AGIMA

AI BOOST’26 · 23 октября 2026

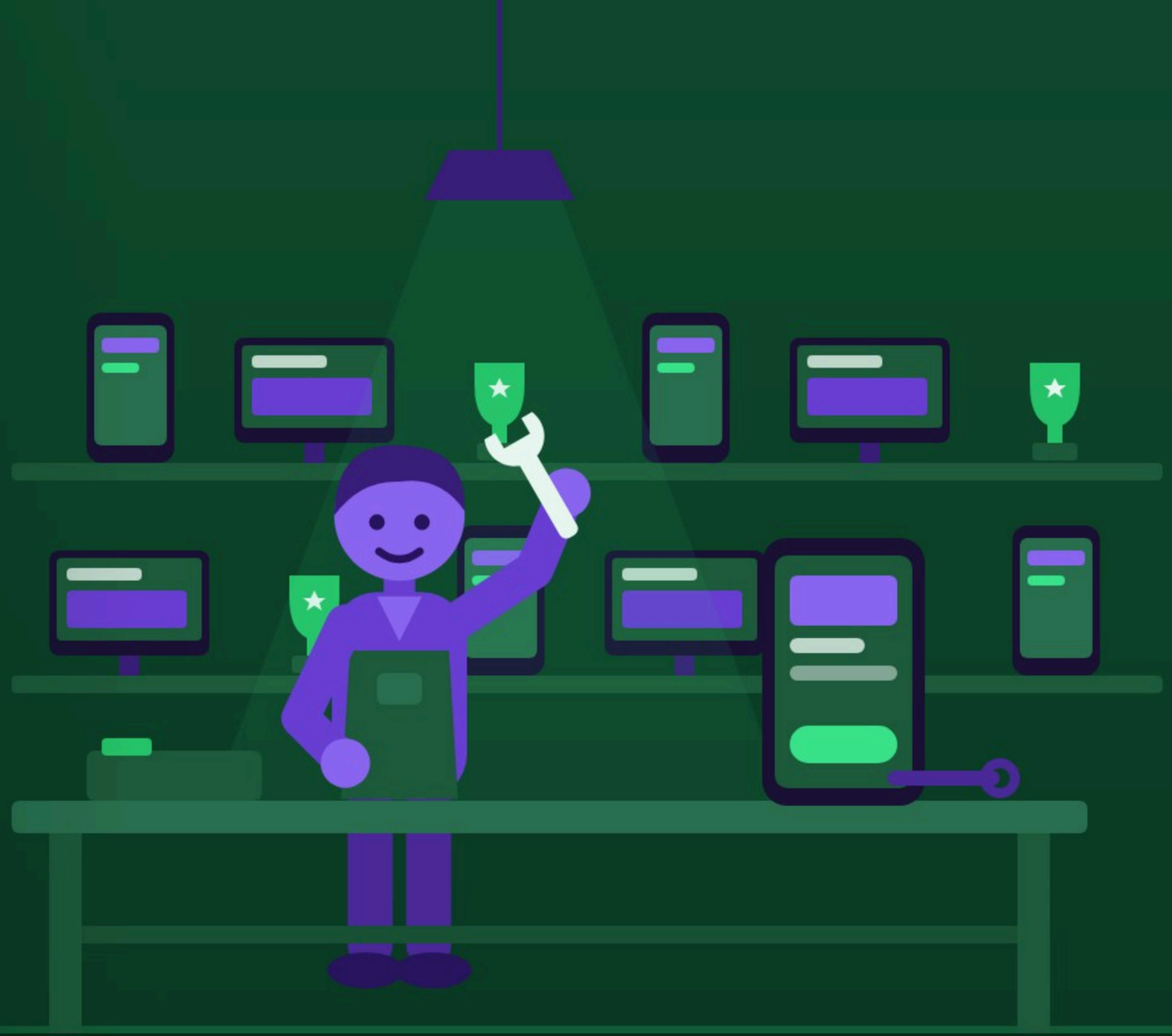
Наш первый клиент — мы сами

Как AGIMA переезжает на рынок ИИ-интеграций · Александр Богданов, основатель AGIMA

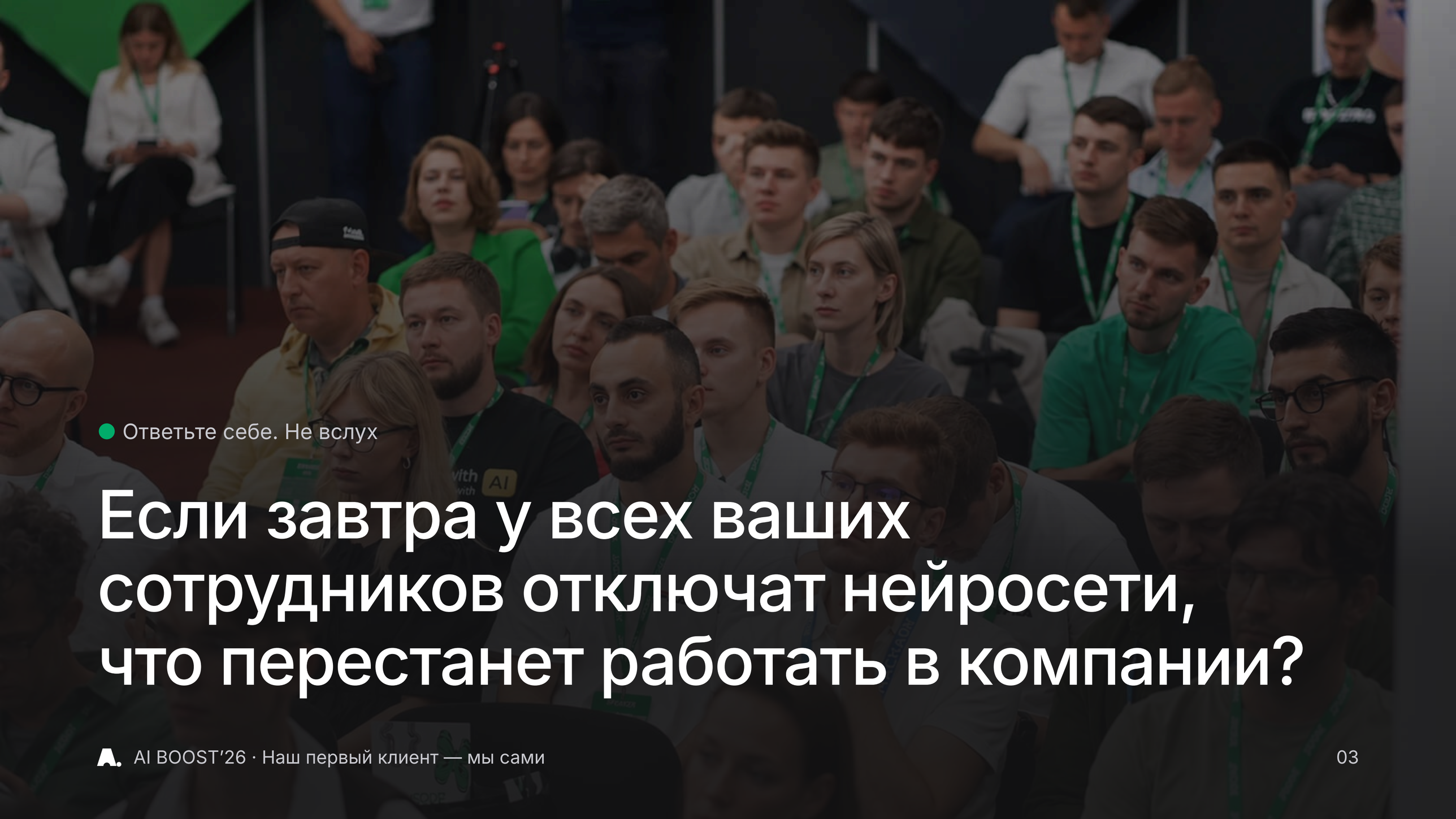
20 лет AGIMA

Вы знаете AGIMA

Лучшая заказная разработка:
Пятёрочка, Перекрёсток,
СберСпасибо, VK



Сегодня я покажу вам другую AGIMA



Ответьте себе. Не вслух

Если завтра у всех ваших сотрудников отключат нейросети, что перестанет работать в компании?

Если ответ «станем чуть медленнее»

ИИ у вас — отвёртка, а не способ устройства компании



Снаружи

И продаём мы клиентам всё то же самое

Сайты

Приложения

Реклама

Креатив

Часы команды

Две половины одной проблемы

Внутри мы не перестроились. Снаружи торгуем тем, что дешевеет

01 · Внутри

Та же оргструктура, те же процессы

02 · Снаружи

Те же услуги, те же часы

О чём этот доклад

Не прыжком, а миграцией

01

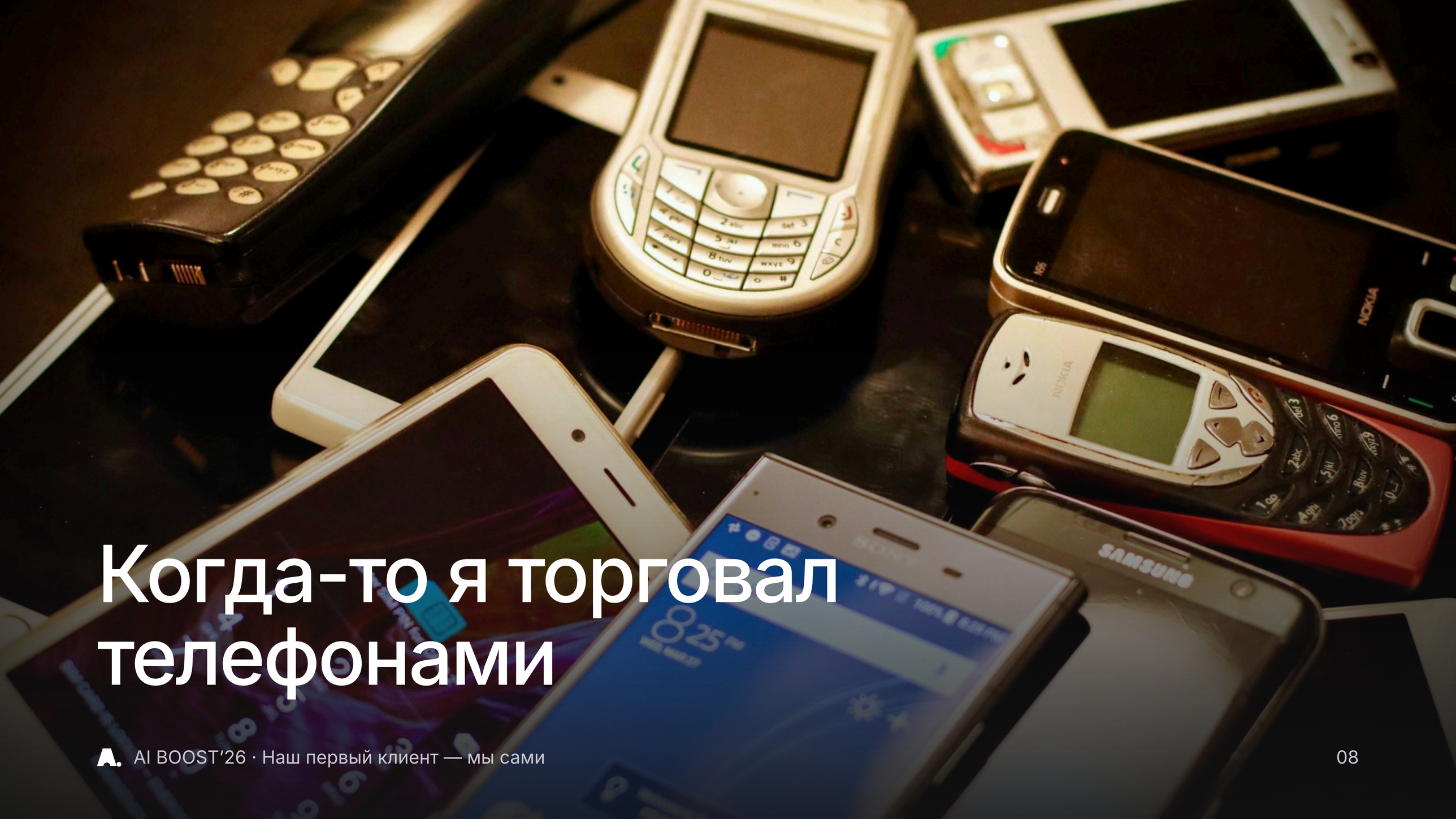
Сначала внутри

Перестроить компанию как систему, а не раздать людям чат

02

Потом снаружи

Перевезти бизнес на рынок ИИ-интеграций вместе со своими клиентами

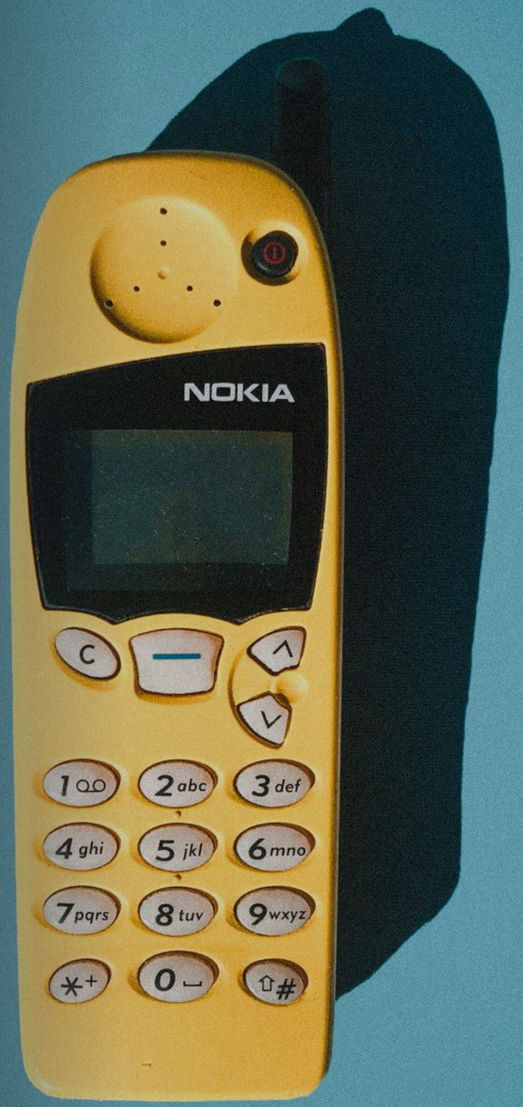


Когда-то я торговал телефонами

● Мой склад телефонов

~~1 000 000 $~~ 40 000 $

«Я слышал слухи. Я знал. Но всё так хорошо шло»



Два дня мы слушали очень тяжёлые доклады

«Дно креативной индустрии. Мы на нём или будет ещё хуже»

«Работать в ноль или в минус для сохранения доли»

«Падение объёма рынка ИТ-аутстаффа»

Я мечтал построить бизнес размером в

100 000 000 $

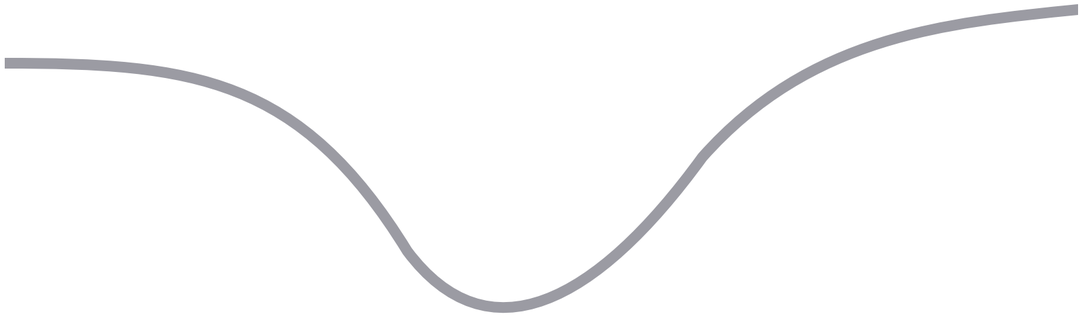
на заказной разработке

Мечта осталась. Поменялись два слова

100 000 000 $

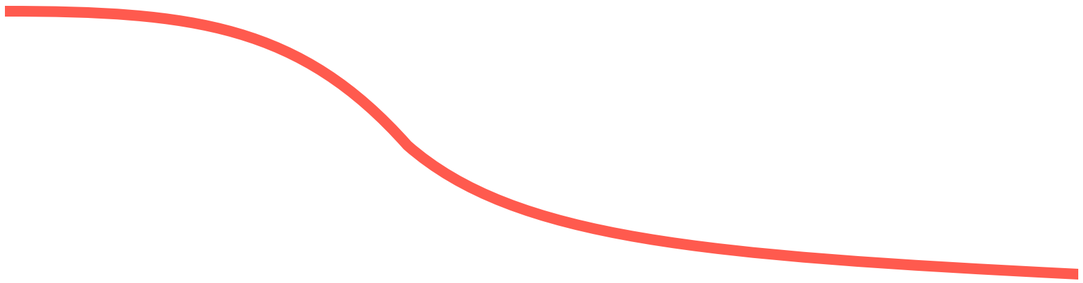
~~на заказной разработке~~

Этот кризис не про деньги



Раньше: упали и вернулись

2008, 2014, 2022



Сейчас: меняется сам продукт

Возврата к прежнему не будет

Купить и продать часы людей

Час работы команды обесценивается



Я снова слышу слухи. Только в этот раз я не жду



Главная мысль доклада

Падение рынка — не наказание, а пинок



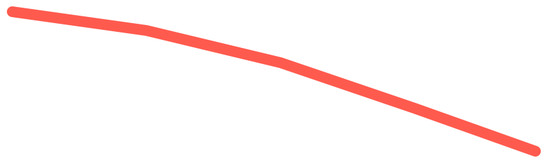
Рынок в России, 2025

Заказная разработка не растёт. Мобильная — падает



Заказная разработка ПО

СТОИТ



Мобильные приложения

−6,5%



ИИ-решения для бизнеса

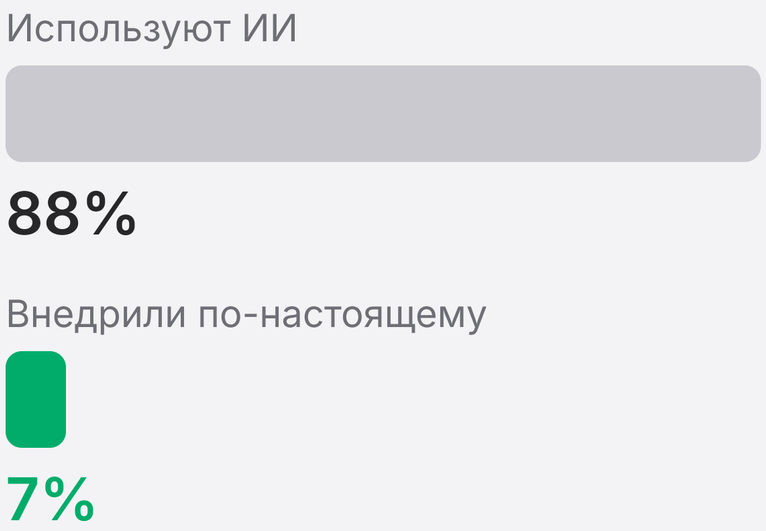
+65%

Через 5 лет рынок ИИ-решений — ×10 к сегодняшнему рынку заказной разработки

McKinsey, 2025

88% компаний уже используют ИИ. Только 7% внедрили его по-настоящему

Разрыв между 88 и 7 — это наш рынок



Каждый бизнес встроит ИИ так же, как когда-то встроил сайт



90-е · компьютеры

2000-е · сайты

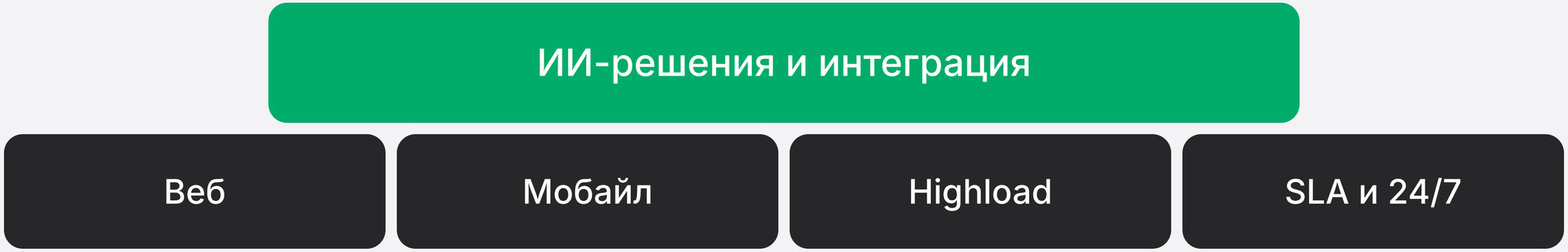
Сегодня · ИИ



Бросить всё и стать ИИ-компанией? Нет

То, в чём AGIMA сильна 20 лет

Веб и мобайл — наш фундамент. И он кормит переход



Мигрировать вместе со своими клиентами

85% выручки — от существующих клиентов



Спрос растёт быстро. Массового рынка ИИ-интеграторов ещё нет

Сами, на коленке

Энтузиасты внутри компании

?

Почти никого

Большой консалтинг

Очень дорого и долго

Никто не покупает часы ИИ-интеграции

~~1 час ИИ-интеграции — ?~~

~~₽~~



С чем приходит клиент

У клиента нет ТЗ. Есть интерес

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

«Мы слышали, что ИИ может дать бизнесу эффект. Хотим понять, что из этого реально применимо к нам»

Что на самом деле продаёт

Покупают чужой успех

Кейс

×N

Результат, который уже сработал у другого

«Сделайте нам так же»

Раньше у нас были услуги. Теперь — решения

Было	Стало
Веб-разработка	**SiteOS**
Мобильная разработка	**AI Security**
Дизайн и UX	**ИИ-агенты**
Аутстаффинг	**DWH с ассистентом**
«Разработаем что угодно»	**AIRO**

Решение изнутри

Решение — не коробка. Это упакованный подход

Снаружи

Готовая наработка с понятным результатом

Внутри

Команда · код · агенты · интеграции под конкретного клиента

● Вход в крупного заказчика

1–5 млн ₽

Средняя стоимость решения для входа. Недорого для клиента, понятно для закупки

Где деньги

После MVP у тебя выкупают команду

MVP

1–5 млн ₽

Выкупленная команда развивает решение

Годы работы · здесь монетизация

Откуда взять первый кейс, если продаж ещё нет?

У себя

Хороший повар сначала пробует
блюдо сам



С начала 2026 года · финансируется из прибыли

Мы создали R&D-департамент

01

Снижать затраты AGIMA

Автоматизация собственных процессов

02

Растить выручку

Новые способы продавать и производить

03

Новые ИИ-решения

Развивать направление ИИ-интеграции

● Каждое решение сначала заработало внутри AGIMA

Наш первый клиент — это мы сами



Начали с себя

Четыре опоры AI-native компании

AI-native

01

Инфраструктура

02

Люди

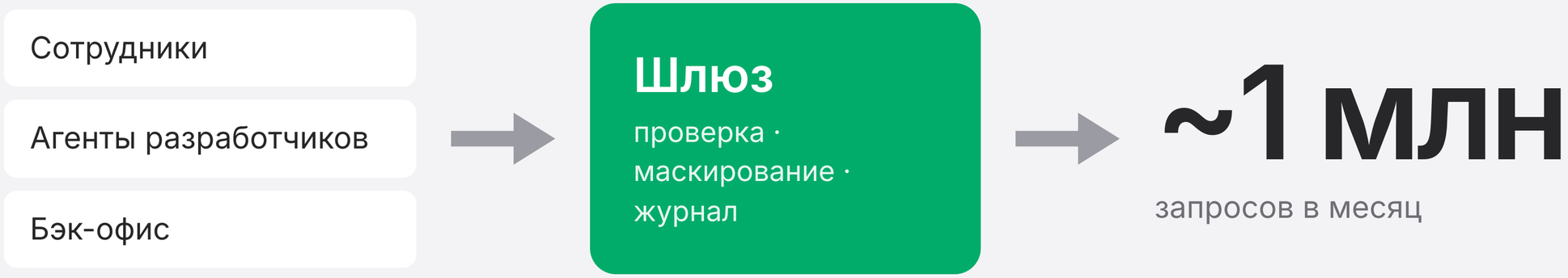
03

Знания

04

Навыки и агенты

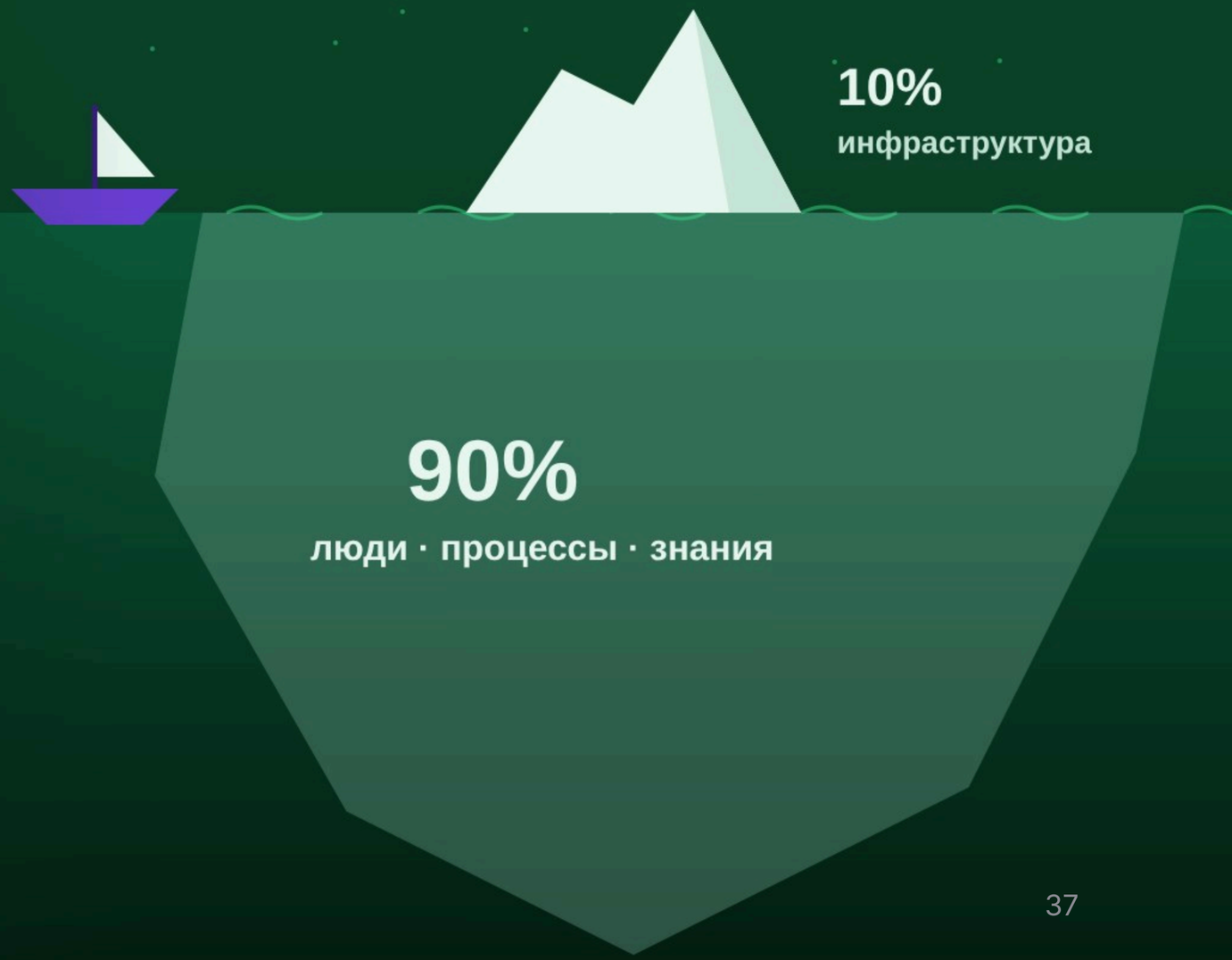
Единый шлюз ко всем моделям



Дать всем доступ к ИИ = раздать отвёртки

Но инфраструктура — это 10% дела

Остальное под водой: компанию перестраивают люди



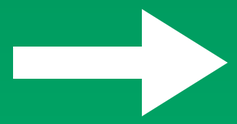
Лестница от L0 до L4

L4	Архитектор: строит решения, которыми системно пользуются другие
L3	Мейкер: создаёт автоматизации и инструменты для компании
L2	Практик: управляет контекстом, ИИ в личном процессе
L1	Потребитель: спрашивает чат, получает ответ
L0	Не использует ИИ в работе

● Сотрудники на уровне L3 и выше

Год назад

5%



Сегодня

~90%

Не хобби, а часть работы

Лестница — в годовом KPI каждого сотрудника

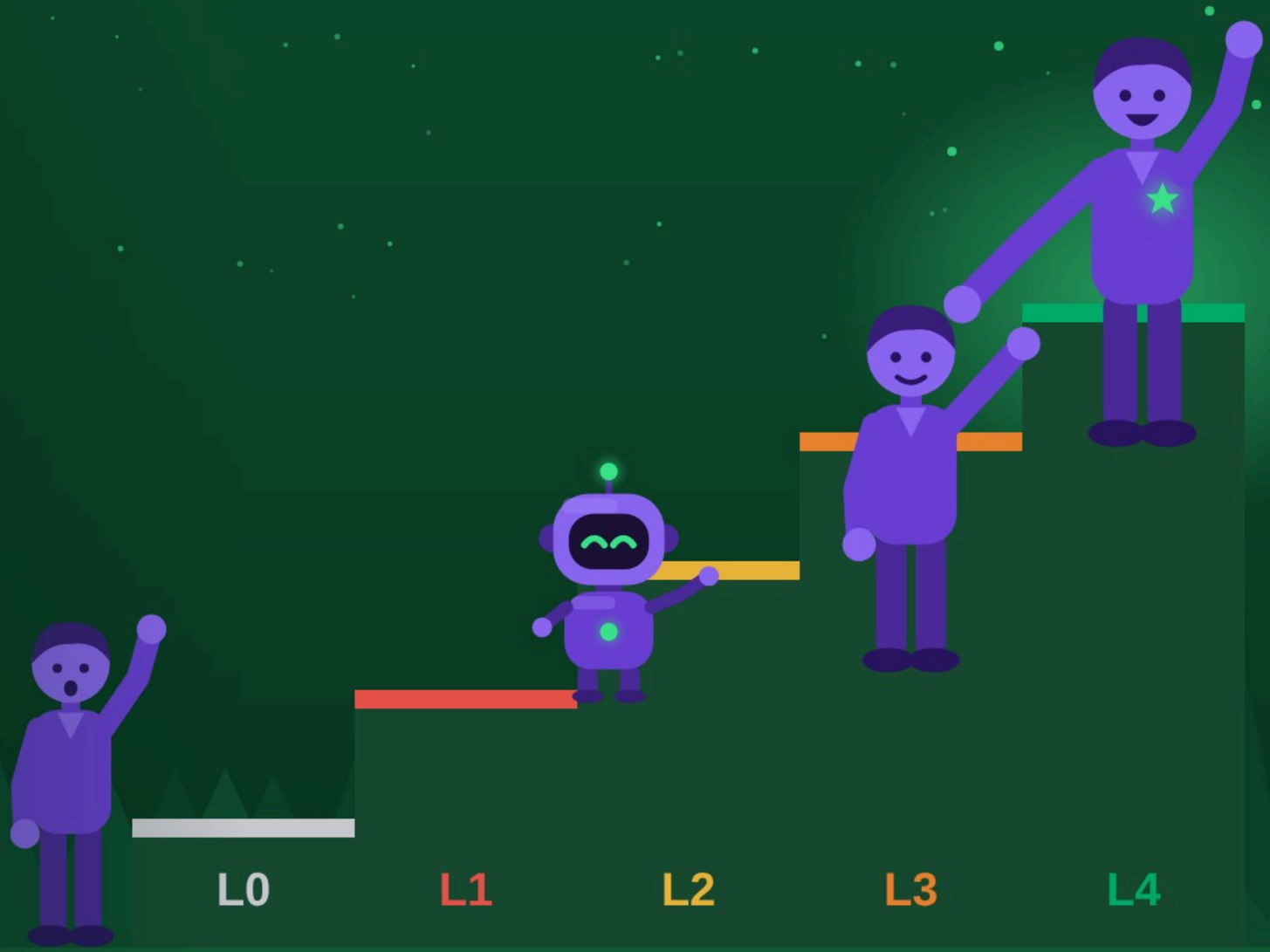
Годовая оценка сотрудника

Результаты проектов	✓
Развитие команды	✓
Уровень ИИ	**L2 → L4**

Опора 2 · Люди

Институт AI-чемпионов

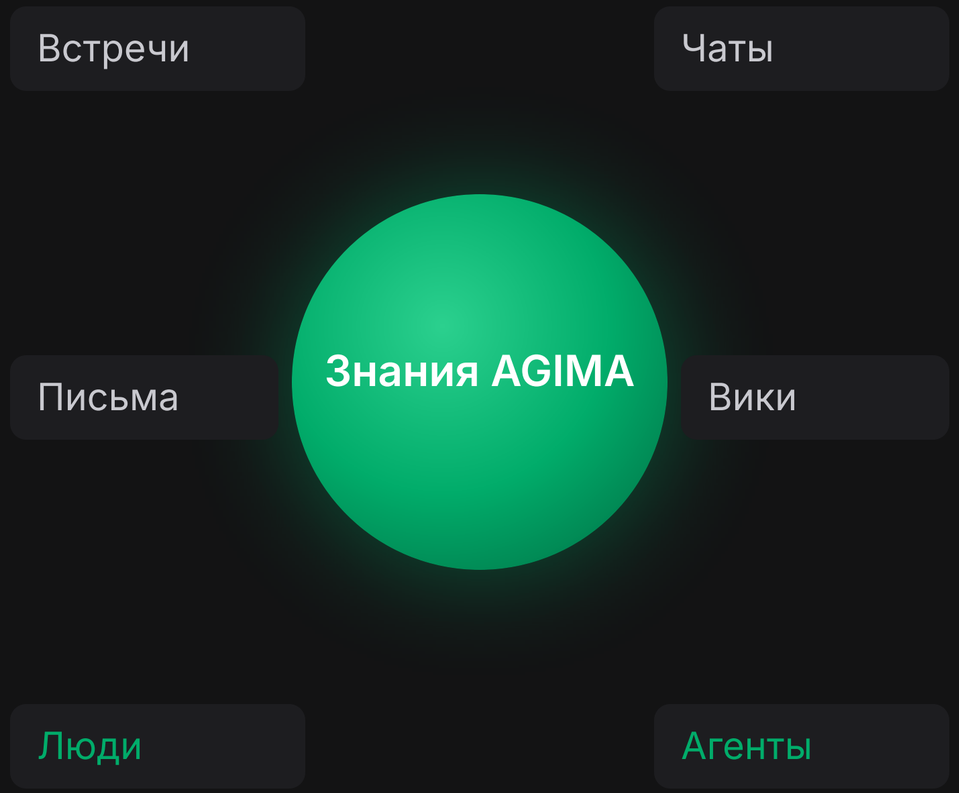
- В каждой команде — человек с верхних ступеней
- Подтягивает коллег от L0 к L4
- Ищет процессы, которые можно отдать агентам
- Мотивирован, в том числе финансово



Опора 3 · Знания

Всё, что знает компания, — в одной базе

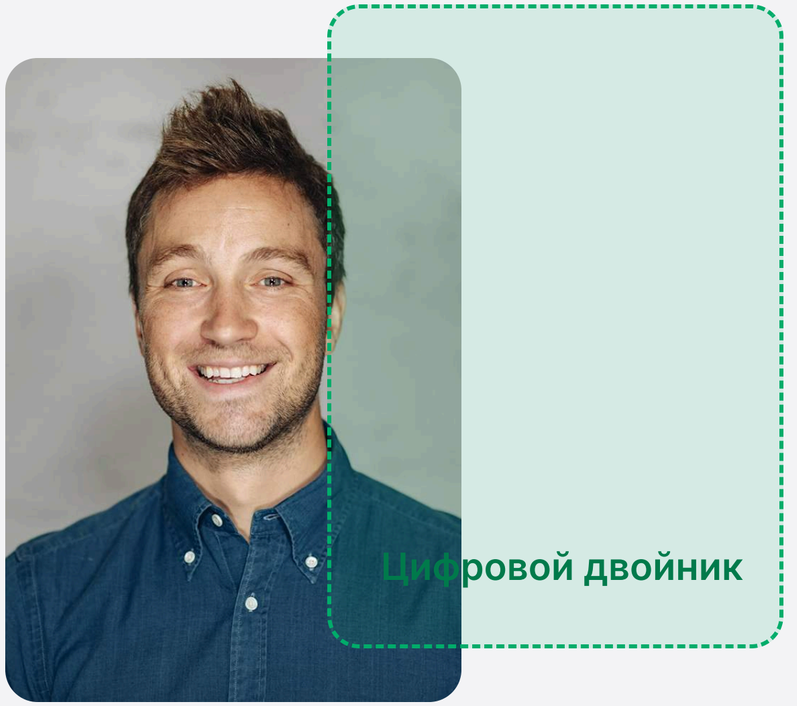
Агент без контекста бесполезен. Агент с памятью всей компании — коллега



Опора 4 · Навыки и агенты

Skill Hub — органическая история

Люди сами пилят себе агентов: каждый строит цифрового двойника, который делает его рутину

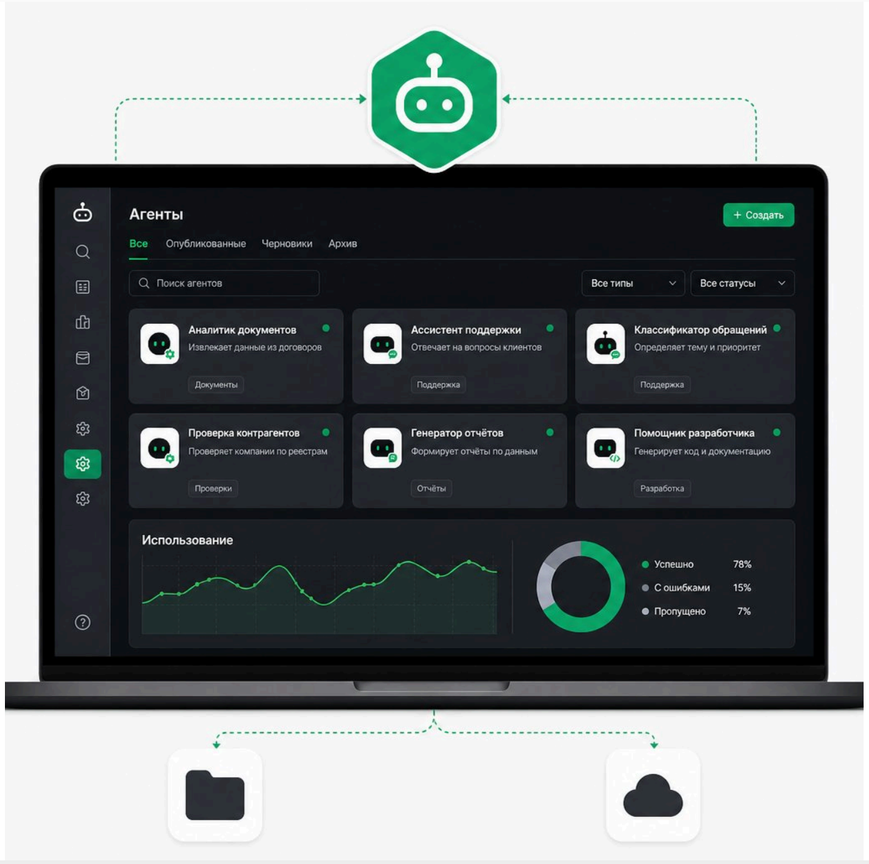


● Skill Hub, октябрь 2026

131 компонент

59 авторов

И каталог растёт сумасшедшими темпами



Из навыков собираются агенты

Наши цифровые сотрудники

Тестировщик-аналитик

Разбирает ТЗ, пишет чек-лист

QA-агент

Сам прогоняет проверки в браузере

DevOps и SRE

Инфраструктура, Kubernetes, надёжность

PHP-разработчик

Laravel, Symfony, API

Консультант по Битриксу

Пишет и ревьюит код

Автор статей

От темы до проверенного текста

Тендерный ассистент

Разбирает закупочную документацию

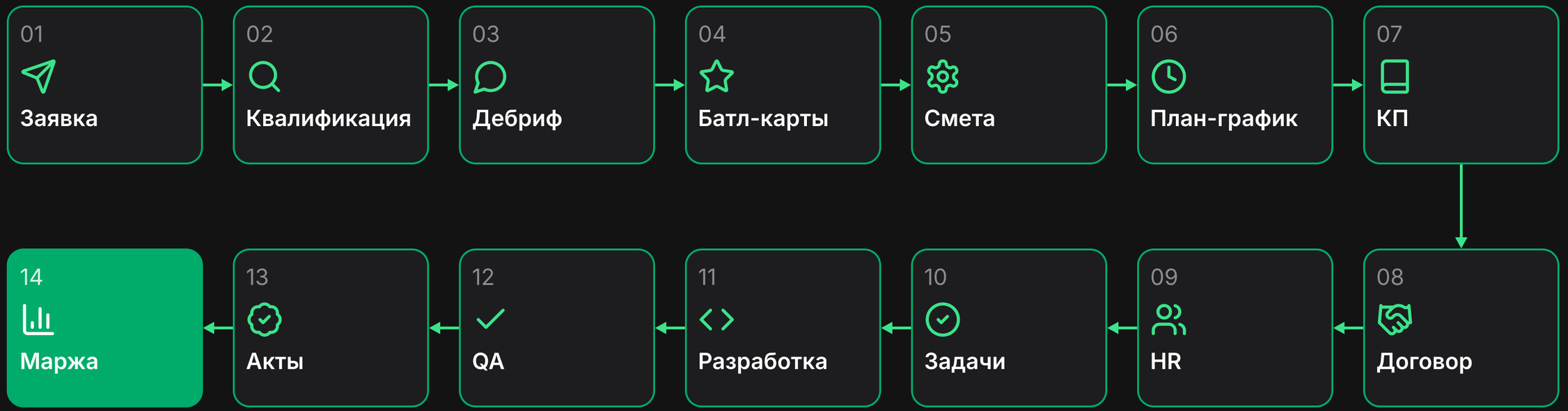
Аналитик конкурентов

Собирает батл-карты для продаж

Как это работает сегодня

Путь от заявки до денег: 14 шагов

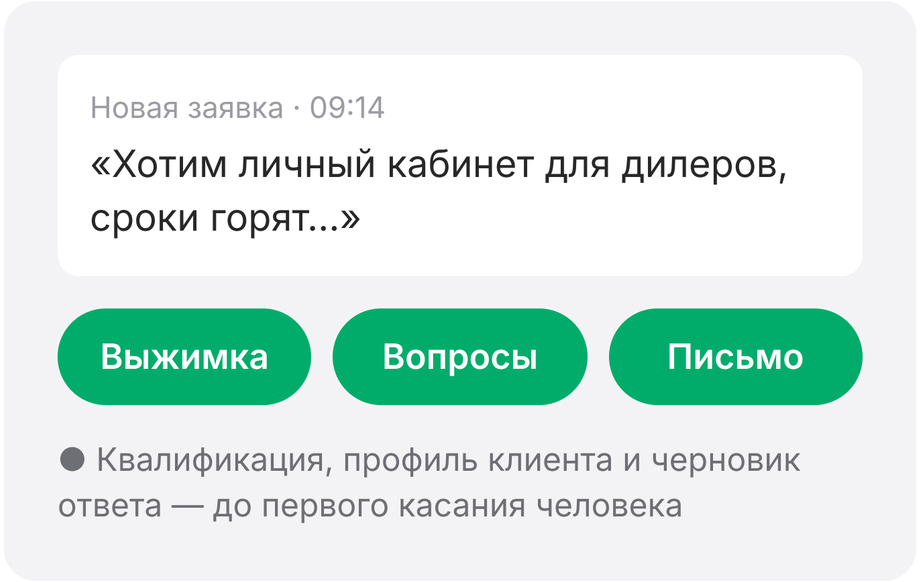
На каждом шаге работают навыки и агенты. Дальше — по кускам



Продажи · шаг 1

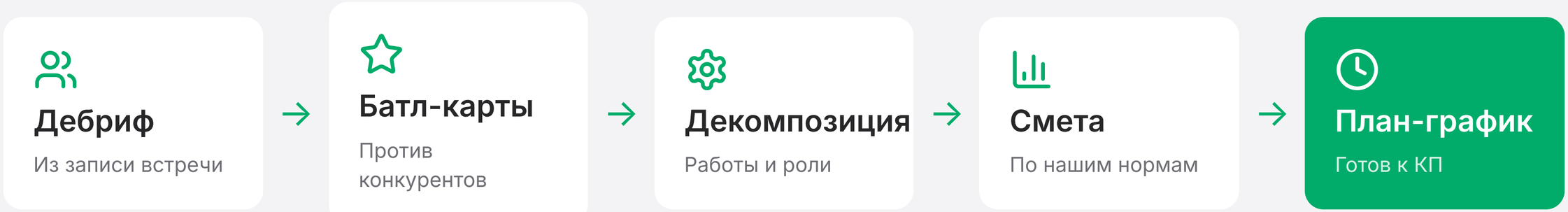
Заявка пришла — ИИ уже работает

Менеджер ещё не открыл почту, а у него уже есть всё для первого звонка



Продажи · шаг 2

Из одной встречи — вся пресейл-упаковка



Человек проверяет и правит. Не собирает с нуля

● Продажи · шаг 3

Идея, архитектура, макеты и КП

Главное в коммерческом предложении — теперь собирается автоматически

~80%

автоматически

Юристы

Выиграли — подключаются юридические навыки

Сравнение договора

Редакция клиента против нашего шаблона: риски подсвечены

Заказ-договор

Собирается из КП и плана-графика

Отгрузки

Документы по этапам — без ручного копирования

HR

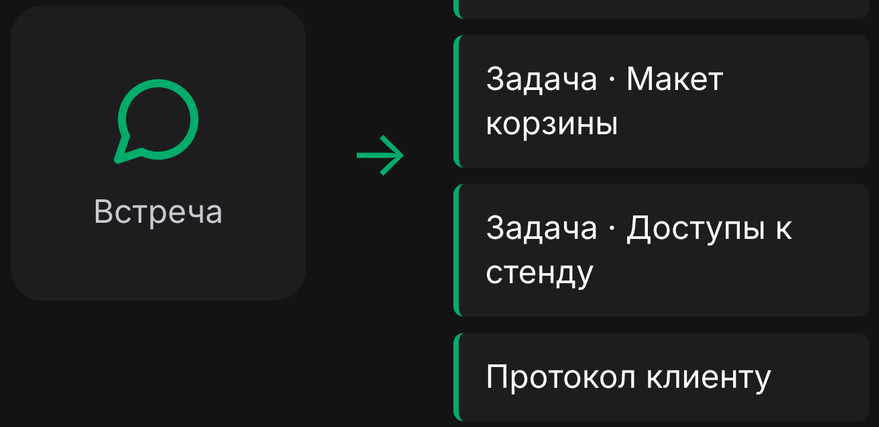
Нужен человек на проект — HR уже знает

Потребность видна из плана-графика. Сортер откликов отбирает кандидатов под проект



Управление проектом

Встреча, которая сама превращается в задачи



Производство

Разработка по спецификациям, ревью, тесты, отчёт клиенту

Ревьюер кода

Стиль, ошибки, архитектура

Ревьюер безопасности

Уязвимости и доступы

Ревьюер производительности

Highload-нагрузки

Ревьюер соответствия ТЗ

Сделано то, что обещали

Четыре агента смотрят каждый пул-реквест. Отчёт клиенту пишется сам

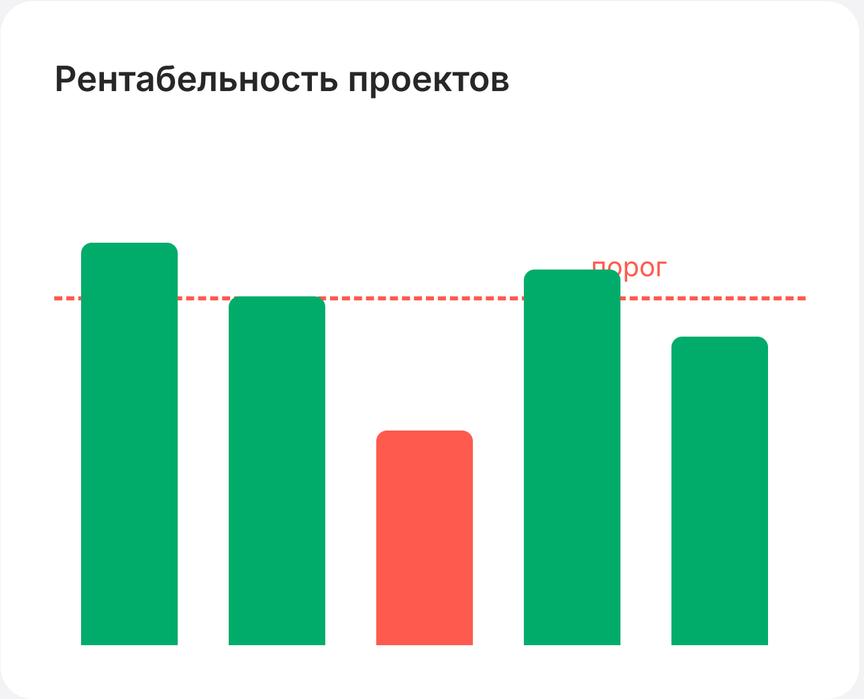
● Финансы

И в конце — деньги

Чат · финансы

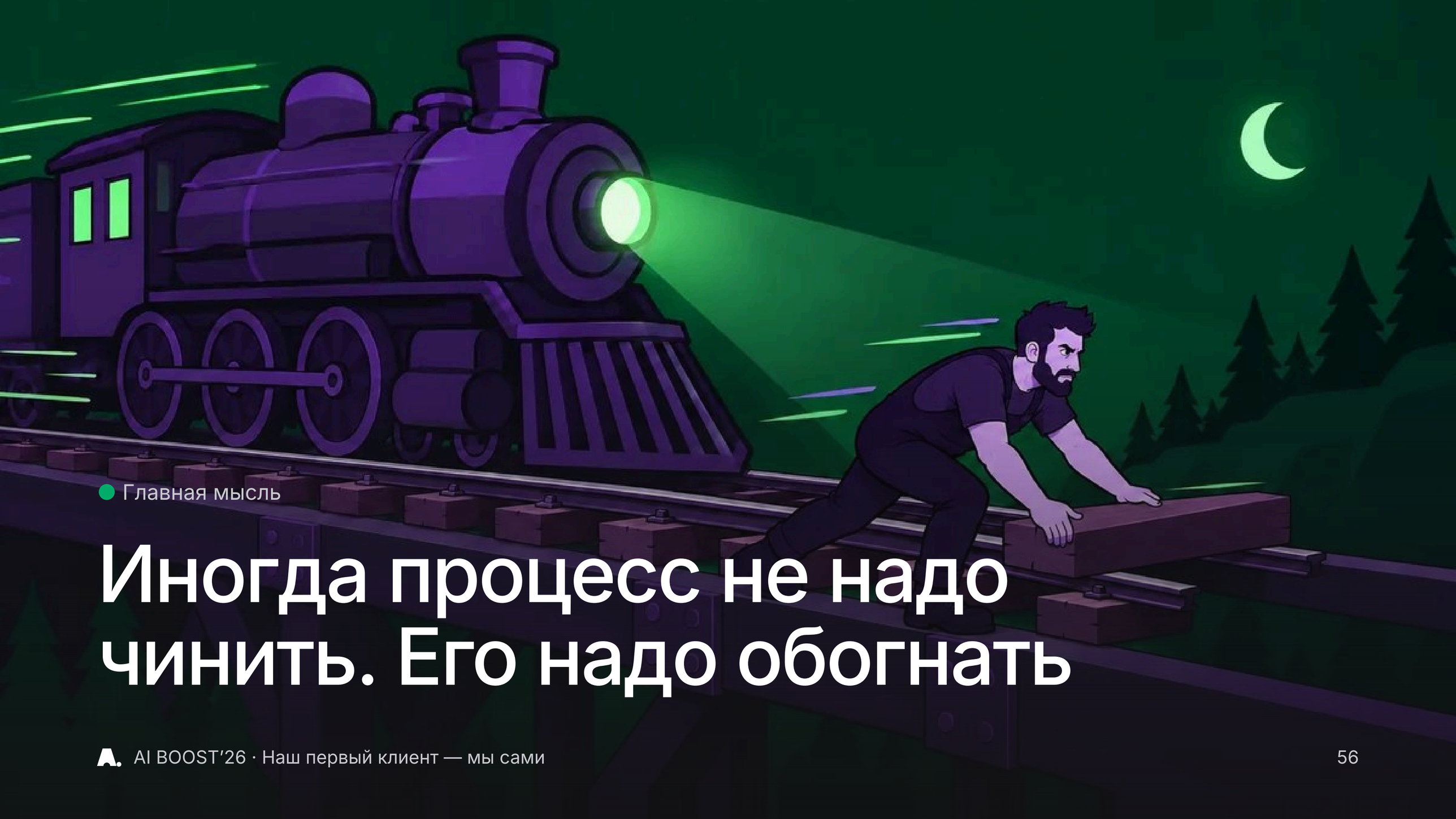
«Сделай акты по проекту за сентябрь»

● Готово, 3 акта на согласовании



В этой цепочке почти не осталось людей-передатчиков

Люди принимают решения. Перекладывать информацию из одного места в другое больше не их работа



Главная мысль

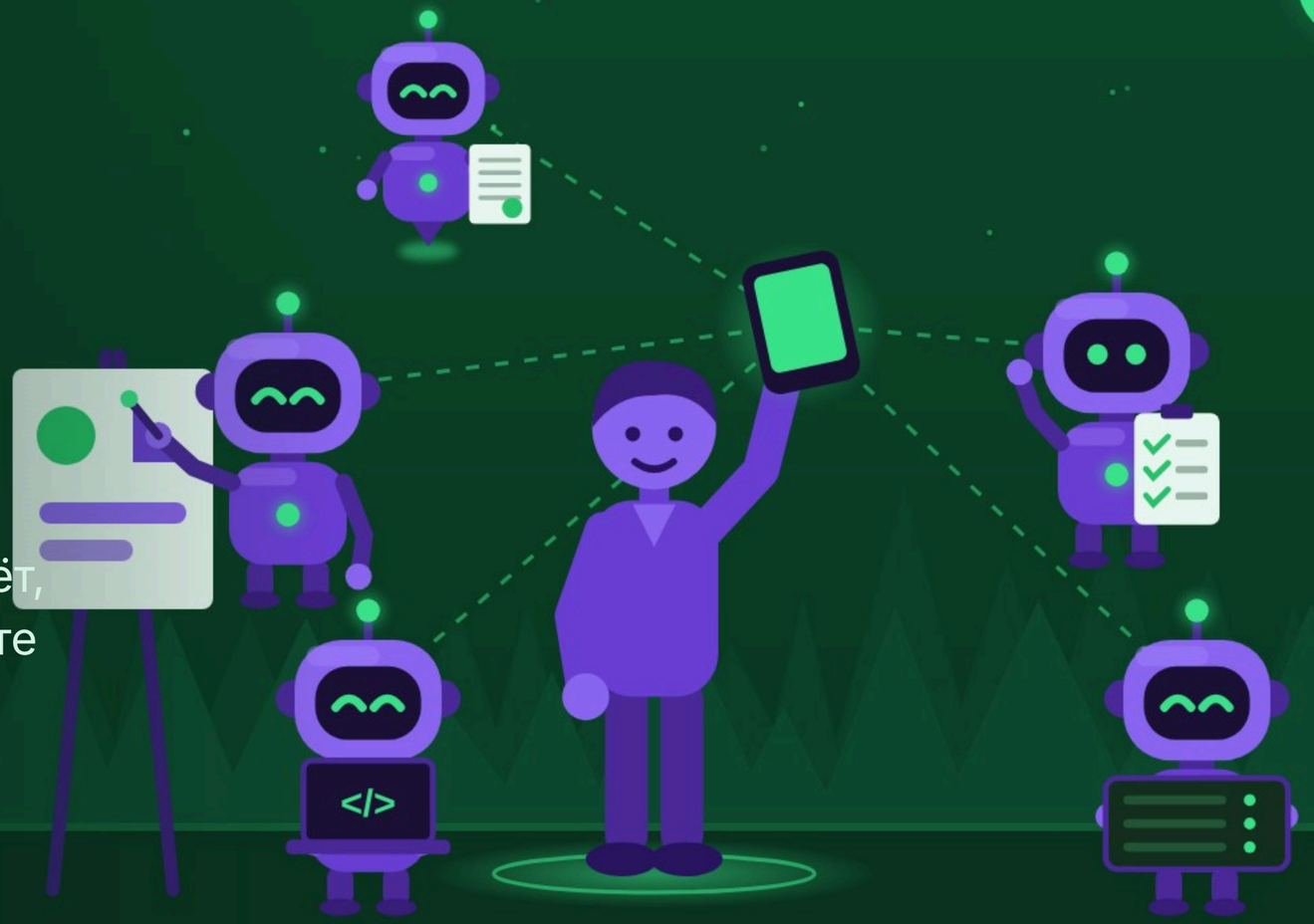
Иногда процесс не надо чинить. Его надо обогнать

Параллельный процесс

One Human Project

Весь проект — один человек. Продаёт, проектирует, делает и сдаёт — вместе с агентами

Пока — на части проектов

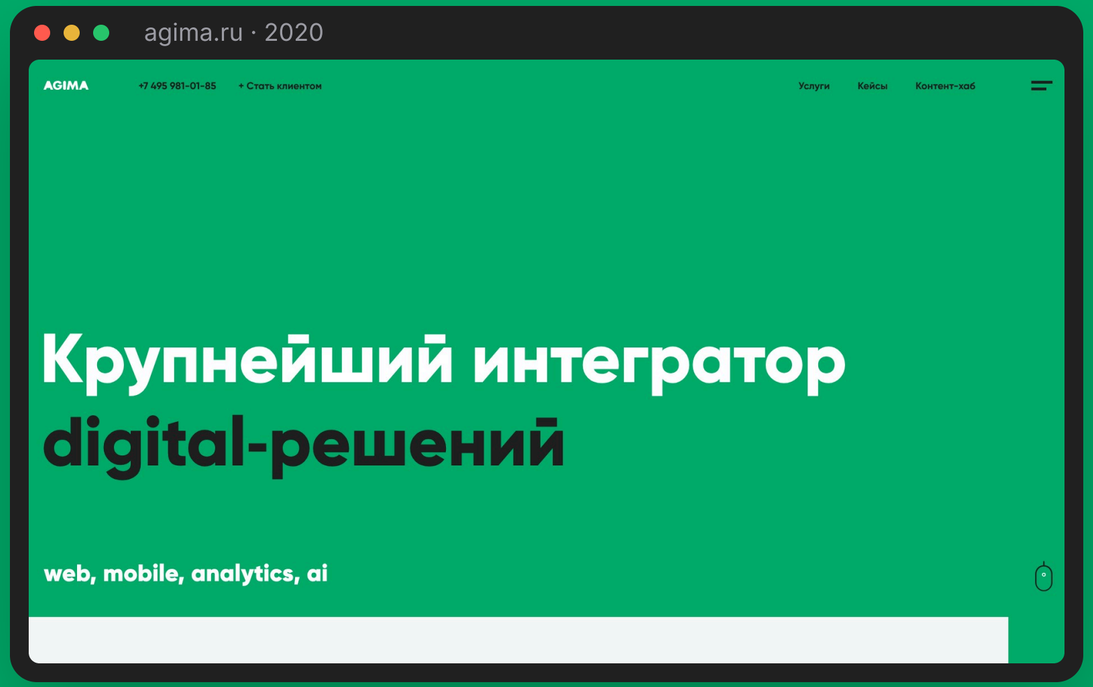


AGIMA

Наш сайт · 2020

Свой сайт мы делали два года

24 месяца

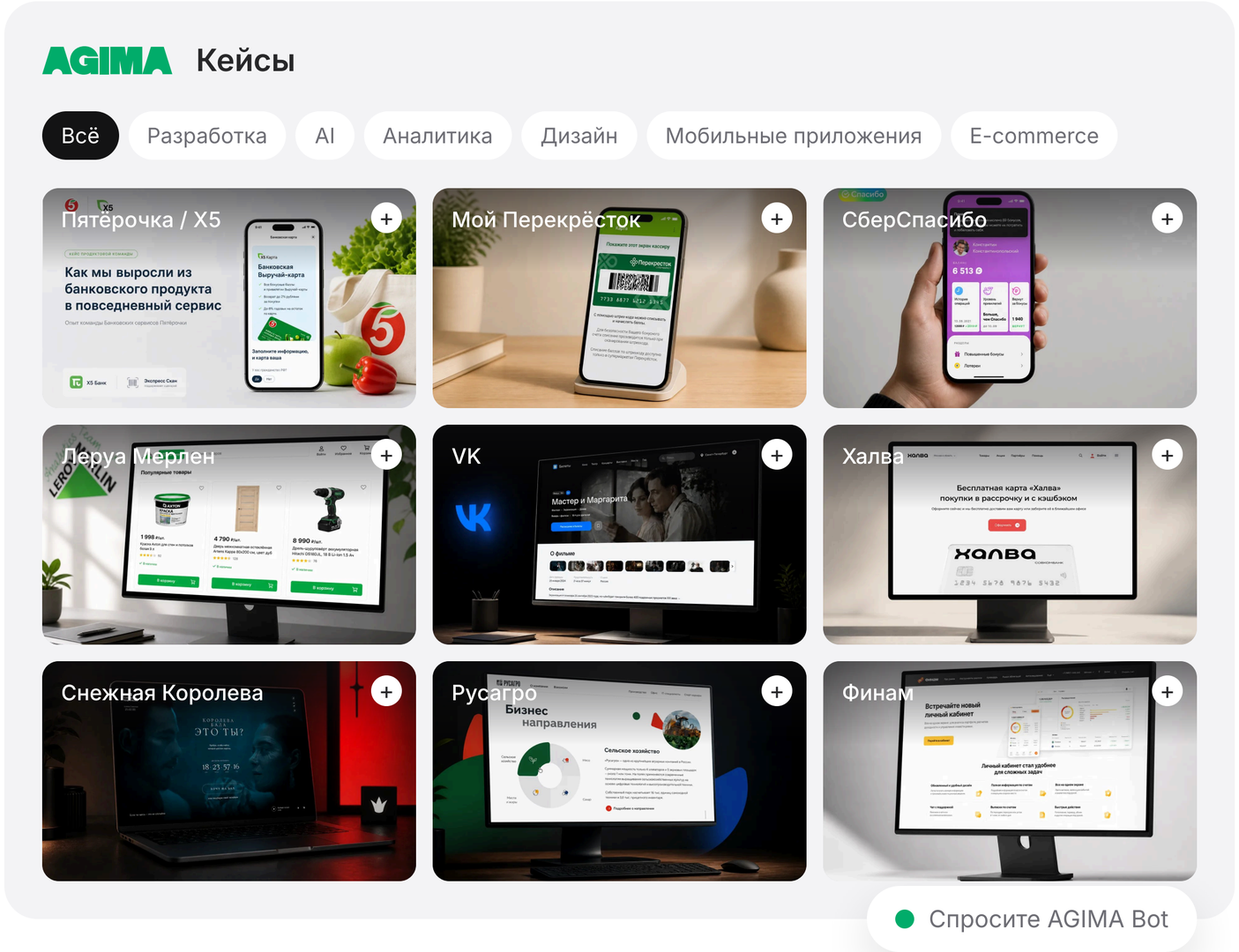


● Наш сайт · 2026

115

кейсов перенесли на новую вёрстку за одну ночь

А за месяц — около **1000 страниц**



SiteOS

Главное не скорость запуска. Главное — как сайт живёт теперь

45 сотрудников

6 отделов

меняют сайт прямо из мессенджера. На этой технологии работают все сайты компании

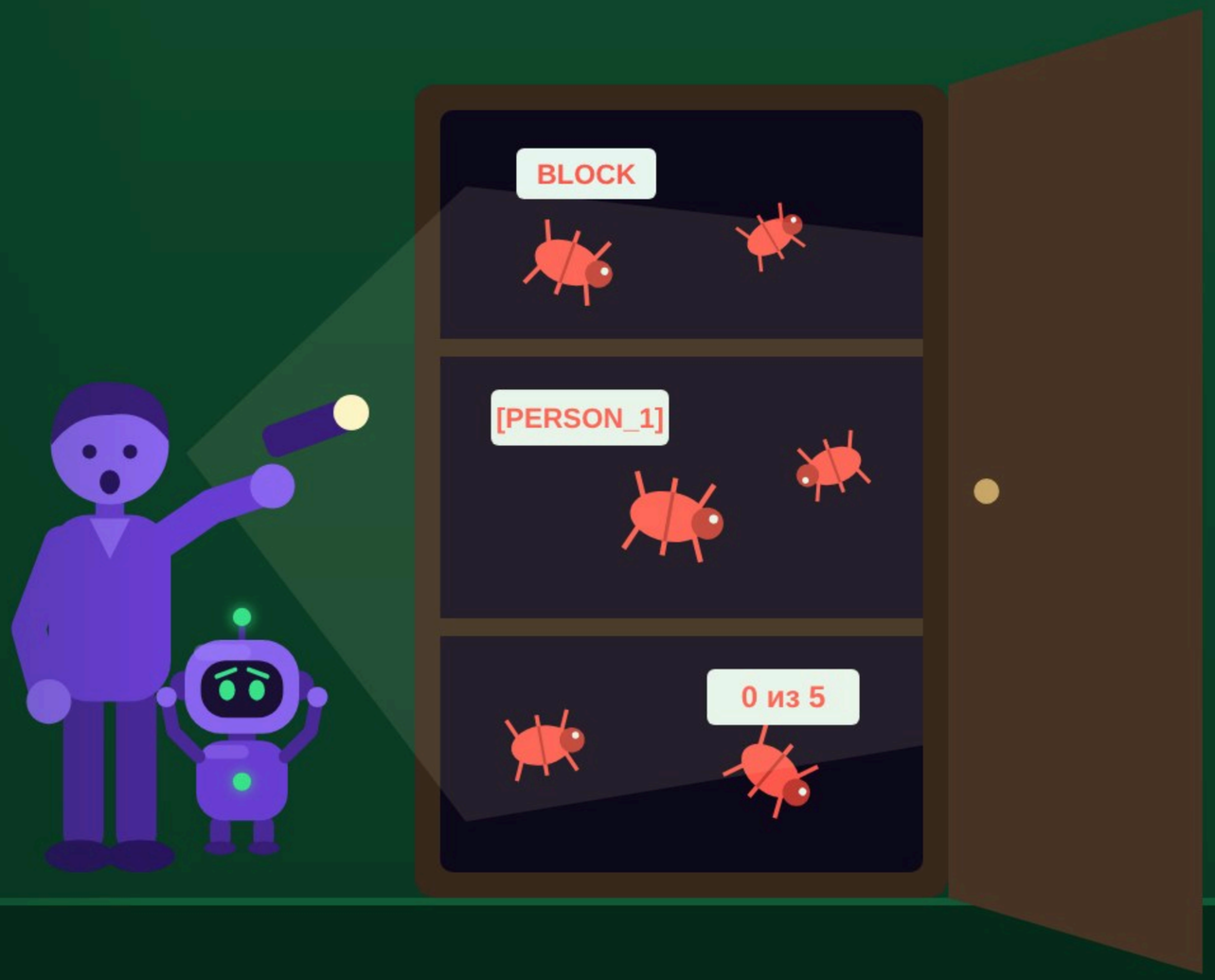


● Вывод акта

ИИ — это не инструмент сотрудника. Это способ устройства компании

Ошибки

Теперь о том, о чём на конференциях обычно не рассказывают



Ошибка 1

«Подскажи» — это имя человека

Сотрудник

Подскажи, как ответить клиенту

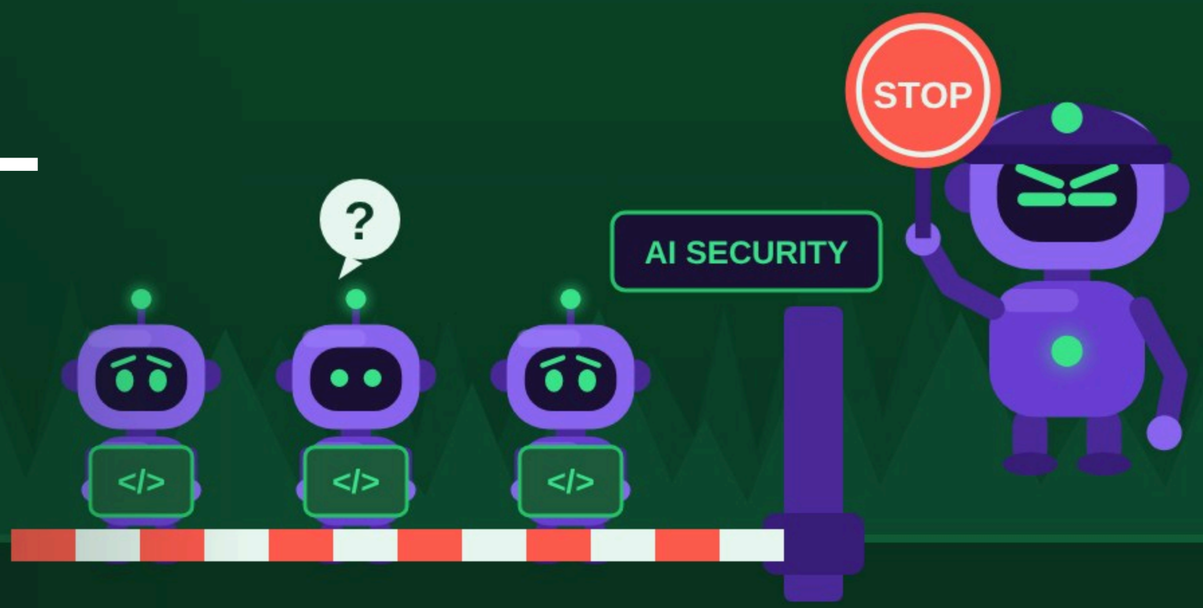
Модель видит

[PERSON_1], как ответить клиенту

Ошибка 2

90 из 99 блокировок — ложные

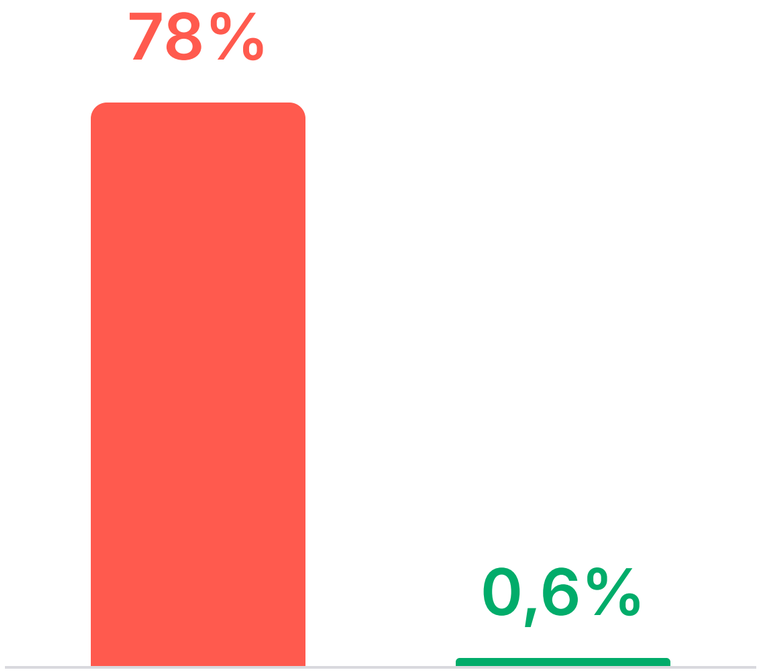
Защиту пугали системные промпты агентов для кода



Ошибка 3

Ложные срабатывания: 78% → 0,6%

Дообучили на правках аналитиков: 465 исправлений за один раунд. В прод ушла одна версия из пяти



Ошибка 4

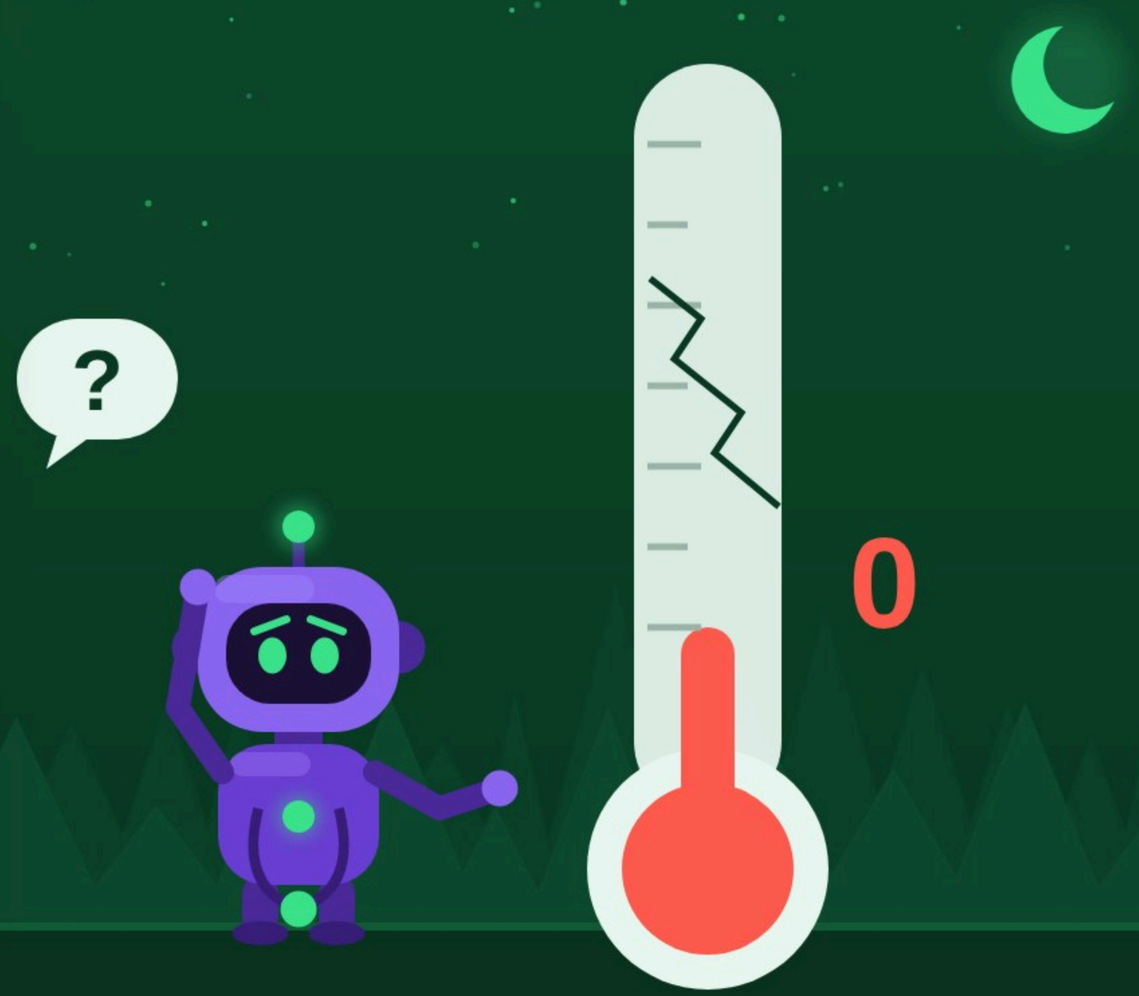
Два месяца мы мерили сломанным градусником

0/5
показывала метрика

→

45/47
было на самом деле

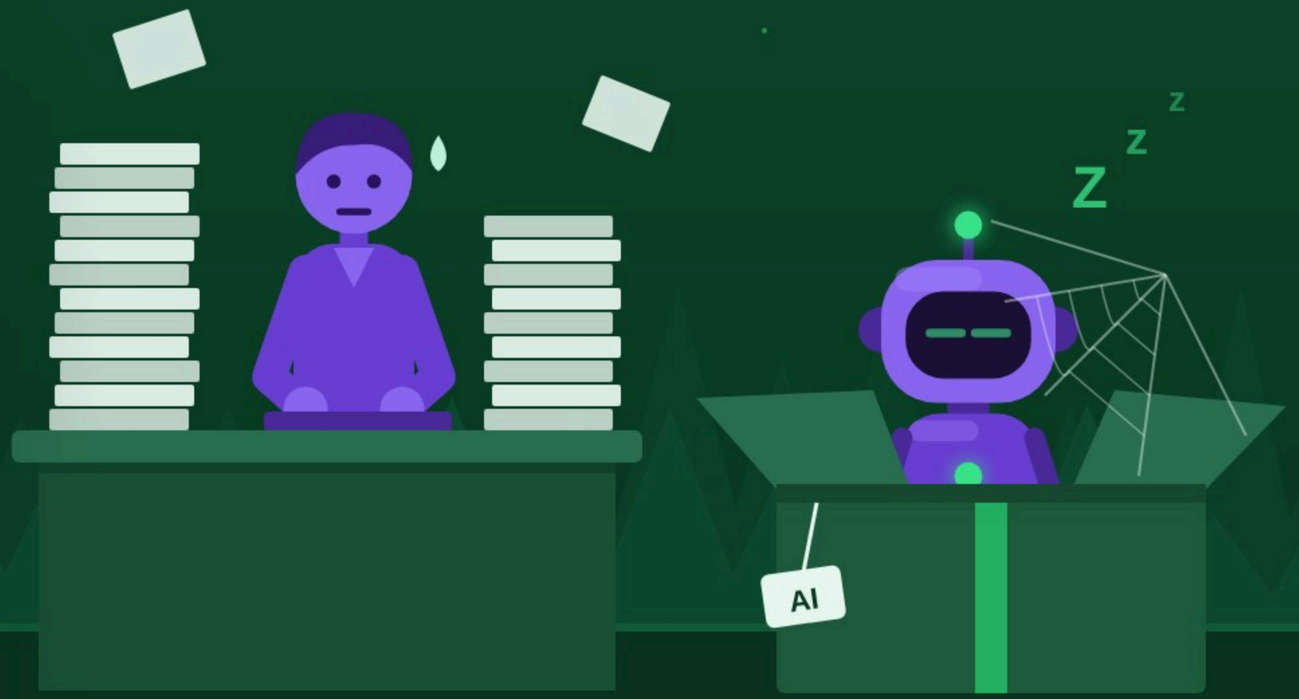
Прежде чем лечить — проверь, не врёт ли градусник



И главная ошибка

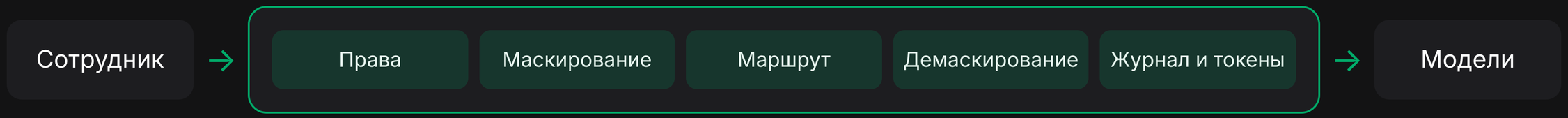
Установили — не значит пользуются

Поэтому лестница L0–L4 в KPI, чемпионы и деньги за результат — а не лицензии



AI Security

Шлюз, который мы строили для себя, начали просить клиенты



Для сотрудника не меняется ничего. Для компании — данные под контролем

Знакомьтесь

AGIMA

ИИ-решения для бизнеса

● Ребрендинг

Новая AGIMA выглядит по-другому

Айдентика построена на интерфейсах ИИ-агентов

AGIMA

Крупнейший интегратор digital-решений

web, mobile, analytics

Было · 2020

AGIMA

ИИ-решения для бизнеса

● рядом работает агент

Стало · 2026



● A. — с точкой

Точка — это не конец предложения. Это знак, что рядом работает агент

Индикатор ассистента

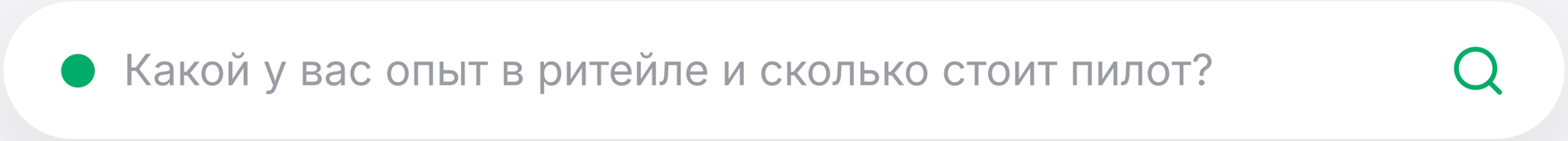
Зелёная точка горит на каждой внутренней системе

- Продажи
- Юристы
- Финансы
- HR
- Сайт

Видишь точку — значит, здесь можно попросить агента

agima.ru

На сайте главное — не меню, а строка вопроса



Сайт отвечает: кейсы, решения и оценка — сразу, без формы обратной связи

Линейка решений

Мы продаём только то, что работает у нас

AI Security

Работает у нас

Все сотрудники, ~1 млн запросов

SiteOS

Работает у нас

Все сайты в контуре AGIMA

ИИ-агенты

Работает у нас

Skill Hub: 131 компонент, цифровые сотрудники

DWH с ИИ-ассистентом

Работает у нас

Внутренняя аналитика AGIMA

AIRO

Работает у нас

Бренд AGIMA в ответах нейросетей

Что говорит рынок

«Компании наигрались с пилотами и теперь спрашивают, кто отвечает за результат»

20 лет мы делаем сервисы, которыми пользуются миллионы. Теперь отвечаем и за ИИ внутри них



● Миссия AGIMA

Делаем амбициозные компании лидерами своих отраслей

20 лет

Передовыми цифровыми продуктами: экосистемы, сервисы, приложения, лояльность

Теперь — ещё и ИИ

Ускоряем и удешевляем процессы клиентов, приближаем их к своей аудитории

Стратегия

Четыре ставки

1

Заказная разработка

2

Аутстафф

3

ИИ-интеграция

4

Решения на ретейнере

Ставка 1

Продолжать делать самую крутую заказную разработку в России — и делать её маржинально

Она будет кормить нас ещё несколько лет — даже на падающем рынке, где объёмы заказной разработки сокращаются. Маржу держим за счёт трёх вещей:

One Human Project

Один человек ведёт проект вместе с агентами

Фичи быстрее

Поставляем изменения клиенту быстрее

Себестоимость ниже

А значит, час дешевле для клиента

Ставка 2

Уходить с рынка аутстаффа рано

Спрос остаётся

Энтерпрайзу по-прежнему нужны люди в команду

M&A

Рынок консолидируется — мы покупаем

Выводим людей быстрее

Учимся выводить специалистов на проекты всё быстрее

● Ставка 3

ИИ-интеграция

Вход

Готовое решение

1–5 млн ₽

→

Дальше

Долгая разработка и команда клиента

Ставка 4

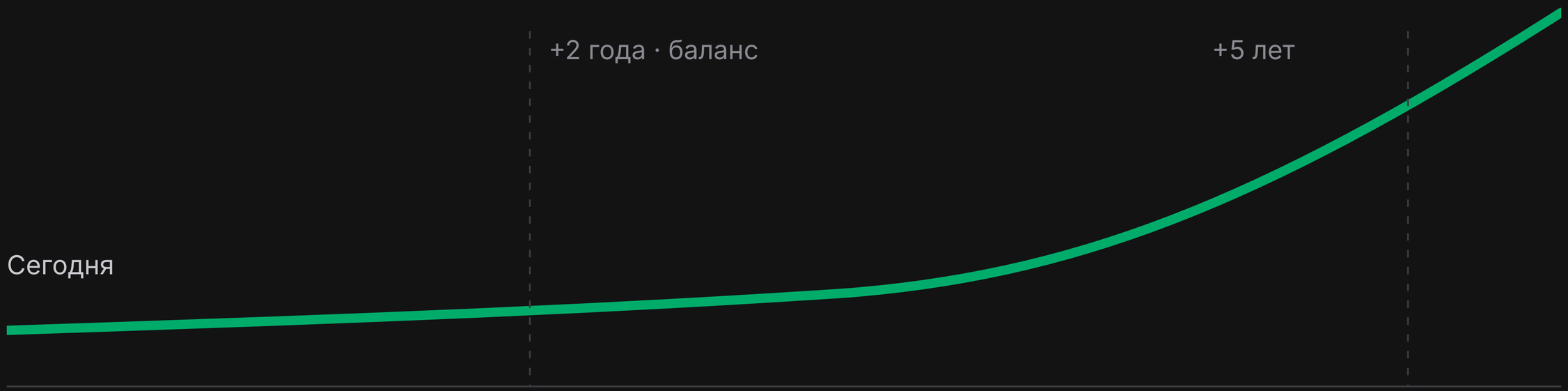
Готовые решения на ретейнере

Решение работает — клиент платит каждый месяц



Горизонт

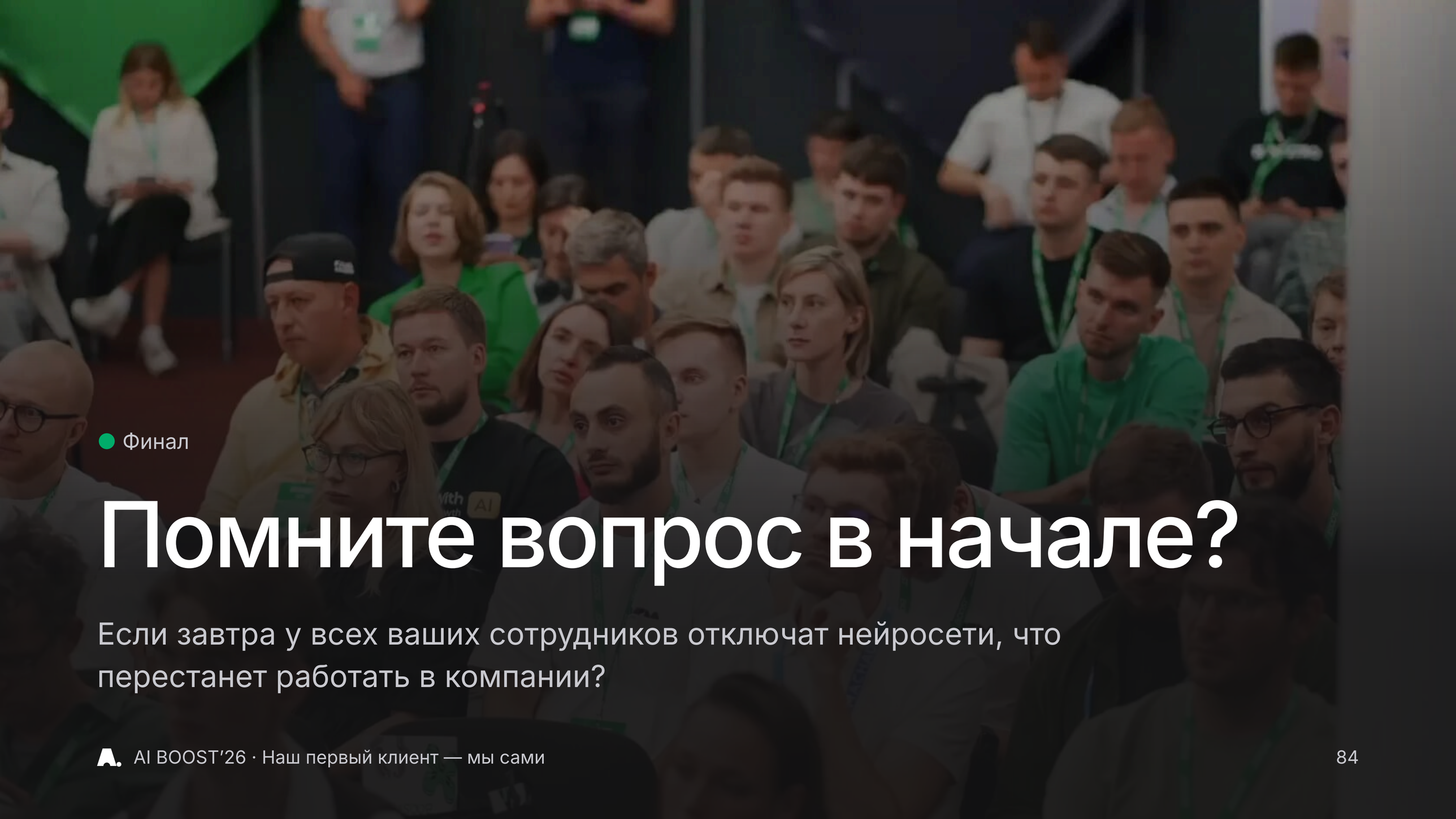
Через пару лет — сбалансированный портфель. Через пять — клюшка



Мечта никуда не делась

100 000 000 $

Я просто строю её на рынке, который через пять лет будет в десять раз больше



Финал

Помните вопрос в начале?

Если завтра у всех ваших сотрудников отключат нейросети, что перестанет работать в компании?

Что сделать

Три вещи на понедельник

1



Посчитайте людей-передатчиков в цепочке от заявки до денег

2

Сделайте лестницу L0–L4 частью KPI

3



Упакуйте одну работающую автоматизацию в решение для топ-5 клиентов

● Главное

Первым клиентом вашей новой компании должна стать ваша собственная компания



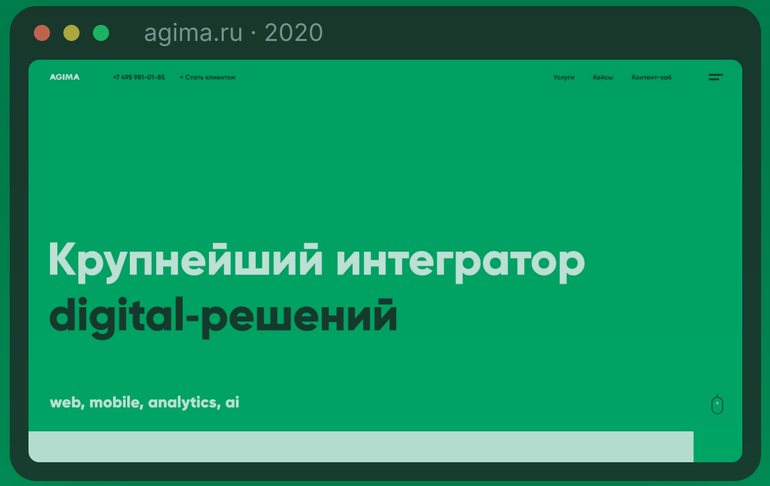
Дальше — панель

Сейчас на сцену выйдут люди с той стороны

Магнит · СберТаргет · Инвитро — это ваш новый рынок



Вы знали одну AGIMA. Сегодня вы познакомились с другой



2020

→

AGIMA

2026 · ИИ-решения для бизнеса

Кайфуйте! Спасибо!