

IV КВАРТАЛ 2026 → I КВАРТАЛ 2027

От простого входа к управлению ремонтом

Сначала — понятная помощь клиенту и реальные проекты. Затем — рабочее место специалиста и пилот безопасных сделок.

01 Один запрос — понятный путь

«Мне нужен дизайн-проект» или «Мне нужно сделать ремонт». Приложение помогает с материалами и решениями; консультация связывает клиента с командой.

02 Один объект — общая картина

Дизайн, документы, смета, этапы и история решений остаются вместе. Методология ремонта сохраняется при упрощении интерфейса.

03 Одна точка ответственности

После согласования работы клиент переходит к руководителю проекта. На текущем этапе специалисты подключаются через команду, без открытого маркетплейса.

Два формата подписки

Самостоятельно: 990 ₽/мес. · 1 000 AI-кредитов.

С помощником: 14 900 ₽/мес. · 10 000 AI-кредитов и живой помощник по ремонту. Лимит обновляется ежемесячно без накопления.

ОСНОВА ПРОДУКТА

Два входа. Четыре раздела.

Главная · Объекты · Помощь · Профиль. Функции открываются в контексте задачи, а не как длинный каталог услуг.

А Мне нужен дизайн-проект

Знакомство с подходом и кейсами → консультация по пожеланиям → карточка проекта с менеджером → согласование состава и договора → передача руководителю проекта.

Б Мне нужно сделать ремонт

Ориентир по бюджету → консультация → согласование дорожной карты и полного расчёта → договор на ремонт → руководитель проекта, команда и контроль этапов.

AI Помощь в любой момент

AI сохраняет беседы и контекст объекта. Если вопрос требует специалиста, клиент оставляет заявку; выбранный кейс или задача передаются вместе с ней.

Граница текущей версии

Две подписки остаются. Отдельные платные услуги и самостоятельный выбор подрядчика убираем из клиентского флоу. Продажу и условия работы ведёт команда после консультации.

IV КВАРТАЛ 2026 · ОКТЯБРЬ — ДЕКАБРЬ

Удобный клиентский продукт и первый пилот

Приоритет квартала — довести клиента до консультации и реального проекта, затем проверить повторное использование приложения.

ОКТ

Упростить и стабилизировать

Два входа, четыре раздела, кейсы AG Design и переход к поддержке. Сохранить расчёт, работу с дизайн-проектом, документы, бюджет и методологию этапов. Проверить мобильный UX, ошибки отправки и сохранение данных.

НОЯ

Подписки и надёжный доступ

Подтвердить экономику AI, серверный учёт кредитов и активацию подписки. Развить защищённую синхронизацию между устройствами. Уточнить регламент живого помощника: задачи, нагрузка и время ответа.

ДЕК

Кабинет специалиста · закрытый пилот

Проекты, роли, материалы, задачи и обсуждение этапов. Подключить ограниченную команду к реальным объектам; проверить передачу от менеджера руководителю проекта. Подготовить структуру базы мастеров.

Критерий перехода

Первые 10 платящих пользователей и проверенная работа консультаций. Видны стоимость AI, нагрузка сопровождения, возвраты и причины отказов. Пилот не теряет заявки и документы.

I КВАРТАЛ 2027 · ЯНВАРЬ — МАРТ

Специалисты и безопасные сделки

Расширение после проверки клиентского пути и операционной модели. Релизы зависят от команды, ресурсов и результатов пилота.

ЯНВ

База мастеров и кабинет специалиста

Профили, специализации, география, примеры работ и загрузка. Проверка сведений командой; подбор под задачу объекта. Рабочий кабинет: этапы, задачи, файлы, комментарии, доступы и история изменений.

ФЕВ

Взаимодействие внутри проекта

Заявка и предложение специалиста, согласование состава работ, ответственного и срока. Общие материалы и контрольные точки. Уведомления и понятный порядок приёмки результата.

МАР

Безопасная сделка · ограниченный пилот

Согласованный объём работ → резервирование оплаты у платёжного партнёра → выполнение → приёмка → выплата. Предусмотреть отказ, возврат и разбор спора; начать с ограниченных типов задач.

Критерий перехода

Есть платёжный партнёр, согласованы договорная модель и ответственность сторон. На тестах пройдены успешная сделка, задержка, отказ, возврат и спор. Масштабирование — только после пилота.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ

Измерять пользу. Расширять по фактам.

Дорожная карта задаёт последовательность, а не обещает одновременный запуск всех функций.

01 Клиентский путь

Выбор задачи → консультация → согласованное предложение → договор.
Измерять конверсию каждого перехода и время ответа команды. Считать повторные обращения и активность по объектам.

02 Экономика и качество

Затраты AI на активного клиента, использование кредитов, нагрузка живого помощника, удержание подписок. По проектам — сроки реакции, полнота материалов и причины переделок.

03 Сделки и специалисты

Полнота профилей, качество подбора, принятие предложений и завершение этапов. Для пилота сделок — доля спорных ситуаций, время их решения и возвраты.

Что требует отдельного решения

Состав команды и бюджет развития; регламент живого помощника; партнёр и комиссия безопасной сделки. Развитие 3D и дальнейшее обучение AI — после оценки затрат и пользы на реальных запросах.

Основание: продуктовый созвон 01.10.2026 и уточнения владельца 02.10.2026. Две подписки и лимиты 1 000 / 10 000 кредитов — по последним решениям владельца.