

Один маркетолог + AI-команда = отдел маркетинга

Вывод CRM «Архангел» (ohrangel.ru) на консервативный рынок частной охраны: 14 каналов продаж, полный контент-двигатель и инженерная обвязка — силами одного человека, управляющего AI-агентами.

Автор кейса и исполнитель — [Виктория Шушпанникова](#), GTM-лид · [резюме](#) →

14

каналов продаж
— карта
исполнения с
гейтами и
статусами

33

000+

слов готовых
материалов
(~250 тыс.
знаков)

36

писем email-
матрицы,
спроектированной
на ~80

< 7

дней

на
развёртывание
фундамента и
контент-
двигателя

КОНТЕКСТ

Рынок, который не читает рассылки

Продукт: «Архангел» — CRM для частных охранных организаций (ЧОП/ЧОО): кадровый учёт охранников, контроль сроков документов, защита от штрафов при проверках.

Freemium-модель: бесплатно до 25 сотрудников, платные тарифы 4 650–13 350 ₽/мес.

Ситуация: консервативный офлайновый рынок; окно возможности — закон 427-ФЗ (вступает 01.09.2026), который заставляет отрасль привести кадровые документы в

порядок. В таблице гипотез — 14 каналов: от отраслевых СМИ и вебинаров до писем СРО и госзакупок.

Команда исполнения: один человек. Я.

АРХИТЕКТУРА

«Человек + AI-агенты»: разделение труда

Ключевое решение — построить работу как управление командой AI-агентов (Claude Code, Codex) с жёсткими зонами ответственности.



Агенты — автономно

- исследование рынка и продукта
- весь контент: письма, статьи, сценарии, лендинги
- сегментация и UTM-разметка
- ведение трекера и реестра гипотез



Человек — решения

- стратегия и приоритеты
- финальная редактура, публикация под реальной личностью
- переговоры, юридические и денежные вопросы

Гейт качества: ни один материал не уходит наружу без утверждения человеком.

ЧТО СДЕЛАНО

Фундамент + КОНТЕНТ-ДВИГАТЕЛЬ

СИСТЕМА Управляемое исполнение вместо хаоса

- Карта исполнения всех 14 каналов: зона автономной работы, гейт, ответственный за «выход», статус, следующий шаг.
- Реестр из 9 гипотез с воронкой KPI: касание → UTM-переход → регистрация → активация → платный тариф.
- UTM-реестр, очередь публикаций, живой трекер в Google Sheets — агенты заполняют его напрямую.

EMAIL Матрица прогрева

- Дизайн на ~80 писем: сегменты × роли × цепочки.
- Написано 36: шесть цепочек под сегменты S/M и роли (собственник, директор, бухгалтер, HR) + событийные письма под дедлайн закона.

ВЕБИНАР Воронка целиком

- Сценарий эфира и структура слайдов.
- Лендинг регистрации.
- 6 писем: приглашения + follow-up.

СМИ Экспертное присутствие

- Klerk.ru: 2 статьи + 5 экспертных комментариев.
- Отраслевое издание охранной сферы: питч колонки, 2 колонки, 4 комментария.

SOCIAL Контент-конвейер

- Дзен: пилотный план + 3 готовые статьи.
- 8-недельный контент-план на три площадки (Дзен, Telegram, VK) — 8 документов с готовыми постами.
- Партнёрский канал (кадровики, учебные центры): памятка + цепочка из 3 касаний.

ИНЖЕНЕРНАЯ ОБВЯЗКА

Когда маркетингу нужен инженер — им становится агент

01 Автопубликация в Дзен через живую Chrome-сессию

Экспериментально выяснено: антибот Яндекса не принимает сохранённые куки при перезапуске браузера. Решение — человек один раз входит в живой Chrome, автоматизация подключается к нему по CDP и создаёт/публикует статьи из JSON.

02 Два независимых моста в Google Sheets

Основной — Sheets API (OAuth, headless). Резервный — браузерный: headless Chrome, запущенный так, чтобы переживать обрывы SSH-сессий. Трекер всегда доступен агентам.

03 Самособирающаяся база знаний проекта

Obsidian-вики по схеме «LLM-wiki»: каждая рабочая сессия агентов автоматически компилируется в базу знаний; бэкфиллом обработано ~300 исторических сессий. Знание проекта не теряется между сессиями и исполнителями.

РЕГУЛЯТОРНАЯ ДИСЦИПЛИНА

Маркетинг, который переживёт проверку юриста

Позиционирование без ложных заявлений: продукт не «реализует закон», а держит документы и сроки в порядке — что и есть готовность к проверкам. Исходящие коммуникации — только индивидуальные касания в рамках 38-ФЗ «О рекламе» и 152-ФЗ; для SMS-канала подготовлен чек-лист юридической проверки.

РЕЗУЛЬТАТ

Скорость отдела по цене одного специалиста

Проект завершился для меня на этапе развёртывания двигателя, до накопления конверсионных метрик — поэтому этот кейс честно про **скорость, объём и систему**: один человек с AI-командой за дни разворачивает то, на что классической команде из 3–4 человек нужны месяцы и 400–600 тыс. ₽/мес ФОТ.

Хотите так же для вашего продукта?

Разворачиваю ту же модель как fractional-GTM: стратегия + контент + каналы + трекинг в одном лице. Особенно сильна в нишах, где спрос создаёт регуляторный дедлайн.

Виктория Шушпанникова · [\[телефон\]](#) · [\[email\]](#) · [\[Telegram\]](#)

Кейс: проект «Архангел» (ohrangel.ru), 2026. Цифры — по рабочим артефактам проекта. Конфиденциальные детали и внутренние договорённости не раскрываются.