

Алгоритмы для AI: бриф

Сгенерировано: 2026-08-21 20:27

Алгоритм 1: Формирование продуктовой линейки сообщества («полки»)

Название: Сборка продуктового буклета из разрозненных компетенций

Тип: пользовательский

Цель: превратить разрозненные экспертизы участников в единый human-readable документ (буклет-«проспект эмиссии»)

Предусловия:

- Есть несколько участников с непересекающимися компетенциями (DeFi, алготрейдинг, недвижимость, юрсопровождение, страхование)
- Согласовано общее видение перед распределением ресурсов

Входные данные (что брать, откуда):

- Карта компетенций участников (из встречи/брифа)
- Параметры каждого инструмента: доходность, риск, ликвидность, порог входа, дисклеймер

Шаги:

1. Составить карту компетенций участников — зафиксировать границы ответственности и точки «перетока» клиентов.
2. Разделить все инструменты на две категории: ликвидные (можно предложить сейчас) и возможные (перспективные).
3. Для каждого инструмента заполнить единый формат карточки: тип ликвидности, стоимость, доходность, порог входа, дисклеймер.
4. Собрать экспертизу каждого участника + технологическую обвязку в единый документ.
5. Оформить как «проспект эмиссии» / информационный буклет (НЕ лендинг, НЕ платформа).

Правила и условия:

- Если инструмент нельзя предложить прямо сейчас → относить в категорию «возможные».
- Если презентация уходит в технические детали (хэши, MEV-боты, космический корабль) → упростить до human-readable версии.
- Порядок работы: клиент → боль → позиционирование → продукт → продажа (НЕ от продукта).

Критерии выхода: готов единый буклет с карточками инструментов в общем формате.

Результат: продуктовый bulletin, понятный клиенту и перегруженному family office.

Граничные случаи:

- Отдельный инструмент (например, только золото) → не продавать как продукт, только в составе портфеля.

Ошибки и обработка:

- Трата ресурсов на лендинги/платформы на старте → отклоняется, достаточно буклета.

Алгоритм 2: Онбординг клиента и путь до сделки

Название: Маршрутизация клиента по воронке консультирования

Тип: пользовательский

Цель: довести клиента от первого контакта до подбора инструментов, не перегрузив его встречами

Предусловия: клиент попал в сообщество через одного из участников

Входные данные:

- Источник клиента (рекомендация / холодный контакт)
- Уровень капитала, предпочтения, юрисдикция проживания, толерантность к волатильности

Шаги:

Ветка А — быстрая модель (крупные клиенты):

1. Провести предквалификацию 15–20 минут (можно по телефону).
2. Провести основную встречу с экспертом под контролем «наблюдателя» (следит, чтобы не перегружали терминологией).

Ветка Б — планомерная модель (сбалансированный портфель):

1. Диагностическая встреча — определить уровень капитала и предпочтения.
2. Уточняющая встреча.
3. Работа по инструментам — каждый инструмент = отдельная встреча (от 2 до 5).

Правила и условия:

- Если клиент крупный → Ветка А (быстрая модель).
- Если нужен сбалансированный портфель → Ветка Б.
- Если клиент пришёл по рекомендации → возможно 2 встречи.
- Если требуется выстроить доверие → срок вплоть до года.
- Если у специалиста нет нужного продукта/экспертизы → передать клиента другому участнику сообщества.
- Задачу закрывать максимум за 2–3 специалистов.
- Роль риск-контролёра «зашивать» в финпланирование + инвестконсультирование через ИИ-софт и анкету.

Критерии выхода: клиенту подобраны инструменты под его цель, либо он передан партнёру.

Результат: клиент в сопровождении или конвертирован к другому участнику.

Граничные случаи:

- Клиент теряет терпение (предел ~2–4 встречи, [TBD: точный порог]) → сократить число специалистов.

- Юрист/налоговик нужен → привлекать аккредитованного локального оператора, не держать в штате.

Ошибки и обработка:

- Перегрузка терминологией → «наблюдатель» вмешивается.
- Средняя ~4 встречи, диапазон 2 — до года.

Алгоритм 3: Построение позиционирования от боли клиента

Название: Обратное позиционирование (клиент → боль → оффер)

Тип: пользовательский

Цель: заменить размытые скамно звучащие формулировки на конкретный оффер под боль

Предусловия: есть портрет клиента (аватар)

Входные данные:

- Портрет клиента и его боль
- Юрисдикция и жизненная ситуация (релокант, digital-nomad)
- Список инструментов

Шаги:

1. Определить портрет клиента и его боль.
2. Выявить реальную боль по сегменту (пример: Кипр — релокация, малый вход; Грузия — накопление \$500–700/мес).
3. Подобрать триггер продажи: жажда приобретения / страх потери / безопасность.
4. Переформулировать размытый оффер в конкретный (см. таблицу-маппинг).
5. Только после этого выбрать способ продажи.

Правила и условия (маппинг):

- «Финансовый консалтинг» → «Релокация и ВНЖ через инвестиции в недвижимость».
- «Инвестируйте с нами» → «Как сохранить капитал в криптовалюте».
- «Соберём вам портфель» → «Начни зарабатывать на активах не в белой зоне».
- Если триггеры «жажда/страх» не срабатывают на сегменте → использовать универсальный триггер безопасность (страховые продукты).
- Если окно возможностей закрывается → аргумент «у тебя есть ~2 года».

Критерии выхода: для каждого сегмента есть конкретный оффер и триггер.

Результат: позиционирование, отстроенное от дискредитированного рынка.

Граничные случаи:

- Русскоязычный контекст с историей пирамид → избегать слов «портфель», «консалтинг».
- Малая сумма входа на Кипре (10–20 тыс.) → маршрут через Грузию для накопления.

Ошибки и обработка:

- Формулировка звучит «скамно/размыто» → отклонить, переформулировать от боли.

Алгоритм 4: Некастодиальное исполнение сделок алгоритмом

Название: Управление счётом клиента без права вывода средств

Тип: технический

Цель: дать алгоритму торговать на счёте клиента, исключив возможность вывода средств

Предусловия:

- Смарт-контракт с открытым кодом (GitHub)
- Клиент предоставил зашифрованный ключ / подпись

Входные данные:

- Зашифрованный ключ / подпись клиента через смарт-контракт
- Торговые сигналы алгоритма

Шаги:

1. Клиент передаёт зашифрованный ключ / подпись через смарт-контракт.
2. Смарт-контракт наделяет алгоритм правом докупать/продавать на счёте клиента.
3. Алгоритм исполняет сделки; средства остаются на счёте клиента.
4. Проверка: попытка вывода средств блокируется смарт-контрактом.

Правила и условия:

- Если операция = торговля (докупка/продажа) → разрешить.
- Если операция = вывод средств → запретить.
- Для RWA/ликвидности: контроль через смарт-контракт с пятью подписями.
- Вестинг: например, при 3 годах собственнику доступно 30% [остальное по графику TBD].

Критерии выхода: сделка исполнена, вывод невозможен.

Результат: алгоритмическая торговля на счёте клиента при сохранении контроля клиента над телом капитала.

Граничные случаи:

- Фронтраннинг со стороны брокера («закрываются об клиентов») → защита через статус валидатора ноды Polygon и контроль блока.
- Оракул Web2→Web3: для недвижимости в Дубае решаемо; для бизнеса/самолётов — узкое место [TBD: механизм].

Ошибки и обработка:

- Передача данных из Web2 в Web3 → локальная бухгалтерия (фото/PDF автоматически разносятся по проводкам).