

• CAIO-AS-A-SERVICE · ПАРТАЙМ-РОЛЬ

Директор по ИИ на аутсорсе для растущей компании

Собираю стратегию, веду пилоты в продуктиве, прокачиваю команду — компания становится **AI-native** и продолжает ускоряться после моего ухода. Все решения подчинены **одной метрике бизнеса**, которую фиксируем на старте.

20–40 ч

В месяц · ~1 день в неделю

3–6 мес

Минимальный горизонт

5–7 пилотов

Параллельно в продуктиве

1 метрика

Выручка · прибыль · маржа

для кого

Собственники и CEO компаний от 50 человек

Готовность к ИИ-трансформации · масштабная задача · влияние на стратегию

АПРЕЛЬ 2026

ВАСИЛИЙ РЫЖОНКОВ · SELF AI

• 01 · ЗОНЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Пять зон, за которые отвечает CAIO

Не нужен полноценный CAIO в штат — нужна экспертиза уровня директора 1 день в неделю. CAIO строит систему, в которой команда вместе с ИИ делает работу. Сам исполнителем не становится — иначе главное не получится.

01 · СТРАТЕГИЯ

Стратегия и архитектура ИИ

Карта процессов, где ИИ даёт максимум денег. По каждому участку — делаем сами или берём готовое. Выбор моделей, инструментов, инфраструктуры, безопасность данных, базы знаний.

02 · ПЛАН

План и приоритеты

Матрица 15–20 инициатив по «эффект × затраты». План на 90 дней с окупаемостью. Очередь на 6–12 мес. Что масштабируем, что закрываем — решаем по цифрам.

03 · ПИЛОТЫ

Пилоты в продуктиве

5–7 ИИ-инициатив параллельно: автоворонки, скоринг баз, дашборды, контент-фабрики, ассистенты. Контроль качества от 93%. Метрики, итерации, масштабирование.

04 · КОМАНДА

Команда и культура

Прокачка ядра топов — сами собирают прототипы без программистов. Еженедельный комитет по ИИ. Стандарты: что автоматизируем, как тестируем, как откатываемся.

05 · ЦИФРЫ ДЛЯ СОБСТВЕННИКА

Окупаемость и инвест-кейсы

Окупаемость каждой инициативы. Материалы для совета и инвесторов, повышающие капитализацию за счёт ИИ-направления. Помощь в найме внутреннего ИИ-лида или ML-инженера, когда компания созреет до своей команды.



ЧТО Я НЕ ДЕЛАЮ

Не пишу контент, не подбираю подрядчиков, не верстаю лендинги, не сижу на звонках с клиентами, не управляю операционкой запуска. Это уровень исполнения — его делает **команда, усиленная ИИ-решениями, которые я выстроил**. Если посадить меня на исполнение, главное не получится: системы, в которой компания продолжает ускоряться после моего ухода.

Как выглядит моя работа внутри проектов — не слайд-стратегии, а живые рабочие артефакты

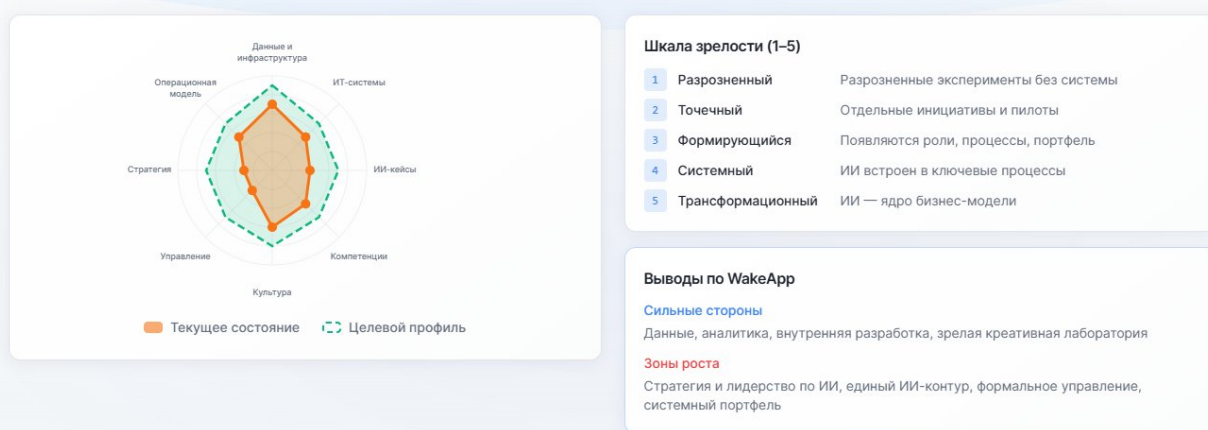
• АРТЕФАКТ 01 • ДИАГНОСТИКА

Индекс ИИ-зрелости по 8 измерениям

Не «абстрактный ИИ», а конкретная способность компании извлекать ценность из ИИ. Шкала 1–5: стратегия, данные, ИТ, кейсы, компетенции, культура, управление, операционная модель.

Индекс ИИ-зрелости и готовности: как выглядит ваш профиль

Мы измеряем не «абстрактный ИИ», а конкретную способность компании извлекать ценность из ИИ по 8 измерениям — на примере профиля WakeApp.



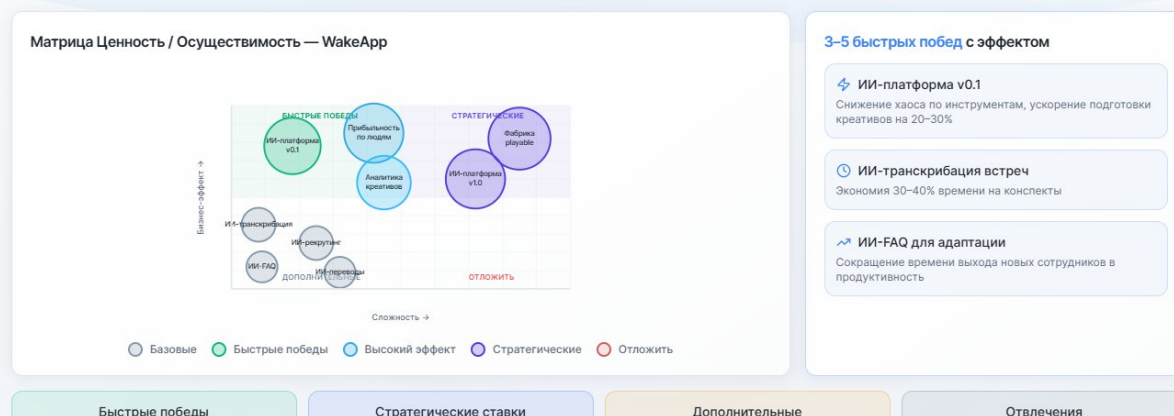
• АРТЕФАКТ 02 • ПОРТФЕЛЬ

Матрица «Ценность x Осуществимость»

Результат диагностики — не список идей, а упорядоченный портфель инициатив с понятным приоритетом: быстрые победы, стратегические ставки, дополнительные, отвлечения.

Портфель ИИ-кейсов и матрица «Ценность x Осуществимость»

Результат диагностики — не список идей, а упорядоченный портфель инициатив с понятным приоритетом.



• АРТЕФАКТ 03 · ROADMAP

Дорожная карта на 3–6 месяцев

Управляемый набор шагов, не «бесконечный ИИ-проект». Фаза 0 — аудит и выравнивание. Фаза 1 — первые пилоты и ИИ-платформа v0.1. Фаза 2 — масштабирование на команды.

Черновая дорожная карта на 3–6 месяцев

Первые 3–6 месяцев — это управляемый набор шагов, а не «бесконечный ИИ-проект».

0–2 мес.

Фаза 0 — аудит и выравнивание

- Интервью с руководством и ключевыми лидерами направлений
- Аудит CRM, аналитики, трекинга, хранилища креативов
- Расчёт первичного индекса ИИ-зрелости
- Запуск базовых инициатив
- Проектирование ИИ-платформы v0.1

2–4 мес.

Первые пилоты и ИИ-платформа v0.1

- Пилот 1: Прибыльность по людям — модель данных, базовая панель
- Пилот: ИИ-платформа v0.1 — 3–4 сценария в пилотной группе
- Хранилище креативов: сбор, нормализация, ИИ-разметка

4–6 мес.

Масштабирование

- Уточнение требований к данным и ИТ
- Расширение ИИ-платформы v0.1 на большее число команд
- План Фазы 2: Прибыльность по людям, Аналитика креативов, Фабрика playable
- Обновлённая оценка ИИ-зрелости

• АРТЕФАКТ 04 · ФРЕЙМВОРК

Архитектура стратегического лидерства Self AI

Закрывает весь цикл работы с ИИ: стратегический фундамент, диагностика и зрелость, планирование, архитектура и технологии, риски, экономика, внедрение, измерение успеха.

Архитектура фреймворка стратегического лидерства Self AI

Фреймворк закрывает весь цикл работы с ИИ — от понимания макротрендов до практических шаблонов и кейсов.

**I–II. Стратегический фундамент**

- Макротренды и бизнес-контекст
- Новая парадигма конкуренции

**II. Диагностика и зрелость**

- Модели зрелости
- Готовность к ИИ (4 столпа)

**III. Стратегическое планирование**

- Внедрение–Усиление–Трансформация
- Создать / Купить / Партнёрство

**IV. Архитектура и технологии**

- Данные, модели, оркестрация
- Облако / Своё / Гибрид

**V. Управление и риски**

- Центр компетенций ИИ, роли
- Стандарты и регуляторика

**VI. Ресурсы и экономика**

- Совокупная стоимость, окупаемость
- Команда, вендоры, партнёры

**VII. Внедрение**

- 6 фаз внедрения
- Дорожная карта по функциям

**VIII–IX. Измерение успеха**

- Метрики и показатели
- Инструменты и шаблоны

Бесплатная диагностика
2–3 ключевых блока

Аудит

Полная архитектура (I–IX)

• 03 · КТО Я

Василий Рыжонков

Сооснователь Self AI, создатель продукта Serenta, основатель AI Builders Lab. 20+ лет в продукте и предпринимательстве, последние 4+ года — глубоко в ИИ-трансформации бизнесов.

Self AI — компания, в которой я сооснователь. Делаем ИИ-платформы для управления знаниями и автоматизации работы команд. Флагман — **Serenta**: ИИ-платформа управления корпоративными знаниями с мульти-агентной архитектурой (RAG + Knowledge Agents + Trust Score).

AI Builders Lab — мастерская AI-предпринимателей. Образовательно-консалтинговый продукт для руководителей и команд, которые переходят от «ИИ = магия» к «ИИ = инструмент, которым я владею».

Лично собрал и веду **7 ИИ-продуктов**: SalesKitAI, LaunchOS, ChannelOS, AI Гид, LifeOS и другие. Знаю, как ИИ-продукт устроен изнутри — архитектура, промты, экономика, команда, метрики.

Опыт ИИ-трансформации компаний от 50 до 500+ человек. Работаю с собственниками и CEO — поэтому говорю на языке выручки и P&L, а не «нейросеток ради нейросеток».

ИИ-продуктов собрано	7
Лет в продукте	20+
Лет глубоко в ИИ	4+
Размер компаний	50–500+
Загрузка	1 день / неделя
Часовая ставка	8 500 ₽

Продукты, которые я собрал и веду

SalesKitAI

28+ ИИ-ассистентов для отдела продаж

Serenta

ИИ-платформа управления знаниями

LaunchOS

Операционка запуска ИИ-продуктов

ChannelOS

ИИ для каналов лидгена

AI Гид

ИИ-гид по платформе Self AI

LifeOS

Личная операционка с ИИ

AI Builders Lab

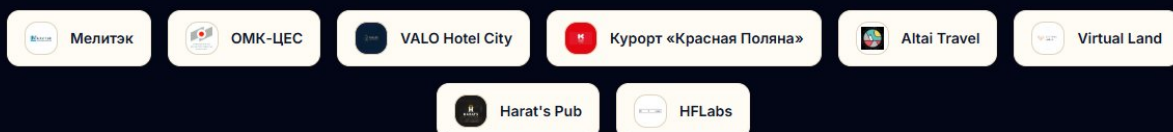
Мастерская AI-предпринимателей

+ ещё

Внутренние и клиентские пилоты

Уже работаем с собственниками и руководителями

УЖЕ РАБОТАЕМ С СОБСТВЕННИКАМИ И РУКОВОДИТЕЛЯМИ



• 04 · ФОРМАТЫ РАБОТЫ

Три формата — под размер задачи и горизонт

Под каждую компанию подбираем формат, который реально решает задачу. Сейчас загрузка высокая — беру проекты с масштабной задачей и готовностью к трансформации.

ФОРМАТ	ОБЪЁМ	СТАВКА
Партайм CAIO Погружение в контекст, выстраивание процессов, обучение команды, ведение пилотов. Корпоративная ставка под объём.	20–40 ч/мес · ~1 день в неделю · от 3 мес	150 000 – 250 000 ₽ / мес
Проектная работа Фиксированная стоимость под конкретную задачу: ИИ-стратегия, аудит, диагностика зрелости, запуск пилота, воркшоп.	2–8 недель	от 200 000 ₽
Консультации и выступления Разовые консультации с собственником/командой, выступления, экспертные сессии, разбор кейса.	Почасовая оплата	8 500 ₽ / час

Гибрид «фикс + % от результата» возможен после 60–90 дней совместной работы, когда видна динамика пилотов и реальный вклад в метрику. На чистый процент сразу не иду — не контролирую исполнение всей командой и каналами.

• 05 · ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП

**ОДИН КРИТЕРИЙ — ОТБИВАЕТ ЛИ ИИ СЕБЯ**

Любая инициатива, любой пилот, любая задача оценивается по одной метрике бизнеса, которую выбираем на старте — **чаще всего это рост выручки и прибыли**. Всё, что не работает на эту метрику в горизонте 90 дней, уходит в бэклог или закрывается. По этому критерию собственник в любой момент видит, отбивает ли себя моя работа.

Созвон 45 минут — и понимаем, есть ли матч

Разбираем вашу ситуацию, метрику бизнеса, размер задачи, горизонт. Если есть фит — фиксируем формат и стартовые даты.

[Telegram →](#)