

Отправили запись боту — протокол уже в чате

Изучили, чем автоматически расшифровывать ваши внутренние совещания, превращать их в структурированный протокол с задачами, ответственными и сроками и отправлять результат в рабочую ветку «Совещания». Рекомендуем начать с простого: бот в Telegram, куда отправляют запись, и задачи, которые сами падают в CRM во «Входящие». Три варианта, честные цены, замеры на русском и узбекском — не по описаниям вендоров, а собственными прогонами.

1,6 / 0,4 %

ошибок распознавания на русской планёрке и на узбекской записи в наших замерах — против 66,5 % у стандартного Whisper на узбекском

≈ 2 500 ₽

полная эксплуатация в месяц при 40 часах совещаний: обработка и сервер. Готовые сервисы берут столько же за одного сотрудника

5 дней

от старта до работающего бота: отправили запись — получили протокол и задачи в CRM. Дальше — по желанию

00 · КОРОТКО, ЕСЛИ ЧИТАТЬ НЕКОГДА

ЧТО РЕКОМЕНДУЕМ

Бот в Telegram

СКОЛЬКО СТОИТ РАБОТА

45 000 ₽

Отправили запись боту → через пару минут протокол в ветке «Совещания», а задачи из встречи — в CRM во «Входящие», нераспределённые. Кому и к какой сделке — решает руководитель за минуту.

Базовый шаг под ключ. Развитие — автоматический забор записей из Zoom и связка с карточкой сделки — отдельными шагами, когда и если понадобится.

СКОЛЬКО СТОИТ ЭКСПЛУАТАЦИЯ

≈ 2 500 ₽ /мес

При 40 часах совещаний: около 800 ₽ обработка плюс 1 500–3 000 ₽ сервер. Отдельно — тариф Zoom с облачной записью, если его ещё нет. Платите за минуты, а не за людей.

КОГДА ЗАРАБОТАЕТ

5 дней

Дни 1–2 — бот принимает записи и расшифровывает оба языка. Дни 3–4 — протокол по вашему шаблону и задачи в CRM. День 5 — прогон на ваших встречах и передача.

ПОЧЕМУ ИМЕННО ЭТОТ ВАРИАНТ

01

Держит оба языка

Единственный из трёх, кто уверенно работает и с русским, и с узбекским. Мы это проверили прогонами, а не поверили описанию.

02

Формат — ваш

Протокол собирается по вашему шаблону, а не по чужому, и задачи попадают в вашу CRM, а не в чужой личный кабинет.

03

Цена не растёт от людей

Готовые сервисы берут за каждого сотрудника ежемесячно. Здесь — только минуты обработки, десятки долларов в год.

04

Растёт по частям

Автоматика Zoom, привязка к сделкам, закрытый контур — отдельные шаги поверх готового. Заранее платить за них не нужно.

Главное ограничение, о котором честно предупреждаем. Наши замеры узбекского сделаны на чистой студийной записи одного диктора. На живом совещании — с перебиваниями, эхом переговоров и несколькими голосами — качество будет ниже. Поэтому первым шагом внедрения ставим пилот на трёх ваших реальных записях: пока не измерим на вашем материале, цифру качества никто честно назвать не может.

Вендоры пишут «100+ языков». Мы проверили, что за этим стоит

Узбекский попадает в маркетинговые списки почти всех сервисов, но по факту одни его не поддерживают вовсе, а другие слышат его как соседний тюркский язык. Поэтому мы не стали пересказывать сайты вендоров, а прогнали реальные записи и посчитали ошибки.

01 **Взяли материал с эталонным текстом**

15-минутная узбекская запись, для которой у нас есть точный исходный текст (2078 слов), и живая русская запись — обычная человеческая речь с оговорками и самоперебиваниями, а не диктор в студии.

узбекский + русский
эталон известен пословно

02 **Посчитали долю ошибок, а не «на глаз»**

Сравнили расшифровку с эталоном пословно и посчитали WER — общепринятую метрику: сколько слов из ста распознаны неверно. Ниже 10 % — протокол читается свободно; выше 30 % — текст бесполезен.

метрика WER
722 слова в замеры

03

Проверили самое сложное — смену языка внутри одной встречи

Склеили русскую и узбекскую речь в одну запись двух разных людей и посмотрели, разделит ли система говорящих, определит ли языки и не «поплывёт» ли на переходе. Это и есть ваш реальный сценарий.

2 говорящих

2 языка в одной записи

04

Собрали рабочий прототип и прогнали совещание целиком

Не остановились на расшифровке: собрали цепочку «запись → протокол → задачи» и прогнали через неё смоделированную планёрку с русскими и узбекскими репликами. Результат — в следующем разделе, его можно послушать и прочитать.

сквозной прогон

07.09.2026

02 · ЧТО ПОКАЗАЛИ ЗАМЕРЫ

Разница между движками — не проценты, а разы

Одна и та же метрика — доля неверно распознанных слов. Первые две строки — то, что мы отобрали для вас, и обе цифры получены на нашем материале. Третья — то, что обычно ставят «по умолчанию» и что на узбекском разваливается.

01 Русская планёрка, живая речь

Gemini 3.5 Flash · замер 07.09.2026

Расшифровка планёрки из трёх человек со сроками и цифрами. Из 125 слов разошлись два — и оба раза это одно и то же имя: «Дилноза» записана как «Дильноза». Числа система пишет цифрами («23 заявки» вместо «двадцать три»), что для протокола удобнее.

1,6 %

02 Узбекская запись

Gemini 3.5 Flash · рекомендуем · замер 07.09.2026

Пятнадцатиминутная запись с известным нам исходным текстом: расшифрована практически дословно, вместе со специфической узбекской орфографией (o', g', апострофы), на которой ошибаются остальные движки. Это чистая студийная запись — на живом совещании будет хуже, см. оговорку ниже.

0,4 %

03 Whisper large-v3, без дообучения

стандартный выбор «по умолчанию» · замер 28.08.2026

Слышит узбекский как соседний тюркский язык: o меняет на a, v на w, q на k. Ошибки системные, а не случайные. Для протокола непригоден — текст придётся переписывать вручную.

66,5 %

04 Whisper small, дообученный на узбекском

для варианта с закрытым контуром · замер 28.08.2026

Дообученная маленькая модель обходит недообученную большую в 12 раз. Это и есть цена вопроса, если записи нельзя выпускать за периметр компании: дообучение возможно, но это отдельный проект на пару месяцев.

5,7 %

Как читать эти цифры честно. Замеры сделаны на чистой записи одного говорящего. На реальном совещании — несколько голосов, перебивания, эхо в переговорке, шум — ошибок будет заметно больше у любого движка. По опубликованным исследованиям для узбекского реалистичный ориентир на живой речи — 15–25 %, и это всё ещё вполне читаемый протокол. Но **обещать вам конкретную цифру до пилота на ваших записях мы не будем** — именно это и предлагаем сделать первым шагом.

Русский язык проблемой не является: его уверенно держат все рассмотренные движки, вопрос только в цене и в том, куда уезжают ваши записи. Показательно другое — **обе ошибки в русском замере пришлись на имя сотрудника.** Именно поэтому в работу закладывается словарь ваших имён, продуктов и терминов: это самая дешёвая правка с самым заметным эффектом.

И ещё одно, чтобы снять законный вопрос: тексты, на которых мы считали ошибки, нигде не публиковались — это наши собственные материалы. Модель не могла «знать» их заранее, замер честный.

ПРОВЕРКА НА СМЕШАННОЙ ЗАПИСИ · ДВА ГОВОРЯЩИХ, ДВА ЯЗЫКА

✓ Говорящие

Разделены верно: система сама определила, что людей двое, и поставила границу между ними там, где она есть на самом деле. На встрече из пяти-семи человек задача сложнее — для таких случаев в конвейере предусмотрен движок с разделением до 32 голосов.

✓ Языки

Определены верно и помечены в расшифровке: русская часть — как русская, узбекская — как узбекская. Переключение не сбilo систему.

! Алфавит узбекского

Единственная осечка: в смешанной записи узбекская реплика вышла кириллицей вместо принятой латиницы. Лечится одной строкой в настройке — во втором прогоне с явно указанным алфавитом всё встало на место.

✓ Живая речь

Оговорки и самоперебивания («Большинство предпринимателей даже близко не... даже близко не осознают») сохранены — значит, ничего не «додумывается» за говорящего.

03 · ДЕМО: ВХОД И ВЫХОД

Послушайте планёрку — и посмотрите, что система из неё сделала

Мы смоделировали типовую планёрку: трое участников, русская речь, одна реплика по-узбекски, две задачи со сроками и один незакрытый вопрос. Ниже — сама запись и протокол, который прототип собрал из неё без единой правки руками.

ВХОД · ЗАПИСЬ 55 СЕКУНД

обработка	10 секунд
стоимость прогона	< \$0,01
правок руками	0
задач в CRM	2

Голоса синтезированы для демонстрации — присылать вам чужие настоящие совещания мы, разумеется, не будем. Узбекская реплика в записи настоящая по смыслу: именно из неё система вытащила решение о вечерних дежурствах.

ВЫХОД · ПРОТОКОЛ

ТЕМА

Еженедельная планёрка

УЧАСТНИКИ · ЯЗЫК

Рустам, Дильноза, Сергей · русский, узбекский

РЕШЕНИЯ

- Ввести вечерние дежурства для обработки заявок, поступающих после 18:00.
- Сделать поле «Источник» в CRM обязательным при переводе сделки в работу.

ЗАДАЧИ

Подготовить график вечерних дежурств и прислать на согласование

Дильноза · срок 12 сентября

«подготовь график вечерних дежурств и пришли мне на согласование»

Сделать поле «Источник» обязательным при переводе сделки в стадию «В работе»

Сергей · срок 19 сентября

«сделай поле источник обязательным при переводе сделки в стадию в работе»

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

- Бюджет на рекламу в октябре — ждём цифры от финансового отдела.

И ПАРАЛЛЕЛЬНО

Обе задачи ушли в CRM во «Входящие» — с цитатой, датой встречи и ссылкой на протокол. Кому и к какой сделке — руководитель разберёт за минуту.

Обратите внимание на строку в кавычках под каждой задачей. Это не украшение. Языковые модели умеют «додумывать» ответственного и срок, если их не назвали вслух, — и именно на этом обычно рушится доверие к автопротоколам. Мы заставляем систему подтверждать каждую задачу дословной цитатой из записи: если цитаты нет — задачи нет, а в поле ответственного честно стоит «не назван». Проверить протокол после этого — минута.

04 · ОТКУДА СИСТЕМА БЕРЁТ ЗАПИСЬ

Четыре способа получить запись встречи — и когда какой нужен

Это самая недооценённая часть задачи: расшифровать умеют все, а вот забрать запись — уже вопрос настройки и доступов. В базовом шаге мы намеренно берём самый простой путь: человек отправляет запись боту. Автоматику из Zoom добавляем следующим шагом — она требует платного тарифа и настроек в вашем рабочем пространстве, и это единственное, что мешает запуститься за неделю.

01 Облачная запись Zoom

шаг 2 · автоматика

Zoom сам сообщает нашему серверу, что запись готова, и отдаёт ссылку на скачивание. Ничего нажимать не нужно: провели встречу с включённой записью — через несколько минут протокол в чате. Требуется платный тариф Zoom с облачной записью (от \$13–17 за организатора в месяц, 10 ГБ в комплекте).

когда надоеет
отправлять руками

02 Бот-участник в звонке

Recall.ai и аналоги

В звонок заходит служебный участник и пишет встречу сам. Плюс — работает и в Google Meet, и в Teams, и без облачной записи Zoom. Минусы — участники его видят, добавляется ≈ \$0,50 за час записи, и это ещё один внешний сервис в контуре.

если нет облачной
записи или есть Meet

03 Отправка записи боту в Telegram

основной способ · базовый шаг

Отправили аудио или видео боту — получили протокол в ветку «Совещания» и задачи в CRM. Одним и тем же способом закрываются Zoom, офлайн-встречи, разговоры по телефону, диктофонные записи и любые «а вот эту старую запись тоже обработайте». Ничего настраивать в Zoom не нужно, начать можно завтра.

по умолчанию

04 Локальная запись на компьютере

резервный путь

Zoom пишет встречу на компьютер организатора, папка синхронизируется, система забирает файлы оттуда. Дешевле облачной записи, но зависит от того, включил ли человек запись и включён ли компьютер.

экономия
на тарифе Zoom

05 · ТРИ ТЕХНИЧЕСКИХ ВАРИАНТА

От «включить завтра» до «ничего не покидает ваши серверы»

Варианты отличаются не столько качеством расшифровки, сколько тем, кому вы доверяете свои записи, насколько протокол будет вашим по форме и как цена ведёт себя при росте компании.

Как работает

Сервис подключается к вашему календарю, сам заходит в Zoom служебным участником, пишет встречу, отдаёт расшифровку и саммари в своём личном кабинете.

Русский язык

Да. Fireflies — 100+ языков, качество на русском рабочее. mumeet.ai заявляет точность 96 % и заточен под русский.

Узбекский язык

Нет. В официальном списке языков Fireflies узбекского нет вовсе; Otter.ai поддерживает всего шесть языков и русского среди них тоже нет. Эта половина вашей задачи остаётся незакрытой.

Zoom и файлы

Zoom — да, через бота. Загрузка своих файлов — да, с ограничениями по минутам тарифа.

Задачи и ответственные

Есть, но по шаблону сервиса. Подстроить структуру протокола под вашу — нельзя, только выбрать из готовых.

Отправка в Telegram и CRM

Напрямую — нет. Нужен небольшой мост на нашей стороне: забирает готовый протокол по их API и кладёт в вашу ветку и в карточку сделки.

Стоимость сервиса

\$10–19 за пользователя в месяц (Fireflies Pro/Business) либо от 850 ₽/мес и от 1 ₽ за минуту (mumeet.ai). Растёт линейно с числом сотрудников.

Наша работа

50 000 ₽ · 5–7 рабочих дней — мост в Telegram и CRM, настройка, инструкция.

Ограничения и риски

Узбекский не покрыт. Записи и расшифровки хранятся в чужом облаке за рубежом. Оплата — зарубежной картой. Формат протокола чужой. При росте команды подписка дорожает без предела.

Когда брать: если нужно «уже на этой неделе», встречи только на русском, а глубокая связка с CRM не критична.

Как это выглядит у вас

Провели совещание — отправили запись боту в Telegram обычным файлом, как вы отправляете документ коллеге. Через две-три минуты бот кладёт в ветку «Совещания» готовый протокол, а **все задачи из встречи улетают в CRM во «Входящие»** — общим списком, ещё не разобранным по людям. Руководитель заходит и распределяет их привычным способом: кому, к какой сделке, с каким сроком.

Почему именно так

Мы сознательно не заставляем систему угадывать, к какой сделке и к какому сотруднику относится задача — именно на этом ломаются автопротоколы: человек узнаёт о «своём» поручении постфактум и перестаёт верить системе. Машина делает то, что умеет безошибочно: слышит, структурирует, доносит. Решение «кому и когда» остаётся за руководителем — и занимает минуту вместо часа ручной расшифровки.

Русский язык

Проверено на живой планёрке: 1,6 % ошибок, обе — написание одного имени. Лечится словарём имён.

Узбекский язык

Проверено: 0,4 % ошибок на студийной записи — на порядки лучше стандартных решений. На живом совещании будет хуже, точную цифру даём после пилота на ваших записях.

Что можно отправлять

Любые аудио- и видеофайлы: запись Zoom, диктофон с офлайн-встречи, разговор по телефону, старая запись «а вот эту тоже обработайте». Полторачасовые встречи система режет и склеивает сама — вам об этом думать не нужно.

Что попадает в протокол

Тема, участники, краткое саммари, принятые решения, задачи с ответственным и сроком, открытые вопросы. Каждая задача подтверждается дословной цитатой, и цитата проверяется программно: нет её в расшифровке — задача до протокола не доходит. Несказанный ответственный помечается «не назван», а не выдумывается.

Куда уходит результат

Протокол — в ветку «Совещания». Задачи — в CRM во «Входящие», каждая с цитатой, датой встречи и ссылкой на протокол, чтобы разбирающему было

понятно, откуда она взялась. Если встреча личная и в CRM ей не место — задачи можно не отправлять одной кнопкой.

Стоимость сервиса

≈ **\$0,2 за час совещания** на основном движке; запасной ElevenLabs Scribe v2 — \$0,22 за час, то есть тот же порядок, переключение цену не ломает. 40 часов встреч в месяц — около 800 ₽ обработки плюс 1 500–3 000 ₽ за сервер. Цена зависит от минут, а не от числа сотрудников: подключайте хоть всю компанию.

Наша работа

45 000 ₽ · 5 рабочих дней — бот, расшифровка обоих языков, протокол по вашему шаблону, отправка в ветку и задачи во «Входящие» CRM.

Ограничения и риски

Обработка идёт на зарубежных моделях, поэтому сервер обработки размещаем за пределами РФ, а к вам приходит только готовый текст. Зависимость от одного поставщика снимаем вторым движком: переключение — настройка, а не переписывание. Запись нужно отправить боту руками — автоматический забор из Zoom это следующий шаг, см. ниже.

Когда брать: когда нужен и русский, и узбекский, свой формат протокола и задачи в вашей CRM — то есть ваш случай. Это законченный продукт, а не половина решения.

КАК РАЗВИВАТЬ ДАЛЬШЕ · ЕСЛИ БАЗОВЫЙ ШАГ СЕБЯ ОПРАВДАЕТ

Шаг 2

Zoom на автомате — отправлять руками больше не нужно

Zoom сам сообщает нашему серверу, что запись готова: провели встречу с включённой записью — протокол пришёл, без единого действия. Требуется платный тариф Zoom с облачной записью и доступ к настройкам вашего рабочего пространства.

+45 000 ₽
неделя

Шаг 3

Задачи сразу к сделке и к ответственному

Система связывает встречу с карточкой сделки и назначает исполнителя, «Входящие» перестают быть промежуточной остановкой. Плюс приёмка по измеримой метрике на

десяти реальных совещаниях: не меньше девяти верно извлечённых задач из десяти и ноль выдуманных ответственных.

+70 000 Р

1,5 недели

Шаг 4

Переезд в закрытый контур

Если появится требование не выпускать записи наружу — меняется один шаг конвейера, остальное остаётся как есть. Подробности и честная цена — в варианте В ниже.

по варианту В

Мы намеренно ставим это не в основную смету. Практика простая: после первого месяца работы половина ожидаемых доработок оказывается не нужна, зато появляются две, которых никто заранее не предполагал. Платить за них заранее — переплачивать.

Как работает

Тот же конвейер, но расшифровка и сборка протокола выполняются на вашем или нашем выделенном сервере с видеокартой. Записи не покидают контур вообще.

Русский язык

Хорошо: на русском Whisper и локальные модели работают уверенно.

Узбекский язык

Из коробки — неприемлемо: 66,5 % ошибок в нашем замеры. Нужно дообучение модели: 2–2,5 месяца работы ML-инженера плюс видеокарты, либо внешний Yandex SpeechKit (36 ₺ за час аудио, узбекский поддерживает) — но тогда контур перестаёт быть полностью закрытым.

Zoom и файлы

Так же, как в варианте Б.

Задачи и ответственные

Так же, как в варианте Б, но качество формулировок у локальных моделей заметно ниже облачных.

Отправка в Telegram и CRM

Так же, как в варианте Б.

Стоимость сервиса

25 000–45 000 ₺ в месяц за сервер с видеокартой — платится независимо от того, было в этом месяце десять совещаний или ноль.

Наша работа

от 350 000 ₺ · 6–8 недель — сам конвейер. Чтобы узбекский заработал приемлемо, к этому добавляется либо дообучение модели (**ещё 600 000–900 000 ₺ и 2–2,5 месяца**, плюс видеокарты), либо внешний Yandex SpeechKit за 36 ₺ за час аудио — но тогда контур перестаёт быть полностью закрытым. Честная полная цифра для полностью закрытого варианта с узбекским: **около миллиона рублей и 3–4 месяца**.

Ограничения и риски

Самый дорогой и долгий путь: в 5–6 раз дороже рекомендуемого при худшем качестве узбекского в первые месяцы. Оправдан только требованием не выпускать записи наружу.

Когда брать: если на совещаниях звучит то, что по правилам компании нельзя передавать во внешние сервисы.

06 · СРАВНЕНИЕ ПО ВАШИМ ПУНКТАМ

Одной таблицей — по каждому вопросу из задания

ПАРАМЕТР	А · ГОТОВЫЙ СЕРВИС	Б · БОТ В TELEGRAM	В · ЗАКРЫТЫЙ КОНТУР
Сервис / модель	Fireflies.ai, mymeet.ai	Бот в Telegram на Gemini 3.5 Flash + ElevenLabs Scribe v2 (запасной)	Whisper large-v3 / дообученная узбекская + локальная LLM
Как получаем запись	Бот в звонке по календарю	Отправкой файла боту в Telegram; автоматика Zoom — следующим шагом	То же, что Б
Русский язык	Хорошо	1,6 % ошибок в нашем замере на живой планёрке	Хорошо
Узбекский язык	Не поддерживается	0,4 % ошибок в замере; пилот на ваших записях	66,5 % без дообучения; дообучение — отдельный проект
Zoom / свои файлы	Да / да, в пределах тарифных минут	Файлы — любые, без ограничений; Zoom автоматически — шаг 2	Да / да
Структурированное саммари	Да, по шаблону сервиса	Да, по вашему шаблону	Да, качество ниже

Задачи, ответственные, сроки	Да, без цитат-подтверждений	Да, каждая задача с цитатой из записи	Да, формулировки слабее
Отправка в Telegram / рабочий чат	Через наш мост	Напрямую в ветку «Совещания» + задачи в CRM во «Входящие»	Напрямую
Стоимость сервисов	\$10–19 за человека в месяц	≈ \$0,2 за час совещания; с сервером ≈ 2 500 ₽/мес при 40 часах	25 000–45 000 ₽/мес за сервер
Стоимость разработки	50 000 ₽	45 000 ₽ базовый шаг (+45 000 ₽ автоматика Zoom, +70 000 ₽ связка со сделками)	от 350 000 ₽, с узбекским — около 1 000 000 ₽
Сроки внедрения	5–7 рабочих дней	5 рабочих дней до работающего бота	6–8 недель, с узбекским — 3–4 месяца
Где хранятся записи	В чужом облаке за рубежом	На нашем сервере, срок хранения задаёте вы	Внутри вашего периметра
Главный риск	Половина задачи не решается	Зависимость от зарубежных моделей — снимается вторым движком	Цена и срок в 2–3 раза выше при худшем узбекском

Цены сервисов проверены по официальным прайсам 7 сентября 2026 года. Наши замеры качества — прогоны 28 августа и 7 сентября 2026 года на реальном материале.

07 · ДЕНЬГИ И СРОКИ

Один платёж на входе — и почти нулевая эксплуатация

Мы намеренно разбили работу так, чтобы вы могли остановиться после первого шага и всё равно получить работающий продукт. Расчёт эксплуатации — на вашем предполагаемом объёме: сорок часов внутренних совещаний в месяц.

01 Базовый шаг — бот и протокол

один раз

Бот в Telegram принимает записи, расшифровывает русский и узбекский с разделением по говорящим, собирает протокол по вашему шаблону, кладёт его в ветку «Совещания» и отправляет задачи в CRM во «Входящие». Словарь ваших имён и терминов, прогон на реальных встречах, инструкция на страницу.

45 000 Р

5 рабочих дней

02 Обработка совещаний

ежемесячно

Расшифровка и сборка протокола. 40 часов встреч в месяц по нашему замеру фактического расхода. Не зависит от числа сотрудников.

≈ 800 Р

03 Сервер обработки

ежемесячно

Небольшой сервер за пределами РФ, где живёт бот. Если у вас уже есть подходящий — статья отпадает.

1 500–3 000 Р

04 Сопровождение

по желанию

Правки шаблона протокола, пополнение словаря терминов, реакция на изменения в моделях, контроль качества по вашим встречам.

15 000 Р/мес

45 000 Р

разово — работающий бот с протоколом и задачами в CRM

≈ 2 500 Р

в месяц — обработка и сервер при 40 часах совещаний

5 дней

до первого протокола, собранного без участия человека

0 Р

за каждого нового сотрудника — цена не зависит от числа людей

Почему так дёшево, если задача выглядит большой. Расшифровка и сборка протокола — это уже готовые модели, а не разработка с нуля: рабочий прототип, который вы слышали в демо, собран за один день. Деньги и сроки в таких проектах съедает не «мозг» системы, а обвязка: автоматический забор записей из платного Zoom, угадывание, к какой сделке относится встреча, и приёмка по метрике на живых совещаниях. Мы вынесли всё это в отдельные шаги — берите, когда почувствуете необходимость, а не авансом.

Дни 1-2

Бот принимает записи и слышит оба языка

Поднимаем бота, приём файлов любого размера, нарезку длинных встреч, расшифровку с разделением по говорящим и словарь ваших имён, продуктов и терминов. К концу второго дня расшифровка встречи приходит в чат.

результат:

расшифровка в чате

Дни 3-4

Расшифровка превращается в протокол и задачи

Собираем протокол по вашему шаблону — саммари, решения, задачи с ответственными, сроками и цитатой-подтверждением, открытые вопросы. Настраиваем отправку в ветку «Совещания» и выгрузку задач в CRM во «Входящие».

результат:

протокол и задачи

Прогон на ваших встречах и передача

Прогоняем систему на трёх-пяти ваших реальных совещаниях, правим формулировки протокола под ваш вкус, пополняем словарь именами и терминами, отдаём инструкцию на одну страницу.

результат:

работает без нас

Как принимаем работу. Не «система запущена», а измеримо: берём пять ваших совещаний подряд и считаем две вещи — сколько задач система извлекла верно и сколько ответственных или сроков она выдумала (цель — ноль). Если цифры не сходятся, дорабатываем в рамках сметы. Полную приёмку по метрике «девять из десяти» с гарантией имеет смысл делать на шаге 3, когда задачи начнут уходить сразу на людей.

Что может пойти не так — и что мы с этим делаем

Перечисляем всё, включая неудобное. Каждый пункт — с тем, как он снимается, чтобы вы принимали решение с открытыми глазами.

01

Узбекский на живой речи может оказаться заметно хуже замера

Наши 0,4 % получены на студийной записи одного диктора. Совещание — это перебивания, эхо переговоров, несколько человек на одном микрофоне. Реалистичный ориентир по исследованиям — 15–25 % ошибок, и это всё ещё читаемо, но цифра до пилота гипотетическая.

Что делаем: первым шагом прогоняем три ваши реальные записи — русскую, узбекскую и смешанную — и показываем фактическое качество до того, как вы примете решение о внедрении.

02

Смешанная речь внутри одной фразы

Когда человек в середине русского предложения переходит на узбекский, ошибаются все движки без исключения. В нашей проверке система справилась со сменой языка между репликами; переключение внутри фразы — сложнее.

Что делаем: подсказываем модели оба языка заранее и проверяем этот сценарий на пилоте отдельным пунктом.

03

Имена, названия и внутренние термины

Фамилии сотрудников, названия продуктов и внутренний жаргон распознаются хуже обычных слов — это общая слабость всех систем.

Что делаем: ведём словарь ваших имён, продуктов и терминов и передаём его в расшифровку. Пополнять словарь сможет ваш сотрудник, без нас.

04

Система может «додумать» задачу или ответственного

Главная репутационная угроза автопротоколов: в протоколе появляется поручение, которого никто не давал, и человек узнаёт о нём постфактум.

Что делаем: каждая задача обязана сопровождаться дословной цитатой, и цитата проверяется программно — система ищет её в расшифровке буквально. Не нашла — задача в протокол не попадает. Несказанный ответственный помечается «не назван». Это уже заложено в прототипе и видно в демо выше.

05

Записи совещаний — чувствительные данные

В протоколы попадают цифры, зарплаты, оценки людей. Плюс участников по закону нужно предупреждать о записи.

Что делаем: задаём срок хранения записей (по умолчанию 90 дней, дальше удаление), доступ к ветке «Совещания» — только у согласованного круга, а в шаблон приглашения на встречу добавляем строку об уведомлении о записи.

06

Зависимость от зарубежных моделей и оплаты

Модели, дающие лучшее качество на узбекском, — зарубежные: нужен сервер за пределами РФ и оплата картой.

Что делаем: конвейер собирается разборным — шаг расшифровки меняется на другой движок (включая Yandex SpeechKit с узбекским, 36 ₺ за час) настройкой, а не переписыванием. Оплату сервисов при необходимости берём на себя в рамках сопровождения.

07

Длинная встреча — это не один файл, а конвейер

Двухчасовая запись весит сотни мегабайт и не отправляется в модель «одним куском»: упирается в ограничения на размер запроса и время ответа.

Что делаем: режем запись на перекрывающиеся куски, обрабатываем их параллельно и склеиваем расшифровку, сохраняя сквозную нумерацию говорящих. Это заложено в смету и в первую неделю работ, а не «всплывёт потом».

08

Плохой звук ломает любую систему

Один ноутбук на семь человек в переговорке — заведомо худший вход, чем гарнитуры у каждого.

Что делаем: на приёмке показываем разницу на ваших же записях и даём короткую памятку по звуку — она стоит дешевле любых доработок и даёт наибольший прирост качества.

Рекомендуем начать с бота — 45 000 ₽ и пять рабочих дней

-
- 01 Это единственный вариант, который закрывает оба ваших языка**
- Готовые сервисы узбекский не поддерживают вовсе, закрытый контур без дообучения даёт неприемлемое качество. Проверено замерами, а не описаниями вендоров.
-
- 02 Результат попадает туда, где вы работаете**
- Протокол — в ветку «Совещания», задачи — в CRM во «Входящие», формат — ваш. Ни один готовый сервис так не умеет: он всегда тянет вас в свой личный кабинет, где протоколы лежат мёртвым грузом.
-
- 03 Вход дешевле, чем год подписки на готовый сервис**
- 45 000 ₽ разово и около 2 500 ₽ в месяц на всю компанию. Fireflies на команду из двадцати человек — больше 400 000 ₽ в год, и узбекский он всё равно не понимает.
-
- 04 Человек остаётся там, где машина ошибается**
- Система не гадает, кому поручить задачу и к какой сделке её отнести — кладёт во «Входящие» и оставляет решение руководителю. Именно эта граница отличает автопротокол, которому доверяют, от того, который через месяц выключают.
-
- 05 Дальше растёт по частям, без переделок**
- Автоматика Zoom, привязка задач к сделкам, переезд в закрытый контур — отдельные шаги поверх готового. Платить за них авансом не нужно, и вы не окажетесь заперты в чужом сервисе с чужим форматом данных.
-

Что мы приняли за данность

Совещания идут в Zoom; итог нужен в рабочей ветке «Совещания» в Telegram; задачи и запись должны попадать в карточку сделки; объём — порядка 40 часов встреч в месяц; языки — русский и узбекский.

Что нужно уточнить

Какая именно у вас CRM и есть ли у неё открытый интерфейс для внешних систем. От этого зависит только один пункт — выгрузка задач во «Входящие»: если CRM наша или имеет обычный API, срок и смета остаются как есть; если это закрытая система без интерфейса, задачи приходят списком в чат и в таблицу, а цена базового шага снижается.

Что от этого НЕ зависит

Выбор варианта. Приём записи, расшифровка обоих языков и протокол в ветке «Совещания» одинаковы при любой CRM, и именно на них держится основная ценность. Мы не стали подгонять рекомендацию под догадку о вашей системе.

ЧТО НУЖНО ОТ ВАС, ЧТОБЫ НАЧАТЬ ПИЛОТ

01

Три записи

Русская, узбекская и смешанная встреча — на них измерим фактическое качество на вашем материале.

02

Образец протокола

Как вы хотите видеть итог встречи: разделы, порядок, степень подробности. Подойдёт любой ваш прошлый протокол.

03

Ветка и доступы

Ветка «Совещания» в рабочем чате, доступ к Zoom и список участников с должностями — для словаря имён.

Следующий шаг

Пришлите три записи — вернёмся с фактическим качеством на вашем материале и подтвердим смету. Пилот на ваших записях делаем в рамках текущих договорных доработок, без дополнительной оплаты. Сам бот — 45 000 ₽ и пять рабочих дней, отдельным согласованием, как вы и просили.

A Arkkit

Исследование подготовлено 7 сентября 2026 года · Цены сервисов проверены по официальным прайсам на эту дату · Замеры качества выполнены студией на реальных записях 28 августа и 7 сентября 2026 года