| Проблема / Боль   | Замечает неэффективность, высокие операционные расходы, большое количество рутинных ошибок, низкую скорость обработки данных или недостаточную масштабируемость. Может ощущать давление сверху по снижению затрат.                 |  | Оценка технологии RPA  | Изучает, что такое RPA, как оно работает, какие процессы можно автоматизировать. Ищет конкретные кейсы и метрики.               | Контент о преимуществах RPA: Вебинары "RPA vs. [Другое решение]", E-book "7 процессов для немедленной автоматизации", Кейс-стади с упором на финансовые результаты (ROI, сокращение ошибок, время цикла). | Первый контакт (Запрос)  | Запрашивает демо-версию, коммерческое предложение или консультацию. Часто привлекает руководителей IT или Финансового департамента.           | Быстрый и качественный ответ: Персонализированное коммерческое предложение, Прямая демонстрация, ориентированная на решение его конкретных "болей" (операционные расходы, масштабирование). |
| Поиск информации (первичный)  | Ищет общие решения для оптимизации бизнес-процессов, повышения эффективности, цифровой трансформации. Запросы типа: «как снизить операционные расходы», «инструменты для автоматизации бэк-офиса», «оптимизация работы с данными». | Образовательный контент: Блог-посты, статьи, инфографика о трендах в операционной эффективности, окупаемости инвестиций (ROI) в автоматизацию. | Поиск поставщиков  | Начинает искать конкретных вендоров RPA.<br><br>Запросы: «лучшие RPA платформы», «сравнение RPA вендоров», «RPA для [Отрасль]». | Контент о продукте: Страницы продукта с четким описанием функционала, раздел "Почему мы", Сравнительные таблицы с конкурентами (подчеркивающие ваши уникальные преимущества).                             | Оценка технической стороны   | Задаёт вопросы о совместимости с существующими системами (ERP, CRM), безопасности, требованиях к инфраструктуре, возможности масштабирования. | Техническая документация: Подробные спецификации, архитектура решения, дорожная карта продукта, Консультация с техническим экспертом (Presales Engineer).                                   |
| Внешние источники   | Общается с коллегами (другими COO), читает отраслевые отчеты, посещает крупные конференции по оптимизации.   | Присутствие на мероприятиях: Выступления, участие в панельных дискуссиях, партнерство с крупными аналитическими агентствами.                   | Проверка репутации   | Читает отзывы на специализированных платформах, смотрит рейтинги.   | Управление репутацией: Запросить отзывы у довольных клиентов, обеспечить высокое присутствие и оценку на независимых платформах.  | Финансовое обоснование   | Тщательно изучает модель ценообразования, считает ROI и TCO (Общая стоимость владения).   | Инструменты ROI: Калькуляторы окупаемости, шаблоны для подготовки внутреннего Бизнес-кейса (с упором на экономию и эффективность).  |
|   |  |  |  |   |   | Пилотный проект (PoC)  | Просит провести пилотный проект (Proof of Concept) на реальном, критически важном для него процессе.  | Бесшовный PoC: Четко очерченный объем, метрики успеха (KPI), Выделенная команда для быстрого запуска и демонстрации результатов.  |

# СJM Операционного директора (2/2)

Ключевой фокус для COO на всех этапах — это ROI, снижение операционных рисков и масштабируемость решения. Наши коммуникации должны быть максимально ориентированы на эти метрики.

| Покупка и Заключение Сделки (Decision & Purchase)  |   |   | Внедрение и Поддержка (Retention/Post-Purchase)  |  |   |
|--|---|---|--|--|---|
| COO принимает окончательное решение и утверждает бюджет. Он хочет уверенности в успехе внедрения и долгосрочном партнерстве. |   |   | COO ожидает, что после покупки процессы станут стабильно лучше, а не просто другими. Он оценивает качество поддержки и успехи первого этапа. |  |   |
| Точка взаимодействия   | Действия COO  | Наша цель/Контент   | Точка взаимодействия   | Действия COO   | Наша цель/Контент   |
| Утверждение бюджета  | Согласовывает цену, условия оплаты и лицензирования с финансовым директором (CFO) и генеральным директором (CEO). | Гибкое ценообразование: Предложить варианты лицензирования (по количеству роботов, срочные - бессрочные), убедиться, что все условия понятны. | Запуск и Обучение  | Контролирует ход внедрения, следит за обучением своих сотрудников (Операционный и IT-отдел).                                     | Успешный онбординг: Четкий план проекта, выделенный менеджер проекта, качественное обучение пользователей и разработчиков.  |
| Юридическое рассмотрение   | Передача договора в юридический отдел.  | Прозрачность договора: Четко описанные SLA (Соглашения об уровне обслуживания), условия поддержки и конфиденциальности.                       | Измерение ROI  | Сравнивает фактические результаты (снижение ошибок, скорость обработки, сэкономленные часы) с бизнес-кейсом, который он защищал. | Отчетность: Предоставлять регулярные отчеты о достигнутых KPI, подтверждающие ROI.  |
| Подписание договора  | Утверждает финальную сделку.  | Плавный переход: Поздравить, четко обозначить следующие шаги: знакомство с командой внедрения, план-график проекта.                           | Масштабирование  | После успеха пилота или первого этапа планирует расширение RPA на другие департаменты/процессы.                                  | Менеджер по работе с ключевыми клиентами (CSM): Предлагать консультации по стратегии автоматизации, планы развития, информацию о новых модулях/функциях продукта. |

# СJM Главного бухгалтера (Финансового менеджера) (1/2)



Для Главного Бухгалтера — это, прежде всего, инструмент управления рисками и качеством. Только во вторую очередь это инструмент экономии. Ваши сообщения должны в первую очередь закрывать страхи по аудиту (логирование действий) и сбоям, а затем переходить к выгодам по экономии и эффективности.

| Неведение (Awareness)  |   |   | Проявление Интереса (Consideration)   |   |   | Намерение (Intent/Evaluation)   |  |   |
|--|---|---|---|---|---|---|--|---|
| На этой стадии ГБ пока не знает о нашем конкретном продукте, но уже осознает наличие проблем и ищет решения. |   |   | ГБ узнает об RPA как о возможном решении и начинает сравнивать его с другими технологиями (например, BPM, ИИ) |   |   | ГБ активно рассматривает ваш продукт. Он фокусируется на практичности, внедрении, масштабировании и, главное, на управлении рисками и качеством |  |   |
| Точка взаимодействия   | Действия ГБ   | Наша цель/Контент   | Точка взаимодействия  | Действия ГБ   | Наша цель/Контент   | Точка взаимодействия  | Действия ГБ  | Наша цель/Контент   |
| Проблема / Боль  | Осознает, что команда постоянно работает сверхурочно из-за рутины, и участились мелкие ошибки. Понимает, что рутинная и большой объем ручного труда ведет к ошибкам и выгоранию команды. Составляет список проблем, обсуждает переработки с руководством. | Прямого контакта с вендором или партнером пока нет, но при возможности наша цель - сформировать мысль, что рутинная — это не "норма", а решаемая проблема. Статья/Пост: "Как избавиться от 80% рутинных ошибок в бухгалтерском отделе".   | Оценка технологий RPA   | Сравнивает ключевые технологии (RPA, BPM, AI, аутсорсинг), определяет их применимость к финансам. Изучает, что такое RPA, как оно работает, какие процессы можно автоматизировать. Ищет конкретные кейсы и метрики.   | Сделать RPA приоритетной технологией. Предоставить контент- "Почему RPA – это золотой стандарт для бухгалтерских сверок.» Лид-магнит: "Чек-лист: 10 процессов в бухгалтерии, готовых к роботизации сегодня".  | Первый контакт (Запрос)   | Запрашивает демо-версию, фокусируясь на конкретном процессе, связанным с бухгалтерией, или консультацию. Часто привлекает руководителей IT.  | Быстрый и качественный ответ: Персонализированное коммерческое предложение, Прямая демонстрация, ориентированная на решение его конкретных "болей" (заккрытие месяца, сверки, отчетность). Убедить в технической возможности и простоте использования |
| Поиск информации (первичный)   | Ищет общие пути повышения эффективности бухгалтерской функции (например, "как ускорить закрытие месяца"). Ищет информацию об автоматизации, спрашивает коллег, изучает форумы.  | Предложить RPA как наиболее быстрый и эффективный путь к этой цели. Предоставить контент: "Секреты ГБ: Как избежать аврала во время подготовки отчетности.» Предоставить образовательный контент (блоги, статьи) с заголовками типа: "4 Признака того, что Ваша бухгалтерия теряет миллионы на рутинных операциях". SEO-статья: "Сравнение: Excel-макросы vs. RPA для бухгалтерии". | Поиск поставщиков   | Начинает искать конкретных вендоров RPA. Запросы: "лучшие RPA платформы", "сравнение RPA вендоров", "RPA для [Отрасль]". Запрашивает общие брошюры, не раскрывая конкретный процесс. Поиск решения, которое гарантирует безопасность финансовых данных и соответствует аудиторским требованиям. | Контент о продукте: Страницы продукта с четким описанием функционала, раздел "Почему мы", Сравнительные таблицы с конкурентами (подчеркивающие ваши уникальные преимущества). Предоставить "Гид по выбору RPA-платформы для финансового сектора.» Рассказать про работу в закрытом контуре и про дополнительные проверки. | Финансовое обоснование  | Тщательно изучает модель ценообразования, считает ROI  | Инструменты ROI: Калькуляторы окупаемости, шаблоны для подготовки внутреннего Бизнес-кейса (с упором на экономию и эффективность).  |
|  |   |   | Проверка репутации  | Собирает мнения IT-департамента и финансового директора о целесообразности RPA.   | Предоставить информацию, которая закроет возражения IT-директора (безопасность, масштабируемость) и ФД (ROI).   | Пилотный проект (PoC)   | Просит провести пилотный проект (Proof of Concept) на реальном, критически важном для него процессе. Хочет убедиться, что робот сможет корректно "общаться" с его учетными системами (ERP, клиент-банк). Выделяет ключевых сотрудников для взаимодействия с вендором | Бесшовный PoC: Четко очерченный объем, метрики успеха (KPI), Выделенная команда для быстрого запуска и демонстрации результатов. Упор на качество и безопасность данных. Обеспечить вовлеченность команды – показать облегчение задач                 |

# СJM Главного бухгалтера (Финансового менеджера) (2/2)



Для Главного Бухгалтера — это, прежде всего, инструмент управления рисками и качеством. Только во вторую очередь это инструмент экономии. Ваши сообщения должны в первую очередь закрывать страхи по аудиту (логирование действий) и сбоям, а затем переходить к выгодам по экономии и эффективности.

| Покупка и Заключение Сделки (Decision & Purchase)   |   |  | Внедрение и Поддержка (Retention/Post-Purchase)   |  |   |
|---|---|--|---|--|---|
| ГБ принимает окончательное решение и утверждает бюджет. Он хочет уверенности в успехе внедрения и долгосрочном партнерстве. |   |  | ГБ ожидает, что после покупки процессы станут стабильно лучше, а не просто другими. Он оценивает качество поддержки и успехи первого этапа. |  |   |
| Точка взаимодействия  | Действия ГБ   | Наша цель/Контент  | Точка взаимодействия  | Действия ГБ  | Наша цель/Контент   |
| Утверждение бюджета   | Согласование бюджета: Доказательство необходимости инвестиций высшему руководству, которое может видеть RPA как "ИТ-игрушку".   | Гибкое ценообразование: Предложить варианты лицензирования (по количеству роботов, срочные - бессрочные), убедиться, что все условия понятны.                                  | Полномасштабное внедрение   | Контролирует внедрение роботов на большем количестве процессов и их поддержку, собирает обратную связь, подсчитывает сэкономленное время.                          | Обеспечить стабильную работу и высокую удовлетворенность. Действие: Настроить проактивный мониторинг и обучение собственной команды ГБ управлению роботами – гражданская роботизация. Документ, показывающий фактическую экономию времени и денег за первый квартал. Опросник (CSAT) по удовлетворенности.  |
| Юридическое рассмотрение  | Изучает SLA, условия поддержки и гарантии безопасности/аудита в договоре.   | Снять последние опасения по рискам и обеспечить быстрое подписание. Действие: Предоставить сертификаты соответствия и гарантии уровня сервиса (SLA).                           | Масштабирование   | Иницирует автоматизацию соседних функций (налоги, казначейство) или более сложных сценариев.   | Подключить CSM менеджера. Увеличить объем лицензий и расширить сферу применения. Действие: Презентация "Дорожная карта расширения: следующая волна автоматизации в CFO-функции.» Презентация "RPA для смежных отделов (HR, Финансы)". Персональное предложение на новый процесс с учетом скидки для лояльного клиента. Предложить бизнес игры, рассказать про методологию PROM. |
| Подписание договора   | Принимает окончательное решение, основываясь на финансовой обоснованности (ROI), гарантиях безопасности и простоте поддержки. Согласовывает выделение внутренних ресурсов (ИТ и бухгалтеров). | Плавный переход: Поздравить, четко обозначить следующие шаги: знакомство с командой внедрения, план-график проекта. Kick-off встреча, рабочие группы, внутренние коммуникации. | Адвокатура и рекомендация   | Рекомендует Ваше решение коллегам на рынке, делится успехами внутри компании. Участие в вебинаре вендора или партнера, референсные звонки, внутренние презентации. | Превратить клиента в источник новых продаж. Действие: Предложить участие в отраслевом кейсе и предоставить бонусы за рефералов. Номинировать проект на различные конкурсы, пригласить на корпоративные мероприятия (PIX DAY)  |

| «Фишки» для Демонстрации Ценности<br>(для того чтобы зацепить)  | «Фишки» для Ускорения Сделки<br>(для того чтобы подтолкнуть к решению)   | «Фишки» самого продукта,<br>на которые стоит делать акцент   |
|---|--|--|
| <p><b>Калькулятор ROI в реальном времени</b></p> <p>Не просто говорите "вы сэкономите деньги". Предложите клиенту: "Назовите любую вашу рутинную задачу. Сколько сотрудников ее делает? Сколько времени уходит в день? Какая средняя зарплата?" Прямо при нем на встрече или на сайте вбейте эти цифры в калькулятор и покажите, сколько сотен тысяч рублей он сэкономит за год. Визуализация цифр работает безотказно.</p> <p><b>"Живое" демо на процессе клиента (WOW-эффект)</b></p> <p>Стандартные демо — это скучно. Попросите клиента заранее описать простой, но раздражающий процесс (например, копирование данных из Excel в CRM). Потратьте час и запишите короткое видео, где ваш робот выполняет именно эту задачу. Когда клиент увидит, как робот за 15 секунд делает его недельную рутину, это будет самый сильный аргумент.</p> <p><b>Предложение "Экспресс-аудит автоматизации"</b></p> <p>Предложите бесплатную 1-часовую консультацию, где вы поможете клиенту найти 3-5 самых "сочных" процессов для роботизации. Это сразу позиционирует вас как эксперта, а не просто продавца, и дает вам бесценную информацию о "болях" клиента.</p> <p><b>"Робот для вашего босса"</b></p> <p>Узнайте, какие отчеты или данные регулярно запрашивает у вашего контактного лица его руководитель. Предложите сделать робота, который будет автоматически собирать и отправлять этот отчет. Вы решаете не только проблему сотрудника, но и повышаете его ценность в глазах руководства.</p> | <p><b>Пакет "Быстрый старт" (Quick Win Package)</b></p> <p>Создайте готовое коробочное решение для самой популярной проблемы (например, "Роботизация обработки счетов-фактур" или "Автоматизация кадровых отчетов"). У него должна быть фиксированная, понятная цена и срок внедрения в 2-3 недели. Это снимает страх перед большим, долгим проектом.</p> <p><b>Платный пилотный проект</b></p> <p>Предложите не покупать сразу годовую лицензию, а сделать небольшой платный пилотный проект на 1-2 месяца. Цель — автоматизировать один конкретный процесс и доказать его эффективность на реальных цифрах. Это снижает риск для клиента и с высокой вероятностью ведет к полноценному контракту.</p> <p><b>Продажа "Видения", а не софта</b></p> <p>Не продавайте просто лицензии. Продавайте идею создания "Центра экспертизы по автоматизации" / «центра компетенций» внутри компании клиента. Покажите ему дорожную карту: "Сначала автоматизируем бухгалтерию, через полгода — HR, через год ваши сотрудники сами будут предлагать идеи для роботов". Это переводит разговор с тактического уровня ("купить софт") на стратегический ("изменить компанию").</p> | <p><b>Неинвазивность:</b></p> <p>"Наш робот работает через пользовательский интерфейс, как обычный человек. Нам не нужно сложно и дорого интегрироваться с вашими системами через API. Мы можем автоматизировать даже старые, унаследованные программы".</p> <p><b>Искусственный интеллект (AI/ML):</b></p> <p>"Если у вас есть неструктурированные данные, например, сканы счетов или email от клиентов, архивные документы, наш робот с помощью AI может "прочитать" и понять их, извлекая нужную информацию. Это уже не просто RPA, а интеллектуальная автоматизация".</p> <p><b>Аналитика и дашборды:</b></p> <p>"Вы в любой момент сможете увидеть наглядный дашборд: сколько часов сэкономили роботы, сколько процессов обработали, какой экономический эффект это принесло" — нужно использовать аналитический модуль</p> |



PIX Robotics

делает умнее

# Типы лицензий



Александр Шифрин

Руководитель технического  
пресейла PIX RPA, RIX Robotics



# Ценообразование и тарификация

## Типы лицензий

### Подписка

Временное право на использование программного продукта и получение всех обновлений и поддержки в течение одного года за ежегодную плату.

### Бессрочная

Постоянное право на использование конкретной версии программного продукта, приобретаемое за единовременный платеж

### Безлимитная

Корпоративная лицензия, которая снимает определенные ограничения (например, на количество пользователей, рабочих мест или роботов) и предоставляет право на использование продукта в рамках всей организации



PIX Robotics

делает умнее

# Работа с возражениями



Александр Шифрин

Руководитель технического  
пресейла PIX RPA, RIX Robotics

# Список основных возражений и их отработок

Rpa — это слишком дорого

RPA может значительно сократить затраты на трудозатраты и повысить эффективность. Срок окупаемости – 6-9 месяцев

Мы не уверены в безопасности данных

Современные решения RPA имеют встроенные механизмы безопасности и соответствуют стандартам защиты данных

Сложно интегрировать RPA с нашими существующими системами

RPA разработаны для работы с различными системами и могут интегрироваться без необходимости серьезных изменений в инфраструктуре. Сделаем пилот!

Это угрожает рабочим местам

RPA предназначена для автоматизации рутинных задач, освобождая сотрудников для более сложной и творческой работы

Мы не знаем, как начать

Готовы провести оценку текущих процессов клиента и выявить области, где RPA может быть наиболее полезной. Бизнес игра. Поможем внедрить и обучим.

Rpa подходит только для больших компаний

RPA может быть полезна для организаций любого размера. Есть примеры малых и средних предприятий, которые успешно внедрили RPA

Технология устареет или станет ненужной

RPA — это не просто тренд, а часть более широкой тенденции к цифровой трансформации. Дальнейшее развитие тв интеграции с ИИ.

Сложно поддерживать и управлять роботами

Современные платформы RPA предлагают удобные инструменты для мониторинга и управления роботами (Мастер) , а также поддержку со стороны поставщика

Мы не уверены в эффективности гра

Есть данные и исследования, подтверждающие эффективность RPA в различных отраслях. Можем показать работу решения на реальных примерах.

У нас нет достаточного опыта в автоматизации

Обучение и поддержка являются частью внедрения RPA. Готовы обучить сотрудников, чтобы они могли эффективно использовать новые инструменты.

# Список основных возражений (Главный бухгалтер) и их отработок

## Потеря контроля над процессом

Мониторинг за работой роботов с уведомлением администратора, реализация дополнительных проверок корректности работы и формирование отчетов

## RPA не справится с российской спецификой

Робот не создает дополнительных рисков. Он безусловно выполняет запрограммированные действия. RPA убирает существующие риски – человеческий фактор и возможные ошибки и невнимательность.

## Сбой в критический момент – паралич процесса

Многоуровневая система поддержки (собственный ЦК, партнер, вендор), наличие премиальной поддержки вендора с сокращенным SLA.

## Зависимость от вендора

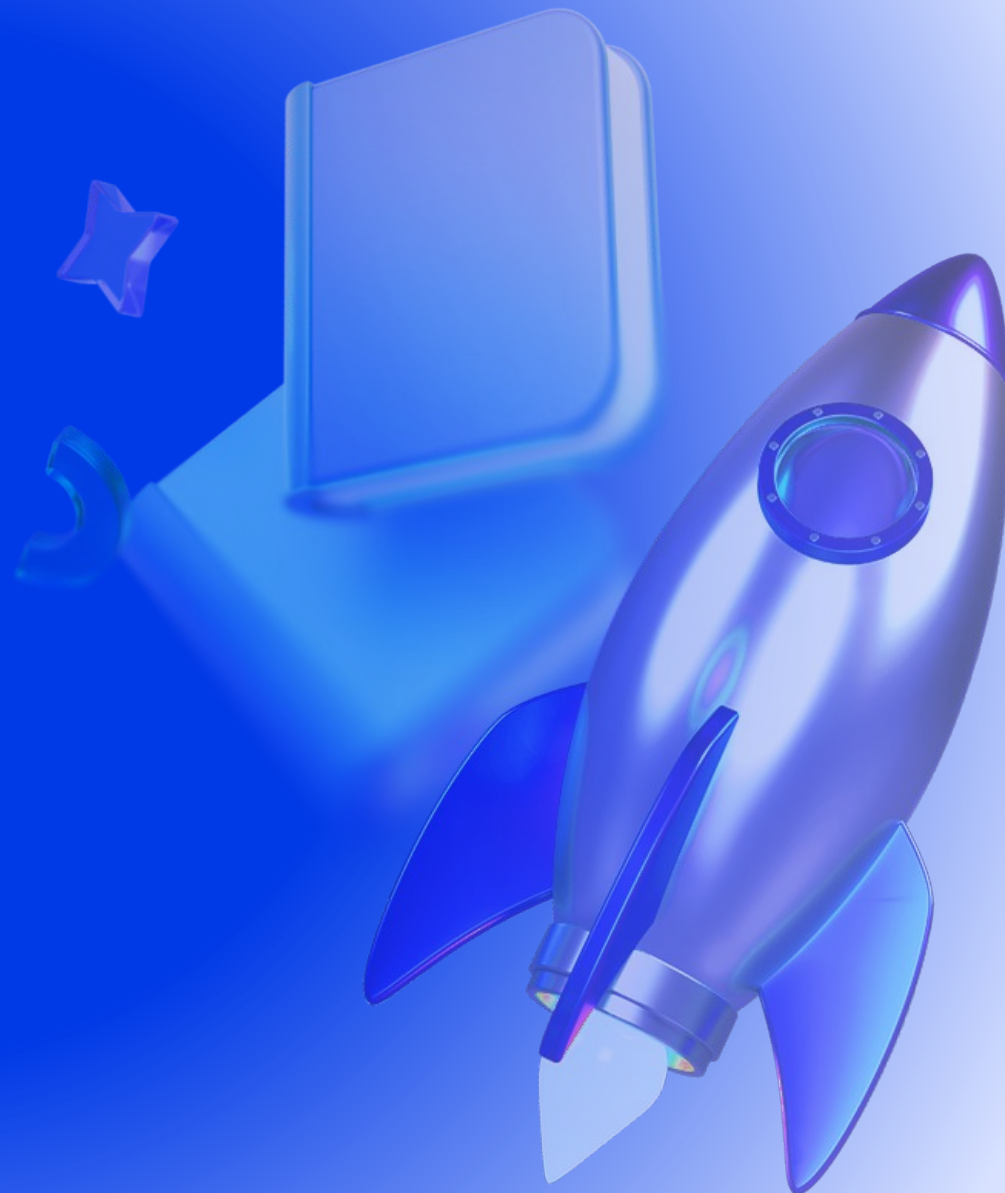
Открытая для самостоятельной разработки LOW CODE платформа. Создание ЦК. Развитая экспертиза на рынке (130+ партнеров) + программы в ВУЗах.



PIX Robotics

делает умнее

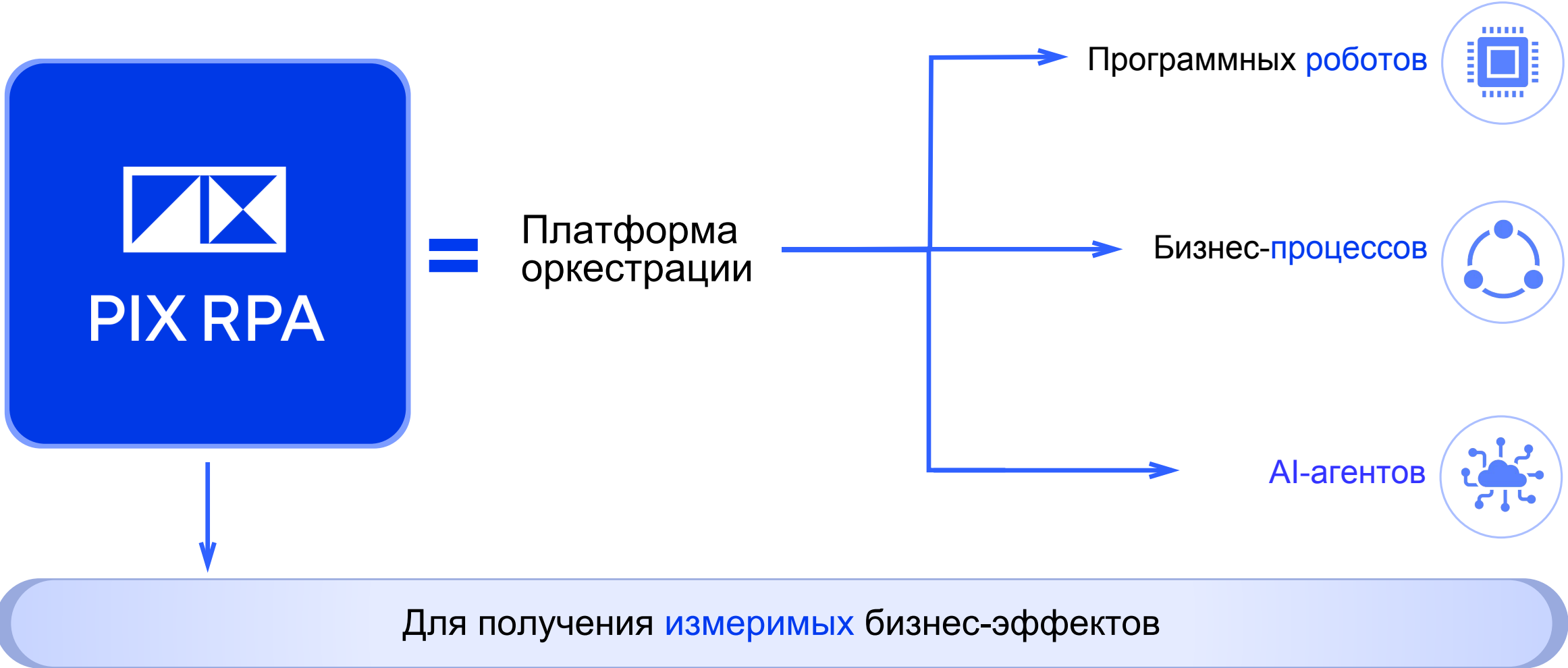
# Дорожная карта PIX RPA в 2026 году



Антон Игнатов

Владелец продукта PIX RPA,  
PIX Robotics

# PIX RPA. Позиционирование в 2026-28



# Agents & Workflow / Агенты и Рабочие процессы



## Агенты

Программные системы, сочетающие рассуждения, контекст и инструменты (RPA, API, MCP и др.) для достижения целей в реальном времени.



## Рабочие процессы

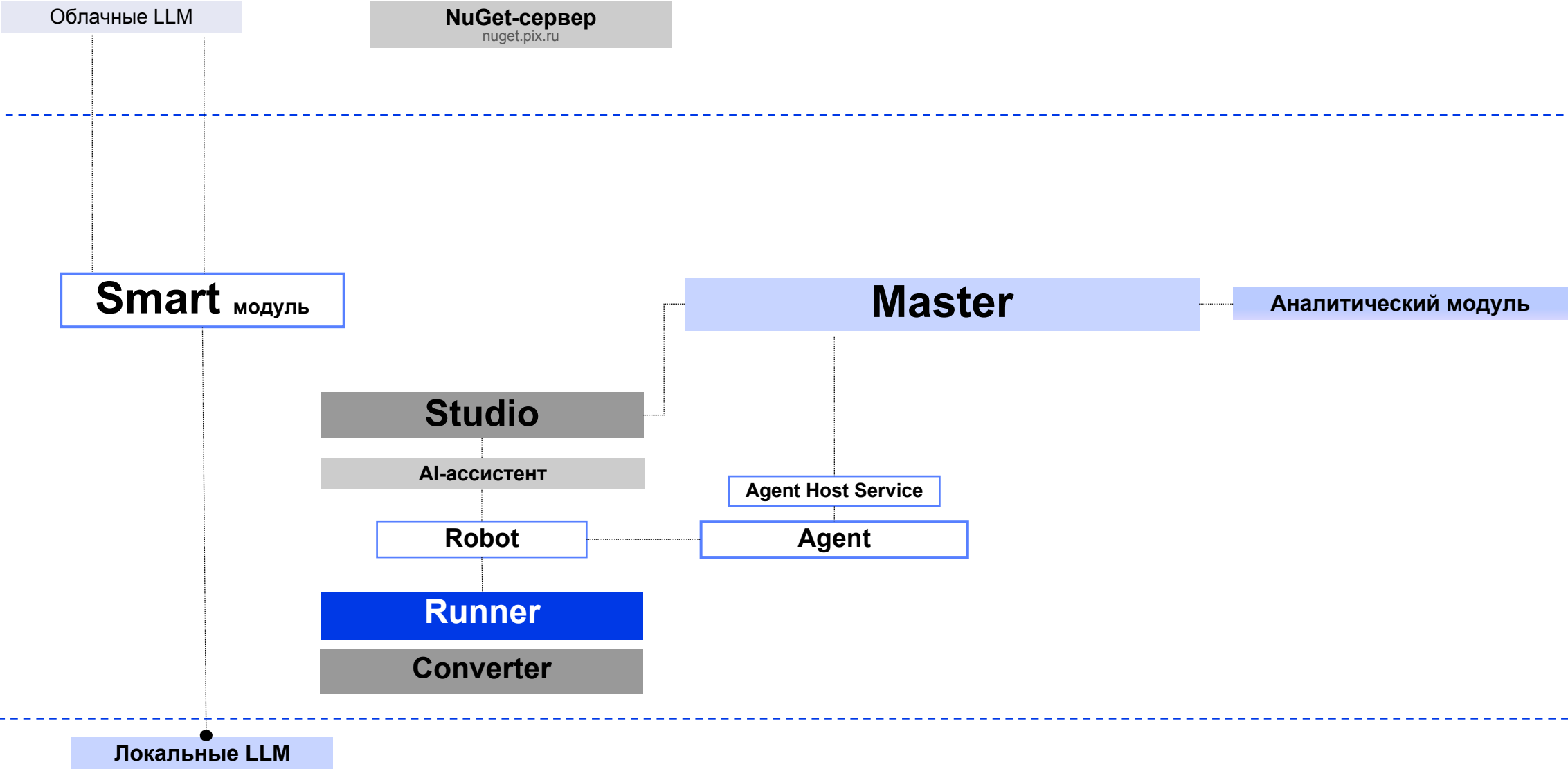
Структурированные задачи, разбивающие сложные цели на последовательные шаги, иногда координируемые агентами для интеллектуальной автоматизации.

# Workflow-агенты

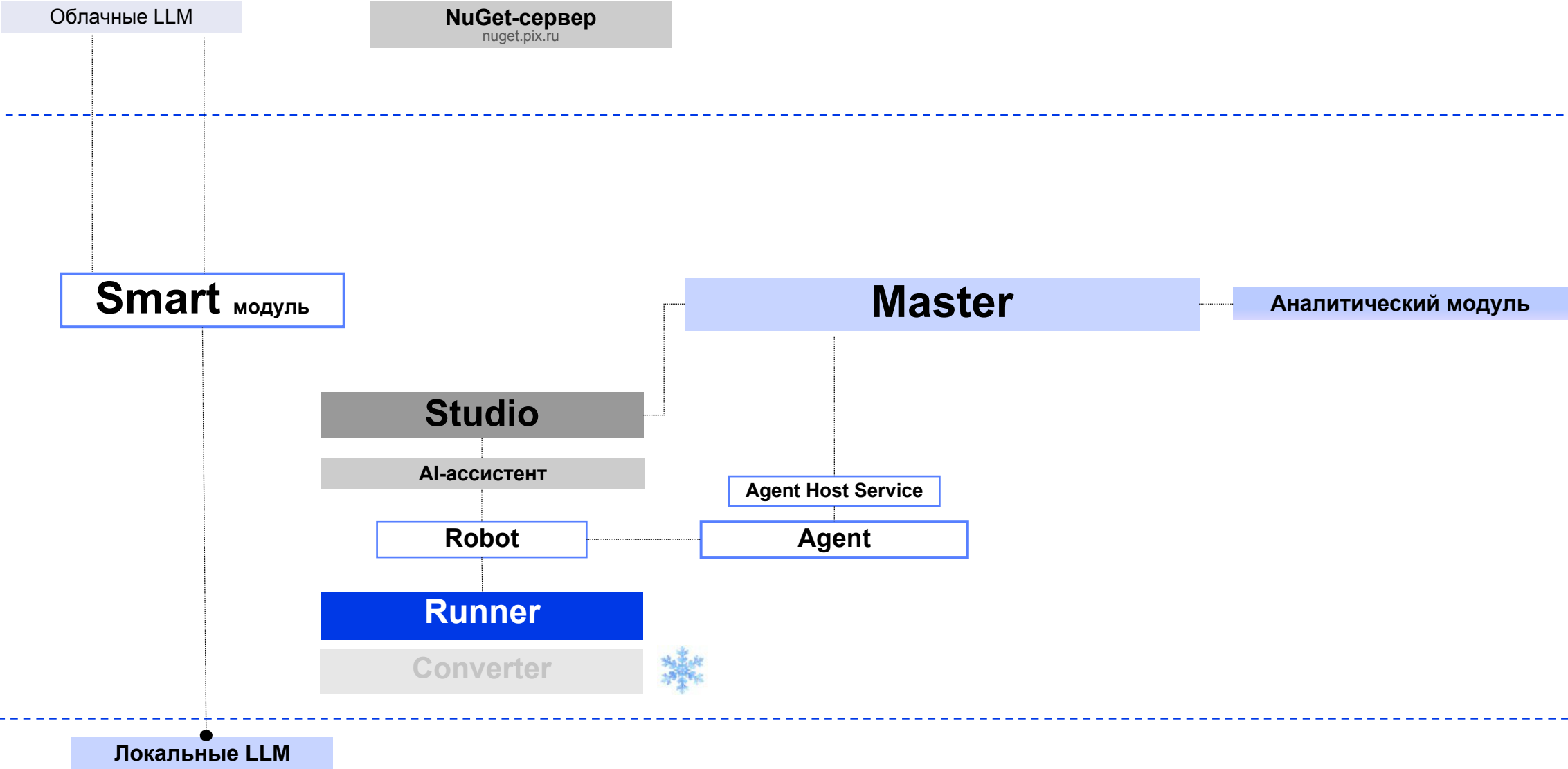
| Подход               | Характер процесса  | Ответственность | Пример  |
|----------------------|--|-----------------|---|
| RPA                  | Детерминированные действия   | Максимальная    | Ввод данных, сверки   |
| Workflow-агенты      | <b>RPA с ИИ-подсказками,</b><br>несколько интеллектуальных ролей в рамках воркфлоу | Контролируемая  | <b>Классификация смет, определение, Проверка форм, строгие отчёты</b> |
| Автономные ИИ-агенты | Самостоятельные решения (редко)  | Низкая          | Ассистенты, чат-боты  |

Intelligent Time Equivalent

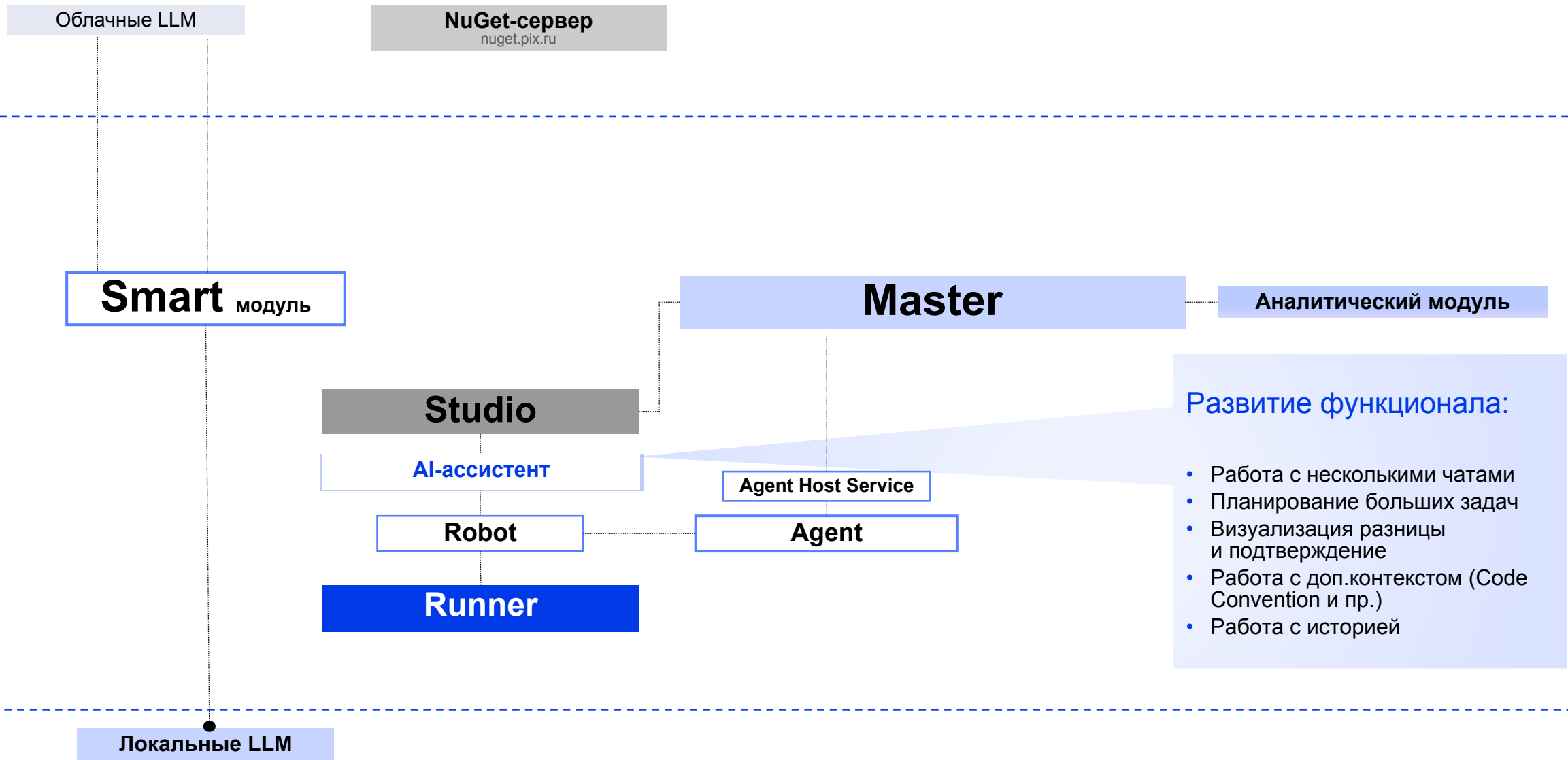
# Компоненты PIX RPA



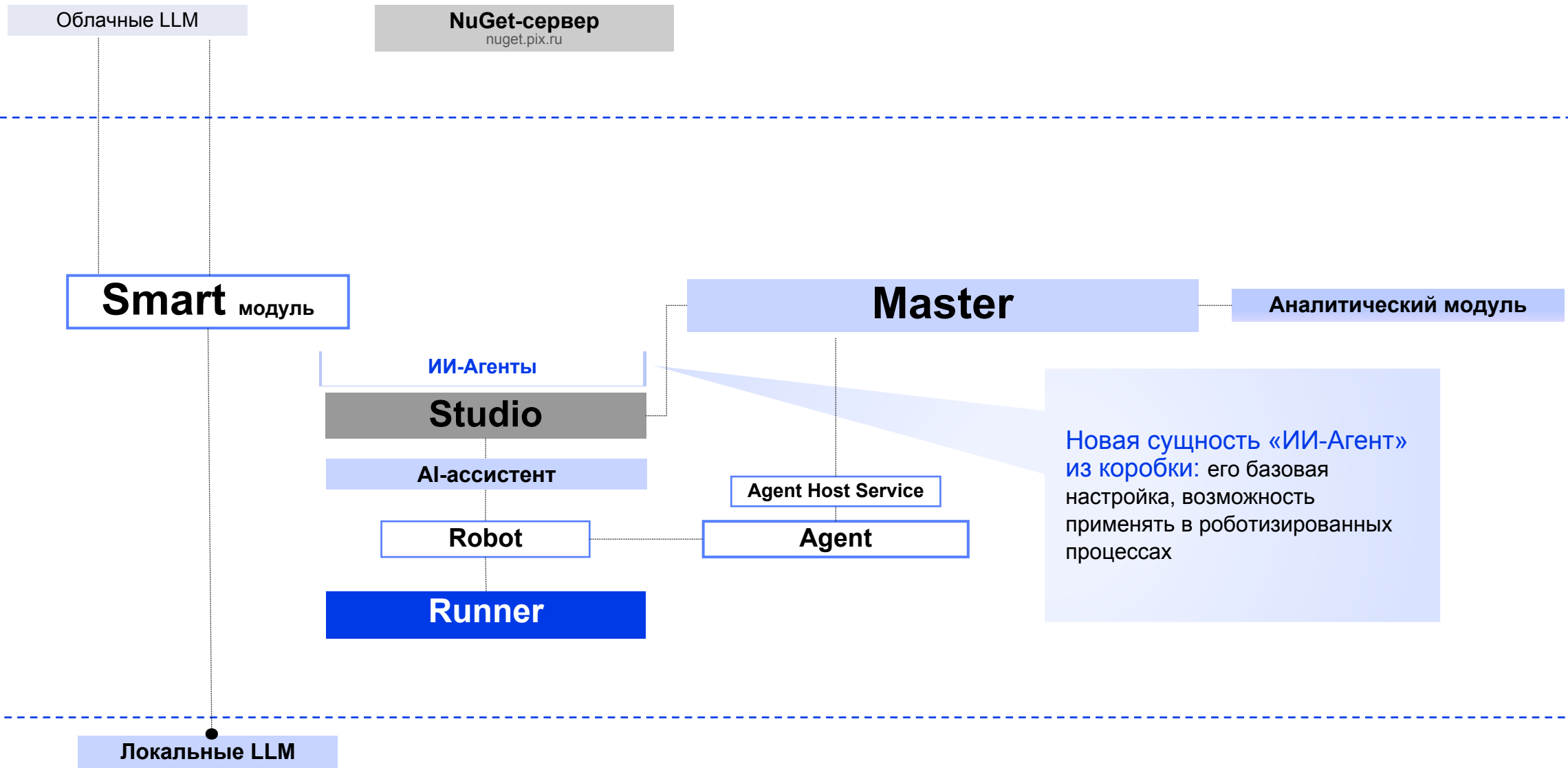
# Компоненты PIX RPA



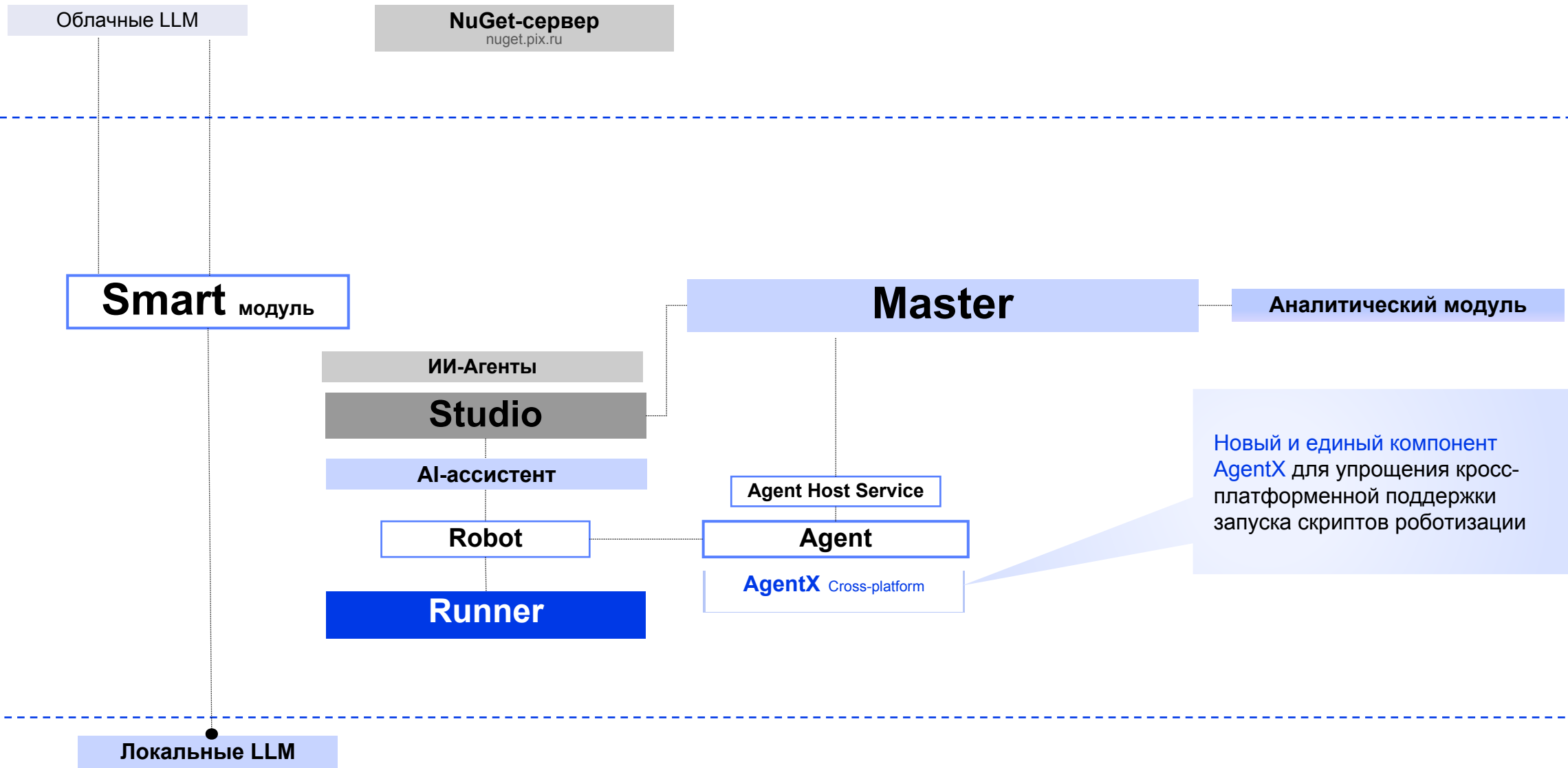
# Компоненты PIX RPA



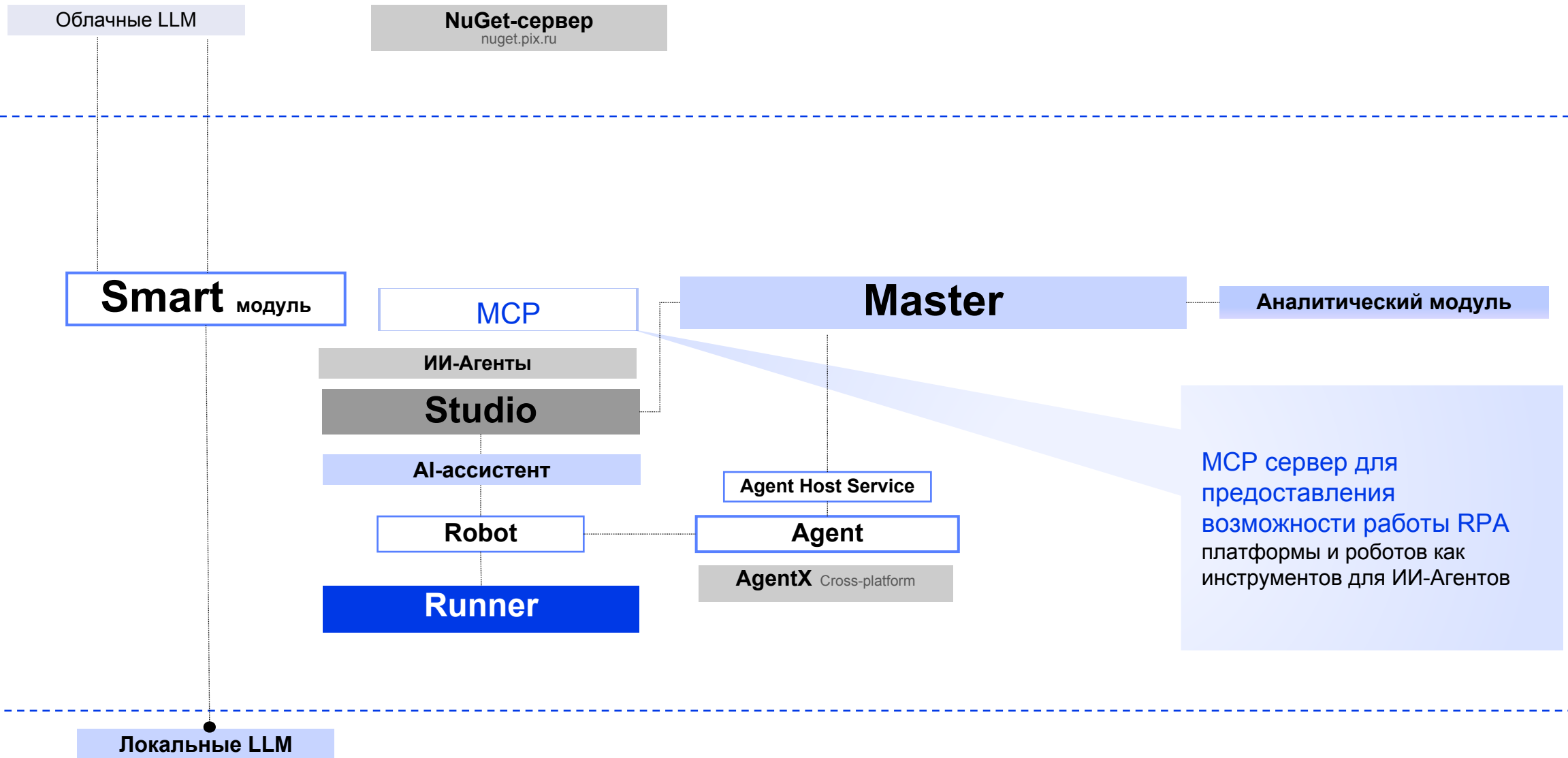
# Компоненты PIX RPA



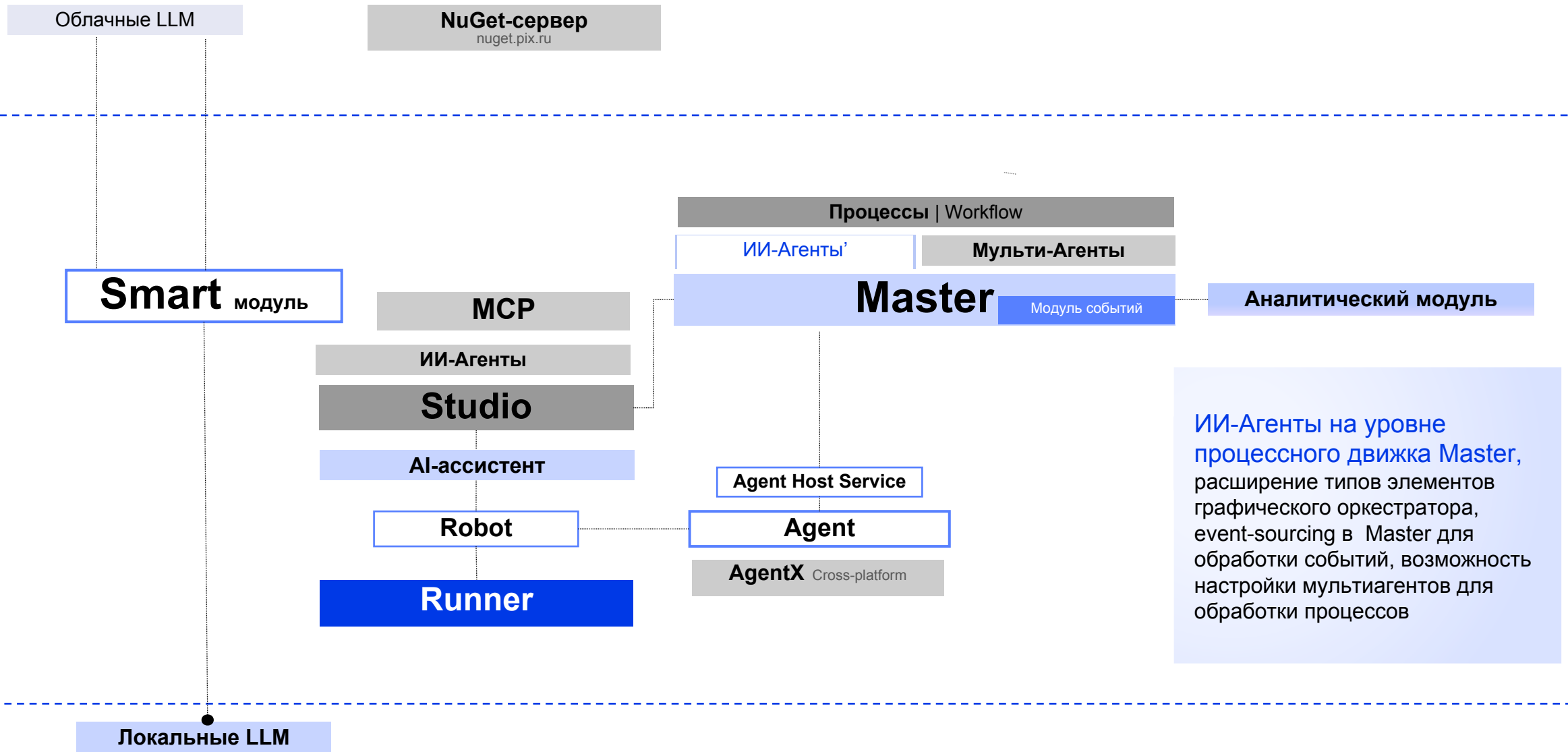
# Компоненты PIX RPA



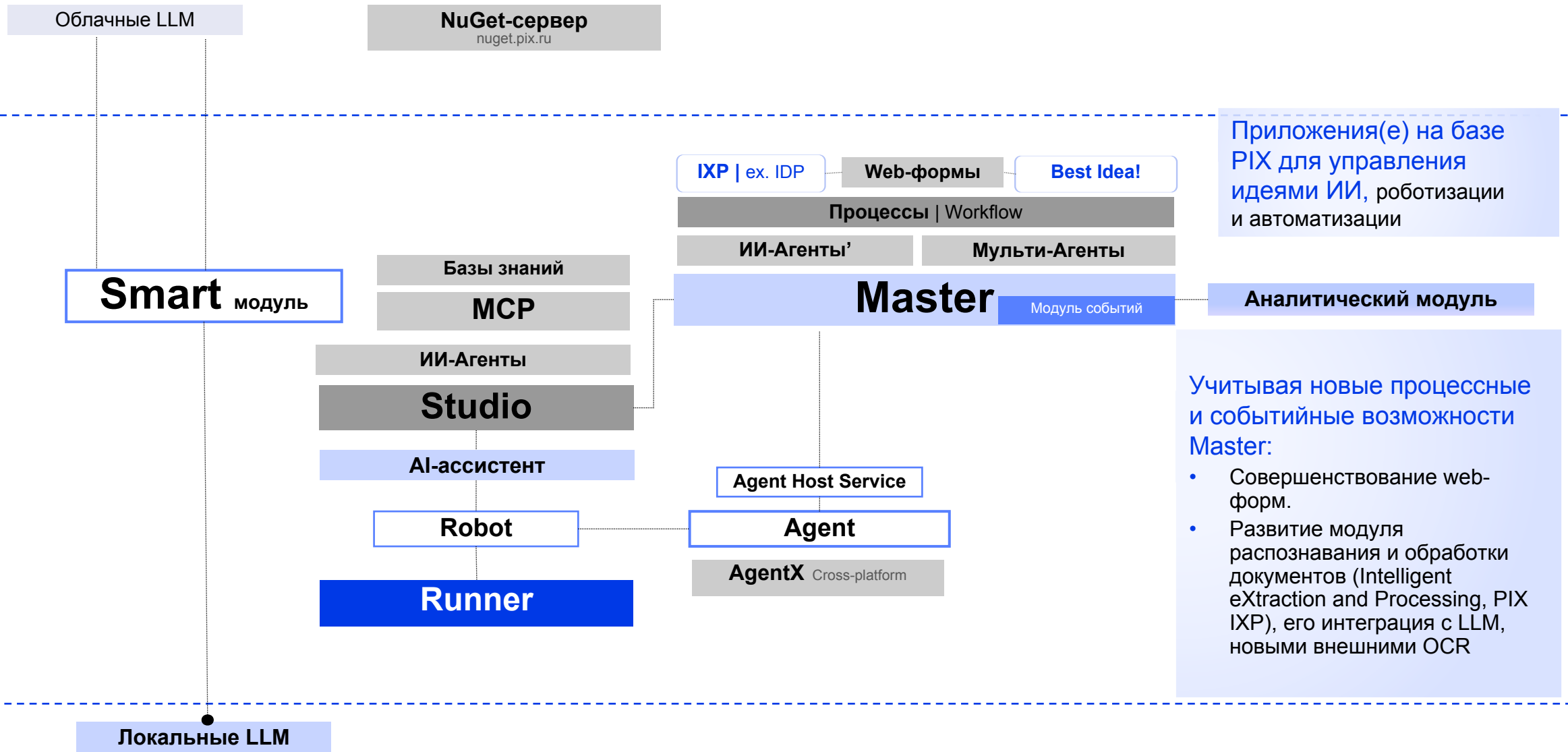
# Компоненты PIX RPA



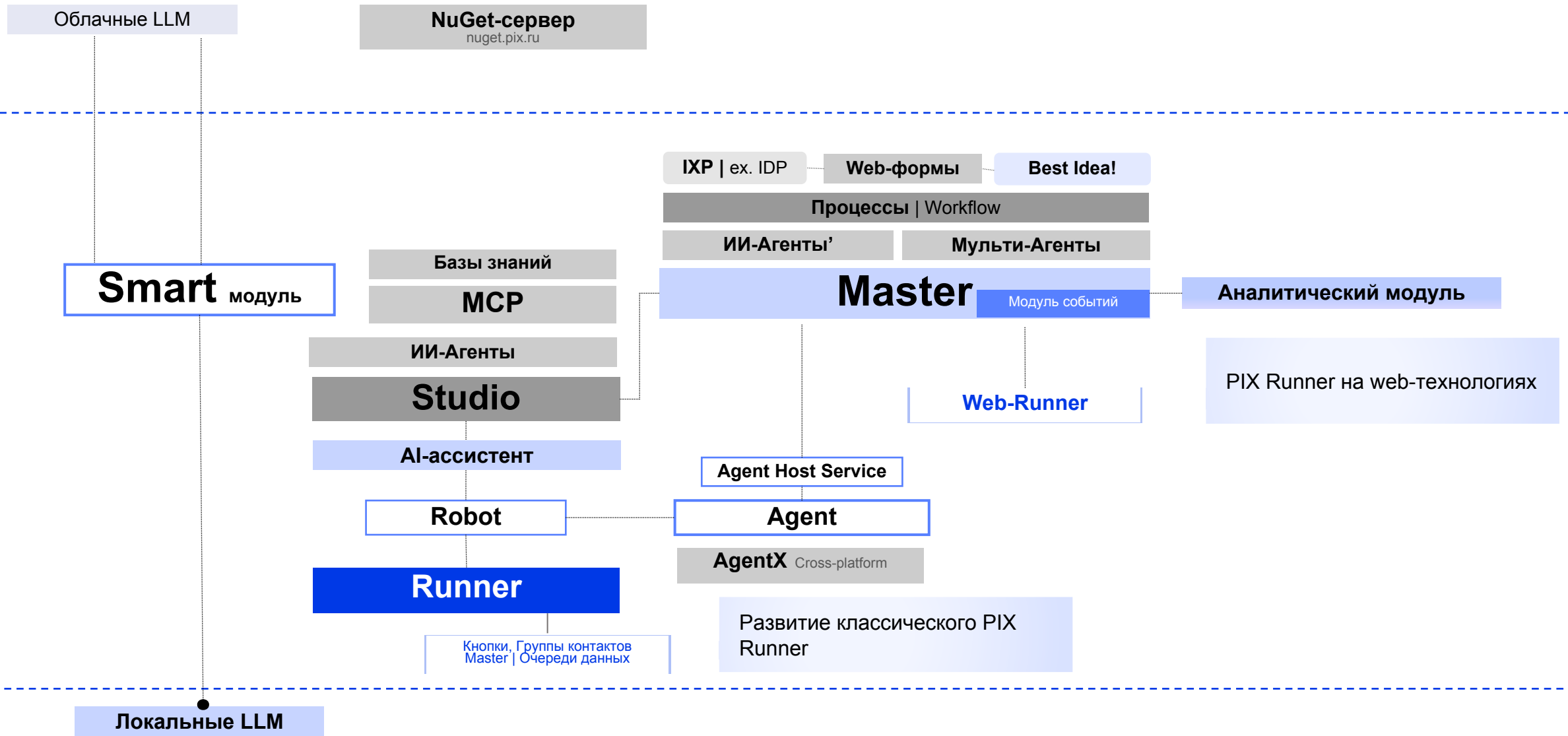
# Компоненты PIX RPA



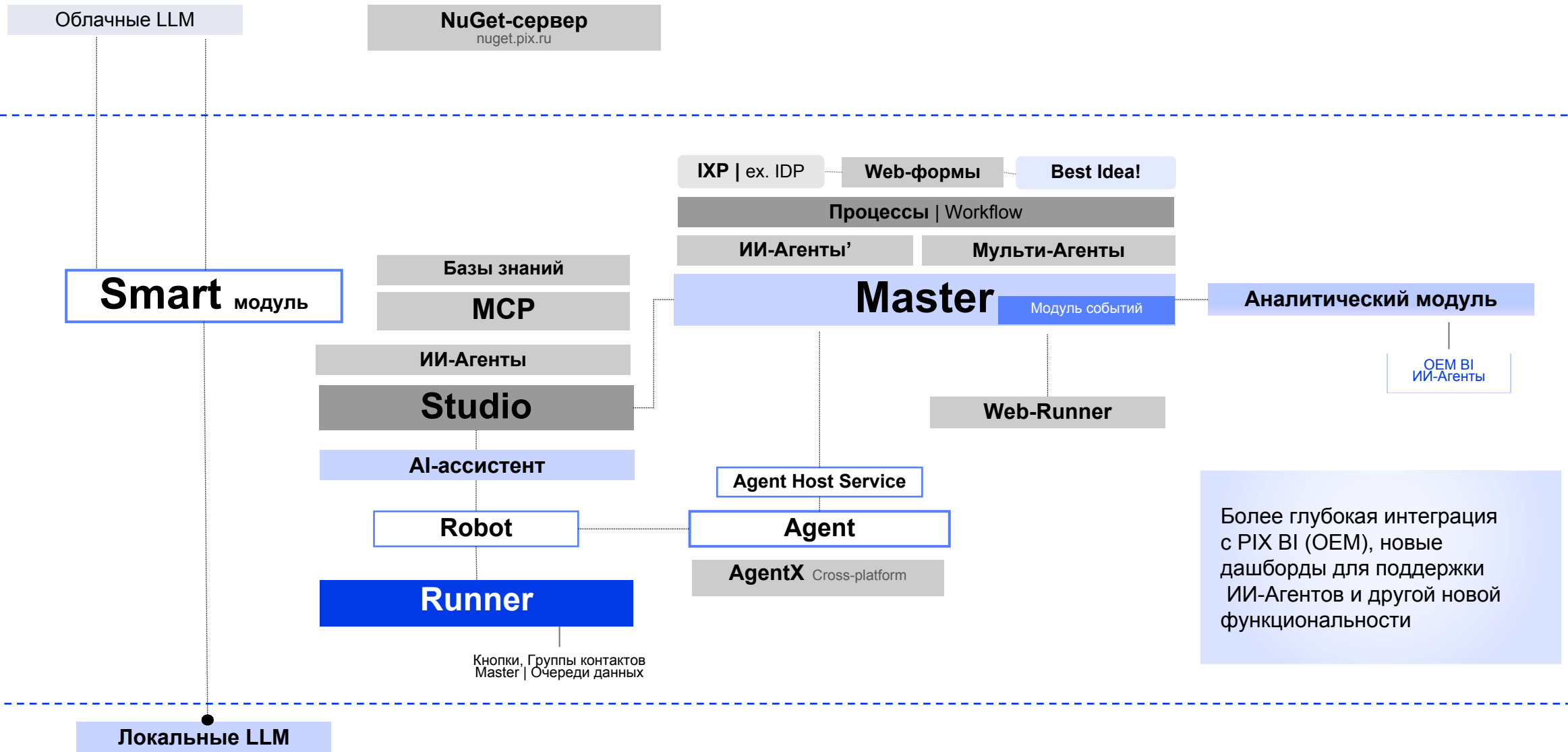
# Компоненты PIX RPA



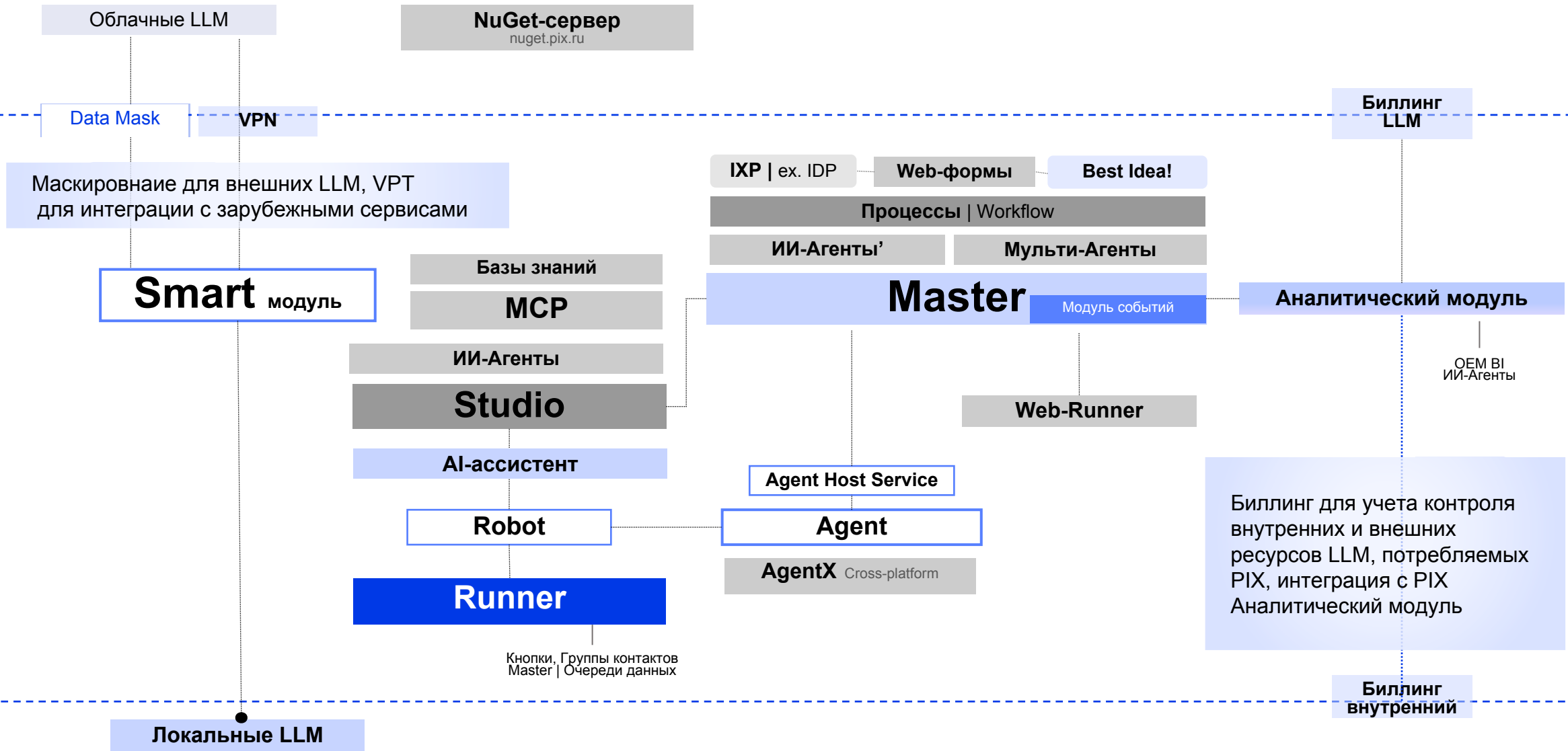
# Компоненты PIX RPA



# Компоненты PIX RPA



# Компоненты PIX RPA





PIX Robotics

делает умнее

# Совместные мероприятия



Антон Игнатов

Владелец продукта PIX RPA,  
RIX Robotics



# Какие мероприятия планируем

## Вебинары

- Цель: первое касание
- ЦА: ЛПР, новые клиенты
- Формат – онлайн
- 50+ участников

## Бизнес-завтраки

- Цель: повторное касание (прогрев)
- ЦА: ЛПР, новые клиенты
- Формат – офлайн
- 20-30 участников

## Бизнес-игры

- Цель: привлечение новых клиентов + повторное касание (прогрев)
- ЦА: ЛПР, новые клиенты, владельцы БП
- Формат – офлайн / онлайн
- 20+ участников

## Хакатоны

- Цель: привлечение новых клиентов + внедрение PIX RPA действующим клиентам партнера
- ЦА: ЛПР + линейные сотрудники
- Формат – офлайн
- 30+ участников