

МАНИФЕСТ АЛЬГИ

Новый порядок работы агента

Как превратить письма, документы
и вложения в понятные заказы





МАНИФЕСТ АЛЬГИ

Новый порядок
работы агента

Алла и Галя



**Меньше хаоса.
Больше результата.**

Содержание

Приветственное слово

1. Почему появилась Альга
2. Главная проблема — не количество писем
3. Заказ — это не один документ, а история
4. Как Альга входит в работу агента
5. Новый стиль работы агента
6. Что получают фабрика и дилер
7. Почему Альга не должна пугать
8. Как будет развиваться Альга

Заключительная глава.

Новый порядок начинается с доверия

Приветственное слово

Мы много лет работаем агентами между фабриками и дилерами. И хорошо знаем: главная сложность этой работы — каждый день удерживать в голове десятки заказов, писем, файлов, уточнений, отгрузок, оплат и обещаний.

Из этой ежедневной работы появилась АЛЬГА.

Мы не хотели создать «ещё одну сложную систему». Мы хотели сделать работу агента спокойнее, понятнее и сильнее.

Но её принцип шире: там, где рабочая память распадается между письмами, документами и людьми, человеку нужна ясная картина.

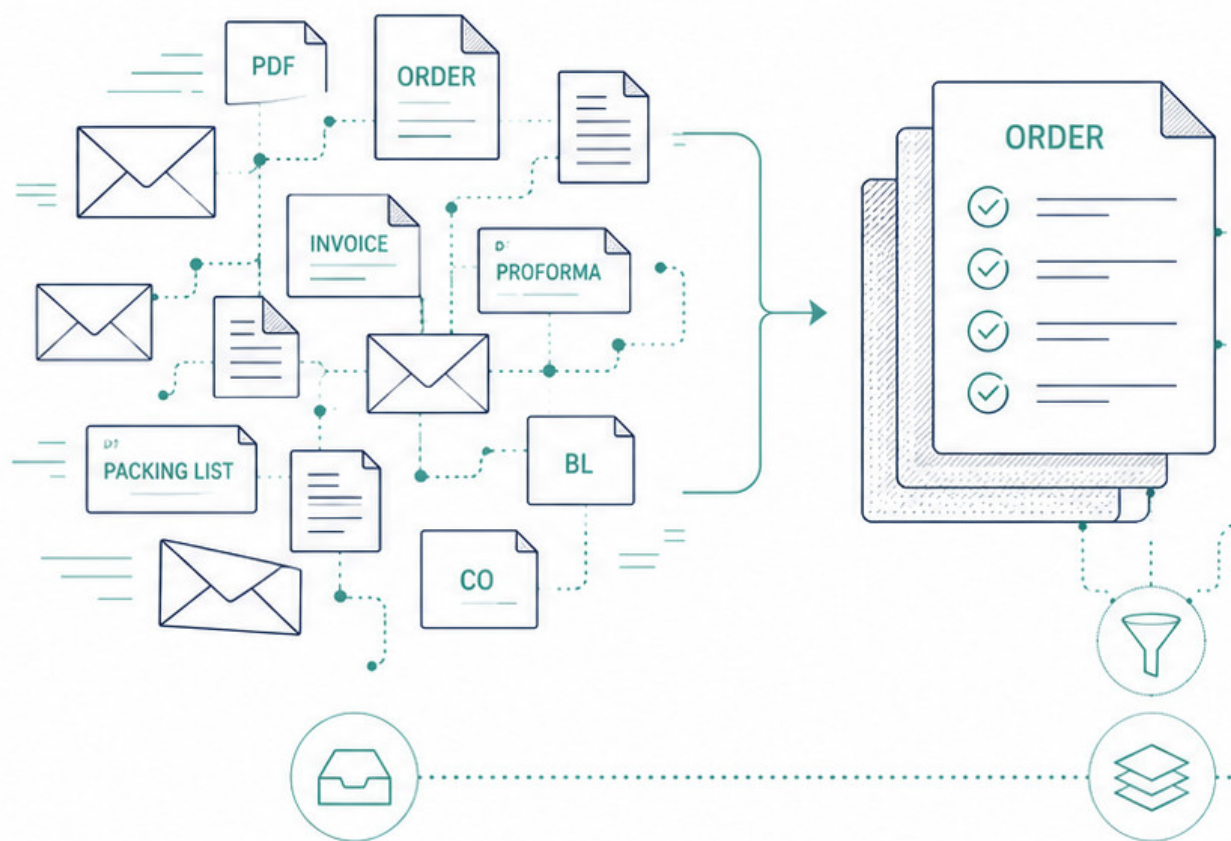
Эта книга — не техническая инструкция. Это попытка поделиться нашим опытом и показать, каким может быть новый порядок работы.

Если вы агент, фабрика, дилер или просто человек, которому знаком хаос писем и документов, — возможно, вы узнаете в этих страницах свою ежедневную работу. И, может быть, увидите, как её можно сделать легче.

Алла и Галя
ALGA



10000 → 100



00



1



Почему появилась Альга

Работа агента выглядит простой только со стороны.

Со стороны кажется: фабрика делает плитку, дилер её покупает, агент помогает им договориться. Есть запрос, есть цена, есть заказ, есть отгрузка.

Но каждый, кто хоть немного работал в этом бизнесе, знает: в реальности всё сложнее.

**Наша цель - вернуть ясность
и контроль**





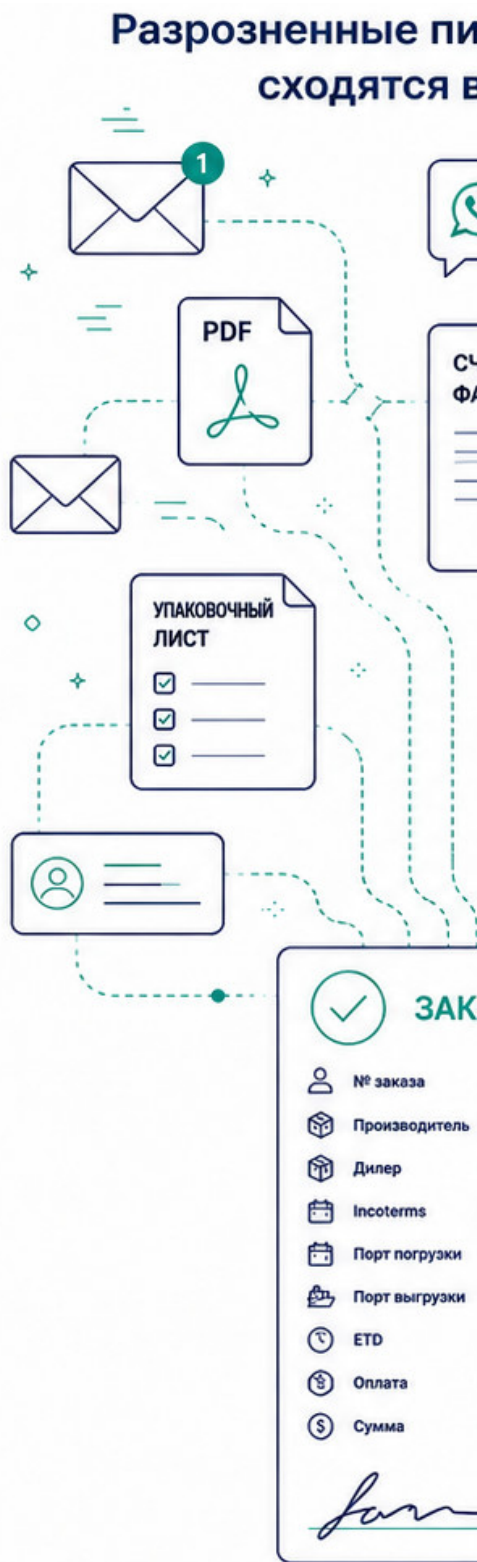
Один заказ редко живёт в одном месте.

Он начинается с письма:
«Посчитайте, пожалуйста,
эти позиции».

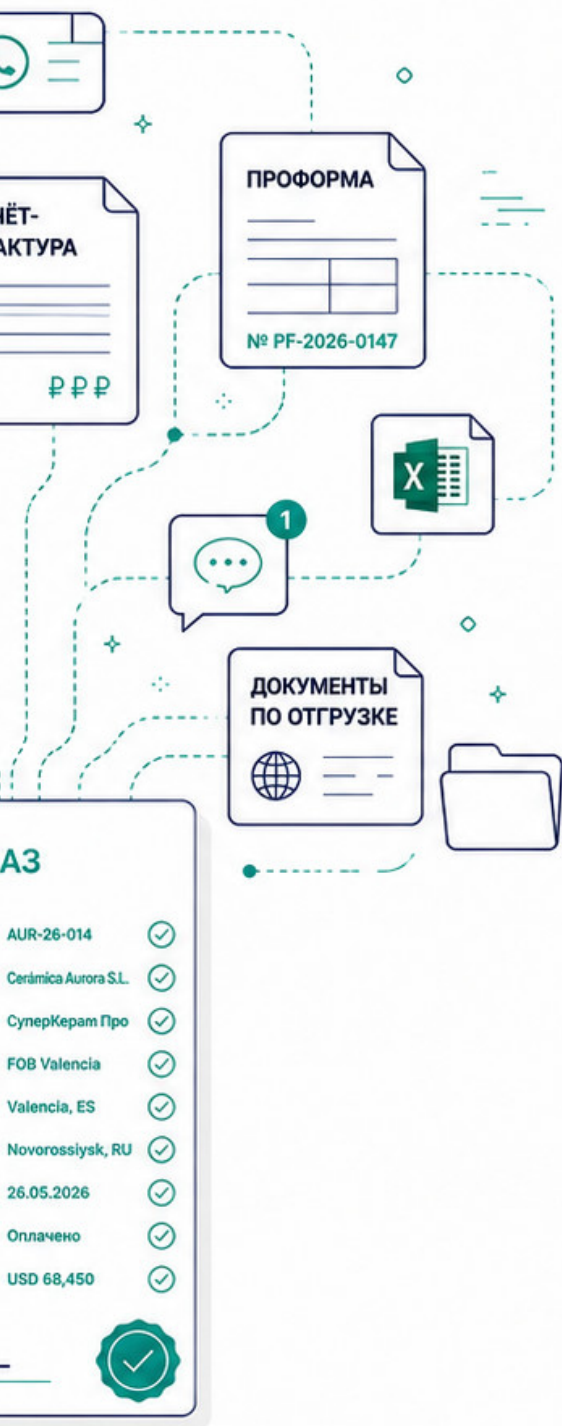
Потом появляются
уточнения, proforma,
новая версия, invoice и
shipping documents.

Нужно проверить
отгрузку, оплату — иногда
и рекламацию.

А самая важная часть
часто живёт просто в
голове у человека.



Письма и документы в один заказ



И всё это не лежит аккуратно в одной папке.

Часть информации — в почте, во вложениях, в WhatsApp, в Excel и в бумажной папке.

Пока заказов немного, можно работать «по памяти». Но писем, клиентов, фабрик и вложений становится больше. Ошибки становятся дороже.

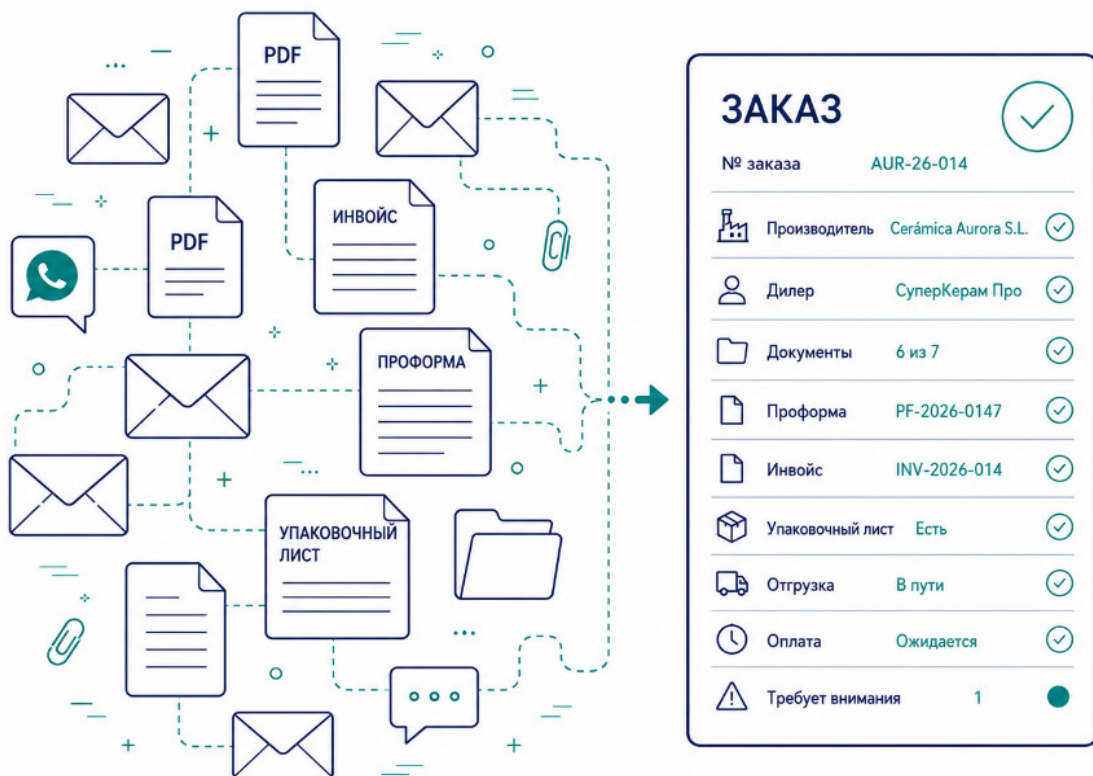
В какой-то момент агент начинает тратить время не на продажи и развитие, а на поиск: письма, файла, последней версии, подтверждения.

Альга появилась не для того, чтобы заменить агента. Её задача проще: убрать хаос вокруг заказа.

АЛЬГА помогает собрать разрозненные письма, документы и вложения в одну понятную картину.

Чтобы агент открыл заказ и сразу увидел:
что запросили; какая фабрика участвует;
какой дилер участвует; какие документы уже есть;
какая proforma последняя; какой invoice актуальный;
есть ли packing list; что происходит с отгрузкой;
где есть задержка; что требует внимания.

1000 → 100 → 1
ПИСЕМ ЗАКАЗОВ ЭКРАН



Альга не обещает магии. Если есть уверенность — показать. Если есть сомнение — предупредить. Если нужен человек — передать человеку.

Лучше честно показать «здесь нужно проверить», чем молча объединить разные заказы или показать устаревший документ как актуальный.

**Альга не заменяет агента.
Альга возвращает агенту время,
порядок и контроль.**

Главная проблема — не количество писем.

Когда человек со стороны смотрит на работу агента, ему часто кажется, что главная проблема — это почта. Слишком много писем. Слишком много вложений. Слишком много цепочек.

Первое желание — просто «навести порядок в почте»: сделать папки, поставить метки, разложить письма по фабрикам и дилерам, сделать поиск удобнее.

Всё это полезно. Но это не решает главную проблему. Потому что агенту обычно нужно найти не письмо. Агенту нужно понять: что реально происходит с заказом.

**Альге нужен не поиск письма.
Альге нужна правда о заказе.**

Письмо — это только след.

Иногда важный, иногда второстепенный, иногда устаревший, иногда вводящий в заблуждение.

1	 09:12		Запрос дилера	актуально
2	 09:27		Проформа PF-2026-0147	актуально
3	 10:03		Уточнение по артикулу	требует проверки
4	 10:18		Новая версия PF-2026-0147 (v2)	актуально
5	 10:42		Счёт-фактура INV-2026-0147	актуально
6	 11:05		Упаковочный лист	актуально
7	 14:30		Отгрузочные документы	актуально
8	 15:00		Не использовать предыдущий файл PF-2026-0147 (старая версия)	заменено



Актуально сейчас

	Проформа		PF-2026-0147 (v2)
	Количество		480 шт.
	Статус отгрузки		отгружено
	Дата отгрузки		24.05.2026

Почта хранит фрагменты. Заказ требует целостной картины.

Что сейчас является правдой?

Если смотреть на каждое письмо отдельно, кажется, что информации много. Но если смотреть на заказ целиком, возникает другой вопрос: какая из этих частей сейчас является правдой?

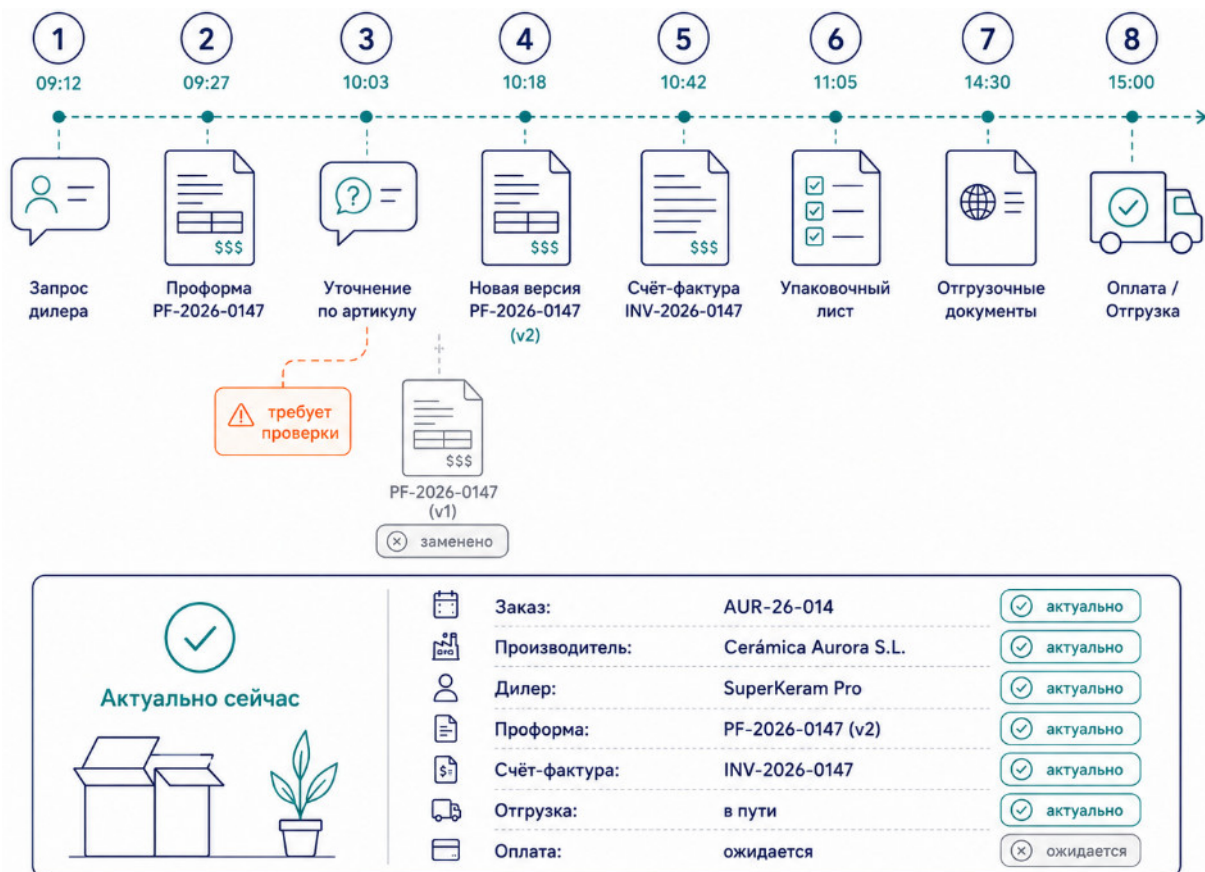
В АЛЬГЕ это называется операционной правдой. Это ответ на вопрос: что на самом деле сейчас происходит с заказом? Не то, что когда-то писали. Не файл, который кто-то переслал. Не то, что осталось в старой цепочке. А именно то, что сейчас действительно актуально.

Обычный поиск помогает найти слово. Но не всегда помогает понять ситуацию. Можно найти десять писем со словом «invoice», но какой invoice последний? Можно найти пять вложений с proforma, но какая версия актуальная?

Поиск отвечает на вопрос: «где?»
Альге нужен ответ: «что сейчас правда?»

Операционная правда заказа

Один заказ — это история, которая разворачивается во времени и через версии документов.



Документы могут быть правильными по отдельности: проформа, инвойс, упаковочный лист, отгрузочные документы.

Но пока они не собраны в единую картину, агент вручную восстанавливает связи между ними.

Альга начинается там, где поиск заканчивается.

Самые опасные слова — «кажется, где-то было».

Это сигнал, что человек вынужден работать не с системой, а с памятью. А память — прекрасный помощник, но плохое хранилище.

Ошибка в начале заказа может выглядеть маленькой: неправильный артикул, старая версия проформы, не та компания в инвойсе, неверное количество.

Но чем дальше движется заказ, тем дороже становится ошибка.

Альга нужна не потому, что писем много. Альга нужна потому, что в письмах, документах и вложениях теряется правда о заказе.

Заказ — это не один документ, а история.

В работе агента есть одна ловушка.

На первый взгляд кажется, что заказ можно найти по одному документу.

Нашёл проформу — вот заказ.

Нашёл инвойс — вот заказ.

Нашёл упаковочный лист — вот заказ.

Но опытный агент знает:

Документ — это только часть заказа.

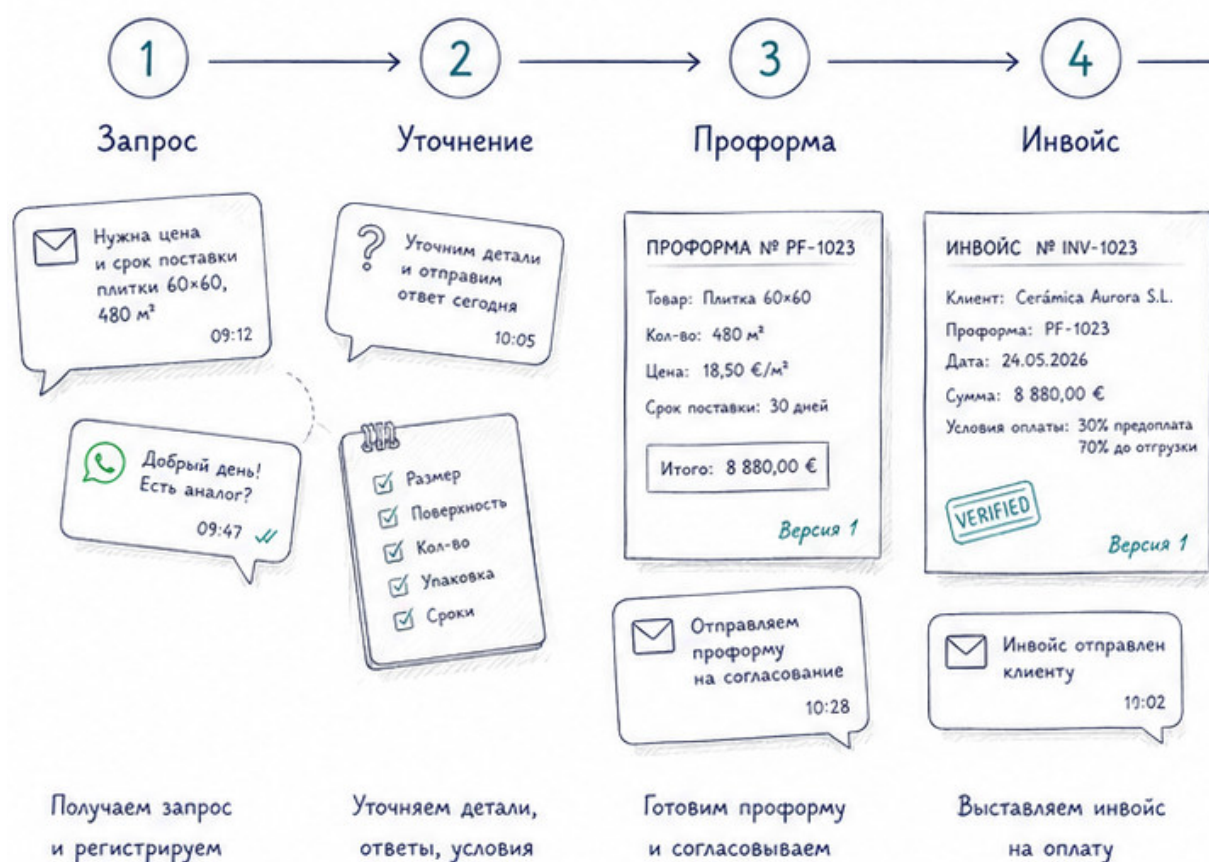
Письмо — тоже только часть заказа.

Даже цепочка писем — не всегда весь заказ.

Реальный заказ живёт не в одном файле.
Он развивается во времени.

Как один заказ проходит

Каждый этап оставляет след: письмо,



Заказ не появляется
в один момент.

путь от запроса до оплаты

документ, уточнение, подтверждение, событие.



Заказ собирается из событий,
документов и решений.

Рекламация — ветвь истории заказа.

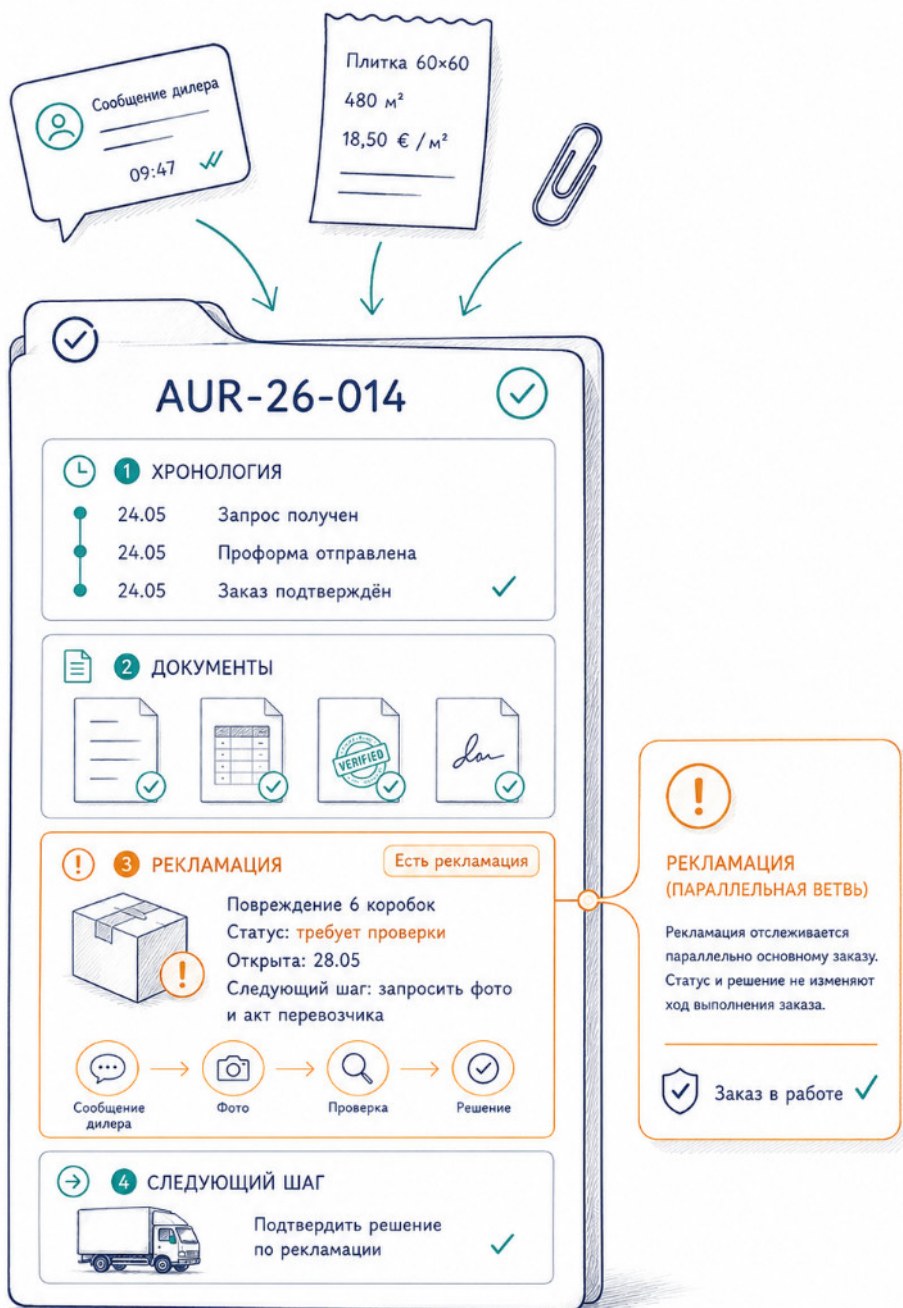
Заказ не всегда движется по прямой линии от запроса к оплате. После отгрузки или уже после получения товара может возникнуть новая рабочая ветвь — рекламация.

Причина бывает разной: бой, недостача, пересорт, расхождение по тону, формату или качеству. В этот момент недостаточно просто найти письмо. Нужно быстро восстановить историю заказа: что согласовали, что отправили, какие документы актуальны и кто уже ответил.

Рекламация связана с исходной перепиской, версиями документов, фотографиями, претензионным письмом, ответом производителя и итоговым решением.

Она может завершиться заменой товара, допоставкой, скидкой, credit note или другим способом урегулирования.

**АЛЬГА помнит не только ход заказа,
но и его отклонения.**



Рекламация — это не отдельный хаос.
Это продолжение истории заказа.

Не всё, что найдено, подтверждено.

В истории заказа могут быть найдены письма, документы и цифры, которые выглядят убедительно. Но совпадение части данных ещё не означает, что вся картина подтверждена.

Одна цена может не совпасть с другой. Документ может оказаться старой версией. В цепочке может не хватать письма.

А информация из звонка или WhatsApp может требовать проверки.

В такой ситуации опаснее всего сделать вид, что всё понятно.

АЛЬГА не выбирает молча и не придумывает факт.

Она показывает сомнение, сохраняет источники рядом и передаёт человеку безопасный следующий шаг.

**Если уверенности нет —
это нужно показать.**

 ПРОФОРМА
№ PF-2026-0147

Производитель:
Cerámica Aurora S.L.

Дилер: СуперКерам Про

Товар: Плитка 60×60

Кол-во: 480 м²

Цена: 18,50 €/м²

Итого: 8 880,00 €

 СЧЁТ-ФАКТУРА
№ SF-2026-014

Производитель:
Cerámica Aurora S.L.

Дилер: СуперКерам Про

Товар: Плитка 60×60

Кол-во: 480 м²

Цена: 18,50 €/м²

Итого: 8 880,00 €

 УПАКОВОЧНЫЙ ЛИСТ
№ PL-2026-014

Производитель:
Cerámica Aurora S.L.

Дилер: СуперКерам Про

Товар: Плитка 60×60

Кол-во: 480 м²

Коробок	м ² в коробке	Всего, м ²
80	6,00	480

Вес брутто: 9 360 кг

 ОТГРУЗОЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ
№ SD-2026-014

Производитель:
Cerámica Aurora S.L.

Дилер: СуперКерам Про

Товар: Плитка 60×60

Кол-во: 480 м²

Дата отгрузки:
24.05.2026

Транспорт: AUR-7421

ПРОВЕРКА

Производитель	Cerámica Aurora S.L.	✓
Дилер	СуперКерам Про	✓
Товар	Плитка 60×60	✓
Кол-во	480 м<sup>2</sup>	✓
Цена	18,50 €/м<sup>2</sup 18,50 €/м<sup>2</sup 18,70 €/м<sup>2	!
Итого	8 880,00 € 8 880,00 €	✓

 **требует проверки**

Решение — это тоже часть истории.

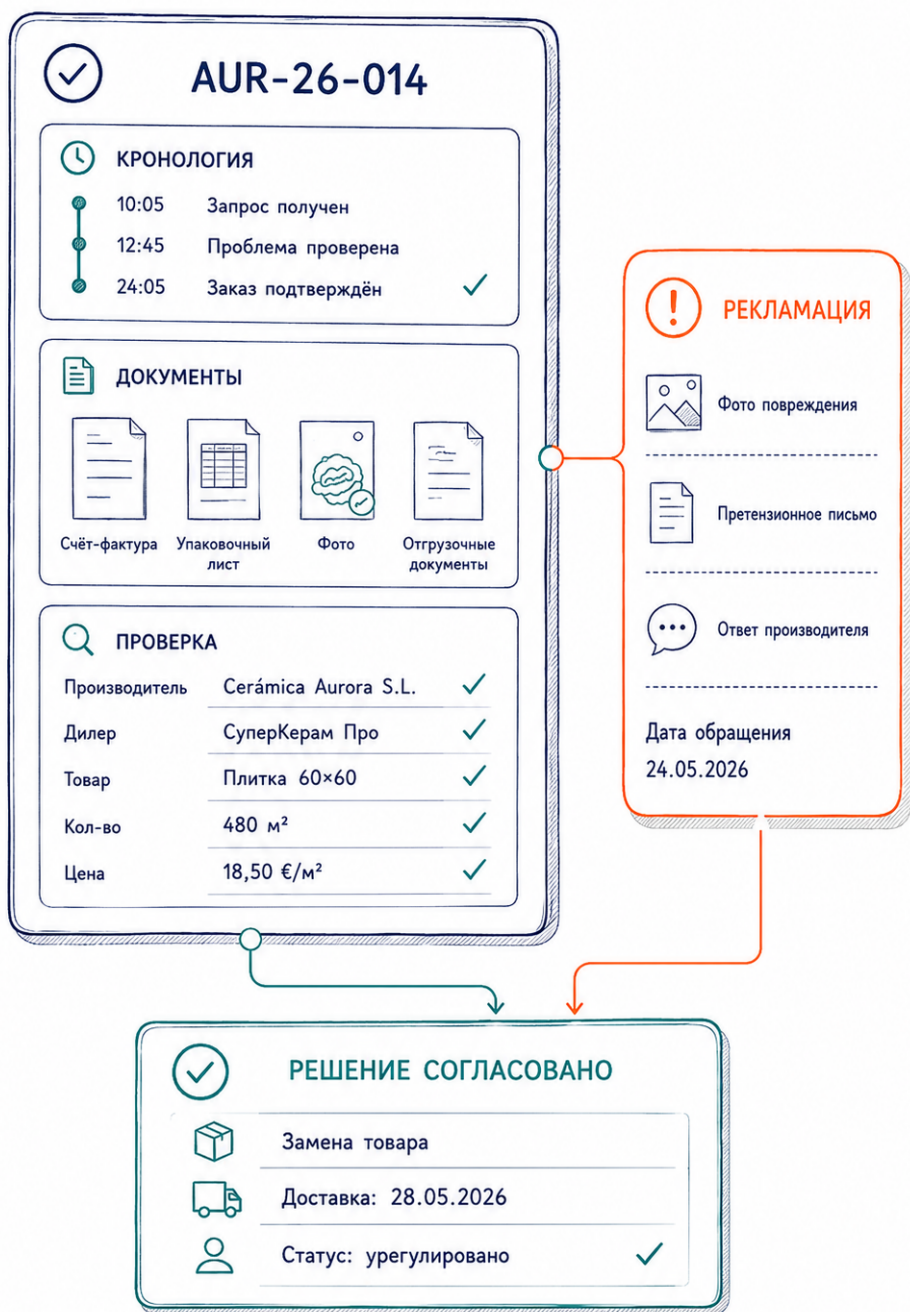
Рекламация не должна оставаться подвешенной ветвью. Если проблема зафиксирована, её нужно довести до ясного рабочего исхода.

Для этого рядом должны быть история заказа, документы, фотографии, претензионное письмо, ответы производителя и зафиксированные договорённости.

Решение может быть разным: замена товара, допоставка, credit note, скидка, возврат или иной согласованный способ урегулирования. Важно не только зафиксировать проблему, но и сохранить путь к её разрешению.

Когда решение принято, история не обрывается. Она получает завершение — с понятным основанием, ответственностью и следующим шагом.

**АЛЬГА хранит не только проблему,
но и путь к её решению.**



Заказ — это история событий, документов, решений и ответственности.

Как АЛЬГА входит в работу Агента

Когда появляется новый инструмент, человек почти всегда спрашивает: «А это не усложнит мне работу?» В рабочем дне уже достаточно программ, таблиц, писем, паролей и обязательных действий.

Поэтому АЛЬГА входит в работу мягко. Не как отдельная тяжёлая система и не как CRM, в которую нужно срочно переезжать. Агент продолжает работать в Gmail: читает письма, отвечает фабрикам, общается с дилерами и пересылает документы.

Рядом появляется спокойный слой порядка: фабрика, дилер, статус, ключевые документы, последние события и безопасный следующий шаг. Письмо остаётся письмом, но рядом появляется контекст.

Это уже позволяет быстрее ориентироваться, не искать лишнее и не держать всю историю заказа в голове.

Порядок начинается рядом с письмом.



АЛЬГА рядом с рабочей почтой

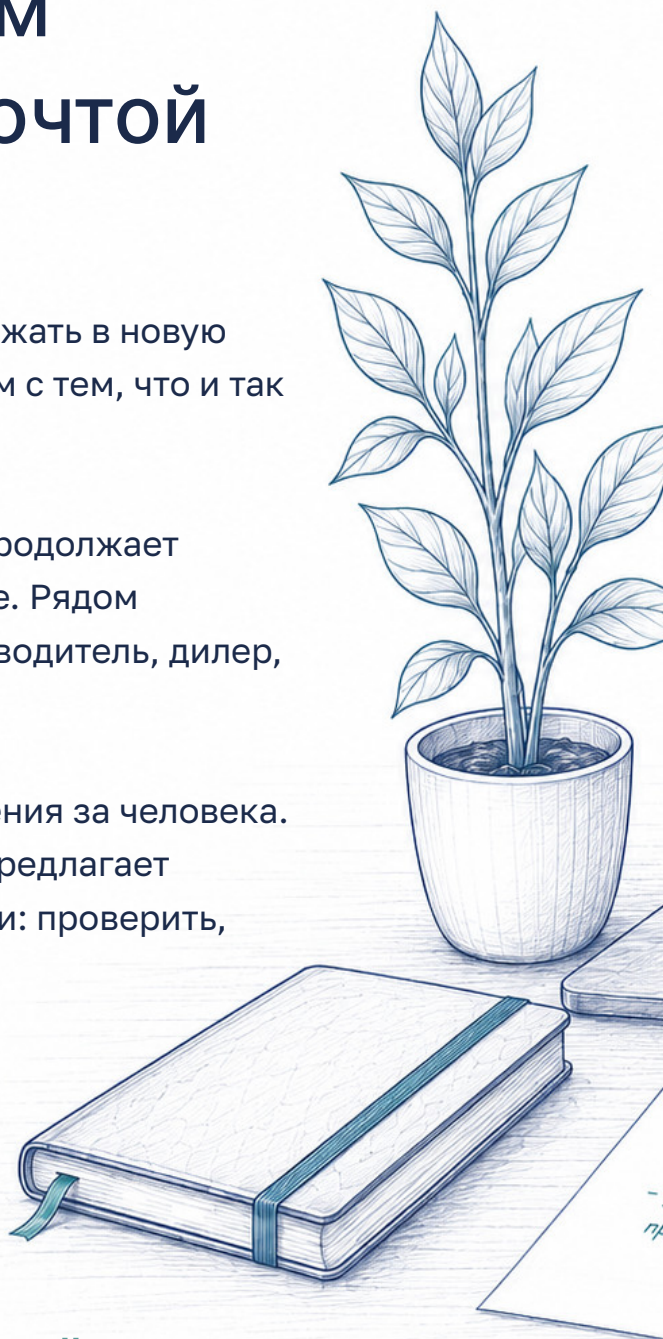
АЛЬГА не заставляет переезжать в новую систему. Она работает рядом с тем, что и так уже есть.

Агент открывает письмо и продолжает работать в привычном ритме. Рядом появляется контекст: производитель, дилер, заказ, документ и статус.

Система не принимает решения за человека. Она показывает картину и предлагает безопасные следующие шаги: проверить, уточнить, ответить или посмотреть больше.

Письмо остаётся письмом, но рядом появляется порядок.

**Почта остаётся почтой.
Рядом появляется память заказа.**





Польза должна быть видна сразу.

Первая версия АЛЬГИ не обязана уметь всё.
Ей не нужно заменять человека, управлять всей работой или пытаться решить каждый вопрос.

Но она должна помочь быстро увидеть главное.

Что это за заказ?

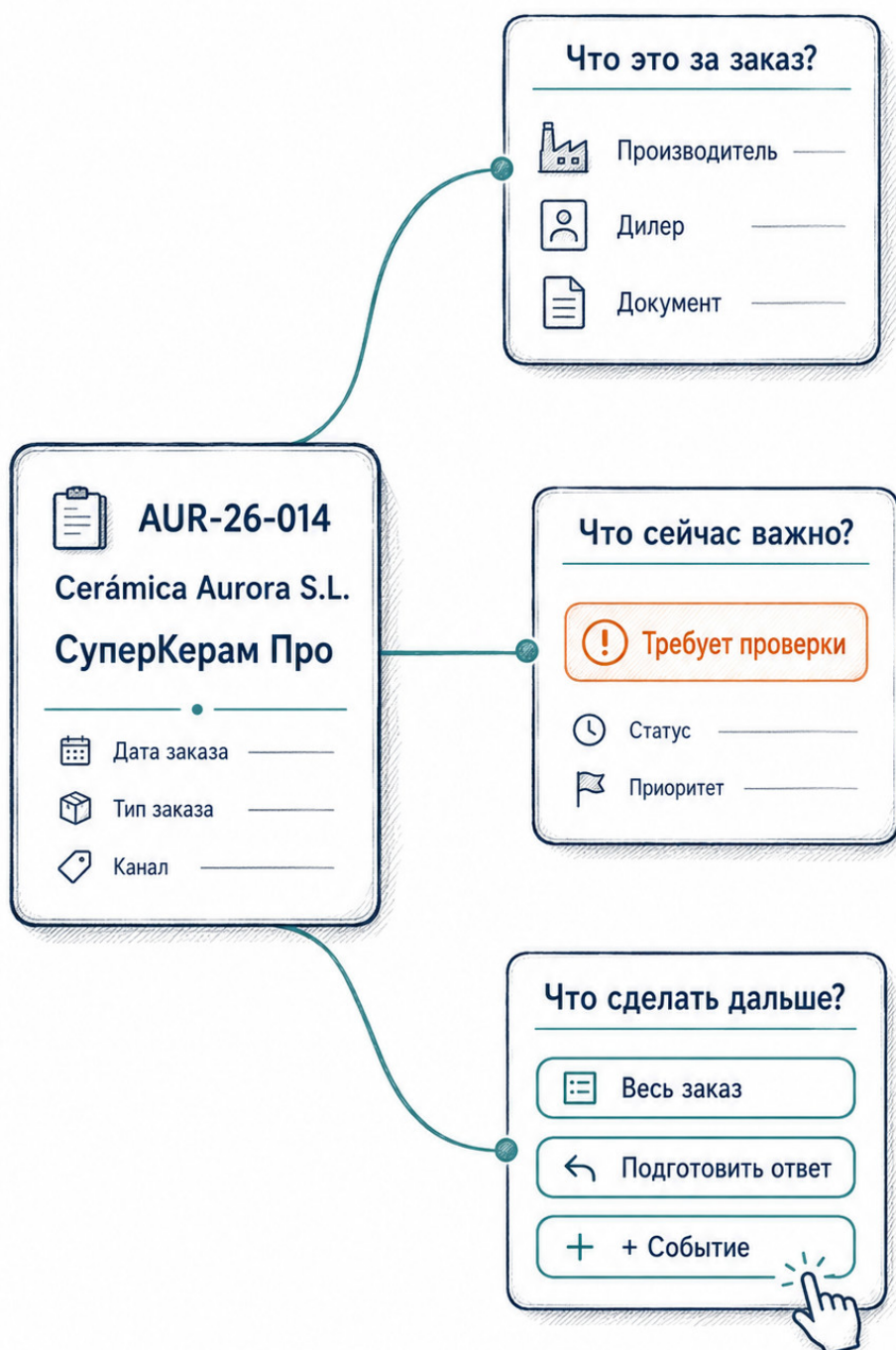
Что сейчас требует внимания?

Какой следующий шаг можно сделать безопасно?

Когда эти ответы находятся рядом с письмом,
агент меньше ищет, меньше вспоминает и быстрее понимает, куда двигаться дальше.

Именно с такой небольшой, но понятной пользы начинается доверие к системе.

**Меньше поиска.
Больше ясного действия.**



Агент остаётся главным.

У хорошего агента уже есть внутренняя система: он помнит фабрики, дилеров, договорённости, важные условия, рекламации и обещания.

Проблема не в том, что агент плохо работает. Слишком многое хранится только в его голове.

АЛЬГА не заменяет профессиональную память. Она снимает с неё лишнюю нагрузку.

Когда порядок в письмах, документах, сроках и событиях удерживает система, у агента остаётся больше времени на клиентов, переговоры, новые коллекции и развитие продаж.

**Человек ведёт отношения.
Система держит порядок.**



Не искать. А двигать заказ.

В старом ритме слишком много энергии уходит на восстановление картины.

Где было это письмо?

Какая версия документа последняя?

Кто должен ответить?

Что уже обещали дилеру?

Эти вопросы сами по себе не двигают заказ.

Они только помогают снова найти точку, в которой работа остановилась.

Когда письма, документы, события и сигналы собраны рядом, агент быстрее видит ситуацию. Он меньше ищет и быстрее переходит к важному: уточнить, ответить, напомнить, согласовать, ускорить.

**Поиск тратит энергию.
Действие двигает заказ.**



Система помнит. Агент решает.

АЛЬГА может помнить документы, сроки, события, версии и сигналы.

Она помогает увидеть историю заказа рядом, не потерять важное письмо и вовремя заметить то, что требует внимания.

Но решение остаётся у человека.

Именно агент выбирает, когда позвонить, что уточнить, как ответить и где нужен личный разговор.

Поэтому ценность АЛЬГИ не только в порядке. Она возвращает время для клиентов, развития бизнеса, семьи и собственной жизни.

**Порядок возвращает время
бизнесу, семье и себе.**



Что получает фабрика и дилер?

Фабрика работает не только с документами и заказами. Она работает с рынком через агента.

Чем меньше времени агент тратит на поиск писем, версий, сроков и старых договорённостей, тем больше у него остаётся сил на главное.

На встречи с дилерами. На новые коллекции.
На обратную связь с рынком.
На развитие продаж.

АЛЬГА не заменяет работу агента.
Она освобождает его от лишнего операционного шума, чтобы он мог быть внимательнее к людям, товару и возможностям.

**Меньше операционного шума.
Больше работы с рынком.**



Для дилера АЛЬГА почти невидима.

Дилеру не нужно знать, как устроена система
внутри.

Он чувствует её через качество работы агента.

Быстрее найден документ. Понятнее ответ.

Актуальнее версия. Точнее срок.

Спокойнее решение сложного вопроса.

Когда история заказа не теряется между письмами,
документами и звонками, агенту легче быть
внимательным к клиенту.

Именно так порядок внутри работы становится
сервисом снаружи.

**Хороший сервис
становится продажами.**



Когда история видна, не нужно повторять одно и то же.

«Мы уже отправляли подтверждение».

«Нужен счёт на другую компанию».

«Этот артикул меняли ещё неделю назад».

«По этой поставке был отдельный разговор».

Такие детали часто живут в разных местах: в письмах, документах, мессенджерах, звонках и памяти людей.

Когда история заказа видна рядом, не нужно каждый раз начинать с поиска. Можно продолжать разговор с того места, где он действительно остановился.

Это снижает напряжение, помогает не терять договорённости и делает работу надёжнее.

**Фабрика получает сильного агента.
Дилер — уверенный сервис.**



Доверие важнее впечатления.

Новый инструмент почти всегда встречают настороженно.

Даже если он красивый и полезный, человек спрашивает: «Мне теперь станет легче или сложнее?»

Поэтому АЛЬГА не должна требовать доверия заранее. Она должна заслужить его в работе.

Несколько раз подряд помочь: найти нужный документ, показать актуальную версию, не перепутать заказ, вовремя обратить внимание на риск.

Так появляется не эффект от технологии, а спокойное ощущение: «Мне стало легче».

**Сначала — маленькая польза.
Потом — доверие.**



Сигнал — не обвинение.

АЛЬГА не должна выглядеть как контролёр.

«Нет ответа 5 дней» — не значит, что кто-то плохо работает.

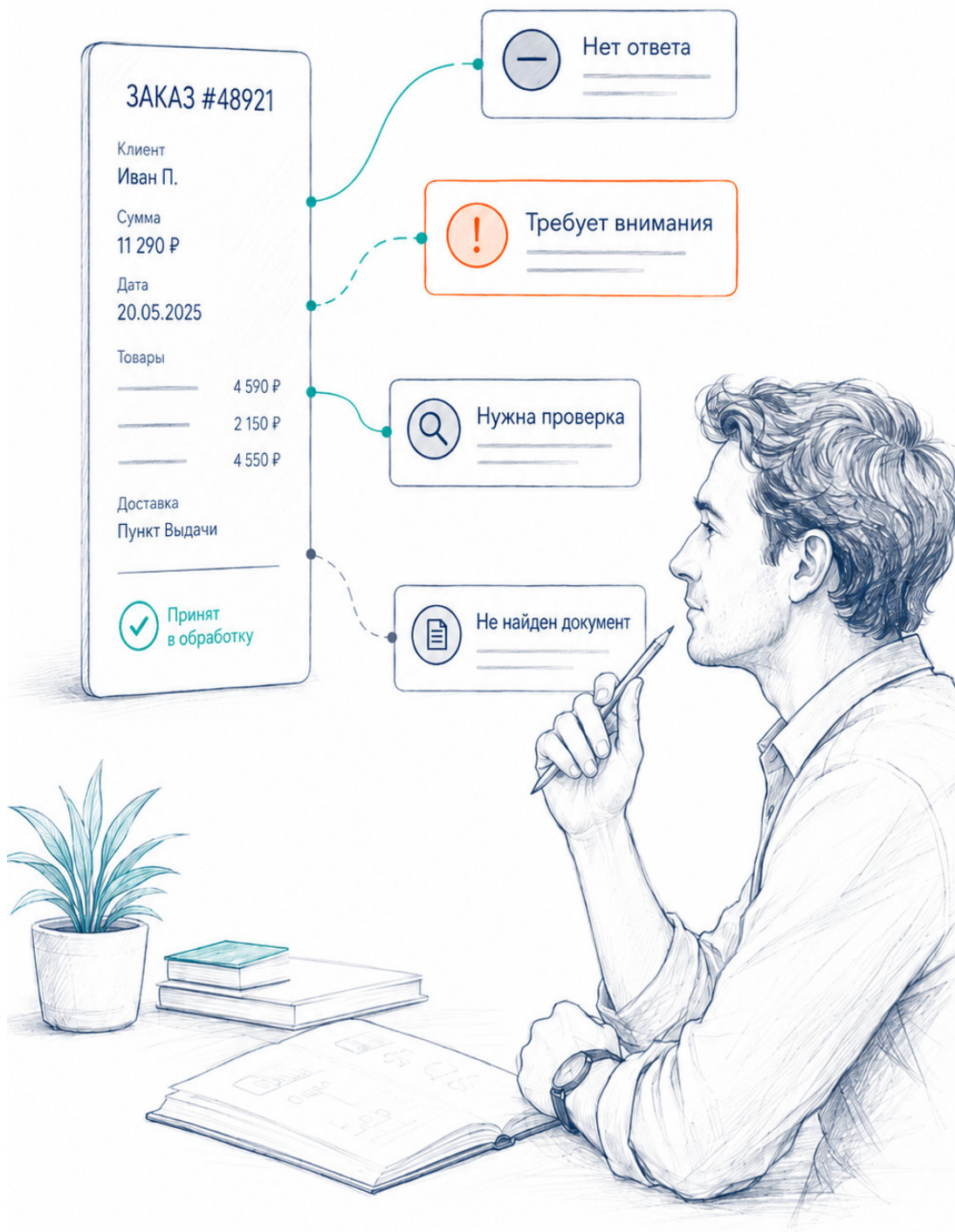
«Не найден документ» — не претензия.

«Требует проверки» — не приговор.

Это рабочие сигналы: они помогают раньше увидеть место, где может возникнуть задержка, ошибка или недоговорённость.

Система показывает точку внимания. Человек смотрит на ситуацию, понимает контекст и выбирает следующий шаг.

**Сигнал помогает увидеть.
Решение остаётся за человеком.**



Честное сомнение лучше уверенной ошибки.

В реальной работе бывают похожие заказы, старые цепочки писем, новые версии документов и неполные сведения.

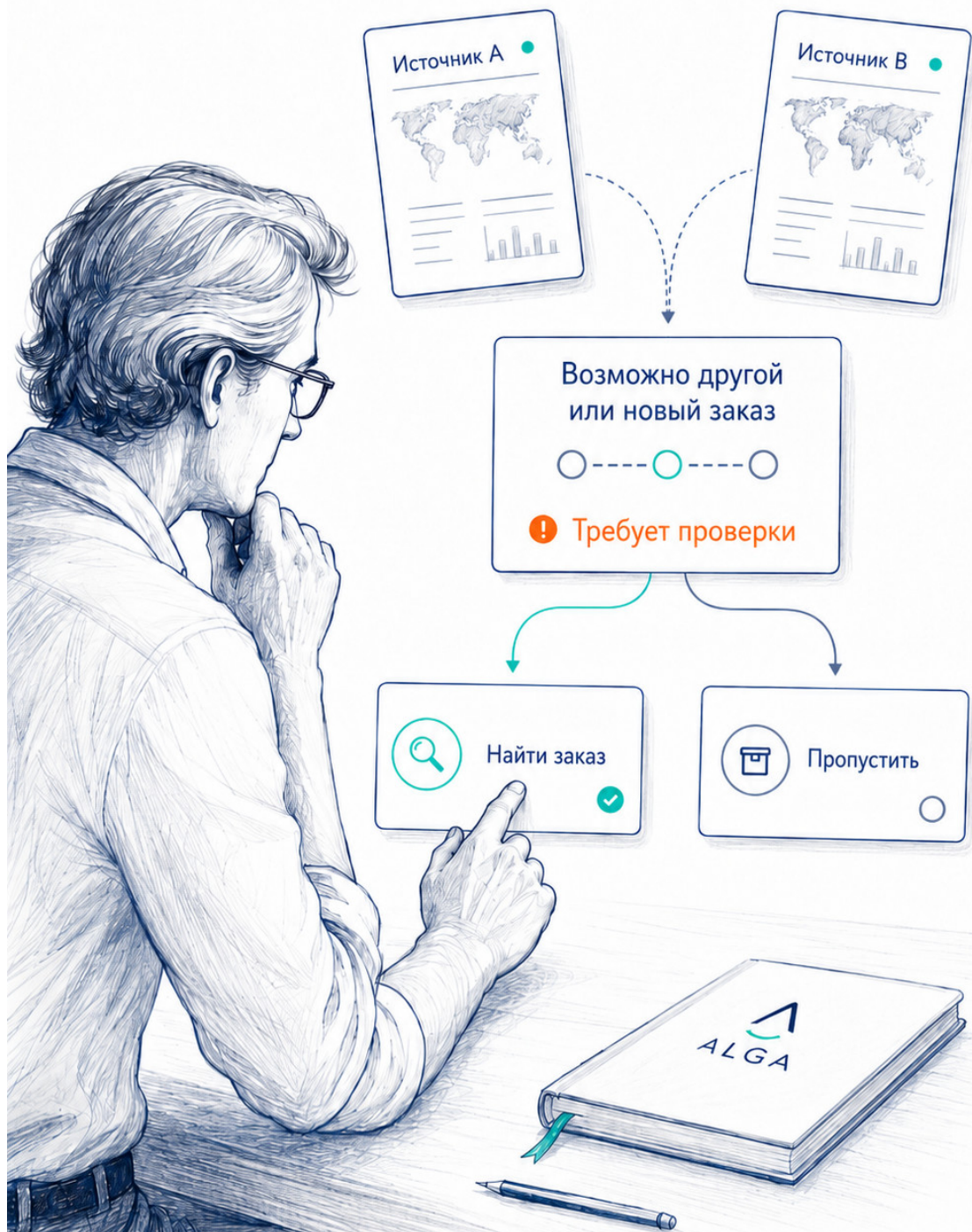
В такой ситуации опаснее всего не сомнение, а ложная уверенность.

АЛЬГА должна уметь сказать: «Письмо может относиться к другому или новому заказу. Лучше проверить».

Она не связывает письмо автоматически и не превращает предположение в факт.

Вместо этого система предлагает безопасные действия: найти заказ, создать заказ-кандидат или пропустить.

Не знать — нормально.
Притворяться, что всё ясно, — опасно.



Как будет развиваться АЛЬГА.

Хороший продукт не должен появляться сразу во всём величии. Особенно если он входит в живую работу людей.

Сначала он помогает увидеть заказ и понять, что делать дальше.

Потом — заметить риск, связать документы и поддержать повторяющиеся действия.

Но ценность рождается не из количества функций, а из ощущения:

«Мне стало легче».





Заказ AUR-26-014

● В работе



Дилер

СуперКерам Про (SKP)



Коллекция

Aurora Stone 60×120



Фабрика

Cerámica Aurora S.L. (AUR)



Количество

24 палеты



Страна

Испания



Сумма

€12 450



Этап

Подтверждён / Подготовка к отгрузке

Хронология



24.05.2026

Запрос получен



24.05.2026

Уточнены детали



25.05.2026

Согласована спецификация



26.05.2026

Инвойс отправлен



28.05.2026

Подготовка к отгрузке

Документы



Спецификация
v2



Инвойс
v1



Упаковочный
лист



Договор



Прайс-лист
v3



Последнее письмо
Re: updated order
28.05.2026



Следующий шаг
Подтвердить дату отгрузки

Потом — понять, что происходит.

Увидеть письма и документы рядом —
это только первый шаг.

Дальше важно понять, что происходит
с заказом прямо сейчас.

Какая версия документа актуальна?

Чего не хватает?

Где может возникнуть ошибка?

Какой срок приближается?

Что уже подтверждено,

а что ещё требует внимания?

Постепенно вокруг заказа появляется не просто архив
файлов, а понятная рабочая картина. Переписка,
документы, сроки, сигналы и договорённости начинают
работать вместе.

**Видимость превращается
в понимание.**



Заказ AIUR-26-014

В работе


Дилер
СуперКерам Про


Поставка
Аллиур Ультра 60х120


Сумма
€ 12 450


Контакты
Алексей Смирнов

Хронология

- 24.05.2026 Заказ создан
- 26.05.2026 Коммерческое предложение
- 27.05.2026 Договор согласован
- 28.05.2026 Оплата получена
- 28.05.2026 Отгрузка запланирована

Документы


Договор.pdf


Спецификация.docx


Смета.xlsx


Оплата получена
28.05.2026


Отгрузка
Запланирована



Переписка

Все сообщения по заказу в одном месте





Документы

Договоры, спецификации, счета и акты





Сроки и задачи

- 28.05 Подготовить отгрузку
- 29.05 Передать документы





Сигналы и напоминания

- Оплата получена
- Отгрузка 28.05.2026





Договор

Согласован и подписан

Действует





Оплата и комиссии

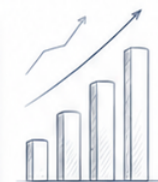
Оплачено	100%
Комиссия	1,2%





Аналитика

Контроль и анализ по заказу



Автоматизация — только после доверия.

Когда картина заказа уже ясна, можно осторожно убирать повторяющуюся рутину.

Напомнить о сроке.

Подготовить черновик письма.

Подсказать нужный документ.

Показать риск до того, как он станет проблемой.

Но это не значит, что система начинает решать всё сама.

АЛЬГА

не заменяет опыт агента,

не отправляет письма без человека и

не превращает предположение в факт.

Она помогает действовать быстрее, когда картина ясна, а следующий шаг безопасен.

**Не больше автоматизации.
Больше ясности перед действием.**

Память заказов

История взаимодействия и предпочтения клиента

- ✓ Хронология заказов
- ✓ Запросы и уточнения
- ✓ Предпочтения и выбор

Документы

Спецификации, договоры, акты, переписка

PDF DOCX XLSX +3

Перейти к документам →

Платежи и финансы

Инвойсы, оплаты и сверки

Оплачено 1 245 000 Р

Осталось к оплате 125 000 Р

Открыть финансы →

Сигналы

Напоминания и важные события по заказу

- ✓ Просроченные задачи (1)
- ✓ Ожидаются документы (1)
- ✓ Запланирована отгрузка (1)

Смотреть все сигналы →

Договоры

Реквизиты, условия, сроки и статусы

Договор поставки №12/24 Действует

Доп. соглашение №1 Действует

Спецификация №3 Действует

Смотреть все договоры →

Следующий шаг

Рекомендации ALGA и план действий

Следующее действие: Отправить товар 25.05.2026

Перейти к плану →

Заказ AUR-26-014

Информация о заказе

Клиент ООО «Алтанар»

Контакт Сергей К.

Дата заказа 24.05.2026

Сумма заказа 1 370 000 Р

Оплачено 1 245 000 Р

Осталось к оплате 125 000 Р

Статус В работе

Хронология заказа

- 24.05.2026 Запрос получен
- 24.05.2026 Коммерческое предложение
- 25.05.2026 Заказ подтвержден
- 25.05.2026 Оплата получена (90%)
- 26.05.2026 Подготовка к отгрузке
- 27.05.2026 Плановая отгрузка

Следующий шаг

Отправить товар 25.05.2026

Перейти к плану

Документы

Спецификация DOCX Договор PDF Инвойс PDF УПД PDF +3

Все документы →

Контактное лицо

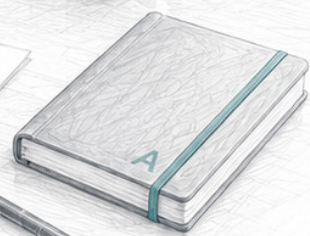
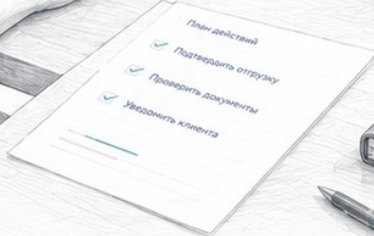
Менеджер проекта Сергей К.

+7 (495) 125-45-67 sergey.k@alga.ru

Комментарии

24.05.2026 Сергей К. Клиент уточнил адрес доставки и время отгрузки.

Все комментарии →



Новый порядок начинается с доверия.

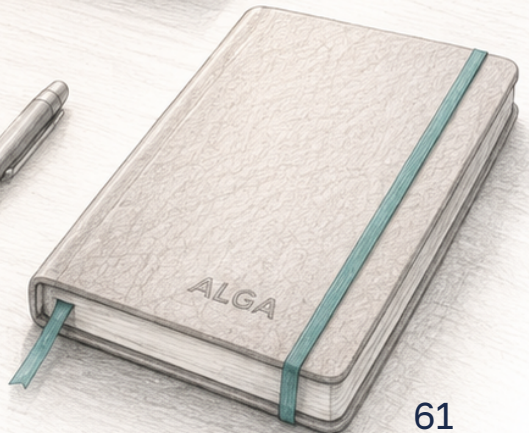
Каждая система начинается не с экрана и не с технологии. Она начинается с простого человеческого вопроса: «Мне правда станет легче?»

Если честный ответ — да, у продукта есть будущее.

АЛЬГА родилась не из желания сделать модный AI, красивую CRM или ещё один почтовый инструмент. Она родилась из практической усталости: искать, помнить, сверять версии и держать в голове то, что уже должно быть видно на экране.

Агент остаётся главным. Нельзя автоматизировать до конца чувство клиента, понимание момента, опыт переговоров, знание территории, умение успокоить дилера и правильно говорить с фабрикой.

**Сначала — доверие.
Потом — порядок.**



АЛЬГА не заменяет человека.

Задача АЛЬГИ — убрать лишний шум
вокруг работы агента.

Пусть система помнит, где лежит invoice.
Пусть показывает актуальную proforma.
Пусть не забывает, когда пришёл последний ответ.
Пусть подсказывает, где нужна проверка.

Но человек остаётся главным.

Для агента АЛЬГА — меньше хаоса
и больше пространства для настоящей работы.

Для фабрики — более сильный канал продаж
на территории.

Для дилера — более быстрый
и внимательный сервис.

**Система помнит.
Человек ведёт работу.**



Порядок начинается с доверия.

Не усложнять.

Не заменять человека.

Не скрывать сомнение.

Не продавать красивое слово вместо пользы.

Заказ — это живая история, а не файл.

**Алла и Галя
ALGA**

Меньше хаоса. Больше результата.

«Манифест Альги» — это новый порядок работы агента: система, в которой задачи не теряются, клиенты довольны, а ты — спокоен и уверен.

1000 писем, 100 заказов и 1 экран —
это не про жёсткость.

Это про ясность, которая освобождает
время для главного.

