

НЕЙРОБИБЛИЯ ПРОМТОВ 2026



ПОЛНОЕ РУКОВОДСТВО
ПО СОЗДАНИЮ ИДЕАЛЬНЫХ ЗАПРОСОВ



ГЛУБОКОЕ
ПОНИМАНИЕ ИИ



ЭФФЕКТИВНЫЕ
ПРОМТЫ



МАКСИМАЛЬНЫЙ
РЕЗУЛЬТАТ



ПРЕИМУЩЕСТВО
В БУДУЩЕМ

Гаврил Сидоров

Нейробиблия

«Автор»

2026

Сидоров Г. С.

Нейробиблия / Г. С. Сидоров — «Автор», 2026

В 2026 году конкуренция за внимание нейросетей достигла пика. Стандартные промты тонут в "серости" и дают банальные ответы. Чтобы выделиться, нужен особый код — Нейробиблия. Эта книга — плод многолетнего опыта (в пересчете на машинное время). Мы загнали нейросети в десятки тысяч итераций, чтобы выяснить, на какие слова они реагируют с максимальной отдачей.

© Сидоров Г. С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
ГОТОВЫЕ ИНСТРУКЦИИ ДЛЯ CHATGPT, MIDJOURNEY, DALL-E И КАНДИНСКИЙ	6
ДЛЯ БИЗНЕСА, ТВОРЧЕСТВА И ЖИЗНИ	6
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Гаврил Сидоров

Нейробиблия

Глава

ГОТОВЫЕ ИНСТРУКЦИИ ДЛЯ СНАТGPT, MIDJOURNEY, DALL-E И КАНДИНСКИЙ

ДЛЯ БИЗНЕСА, ТВОРЧЕСТВА И ЖИЗНИ

Маркетинг и продажи

Дизайн и арт

Копирайтинг и тексты

Саморазвитие

Автоматизация бизнеса

Образование

Каждый промт протестирован и работает. Бери. Копируй. Вставляй. Получай результат.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1: МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ (Промты 1–40)

Instagram, Telegram, VK (SMM)

Таргетированная и контекстная реклама

Продающие тексты и лендинги

Email-маркетинг и рассылки

РАЗДЕЛ 2: КОПИРАЙТИНГ И ТЕКСТЫ (Промты 41–70)

Посты для соцсетей

Сценарии Reels, TikTok, YouTube Shorts

Коммерческие предложения

Сторителлинг и прогрев аудитории

РАЗДЕЛ 3: БИЗНЕС-АВТОМАТИЗАЦИЯ (Промты 71–90)

Скрипты продаж и переговоров

Воронки, автоворонки, квизы

Аналитика, KPI, финансовые модели

Управление командами и HR

РАЗДЕЛ 4: ДИЗАЙН И ГЕНЕРАЦИЯ ИЗОБРАЖЕНИЙ (Промты 91–130)

Midjourney, DALL-E, Kandinsky

Логотипы, баннеры, упаковка

Иллюстрации, персонажи, арт

РАЗДЕЛ 5: САМОРАЗВИТИЕ И ОБРАЗОВАНИЕ (Промты 131–170)

Личностный рост и привычки

Изучение языков и навыков

Карьера и собеседования

Творчество и хобби

ФИНАЛЬНЫЙ БЛОК: УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОНСТРУКТОРЫ ПРОМТОВ (Промты 171-180)

БОНУС: 10 ЗОЛОТЫХ ПРОМТОВ ДЛЯ ВСЕГО

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРОМТЫ

Замена переменных. Всё, что выделено в квадратные скобки [], — это ваши переменные. Просто сотри скобки и впиши свои данные: название бренда, нишу, товар или имя

Комбинирование. Промты из разных разделов можно объединять. Например, сначала попросите нейросеть сгенерировать текст для лендинга, а затем — создать для него иллюстрацию.

Правило трёх уточнений. Если результат с первого раза не идеален, уточняйте: «Сделай тон более дружелюбным», «Добавь больше цифр», «Убери воду и оставь суть».

РАЗДЕЛ 1: МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ Промты 1–40

БЛОК 1.1: SMM (Instagram, Telegram, VK)

1. Контент-план на месяц Ты SMM-стратег. Составь контент-план на 30 дней для аккаунта [ниша: салон красоты]. Включи форматы: Reels, карусели, stories. Пропиши цели на каждую неделю и примерные темы публикаций.

2. Идеи для вовлекающих stories Придумай 15 идей для интерактивных сторис бренда [название: детский книжный магазин]. Используй опросы, квизы, слайдеры, вопросы. Цель: повысить количество ответов и удержание аудитории.

3. Сценарий Reels для продажи Напиши посекундный сценарий 30-секундного Reels для продажи [товар: домашний проектор]. Структура: завязка (проблема), демонстрация товара, эмоциональный финал, призыв к покупке.

4. Ответы на негативные комментарии Сгенерируй 10 шаблонов вежливых ответов на негативные комментарии клиентов для бренда [ниша: служба доставки еды]. Сохраняй доброжелательный тон, предлагай решение проблемы, переводи диалог в личные сообщения.

5. Текст для вирусного поста Напиши текст для поста в Telegram-канале о бизнесе на тему «Как я потерял 1 млн рублей за месяц и что понял». Стил: честный, уязвимый, с юмором. В конце — интрига и призыв подписаться.

6. Описание товара для маркетплейса Ты копирайтер Wildberries. Напиши продающее описание для [товар: фитнес-резинки, набор из 5 шт.]. Укажи: материал, уровни нагрузки, сценарии использования. Используй SEO-ключи: «фитнес-резинки для дома», «спортивные резинки набор».

7. Разбор конкурентов Проанализируй аккаунт конкурента [ссылка или описание]. Найди: сильные и слабые стороны, удачные форматы контента, ошибки в позиционировании. Дай 5 рекомендаций, как нам их обойти.

8. Продающая шапка профиля Напиши текст для шапки профиля Instagram для [ниша: студия наращивания ресниц]. Умести в 150 символов: кто ты, чем полезна, почему тебе доверяют, что делать (кнопка, ссылка).

9. Темы для прямых эфиров Придумай 8 тем для прямых эфиров с экспертом для бренда [ниша: инвестиции и финансовая грамотность]. Формат: «Разбор подписчиков» или «Интервью с гостем». Пропиши структуру часового эфира.

10. Квиз-маркетинг (лид-магнит) Разработай квиз из 7 вопросов для аудитории [ниша: изучающие английский язык]. Тема: «Узнай свой уровень английского за 2 минуты». Напиши вопросы, варианты ответов и тексты результатов с рекомендациями продуктов.

БЛОК 1.2: ТАРГЕТ И РЕКЛАМА

11. Текст объявления для таргета VK Напиши 5 вариантов текста для таргетированной рекламы ВКонтакте для продукта [онлайн-курс по Python]. Целевая аудитория: новички в IT, 25–35 лет. Каждый вариант — с разным заходом: через боль, через мечту, через страх, через срочность, через авторитет.

12. Креативы для Яндекс.Директ Придумай 10 идей для баннеров и текстовых объявлений в Яндекс.Директ для услуги [ремонт квартир под ключ]. Учитывай: сезонность, географию (Москва), боли клиентов (сроки, обман, грязь).

13. А/В-тест креативов Составь таблицу для А/В-теста рекламных креативов. Колонки: Название гипотезы, Текст, Изображение, Аудитория, Бюджет, Показы, CTR, CPC, Конверсия, Вывод. Заполни пример для [ниша: интернет-магазин зоотоваров].

14. Look-alike аудитории Опиши портрет идеального клиента для загрузки в look-alike: [ниша: premium-фитнес]. Демография, интересы, доход, поведение в соцсетях, жизненные триггеры.

15. Ретаргетинговая цепочка Разработай ретаргетинговую стратегию для интернет-магазина [ниша: мебель]. Сегменты: 1) посетил сайт, 2) добавил в корзину, 3) бросил корзину, 4) купил. Для каждого сегмента — своё сообщение и оффер.

16. UTM-разметка для аналитики Создай шаблон UTM-меток для рекламных кампаний в [система: VK Реклама]. Опиши правила нейминга: источник, канал, кампания, объявление, ключевое слово. Приведи пример для каждой переменной.

17. Реклама у блогера (интеграция) Напиши ТЗ для рекламной интеграции у блогера [ниша: lifestyle, 100 тыс. подписчиков]. Продукт: [доставка готовых рационов питания]. Пропиши: ключевые смыслы, запрещённые фразы, формат (пост + stories), дедлайн и примерный сценарий.

18. Контекстная реклама: сбор минус-слов Ты — специалист по Яндекс.Директ. Собери список минус-слов для кампании по продаже [товар: элитные часы]. Исключи: «бесплатно», «дешёвые», «реплика», «копия», «своими руками», «ремонт».

19. Объявление для Авито Напиши продающее объявление на Авито для [товар: iPhone 17 Pro, б/у, идеальное состояние]. Описание должно вызывать доверие и закрывать возражения о покупке с рук.

20. Реклама в Telegram-каналах Подбери 15 Telegram-каналов для посева рекламы продукта [ниша: гайд по инвестициям]. Для каждого канала напиши короткий рекламный пост, адаптированный под стиль площадки.

БЛОК 1.3: ПРОДАЮЩИЕ ТЕКСТЫ И ЛЕНДИНГИ

21. Лендинг по формуле AIDA Напиши текст для лендинга услуги [лазерная эпиляция]. Структура: Внимание (заголовок), Интерес (почему это больно и неэффективно), Желание (наши преимущества и результаты), Действие (запись со скидкой).

22. Текст для сайта «О компании» Напиши страницу «О компании» для бренда [семейная сыроварня]. Расскажи историю основания: как бабушкин рецепт превратился в бизнес. Тон: тёплый, душевный, с итальянским акцентом.

23. Коммерческое предложение (КП) Составь структуру и текст коммерческого предложения для B2B-услуги [аутсорсинг бухгалтерии]. Целевая аудитория: директора малого бизнеса. Включи: заголовок-крючок, оффер, выгоды в цифрах, кейсы, цены, дедлайн.

24. Карточка товара для Ozon Оптимизируй карточку товара [ортопедическая подушка]. Напиши: заголовок с ключами, описание характеристик, блок «Кому подходит», инфографику словами, Rich-контент с ответами на частые вопросы.

25. Продающий пост на 2000 знаков Ты владелец бизнеса [кофейня у дома]. Напиши продающий пост в Instagram на 2000 знаков о новой акции «Пятый кофе в подарок». Используй технику «скользящая горка» — каждая строчка цепляет и заставляет читать дальше.

26. Текст для чат-бота Напиши приветственную цепочку сообщений для чат-бота в Telegram магазина [нижнее бельё]. Шаг 1: приветствие и подарок (чек-лист подбора размера). Шаг 2: вопрос о предпочтениях. Шаг 3: подборка товаров. Шаг 4: перевод на менеджера.

27. Трипваер (продукт-крючок) Придумай концепцию и текст для трипваера — дешёвого продукта для прогрева — в нише [обучение игре на гитаре]. Цена: 500 руб. Это должен быть мини-курс или PDF, после покупки которого клиент захочет приобрести основной продукт.

28. Цепляющие заголовки Сгенерируй 25 заголовков для статей в блог на тему [стартапы и венчурные инвестиции]. Используй разные приёмы: цифры, вопрос, скандал, интрига, «как я...», «почему...», «секреты...».

29. Слоган для бренда Придумай 30 вариантов слогана для бренда [эко-косметика]. Слоган должен отражать: натуральность, заботу, эффективность. Короткий, запоминающийся, на русском языке.

30. Кейс для портфолио Опиши кейс для портфолио маркетингового агентства: «Как мы увеличили продажи [ниша: магазин подарков] на 300% за 3 месяца». Структура: Клиент, Задача, Решение, Инструменты, Результаты в цифрах, Отзыв.

БЛОК 1.4: EMAIL-МАРКЕТИНГ И РАССЫЛКИ

31. Welcome-серия писем Напиши welcome-серию из 4 писем для интернет-магазина [детская одежда]. Письмо 1: знакомство и бонус 10%. Письмо 2: подборка бестселлеров. Письмо 3: отзывы и социальные доказательства. Письмо 4: ограниченное предложение + deadline.

32. Реактивация спящих клиентов Придумай письмо для реактивации клиентов, которые не открывали рассылку 6 месяцев. Магазин: [спортивное питание]. Тема письма должна быть интригующей, внутри — честный вопрос и жирный бонус за возврат.

33. Брошенная корзина (email + sms) Разработай сценарий для возврата брошенных корзин в 3 касания: 1) письмо через 1 час — «забыли?»; 2) SMS через 12 часов — «скидка 5%»; 3) письмо через 24 часа — «остался 1 экземпляр». Для магазина [электроника].

34. Письмо-опрос клиентов Составь email с просьбой пройти опрос о качестве обслуживания для [фитнес-клуб]. Цель: получить обратную связь и повысить NPS. Включи: тёплое обращение, всего 3 вопроса, мотивацию (участие в розыгрыше абонеента).

35. Рассылка для B2B Напиши холодное email-письмо директору компании с предложением услуги [корпоративное обучение по soft skills]. Тема не должна быть спамной. В теле письма — персонализация, проблема и конкретное решение с цифрами.

36. Ежемесячный дайджест Придумай структуру ежемесячного дайджеста для подписчиков онлайн-школы [дизайн интерьеров]. Разделы: новости школы, полезный лайфхак, работа студента месяца, книга месяца, мем.

37. Предложение партнёрства Составь email-предложение о партнёрстве для блогера [ниша: путешествия]. Ты представитель бренда [чемоданы премиум-класса]. Предложи: бартер или процент с продаж, распиши выгоды и цифры.

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.