

ПАВЕЛ ЛЕБЕДЕВ

Как 100% задач передать ИИ

ЧТОБЫ ОН САМ СОЗДАЛ ПРОДУКТ

САМ НАХОДИЛ КЛИЕНТОВ

САМ ПРОДАВАЛ

а также автоматизировать 100+
задач, которые вы давно хотите
поручить нейросетям

Павел Лебедев
Как 100% задач передать
ИИ: чтобы он сам создал
продукт, сам находил
клиентов и сам продавал

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72792085
ISBN 9785006852723*

Аннотация

Что вы получите, открыв эту книгу: В отличие от многих «философских» книг об ИИ, здесь нет воды и обобщённых лозунгов. Нет истории возникновения искусственного интеллекта. Ничего про программирование или машинное обучения. Только самые востребованные вопросы – и только лаконичные ответы, которые сможет понять читатель любого уровня подготовки!

Содержание

Введение	6
Зачем нужна эта книга – и кому она поможет	7
Что вы получите, открыв эту книгу	8
Как пользоваться книгой	11
Об авторе	12
Слова благодарности	13
Для предпринимателей	14
Глава 1. Как сделать, чтобы нейросеть сама запускала новые бизнесы под ключ?	15
Глава 2. Как делегировать 100% принятия стратегических решений нейросети?	18
Глава 3. Как сделать, чтобы нейросеть полностью заменила отдел продаж?	22
Глава 4. Как поручить нейросети контроль финансов, чтобы самому не следить за деньгами?	26
Глава 5. Как сделать, чтобы нейросеть нанимала сотрудников и строила команду без участия человека?	30
Глава 6. Как поручить нейросети ведение переговоров с партнерами?	35
Глава 7. Как сделать, чтобы нейросеть сама генерировала уникальный продукт и выводила	38

его на рынок?

Глава 8. Как поручить нейросети работу с негативом и судебными делами? 41

Глава 9. Как сделать, чтобы нейросеть нашла инвесторов и договорилась о финансировании? 44

Глава 10. Как полностью автоматизировать бизнес без единого человека? 47

Глава 11. Как поручить нейросети управление репутацией компании? 52

Глава 12. Как сделать, чтобы нейросеть сама выходила на зарубежные рынки? 55

Глава 13. Как поручить нейросети создание новых продуктов без брифа? 59

Глава 14. Как сделать, чтобы нейросеть отвечала за соответствие бизнес-процессов законодательству? 63

Глава 15. Как поручить нейросети защиту интеллектуальной собственности? 67

Конец ознакомительного фрагмента. 68

**Как 100% задач передать
ИИ: чтобы он сам создал
продукт, сам находил
клиентов и сам продавал**

Павел Лебедев

© Павел Лебедев, 2025

ISBN 978-5-0068-5272-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Каждую неделю я провожу тренинги по искусственному интеллекту и автоматизации. И с каждым разом всё больше людей – предприниматели, руководители, фрилансеры, сотрудники, блогеры – задают мне одни и те же вопросы:

«Можно ли поручить ИИ поиск клиентов?»

«Как сделать, чтобы нейросеть сама создавала продукт и запускала бизнес?»

«Можно ли полностью делегировать продажи, переговоры, даже управление командой нейросетям?»

Вопросов приходит десятки. Они неслучайны – сегодня каждый чувствует растущий темп жизни, постоянный поток задач и новую волну перемен, вызванную ИИ. Люди ищут опору, ясность, инструмент, который реально работает.

Я видел этот запрос у начинающих специалистов, у опытных собственников бизнеса, у лидеров команд, у тех, кто строит карьеру или хочет выйти на новый уровень. Я сам проходил этот путь: строил и масштабировал проекты, где приходилось вручную «разруливать» всё – от стратегии до мелочей. И я мечтал об инструменте, который не только решает задачи, но и делает это с минимальным моим участием. Так родилась идея этой книги – книги, в которой собраны все самые частые и практичные вопросы, и даны чёткие, ясные, применимые ответы.

Зачем нужна эта книга – и кому она поможет

Эта книга – ваш практический инструмент для навигации в мире искусственного интеллекта. Она для тех, кто хочет не просто услышать модное слово «автоматизация», а получить конкретные решения. Для тех, кто нацелен выстраивать сильные, эффективные системы, которые действительно разгружают, ускоряют и дают рост.

Здесь вы найдёте ответы для пяти ключевых ролей:

Предприниматели – как использовать ИИ для роста, масштабирования, повышения прибыли.

Руководители – как управлять и развитие команды с помощью ИИ.

Фрилансеры – как автоматизировать 100% рутины, от поиска клиентов, до роста дохода.

Сотрудники – способы повысить эффективность, ценность и результаты в работе.

Блогеры – идеи и инструменты для усиления личного бренда, автоматизации контента и монетизации.

Что вы получите, открыв эту книгу

В отличие от многих «философских» книг об ИИ, здесь нет воды и обобщённых лозунгов. Нет истории возникновения искусственного интеллекта. Ничего про программирование или машинное обучения. Только самые востребованные вопросы – и только лаконичные ответы, которые сможет понять читатель любого уровня подготовки. Вы получите не рассуждения, а готовые ответы, выверенные опытом более 3000 проектов, участниками которых были и мои клиенты и студенты на курсе, и я сам.

Каждая глава – это один живой вопрос, который звучал на консультациях, тренингах, встречах. Все что тревожило людей, пока еще не знакомых с возможностями ИИ:

- Как передать нейросети задачу поиска клиентов?
- Можно ли делегировать ИИ продажи?
- Как автоматизировать контроль сотрудников через ИИ?
- Как доверить ли нейросети создание продукта?

Вы найдёте ответы и на эти вопросы, и на десятки других. Не «размышления о будущем», а конкретика – что работает, как работает, с чего начать и что использовать в первую очередь.

Практичность – главный принцип

Этот подход я выработал годами, работая с разными бизнесами и задачами. Я показываю здесь только то, что реаль-

но работает, не даю волшебных таблеток или завышенных обещаний. Мой 14 летний опыт в ИИ и опыт моих учеников показал: какие инструменты действительно применимы, а какие лишь рекламная болтовня. И собирая эту книгу – я намеренно отказался от обещаний и решений, которые оказались неприменимы.

Всё, что написано, можно применить сразу после прочтения главы.

Эта книга не для коллекционирования красивых идей. Она для тех, кто хочет результата.

Будущее не за «волшебной кнопкой», а за теми, кто умеет думать

Сегодня искусственный интеллект – это не «чудо», а обязательный навык и ресурс. Те, кто освоит его сейчас, получат кратное преимущество и высвобождение времени для стратегических задач. ИИ позволяет закрыть десятки рутинных процессов, упростить работу, повысить качество решений, быстрее реагировать на перемены.

Книга даст вам возможность:

- Разобраться в своих задачах и увидеть, что и как можно реально автоматизировать;
- Получить простые пошаговые рекомендации, как делегировать процессы ИИ без потери качества;
- Увидеть ограничения, чтобы не строить ожиданий и не терять время впустую;
- Научиться задавать правильные вопросы, чтобы полу-

чать максимальную пользу от инструментов;

– Сделать первый шаг к созданию автоматизированной системы в бизнесе, блоге, фрилансе, карьере или управлении.

Как пользоваться книгой

Эту книгу можно не читать по порядку глава за главой. Я предлагаю здесь более быстрое и практичное решение. Найдите нужный вопрос в содержании. Одна глава – это ответ на один конкретный вопрос.

Ваша реальность начинается с ваших вопросов. Книга построена так, чтобы любой мог быстро найти свой блок, открыть нужный вопрос и получить сжатый, но исчерпывающий ответ.

Я убеждён: ответы, которые дают свободу, всегда практичны и лаконичны. Именно поэтому вы держите в руках не абстрактное рассуждение, а пошаговый инструмент, который помогает переходить от вопросов к результату.

Применяйте, действуйте, внедряйте. Ваш успех – в вашей ясности и умении использовать инструменты, которые меняют правила игры уже сегодня.

Об авторе

Павел Лебедев – педагог в четвертом поколении, эксперт с опытом 24 года в маркетинге и презентациях. За эти годы он стал наставником для тысяч специалистов и лидеров по всей стране. Его тренинги проходили топ-менеджеры, губернаторы, министры, предприниматели, звезды шоу-бизнеса.

Павел проводил обучение для крупнейших компаний – «Газпром», «Центробанк», «РЖД» и десятков других организаций. Благодаря уникальному подходу и фокусу на практику, его методика стала стандартом для профессионалов, стремящихся к максимальной эффективности.

Сегодня университет Павла Лебедева – один из лидеров онлайн-образования в области нейросетей и искусственного интеллекта. Автор продолжает развивать образовательные программы, помогая людям внедрять передовые технологии и добиваться заметных результатов в бизнесе и жизни.

Слова благодарности

Эта книга не появилась бы без людей, которые стали для меня источником идей, поддержки и вдохновения.

Благодарю свою жену Женю Лебедеву, которая уже 20 лет поддерживает меня и помогает мне расти и дарить людям свободную и счастливую жизнь.

Я благодарю Андрея Парабеллума за идею этого формата и за пример того, как кратко и по существу отвечать на самые сложные вопросы, превращая их в рабочие решения, которые двигают к цели.

Особая благодарность Михаилу Гребеннику – именно он стал катализатором для написания моих первых книг и поддерживает меня на этом пути до сих пор.

Спасибо моей команде – за терпение, энергию и готовность поддержать любые смелые проекты, включая эту книгу.

Я признателен всем студентам и клиентам, а их уже десятки тысяч. Ваши вопросы и опыт стали основой для этой книги. Благодаря вам она родилась – и для вас она написана.

Для предпринимателей

Глава 1. Как сделать, чтобы нейросеть сама запускала новые бизнесы под ключ?

Никак

Нейросети не умеют вести бизнес самостоятельно. Они не регистрируют ООО, не открывают расчетные счета, не нанимают людей и не принимают стратегических решений. ChatGPT не пойдет в налоговую вместо вас. Claude не будет общаться с клиентами в 11 вечера, когда система упала. Midjourney не договорится с поставщиками о скидке.

Что реально умеют нейросети

Claude пишет бизнес-планы и анализирует конкурентов. ChatGPT составляет маркетинговые стратегии и генерирует идеи продуктов. Perplexity быстро собирает данные о рынке. Но это всё – помощь, а не замена предпринимателя. Нейросети хороши в рутине: обработать 500 отзывов клиентов, написать 20 вариантов объявлений, подготовить черновик договора. Они экономят время на задачах, которые раньше занимали часы.

Почему автозапуск невозможен

Бизнес – это цепочка решений, где каждое следующее зависит от результата предыдущего. Нейросеть не понимает контекст вашего рынка. Она не знает, что поставщик задер-

живает товар уже третий раз. Она не чувствует, когда клиент говорит «подумаю», но на самом деле уже решил не покупать. ChatGPT сгенерирует бизнес-план кофейни за 3 минуты. Но он не учтёт, что напротив уже работают две кофейни, а аренда в этом районе выросла на 40%. Он не знает, что у вас есть друг-бариста, который согласен работать за долю.

Конкретные ограничения

ChatGPT не управляет деньгами. У него нет доступа к банковским счетам, он не может оплачивать счета или контролировать бюджет. Claude не ведёт переговоры. Он напишет скрипт продаж, но не закроет сделку с конкретным клиентом, который торгуется и меняет условия на ходу. Midjourney создаёт картинки для соцсетей, но не выберет, какую из них публиковать, основываясь на настроении аудитории сегодня. Нейросети не несут ответственности. Если ChatGPT посоветовал неудачную стратегию ценообразования – убытки понесёте вы, а не OpenAI.

Как их реально использовать

Исследование рынка: попросите Perplexity собрать данные о конкурентах за час вместо недели. Создание контента: ChatGPT напишет 50 постов для соцсетей по вашему брифу. Анализ данных: Claude обработает таблицу с продажами и найдёт закономерности. Автоматизация поддержки: настройте чат-бота на базе ChatGPT для ответов на типовые вопросы клиентов. Но во всех случаях нужен человек: вы задаёте направление, проверяете результат и принимаете фи-

нальное решение.

Итог

Нейросети – это мощные ассистенты, а не замена предпринимателя. Они делают часть работы быстрее, но не понимают ваших целей, не чувствуют рынок и не несут ответственности за результат. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 2. Как делегировать 100% принятия стратегических решений нейросети?

Никак

Стратегические решения требуют понимания контекста, который нейросети недоступен. Они не знают вашу команду, не чувствуют рынок и не видят полной картины бизнеса. ChatGPT не понимает, почему ваш топ-менеджер вдруг стал увольняться. Claude не знает, что у конкурента проблемы с логистикой, и сейчас момент наступать.

Почему нейросети плохо принимают стратегические решения

Они работают с данными, которые вы даёте. Но в стратегии важно то, чего в данных нет: интуиция, доверие к людям, понимание неочевидных связей.

Кейс: Основатель IT-компании попросил ChatGPT решить, выходить ли на рынок Германии. Нейросеть проанализировала рынок, конкурентов, спрос – выдала 20 страниц аргументов «за». Но она не знала, что у основателя нет контактов в Германии, команда не говорит по-немецки, а юридические тонкости потребуют полгода и €50 000. Решение было неправильным. Нейросеть видит цифры, но не видит людей. Она не поймёт, что ваш лучший разработчик выго-

рел и готов уйти. Она не почувствует, что партнёр на встрече нервничал и скрывает проблемы.

Что может пойти не так

ChatGPT даёт усреднённые советы. Он обучен на миллионах текстов и выдаёт решения, которые работали в среднем для других компаний. Но ваш бизнес не средний – у вас уникальные условия, команда, клиенты. Пример. Ритейлер спросил Claude, снижать ли цены на 20%, чтобы обойти конкурента. Нейросеть сказала «да» – стандартная конкурентная стратегия. Но не учла, что у компании маржа всего 15%, и снижение цен убьёт бизнес за два месяца. Нейросети не понимают риски. ChatGPT может посоветовать выйти на новый рынок, но не оценит, что это отвлечёт все ресурсы и похоронит текущие проекты.

Конкретные ограничения инструментов

ChatGPT не видит финансовую модель целиком. Вы можете загрузить таблицу с прибылью, но он не знает о займе, который нужно закрыть через три месяца. Claude не читает между строк. Когда инвестор пишет «интересный проект, подумаем», человек понимает – это отказ. Нейросеть этого не поймёт. Perplexity собирает данные из интернета, но не знает инсайдерской информации. Что конкурент теряет ключевых сотрудников или у него проблемы с поставками – в открытых источниках не пишут. ChatGPT не учитывает вашу интуицию. Если вы чувствуете, что партнёр нена-

дёжный, но на бумаге всё хорошо – нейросеть скажет работать с ним.

Где нейросети могут помочь со стратегией

Они готовят данные для решений. Claude соберёт информацию о рынке, конкурентах, трендах. ChatGPT сгенерирует 10 вариантов стратегии и распишет плюсы и минусы каждого. Perplexity найдёт кейсы похожих компаний. Но финальное решение – за вами. Кейс: Основатель стартапа попросил Claude проанализировать два направления роста: B2B или B2C. Нейросеть выдала сравнительную таблицу по 15 параметрам. Но решение основатель принял сам, потому что знал: его команда сильна в работе с корпорациями, а B2C потребует найма новых людей и смены всей культуры компании. Это знание было за пределами данных.

Как использовать нейросети правильно

Попросите Claude подготовить SWOT-анализ перед стратегической сессией. Пусть ChatGPT сгенерирует 20 вариантов развития ситуации и распишет последствия. Используйте Perplexity, чтобы найти, как похожие компании решали похожие проблемы. Но решение принимайте сами. Нейросеть – это советник, который готовит информацию, но не несёт ответственности за результат.

Итог

Стратегические решения невозможно делегировать нейросети, потому что она не видит полного контекста, не чувствует людей и не понимает уникальность вашей ситуации.

Она даёт усреднённые советы там, где нужно принимать уникальное решение. *Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>*

Глава 3. Как сделать, чтобы нейросеть полностью заменила отдел продаж?

Никак

Нейросети не умеют продавать так, как это делают люди. ChatGPT не почувствует, что клиент готов купить прямо сейчас. Claude не услышит сомнение в голосе и не переключит разговор. ChatGPT не закроет сделку на третьей встрече за чашкой кофе. Продажи – это чтение людей, адаптация на ходу и построение доверия. Нейросети работают по скриптам. Они отвечают логично, но не чувствуют момент.

Почему автоматизация не работает

Продажи – это про людей, а не про скрипты. Клиент спрашивает про цену, но сомневается в надежности компании. Менеджер услышит и переключит разговор на кейсы. ChatGPT ответит про цену – и потеряет сделку.

Кейс: Компания по разработке ПО подключила чат-бота на ChatGPT для обработки заявок. Бот квалифицировал лиды, отвечал на вопросы, отправлял коммерческие предложения. Конверсия упала с 18% до 6%. Причина: клиенты в B2B не доверяют ботам. Они хотят говорить с человеком, задавать уточняющие вопросы, слышать экспертизу. Бот отвечал

правильно, но клиенты чувствовали, что их обрабатывают алгоритмом, и уходили.

Что реально умеют нейросети

ChatGPT обрабатывает входящие заявки. Задаёт вопросы по скрипту, собирает данные, передает горячих клиентов менеджеру. Claude пишет коммерческие предложения. Вы даёте бриф – он за 3 минуты создаёт персонализированное КП с кейсами и расчетами. ChatGPT отвечает на типовые возражения. «Почему дорого?», «Чем отличаетесь от конкурентов?», «Какие гарантии?» – дает проработанный ответ за секунду. Но закрыть сделку с крупным клиентом, который сомневается и торгуется, нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT не чувствует готовность к покупке. Клиент пишет «интересно, но дорого» – это возражение или сигнал закрыть сделку? Менеджер поймет по контексту. Нейросеть скинет скидку. Claude не торгуется. Клиент просит скидку 30% – нейросеть откажет или согласится по скрипту. Менеджер предложит встречные условия: «25% скидки, но вы берёте годовой контракт и платите авансом». ChatGPT не строит отношения. Продажи в B2B – это серия касаний: звонок, встреча, тестирование, обсуждение с командой клиента. На каждом этапе нужно чувствовать человека. Нейросеть отправит письмо по расписанию. Perplexity соберет данные о клиенте перед встречей. Но не прочитает язык тела на переговорах.

Где нейросети реально помогают

Обработка входящих. ChatGPT отвечает 24/7, собирает контакты, отсеивает нецелевых клиентов. Менеджеры получают теплые лиды. Генерация контента. ChatGPT пишет письма для холодных рассылок, посты для соцсетей. Claude готовит презентации и скрипты звонков. Аналитика. Perplexity собирает данные о клиентах: кто они, чем занимаются, какие боли. Менеджер приходит на встречу подготовленным. Автоматизация рутины. Zapier + ChatGPT отправляет напоминания, обновляет CRM, создает задачи. Экономия времени – до 40%.

Как использовать правильно

Кейс: Школа онлайн-курсов внедрила гибридную модель: бот + менеджеры. ChatGPT принимает заявку, задаёт вопросы, квалифицирует клиента. 70% заявок обрабатываются автоматически. Горячие лиды передаются менеджеру. Он звонит в течение 5 минут. Claude готовит персонализированное КП за 2 минуты. Менеджер проверяет и отправляет. Менеджер проводит консультацию и закрывает сделку. Здесь нейросеть не участвует. ChatGPT ведёт follow-up: напоминает о тестовом доступе, отвечает на вопросы, отправляет материалы. Результат: конверсия выросла с 12% до 19%. Нагрузка на менеджеров снизилась на 60%, но их роль в закрытии сделок осталась критичной.

Итог

Нейросети автоматизируют рутину в продажах: обработку заявок, подготовку документов, ответы на типовые вопросы. Они экономят время и повышают скорость реакции. Но закрывать сделки, строить доверие и чувствовать клиента не умеют. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iuniversitet.ru/kak>

Глава 4. Как поручить нейросети контроль финансов, чтобы самому не следить за деньгами?

Никак

Нейросети не могут контролировать финансы полностью. У них нет доступа к банковским счетам, они не подписывают платежки и не несут ответственности. ChatGPT не остановит списание, если поставщик выставил счет с ошибкой. Claude не заметит, что сотрудник оформляет фиктивные расходы. Финансовый контроль – это не только цифры. Это понимание контекста: почему расходы выросли, можно ли отложить платеж, стоит ли инвестировать. Нейросети видят числа, но не чувствуют бизнес.

Почему полный контроль опасен

Финансы требуют контекста. Расходы на маркетинг выросли на 40% – это плохо? Зависит: если продажи выросли на 60% – отлично. Если упали на 10% – катастрофа. Кейс: Основатель e-commerce подключил Claude для контроля бюджета. Задача: сигнализировать, если расходы превышают план. Через неделю нейросеть прислала алерт: «Расходы на логистику выросли на 35%». Основатель испугался и начал разбираться. Оказалось: компания запустила акцию, продажи выросли вдвое, заказов стало больше – логистика

подорожала пропорционально. Проблемы не было. Нейросеть сравнила цифры, не понимая причин.

Что реально умеют нейросети

ChatGPT категоризирует расходы. Вы выгружаете выписку – он за минуту раскладывает траты по статьям: реклама, зарплаты, аренда, подрядчики. Claude анализирует отчёты и находит аномалии. Расходы на канцелярию выросли втрое – почему? Клиент не платит два месяца – пора напомнить. ChatGPT строит прогнозы. На основе прошлых периодов показывает, сколько денег понадобится в следующем месяце и когда возникнет кассовый разрыв. Но принимать решения – платить или не платить, инвестировать или копить – нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT не видит полную картину. Вы показываете прибыль за месяц, но он не знает о кредите на 2 миллиона через два месяца. Claude не оценивает риски. Скажет «денег на счёте достаточно», но не учтёт, что половина зарезервирована под зарплаты и налоги. Perplexity найдёт средние расходы в вашей нише, но не поймёт, что у вас особые условия с поставщиками. ChatGPT не принимает этические решения. Заплатить поставщику или задержать зарплату на неделю? Это вопрос не математики, а ценностей.

Где нейросети помогают

Автоматизация учёта. ChatGPT обрабатывает чеки и счета, вносит данные в таблицы. Экономия – до 5 часов в неде-

лю. Поиск аномалий. Claude сканирует транзакции: дублирующие подписки, забытые сервисы, ошибки в суммах. Прогнозирование. ChatGPT анализирует cash flow и предупреждает о кассовых разрывах за 3—4 недели. Вы успеваете подготовиться. Отчёты. Perplexity + Claude собирают данные и создают дашборды: сколько заработали, потратили, на что ушло больше всего.

Как использовать правильно

Кейс: Владелец сети кофеен подключил ChatGPT для финансовой аналитики. Банковские выписки автоматически загружаются в таблицы через API. ChatGPT категоризирует расходы по статьям и точкам. Claude каждую неделю готовит отчёт: выручка по кофейням, топ-5 расходов, отклонения от плана. ChatGPT строит прогноз на месяц и предупреждает о кассовых разрывах. Владелец тратит 30 минут в неделю на анализ вместо 4 часов на сбор данных. Видит полную картину в реальном времени и принимает решения на основе данных, а не догадок.

Главная ошибка

Передать нейросети право принимать решения. «Если расходы превысили план – заблокировать карты». Звучит удобно, на практике парализует бизнес. Пример. Компания настроила автоблокировку при превышении бюджета на 10%. В пятницу вечером понадобилось срочно оплатить доставку – лимит исчерпан, карта заблокирована. Клиент не получил заказ вовремя и ушёл к конкурентам. Потеря –

300 тысяч рублей. Нейросеть сигнализирует, а не запрещает. Решение – за человеком.

Итог

Нейросети автоматизируют рутину: учёт, категоризацию, поиск ошибок, прогнозирование. Экономят время и помогают видеть картину. Но принимать решения – платить, инвестировать, откладывать – не могут. Это требует понимания контекста, оценки рисков и ответственности. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 5. Как сделать, чтобы нейросеть нанимала сотрудников и строила команду без участия человека?

Никак

Нейросети не могут нанимать людей самостоятельно. ChatGPT не проведёт собеседование и не почувствует, врёт кандидат или говорит правду. Claude не поймёт, впишется ли человек в команду. Perplexity не подпишет трудовой договор и не несет ответственности за неудачный найм. Подбор людей – это оценка характера, мотивации, совместимости с командой. Нейросети анализируют резюме и ответы на вопросы, но не видят человека.

Почему автоматизация найма провалится

Найм – это про людей, а не про алгоритмы. Кандидат может идеально выглядеть на бумаге: опыт, навыки, рекомендации. А через месяц выясняется: конфликтует с коллегами, саботирует задачи, демотивирует команду.

Кейс: IT-стартап подключил ChatGPT для первичного отбора разработчиков. Нейросеть анализировала резюме, проводила текстовые интервью, задавала технические вопросы. Из 200 кандидатов выбрала 15 лучших. Основатель пригла-

сил их на финальное собеседование. Из 15 человек только трое оказались подходящими. Остальные: завышали опыт в резюме, списывали ответы у ChatGPT во время интервью, не понимали базовых вещей в разговоре вживую. Perplexity оценивал текст, но не видел человека. Не слышал неуверенность в голосе. Не замечал, что кандидат гуглит ответы. Не чувствовал фальши.

Что реально умеют нейросети

ChatGPT обрабатывает резюме. Сканирует 500 откликов за час, отсеивает нецелевых кандидатов, выбирает подходящих по навыкам и опыту. Claude составляет вакансии. Пишет текст объявления, который привлекает нужных специалистов и отсеивает случайных людей. ChatGPT задаёт тестовые вопросы. Проверяет базовые знания кандидата через текстовое интервью: технические навыки, логику, грамотность. Perplexity ищет информацию о кандидатах. Находит их проекты, публикации, профили в соцсетях, упоминания в статьях. Но принять решение – нанимать или нет – нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT не оценивает мотивацию. Кандидат пишет «хочу развиваться в вашей компании». Это правда или заученная фраза? Нейросеть не поймёт. Claude не читает язык тела. На собеседовании человек нервничает, избегает зрительного контакта, отвечает уклончиво. Это красные флаги. Нейросеть их не увидит. ChatGPT не чувствует совместимость

с командой. Кандидат может быть отличным специалистом, но токсичным в коллективе. Нейросеть проверит навыки, но не характер. Perplexity не проверяет рекомендации. Кандидат указал контакты бывших работодателей. Нужно позвонить и спросить, как он работал. Нейросеть этого не сделает.

Где нейросети помогают

Отбор резюме. ChatGPT за час обработает 300 откликов и выберет 20 подходящих кандидатов. Экономия времени – 10 часов работы HR. Первичный скрининг. ChatGPT проведёт текстовое интервью: задаст 15 вопросов, оценит ответы, отсеет тех, кто точно не подходит. Создание вакансий. Claude напишет привлекательный текст объявления за 5 минут. Раньше на это уходил час. Анализ рынка. Perplexity найдёт данные о зарплатах в вашей нише, покажет, где искать кандидатов, какие требования ставить.

Как использовать правильно

Кейс: Маркетинговое агентство наняло контент-менеджера через гибридную модель: нейросеть + человек. ChatGPT обработал 180 откликов на вакансию. Отсеял тех, у кого нет опыта работы с текстом, кто ищет удалёнку, а вакансия офисная. Остался 41 кандидат. Claude провёл текстовое интервью. Задал вопросы о портфолио, опыте, мотивации. Отсеял ещё 25 человек: шаблонные ответы, слабое портфолио, несоответствие требованиям. Осталось 16 кандидатов. HR-менеджер позвонил каждому. Отобрал 5 человек на очное собеседование. Руководитель агентства провёл финальные интер-

вью. Выбрал одного кандидата. Дал тестовое задание. Человек справился – его наняли. Результат: HR потратила 6 часов вместо 20. Нашли сильного специалиста за неделю вместо месяца.

Главная ошибка

Доверить нейросети финальное решение. «ChatGPT выберет лучшего кандидата по баллам». Звучит эффективно, на практике наймёте не того. Пример. Компания настроила автоматический найм: ChatGPT оценивал кандидатов по баллам, топ-3 получали оффер без собеседования. Наняли троих. Через месяц уволили двоих: один постоянно опаздывал и игнорировал дедлайны, второй конфликтовал с командой и срывал проекты. Нейросеть оценила навыки, но не проверила надёжность и совместимость. Компания потеряла два месяца и 400 тысяч рублей на зарплаты и переработки команды.

Итог

Нейросети автоматизируют рутину в найме: обработку резюме, первичный скрининг, составление вакансий, поиск информации о кандидатах. Они экономят время HR и ускоряют отбор. Но оценить человека, почувствовать мотивацию и характер, принять решение о найме – не могут. Это требует живого общения, интуиции и ответственности. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ»

по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 6. Как поручить нейросети ведение переговоров с партнерами?

Никак

Нейросети не умеют вести переговоры. ChatGPT не почувствует, когда партнёр блефует. Claude не поймёт, что молчание после вашего предложения – это согласие или отказ. Perplexity не подпишет договор и не несёт ответственности за условия. Переговоры – это чтение людей, гибкость, умение найти компромисс. Нейросети работают по шаблонам и не чувствуют контекст.

Почему это опасно

Основатель стартапа поручил Claude вести переписку с крупной IT-компанией. Два месяца всё шло отлично. Потом партнёр прислал договор с эксклюзивностью на 3 года. Claude оценил это как стандартное требование и написал «согласны обсудить». Основатель увидел письмо через день. Партнёр решил, что условие принято, начал готовить пресс-релиз. Пришлось объясняться, извиняться, терять лицо. Сделка сорвалась. Нейросеть не поняла: эксклюзивность на 3 года убивает возможность работать с другими клиентами. Для стартапа это критично. Человек увидел бы красный флаг. Claude продолжил диалог по скрипту.

Что реально умеют нейросети

ChatGPT готовит предложения для переговоров, анализирует условия, прописывает аргументы. Claude пишет письма партнёрам, формулирует запросы, согласовывает встречи. ChatGPT собирает информацию о партнёре: данные о компании, проектах, ключевых людях. Perplexity находит кейсы похожих сделок. Но вести переговоры, торговаться, чувствовать партнёра – нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT не торгуется. Партнёр просит невыгодные условия – нейросеть согласится или откажет. Человек найдёт компромисс: «Снизим цену на 10%, но вы увеличите объём и платите авансом». Claude не читает между строк. Партнёр пишет «интересное предложение, изучим» – это отказ или интерес? Нейросеть воспримет буквально и будет ждать месяцами. Perplexity не чувствует силу позиции. У вас сильная позиция или слабая? Можете диктовать условия или нужно уступать? Нейросеть не оценит баланс сил.

Как использовать правильно

Владелец производства договаривался с дистрибьютором. ChatGPT собрал информацию: какие бренды продаёт дистрибьютор, какие условия предлагает поставщикам. Claude подготовил коммерческое предложение за 5 минут. Владелец провёл встречу сам. Обсудил детали, поторговался, нашёл компромисс. Perplexity проверил договор, нашёл три спорных пункта. Владелец согласовал правки с юристом

и подписал сделку. Результат: нейросети сэкономили 8 часов на подготовку. Но переговоры вёл человек – только он мог почувствовать партнёра и договориться.

Главная ошибка

Основатель агентства поручил ChatGPT согласовать условия с подрядчиком. Месяц переписки, всё согласовано, договор готов. Основатель прочитал: штраф 50% за любую просрочку. ChatGPT не оценил это как критичное – стандартный пункт из шаблона. Основатель отказался от договора. Подрядчик обиделся, решил, что его обманывают. Сделка сорвалась. Два месяца потеряно на поиск нового подрядчика.

Итог

Нейросети готовят почву: собирают информацию, пишут предложения, анализируют условия. Но переговоры – это искусство чтения людей. Здесь нужен человек. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 7. Как сделать, чтобы нейросеть сама генерировала уникальный продукт и выводила его на рынок?

Никак

Нейросети не создают продукты самостоятельно. ChatGPT не поймёт, какая проблема реально волнует людей. Claude не протестирует идею на реальных клиентах. Perplexity не организует производство и не выведет продукт на рынок. Создание продукта – это понимание боли клиентов, проверка гипотез, итерации. Нейросети генерируют идеи из существующих паттернов, но не чувствуют рынок.

Почему автоматизация не работает

Основатель стартапа попросил ChatGPT придумать новый продукт. Нейросеть выдала 30 идей: платформа с геймификацией, ИИ-репетитор, система адаптивного обучения. Всё это уже существует. ChatGPT просто скомбинировал популярные темы из своих данных. Основатель выбрал «ИИ-репетитор». Три месяца разработки, 800 тысяч рублей. Запустил. Никто не купил. Причина: рынок ИИ-репетиторов переполнен. Конкуренты работают годами, у них база пользователей и отлаженный продукт. Новичок без уникальности

не нужен никому. ChatGPT видел только популярность темы – не видел насыщенность рынка.

Что реально умеют нейросети

ChatGPT генерирует 50 идей за час. Claude прописывает концепцию: функции, аудитория, преимущества. Perplexity анализирует тысячи отзывов и находит, чего не хватает в существующих продуктах. Midjourney рисует прототипы за минуты. Но понять, какая идея выстрелит, протестировать её на людях, организовать производство – нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT предлагает популярное из интернета. Самые прибыльные продукты решают проблемы, о которых мало пишут. Claude красиво опишет продукт, но не проверит, купят ли его. Perplexity не организует запуск: производство, упаковка, доставка, продажи.

Как использовать правильно

Основатель сервиса доставки еды искал новый продукт. ChatGPT предложил 40 идей. Основатель выбрал три и показал описания 20 клиентам. 15 заинтересовались подпиской на здоровое питание. Он создал лендинг, запустил предзаказ. За неделю 50 заявок с предоплатой. ChatGPT проанализировал обратную связь – основатель доработал продукт. Midjourney создал визуал для рекламы. Через три месяца – 200 подписчиков и 600 тысяч выручки в месяц. Результат: нейросети сэкономили месяц. Но продукт создал ос-

нователь – он общался с клиентами, тестировал, запускал.

Главная ошибка

Предприниматель попросил Claude придумать продукт для удалённых команд. Нейросеть предложила «платформу для виртуальных корпоративов с играми». Он поверил. 1,2 миллиона на разработку. За три месяца – три продажи на 15 тысяч. Причина: рынок виртуальных корпоративов маленький и сезонный. Компании не платят за игры – им нужны результаты. Claude комбинировал популярные темы: удалёнка, корпоративы, геймификация. Если бы предприниматель поговорил с 10 HR-менеджерами – узнал бы правду за неделю. Сэкономил миллион.

Итог

Нейросети генерируют идеи, описывают концепции, рисуют визуал. Но понять реальную боль, протестировать идею, запустить продукт – это работа человека. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 8. Как поручить нейросети работу с негативом и судебными делами?

Никак

Нейросети не могут вести судебные дела и работать с серьёзным негативом. ChatGPT не подаст иск в суд. Claude не выступит на заседании. Perplexity не несёт юридической ответственности за советы. Работа с негативом и судами – это стратегия, знание законов, умение вести переговоры. Нейросети дают шаблонные ответы, но не понимают юридических последствий.

Почему автоматизация опасна

Владелец ресторана подключил ChatGPT для ответов на негатив. Клиент написал: «Отравился вашей едой, вызывал скорую, требую компенсацию». ChatGPT ответил: «Приносим извинения за доставленные неудобства». Клиент отправил ответ юристу. Тот расценил извинения как признание вины. Подал в суд на 500 тысяч. Суд: ресторан публично признал вину. Пришлось платить 200 тысяч по мировому. Нейросеть не знала: любые извинения используются как доказательство. Нужно было ответить нейтрально: «Изучим ситуацию, свяжемся лично». Юрист ресторана это знал. ChatGPT – нет.

Что реально умеют нейросети

ChatGPT отвечает на мелкий негатив: опоздала доставка, брак в товаре. Claude готовит шаблоны ответов. ChatGPT мониторит упоминания в соцсетях. Perplexity ищет судебную практику по похожим делам. Но вести серьёзные конфликты, выбирать юридическую стратегию, защищать репутацию – нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT не различает серьёзность. Мелкая жалоба и угроза суда для него одинаковы. Claude не знает законов – сгенерирует текст без понимания правовых последствий. Perplexity не оценивает репутационные риски – скандал в соцсетях может стоить миллионы.

Как использовать правильно

Интернет-магазин столкнулся с волной негатива из-за задержек. ChatGPT обрабатывал типовые жалобы: «Извините, курьеры перегружены. Доставим за три дня. Скидка 10% на следующий заказ». Серьёзные случаи – менеджеру. Угрозы суда – руководителю. ChatGPT анализировал жалобы, нашёл паттерн: 80% недовольства из одного региона. Проблема в конкретной курьерской службе. Магазин сменил перевозчика. Негатив сократился на 70%. Результат: нейросеть сэкономила 15 часов в неделю. Но конфликты решали люди.

Главная ошибка

Онлайн-школа подключила ChatGPT для жалоб студентов. Студент написал: «Преподаватель хамит. Верните день-

ги». Нейросеть ответила: «Извините. Разберёмся. Возврат возможен в течение 14 дней». Студент опубликовал переписку: «Школа признала, что преподаватель хамит». Пост разлетелся. Репутация пострадала. Реальность: преподаватель не хамил. Студент не справлялся, получал обратную связь, обиделся. Нужно было разобраться. Но нейросеть сразу извинилась – это выглядело как признание вины. Школа потеряла 30 потенциальных студентов. Убыток – 900 тысяч.

Итог

Нейросети обрабатывают рутину: типовой негатив, мониторинг, черновики документов. Но серьёзные конфликты, судебные дела, защита репутации – это работа людей. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 9. Как сделать, чтобы нейросеть нашла инвесторов и договорилась о финансировании?

Никак

Нейросети не привлекают инвестиции. ChatGPT не проведёт встречу с венчурным фондом. Claude не убедит инвестора вложить миллион. Привлечение денег – это доверие, харизма, умение продать мечту. Нейросети пишут питчи, но не закрывают раунды.

Почему это провал

Основатель финтех-стартапа попросил ChatGPT найти инвесторов. Нейросеть составила список из 50 венчурных фондов, написала каждому персонализированное письмо. Ответили двое. Оба отказали после созвона. Причина: инвесторы не вкладывают деньги по письмам от ботов. Они инвестируют в людей. Им важно увидеть основателя, услышать энергию, почувствовать, что он доведёт дело до конца. Perplexity нашёл контакты и написал текст. Но это холодная рассылка, а не привлечение инвестиций.

Что реально умеют нейросети

ChatGPT пишет питч-деки: проблема, решение, рынок,

команда, финансы. Claude готовит финмодели: прогноз выручки, расходов, точка безубыточности на 3 года. ChatGPT ищет инвесторов: кто вкладывается в вашу нишу, на каких этапах, в каких суммах. Perplexity находит контакты фондов и бизнес-ангелов. Но встретиться, рассказать историю, ответить на жёсткие вопросы, договориться об условиях – нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT создаст красивые слайды, но не продаст идею. Инвесторы вкладываются в команду и видение, а не в презентацию. Claude рассчитывает финансы, но не учтёт неочевидные риски. Инвестор спросит: «Что если конкурент скопирует продукт?» Нейросеть этого не предусмотрит. Perplexity найдёт контакты, но не прогреет их. Холодное письмо с просьбой вложить деньги – это спам. Нужны тёплые знакомства, рекомендации, нетворкинг.

Как использовать правильно

Основатель образовательной платформы искал инвестиции. ChatGPT написал питч-дек за час. Claude подготовил финмодель на 3 года. ChatGPT составил список из 30 фондов. Основатель не стал рассылать письма. Он пошёл на три конференции, познакомился с партнёрами фондов, рассказал о проекте. Получил три тёплых рекомендации. Провёл встречи с пятью фондами. Показал питч-дек, ответил на вопросы, рассказал о видении. Два фонда заинтересовались. После трёх месяцев переговоров закрыл раунд на 15 милли-

онов. Результат: нейросети сэкономили две недели на подготовку. Но инвестиции привлёк основатель – его энергия, харизма, ответы на сложные вопросы.

Главная ошибка

Основатель маркетплейса поручил Claude написать инвесторам и договориться о встречах. Нейросеть разослала 100 писем. Трое ответили: «Пришлите финмодель». Claude отправил таблицу. Инвесторы молчали неделю. Основатель написал сам: «Готов обсудить». Один ответил: «Мы инвестируем только после встречи с основателем. А вы общались через бота». Три месяца потеряны на переписку. За это время конкурент привлёк раунд и захватил рынок.

Реальный путь

Инвестиции – это не про рассылки. Это про отношения. 80% сделок закрываются через тёплые знакомства: кто-то рекомендует вас фонду, партнёр видит вас на мероприятии, общий знакомый организует встречу. Нейросети готовят материалы. Но выстроить отношения, рассказать историю, убедить вложить деньги – ваша работа.

Итог

Нейросети пишут презентации, считают финансы, ищут контакты. Но привлечение инвестиций – это искусство продажи мечты. Инвесторы вкладываются в людей, а не в боты. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попасться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 10. Как полностью автоматизировать бизнес без единого человека?

Никак

Полностью автоматизированный бизнес без людей – это миф. ChatGPT не решит форс-мажор. Claude не договорится с поставщиком, который внезапно поднял цены. Perplexity не успокоит клиента, который угрожает судом. Бизнес – это живая система, где каждый день случается непредсказуемое. Нейросети работают по алгоритмам, но жизнь не укладывается в алгоритмы.

Почему это иллюзия

Предприниматель запустил интернет-магазин на автопилоте. ChatGPT обрабатывал заказы, отвечал на вопросы в чате. Автоматизация формировала заказы поставщику. Бот отправлял уведомления о доставке. Первый месяц всё работало. Второй месяц поставщик задержал партию товара на две недели. Система продолжала принимать заказы – товара не было. 50 клиентов оплатили, не получили посылки, начали требовать возврат. ChatGPT отвечал по скрипту: «Ваш заказ обрабатывается». Клиенты злились, писали угрозы, портили репутацию в соцсетях. Предпринимателю пришлось вернуться, разгрести ситуацию две недели, воз-

вращать деньги, извиняться. Автоматизация не увидела проблему. Она не могла договориться с поставщиком о компенсации, не могла объяснить клиентам ситуацию по-человечески, не могла найти альтернативного поставщика.

Что реально можно автоматизировать

ChatGPT обрабатывает типовые запросы клиентов: «Где мой заказ?», «Как оплатить?», «Есть ли доставка в мой город?»

Claude генерирует контент для соцсетей, пишет описания товаров, готовит email-рассылки. Perplexity анализирует данные о продажах, находит тренды, предупреждает о падении спроса. Zapier + нейросети автоматизируют рутину: обновление таблиц, отправка уведомлений, формирование отчётов. Но принимать решения в нестандартных ситуациях, договариваться с партнёрами, управлять кризисами – нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT не справится с форс-мажором. Курьерская служба потеряла партию товара – что делать? Нейросеть не знает. Claude не решит конфликт с поставщиком. Тот требует предоплату за следующую поставку, хотя раньше работал с отсрочкой. Нужно договариваться – нейросеть не умеет. Perplexity не адаптируется к изменениям рынка. Конкуренция запустила акцию – ваши продажи упали. Нужно менять стратегию – нейросеть работает по старому алгоритму. Авто-

матизация не заменит предпринимателя. Кто-то должен следить за системой, реагировать на сбои, принимать стратегические решения.

Что происходит на практике

Владелец дропшипинг-магазина автоматизировал всё: заказы, общение с клиентами, логистику. Уехал в отпуск на месяц. На третий день поставщик изменил цены на 30%. Система продолжала продавать по старым ценам. Магазин работал в убыток неделю, пока владелец не проверил почту. Убыток – 180 тысяч рублей. Ещё пример. Владелец автоматизированного инфобизнеса настроил воронку: реклама → лендинг → оплата → доступ к курсу. Всё работало через боты. Платёжная система внезапно заблокировала счёт на проверку. Новые клиенты не могли оплатить. Бот продолжал слать рекламу. Неделя простоя – 400 тысяч упущенной выручки.

Как использовать правильно

Владелец сети кофеен автоматизировал часть процессов. ChatGPT принимает онлайн-заказы, отвечает на типовые вопросы. Автоматическая система управляет складом: когда кофе заканчивается – формирует заказ поставщику. Но в кофейнях работают люди. Они готовят напитки, общаются с клиентами, решают проблемы на месте. Владелец проверяет систему каждый день: смотрит отчёты, анализирует продажи, корректирует меню. Раз в неделю встречается с управляющими – обсуждает проблемы, принимает решения. Ре-

зультат: автоматизация сэкономила 20 часов в неделю на рутину. Но бизнес не работает без людей – они закрывают то, что нейросети не могут.

Главная ошибка

«Настрою автоматизацию и забуду про бизнес» – так не работает. Система требует контроля. Владелец онлайн-школы запустил автоворонку: реклама → вебинар → продажа. Месяц всё шло хорошо. Потом конверсия упала вдвое. Он не проверял систему три недели. Оказалось: ссылка на оплату сломалась после обновления платформы. Люди смотрели вебинар, хотели купить – не могли. 90 упущенных продаж. Убыток – 1,8 миллиона.

Реальность

Полная автоматизация возможна только в примитивных бизнесах: арбитраж трафика, простые дропшипинг-схемы. Но там минимальная маржа и высокая конкуренция. В нормальном бизнесе автоматизация – это помощник, а не замена человека. Она закрывает рутину, но не отвечает за результат.

Итог

Нейросети автоматизируют рутину: обработку заказов, ответы на типовые вопросы, генерацию контента, аналитику. Они экономят время. Но полностью автоматизировать бизнес нельзя – жизнь непредсказуема. Нужен человек, который контролирует систему, решает нестандартные задачи и отвечает за результат. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бес-

платный курс «Путь в ИИ» по ссылке [https://iiuniversitet.ru/
kak](https://iiuniversitet.ru/kak)

Глава 11. Как поручить нейросети управление репутацией компании?

Никак

Нейросети не управляют репутацией. ChatGPT не почувствует, когда негативный пост вот-вот взорвётся в соцсетях. Claude не выстроит стратегию реагирования на скандал. Perplexity не проведёт переговоры с журналистом, который пишет разгромную статью. Репутация – это про людей, эмоции, контекст. Нейросети видят слова, но не чувствуют настроение аудитории.

Почему это опасно

Ресторан подключил ChatGPT для управления репутацией. Клиент написал в сторис: «Официант нахамил, испортил вечер. Больше ни ногой». ChatGPT ответил: «Извините за ситуацию. Приходите ещё – сделаем скидку 20%». Клиент скриншотнул ответ и запостил: «Меня послали, а они зовут обратно со скидкой. Хамство возведено в систему». Пост собрал 2000 репостов за сутки. Владелец публично извинялся, увольнял официанта, разбирался. Репутация просела. Поток гостей упал на 30% на два месяца. Нейросеть не поняла: клиент не хотел скидку. Он хотел, чтобы признали проблему и показали борьбу с хамством. Шаблонный ответ выглядел как издевательство.

Что реально умеют нейросети

ChatGPT мониторит упоминания в соцсетях, отзывах, форумах. Claude готовит шаблоны на типовой позитив и негатив. ChatGPT анализирует тональность – показывает статистику упоминаний. Perplexity ищет, как конкуренты работают с репутацией. Но выстроить стратегию, отреагировать на кризис, договориться с недовольным клиентом – нейросеть не может.

Как использовать правильно

Интернет-магазин одежды получил бракованную партию от поставщика. Клиенты писали жалобы. ChatGPT собрал все отзывы в таблицу, показал масштаб: 47 негативных за два дня. Владелец среагировал мгновенно. Опубликовал пост: признал брак, извинился, предложил возврат или замену. Лично ответил на каждый комментарий. Claude подготовил письма всем пострадавшим: детальное извинение, промокод на следующую покупку. Владелец разорвал контракт с поставщиком, нашёл нового, отчитался публично. Результат: кризис потушен за неделю. Часть клиентов вернулась – оценили честность. Нейросети помогли собрать информацию. Но кризис решил владелец – его действия и публичная позиция.

Главная ошибка

Основатель стартапа поручил Claude управлять репутацией. Студент написал: «Курс не дал результата. Обманули на 50 тысяч». Claude ответил: «Мы не гарантируем резуль-

тат каждому. Успех зависит от ваших усилий». Студент взорвался: «Они сами признали – курс бесполезный!» Пост собрал 500 комментариев. Атака в соцсетях. Основатель спохватился через три дня – поздно. Продажи упали на 60% на месяц. Нужно было лично поговорить, разобраться, помочь или вернуть деньги. Нейросеть ответила по скрипту – устроила пожар.

Реальное управление

Кофейня получила отзыв: «Грязный туалет, грубые официанты, остывший кофе». Владелец лично позвонил клиенту, извинился, пригласил на кофе за счёт заведения. Клиент пришёл. Владелец показал, как исправил проблемы: новый график уборки, планёрка с официантами. Клиент удалил негативный отзыв, написал позитивный: «Владелец лично разобрался. Вернусь обязательно». Репутация – не автоответы. Это про то, как вы решаете проблемы людей.

Итог

Нейросети мониторят упоминания, готовят шаблоны, анализируют тональность. Они помогают не пропустить проблему. Но управлять репутацией – отвечать на кризис, выстраивать стратегию, договариваться – это работа человека. Один неправильный ответ бота может устроить скандал на миллион просмотров. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 12. Как сделать, чтобы нейросеть сама выходила на зарубежные рынки?

Никак

Нейросети не выводят бизнес на зарубежные рынки. ChatGPT не регистрирует компанию в другой стране. Claude не договорится с местными дистрибьюторами. Perplexity не почувствует культурные особенности, которые делают или убивают бизнес. Выход на новый рынок – это про отношения, понимание культуры, юридические тонкости. Нейросети переводят тексты, но не знают, как работает бизнес в конкретной стране.

Почему это провал

Владелец онлайн-школы английского попросил ChatGPT помочь выйти на рынок Германии. Нейросеть перевела сайт на немецкий, написала рекламные объявления, составила план продвижения. Запустили рекламу. За месяц – 200 кликов, ноль продаж. Причина: ChatGPT перевёл слоган дословно – по-немецки это звучало странно и непрофессионально. Реклама обещала «быстрый английский за 3 месяца» – в Германии это воспринимается как обман, там ценят фундаментальность. Цена была в рублях – немцы не поняли, сколько это в евро. Владелец нанял местного маркетолога. Тот пере-

делал всё: поменял слоган, убрал обещания быстрого результата, пересчитал цены, добавил отзывы немецких студентов. За следующий месяц – 15 продаж. Нейросеть не знала культурного контекста. Она переводила слова, но не адаптировала смыслы.

Что реально умеют нейросети

ChatGPT переводит тексты: сайт, рекламу, описания продуктов. Claude анализирует конкурентов на новом рынке: кто работает, что предлагают, по каким ценам. ChatGPT собирает данные о рынке: размер, тренды, барьеры входа. Perplexity находит информацию о юридических требованиях: регистрация, налоги, лицензии. Но понять культурные особенности, выстроить отношения с партнёрами, адаптировать продукт под местный менталитет – нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT переведёт слова, но не адаптирует смыслы. То, что работает в России, может оскорблять в Японии или смешить в США. Claude найдёт конкурентов, но не скажет, почему один успешен, а другой нет. Инсайды, которые знают местные игроки, в открытом доступе не лежат. ChatGPT покажет средние цены на рынке, но не учтёт, что в Германии клиенты готовы платить больше за качество, а во Вьетнаме смотрят только на цену. Perplexity найдёт юридические требования, но не подскажет, с каким юристом договориться и как обойти подводные камни.

Как использовать правильно

Производитель косметики выходил на рынок Южной Кореи. ChatGPT перевёл описания продуктов. Claude проанализировал 20 конкурентов: их позиционирование, цены, каналы продаж. ChatGPT собрал данные о корейском рынке косметики: объём 8 миллиардов долларов, тренд на натуральные компоненты. Владелец не стал запускаться сразу. Нашёл через знакомых корейского консультанта. Тот объяснил: в Корее важна упаковка – она должна выглядеть премиально. Описания должны фокусироваться на ингредиентах и сертификатах. Продавать лучше через локальные маркетплейсы, а не через свой сайт. Владелец переупаковал продукцию, доработал описания с корейским копирайтером, договорился с местным дистрибьютором. Запустил продажи через Coupang. За три месяца – 400 продаж на 2 миллиона рублей. Результат: нейросети сэкономили неделю на сбор данных и перевод. Но выход на рынок обеспечил человек – он нашёл местного эксперта, адаптировал продукт, выстроил каналы сбыта.

Главная ошибка

Владелец IT-компании попросил Claude вывести сервис на рынок США. Нейросеть перевела сайт, написала тексты для соцсетей, составила план продвижения. Владелец запустил рекламу на 100 тысяч рублей. Результат: 5000 кликов, три регистрации, ноль оплат. Причина: американцы не доверяют сервисам без социальных доказательств. Нет отзывов

от местных пользователей – никто не купит. Нет интеграции с американскими платёжными системами – людям неудобно платить. Техподдержка не работает в американском часовом поясе – вопросы остаются без ответа. Claude этого не знал. Он сделал буквальный перевод успешной российской стратегии. Потеряно 100 тысяч на рекламу и два месяца времени.

Реальный путь

Выход на зарубежный рынок – это не перевод сайта. Это про адаптацию продукта, понимание культуры, выстраивание отношений с местными партнёрами. Нейросети переводят и собирают данные. Но успех обеспечивают люди: местные консультанты, дистрибьюторы, маркетологи, которые знают рынок изнутри.

Итог

Нейросети переводят тексты, анализируют конкурентов, собирают данные о рынке. Они ускоряют подготовку. Но выйти на зарубежный рынок – это понять культуру, адаптировать продукт, найти партнёров, выстроить каналы сбыта. Это работа людей, которые знают местный контекст. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 13. Как поручить нейросети создание новых продуктов без брифа?

Никак

Нейросети не создают продукты без брифа. ChatGPT не знает, какую проблему решать. Claude не понимает, для кого делать продукт. Perplexity не чувствует, что нужно рынку прямо сейчас. Бриф – это контекст. Без него нейросеть выдаст случайную комбинацию популярных идей из своих данных. Продукт рождается из понимания проблемы. Нейросеть эту проблему не видит.

Почему это фантастика

Предприниматель решил проверить возможности ИИ. Написал ChatGPT: «Придумай новый продукт». Без уточнений, без контекста. Нейросеть выдала: «Умные часы с мониторингом стресса и встроенным ИИ-помощником для медитации». Звучит современно. Три месяца разработки, 1,5 миллиона вложений. Запустил на краудфандинге. Собрал 40 тысяч вместо нужных 500 тысяч. Причина: рынок умных часов переполнен. Apple Watch, Samsung, Xiaomi – у всех есть мониторинг стресса. ChatGPT просто скомбинировал популярные слова: умные часы, стресс, ИИ, медитация. Красиво, но бесполезно.

Что происходит без контекста

Основатель агентства попросил Claude: «Создай новую услугу для бизнеса». Нейросеть предложила: «Аудит кампаний с ИИ-аналитикой и предиктивным моделированием». За два месяца – ноль продаж. Реальность: крупный бизнес уже использует такие инструменты. Малому бизнесу нужны простые решения: больше лидов, выше конверсия. Предиктивное моделирование звучит сложно и дорого. Claude не знал аудиторию, её боли, бюджет. Без контекста выдал абстрактную идею, которая не решает реальную проблему.

Как использовать правильно

Владелец фитнес-клуба дал ChatGPT подробный бриф: «Аудитория: женщины 30—45 лет, офисные работницы, средний доход. Проблема: нет времени на тренировки, стыдно идти в зал с лишним весом. Бюджет продукта: до 3000 рублей в месяц. Конкуренты: групповые тренировки, онлайн-курсы. Что не сработало: интенсивные программы – бросают через неделю». ChatGPT выдал 10 идей. Лучшая: «Домашние тренировки на 15 минут в день с тренером в чате. Программа адаптируется под уровень. Цена – 1500 рублей в месяц». Владелец протестировал на 20 клиентках. 15 заинтересовались. Запустил пилот: собрал группу, нанял тренера, записал видео. За месяц – 50 подписчиц. Через три месяца – 200 подписчиц и 300 тысяч выручки. Продукт выстрелил, потому что решал реальную проблему конкретной аудитории. Разница: владелец дал контекст.

Нейросеть использовала его и предложила точное решение.

Главная ошибка

Основатель написал ChatGPT: «Придумай инновационный продукт для будущего». Нейросеть выдала: «Платформа для обмена квантовыми вычислениями между корпорациями с блокчейн-верификацией». Год поисков инвесторов. Никто не вложился. Причина: идея оторвана от реальности. Квантовые компьютеры – узкая ниша. Корпорации не обмениваются мощностями – покупают свои серверы. Блокчейн здесь не нужен. ChatGPT скомбинировал модные слова: квантовый, блокчейн, корпорации. Красивая бессмыслица.

Как правильно составить бриф

Опишите аудиторию: кто они, сколько зарабатывают, где живут. Опишите проблему: что их бесит, что отнимает время, что стоит денег. Укажите ограничения: бюджет, сроки, технологии. Покажите конкурентов: кто решает эту проблему, почему их решения не идеальны. Чем подробнее бриф, тем точнее идеи нейросети.

Итог

Нейросети не создают продукты из воздуха. Без контекста они выдают случайные комбинации модных слов. С правильным брифом – генерируют конкретные идеи под вашу аудиторию и проблему. Бриф превращает нейросеть из генератора абстракций в помощника для решения реальных задач. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь

в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 14. Как сделать, чтобы нейросеть отвечала за соответствие бизнес- процессов законодательству?

Никак

Нейросети не несут юридическую ответственность. ChatGPT не подпишет документ и не пойдёт в суд, если что-то пойдёт не так. Claude не знает всех тонкостей законодательства вашей отрасли. Perplexity не отследит изменения в законах, которые вступили в силу вчера. За соблюдение законов отвечаете вы, ваши юристы, ваша компания. Нейросеть может ошибиться – и эта ошибка обойдётся в штрафы, судебные разбирательства, репутацию.

Почему это опасно

Владелец интернет-магазина попросил ChatGPT проверить договор с клиентами на соответствие законодательству. Нейросеть ответила: «Договор соответствует требованиям Закона о защите прав потребителей». Через полгода Роспотребнадзор провёл проверку. Штраф 150 тысяч рублей: в договоре не было указано право на возврат товара в течение 14 дней для покупок через интернет. ChatGPT не знал этой нормы или проигнорировал её. Владелец доверился нейро-

сети – и заплатил за это.

Что реально умеют нейросети

Claude ищет информацию о законах: находит тексты нормативных актов, судебную практику, комментарии юристов. ChatGPT готовит черновики документов: договоров, положений, инструкций. Perplexity собирает данные о требованиях в вашей отрасли: лицензии, сертификаты, обязательные процедуры. Но проверить точность, учесть все нюансы, нести ответственность за соблюдение законов – нейросеть не может.

Конкретные ограничения

ChatGPT работает с данными до своей даты обучения. Закон изменился в прошлом месяце – он об этом не знает. Claude не понимает отраслевую специфику. В ритейле одни требования, в медицине другие, в финансах третьи. Нейросеть даст общую информацию, но пропустит критичные детали. ChatGPT не интерпретирует нормы. Закон написан сложным языком, трактовки различаются. Нейросеть выдаст текст, но не скажет, как его применять в вашем случае. Perplexity найдёт информацию в интернете, но не отличит актуальную от устаревшей. Статья трёхлетней давности может быть уже неактуальна.

Где нейросети помогают

Подготовка черновиков. ChatGPT напишет первую версию договора, политики конфиденциальности, согласия на обработку данных. Юрист проверит и доработает. Поиск

информации. Perplexity за 5 минут найдёт нужный закон, судебную практику, комментарии экспертов. Юрист изучит и применит к вашей ситуации. Анализ документов. Claude сравнит ваш договор с типовым, покажет различия. Юрист оценит, критичны ли эти различия. Чек-листы. ChatGPT составит список требований для вашей отрасли: что нужно оформить, какие документы подготовить. Юрист проверит полноту и актуальность.

Как использовать правильно

Кейс: Владелец онлайн-школы запускал продажу курсов в рассрочку. Claude составил черновик договора с рассрочкой, включил стандартные пункты. Владелец отдал документ юристу. Тот проверил: договор не соответствовал требованиям Закона о потребительском кредите. Рассрочка – это кредит, нужна лицензия или договор с банком-партнёром. Claude этого не знал. Юрист переработал схему: рассрочка оформляется через банк-партнёра, у школы агентский договор. Запустили легально. Результат: нейросеть сэкономила 2 часа на черновик. Но юрист спас от штрафов и блокировки проекта.

Главная ошибка

Основатель маркетплейса попросил ChatGPT проверить все процессы на соответствие закону. Нейросеть выдала: «Ваши процессы соответствуют законодательству РФ». Основатель запустился. Через три месяца – проверка ФНС. Штраф 500 тысяч: компания должна была быть плательщи-

ком НДС, но работала по упрощёнке. Оборот превысил лимит, нужно было перейти на общую систему. ChatGPT не отслеживал оборот компании, не знал о лимитах по упрощёнке, не понимал налоговых последствий. Основатель доверился нейросети вместо бухгалтера – и заплатил.

Реальность

Законодательство сложное, постоянно меняется, требует экспертизы. Нейросеть даёт общую информацию, но не заменяет юриста или бухгалтера. Схема работы: нейросеть готовит черновик, находит информацию, составляет чек-лист. Человек проверяет, дорабатывает, принимает решение и несёт ответственность.

Итог

Нейросети помогают готовить документы, искать информацию о законах, составлять чек-листы. Они экономят время специалистов. Но отвечать за соответствие законодательству не могут – они не знают всех нюансов, не отслеживают изменения и не несут ответственности за ошибки. Это работа юристов, бухгалтеров, специалистов по комплаенсу. Изучай, что на самом деле могут нейросети, чтобы не попадаться на рекламные уловки. Пройди бесплатный курс «Путь в ИИ» по ссылке <https://iiuniversitet.ru/kak>

Глава 15. Как поручить нейросети защиту интеллектуальной собственности?

Никак

Нейросети не защищают интеллектуальную собственность. ChatGPT не подаст заявку на регистрацию товарного знака. Claude не отследит нарушителей и не подаст в суд. Perplexity не договорится с тем, кто использует ваш бренд без разрешения. Защита интеллектуальной собственности – это юридические процедуры, переговоры, судебные разбирательства. Нейросеть может найти информацию, но не может действовать.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.