

SOLARA

AI SOLUTION
ARCHITECTURE

Ваш AI-аналітик,
який перетворює дані
компанії на швидкі
управлінські рішення

 Google Cloud

 Google
Big Query

 Gemini

 Vertex AI

бізнес-дані починають говорити:

ШІ-аналітик

ШІ у ваших бізнес-даних

SOLARA



Штучний інтелект переходить від простих чатів до роботи з реальними бізнес-даними.

Ті, хто вже сьогодні об'єднує продажі, рекламу, CRM, фінанси та операційні показники в єдину аналітичну систему, завтра приймають рішення швидше й точніше.

Ми розробляємо закритих ШІ-аналітиків на базі Google Cloud, Google BigQuery, Gemini та Google Vertex AI.

Такий агент аналізує дані компанії, відповідає на бізнес-питання простою мовою, будує таблиці й графіки та допомагає швидко знаходити точки росту, ризики й втрати.

Приклади

Who are the top managers in March 2026 for the highest order?

Show thinking

Найдорожче замовлення у березні 2026 року провела менеджер [Name]. Це було замовлення №58 від 3 березня 2026 року на суму [Amount] грн.

Here's the query result for Top Manager March 2026.

manager	total_amount_uah	order_date	order_id_or_row_id
[Name]	84,895	2026-03-03	58

Інсайти

- Лідерство: [Name] забезпечила найбільш значущий продаж місяця, що значно перевищує середні показники замовлень у вибірці.
- Дата: Замовлення було оформлене на самому початку місяця (3 березня), що задало високу планку для результатів відділу.

Динаміка виручки та прибутку (3-4 квартали 2025)

Chart Table

Показник

- Виручка
- Прибуток

Місяць

Аналіз результатів

- Пік активності: Найвищі показники виручки та прибутку спостерігаються у листопаді 2025 року, коли виручка сягнула понад [Amount] млн грн. Це може бути пов'язано з сезонним попитом або успішними маркетинговими кампаніями перед зимовими святами.
- Тенденція зростання: Протягом осіннього періоду (вересень-листопад) спостерігалася стійка позитивна динаміка обох показників.

Ask a question Thinking

Top-10 categories for revenue growth (Q1 2026 vs Q4 2025)

Chart Table

Квартал

- Q1 2026
- Q4 2025

Ключові інсайти

- Лідер зростання: Категорія "Текстильні товари" показала найбільший абсолютний приріст – виручка зросла на [Amount] грн (майже на 270%). Це вказує на активізацію клієнтів зі сфери текстильної промисловості на початку року.
- Стабільна упаковка: Категорія "Упаковка" продовжують демонструвати високу динаміку зі зростанням на 85%, що свідчить про стабільний попит на цю категорію.

Identify anomalies in daily purchases for the last few months.

Show thinking

Я проаналізував щоденну кількість закуплених товарів (orders_qty) за період з початку 2026 року, використовуючи дані за 2025 рік для навчання моделі виявлення аномалій.

Результати аналізу аномалій

Аналіз аномалій у щоденних закупівлях (січень-лютий 2026)

Chart Table

Кількість

Дата

Ask a question Thinking

Revenue breakdown by manager for 2025 (Top-15)

Chart Table

Менеджер

Інсайти

- Нульова виручка: Значна частина збиткових замовлень має total_amount_uah = 0. Це може свідчити про повне повернення коштів клієнту або про замовлення, які були виконані як рекламні тестові, але враховані в загальній статистиці витрат.
- Розподіл за менеджерами: Найбільшу кількість збиткових кейсів (8 з 15) зафіксовано у [Name], проте варто врахувати і загальний обсяг замовлень для коректної оцінки ефективності.

Show me the top 10 permanent customers for 2025 by total order amount.

Show thinking

Ось список 10 постійних клієнтів з найбільшими сумами замовлень за 2025 рік. Для аналізу було відібрано клієнтів зі статусом "Постійний клієнт" та підсумовано їхні витрати на основі даних про замовлення.

Here's the query result for Top Permanent Customers 2025 Emails.

customer_email	total_order_amount_2025
[Email 1]	1,146,124
[Email 2]	642,028
[Email 3]	381,700

Інсайти

- Лідери лояльності: Клієнт [Name] є абсолютним лідером за обсягом замовлень у 2025 році, витративши понад 1,1 млн грн.
- Концентрація: Top-10 постійних клієнтів забезпечують значну частину виручки, що підкреслює важливість програм утримання.

Ask a question Thinking



дані та рішення без очікування

Тільки уявіть

Керівнику **більше не потрібно чекати**, поки хтось вивантажить Excel, зведе таблицю або підготує презентацію.

Ви просто ставите питання – і отримуєте відповідь на основі реальних **даних компанії**.

Він аналізує дані компанії, відповідає на питання, будує таблиці й графіки та **допомагає приймати рішення швидше, точніше і на основі фактів**.



переваги для бізнесу

01 Швидші управлінські рішення

Керівник більше не чекає ручних звітів, Excel-таблиць і презентацій. ШІ-аналітик відповідає на бізнес-питання напругу – на основі реальних даних компанії.

02 Єдина картина бізнесу

Продажі, CRM, реклама, фінанси, клієнти, менеджери й операційні показники об'єднуються в одну неймовірно гнучку аналітичну систему. Замість розрізнених даних – цілісне розуміння що реально відбувається.

03 Факти замість припущень

Рішення приймаються не на відчуттях, а на даних. Агент показує, які товари, канали, клієнти, менеджери та процеси справді приносять прибуток – а де бізнес втрачає гроші.

04 Аналітика без навантаження на команду

Команді не потрібно щоразу вручну збирати звіти, перевіряти цифри й пояснювати базові показники. ШІ-аналітик сам формує відповіді та висновки.

01

Дані з усіх
систем

в одному чаті

02

Діалог із даними
простою мовою

03

Миттєві відповіді
без ручних звітів

04

Графіки
й таблиці
за запитом

05

Пошук точок
зростання
прибутку

06

Швидке
виявлення
ризиків і втрат

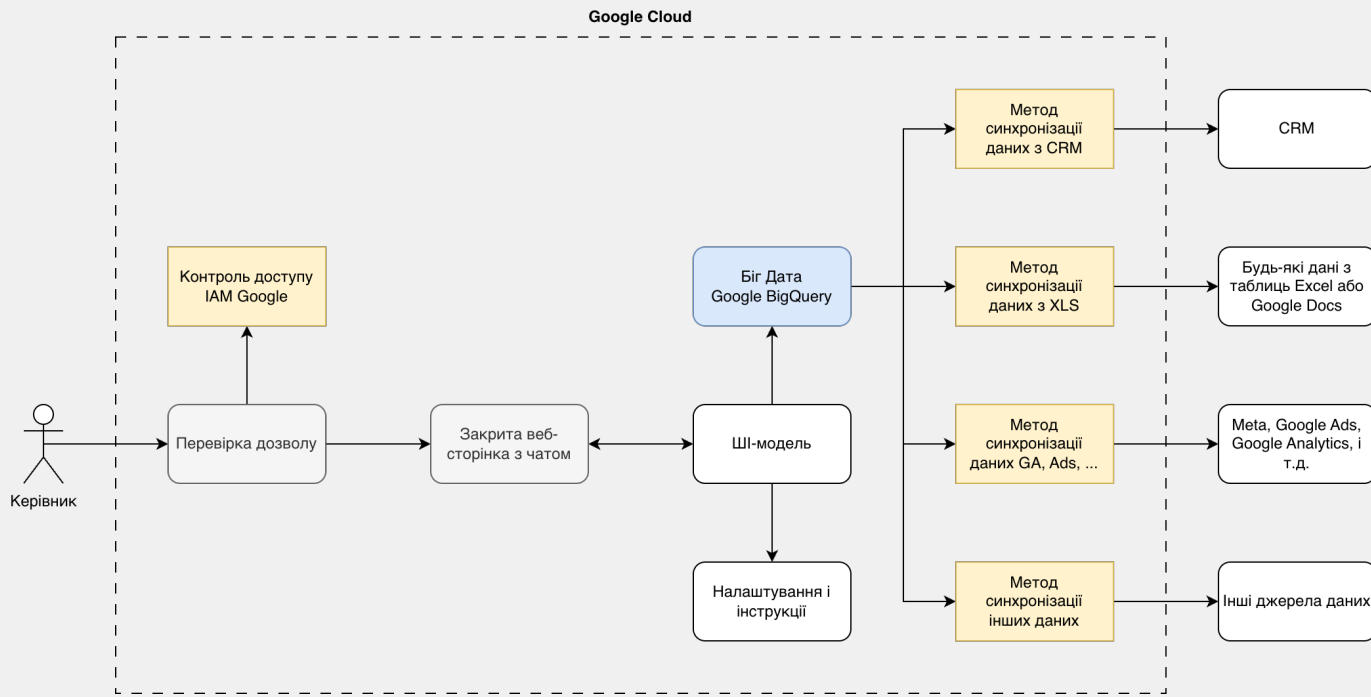
07

Аналітичний стек
від Google Cloud

08

Масштабування
разом із бізнесом

ще трохи переваг



приклад архітектури

Схема демонструє приклад архітектури та логіки роботи закритого ШІ-аналітика. Реальне рішення завжди адаптується під бізнес клієнта.

	тиждень 01	тиждень 02	тиждень 03	тиждень 04	період підтримки
Проектування	Аналіз бізнес-цілей, джерел даних, показників і сценаріїв аналітики				
Підготовка		Проектування інфраструктури			
Інтеграції		Підключення CRM, XLS, Google Analytics та інших джерел даних			
Розробка			Створення закритого чат-інтерфейсу, налаштування Gemini та бізнес-логіки		
Тестування				Перевірка коректності даних, відповідей агента, таблиць, графіків, ролей доступу та аналітичних висновків	
Підтримка				Запуск в роботу	
Розвиток					Розширення функцій, додавання нових даних і процесів

етапи впровадження

Схема є орієнтовною.
 Етапи впровадження адаптуються під
 бізнес-процеси конкретного Клієнта та
 його джерела даних.

міфи про управлінську аналітику

- 01 Ми й так усе розуміємо на відчуттях.
Реальність: відчуття не показують приховані втрати, слабкі канали й реальну прибутковість.
- 02 Excel-звітів достатньо.
Реальність: ручні звіти повільні, дають обмежену картину, залежать від людей і часто застарівають ще до моменту обговорення.
- 03 BI-дашборд закриває всі питання.
Реальність: дашборд показує готові зрізи, а ШІ-аналітик дозволяє ставити нові питання до даних.
- 04 Дані можуть залишатися в різних системах.
Реальність: розрізнені дані дають фрагменти, а не повну картину бізнесу.
- 05 Аналітика — це складно, дорого і для великих.
Реальність: наш AI-аналітик коштує значно дешевше і швидко окупається.

Коли дані зібрані в одну систему,
а ШІ вміє з ними працювати -
бізнес бачить більше, реагує
швидше і керує точніше.

ВИСНОВОК

вартість

Ви інвестуєте в систему, яка перетворює дані компанії **на швидші та точніші** управлінські рішення.

Що впливає на вартість

- кількість джерел даних
- складність інтеграцій
- якість і структура наявних даних

Орієнтир вартості

Вартість залежить від того, скільки даних потрібно об'єднати, які системи підключити та які задачі має виконувати ШІ-аналітик. Базове рішення можна запускати поступово — з одного-двох ключових джерел даних, без великих стартових інвестицій.

Рішення доволі швидко окупається завдяки кращому контролю прибутковості, виявленню втрат і точнішим управлінським рішенням.

Контроль бюджету

Ми починаємо з базового аналітичного контуру, а потім поетапно додаємо нові джерела, сценарії, автоматичні звіти й прогнози.



деякі проекти та
Клієнти

Кейси

аудит та консалтинг

аналітика ринку та попиту

розробка та діджиталізація
бізнес-процесів

архітектура цифрових рішень
для бізнесу

брендинг та маркетинг

розробка ІТ проектів

**впровадження ШІ
в бізнес-процесах**

аутсорс та підтримка

кейс

SOLARA

ШІ-аналітика і скорінг

ШІ-рішення з веб-інтерфейсом для аналізу документів потенційних активів.

Система обробляє дані за допомогою ШІ-моделей та алгоритмів, формуючи первинну оцінку об'єктів.



Замовник

NDA – європейський фонд з управління нерухомими активами.

Проблема

Перед перемовинами про придбання кожен потенційний актив потребує первинної перевірки. Аналітична команда перевантажена, перевірки займають багато часу, а людський фактор впливає на достовірність даних, швидкість і об'єктивність оцінки.

Рішення

Розроблено веб-рішення з гнучкими налаштуваннями під процеси фонду та регіону аналізу. AI-моделі та алгоритми аналізують **завантажений пакет документів, додатково шукають дані у відкритих джерелах** та формують структурований звіт із потенційними ризиками, перевагами і скоринговими балами об'єкта по кожному пункту.

кейс

SOLARA

ШІ-агент технічної підтримки

AI-агент відповідає на запитання дистриб'юторів, консультує щодо обладнання, його характеристик та експлуатації у режимі 24/7.



NDA

Замовник

NDA – європейський виробник обладнання та компонентів з глобальною мережею дистрибуції.

Проблема

Дистриб'ютори працюють у більш ніж 160 країнах. Різні часові пояси та велика кількість запитів створюють постійне навантаження на службу технічної підтримки і ускладнюють оперативну комунікацію.

Рішення

Розроблено AI-агента з динамічною базою знань, яка постійно оновлюється.

AI-агент веде діалог щодо специфіки обладнання, надає інформацію про технічні характеристики, сумісні компоненти, умови та особливості експлуатації для дистриб'юторів у будь-якому часовому поясі.

кейс

SOLARA

ШІ-аналітик юридичних сценаріїв

ШІ-агент аналізує велику базу договорів за запитами співробітників, виконує швидкий пошук інформації в документах та моделює різні сценарії розвитку подій з оцінкою юридичних ризиків.

 Google Cloud  Vertex AI

 Gemini  gradio

 python™ 

Замовник

NDA – європейська компанія власник активів.

Проблема

Велика база відсканованих юридичних документів потребує ручного пошуку інформації.

Процес аналізу займає багато часу, а моделювання можливих змін і оцінка їхніх юридичних наслідків практично неможливі в оперативному режимі.

Рішення

Розроблено багаторівневе ШІ-рішення з обробкою та векторизацією документів для миттєвого пошуку у відсканованих договорах.

ШІ-агент доступний через веб-інтерфейс і Telegram та дозволяє в діалоговому режимі моделювати юридичні сценарії, аналізувати потенційні наслідки та знаходити будь-яку інформацію в документах.

кейс

SOLARA

Діалоговий ШІ-агент

ШІ-агент першої лінії підтримки відповідає на запитання клієнтів, консультує щодо товарів і послуг, стимулює продажі та самостійно оформлює замовлення у режимі 24/7.

 Google Cloud

 Gemini  OPENAPI

 python™

Замовник

PrintMarket.ua – український онлайн-магазин поліграфії та сувенірної продукції з широким асортиментом і складною продуктовою моделлю.

Проблема

Високе навантаження на першу лінію підтримки через велику кількість однотипних запитань. Емоційне вигорання співробітників та зниження ефективності обробки запитів.

Рішення

Розроблено AI-агента з динамічною базою знань, яка постійно оновлюється.

AI-агент веде діалог щодо специфіки 250+ товарів, отримує актуальні ціни в режимі реального часу, приймає замовлення та передає їх безпосередньо в CRM-систему.

кейс

SOLARA

Діалоговий ШІ-агент

Консультативний ШІ-агент відповідає на запитання клієнтів, консулює щодо юридичних послуг, оформлює запити та приймає звернення у режимі 24/7.

 Google Cloud

 Gemini  crisp

 python™

Замовник

Адвокатське бюро Сергій Лисенко і Партнери – українська компанія, що надає юридичні послуги, зокрема у складних і нетипових правових питаннях.

Проблема

Клієнтські запити різноманітні та часто потребують первинного пояснення.

Неможливо приділяти достатньо часу кожному зверненню, особливо у форматі коротких безкоштовних консультацій.

Рішення

Розроблено AI-агента з динамічною базою знань, яка постійно оновлюється.

AI-агент веде діалог щодо специфіки юридичних послуг і роботи бюро, надає первинні консультації, пропонує розширені консультації з юристами, приймає заявки та передає їх на електронну пошту.

підсумок

ШІ-аналітик відкриває для компанії **новий рівень управління на основі даних**.

Класичний дашборд показує тільки заздалегідь налаштовані зрізи. ШІ-аналітик **працює як живий діалог із даними**: керівник ставить питання, уточнює відповідь і швидко переходить від цифр до управлінських висновків.



1

Точка доступу до даних

0

Ручних звітів

∞

Питань до бізнесу



info@solara-agency.com

+380 67 131 00 30

SOLARA

AI SOLUTION
ARCHITECTURE

Експертиза

Україна · США · Канада · Люксембург · Німеччина · Румунія · Польща · Болгарія · Туреччина

Багато різноманітних **впроваджених** проектів в ІТ галузі. Команда професіоналів з України та країн ЄС з достатнім досвідом реалізації складних проектів.

Керівник та відповідальність



Денис Дмитренко

Засновник та керівник Solara Agency

- В ІТ-індустрії **з 2003 року**
- Досвід побудови та впровадження складних рішень
- Особиста участь у архітектурі проектів
- Відповідальність за якість та результат

Співвласник:

VISAVIS **ROBOPOST**

