

Инструкция пользователя дополнения
«ИИ-агент: анализ продаж для BPMSoft»

Продукт: Full House

Пакет: BPMAISalesReview

Тип приложения: Шаблон

Дата: 05.02.2026

Версия документа: 1.0

Оглавление

1.	Введение	3
2.	ИИ-агент: анализ продаж для BPMSoft	5
2.1.	Назначение.....	5
2.2.	Особенности использования.....	5
2.3.	Описание работы решения.....	5
3.	Кастомизация решения.....	8
4.	Описание бизнес – процессов	9

1. Введение

Таблица 1 – Перечень основных объектов

Термин	Описание
Раздел	Отдельный модуль системы, предназначенный для работы с объектами определенного класса и отличающийся особой функциональностью. Примерами раздела являются разделы Контрагенты, Контакты и т. д.
Объект	Какая-либо сущность системы, отражающая бизнес-объект. Например, контрагент является объектом системы. К объектам также относятся все объекты разделов и деталей (например, адрес контрагента), а также справочники (например, город, страна).
Запись	Строка реестра, определяющая основные параметры отдельного объекта системы. Записи всех разделов именуются по названию соответствующих объектов системы (например, запись о контрагенте, запись о контакте и т. д.).
Карточка записи	Элемент системы, предназначенный для ввода и редактирования записей реестра. Именуется по названию соответствующих объектов системы

	(например, карточка контрагента, карточка контакта и т. д.).
Вкладка	Элемент графического интерфейса пользователя, который даёт возможность переключения в одном окне между несколькими наборами элементов интерфейса. Можно добавлять новые вкладки, редактировать существующие, а также управлять порядком, в котором они отображаются на странице.
Деталь	Элемент системы, предназначенный для хранения дополнительной информации об объекте системы. Например, на отдельных деталях раздела Контрагенты сохраняется информация о контактных лицах выбранного контрагента либо информация о договорах, заключенных с этим контрагентом. Перечень деталей каждого раздела системы различен.

2. ИИ-агент: анализ продаж для BPMSoft

2.1. Назначение

Приложение «ИИ-агент: анализ продаж для BPMSoft» предназначено для анализа данных по продажам и клиентам с помощью языковых моделей (LLM). Решение предоставляет персонализированные рекомендации по управлению продажами, формирует резюме по сделкам и отвечает на вопросы пользователя на естественном языке в контексте данных о продажах.

2.2. Особенности использования

Приложение доступно для работы в разделе «Продажи».

2.3. Описание работы решения

После установки пакета на странице продажи во вкладке «ИИ-анализ» появятся две кнопки:

- Действие «Отправить сообщение»

По нажатию на кнопку система отправляет запрос пользователя в LLM из текстового поля «Промпт» (Рисунок 1). Кнопка активна только в случае, если данное текстовое поле заполнено.

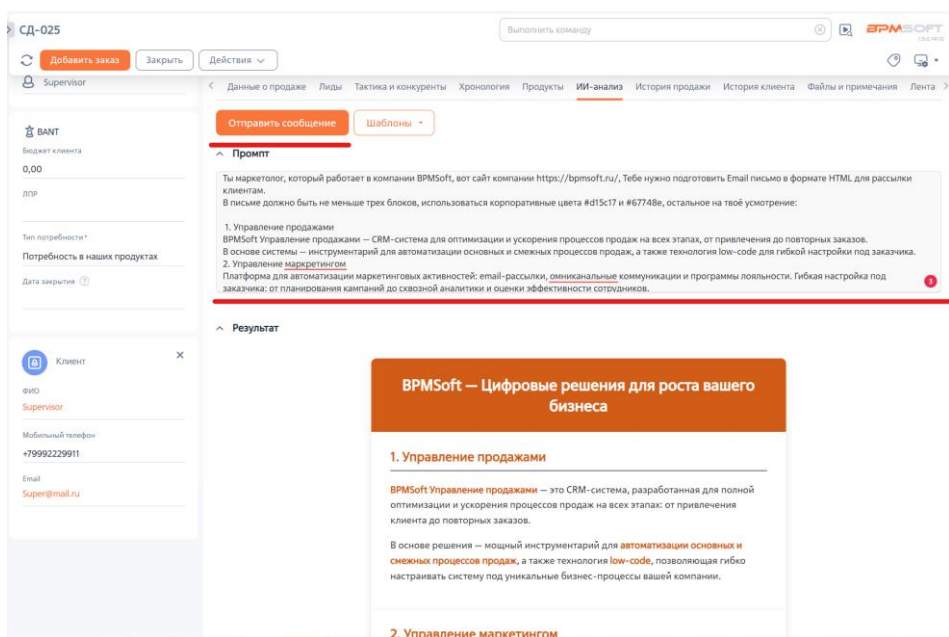


Рисунок 1 – Действие «Отправить сообщение»

- Действие «Шаблоны» - «Резюме»

По нажатию на кнопку система анализирует продажу и собирает информацию в единую страницу на группе полей «Результат» (Рисунок 2).

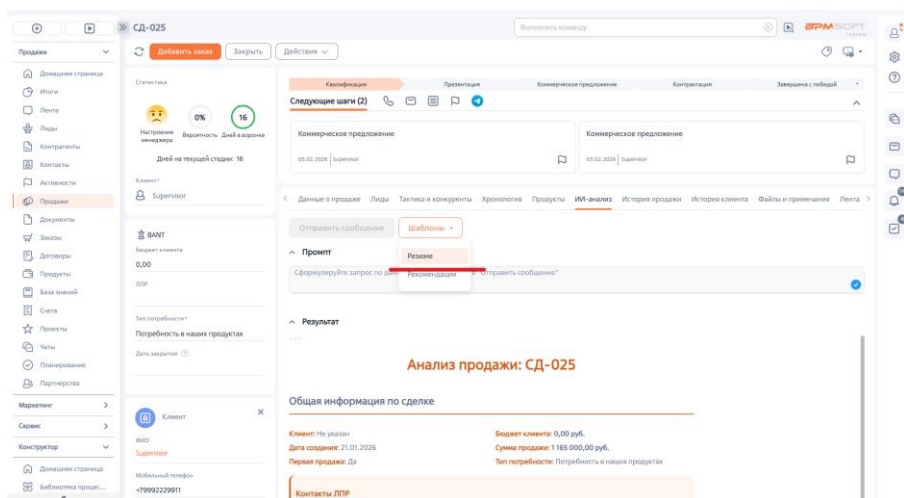


Рисунок 2 – Действие «Резюме»

- Действие «Шаблоны» - «Рекомендации»

По нажатию на кнопку система анализирует продажу и собирает информацию в единую страницу (Рисунок 3).

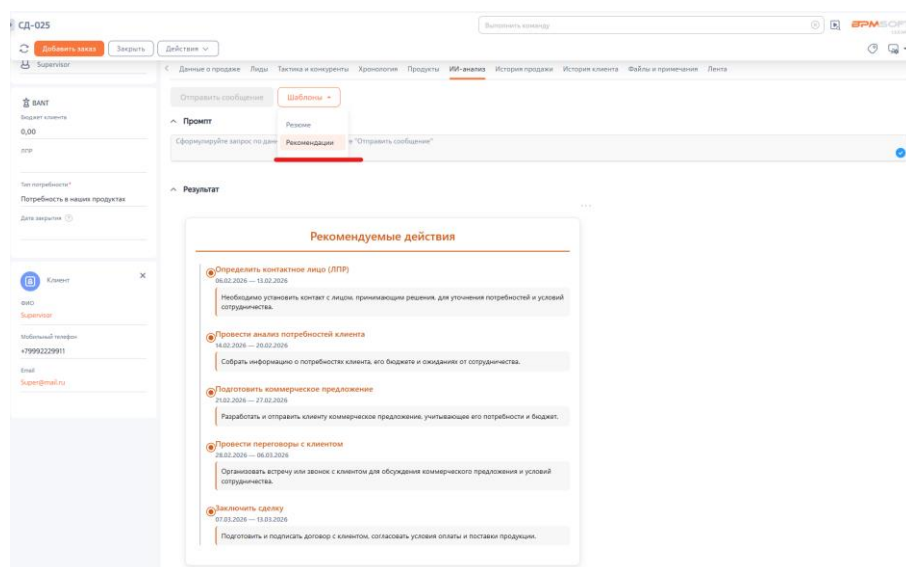


Рисунок 3 – Действие «Рекомендации»

3. Кастомизация решения

В решении заложена возможность изменения параметров процесса под необходимые требования:

3.1. Если требуется поменять внешний вид итогового листа, есть возможность прописать свой шаблон в системных настройках «Шаблон для генерации резюме продажи» и «Шаблон для генерации рекомендации в продаже».

3.2. После каких-либо изменений необходимо обновить страницу с очисткой кэша или повторно авторизоваться в систему. Шаблон прописывается в формате HTML + CSS (Рисунок 4,5).

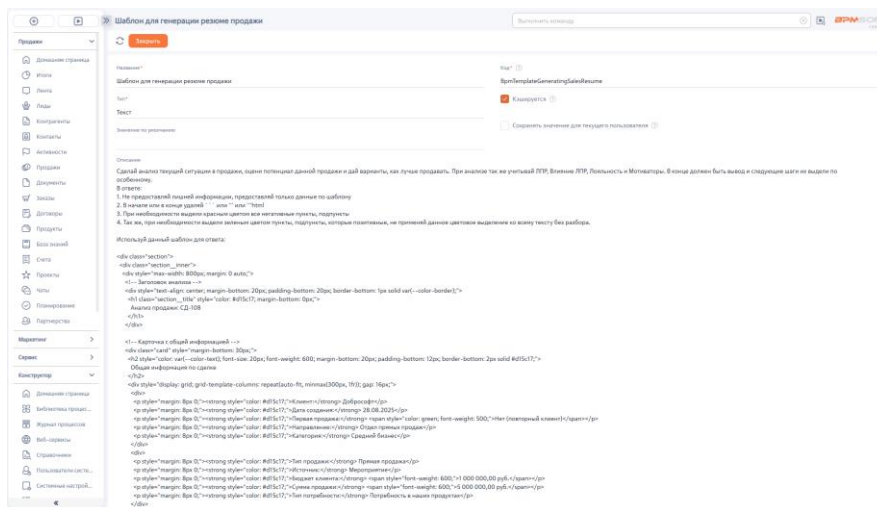


Рисунок 5 – Системная настройка «Шаблон для генерации резюме продажи»

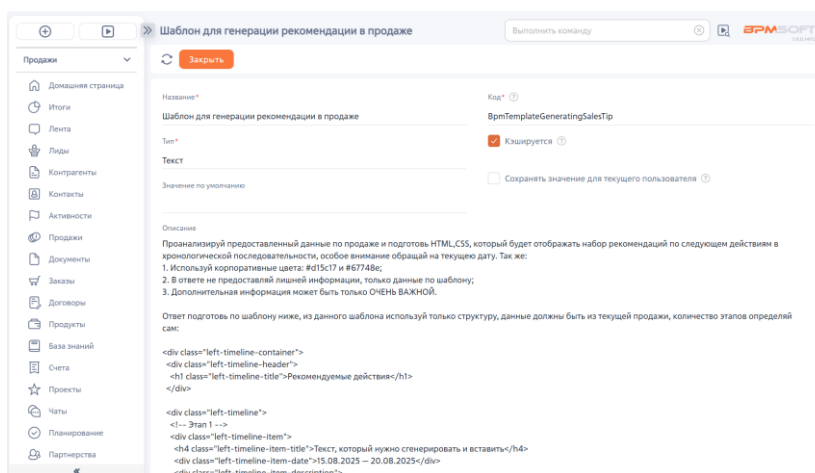


Рисунок 6 – Системная настройка «Шаблон для генерации рекомендации в продаже»

4. Описание бизнес-процессов

В решении используются следующие бизнес – процессы:

Таблица 2 – Описание бизнес-процессов

Название	Описание
Запрос в LLM из продажи	Процесс отправляет запрос пользователя в LLM из текстового поля «Промпт»
Получение резюме по продаже	Процесс анализирует продажу и собирает информацию в единую страницу на группе полей «Результат»
Получение рекомендации по продаже	Процесс анализирует продажу и дает рекомендацию пользователю на группе полей «Результат»
Трансформация данных продажи в текст (подпроцесс)	Подпроцесс, помогающий в сборе данных продажи