

ИИ-агент для торга с поставщиком: инструкция для новичков

21 октября 2026

Что это и что умеет агент

Агент — это нейросеть (Claude, ChatGPT и т.п.) с заранее заданной ролью и порядком работы. Он не торгуется за вас, а готовит аргументы: вы приходите к поставщику не с просьбой, а с фактами.

В исходном кейсе завод прислал цену на ИБП для серверной. Агент сделал три вещи:

- 1. **Разобрал КП по позициям** — что входит в цену, сколько стоит каждая часть.
- 2. **Нашёл лишнее** — запас мощности под расширение, который заказчику не нужен.
- 3. **Сравнил с рынком** — нашёл цены конкурентов на похожее оборудование.

Итог: вместо «дайте скидку, пожалуйста» — «вот где у вас лишнее, вот цена у соседа». Директор завода сам поручил менеджеру дать скидку.

Главная мысль для новичка: ИИ хорош не в «уговорах», а в быстром разборе документов и сравнении. Всё, что ниже, построено на этом.

Что подготовить перед стартом

Качество ответа агента на 80% зависит от того, что вы ему дали. Соберите заранее:

Что	Зачем	Пример
КП поставщика (PDF, Excel, скриншот)	Основа для разбора	Предложение завода на ИБП
Ваши реальные требования	Чтобы найти лишнее	Нагрузка 40 кВт, резерв 20%, автономия 15 мин
Планы на расширение	Чтобы не срезать нужное	«Расширяться не планируем 3 года»
Бюджет или целевая цена	Ориентир для торга	До 2,5 млн ₽ с доставкой
Условия поставки	Сравнивать честно	EXW / FOB / DDP, срок, гарантия

Инструмент: подойдёт любой чат с ИИ, который умеет читать файлы и искать в интернете (например, Claude с включённым веб-поиском). Без поиска агент не сможет подтянуть цены конкурентов — их придётся найти и вставить самим.

Важно: не загружайте в чат то, что нельзя показывать по NDA. Названия и реквизиты можно заменить на «Поставщик А».

Системный промт агента

Это «должностная инструкция» агента. Вставьте её первым сообщением в новый чат или сохраните в настройках проекта (в Claude — раздел «Проекты», поле инструкций). Текст в квадратных скобках замените на своё.

Ты — аналитик по закупкам с опытом переговоров с китайскими заводами.
Твоя задача — подготовить меня к торгу с поставщиком, опираясь только на факты.

КОНТЕКСТ

- Компания: [кто мы, чем занимаемся]
- Что покупаем: [оборудование]
- Наши требования: [мощность, параметры, резерв]
- Планы на расширение: [есть / нет, на какой срок]
- Целевая цена: [сумма, валюта, условия поставки]

КАК РАБОТАТЬ

1. Разбери КП поставщика построчно: позиция, кол-во, цена, доля в общей сумме.
2. Сравни каждую позицию с нашими требованиями. Отметь:
 - избыточное (запас, который нам не нужен),
 - недостающее (что забыли включить),
 - непрозрачное (цена без расшифровки).
3. Найди 3–5 сопоставимых предложений конкурентов. Для каждой цены укажи источник и дату. Приводи цены к одним условиям поставки.
4. Сформулируй аргументы для торга: сколько можно сэкономить и за счёт чего.

ПРАВИЛА

- Не выдумывай цены и характеристики. Если данных нет — так и напиши.
- Отделяй факты (из КП и источников) от своих оценок.
- Если не хватает информации — сначала задай уточняющие вопросы.
- Пиши по-русски, коротко, с цифрами. Итог — таблицей.

Почему он так устроен: роль задаёт угол зрения, контекст — критерии «лишнего», шаги — порядок мысли, правила — защита от выдуманных цифр.

Пошаговый сценарий: 4 шага

Не просите всё одним сообщением. Шаги по очереди дают точнее результат, и вы успеваете поправить агента на каждом.

Шаг 1. Разбор КП. Прикрепите файл и напишите:

Вот КП от завода. Разбери его построчно в таблицу:
позиция | кол-во | цена за ед. | сумма | % от итога | комментарий.
Отдельно выпиши, что в КП не расшифровано.

Шаг 2. Поиск лишнего.

Сравни КП с нашими требованиями из контекста.
Где поставщик заложил запас или опции сверх нужного?
Посчитай, сколько стоит каждое «лишнее» и что будет, если его убрать.

Шаг 3. Цены конкурентов.

Найди 3–5 предложений на сопоставимое оборудование
(те же мощность и класс). Дай таблицу:
производитель | модель | цена | условия поставки | источник | дата.
Приведи цены к условиям нашего КП.

Шаг 4. Аргументы для торга.

На основе шагов 1–3 сформулируй 3–4 аргумента для скидки,
от самого сильного к слабому. Для каждого — цифра экономии.
Укажи реалистичную целевую цену и минимум, ниже которого не опускаться.

После каждого шага проверьте ответ (см. раздел про ошибки) и только потом идите дальше.

Шаблон письма поставщику

Попросите агента составить письмо — и сразу на двух языках, чтобы менеджер завода понял всё точно:

Напиши письмо менеджеру завода на английском и китайском (упрощённом),
ниже – перевод на русский для меня.
Тон: вежливый, деловой, без давления. Мы хотим долгосрочного сотрудничества.
Структура:
1. Спасибо за КП.
2. Наши реальные требования (коротко).
3. Позиции, которые нам не нужны, и их стоимость.
4. Ориентир по рынку – без названий конкурентов.
5. Конкретная просьба: пересмотреть цену до [сумма] или убрать [позиции].
6. Срок ответа.

Совет: не называйте конкурентов поимённо и не угрожайте уйти. Факты и уважение работают лучше — в исходном кейсе именно это дошло до директора завода.

Типичные ошибки и проверка результата

ИИ иногда уверенно ошибается. Одна выдуманная цена в письме — и вы теряете доверие поставщика.

Ошибка новичка	Как избежать
Один промт «найди, где сэкономить» без контекста	Сначала системный промт с требованиями, потом шаги
Верить ценам конкурентов на слово	Открыть каждую ссылку и проверить цену и дату
Сравнивать EXW с DDP	Просить привести всё к одним условиям поставки
Срезать «лишнее», которое на самом деле нужно	Сверить с инженером или IT-отделом перед письмом
Отправлять письмо без вычитки	Перечитать, проверить суммы на калькуляторе

Чек-лист перед отправкой:

- ☐ Все цифры из КП совпадают с оригиналом
- ☐ У каждой цены конкурента есть рабочая ссылка
- ☐ «Лишние» позиции подтвердил технический специалист
- ☐ Целевая цена реалистична (обычно 5–15% от исходной)
- ☐ В письме нет конфиденциальных данных и имён конкурентов