



# SPARK: Реальный кейс внедрения искусственного интеллекта в маркетинг и продажи

**Алексей Романчук**

Директор по маркетингу ISsoft x Coherent Solutions

Минск 2026

Global experience | Seamless collaboration | Digital Value Creation


[issoft.by](https://issoft.by) | [coherentsolutions.com](https://coherentsolutions.com)

# О компании Coherent Solutions x ISsoft

Международная ИТ-компания, специализирующаяся на разработке программного обеспечения и создании цифровых продуктов для бизнеса



ГЛАВНЫЙ ОФИС

 США

ОФИСЫ


 Мексика


 Польша

 Румыния

 Украина

 Беларусь

 Болгария

 Литва

 Молдова

 Грузия

**1700**

Сотрудников  
в 10 странах

**95%**

Постоянных  
клиентов

**1000+**

Реализованных  
проектов

**30**

Лет в бизнесе

Этот масштаб стал идеальной почвой  
для собственной ИИ-инфраструктуры

Coherent  
SOLUTIONS



# Боли В2В-маркетинга в IT

## Все как под копирку

- Одинаковые лозунги: custom dev, full-cycle, senior engineers
- Сайты и презы выглядят почти одинаково
- Сложно объяснить, почему именно мы

## Продавать то, чего не видно

- НеПродукт – экспертиза
- Много NDA
- Ценность сложно упаковать

## Внутренние ограничения

- Инженерная культура / маркетинг недооценивают
- Данные о проектах разбросаны и неструктурированы
- Зависимость от "носителей знаний" по отдельным клиентам
- Высокие ожидания по лидам при ограниченных ресурсах

# Боли В2В-маркетинга в IT

Запрос клиентов

Релевантный опыт

Постоянная кастомизация

## Реальность

- 01 Длинные сделки, много стейкхолдеров
- 02 Сотни документов: кейсы, презентации, RFP-ответы, QBR, коммерческие предложения
- 03 Клиентские истории разбросаны по CRM, SharePoint, личным папкам и головам менеджеров
- 04 Sales и Delivery нужен кейс / пример / слайд завтра

# Боли В2В-маркетинга в IT

Сбор информации

Верстка и согласование

3 дня работы команды на горящую задачу

## Последствия для маркетинга

- 01 Много ручного поиска и клепания презентаций вместо стратегии/креатива
- 02 Зависимость от людей, которые «знают все про этого клиента»
- 03 Сложно масштабировать и поддерживать актуальность кейсов и презентаций
- 04 В итоге маркетинг выглядит «медленным сервисом»

# Как это выглядело ДО

Delivery Management Information										
Client Name	Project Description	Engagement Type	Challenge	Business Impact	Solution	Retrospective Analysis Summary	PM or BA	Using Client's Name	Partnership Duration	Partnership Timeline
Altera Life	"Project	Staff	"DAX		"Infrastructure		Alena	Confirm	0	
Aviva	Coherent	Staff	"Apalo	"Cost optimization	"Coherent Solutions	"Blended rates		Confirm	4	"2021 -
Bios Cascade	Coherent	Dedicated Team	Coherent	Coherent Solutions	Coherent Solutions		No	For Sales	0	Started
Carroll	We have a	Dedicated Team	Carroll's	We have helped	Coherent Solutions		PM - Ivan	Confirm	9	Since 2016,
CAPOA		Dedicated Team	"CAPOA"	"Through its	"Coherent Solutions"		Kristina	Use Logo on	2	2023 -
Code Electronics	A global	Dedicated Team	Improve	• Both platforms	Took over	We should	Viktoria	Confirm	4	11/2021 -
Collares	"Collares	Staff	Collares	CSI is involved into	We developed an	Relationships	Vladimir	Never Use	4	9/21 -
Chamberlain Group	"Coherent	Staff	"Chamberla	"Through its	"To support	"Working well:	Katya	Never Use	8	2017
Claros	"Customer	Project	"Although	"Although the	"To address Clarios"	What's	Gwendol	Confirm	0	Web Portal:
ClearChoice Energy	Most of the	Staff	Old	Improved usability	Migrated and extended			Never Use	5	2020 -
ClearGov	CSI provides	Staff	ClearGov	"Supported	"CSI delivered a	"What works		Confirm	10	2015 - Founding
CrunchTime	"Crunchtime	Dedicated team	Multi-use	Our involvement	We implemented a	"**What	"Stanislav	Confirm	12	"2013 -
Dakin Applied	Coherent	Dedicated Team	Building	Coherent Solutions	Coherent Solutions is	Daikin tends to	PM -	For Sales	12	
Deatback	"Our	Dedicated team	"When	"The development	"Since 2016, the	"What works	Olga	Confirm	9	"2016 -
FLYR	FLYR is a	Staff	"The client,		"To address the	"1. The		Confirm	1	

# Почему мы пошли в собственный ИИ-агент

01

**Нам нужно было ускорить критичные процессы**

Кейс-стади, клиентские презентации, QBR, онбординг на проекты.

02

**Попробовали готовые решения для генерации презентаций**

Они не справились с нашим корпоративным шаблоном и структурой.

03

**Поняли, что хотим опираться на свои данные**

CRM, проекты, история работы с клиентами

04

**Решение – сделать SPARK in-house**

Первый рабочий прототип собрали за несколько дней, а дальше – итерации и релизы.

# Так появился SPARK

SPARK – Searchable Platform for  
Assets Resources & Knowledge

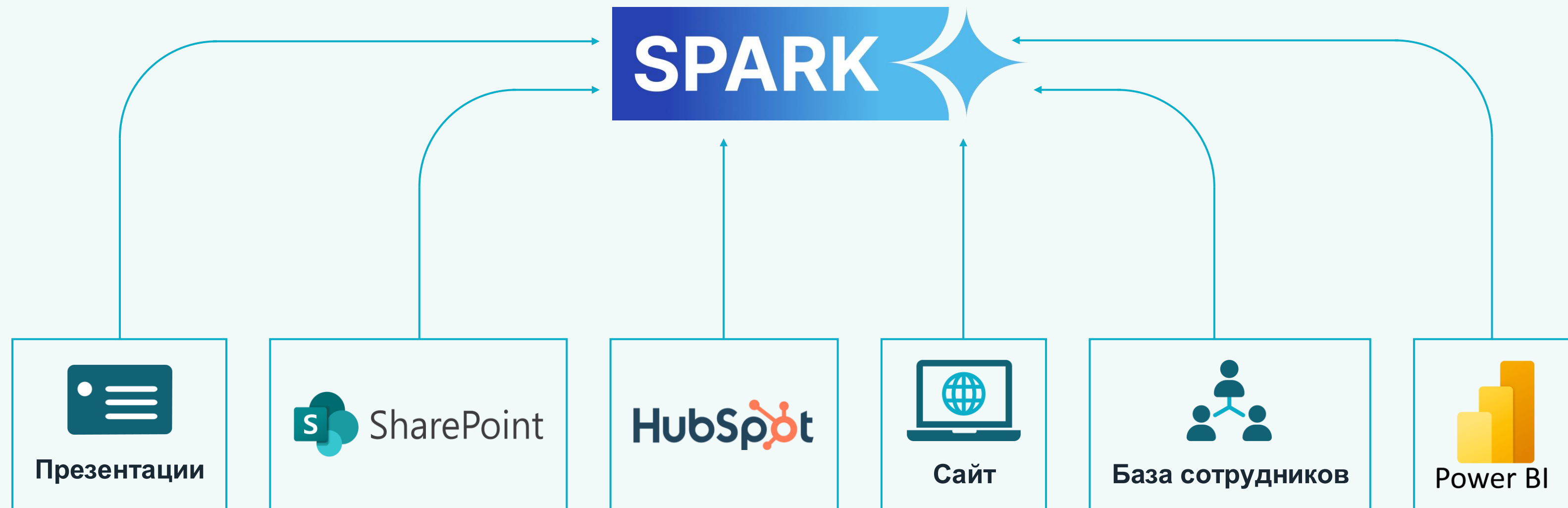
**SPARK**

Custom Chat GPT Agent, внутренний ИИ-агент  
Coherent Solutions, который поверх CRM и  
внутренних данных собирает и генерирует  
материалы для маркетинга, продаж и  
доставки, HR

# Так выглядит SPARK



# Что такое SPARK



# Что изменил SPARK



## ИИ

Мгновенно собирает информацию

Структурирует контекст и примеры

Формирует презентации

## Маркетинг

Проверяет качество и факты

Усиливает контекст и ценность

Адаптирует под аудиторию

Формирует финальные  
документы

# Что знает SPARK о каждом клиенте

## Сотрудничество

Delivery Manager/ BA / PM  
Контакты клиента  
Описание проекта  
Используемые технологии  
Размер команды  
Формат сотрудничества  
Задачи/боли клиента  
Бизнес-результат  
Решения  
Ретро-анализ  
NDA да/нет  
Длительность партнерства  
Таймлайн сотрудничества

## О компании

Описание компании  
Выручка  
Год основания  
Количество сотрудников  
Индустрия  
Ниша  
Страна  
Город  
LinkedIn

## Маркетинг

Ссылки на LinkedIn Post  
(case studies, testimonials)  
Ссылки на case study (website)  
Отзывы клиента  
Clutch Review  
Маркетинговые материалы по клиенту

# HubSpot + SPARK

HubSpot – единый источник данных по клиентам.

SPARK подключен к CRM и умеет:

вытягивать историю взаимодействий, проектов, статусов;  
собирать по ней кейсы, таймлайны, презентации

The screenshot displays the HubSpot CRM interface with a SPARK record for 'Roof Scan AI (SAIGE) - Spark'. The interface includes a left sidebar with navigation options like CRM, Marketing, Content, Sales, Commerce, Service, Data Management, Automation, Reporting, and Breeze. The main content area is divided into several sections:

- Actions:** Note, Email, Call, Task, Meeti..., More
- About this SPARK:** Spark Name: Roof Scan AI (SAIGE) - Spark; Owner: Maksim Kazeka; Object last modified date/time: 02/12/2026 12:26 PM GMT+3; Updated by user ID: Maksim Kazeka
- Associated Objects Data:** Number of Associated Intro Calls: 0; Number of Associated Deals: 0; Sum. Amount # Associated Deals: --
- Delivery:** Client AI Strategy, Sales, Marketing, More
- Spark: General Information:** Association: Roof Scan AI; Delivery Manager: Maksim Kazeka; Engagement Type: Project; Engagement Start: 07/21/2024; Engagement End: --; Partnership Duration: 19 months; Using Client's Name: Confirm with Delive...
- Spark: Project Information:** Team Size: 0; PM or BA: PM: Valery Hvashevski, <ValeryH@coherentsoluti ons.com>; BA: Zara; Key Client Contact(s): John Senac, <johntheroofpro@gmail.c om>; Joe Hoffman; Services Used: BackEnd development, FrontEnd development, Machine Learning ML; Partnership Timeline (Milest...): Starting from August 2024, we began with a discovery phase to check; Project Description: The client approached us to develop a mobile tool using machine learning
- Spark: Company Information (1):** Website URL: roofscanai.com; Delivery Manager: Maksim Kazeka; Country/Region: --; Number of open deals: 1; Customer Status: Active
- Contacts (3):** Paul West (Roof Scan AI), John Senac (Roof Scan AI)

# Основные промты SPARK

SPARK 

Text case study Client Partnership generation.

PPTX **Client Case study** presentation generation.

PPTX **Client Partnership timeline** generation.

Find **top 5 candidates from [PRACTICE]** who can fulfill the position #[POSITION\_ID].

Provide a list of **employees currently on the bench** from [PRACTICE].

Assess whether [CANDIDATE NAME] is a **good match for position** #[POSITION\_ID].

# Генерация презентации кейс-стади

Safari File Edit View History Bookmarks Develop Window Help spark.coherent.site Tue Feb 24 11:21

SPARK

New Chat

User Guidance

Chats

- Planet Fitness case study summ...
- Create Planet Fitness partners...
- Check TRUU NDA status.
- Сопоставить healthcare-опыт ве...
- Информация для слайда Coherent...
- Data privacy/security expertis...
- Summarise fitness industry suc...
- Summarise health industry expe...
- Planet Fitness project summary

Sales & Marketing (v3.3.2) Verboesity: High

## SPARK

Searchable Platform for Assets, Resources & Knowledge

What can I help with? Here are some examples to get started:

- Provide a comprehensive case study for /Client
- Generate case study presentation for /Client
- Generate partnership timeline presentation for /Client
- Summarize our client work with technology providers that incorporate SaaS products
- Provide a project timeline with outcomes delivered for each project for /Client
- Summarize all projects delivered with the years they were completed and the outcomes delivered in table format for /Client

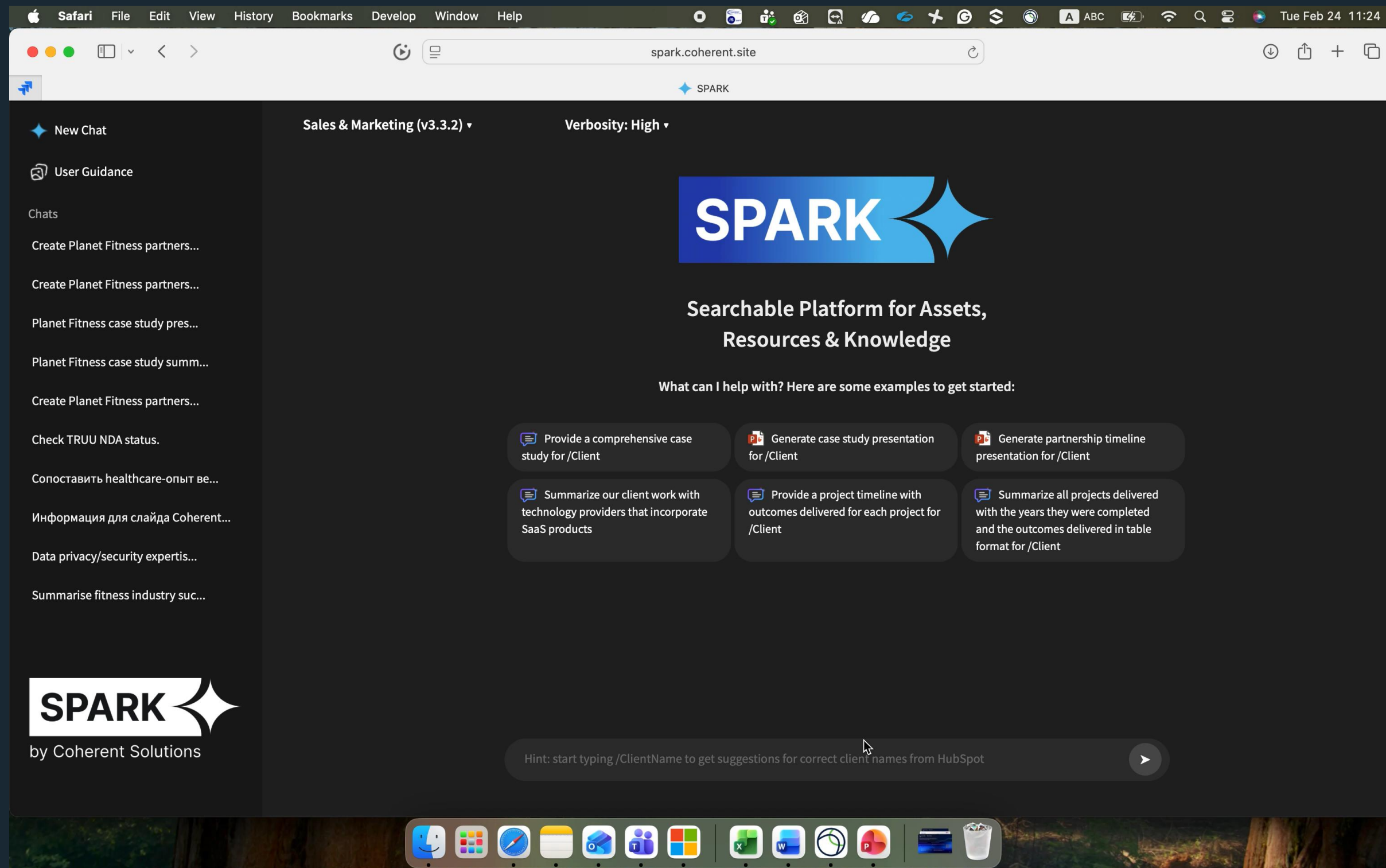
SPARK by Coherent Solutions

Hint: start typing /ClientName to get suggestions for correct client names from HubSpot

# Генерация презентации таймлайна

The screenshot shows the SPARK AI interface within a Safari browser window. The browser's address bar displays 'spark.coherent.site'. The interface includes a sidebar on the left with a 'New Chat' button and a list of chat titles such as 'User Guidance', 'Create Planet Fitness partners...', and 'Check TRUU NDA status.'. The main workspace features the SPARK logo, the text 'Searchable Platform for Assets, Resources & Knowledge', and a section titled 'What can I help with? Here are some examples to get started:'. This section contains six example prompts, each with a document icon: 'Provide a comprehensive case study for /Client', 'Generate case study presentation for /Client', 'Generate partnership timeline presentation for /Client', 'Summarize our client work with technology providers that incorporate SaaS products', 'Provide a project timeline with outcomes delivered for each project for /Client', and 'Summarize all projects delivered with the years they were completed and the outcomes delivered in table format for /Client'. At the bottom of the workspace is a search bar with a hint: 'Hint: start typing /ClientName to get suggestions for correct client names from HubSpot'. The bottom of the browser window shows a dock with various application icons.

# Генерация текстового кейса



# Кто использует



01	<b>Маркетинг</b>	Контент: черновики блог-постов, case study и постов в соцсетях
02	<b>Клиентские менеджеры</b>	Готовый Partnership timeline & milestones по клиентам
03	<b>Продажи</b>	Черновик клиентской презентации или кейса в корпоративном шаблоне. Саммари экспертизы в конкретном домене
04	<b>HR / Рекрутинг</b>	Находить подходящих кандидатов и нужный скиллсет
05	<b>Лидгены</b>	Персонализированный контекст для аутрича

# Эффект от внедрения

Полный цикл создания маркетинговых материалов сократился на 60%

- Скорость реагирования маркетинга на запросы бизнеса
- Меньше когнитивной нагрузки на команду
- Меньше зависимости от человеческого фактора
- Отдел продаж быстрее назначает встречи с потенциальными клиентами
- Более стабильное качество

SPARK стал внутренним knowledge-движком

**SPARK**

# Усилитель, но не замена

ИИ + Чистые данные + Процессы

МАСШТАБИРУЕМЫЙ  
МАРКЕТИНГ

SPARK ускоряет,  
структурирует,  
масштабирует

Он не развивает  
отношения, не понимает  
контекст клиента, не  
принимает  
стратегические решения  
и не несёт  
ответственность

Мы построили  
инфраструктуру,  
которая удерживает  
знания внутри  
компании и ускоряет  
маркетинг и продажи

# Ложка дегтя

## 01

### Готовые тулзы не подошли

Сторонние решения для генерации презентаций не могли работать с корпоративным шаблоном

## 02

### Негативные фидбэки

Некоторые пользователи ожидали "магии" и разочаровывались, если ответ SPARK был неидеален

## 03

### Качество данных критично

Пришлось перелопатить CRM и другие источники.  
Хороший ИИ-агент возможен только на хорошей базе.

# Отзывы внутренних клиентов

## Продажи и маркетинг

Я нахожу всю нужную мне информацию и с нетерпением жду, когда в базе появится ещё больше клиентов.

Отличный инструмент для персонализации моего аутрича и знакомства с разными проектами, которые мы делали.

Я использую SPARK, чтобы генерировать кейс-стади и Partnership timelines для потенциальных клиентов и upsell существующих. Раньше это занимало у меня 1–2 часа, теперь несколько секунд.

## Деливери менеджеры

SPARK помогает мне быстро получить описание проекта (для онбординга новых участников команды).

Он помог мне составить описание вакансии, проанализировав специалистов, доступных для проекта (по стеку технологий, знаниям, опыту и т.д.)

С помощью SPARK я обновил свое резюме под нужды проекта и посмотрел нашу экспертизу в регионе Латинской Америки

# Наши уроки для тех, кто хочет свой ИИ-агент

- 
- |    |   |  |
|----|---|--|
| 01 | <b>Начинайте с боли, а не с технологии</b>            | Мы шли от конкретных задач: кейсы, презы, QBR, онбординг, а не от давайте сделаем что-то на ИИ |
| 02 | <b>Сфокусируйтесь на 2–3 сценариях</b>                | Первые попадания в value дали презентации, таймлайны и интеграция с HubSpot.                   |
| 03 | <b>Интеграция с CRM важнее, чем выбор модели</b>      | Без чистых и полных данных в CRM любой ИИ-агент будет выглядеть как игрушка.                   |
| 04 | <b>Готовьтесь к постоянным доработкам</b>             | ИИ-продукт внутри компании - это постоянное развитие и «растущие аппетиты».                    |
| 05 | <b>Не забывайте про внутренний маркетинг продукта</b> | Апдейты, обучение, демо, истории успеха и работа с фидбеком.                                   |
-

**Какой процесс в маркетинге вы  
готовы отдать ИИ-агенту в  
первую очередь?**

Coherent  
SOLUTIONS



# Спасибо!



coherentsolutions.com  
issoft.by

