

1 - Непреложное правило (сначала приватность)

Доставляйте каждую подсказку по RPC, адресованному только identity менеджера.
`perform_rpc(destination_identity=rep, method='coach_nudge', payload=...)`
Коуч НЕ публикует аудио и НЕ шлёт широковещение. Клиент не получает ничего.

2 - Коуч = ноутейкер + три новые способности

Tool-calling	функции @function_tool: баттлкарта, CRM, проверка скидки
Зрение экрана	подписка на трек демонстрации экрана; сэмпл кадров
Приватный канал	адресный RPC менеджеру; не аудио и не широковещение

3 - Стартовый список инструментов (docstring 'когда использовать')

<code>get_battlecard(competitor)</code>	-> парировать конкурента, как назвали
<code>get_account_context(company)</code>	-> сделки, заметки, дата продления (CRM)
<code>check_discount_authority(percent)</code>	-> скидка разрешена? шаг согласования?
<code>log_outcome(next_step)</code>	-> записать следующий шаг обратно в CRM

4 - Бюджет задержки (конец фразы клиента -> подсказка на экране)

STT 300 + решение 400 + CRM 500 + подсказка 500 + RPC 50 = ~1 750 мс
Самый большой управляемый кусок = поход в инструмент -> в фон.
Стоимость vision = число кадров. ~600 кадров при 1 кадре / 3с за 30 мин.

5 - Чек-лист 'строить-или-купить' + согласие

- ☐ Коучинг живёт внутри вашего продукта/данных? Стройте на LiveKit (Cloud или self-host).
- ☐ Нужен коучинг на звонках менеджеров в Zoom/Meet? Купите инструмент реального времени.
- ☐ Выбирайте именно трек ДЕМОНСТРАЦИИ ЭКРАНА - не камеру и не 'самый недавний' трек.
- ☐ Ограничьте частоту подсказок (≤ 1 в несколько секунд), чтобы менеджер не утонул.
- ☐ Раскройте AI в начале звонка; возьмите согласие; подтвердите правила с юристом.