

---

# ТРАНСКРИПТ

## Жемал Хамидун

Почему 80% сотрудников бросают ИИ после первой попытки

Конференция "ИИ-Трансформация" • Alpina Digital • 3 апреля 2026

---

Спикер 1 [00:04]:

Двигаемся дальше.

[00:06] Хороший взяли темп. Напоминаю, что есть вопросы к спикерам. Если что, можно обязательно

[00:11] позадавать и в нашем канале Дело в Промте. Ну а мы с вами двигаемся в инструментарную

[00:17] часть,

[00:18] и мы с вами сегодня много говорили про то, что где можно какие кейсы посмотреть, повстречать.

[00:23] И следующий доклад

[00:25] про у человека, где я всегда сомневаюсь, я думаю, то есть я до конца не верю, он живой или все-таки это цифровой аватар потому что если вы например были в альпин и g5 там на курсе смотрели записывались черт убери да его просто не отличить от живого человека поэтому когда далеко ходить не надо альпин и g5 генератор для российского рынка и очень надеюсь, что живой Gmal Hamidun CPU Alpina GPT Gmal привет.

Спикер 2 [00:49]:

Привет, привет, да-да-да.

[00:51] Есть как это везде аватары мои ходят, но вот здесь настоящий Gmal, хотя у меня стоит специальный плагин, который взгляд поднимает вверх На всякий случай, если вдруг я смотрю куда-то вбок, он корректирует зрение.

[01:04] Так что да, иногда, иногда есть риск что-то перепутать.

[01:08] Так, сейчас я открою презентацию, буквально секундочку,

[01:11] и давайте мы с вами стартанем.

[01:15] Так,

[01:16] сейчас должна презентация открыться.

[01:19] Всё есть. Такая тема немножко

[01:21] провокационная

[01:22] сегодня у меня, да? Почему же всё-таки

[01:25] так много людей бросают после первой попытки?

[01:29] И вообще можно ли как-то это исправить в принципе. Вот, на самом деле, когда я такую цифру, да, про восемьдесят процентов

[01:36] как бы, да, показал своим коллегам, мы спросили, откуда вообще цифра. Вот, на самом деле

[01:42] есть такой известный журнал, да, вот,

[01:45] в котором я сейчас не могу некоторые названия произносить, потому что переживаю, что вдруг они там какие-то

[01:51] сейчас заблокированные,

[01:53] поэтому просто скажу, что есть один журнал известный бизнесовый,

[01:56] и там, значит, есть в двадцать шестом году такой вот доклад вышел. Восемьдесят процентов сотрудников испытывают минимум один фактор тревоги.

[02:05] Именно эта тревога на самом деле главная причина, по которой люди пробуют и бросают. И за последние пару лет, наверное, я общался с десятками SEO, Founder,

[02:16] разных C-level менеджеров,

[02:18] и у всех одна и та же проблема на самом деле. Почти слово в слово. Я вижу, что И это огромная возможность и риск, но я сталкиваюсь с саботажем, отрицанием, нежеланием со стороны сотрудников.

[02:29] Они профи, в общем-то мы не нанимаем кого попало, да, но мы чувствуем, что проигрываем рынку. Если вам это знакомо, то вот за как бы следующие там около тридцати минут я постараюсь показать, как мы в Альпине прошли этот путь от ну, давайте, там, попробуем ChatGPT до некоего системного внедрения и что, в общем, конкретно сработало.

[02:46] Меня зовут Джемал, там несколько слов обо мне. Я отвечаю за внедрение инструментов искусственного интеллекта в Alpine

[02:53] в целом, да, и вот в роли CPO

[02:56] отвечаю за AlpineGPT,

[02:57] это наш агрегатор нейросетей, который, собственно, и вырос из внутреннего продукта.

[03:02] Ну и заканчивал я Fiztech, магистратуру технологического предпринимательства,

[03:06] вот, прикладная математика и физика. В общем, с нейросетями столкнулся ещё до того, как это стало мейнстримом.

[03:11] Много веду разных тренингов корпоративных,

[03:14] внедрениями занимаюсь. В общем, мы в Альпине этим не только в теории занимаемся, но и на практике. Ну и, конечно, меня тоже не миновала эта участь. Я там свой телеграм веду, поэтому подписывайтесь,

[03:24] ставьте лайки, буду рад вас там видеть. И хочется сразу же к вам обратиться.

[03:29] Вот, я тоже поглядываю на другом мониторе, на чатик.

[03:33] Оцените, пожалуйста, вот, да, тут пара вопросов в чат.

[03:37] Прежде чем мы нырнем в данные, в кейсы и так далее, давайте, как бы, разберемся, кто сегодня с нами. Первый напишите в чат цифру от одного до десяти,

[03:45] насколько эффективно

[03:47] по вашему

[03:48] ощущению,

[03:49] да, проходит эта трансформация

[03:51] вашей компании. Там, где один вообще не начинали, пять пробуем, что-то получается, десять мы AI native,

[03:57] всё автоматизировано.

[03:59] Вот, и давайте посмотрим, что вы напишите. Я заглядываю, прям параллельно смотрю в наш

[04:07] вот, и смотрю, какие циферки начинают появляться.

[04:10] Один, три, пять, три о, десять!

[04:13] Вот это да, тут у нас есть представители iNative.

[04:16] Это очень редкий зверь, я могу вам сказать точно, потому что, ну, не знаю, мы вот уже три года занимаемся, очень тяжело подойти к десятке.

[04:25] В первую очередь как раз таки потому, что вот

[04:28] самая проблема шесть тридцать три. Кто-то высчитал пропорцию.

[04:32] Отлично. Да, спасибо, что делитесь.

[04:35] Ага, семь, четыре.

[04:37] Ну вот мы потом посчитаем среднее. Вот интересно, на самом деле. Мне кажется, мы как раз вот это тоже в канал выложим, дело в промпте, вот, и поделимся с вами общим результатом,

[04:48] который вот здесь собрали. Поэтому делитесь, пожалуйста, я буду двигаться дальше. И следом хочется задать вам второй вопрос. А чего на ваш взгляд не хватает, чтобы прибавить два-три балла? Напишите, пожалуйста, одним предложением,

[05:03] как вы считаете, какой суперсекретный Ну понятно, если кто-то один десятку написал,

[05:09] окей, до двенадцати, наверное, приблизиться сложно, но всё-таки интересно.

[05:13] Особенно те, кто написали один, три,

[05:16] два.

[05:18] Что же нужно сделать такого,

[05:20] чтобы всё-таки

[05:22] добавить эти баллы недостающие?

[05:24] Денег и компетенции,

[05:25] времени.

[05:27] Ага.

[05:27] Понимание, с чего начать. Знание денег. GPU.

[05:31] Ну да, GPU тоже иногда порой очень дефицитная штука.

[05:36] Так, времени в сутках.

[05:38] Но, кстати, вот те, кто пишут про время, я вас, не знаю, огорчу или нет, но когда вы становитесь и

[05:45] используете большое количество инструментов,

[05:48] времени больше не становится, его становится меньше, потому что вы теперь можете делать гораздо больше, гораздо проще многие вещи начать, и кажется, что, ну, в общем-то,

[05:57] можешь горы теперь свернуть со всеми этими агентами,

[06:01] и почему бы за всё сразу не взяться? И в общем всё,

[06:04] начинается вайпкодинг ночами,

[06:06] выходные,

[06:07] поэтому

[06:08] если вы как бы туда пошли, то, возможно,

[06:13] времени больше не станет. Просто, как это, делюсь с вами. Отсутствие коробочных решений в отрасли, не говоря про наступающий ФОМО, да, смелости, технические ограничения, безопасность технологии.

[06:25] Супер, спасибо, что вы делитесь. Я думаю, что для многих на самом деле, кто сейчас чат читает, это будет некоторыми инсайтами,

[06:32] потому что

[06:33] это вот вы все проходите примерно на самом деле и мы все проходим примерно одно и то же с зрения

[06:41] проблем, ограничений и сложностей в этом процессе.

[06:44] Окей, давайте двигаться дальше. Вот немножко цифр я специально для вас собрал.

[06:49] Масштаб проблемы, цифры, которые, в общем, наверное, отрезвляют.

[06:53] Специальный брал авторитетные источники, чтобы вы могли где-то их использовать потом в своих презентациях для руководства.

[06:59] Девяносто пять процентов GNAI пилотов не дают изменимого эффекта на прибыль. То есть это исследование MIT, опубликованное в Fortune в двадцать пятом году, да. Там не девяносто пять процентов сломались, они работают. Просто они не дают результата в деньгах. Пятьдесят шесть процентов SEO, больше половины мировых руководителей не видят значимого финансового результата от,

[07:21] ИИ, да, и четыре с половиной тысячи опрошенных это были, да, двадцать шестой год, то есть в общем довольно репрезентативная

[07:26] выборка. Сорок два процента компаний свернули большинство ИИ проектов до стадии продакшна, то есть было 17%

[07:33] год назад выросло в два с половиной раза. И только 5% компаний реально генерируют AI ценность на масштабе.

[07:40] Это тоже был опрос от BCG,

[07:43] тысяча двести пятьдесят руководителей.

[07:45] И ещё одна цифра, которая ставит всё в контекст. По данным Galup, да, только двадцать один процент офисных сотрудников в мире вовлечены в свою работу.

[07:54] Эта мировая экономика на этом теряет порядка сорока триллионов

[07:58] долларов в год. Я сейчас не могу себе эту цифру вообразить. То есть, если люди не вовлечены в базовую работу, они тем более не будут осваивать что-то новое. И BCG сформулировал это лучше всех, да. Usage is up, impact is not.

[08:12] Вот, то есть использование растёт, а эффект нет, да. И вот эту фразу запомните, пожалуйста, мы еще к ней вернемся.

[08:18] Так почему же все-таки бросают? Я выделил пять причин, и все подтверждены исследованиями. Первое это инструмент без обучения. Восемьдесят два процента сотрудников говорят, что компания не обучила их работе с ИИ, ИИ, им выдали просто доступ к чату GPT, сказали пользуйтесь, да. Они попробовали, написали составь мне отчет, получили шаблонную чепуху, да, и решили, что, в общем, это не работает, вернусь к Экселю. А вторая это обучение без инструмента. Провели классный тренинг, все вдохновились, записали промты в блокнот, вернулись на рабочее место, а инструмент не интегрирован.

[08:49] Доступ через какие-то там заблокированные,

[08:51] да, ресурсы,

[08:53] половина не может настроить ничего, через неделю всё забыто. Третье это разрыв оптимизма. И вот это важно. Семьдесят процентов руководителей оптимисты по поводу ИИ. Семьдесят процентов рядовых сотрудников скептики.

[09:06] И как бы руководитель думает, да, мы внедряем ИИ, а сотрудник думает, они хотят меня заменить. Они, конечно же, вам об этом не скажут, да, но подумают точно. И четвертый это страх. И вот тут самое интересное, да, шестьдесят пять процентов боятся не самого ИИ, они боятся того, кто использует ИИ лучше меня.

[09:24] Это данные за двадцать шестой год. И парадоксально, высокотревожные

[09:28] сотрудники используют ИИ больше.

[09:31] Шестьдесят пять процентов рабочего времени, да, примерно, но сопротивляются

[09:36] интеграции в два раза чаще. То есть страх подпитывает использование,

[09:39] но блокирует adoption.

[09:41] И пятое это Shadow AI, то есть пятьдесят четыре процента уже используют неавторизованные инструменты. Может быть, больше, потому что они же Shadow.

[09:50] На

[09:50] самом деле среди миллениалов, как говорят, ещё больше, там, шестьдесят два процента. И эти люди не отказываются от ИИ. Они просто обходят вашу корпоративную

[10:00] систему, потому что всё равно, как говорится, вода дырочку найдёт, да? Теперь масштаб упущенных возможностей.

[10:07] Anthropic это компания, которая создала Claude, один из лучших

[10:11] провайдеров вообще нейросетей в мире. Она опубликовала исследование с метрикой.

[10:16] И это разница между тем, что и теоретически вообще может автоматизировать,

[10:21] и тем, что реально автоматизируется сегодня. Программирование,

[10:24] теоретическое покрытие здесь девяносто четыре процента, но реальное использование всего лишь тридцать три. Мы используем треть от возможного, то есть это самый продвинутой категории. Это примерно как если бы у вас был автомобиль, а вы бы использовали его примерно как подставку для кофе. Офисные функции

[10:40] 90% теоретически

[10:42] автоматизируемые

[10:43] финансы, юристы, HR там 85%,

[10:46] но реальное использование

[10:49] BCG называет это silicon selling или кремниевый потолок.

[10:53] То есть восемьдесят пять процентов сотрудников застряли на базовом уровне. Спросил, получил ответ. Как это деет на телефоне?

[11:00] И менее десяти процентов доходит до продвинутого использования. И вот что пугает здесь, да, то есть как бы frontline adoption это пятьдесят один процент не растёт с двадцать третьего года. В общем-то там три года и никакого прогресса. И здесь проблема не в технологии. Она технология-то

[11:15] готова. Проблема реально в людях. И вот как бы именно эту проблему нужно решать.

[11:21] И формула некоторая, да, которой хотелось с вами поделиться.

[11:25] Один из ключевых инсайтов, который я хочу, чтобы вы забрали с собой, может быть, с этого доклада, да, когда люди говорят внедрение ИИ, они обычно имеют в виду инструменты: купить лицензии, подключить API, настроить какие-то интеграции.

[11:37] Но данные говорят другое. Культура, change management, оргдизайн это шестьдесят процентов работы и трансформации.

[11:44] То есть инфраструктура данных и безопасности тридцать и сами инструменты всего десять процентов. То есть когда компания тратит девяносто процентов усилий на выбор, там, не знаю, между chatgpt, chlode и чем-то еще, она занимается десятью процентами задачи. Вот конкретный пример, там есть глобальная технологическая компания, там не будем сейчас имя называть, провела там трёхдневный,

[12:03] да, отличный фасилитаторы, высокий, все довольны. А через девяносто дней исследователи провели ноль интеграции в рабочие процессы,

[12:11] ноль, то есть имейл писался вручную, инструменты лежали в закладках браузера и так далее. Есть ещё другой кейс, да, компания провела обучение дважды,

[12:19] 8%

[12:20] начали разбираться, оказалось, что одна интеграция

[12:24] не подключена. Всё, несколько дней работал программист, и adoption взлетел.

[12:28] То есть реально вот что работает, да.

[12:31] Как бы generic тренинги не работают, просто вот вам ChatGPT, вот промты, да, это дает вам совсем небольшой процент устойчивого adoption. А вот когда вы под роль затачиваете тренинг, там, например, вот как ваш отдел маркетинга решает эту конкретную задачу, да, то сразу же взлетает adoption, разница там в три раза получается. То есть формула простая инструмент, умноженный на обучение, умноженный на поддержку. Если любой множитель будет ноль, то и результат тоже будет ноль. То есть не бывает внедрения только инструментом и не бывает внедрения только обучением. Тут важны оба фактора.

[13:03] Как мы проходили путь вообще в Альпине?

[13:06] Давайте тоже с вами поделюсь. Мы проходили здесь шесть этапов, каждый мы на себе прочувствовали, мы вообще в двадцать третьем году этот процесс начали. Здесь важный контекст. У нас было встречное движение. С одной стороны, сверху заказ от фаундеров и некий карт-бланш, и инвестиции.

[13:20] И бизнес-задача была поставлена четко внедрить EI в производственные процессы, потому что мы понимали, там, какой потенциальный рычаг здесь есть. А снизу я был как лидер EI трансформации,

[13:30] плюс EI чемпионы из разных отделов, ранние последователи, которым все это было интересно.

[13:35] И первый этап это обучение основы. Мы пригласили тоже сначала внешних экспертов. Как известно, нет пророков в своем отечестве.

[13:42] Вот, то есть не были абстрактные лекции, что такое нейронная сеть, а конкретно мы разбирались с задачами, с тем, как вообще можно решать. Второе это раздача инструментов. Мы вообще создали Alpina GPT изначально как внутренний инструмент и раздали его каждому сотруднику. Единый интерфейс, там тридцать моделей,

[13:58] все удобно и как бы порог входа ноль, есть не нужно ничего платить, какие-то обходы делать и так далее. Третье это мини-группа по отделам. Не вся компания сразу, да, а маленькие команды, которые практикуются на реальных задачах конкретного отдела.

[14:12] И четвертое комьюнити энтузиастов.

[14:14] На каждом отделе, да, нашлись люди, которым было реально это интересно. Мы их просто поддержали, они стали внутренними евангелистами.

[14:22] И пятое это пилоты и keybook. Там условно, когда Надя из маркетинга рассказала, что сэкономила три часа на конкретной задаче, это убедило коллег гораздо сильнее, чем там любая презентация руководства.

[14:32] Ну и, конечно, последний этап, да, шестой, вайп-кодинг для всех. Сейчас мы учим сотрудников

[14:37] строить собственные инструменты,

[14:39] то есть не код в классическом смысле, да, а описание задачи на естественном языке, из которого и создает рабочее решение, то есть децентрализация,

[14:47] масштаб.

[14:48] И мы вот тоже много там граблей и шишек набили, да, как вообще пройти эту трансформацию.

[14:54] Ключевой принцип здесь такой всё-таки, да, не сверху вниз приказом и не снизу вверх просьбами, а должно быть встречное движение,

[15:01] заказы сверху, да, плюс драйвер снизу.

[15:04] И вот ключевой урок, который мы тут на своём собственном опыте выучили порог входа должен быть таким низким, чтобы не начать было сложнее, чем начать. То есть посмотрите на антипример слева, да, чтобы попробовать ИИ, сотруднику нужно сейчас подписаться на пять разных сервисов, разобраться в API, заплатить иностранной картой, которая есть не у всех, настроить

[15:24] там какие-то обходы, да, научиться и так далее. То есть каждый шаг это барьер, каждый барьер по сути это момент, когда человек может конверсия

[15:33] снижается,

[15:33] человек может сказать, знаете, у меня без этого работы хватает, рутины и так далее. А справа то, что мы сделали с AlpineGPT,

[15:40] то есть мы просто внедрили большинство нейросетей в одно окно, сделали удобный контекст, да, там много-много разных функций, у вас будет возможность их ещё посмотреть.

[15:49] И готовые ассистенты, что немаловажно, да, под задачи каждого отдела: маркетинг, редакция, продажи, юристы и так далее. И важная цифра, которая объясняет, почему это критично. То есть семьдесят восемь процентов сотрудников приносят свои инструменты на работу. То есть тут как бы такая история, что если вы не дадите людям удобный какой-то корпоративный инструмент, они в любом случае найдут свой. Там бесплатный Deerp, какой-нибудь Queen или купят подписку сами, но вы не контролируете это тогда, да, внутри компании, внутри контура.

[16:20] И для безопасности это, конечно, проблема. То есть без интеграции с вашими процессами данные утекут, регламенты нарушаются, а вы об этом даже скорее всего не узнаете.

[16:28] Несколько кейсов, которые хотелось бы вам показать, да, как кейсбук наш внутренний,

[16:33] пожалуй, это, наверное, самый недооцененный инструмент во всей истории и трансформации.

[16:38] Принцип простой, То есть свои примеры убеждают гораздо эффективнее, чем статьи из интернета.

[16:43] И когда, условно, конкретный сотрудник маркетинга

[16:47] видит, что

[16:49] другой человек из редакции решил свою задачу с помощью, она думает, я ведь тоже могу. И конкретные примеры, вот там, условно, редсовет, да, у нас есть внутри,

[16:58] и AI-агент

[16:59] берет на себя задачу по поиску информации об авторе, подготовку к заседанию,

[17:04] анализ рукописи и многое-многое другое, да, поиск конкурентов, прогноз продаж. Естественно, это не заменяет реальную человеческую работу, да, это не автоматизируемо,

[17:14] но это дает ускорение и дополнительную кросс-проверку.

[17:17] То есть, по сути, я сам себя проверяю и, возможно, могу получить какие-то дополнительные инсайты. Ещё один пример, маркетинг, и помогает готовить посты, создавать изображения,

[17:27] делать видео, многое-многое другое, и это экономит тоже гигантское количество времени. Ещё один пример, там, аннотации, книга, маркетинговое описание, текст для каталога, обложки. В общем, здесь можно на самом деле много всего найти.

[17:40] Главное какая идея, да, что всё-таки вы находите конкретные кейсы, прям собираете их сотрудников

[17:46] и упаковываете в некий кейсбук, где люди могут зайти куда-то, посмотреть его, да, и сделать свои выводы о том, какие возможности есть. Один

[17:55] из самых частых вопросов руководителя с чего вообще начать?

[17:59] И здесь как бы ответом может выступить вот такая матрица приоритетов. Она простая очень. Две оси всего по горизонтали, как часто выполняется задача, по вертикали какой вклад в конечный результат эта задача вносит. И правый верхний угол это как раз часто и значимое. Самое золото здесь посты в соцсетях, аннотации к продуктам, рутинные отчёты, какие-то письма типовые клиентам. Вот это автоматизируйте в первую очередь. Левый верхний редко, но значимо в целом тоже можно стратегические

[18:28] документы, годовые презентации тут и помощник. Он ничего не заменяет, но помогает.

[18:33] Правый нижний часто, но малозначимо.

[18:35] Расписание, мелкие запросы. В целом можно автоматизировать это потом. И левый нижний вообще лучше не трогайте, это какие-то редкие уникальные задачи, где особого выигрыша вам не даст. Принцип простой. Не распыляйтесь, начните с правого верхнего угла, с высококачественной

[18:50] и высокочастотной рутины. Именно там самый быстрый, наглядный эффект. Именно этот эффект потом скептиков убедить лучше любых слов.

[18:58] И еще хочется показать вам три горизонта такой зрелости.

[19:02] Здесь важно понимать, на каком этапе вы находитесь, и не пытаться перепрыгнуть.

[19:06] Первое это оптимизация.

[19:07] И ассистент

[19:08] экономит часы, да. И здесь там AlpinGPT, условно, для каждого сотрудника

[19:13] получил

[19:14] ответ. Большинство компаний сейчас здесь, и это нормально, это уже дает значимый результат. Второе масштабирование,

[19:20] когда вы создаете E-агентов, встраиваете их в рабочие процессы, они могут работать автономно и не просто отвечают на вопросы, а выполняют цепочки задач.

[19:28] Третий это когда вы уже AI-Native компания, по сути самоулучшающаяся

[19:33] система, где каждый процесс становится продуктом с метриками,

[19:36] версионностью

[19:38] и там data driven, да? У процесса есть какой-то product owner, backlog, АВ-тесты.

[19:43] То есть вы можете условно относиться к своему процессу как к продукту и таким образом постепенно себя автоматизировать.

[19:50] Мой совет здесь начните с первого, получите сразу же быстрые победы, покажете результат руководству и потом уже двигайтесь дальше. Прыгать через горизонт это, в общем, верный способ получить те самые девяносто пять процентов провальных пилотов.

[20:03] Какой эффект внутри Альпины? Ну, мы сэкономили большое число часов в год. На самом деле это пример только на одном Unity.

[20:10] Мы

[20:11] в целом добились активного adoption, там более пятидесяти сотрудников компании активно используют платформу каждый месяц и десятки автоматизированных

[20:19] функций по всей компании.

[20:21] Как выглядит adoption изнутри? Тоже еще несколько интересных цифр. Это статистика из AlpinageGPT,

[20:27] да, обезличенная.

[20:28] Мы видим пиковые часы пик среда одиннадцать ноль ноль, когда видим все сотрудники, у них там горят отчеты к концу недели или что-то подобное.

[20:36] Вот, в целом мы видим, что девяносто один процент платформы используются в будни и только девять выходные, то есть это реально рабочая лошадка.

[20:45] Средняя сессия десять минут. Это глубокая работа, то есть вы не просто кликнули и ушли, а там что-то происходит действительно, да.

[20:52] И девяносто два процента

[20:54] это, значит, использование с компьютера, то есть это реально десктопный инструмент.

[20:59] Все-таки, наверное, там больше не котиков генерирует, а рабочие какие-то вопросы

[21:03] решают.

[21:04] И большинство людей находят, что искали, то есть не уходят, не решив свою задачу. Ещё интересный такой тоже инсайт, да, большая часть женщин использует платформу.

[21:14] И вот такой возрастной разброс

[21:17] можно увидеть. Ну топ-функции, понятное дело, чат с нейросетями,

[21:21] транскрипция, кастомные ассистенты, перевод и генерация изображений.

[21:25] Как мы вообще пришли к тому, что Alpina GPT стала вдруг таки коммерческим продуктом? Вообще изначально это был внутренний инструмент. Мы в какой-то момент посмотрели на него, когда обросли разными функциями,

[21:38] и мы вышли к нашим клиентам, которые уже есть в Alpina Digital, просто была гипотеза, что а вдруг эта проблема есть не только у нас? И сразу же получили первых клиентов, первые продажи,

[21:50] и

[21:50] мы начали смотреть на этот продукт как на что-то, что действительно решает проблему не только нашу, но и других компаний.

[21:57] И сейчас уже порядка восьми с лишним тысяч пользователей, около сорока клиентов.

[22:02] И мы также не просто теорию рассказываем, мы, в общем, сами прошли этот путь, набили шишек, создали методологию

[22:07] и теперь через свой опыт помогаем компаниям.

[22:10] Некоторые кейсы вот сегодня один из них был, тоже Женя рассказывал из Lab Industries,

[22:16] вот, мы как раз, собственно, Haccatone там и вели, организовывали

[22:20] более ста участников, вот. Ну и самое главное в течение четырёх месяцев мы провели ребят через

[22:25] процесс такого внедрения агентов искусственного интеллекта в свои рабочие процессы.

[22:30] Вот, есть ещё несколько кейсов, я в целом, наверное, буду ускоряться потихоньку, чтобы всё точно успеть.

[22:36] Мировой контекст. Кто вообще еще что делает, да?

[22:40] Интересно, да, из компании, значит, Fortune

[22:44] 100 компания запустила AI коучинг через платформу, и вот как бы ключевое решение, которое все определило, сотрудников приглашали, они обязывали, то есть результат

[22:53] был с семисот до тридцати восьми тысяч сессий за три месяца, то есть был рост в несколько раз. Есть ещё австралийский банк, он выдал Microsoft Copilot до десяти тысячам сотрудников

[23:05] и восемьдесят четыре процента говорят, что не вернуться к работе без ИИ. Ну и Walmart, да, и тренинги

[23:11] дали

[23:12] плюс пятнадцать процентов производительности и минус девяносто пять процентов времени обучения. Есть еще, в общем, много разных кейсов, которые тоже можно посмотреть. Но я хотел бы с вами ещё успеть кое-что сделать реально на практике.

[23:24] Вот здесь сейчас на экране промокод, по которому можно зайти в платформу,

[23:28] вот, и как раз таки давайте я сейчас его даже скину в, в наш чатик. Я за ним тоже, естественно, смотрю.

[23:37] Вот он чатик,

[23:39] и я отправляю вам промокод.

[23:42] И смотрите, сейчас мы по этому промокоду с вами зайдём на платформу, я сейчас переключу демонстрацию,

[23:48] и мы с вами введем один prompt,

[23:51] который, возможно, вам будет очень полезен вашей работе. Естественно, это черновик.

[23:56] Сейчас я его вам тоже в чат скидываю.

[23:59] Значит, вы подставьте, пожалуйста, туда свои данные,

[24:01] потому что это такой обезличенный

[24:04] немножко формат.

[24:06] Вам нужно будет сделать под себя.

[24:08] Вот, так, я вам его тоже кидаю.

[24:12] Вот, смотрите, такой вот prompt.

[24:15] И я сейчас ввожу свой prompt к себе. Сейчас я переключу презентацию,

[24:20] буквально секундочку.

[24:23] Так, я перещёлкиваюсь.

[24:28] Так так так

[24:30] нахожу

[24:33] моё детище тут так вот оно

[24:37] сейчас секунду

[24:38] остановлю

[24:39] вот это

[24:41] И переключаюсь

[24:42] на платформу.

[24:46] И хочется вам что показать? На самом деле отправной

[24:50] шаг, отправная точка, она очень близко. То есть для того, чтобы

[24:55] начать

[24:56] работать с ИИ и вообще в целом заняться вопросами трансформации,

[25:01] не нужно очень далеко ходить. Вот я сейчас ввожу,

[25:05] который уже с моим контекстом, погружаю

[25:09] ИИ в роль такого

[25:11] консультанта по цифровой трансформации. Естественно, это не

[25:15] как бы какое-то итоговое производное, да, то есть естественно

[25:20] мы понимаем, что

[25:22] как бы это некий черновик, но по крайней мере он вам даст сразу же какое-то направление мысли. То есть вы сможете уйти

[25:30] с конкретными шагами, с которыми вы можете дальше, например, поговорить с вашим руководством, да. И вот мы видим, да, то есть по сути таблица по месяцам,

[25:39] аудит и фундамент. И как раз это то, о чем тоже говорили предыдущие

[25:43] спикеры, что нужно сначала провести диагностику.

[25:46] Ну вот в моем случае, да, я под свои данные подставил, поэтому мне сразу же он действие конкретно говорит, назначить я амбассадора в каждом отделе, один-два человека, провести опрос барьеров, почему, например, не используют или используют нейросети.

[25:59] Вот, ответственные метрика успеха и так далее. И здесь все очень подробно на самом деле, можно с этим потом ознакомиться, посмотреть.

[26:08] Думаю, что вы сможете в канал нам тоже написать комментарии, как вам вообще этот результат. Вот он всё ещё пишет, всё ещё думает. На самом деле, чтобы вот эту когнитивную нагрузку вынести самому и вот это всё сделать, это нужно, конечно, очень даже сильно попотеть.

[26:23] Вот, я переключаюсь обратно на презентацию, чтобы продолжить и зафиналить практически уже свой доклад, потому что тайминг неумолим.

[26:32] Собственно, дорожная карта внедрения,

[26:34] начать её можно как раз таки пообщавшись с ИИ. Естественно, потом нужно это всё корректировать,

[26:40] учитывать вашу специфику. Но как бы самое важное это некий первый шаг сделать, да, загрузить ваш контекст и пообщаться с ИИ на эту тему. Вот, ваши результаты мы уже разберем в канале. Пожалуйста, поделитесь, что вам и выдал, будем очень рады как-то прокомментировать

[26:55] это. Вот, ну и такой чек-лист на закуску, да, семь шагов внедрения и в компании. Первое найдите пять-семь энтузиастов, они уже есть, семьдесят процентов и о пользователе это потенциальные чемпионы. Второе дайте им простой инструмент, один, не десять подписок, не разберитесь сами, какой лучше, а какой это инструмент. Третье обучите на реальных задачах конкретных отделов. Помните, что двадцать три процента adoption, да, когда

[27:20] вы делаете

[27:22] там обучение

[27:24] не контекстозависимое

[27:25] под роль, и гораздо сильнее adoption будет, если вы сделаете обучение под конкретные роли. И четвертое соберите первые кейсы в кейсбук, пятое сформируйте комьюнити,

[27:35] и шестое по матрице приоритетов начните с автоматизации высокочастотной рутины. Ну и седьмое масштабируйте через чемпионов, не через приказы, и тогда всё гораздо лучше сработает.

[27:45] Ещё важная деталь мы не только строим платформу, но мы помогаем внедрять, мы делаем корпоративные

[27:51] практикумы постоянно,

[27:53] помогаем другим компаниям, так как сами шишек набрали.

[27:56] И здесь ключевое отличие мы работаем над реальными задачами, а не учебными примерами, да, то есть вы приходите с задачей вашего отдела, обходите с работающим решением. Ну и плюс у нас есть целая линейка курсов от быстрого старта в ИИ до разных других, которые вы тоже можете найти на наших сайтах. Ну и, конечно же, платформа, про которую я сегодня тоже рассказывал,

[28:15] Подарки участникам, куда же без них? Вы уже зарегистрировались,

[28:18] так что скорее всего вы их получили. Если вдруг нет, то мы дарим вам платформу Alpina GPT на тридцать дней бесплатно, а также подборку книжек по ИИ. У нас ведь большая экосистема знаний, мы уже двадцать семь лет делаем книги, а теперь мы делимся знаниями по искусственному интеллекту. Вот есть специальная подборка, которую вы можете тоже получить целых тридцать дней наслаждаться контентом внутри. Спасибо вам большое. Хочется завершить такой мыслью, что инструмент без обучения это подарок, который пылится на полке, а обучение без инструмента это знания, которые забудутся через неделю, и только вместе это трансформация.

[28:52] Мы прошли этот путь сами, набили шишек, создали методологию, а теперь помогаем и другим пройти его быстрее. Вот, как говорится, подписывайтесь на канал, ставьте лайки тоже, ну и если интересна тема внедрения и заходите на наш сайт, мы будем рады вам помочь.

[29:08] Так, ну что, я заглядываю в вопросы.

**Спикер 1 [29:12]:**

Так.

[29:13] Ну вот там один есть

[29:15] от Константина.

[29:18] Пробовали ли создать агентов, наставников с ИИ-привязкой,

[29:22] возможных процессам компании и сотрудников, чтобы помогать пинать сотрудников

[29:26] в его погружении, в использовании искусственного интеллекта в работе?

**Спикер 2 [29:31]:**

**Да, на самом деле мы во-первых, мы как пошли мы сделали ассистентов**

[29:36] под разные отделы, ну и мы сделали вообще саму функцию ассистентов, в которую можно загрузить

[29:42] свои данные, то есть можно загрузить порядка ста файлов по тридцать мегабайт каждый и создать такой персональный database.

[29:49] И как бы ассистент будет работать и отвечать вам по нему. И это, конечно же, помогает

[29:55] делать в том числе наставников,

[29:57] да, может быть, агентов, которые, условно,

[30:00] работают как ИПР, да, помогают составить индивидуальный план развития сотрудников,

[30:06] вот, ну и Индивидуальный план развития может быть в том числе по инструментам, поэтому,

[30:11] конечно, вот это тоже нам очень сильно помогает,

[30:14] вот этот функционал, а с другой стороны то, что мы, в принципе, внутри тоже делимся постоянно и

[30:20] проводим вот такие открытые мероприятия

[30:22] как на внешнюю аудиторию, так и на внутреннюю.

**Спикер 1 [30:26]:**

Спасибо

[30:27] тебе огромное. Мне кажется, это правда было содержательно

[30:30] и очень интересно. Довольно много насыщенной информации об этом, в том числе, если ты видел, говорят и участники в чате. Еще

[30:38] они, мне кажется, до сих пор там читают, что им написал промт, который ты скинул. Поэтому

[30:43] тебе огромное спасибо за энергию, за вовлечение и за правда классный продукт, которому я желаю активно развиваться на рынке и приносить, правда, много пользы, прибыли командам

[30:54] и компаниям, и людям, которые будут его использовать. Спасибо большое. Спасибо большое. Спасибо.