

# ИИ в аналитике: практика, безопасность, результат

Код считает. ИИ объясняет. Человек решает.

— Три роли, в которых никто не делает чужую работу

Диана Гафиятуллина · генеральный директор data - power

# Диана Гафиятуллина

Генеральный директор data-power · 14 лет в аналитике данных

Прошла Big-4, строила управленческую отчётность в российском и международном бизнесе. Сейчас с командой data-power веду дата-аналитику для брендов на маркетплейсах — там, где цифры превращаются в решения, а не в отчёты «для галочки».

## 01 · Опыт

**14** лет

В аналитике данных, включая Big-4 и спикерство в журнале «Финансовый директор»

## 02 · Под аналитикой

**15+** млрд ₽/мес

Суммарная выручка клиентов, чьи данные мы ведём прямо сейчас

## КЛИЕНТЫ

Подружка · Grass · Zella · Летта

ЛИДЕРЫ КАТЕГОРИЙ

ЗА 15  
МИНУТ

01

Кто уже впереди — и почему

02

Кейсы ИИ: главное — бот аналитики

03

Безопасность данных

04

С чего начать на этой неделе

# На маркетплейсе вы конкурируете не товаром — а скоростью решений.

Товар у вас и у соседа по категории часто один и тот же. Разница — в том, на чём основано решение. И этот навык растёт по ступеням: вот три типа селлеров на рынке прямо сейчас.

КУДА ИДЁТ РЫНОК

## УРОВЕНЬ 1 ГОТОВЫЙ СЕРВИС

### Берут аналитику подешевле.

Коробочный сервис, тариф подешевле. Нормальная точка входа — здесь сейчас большая часть рынка. Но данные живут не у вас, и видите вы то же, что все.

ЧУЖИЕ ДАННЫЕ · ОБЩИЙ ШАБЛОН

## УРОВЕНЬ 2 СВОЯ BI-СИСТЕМА

### Собирают данные у себя.

Данные сведены внутри, отчётность построена под свой бизнес в виде BI-системы. Данные ваши — это та база, без которой дальше двигаться нельзя.

СВОИ ДАННЫЕ · СВОЯ ОТЧЁТНОСТЬ

## УРОВЕНЬ 3 ИИ ПОВЕРХ ДАННЫХ

### Обучают ИИ на своих данных.

Поверх собранных данных работает ИИ — и дополняет визуализацию быстрыми инсайтами. Не «график, в котором надо разбираться», а график плюс готовый вывод.

ДАННЫЕ + BI + ИНСАЙТЫ ИИ

Обратите внимание на порядок: **третий уровень невозможен без второго**. ИИ-инсайты работают только поверх ваших собранных данных — значит, вопрос не «внедрять ли ИИ», а на каком уровне вы сейчас.

# «Выгрузил отчёт в ChatGPT — и аналитик больше не нужен».

Так сейчас звучит в информационном поле. Но те, кто действительно пробовал так работать, уже столкнулись с ограничениями — вот четыре главных.

## ЧТО ПОКАЗАЛА ПРАКТИКА

### Голый ИИ спотыкается о четыре вещи.

- 1 Не понимает бизнес-логику
- 2 Большой отчёт обрезает молча
- 3 Ответ зависит от того, кто и как спросил
- 4 Невоспроизводимость: тот же вопрос завтра — другая цифра.

### Неверный отчёт за 3 секунды **опаснее**, чем верный за 3 дня.

ИИ не скажет «данных не хватает» — он уверенно заполнит пробел догадкой. И по ней уже примут решение.

## ДАЛЬШЕ В ДОКЛАДЕ

**Покажу архитектуру, в которой ИИ ускоряет — и при этом не врёт.**

# Дашборд показывает цифры. Но не говорит, **что с ними делать.**

Наш отдел аккаунтинга готовит селлерам точки роста. Те же задачи решает любая команда селлера внутри. И до бота качество этой работы целиком зависело от человека.

## 1 Один найдёт потерю, другой — нет

Один менеджер видит, где утекают деньги. Другой — нет. А вы по обоим принимаете решения.

## 2 Где теряете — выгрузка не покажет

Это часы работы аналитика. Каждый раз заново, под каждый вопрос.

## 3 Нанять сильного аналитика почти нереально

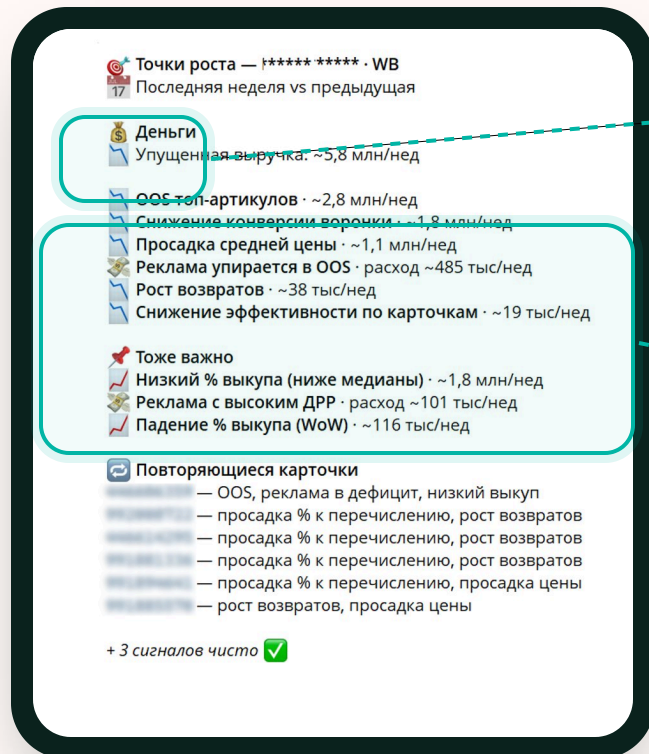
Их нет на рынке. Растись своего — это месяцы зарплаты, и нет гарантии, что вырастишь.

## 4 Уволится человек — потеряете экспертизу

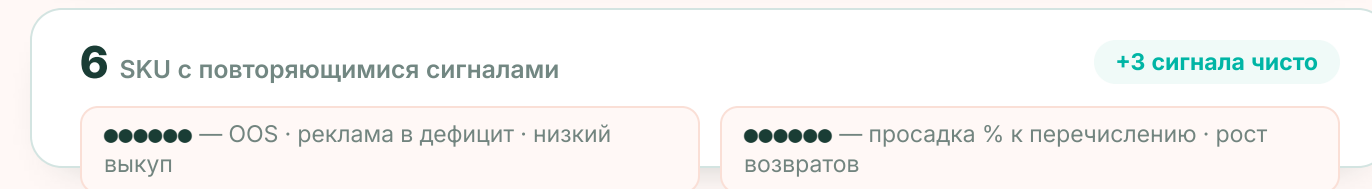
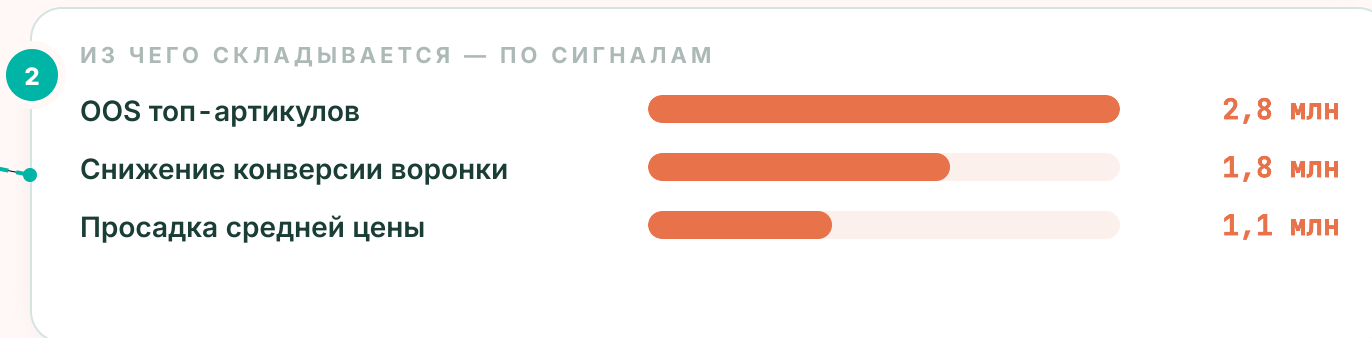
Весь разбор — в голове одного сотрудника. Его не проверить, не передать, не повторить. Уйдёт — заберёт с собой.

# От цифр — к ответу: где утекает выручка

Один отчёт бота: общий итог недели → разложен по сигналам → сведён к конкретным карточкам. Видно не «всё плохо», а где именно деньги.



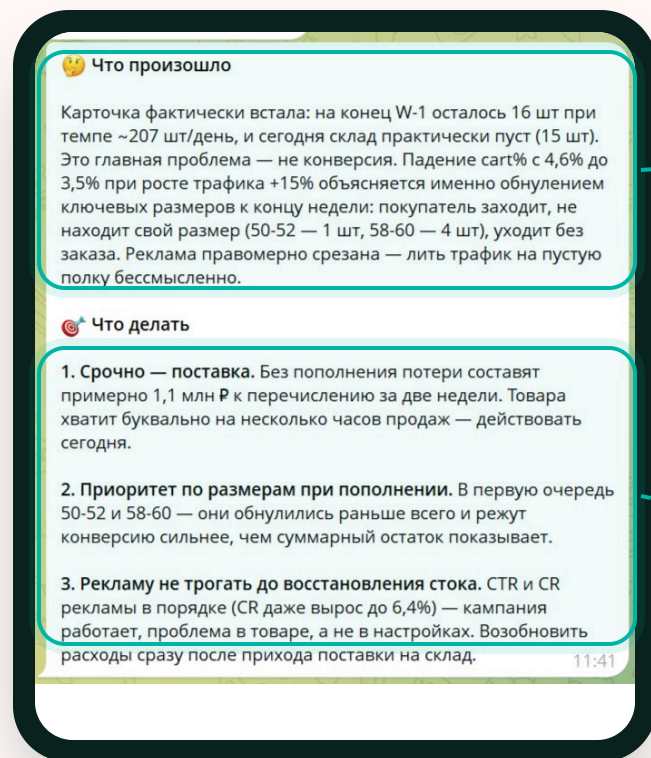
РЕАЛЬНЫЙ ОТЧЁТ БОТА · WB



# Симптом — падение конверсии.

## Причина — кончился сток.

Алгоритм поймал сигнал. ИИ объяснил причину по конкретной карточке и предложил план. Решение — за человеком.



### 1 ЧТО ПРОИЗОШЛО · ДИАГНОЗ ИИ

## Не конверсия — обнулился сток

Остаток **16 шт** при темпе ~207 шт/день — склад почти пуст. Ключевые размеры **50-52 и 58-60** ушли в ноль: покупатель не находит свой размер и уходит. Падение cart% при трафике +15% — это симптом OOS, а не «плохая карточка».

### 2 ЧТО ДЕЛАТЬ · ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 **Срочно — поставка.** Без пополнения **~1,1 млн Р** потерь за 2 недели; товара осталось на часы продаж — **действовать сегодня.**
- 2 **Приоритет размеров при пополнении.** 50-52 и 58-60 обнулились первыми и режут конверсию сильнее, чем показывает суммарный остаток.
- 3 **Рекламу не трогать до стока.** **CR даже вырос до 6,4%** — кампания работает, проблема в товаре. Вернуть расход после прихода поставки.

# Заказы упали.

## Причина — не сток, а отмены.

Алгоритм поймал сигнал. ИИ объяснил причину по конкретной карточке и предложил план. Решение — за человеком.

### 🗨️ Что произошло

Главная проблема W-1 — резкий рост отмен с 8% до 20% (+12 п.п.): именно они объясняют расхождение между заказами в воронке (–68%) и заказами по карточке (–60%). При этом трафик просел умеренно (–13% переходов), а конверсия в корзину тоже упала — с 4,4% до 3,3%. Это двойной сигнал: что-то отпугивает и на входе в корзину, и уже после оформления. Остатки на конец W-1 были здоровыми (508 шт, один размер), сейчас — 626 шт с покрытием на месяцы, дефицит не угроза.

Что настораживает отдельно: рекламный CR рухнул с 1,6% до 0,5% при стабильных расходах и даже росте показов — реклама гонит трафик, но он не конвертируется. Это не проблема охвата, это проблема карточки или релевантности аудитории.

### 🛠️ Что делать

1. Разобраться с ростом отмен — выяснить причину: некорректное описание/фото (покупатель получает не то, что ждал), проблемы с доставкой или цена выросла выше психологического порога. Каждые 12 лишних отмен из 10 заказов на средний чек ~11 тыс. Р — это примерно 110 тыс. Р потерянной выручки только за неделю.

2. Притормозить рекламный бюджет или пересмотреть таргетинг — при CR 0,5% реклама работает «вхолостую»; пока отмены не нормализовались и конверсия карточки не восстановилась, лить те же 5 тыс. Р/нед. на холодную аудиторию

1

ЧТО ПРОИЗОШЛО · ДИАГНОЗ ИИ

## Дело не в дефиците — **растут отмены**

Отмены подскочили **8% → 20%** (+12 п.п.) — это и есть разрыв между заказами в воронке (–68%) и по карточке (–60%). Остатки здоровые (626 шт) — **дефицит не угроза**. Отдельный сигнал: рекламный **CR рухнул 1,6% → 0,5%** при росте показов — трафик есть, продаж нет.

2

ЧТО ДЕЛАТЬ · ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 **Разобраться с ростом отмен.** Описание/фото, доставка или цена выше психологического порога. **~110 тыс Р** потерянной выручки за неделю.
- 2 **Притормозить рекламу или пересмотреть таргетинг.** При CR 0,5% бюджет уходит вхолостую — лить на холодную аудиторию бессмысленно.
- 3 **Проверить контент и релевантность запросов.** Обновить фото и заголовок, свериться, по каким запросам идёт рекламный трафик.



# Данные → Python → ИИ → Человек.

Цикл начинается с нулевого шага — собранной базы. Без неё всё остальное не работает.

## ШАГ 00 ДАННЫЕ собраны.

Структурированная база, собранная заранее. Нет базы — нет смысла приступить: код не из чего считать, ИИ нечего объяснять.

ФУНДАМЕНТ · 90% СИСТЕМЫ

### ШАГ 01

#### АНАЛИТИК

## задаёт правила.

Как считать показатели, какие точки роста искать, какие ограничения у разных МП.

БИЗНЕС-ЛОГИКА

### ШАГ 02

#### PYTHON

## считает.

Агрегации и формулы — по фиксированным правилам. Результат всегда один и тот же.

ДЕТЕРМИНИЗМ

### ШАГ 03

#### ИИ

## объясняет.

Получает готовый расчёт и пересказывает его понятным языком. Без своей арифметики.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

### ШАГ 04

#### ЧЕЛОВЕК

## решает.

Проверяет, добавляет контекст клиента, принимает решение. Цикл замыкается.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

# Не всё нужно делать на ИИ. Иногда это просто **дорого**.

Каждый запрос к ИИ — это деньги: за обработку вы платите. На маркетплейсе с миллионами строк выгрузок цена ошибки в архитектуре растёт незаметно — пока не приходит счёт.

## ДОРОГОЙ ПУТЬ

### ИИ поверх сырых данных.

- ИИ заново обрабатывает всю выгрузку на каждый вопрос
- Считает то, что Python сделал бы за миллисекунды и бесплатно
- На малых объёмах незаметно, на реальных — счёт в разы выше

---

МЕДЛЕННО И ДОРОГО

## ДЕШЁВЫЙ ПУТЬ

### ИИ поверх готовых срезов.

- + Данные агрегированы заранее — ИИ работает с компактным срезом
- + Считает Python по готовым правилам, ИИ только объясняет
- + Понятную, повторяемую задачу делает код — без обращений к ИИ и оплаты за них

---

БЫСТРО И ПРЕДСКАЗУЕМО ПО ЦЕНЕ

# Потери ищет не ИИ — а алгоритм.

Сигналы потерь проверяет код — по фиксированному алгоритму, на уже собранных данных. ИИ подключается только в конце, чтобы объяснить найденное. Вот три сигнала из алгоритма.

## СИГНАЛ 01

### Реклама крутится на товар, которого нет

Деньги на показы идут, продаж нет, позиция падает. И заметить это почти невозможно.

**Двойной убыток**

## СИГНАЛ 02

### Топовый товар кончился на складе

Спрос есть, а товара нет. Уходит выручка и позиция в выдаче, которую потом отыгрывают рекламой.

**Теряете на простое**

## СИГНАЛ 03

### Выручка растёт, а маржа падает

Выросла логистика, ДРР после рекламы съел маржу или продажи сместились в дешёвые товары.

**Оборот в убыток**

**ЗАБРАТЬ В КОНЦЕ**

Все сигналы и как их проверять — в **алгоритме поиска точек роста**. Заберите и проверьте у себя.



# Чтобы ИИ не выдавал **уверенную чушь**.

Четыре слоя правил, по которым мы строим промпт. Здесь — по одному из каждого слоя, всего у нас их двадцать.

## 01 ПРОВЕРКА ДАННЫХ

**Перед анализом — проверка на аномалии**

### ПРИМЕР

*ДРР 0%, конверсия 400%, выкуп 150% — пометать как ошибку, не интерпретировать.*

## 02 КОНТЕКСТ БИЗНЕСА

**Составные метрики разбирай по составу**

### ПРИМЕР

*«Расходы +20% → работаем хуже». А выросло хранение, потому что завезли под сезон.*

## 03 АНАЛИТИЧЕСКАЯ ДИСЦИПЛИНА

**Корреляция — не причинность**

### ПРИМЕР

*«Включили рекламу — выросли продажи, значит, реклама сработала». А был сезон.*

## 04 ВЫВОД В ДЕЛО

**У каждого вывода — цена в деньгах**

### ПРИМЕР

*«Это стоит примерно X в месяц» / «потенциал примерно +Y».*

# Внедрить ИИ — это полдела. Дальше начинается **поддержка**.

Главное сопротивление и откат происходят не на старте, а потом. ИИ-решение — не «поставил и забыл»: оно живое и требует постоянного ухода.

# 50%

**работы — после запуска**

Запуск показывает красивое демо. Но устойчивый результат начинается там, где большинство проектов и буксует — на поддержке.

01

## Модель нужно дообучать

Меняются данные, площадки, правила маркетплейсов — без донастройки качество падает.

02

## Баги нужно ловить

Промпты, логика, граничные случаи — всё это всплывает уже в реальной работе.

03

## Архитектуру нужно чинить

Обрывы соединений, изменения API площадок, нагрузка — инфраструктура требует внимания.

04

## Команда должна доверять

Если решение нестабильно — люди тихо возвращаются к старым способам. Откат.

# Безопасность ИИ — это вопрос архитектуры.

Безопасность не в отказе от ИИ. Она в том, как он встроен. Три принципа.

01

## ПРИНЦИП 1

### Минимизация.

В ИИ уходит готовый агрегированный срез, а не вся база. Контактные данные клиентов в витрину для ИИ не попадают в принципе.

только нужный срез

02

## ПРИНЦИП 2

### Обезличивание.

Названия компаний заменены на условные метки, бренды в срез не попадают. Цифры есть — а кому они принадлежат, со стороны не видно.

данные без имён

03

## ПРИНЦИП 3

### Данные — на серверах в РФ.

Хранилище и все расчёты — на инфраструктуре в России. За периметр уходит только обезличенный срез, сырые данные остаются внутри.

сырьё не покидает контур

## СУТЬ

ИИ видит **цифры без привязки к вашему бизнесу**. Безопасность ИИ-аналитики — это вопрос архитектуры, а не повод отказываться от технологии.

# Что меняется, когда под командой есть система.

01

## Решения — за минуты, не за недели

Менеджер задаёт вопрос — система отвечает сразу. Логику и правила в неё заранее заложил аналитик. Бизнес перестаёт ждать готовый разбор.

---

Быстрее решаете

02

## Не нужно расширять команду под рост задач

Менеджер ведёт больше SKU, аналитик — больше клиентов: рутину забрала система. ФОТ не растёт вместе с задачами.

---

Масштаб без роста команды

03

## Команда думает о бизнесе, а не о выгрузках

Сборка и проверка ушли в код. Менеджеры разбирают кейсы, аналитик — стратегию, на это и уходит время.

---

Глубже в ваш бизнес

04

## Экспертиза не уходит с человеком

Логика расчётов — в правилах системы, а не только в голове сотрудника. Уволится — методы остаются.

---

Снижает риск

# Если запомнить только четыре вещи.

**01**

ГЛАВНОЕ

**Данные — 90% успеха.**

ИИ — оставшиеся 10%. Из плохой отчётности умный ИИ не достанет верный ответ: сначала порядок в данных.

**02****Код считает. ИИ объясняет.**

Разделение ответственности убирает выдуманные цифры. Решение всегда остаётся за человеком.

**03****Безопасность решается архитектурой.**

Не отказом от ИИ, а тем, как он встроен: обезличенный срез, данные — на серверах в РФ.

**04****ИИ ускоряет, но не заменяет.**

Скорость и масштаб — да. Волшебной таблетки — нет: качество держат данные, решение — за человеком.



# Заберите то, с чего можно начать самим.

Отсканируйте QR и подпишитесь на канал — там выложу материалы доклада: эту презентацию и алгоритм поиска точек роста. Начните с алгоритма: проверьте по нему, где недозарабатываете.

1

## Алгоритм поиска точек роста **ГЛАВНОЕ**

Все сигналы потерь и как проверить каждый — проверьте по нему свою аналитику

2

## 20 правил промптинга

Как заставить ИИ не выдавать уверенную чушь — применима к любому боту-аналитику

3

## Схема ИИ-инфраструктуры для аналитики

Как устроена связка: что считает Python, где ИИ, где обезличивание данных

4

## Эта презентация

Все слайды доклада — чтобы вернуться к тезисам и цифрам

СКАНИРУЙТЕ СЕЙЧАС

**t.me/datapower\_channel**

Бесплатно, без спама — материалы и разборы

ПОДПИСКА → МАТЕРИАЛЫ В КАНАЛЕ

— СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Код считает.  
ИИ объясняет.  
Человек решает.



НАШ КАНАЛ  
[t.me/datapower\\_channel](https://t.me/datapower_channel)



СВЯЗАТЬСЯ  
[t.me/diana\\_pbi](https://t.me/diana_pbi)

СПИКЕР

**Диана Гафиятуллина**

Генеральный директор data - power

СПАСИБО