

10 ИИ-контуров, которые окупаются за 3-5 месяцев

Чек-лист для бизнеса 100 млн – 1 млрд ₽ выручки

АВТОР

ВЕРСИЯ · ГОД

ФОРМАТ

Михаил Зеленин ·
Потенциал ИИ

v1.0 · 2026

A4 · 16 PAGES

СИСТ-КОНТР 00 · ПЕРВЫЙ ШАГ

§ ГЛАВА

10 ИИ-контуров, которые окупаются за 3-5 месяцев

Чек-лист для собственников бизнеса 100 млн – 1 млрд ₽ выручки

Эта подборка — карта, которая помогает понять, с чего начать ИИ-внедрение и как считать окупаемость. По каждому контуру: типовая боль / архитектура / стек / гипотеза окупаемости / контрольные точки 30/60/90 дней.

Автор: Михаил Зеленин — коуч и ИИ-архитектор. Кипр, Лимасол. 4+ активных пилота и сделок в работе в 2026.

Связь: t.me/metaoptimist · mzelenin.com

§ ГЛАВА

Введение: как читать этот чек-лист

Каждый контур описан по единой схеме:

1. **Типовая боль** — как звучит из уст собственника
2. **Архитектура** — какие шаги в процессе и где садится ИИ
3. **Стек** — конкретные инструменты (Claude / Codex / MCP / 1C / Bitrix24 / Ollama)
4. **Гипотеза окупаемости** — за сколько месяцев возвращает инвестицию
5. **30/60/90** — контрольные точки в первые 90 дней
6. **Готовы ли вы** — короткий чек-лист «стоит ли начинать с этого контура»

Цель — *не выбрать всё*, а выбрать **один первый контур**. Дальше — фундамент уже стоит, и следующие добавляются за недели, не месяцы.

§ ГЛАВА

1. Контроль договор↔оплата

Типовая боль. «Два клиента не платят, продукция стоит на складе, никто не отслеживает связку договор↔оплата системно. На квартальном ретро невозможно вспомнить, кто на каком этапе.»

Архитектура. Агент подтягивает данные из CRM (Битрикс24/amoCRM) и 1С, сверяет договорные даты с фактом оплат, поднимает алерты по отгрузкам без покрытия и контактам без подтверждения. Раз в неделю — отчёт собственнику со светофором.

Стек. Claude Agent SDK · MCP-коннекторы 1С и Bitrix24 · Postgres для журнала · Telegram для алертов.

Гипотеза окупаемости. Один спасённый отгруз окупает внедрение. Типовая окупаемость — 2–4 месяца.

30/60/90.

- 30 дней: подключение данных, ручная сверка, alpha-версия еженедельного отчёта
- 60 дней: автоматические алерты по непокрытым отгрузкам, дашборд собственника
- 90 дней: связь с менеджерами отдела продаж, эскалация по SLA

Готовы ли вы. Битрикс24/amoCRM + 1С с актуальными данными. Один человек со стороны клиента — owner процесса.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промпт в Claude / ChatGPT / Gemini. 20–30 минут диалога — и на встрече сэкономим первые полчаса discovery.

Я — собственник производственно-дистрибьюционной компании. Помогите мне подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «Контроль договор↔оплата». Задай последовательно вопросы, чтобы я к встрече знал: (1) сколько договоров заключаем в месяц и какой средний чек, (2) какой процент отгрузок идёт без подтверждённой оплаты, (3) где живут договоры — в CRM, в 1С, в папке, на бумаге, (4) кто сейчас следит за оплатами и сколько времени тратит, (5) 2–3 крупнейших невозврата за последний год и сколько они стоили. После каждого ответа уточняй, если что-то неясно. В конце — резюме на одну страницу.

Что спросить у меня на встрече:

- Сколько спасённых отгрузов нужно для окупаемости 250 000 ₽ контура в моей нише?
- Можно ли запустить без замены CRM/1С — на текущей инфраструктуре?
- Куда лучше слать алерты — Telegram, email, прямо в Битрикс?
- Кто из моей команды должен стать owner-ом контура?

→ Что делать с теми клиентами, кто уже сейчас не платит — есть ли восстановительный сценарий?

§ ГЛАВА

2. ИИ-помощник менеджеров продаж

Типовая боль. «Менеджеры пишут письма по 30 минут каждое, забывают про follow-up, теряют тёплых клиентов, не успевают расшифровать звонки.»

Архитектура. Агент слушает звонки (Zoom/Yandex Telephony), готовит резюме встречи, draft follow-up письма, обновление CRM. Перед отправкой — собственник или РОП валидирует.

Стек. Claude Sonnet · Whisper транскрипция · MCP в CRM · n8n/Make для пайплайна.

Гипотеза окупаемости. +20-40% времени менеджеров на новые лиды (за счёт сокращения admin-работы). Окупаемость — 3-4 месяца на компании с 5+ менеджерами.

30/60/90.

- 30 дней: транскрипция звонков, draft follow-up в Notion
- 60 дней: автоматическое обновление CRM полей, brief после встречи
- 90 дней: предложения по next-step + дашборд РОПа

Готовы ли вы. Запись звонков (юридически чисто). 5+ менеджеров. РОП, готовый внедрять.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промт в Claude / ChatGPT / Gemini.

Я собственник компании с отделом продаж. Помогите подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «ИИ-помощник менеджеров продаж». Задай вопросы, чтобы я знал: (1) сколько у меня менеджеров и сколько звонков они делают в неделю, (2) какие 3 главные повторяющиеся задачи съедают их время, (3) где находится CRM и где пишутся звонки (Zoom, телефония, мобильный), (4) предупреждены ли клиенты юридически о записи разговоров, (5) сколько времени менеджер тратит на admin (письма, заметки, обновление CRM) vs на продажи. После каждого ответа уточняй.

Что спросить у меня на встрече:

- Стоит ли начинать с одного менеджера-чемпиона или сразу со всеми?
- Можно ли подключить мой Битрикс24/amoCRM без замены?
- Что делать со звонками с мобильного — есть ли решение?
- Через какое время менеджеры начнут сами улучшать промт-шаблоны?
- Что делать с менеджерами, которые саботируют — сопротивление неизбежно?

§ ГЛАВА

3. Проверка проектной документации

Типовая боль. «Каждый проект — 200+ страниц технической документации. Главный инженер тратит 2 недели на чтение и сверку с нормативами. Половину опечаток ловят на стройплощадке.»

Архитектура. Агент сравнивает документы с нормативной базой (СНиП/ГОСТ или европейские стандарты), находит несоответствия и спорные места. На выходе — checklist для инженера: что точно ОК, что нужно проверить, что нарушено.

Стек. Claude Opus + RAG по нормативке · векторное хранилище · OCR (для сканов).

Гипотеза окупаемости. Сокращение проверки с 2 недель до 2 дней. Окупаемость — 1-2 проекта.

30/60/90.

- 30 дней: загрузка нормативной базы, alpha по одному типу документации
- 60 дней: расширение на 3-5 типов документов, валидация на исторических проектах
- 90 дней: интеграция в текущий workflow, метрики «пропущенных ошибок до/после»

Готовы ли вы. Электронный архив нормативки. 3-5 проектов в год минимум.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промпт в Claude / ChatGPT / Gemini.

Я собственник проектной/инженерной компании. Помоги подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «Проверка проектной документации». Задай вопросы, чтобы я знал: (1) сколько проектов в год и какой средний объём документации на проект, (2) какие нормативы используем (СНиП, ГОСТ, отраслевые, иностранные), (3) кто проверяет сейчас и сколько часов на проверку одного проекта, (4) есть ли электронный архив нормативки или работаем с бумагой/сканами, (5) сколько типовых ошибок проходят до стройплощадки в год и сколько это стоит. После каждого ответа уточняй.

Что спросить у меня на встрече:

- Можно ли загружать сканы документов или только нативные PDF?
- Кто валидирует AI-findings — главный инженер, ГИП, или 3-я сторона?
- Что делать при обновлении нормативной базы — переобучается ли система?
- Можно ли отдать клиенту checklist с AI-комментариями как часть отчёта?
- Какая точность реально достижима — 95%? 99%? И что с остатком?

§ ГЛАВА

4. ИИ-бухгалтер

Типовая боль. «Бухгалтер тратит неделю в месяц на сверку первички, выгрузку из банка, классификацию платежей. Заккрытие месяца — всегда нервы.»

Архитектура. Агент тянет банковские выписки, сверяет с 1С, классифицирует платежи, готовит draft проводок. Главбух валидирует и отправляет. Каждый месяц — отчёт о расхождениях.

Стек. Claude Sonnet · MCP в 1С · API банка · локальный LLM (Ollama) для чувствительных данных.

Гипотеза окупаемости. Освобождает 30-50% времени бухгалтера. Окупаемость — 4-6 месяцев.

30/60/90.

- 30 дней: подключение банков и 1С, классификация на исторических данных
- 60 дней: ежедневная сверка, эскалация спорных платежей
- 90 дней: автоматизация draft проводок, метрики точности

Готовы ли вы. Электронная бухгалтерия (1С Бухгалтерия). Открытый банк или эл. выписки. Главбух — owner.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промпт в Claude / ChatGPT / Gemini.

Я собственник компании с бухгалтерией. Помоги подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «ИИ-бухгалтер». Задай вопросы, чтобы я знал: (1) сколько платежей через р/с в месяц и сколько типов операций, (2) какая 1С (Бухгалтерия / Управление / Фреш / Облачная), (3) открыт ли банк через API или только эл. выписки, (4) сколько часов в неделю бухгалтер тратит на сверку и классификацию, (5) что главбух категорически не отдаст автоматизации (заккрытие месяца? отчётность?). После каждого ответа уточняй.

Что спросить у меня на встрече:

- Какие данные точно НЕ должны уходить в облачные LLM — что считается чувствительным?
- Можно ли запустить только для классификации платежей, без проводок?
- Что делать с расхождениями — auto-fix или эскалация главбуху?
- Как защищён доступ — кто видит банковские потоки?
- Что будет при смене главбуха — agent надо переобучать?

§ ГЛАВА

5. Синхронизация CRM↔1С

Типовая боль. «Между Битриксом и 1С — пропасть. Менеджеры заводят сделку в CRM, бухгалтерия дублирует руками в 1С. Расхождения вылавливаем на ретро.»

Архитектура. MCP-коннектор Bitrix24 ↔ 1С с правилами sync: сделки в CRM → счета в 1С, оплаты в 1С → статус в CRM. Расхождения — в алерты + дашборд.

Стек. Claude Agent SDK · MCP-серверы под Bitrix24 и 1С (собственная разработка) · n8n для оркестрации · Postgres журнал.

Гипотеза окупаемости. Освобождает 8-15 часов в неделю на двойной ввод. Окупаемость — 3-5 месяцев.

30/60/90.

- 30 дней: коннектор Bitrix24 → 1С (один тип сделок)
- 60 дней: двусторонняя синхронизация, алерты по расхождениям
- 90 дней: покрытие всех типов сделок, дашборд расхождений для собственника

Готовы ли вы. Bitrix24/amocrm + 1С (Управление торговлей/Фреш). IT-человек в команде или подрядчик.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промпт в Claude / ChatGPT / Gemini.

Я собственник торговой/производственной компании. Помогите подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «Синхронизация CRM↔1С». Задай вопросы, чтобы я знал: (1) какая CRM (Bitrix24 / amoCRM / другое) и какие данные в ней живут, (2) какая 1С (УТ / УНФ / Бухгалтерия / Фреш / коробка) и какие у неё доработки, (3) кто и как делает sync сейчас — руками, скриптами, регулярными выгрузками, (4) сколько часов в неделю съедает двойной ввод и где возникают расхождения, (5) какие 2-3 типа сделок наиболее болезненны и должны быть синхронизированы первыми. После каждого ответа уточняй.

Что спросить у меня на встрече:

- Можно ли начать с одностороннего sync (CRM → 1С), а двусторонний — потом?
- Что делать с конфликтами — приоритет у CRM или у 1С?
- Можно ли обойтись без нашего IT — или нужен наш человек?
- Что с историческими данными — мигрировать или только новые?
- Какая нагрузка на 1С — будут ли тормоза в часы пиковых продаж?

§ ГЛАВА

6. Watcher конкурентов

Типовая боль. «Не успеваю следить за тем, что делают конкуренты. Когда узнаю — уже поздно реагировать. Сажу в реактиве, а не на опережении.»

Архитектура. Раз в 1-2 недели агент скачивает свежие посты, статьи, обновления продуктов конкурентов (TG-каналы, сайты, GitHub если есть). Выделяет 3-5 главных смыслов и пишет короткий брифинг — что меняется, что значит для нас.

Стек. Claude Sonnet · Telegram-MCP · web-scraper · локальный embed (Ollama) для семантического поиска.

Гипотеза окупаемости. Не прямые деньги — но 1 правильная стратегическая ставка из дайджеста окупает контур за квартал.

30/60/90.

- 30 дней: настройка списка watchlist (5-15 источников)
- 60 дней: первый бимесячный отчёт с 3-5 ключевыми смыслами
- 90 дней: рутина в launchd/cron, прямая доставка собственнику

Готовы ли вы. Понимание, кто ваши Tier 1-3 конкуренты. Готовность читать дайджест регулярно.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промпт в Claude / ChatGPT / Gemini.

Я собственник компании в [укажи нишу]. Помоги подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «Watcher конкурентов». Задай вопросы, чтобы я знал: (1) кто мои 5-10 ключевых конкурентов (Tier 1 — прямые, Tier 2 — alternative, Tier 3 — соседи), (2) где они публично активны (Telegram-каналы, vc.ru, LinkedIn, GitHub, ютуб, отраслевые СМИ), (3) что я хочу мониторить — продуктовые релизы, маркетинговую активность, найм ключевых ролей, (4) как часто я буду читать дайджест — ежедневно, раз в неделю, раз в две недели, (5) какие 3 неожиданные находки за прошлый год я бы хотел получить раньше. После каждого ответа уточняй.

Что спросить у меня на встрече:

- В каком формате удобнее получать дайджест — PDF, email, Telegram, дашборд?
- Можно ли мониторить закрытые источники (платные сообщества, мои подписки)?
- Где порог «реагировать сейчас» vs «просто знать»?
- Можно ли добавлять конкурентов «на лету»?
- Что делать, если конкурент молчит 3 месяца — пропустить или копать глубже?

§ ГЛАВА

7. Personal OS собственника

Типовая боль. «Решения принимаются импульсивно. Через квартал не помню, почему выбрал это, а не другое. Что окупилось — не вижу. Ретро формально, в реальности — ничего не меняется.»

Архитектура. Личное хранилище решений (Obsidian + MCP) + агент, который собирает каждую «ставку» собственника (деньги/время/риск/возможность) с метаданными и связями. На квартальном ретро — дашборд: какие ставки окупились, какие пошли в слив.

Стек. Claude Code · Obsidian · MCP под собственный vault · ручной интерфейс ввода через TG-бота.

Гипотеза окупаемости. Не прямые деньги. Качество решений + видимая память — главная отдача. Хорошо считается на 6-12 месяцев.

30/60/90.

- 30 дней: установка Obsidian + базовые скиллы Claude Code, занесение последних 30 решений
- 60 дней: автоматический сбор ставок из календаря и переписки
- 90 дней: первое квартальное ретро на данных

Готовы ли вы. Готовность вести vault 10-15 минут в день. Один проект-полигон.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промпт в Claude / ChatGPT / Gemini.

Я собственник нескольких бизнесов / проектов. Помогите подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «Personal OS собственника». Задай вопросы, чтобы я знал: (1) сколько крупных решений (с риском или \$-stake) я принимаю в неделю, (2) сколько проектов веду параллельно и где они физически живут, (3) где сейчас находятся мои заметки, решения, обещания (TG избранное, Apple Notes, голова, разбросано), (4) что обычно мешает на квартальном ретро вспомнить «почему выбрал именно так», (5) сколько времени в день реалистично могу потратить на ведение системы — 5 минут, 15 минут, 30. После каждого ответа уточняй.

Что спросить у меня на встрече:

- Если у меня уже есть Notion / Obsidian — переносить или с нуля?
- Можно ли начать без переустановки текущих систем?
- Когда я увижу first-results — 3 месяца, 6, год?
- Что делать, если я бросил вести vault на неделю — катастрофа?
- Можно ли подключить мою команду или это только мой контур?

§ ГЛАВА

8. Адвокат дьявола перед решениями

Типовая боль. «Решаю крупные ставки за 24-48 часов, без второго мнения. Потом жалею. Команда не возражает — субординация.»

Архитектура. Перед каждым важным решением собственник пишет краткое описание в Claude. Агент задаёт 5 жёстких вопросов + делает premortem («что разрушит решение через 3 мес»). Вердикт: GO / GO-WITH-CONDITIONS / PAUSE / ROADMAP.

Стек. Claude Opus · skill-команда /devil · prompt-engineered под бизнес-контекст собственника.

Гипотеза окупаемости. Одна предотвращённая ошибка в квартал окупает контур. Часто — на порядок больше.

30/60/90.

- 30 дней: установка skill, прогон на 5-10 исторических решениях
- 60 дней: интеграция в рабочий процесс перед коммитом
- 90 дней: накопление паттернов «где обычно ошибаюсь», personalization

Готовы ли вы. 2-3 серьёзных решения в месяц. Готовность к жёсткой обратной связи.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промпт в Claude / ChatGPT / Gemini.

Я собственник, принимаю крупные решения сам. Помогите подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «Адвокат дьявола перед решениями». Задай вопросы, чтобы я знал: (1) сколько \$-stakes решений (>500 тыс \$ или со значимым риском) я принимаю в месяц, (2) назови 3 решения за прошлый год, о которых сейчас жалею — что в них пошло не так, (3) что обычно меня «сносит» — эмоция, срочность, страх, перфекционизм, авторитет, (4) кто сейчас мне оппонирует на решениях — партнёр, тренер, член семьи, никто, (5) какой формат обратной связи я выношу лучше — текст, голос, видеочат. После каждого ответа уточняй.

Что спросить у меня на встрече:

- Можно ли скрыть от команды, что я советуюсь с ИИ?
- Что делать, если devil говорит «PAUSE», а сроки горят?
- Сколько контекста про мой бизнес ему нужно для качественной обратной связи?
- Что делать, если ИИ скажет то, что я не хочу слышать?
- Будет ли он помнить про мои паттерны после 6 месяцев — или каждый раз с нуля?

§ ГЛАВА

9. Дашборд ставок (Decision OS)

Типовая боль. «На квартальном ретро невозможно вспомнить, какие ставки окупались. Информация раздроблена: часть в CRM, часть в почте, часть в голове.»

Архитектура. Расширение Personal OS — все ставки собственника собираются в единый дашборд с метриками (вложено / получено / срок / статус). Можно резать по типам ставок, по бизнесам, по квартальным циклам.

Стек. Claude Code · Obsidian DataView · Personal OS как фундамент · веб-дашборд (опционально).

Гипотеза окупаемости. Освобождает 3-5 часов в квартал на ретро, повышает качество следующих решений. Хорошо считается через 2-3 квартала.

30/60/90.

- 30 дней: формат ставки, разметка истории
- 60 дней: дашборд, первое квартальное ретро на данных
- 90 дней: автоматизация ввода через CRM/календарь

Готовы ли вы. Personal OS уже стоит (контур №7). Готовность работать с дашбордом каждый квартал.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промпт в Claude / ChatGPT / Gemini.

Я собственник, принимаю много ставок (решений с финансовым/временным риском). Помогите подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «Дашборд ставок (Decision OS)». Задай вопросы, чтобы я знал: (1) сколько ставок я делаю в квартал — найм, инвестиции, продуктовые решения, партнёрства, (2) какой средний размер ставки в рублях и/или в часах команды, (3) как у меня сейчас устроен квартальный ретро — формально, в голове, никак, (4) какие метрики «окупилась ли ставка» я хотел бы видеть — деньги вернулись, время освободилось, рыночная позиция, (5) хочу ли я видеть ставки по бизнесам отдельно или общим pool'ом. После каждого ответа уточняй.

Что спросить у меня на встрече:

- Как формально определить «окупилась ли ставка» — у каждой ставки своё определение?
- Можно ли разделить дашборд по бизнесам или объединять обязательно?
- Доступ для команды или только для собственника?
- Что делать со «слепыми» ставками — где результат непонятен 2+ года?
- Можно ли в обратную сторону — экспорт исторических решений из почты/Telegram?

§ ГЛАВА

10. Прогноз дефицита оборотных средств

Типовая боль. «Узнаю о кассовом разрыве за неделю до. Тушу пожары. Нет ранних индикаторов.»

Архитектура. Агент тянет данные из 1С (оплаты, ожидаемые, обязательства), календаря (выплаты, налоги), CRM (ожидаемые сделки) и строит прогноз ликвидности на 30/60/90 дней. Алерты на пороги.

Стек. Claude Sonnet · MCP в 1С · Postgres для журнала · Telegram алерты.

Гипотеза окупаемости. Один предотвращённый кассовый разрыв (стоимость экстренного займа или штрафа за просрочку) окупает контур. Обычно — 2-3 месяца.

30/60/90.

- 30 дней: подключение к 1С, ручная модель ликвидности на 30 дней
- 60 дней: прогноз на 60 дней, алерты на пороги
- 90 дней: интеграция CRM-данных в прогноз, прогноз на 90 дней

Готовы ли вы. 1С Бухгалтерия или 1С Управление. Налажен учёт обязательств и ожидаемых поступлений.

Подготовь данные через свой ИИ. Скопируйте этот промпт в Claude / ChatGPT / Gemini.

Я собственник компании с операционным денежным потоком. Помогите подготовиться к встрече с ИИ-консультантом по контуру «Прогноз дефицита оборотных средств». Задай вопросы, чтобы я знал: (1) сколько кассовых разрывов случилось за последний год и какую цену я заплатил (штрафы, экстренные займы, простой), (2) где живут данные по обязательствам — 1С, банк, отдельная excel-таблица, CRM, (3) кто сейчас отвечает за прогноз cashflow — финдир, бухгалтер, я сам, (4) на какой горизонт планирую сейчас и хочу планировать — 30 / 60 / 90 / 180 дней, (5) есть ли сезонность и насколько она предсказуема. После каждого ответа уточняй.

Что спросить у меня на встрече:

- Какие пороги алертов — субъективные или по нормативу (например, <10% от месячных обязательств)?
- Что делать при «red light» — ручной разбор или авто-эскалация финдиру?
- Можно ли учесть сезонность и спецсобытия (праздники, тендеры)?
- Какая точность реалистично достижима на 30/60/90 дней?

→ Что делать, если прогноз ошибся — переобучать или эскалировать вручную?

§ ГЛАВА

Готов ли мой бизнес к ИИ-контурам — короткий чек

Прежде чем брать первый контур, проверьте:

- ☐ Выручка 100 млн – 1 млрд ₽ в год. Меньше — ИИ часто избыточен, лучше базовая автоматизация.
- ☐ Есть электронные системы (CRM, 1С, какой-то учёт). Если всё «на бумаге» — сначала базовая цифровизация.
- ☐ Есть человек-owner процесса. Не CEO — тот, кто работает с этим каждый день.
- ☐ Есть бюджет «попробовать» 250 000 – 500 000 ₽ на первый контур.
- ☐ Готовы к 4-6 неделям, где 4-8 часов своего времени уйдут на разбор и валидацию.

Если 4 из 5 — **зрелый кейс**, идём в первый контур.

Если 2-3 из 5 — **ранний кейс**, сначала разбор за 70 000 ₽ (90 минут), который покажет, что делать в первую очередь.

Если 0-1 из 5 — **рано**. Сначала базовая автоматизация без ИИ.

§ ГЛАВА

Что дальше

Этот чек-лист — карта. Какой контур ваш — вопрос вашего бизнеса. Чтобы понять:

Часовая ИИ-сессия · 9 900 ₺ — один час, один вопрос. Уходите с 3 рабочими сценариями.

ИИ-разбор бизнеса · 70 000 ₺ — 90 минут с подготовкой. Уходите с 2-3 векторами и приоритетом раскатки.

Запись: mzelenin.com или t.me/metaoptimist

© 2026 Михаил Зеленин · Кипр, Лимасол · Конфиденциальность встреч обязательна.