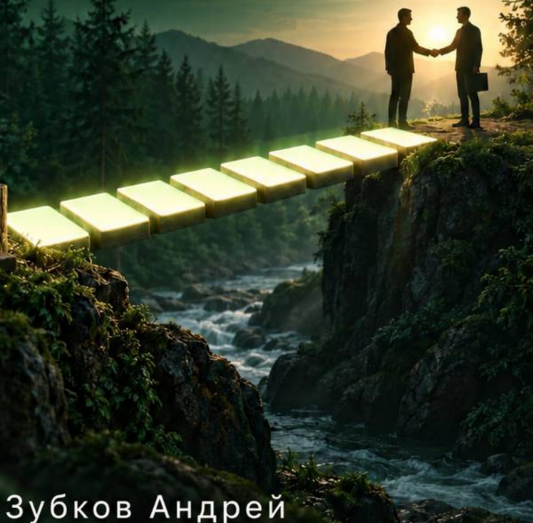


Как заработать с помощью **ИИ:** от нуля до первой оплаты за **7 дней**



Зубков Андрей

Зубков Андрей

Как заработать с помощью ИИ: от нуля до первой оплаты за 7 дней

*<https://litres.ru/74416664>
SelfPub; 2026*

Аннотация

У тебя может быть больше полезных навыков, чем ты привык замечать. Объяснить запутанную мысль, сравнить предложения, привести в порядок таблицу — с таких задач можно начать работу с клиентами. Нейросеть поможет разобраться и сделать первую пробу.

Давай выделим семь дней, чтобы проверить, что подходит тебе. Оценим ресурсы, попробуем три услуги из шести направлений и соберём небольшое портфолио. Уже на второй день начнём показывать примеры людям. На действия понадобится примерно час в день, чтение — отдельно.

Я проведу тебя по 70 коротким главам: от задания для ИИ и первого обращения до цены, предоплаты, проверки и передачи готовой работы. Обсудим, как продолжать поиск, если пока никто не ответил, и что предложить клиенту после первого заказа. Будем пробовать, получать обратную связь и разбираться на практике.

Содержание

1. 7 дней, чтобы научиться зарабатывать с помощью ИИ	5
2. Что у тебя уже есть для старта	10
3. За какие твои навыки уже могут платить	14
4. К чему лежит душа и что стоит проверить	18
5. Твои знакомые и люди рядом с ними	22
6. Какие инструменты и вложения действительно нужны	26
7. Как быстро разобраться в незнакомой теме	30
8. Как поставить нейросети задачу, которую она поймёт	34
9. Где ты управляешь работой, а где помогает ИИ	38
10. Три пробы на ближайшие дни	42
День 2. Сделать первый пример и показать его людям	46
11. Выбираем первую задачу для реального человека	46
12. Проба: текст, который помогает делу	50
13. Проба: таблица, в которой появился порядок	54
14. Проверяем пример до того, как его увидят	58
15. Что именно ты предлагаешь сделать за	62

деньги

16. Первая цена, которую ты готов назвать 66

17. Мини-портфолио из одной работы 70

Конец ознакомительного фрагмента. 72

Зубков Андрей

Как заработать с помощью ИИ: от нуля до первой оплаты за 7 дней

1. 7 дней, чтобы научиться зарабатывать с помощью ИИ

В этой книге мы с тобой будем учиться зарабатывать с помощью ИИ. Наша задача на неделю — попробовать несколько услуг, найти человека, которому нужна помощь, выполнить небольшой заказ и получить первые деньги. Или договориться о работе и взять предоплату. Я проведу тебя по этому пути: от вопроса «с чего начать?» до разговора с клиентом и готового результата.

Сразу договоримся: я буду обращаться к тебе на «ты». Мне так привычнее и теплее. Не хочу этим обидеть или задеть тебя. Мне нравится представлять, что мы разговариваем как друзья: ты разбираешься в новой теме, а я помогаю освоиться. Будем задавать вопросы, пробовать и исправлять то, что пока не получилось.

В первой главе разберём весь маршрут. Ты увидишь, ко-

гда мы учимся, когда обращаемся к людям и как доходим до оплаты. На действия выделяем примерно час в день, чтение считаем отдельно. Можно сначала спокойно разобраться в объяснениях, а потом открыть нужное место и приступить к работе.

Твоя первая задача займёт примерно три минуты. Вот короткий маршрут:

Выдели в расписании по часу на каждый из семи дней.

Создай заметку «Моя первая оплаченная работа».

Оставь в ней место для примеров, обращений и ответов людей.

Первый день посвятим твоей точке старта. Посмотрим на время, инструменты, возможные расходы, умения и знакомых. Разберёмся, как давать нейросети задания и проверять её ответы. Из этого соберём три варианта для проб. Пока достаточно понять, с чем ты начинаешь и кому можешь быть полезен.

Во второй день выберем задачу и сделаем небольшой пример: текст или таблицу. Затем покажем работу подходящему человеку и предложим помощь. Я советую сначала подготовить что-то полезное для конкретного получателя. С готовым примером проще начать разговор: человеку уже видно, о чём идёт речь.

На третий день попробуем дизайн или презентацию, на четвёртый — лендинг, то есть страницу для одной задачи, или настройку рекламы. Выбирай одну услугу из каждой па-

ры. Получатся три пробы, после которых можно сравнить свои впечатления и ответы людей. Порядок разрешается менять: если у тебя уже есть знакомая задача, начни с неё.

На пятый день разберём разговор с заинтересованным клиентом: что уточнить, как договориться о результате, сроке и оплате. На шестой — выполнение, проверку, правки и передачу работы. На седьмой — расчёт, обратную связь и поиск следующих заказов. Этот порядок пригодится тебе в разных услугах.

Клиент заинтересовался раньше?

Открывай главы 41–45: там вопросы по задаче и условия заказа. После договорённости переходи к выполнению по главам 46–60. Если ответов пока нет, разберём, кому ты писал, что предложил и какой пример показал. Затем улучшим слабое место и повторим поиск. Такой маршрут есть и для тех, кто к седьмому дню ещё ждёт первый заказ.

Вот сжатый учебный пример. Знакомый мастер каждый раз заново объясняет состав своей услуги. Ты уточнил условия, подготовил короткое описание и написал: «Собрал твои ответы в один текст. Посмотри, ничего не потерял? Могу так же оформить ещё три услуги». Обсудили объём и цену, ты выполнил работу с помощью ИИ, проверил сведения и получил оплату. Это придуманный пример того, как полезная проба превращается в предложение.

Знакомую работу с нейросетью можно делать быстрее.

С новой темой я поступаю так: выясняю основные прин-

ципы, смотрю хорошие примеры, ставлю небольшую задачу и разбираюсь на практике. Советую тебе тот же порядок. После первой попытки появляются точные вопросы: почему здесь не получилось, что исправить, как проверить?

Первой оплатой будем считать любую небольшую сумму за выполненную работу или согласованную предоплату.

Полный сайт или настройка рекламы могут потребовать больше времени, чем осталось до конца недели. Тогда заранее согласуй объём, этапы и срок. Предоплата даёт начало сотрудничеству, а обязательство выполнить работу остаётся за тобой.

В книге семьдесят глав, по десять на день. В начале каждой — пошаговый список, затем объяснения и практика на одну-десять минут. Короткий маршрут и задание в конце относятся к одному действию: второй раз выполнять его не нужно. Сохраняй примеры, обращения и ответы людей. Они будут основой твоего портфолио и следующих предложений.

Теперь три минуты практики. Открой календарь или обычную заметку. Отметь на ближайшие семь дней по одному часу, когда реально сможешь заниматься. Рядом создай запись «Моя первая оплаченная работа» и оставь в ней место для примеров, обращений и результатов. Если удобнее, час можно разделить на два получасовых отрезка.

В записи видны все семь рабочих часов? Ты знаешь, куда положишь первый пример и где сохранишь ответы людей? Тогда можно идти дальше. Теперь посмотрим, что у тебя уже

есть для работы.

2. Что у тебя уже есть для старта

В прошлой главе мы наметили путь и нашли время для работы. Теперь давай посмотрим, чем ты располагаешь. Соберём карту ресурсов — простую запись о времени, технике, доступных инструментах и деньгах на первые попытки.

Карта поможет выбрать посильную первую задачу. Одному удобно вечером редактировать тексты, другому — днём обсуждать сайт с заказчиком. Условия разные, и способ работы тоже будет разным. Давай найдём вариант, который помещается в твою жизнь.

К концу главы у тебя будет пять заполненных строк и решение для одного ограничения. Умения, интересы и знакомых разберём чуть позже. Сейчас посмотрим на условия, в которых тебе предстоит работать.

Короткий маршрут на шесть минут:

Заполни пять строк: время, техника, инструменты, деньги, условия работы.

Выбери одно ограничение, которое может помешать первому заказу.

Рядом запиши, как его учтёшь. Ниже разберём каждую строку.

Со временем мы уже определились в первой главе. Теперь добавь, когда можешь общаться с клиентом. «С двадцати до двадцати одного работаю за компьютером, днём на сообще-

ния не отвечаю» — достаточно конкретная запись. Её потом легко превратить в понятные условия связи.

Переписка тоже входит в рабочий час.

Подготовить отклик, ответить на вопросы, обсудить правку — всё это действия. Если сегодня много договаривался, на выполнение останется меньше времени. Позже будем распределять час между поиском, общением и самим заказом.

Дальше — техника и доступ. Компьютер свободен в нужное тебе время? Интернет позволяет открыть и отправить файлы? Удобно печатать, проверять таблицы? С телефона тоже можно начать. Но прежде чем обещать на нём собрать сайт, я бы попробовал хотя бы один рабочий шаг и посмотрел, насколько это удобно.

В строке «Инструменты» перечисли доступную нейросеть и знакомые редакторы. Если аккаунта в ИИ-сервисе ещё нет, так и напиши: «Нужно подобрать и подключить». В шестой главе займёмся доступом и первой проверкой. Сейчас не расходуй время карты на регистрацию и изучение настроек.

Для текста потребуется получить черновик, отредактировать его и передать человеку в читаемом виде. Для таблицы — открыть данные, изменить их и проверить расчёт. Я бы смотрел на инструменты через такую последовательность. Сразу видно, какой шаг уже умеешь делать, а какой пока требует подготовки.

В строке «Деньги» запиши сумму, которую готов потратить на эту неделю. Ноль — тоже ответ.

Тогда первые задачи подбираем под уже доступные инструменты. Если для пробы понадобилась платная функция, сначала выясни, есть ли другой способ получить нужный результат. Покупку ещё успеешь сделать, когда поймёшь, зачем она тебе.

Свои расходы и расходы заказчика сразу разделяй.

Подписка для твоей работы — одна трата. Домен для сайта или деньги на показ рекламы — другая, её нужно обсудить с клиентом. Если ты назвал цену за настройку, это ещё не значит, что собирался из неё оплачивать саму рекламу. Пока просто отметь такие возможные расходы.

Последняя строка — условия работы. Например, днём не получается созваниваться или вечером приходится делить компьютер с семьёй. Я бы записал это прямо, без самооценок. Так проще подобрать заказ под твой режим и заранее договориться о связи.

Вот сжатый учебный пример карты. Время — час вечером, связь с клиентом после основной работы. Техника — домашний ноутбук и интернет. Инструменты — знакомый текстовый редактор и доступная нейросеть. Деньги — без покупок на этой неделе. Условие — днём отвечать не получается. Решение: заранее сказать, когда будешь на связи. Это пример заполнения, свои условия ты укажешь сам.

С такими условиями я бы попробовал небольшую работу, которую удобно обсуждать в переписке, например описание услуги. А задачу, где требуется быть на связи весь день, пока

отложил бы. Вот для чего нужна карта: она помогает выбрать то, что ты действительно сможешь сделать.

Теперь выдели шесть минут. В заметке из первой главы заполни пять строк: время; техника и доступ; инструменты; деньги; условия работы. На каждую строку отведи примерно минуту. В оставшуюся минуту выдели одно ограничение и напиши конкретное решение. Например: «Работаю вечером — заранее обозначаю, когда отвечаю».

Прочитай свою карту. Понятно, когда и на чём ты работаешь, чем можешь пользоваться и сколько готов потратить? Неизвестное пометь словами «нужно проверить». Теперь перейдём к умениям и посмотрим, какие из них могут пригодиться другим людям.

3. За какие твои навыки уже могут платить

Время для работы выбрано, доступные ресурсы записаны. Теперь давай посмотрим на твои умения. В этой главе будем искать в обычных делах основу для первой услуги. Если раньше ты никому ничего не продавал, это ещё не мешает найти подходящий вариант.

Это поможет выбрать первую пробу. У знакомого действия есть преимущество: ты уже представляешь, какие сведения нужны и где может возникнуть ошибка. На такое понимание удобно опереться, когда работаешь с нейросетью и оцениваешь её ответ.

К концу главы соберём три записи: что ты можешь сделать, кому это пригодится и какой результат останется у человека. Пока выбираем варианты для проб. Предлагать работу клиенту будем, когда попробуем её выполнить.

Короткий маршрут на пять минут:

Вспомни три случая, когда помогал с каким-то делом или решал свою задачу.

Для каждого запиши: что сделаешь, кому это поможет и что человек получит.

Добавь по одному признаку, по которому проверишь качество результата.

Я бы начал с воспоминаний о конкретных делах. Помогал разобраться в инструкции? Сравнивал предложения перед покупкой? Приводил в порядок записи? Писал сообщение, после которого человек понимал, что делать дальше? Записывай действия, даже если до сих пор считал их обычной помощью.

Допустим, ты умеешь объяснять. «Хорошо общаюсь» — слишком широко для предложения услуги. Попробуй точнее: «Из длинного объяснения могу сделать короткое понятное описание». Уже можно представить получателя: человек, который каждый день отвечает клиентам на одни и те же вопросы.

Умеешь сравнивать варианты? Можно собрать предложения поставщиков в таблицу с одинаковыми параметрами. ИИ поможет выбрать структуру и объяснит формулу, если она нужна. А ты сверишь цифры с исходниками и проверишь, что сравниваешь сопоставимые условия. Здесь пригодится привычка замечать детали.

Я смотрю на такую запись глазами получателя. Что ему передадут?

«Помогу с информацией» — пока непонятно. «Соберу из твоих материалов памятку для нового сотрудника» — уже можно обсуждать. Видны и задача, и человек, которому результат пригодится.

Вот сжатый учебный пример. Человек помогал семье выбрать место для праздника: собрал три предложения, запи-

сал стоимость, состав услуг и условия бронирования. Похожее действие можно предложить небольшой компании, которая выбирает типографию. Собрать три предложения по одному тиражу, отдельно показать сроки и доставку — уже понятная работа. Данные для первой пробы можно придумать и обозначить как учебные.

В таком сравнении нейросети можно поручить структуру таблицы и первый разбор предложений. Самому останется проверить, что нигде не перепутан тираж, а неизвестная стоимость доставки не превратилась в ноль. Вот где помогает твой опыт: ты замечаешь условие, от которого меняется смысл результата.

У каждого варианта спроси себя: как я проверю, что сделал хорошо? В описании сохранились важные условия, в таблице верно перенесены данные, в памятке понятен порядок действий. Для первой пробы хватит одного понятного признака. Если пока не знаешь, что проверять, запиши этот вопрос — с него начнётся обучение.

Сложность увеличивай постепенно.

Если уверенно сравниваешь три предложения, начни с такой задачи. Для сложной модели расчётов понадобятся дополнительные знания. Я советую сначала проверить своё умение на небольшом примере, получить замечания и исправить работу. После этого гораздо понятнее, что уже можно обещать клиенту.

Ничего подходящего не вспоминается?

Пройди по вчерашнему дню: что искал, кому объяснял, что организовывал или проверял. Если делал это только для себя, такой пример тоже подходит. На его основе можно придумать небольшую пробу и выяснить, насколько хорошо получается результат.

Теперь попробуй сам. За первые две минуты вспомни три случая помощи или собственные задачи. За следующие две опиши каждый вариант: «Могу сделать... Это поможет... На выходе будет...». Последнюю минуту потрать на проверку записей: укажи, по какому признаку оценишь каждый результат.

Сжатый пример записи: «Могу сопоставить три предложения. Это поможет заказчику увидеть различия в условиях. На выходе будет таблица со стоимостью, составом работ и сроками. Проверю, что везде сравнивается одинаковый объём, а цифры совпадают с исходниками».

Сохрани три варианта рядом с картой ресурсов. Пока мы предполагаем, кому они могут пригодиться; готовность платить проверим в разговорах с людьми. Зато теперь понятно, что пробовать. В следующей главе добавим твой интерес: чем из этого хочется заниматься самому?

4. К чему лежит душа и что стоит проверить

Мы уже посмотрели на твои условия и умения. Теперь добавим ещё одну вещь: чем тебе самому хочется заниматься. В этой главе сопоставим интерес к услуге с тем, как выглядит обычная работа над ней. Это поможет выбрать ближайшие пробы и не потратить весь вечер на выбор профессии.

Я хочу, чтобы после первой трудности тебе всё ещё было любопытно разобраться. Если нравится только готовая красивая картинка, а править её по замечаниям совсем не хочется, это тоже полезно заметить. Проба как раз покажет, подходит ли тебе процесс.

За четыре минуты выберем два интересных направления и одно, которое пока отложим. Причины запишем рядом: к этой заметке вернёмся, когда появятся первые результаты и ответы людей.

Посмотри на шесть вариантов: тексты, таблицы, дизайн, презентации, лендинги и настройка рекламы.

Отметь два направления, в которых хочется выполнить небольшую работу.

Рядом с каждым напиши, что привлекает и какую обычную часть работы готов попробовать.

Выбери одно направление, которое пока отложишь, и объ-

ясни себе причину.

Давай заглянем в саму работу. В текстах придётся выяснять факты, выбирать формулировки и сокращать лишнее. В таблицах — разбирать исходные данные, проверять значения и искать причину неправильного итога. ИИ поможет с каждым из этих действий. Но смотреть на результат и решать, можно ли его передать человеку, будешь ты.

В дизайне предстоит работать с расположением элементов, размерами и читаемостью. В презентации добавится последовательность: что человек должен понять сначала и к какому выводу прийти. Лендинг потребует разобраться в предложении, собрать страницу и проверить, как она открывается и работают ли её элементы. Рекламу нужно связывать с задачей клиента, условиями площадки и результатами показов.

Представь обычные десять минут такой работы: выбрать заголовок, разобраться с неверной суммой, проверить страницу на телефоне. Что из этого хочется попробовать? Интерес к предмету и интерес к работе иногда расходятся. Можно любить смотреть красивые сайты и совсем не хотеть разбираться, почему на маленьком экране уехала кнопка.

Любопытства для начала хватит. Любить все рабочие мелочи заранее не требуется. Многие становятся понятнее, когда видишь, ради чего их делаешь: человек быстрее выбирает услугу, перестаёт путаться в ценах или получает рабочую страницу.

Я бы не выбирал направление только по рассказам о чужих заработках. Чужая цена ничего не говорит о том, сколько времени ты потратишь на первую работу и захочешь ли делать следующую. На этой неделе мы получим собственные наблюдения: что удаётся собрать, насколько понятно проверять результат и как на него реагируют люди.

Вот сжатый учебный пример. Человек любит объяснять сложные вещи знакомым и замечает неудачные объявления. Он выбирает тексты: хочет попробовать описание услуги. Второй вариант — презентации, потому что интересно раскладывать мысль по шагам. Таблицы пока откладывает: сам процесс проверки чисел его утомляет. Через пару дней он сможет проверить, совпали ли ожидания с практикой.

А теперь открой свою карту ресурсов. Можно захотеть делать сайты, но сегодня иметь только телефон и полчаса урывками. Сохрани это желание и отметь, какого условия пока не хватает: компьютера, времени или понятного инструмента. Ближайшую пробу подберём в десятой главе. Разобрать структуру страницы полезно для обучения; предлагать сборку сайта за деньги стоит после проверки, что ты можешь довести его до рабочего состояния и передать клиенту.

Не хочется ни одного из шести вариантов? Выбери два, которые вызывают меньше всего сопротивления. Вспомни задачи из прошлой главы: иногда интерес появляется, когда абстрактный «копирайтинг» становится описанием для знакомого мастера. Если же уже нравится другая услуга, запи-

ши её отдельно. Общий порядок работы с клиентом дальше пригодится и там.

Теперь выполни короткое задание из начала главы. Первую минуту выбери два направления из списка. За следующие две минуты допиши к каждому: «Мне интересно... Я готов попробовать...» — и назови одно рабочее действие. В последнюю минуту запиши отложенное направление и причину. Не успеваешь выбрать? Возьми два наиболее понятных: окончательное решение после проб будет опираться на большее число фактов.

Проверь, чтобы в записи было конкретное действие. «Хочу дизайн, потому что красиво» пока мало помогает. «Хочу собрать карточку услуги и проверить, читается ли она с телефона» уже задаёт понятную пробу. Если маршрут сделал раньше, просто уточни формулировки — повторять задание не нужно.

Сохрани три записи рядом с умениями из прошлой главы: два направления для проверки и одно отложенное. Пока это предпочтения. Когда сделаешь работу и получишь отклик, появятся основания пересмотреть выбор. Теперь поищем людей, которым можно показать результат. С конкретным получателем проще придумать полезную первую работу.

5. Твои знакомые и люди рядом с ними

Ты уже наметил, чем хотел бы заняться. Теперь давай поищем, кому это может пригодиться. В этой главе соберём карту первых контактов: кому показать будущий пример, у кого спросить о потребности и через кого выйти на другого человека.

Я советую начинать со знакомых. Ты немного знаешь, чем человек занимается, а он понимает, кто ему пишет. Начать разговор обычно проще. При этом знакомство само по себе ещё ничего не говорит о готовности платить. Мы пока ищем повод для разговора, а предложения подготовим после первой пробы.

За восемь минут у тебя появятся пять строк: человек или открытое профессиональное сообщество, возможная задача и следующий шаг. Если знакомых с подходящими задачами нет, воспользуемся открытыми запросами.

Вспомни людей из работы, учёбы, соседства и личного общения.

Выбери тех, кому может пригодиться одна из намеченных услуг или кто знаком с такими людьми.

Запиши пять контактов или открытых сообществ: кто это, какая задача возможна и откуда о ней известно.

У каждой строки добавь следующий шаг: что посмотреть или о чём спросить, когда будет готов пример.

Не начинай с такого вопроса: «Кто из моих знакомых богатый?» Лучше вспомни, кто что делает. Один проводит занятия, другой продаёт свои изделия, третий помогает предпринимателям с бухгалтерией. У первого могут быть вопросы с описанием занятий, у второго — с карточками товара, у третьего — знакомые, которым нужен понятный сайт.

Пока это предположения. Если человек ведёт занятия, из этого ещё не следует, что его тексты плохие и ему нужен помощник. Рядом с записью полезно сразу поставить вопрос: «Часто ли приходится заново объяснять программу?» Ответ покажет, есть ли задача вообще.

Нужны и те, кто может тебя познакомить. Среди знакомых могут быть люди, которые сами такую услугу не покупают, зато регулярно общаются с теми, кому она нужна. Фотографу бывает полезен человек, который поможет заказчику с текстом. Разработчик может знать того, кому требуется презентация. К сотрудничеству со смежными специалистами мы ещё вернёмся, сейчас достаточно увидеть возможную связь.

Я бы не стал сразу писать всем подряд.

Сначала подготовишь небольшой пример по открытым или учебным данным и проверишь его. Тогда разговор начнётся с чего-то, что можно посмотреть: описания услуги, таблицы, макета. Так ты поймёшь, для кого делаешь пробу.

Станет ли этот человек заказчиком, выяснится позже.

Вот сжатый учебный пример. В списке оказался знакомый, который собирает мебель. Из его открытого объявления понятно, какие работы он берёт, но неясно, что нужно прислать для оценки стоимости. Можно предположить задачу: сделать короткий список вопросов для первого обращения. В карте появится запись: «Знакомый мастер — памятка для клиента — уточнить, какие сведения обычно приходится запрашивать». Это учебный пример, реальную потребность покажет разговор.

Загляни в открытые материалы человека: объявление, страницу услуги или каталог. Они помогают выбрать тему пробы. Если данных мало, не выдумывай цены, гарантии и сроки от имени мастера. Для демонстрации можно оставить места для уточнения или взять учебную ситуацию и прямо это обозначить.

Если подходящих знакомых нет, открой профессиональное сообщество, где люди размещают задачи. Это может быть знакомая тебе группа по работе или публичная лента заказов. Пока задача простая: увидеть, какие небольшие результаты там нужны, и сохранить место, куда сможешь вернуться. Подробно разбирать площадки и отклики будем в следующие дни.

Сохраняй сообщество, если увидел там подходящую задачу. Число подписчиков само по себе ничего не говорит о пользе для твоего поиска.

Приступим к восьми минутам. Три минуты отведи на поиск людей в памяти и в своей переписке. Следующие три — на пять строк с возможными задачами. Последние две — на проверку: где есть факт о потребности, где только предположение и что нужно будет спросить. Список оставь у себя: имена, номера телефонов и личная переписка для этого задания нейросети не нужны.

Если контактов мало, отдай время поиска открытым сообществам. За восемь минут нашлось только три подходящих строки? Сохрани их, а два пробела отметить для дальнейшего поиска. Придумывать знакомства и потребности ради заполнения списка не нужно. Сообщения сегодня ещё не отправляем: сначала подготовим работу, которую можно показать. В следующей главе проверим инструменты, с которыми ты сможешь подготовить первые работы.

6. Какие инструменты и вложения действительно нужны

Идеи услуг и первые контакты у тебя уже есть. Теперь проверим, чем ты будешь работать. В этой главе соберём простой рабочий набор: доступная нейросеть, редактор для результата и способ передать его человеку.

Проверим всё до обещаний клиенту. Бывает, что ответ в чате выглядит удачно, а сохранить его в нужном виде не получается. Хорошо бы выяснить это на учебной задаче. На проверку отведём шесть минут; покупать подписки ради неё не требуется.

Открой нейросеть, которой уже можешь пользоваться, и отправь простой учебный запрос.

Перенеси ответ в знакомый редактор и сохрани результат.

Открой сохранённый файл ещё раз. Если используешь ссылку, проверь, кому она даёт доступ; отправлять её пока не нужно.

Запиши, какие расходы могут потребоваться для выбранных направлений и кто их оплачивает.

Если рабочего чата пока нет, выбери один из вариантов: ChatGPT, ГигаЧат или Алиса AI. Найди официальный сайт сервиса и проверь доступность в своей стране, способы входа и условия бесплатного режима. Войди или создай аккаунт

по инструкции на странице, затем отправь учебный запрос ниже. Если сервис недоступен, проверь другой вариант.

Я бы начал с того, что уже доступно. Если ты умеешь работать с одним чатом, не нужно сначала изучать ещё пять похожих. Пройди одну небольшую задачу целиком — сразу станет видно, где нужна помощь. Сравнивать инструменты станет легче, когда появятся конкретные требования.

Для проверки подойдёт такой запрос: «Это учебная задача. Из фразы “мы собираем мебель, цену называем после уточнения объёма” сделай понятное описание в двух предложениях. Не добавляй цены, сроки и гарантии. Если данных не хватает, задай вопросы». Здесь легко увидеть, сохранила ли нейросеть исходный смысл.

Скопируй ответ в свой текстовый редактор. Прочитай его, исправь неточность, если она появилась, и сохрани файл с понятным названием. Затем открой файл ещё раз. Мы проверяем весь маленький путь: получить материал, отредактировать и сохранить так, чтобы его можно было использовать дальше.

Для таблиц понадобится редактор с расчётами, для дизайна — возможность сохранить изображение и исходник. Отметим незнакомый инструмент: его проверим на пробе соответствующей услуги.

Красивого ответа в чате для готовой работы мало.

Если сервис не открывается или нужная функция требует оплаты, проверь условия на официальной странице сер-

виса и в своём аккаунте. Мы не будем привязывать маршрут к постоянному бесплатному лимиту: перед работой проверь, что доступно именно тебе. У разных инструментов могут отличаться доступные действия и способы сохранения. Я бы сначала проверил другой уже доступный инструмент или более простой способ выполнить пробу. Например, небольшой текст можно перенести в редактор вручную.

Не удалось начать за несколько минут? Запиши конкретное препятствие: «Нет доступа к чату» или «Не умею сохранить таблицу». С такой записью уже понятно, о чём спросить и что искать. На поиск нужного доступа может потребоваться дополнительное время; не будем считать, что задание выполнено, пока проверочного ответа нет.

Теперь о деньгах. Открой карту ресурсов и посмотри, какую сумму выделил на неделю. Если там ноль, выбирай пробу, которую можешь выполнить без покупки. Если какой-то расход кажется необходимым, запиши, какое именно действие без него не получается. Тогда будет понятно, за что ты собираешься платить.

Свою подписку и расходы заказчика считай отдельно. Для рабочего сайта могут понадобиться домен и размещение, для рекламы — деньги на показы. Конкретный состав зависит от задачи. Эти расходы нужно назвать клиенту заранее и согласовать, кто оплачивает их и на чьём аккаунте будет работать результат. Деньги на показы учитывай отдельно от оплаты своей работы.

Вот сжатый учебный пример. Читатель хочет попробовать тексты и лендинги. Чат и текстовый редактор у него уже доступны. Для текста дополнительных расходов в его ситуации нет. Для будущего сайта он отмечает: «Нужно выяснить, где разместить страницу и сколько это будет стоить». Покупать размещение до понимания задачи он пока не собирается.

Приступим к проверке. Первые две минуты — открыть доступный чат и получить ответ на учебный запрос. Ещё две — перенести ответ в редактор, прочитать и сохранить. Последние две — открыть сохранённый результат и записать возможные расходы: свои отдельно, клиента отдельно. Это тот же маршрут из начала главы.

В итоге у тебя должен быть проверенный простой файл и заметка об инструментах и расходах. Если упёрся в доступ, сохрани препятствие и следующий шаг. К практике с ИИ вернись после успешного проверочного запроса. Дальше разберёмся, как с помощью нейросети быстро понять незнакомую услугу и выбрать признаки хорошей работы.

7. Как быстро разобраться в незнакомой теме

Инструмент проверен. Теперь попробуем с его помощью разобраться в услуге, которую ты пока понимаешь только в общих чертах. В этой главе получим короткое объяснение работы, посмотрим один пример и выделим три признака хорошего результата.

В новой теме я обычно сначала выясняю принципы, затем разбираю хорошие примеры и ставлю небольшую собственную задачу. Тебе советую тот же порядок. Он помогает быстрее перейти от любопытства к практике и заметить, какие знания понадобятся именно для твоего результата.

На этот раз у нас восемь минут. Этого хватит для первого знакомства и вопросов к будущей пробе.

Выбери одну услугу из своих предварительных предпочтений.

Попроси ИИ объяснить, какую задачу она решает, как устроена работа и как проверить результат.

Открой один понятный опубликованный пример и сопоставь его с объяснением; непроверенные утверждения отметить отдельно.

Сохрани понятное тебе описание услуги и три признака хорошей работы.

Начни с вопроса о результате. Например: «Что должен получить человек, который заказал описание услуги?» С этого удобно начинать. Иначе ответ легко превратится в перечень терминов, инструментов и направлений, среди которых новичку трудно выбрать первое действие.

Можно отправить такой запрос: «Я новичок и хочу попробовать [услуга]. Объясни простыми словами: кому она нужна, что получает заказчик, какие исходные данные требуются и в каком порядке выполняется работа. Назови три признака хорошего результата и одну типичную ошибку. Ограничь объяснение небольшим первым заказом. Если чего-то не знаешь, скажи прямо».

Прочитай ответ и перескажи смысл себе в двух предложениях. Если получается только повторять непонятные слова, задай дополнительный вопрос: «Покажи это на небольшом учебном примере и поясни термин...». Я бы задержался на этой точке. Потом нужно будет объяснить услугу заказчику. Ему тоже удобнее говорить обычными словами.

Теперь открой опубликованный пример: описание услуги, таблицу сравнения или несколько слайдов. Бери знакомую тему — проще заметить, отвечает ли работа на важные вопросы.

Красивый вид ещё не доказывает хороший результат. Когда разбираешь чужую страницу, спроси себя: понятно ли, что предлагают, кому это подходит и как сделать следующий шаг? Эти вещи можно увидеть. А узнать по внешнему виду,

сколько страница приносит заказов, нельзя. Я бы разделял наблюдение и предположение.

Вот сжатый учебный пример. Ты изучаешь описания услуг и рассматриваешь страницу занятий по рисованию. На ней указаны возраст участников, длительность встречи и то, что материалы включены. В объяснении ИИ были три критерия: понятен адресат, видны важные условия, ясен способ записаться. Первые два находишь сразу. Для записи указан телефон. Проверь, ясно ли, когда и по какому вопросу звонить. Если информации хватает, этот критерий тоже выполнен.

Теперь понятно, куда смотреть.

Дай нейросети открытый фрагмент примера и попроси связать каждый критерий с конкретным местом. Если сервис умеет открывать ссылки, всё равно проверь, что он действительно увидел нужную страницу. Если не умеет, вставь небольшой фрагмент текста сам. Не нужно выдавать чужую работу за свою: сейчас ты разбираешь её устройство.

Уверенный тон ответа не подтверждает точность. Функцию инструмента проверь по официальной справке. Ссылку модели открой: подтверждает ли источник нужное утверждение? Непроверенное запиши вопросом.

Оставь три признака, которые сможешь проверить сам. «Текст хороший» не даёт действия. «Сохранены исходные условия, понятен получатель, указан следующий шаг» уже подходит. Для таблицы это могут быть одинаковые единицы

измерения, совпадение цифр с исходником и проверенный итог.

Выполни маршрут за восемь минут: две на запрос и объяснение, три на просмотр одного примера, две на сравнение и одну на запись результата. Сохрани описание услуги своими словами и три критерия. Начни с примера, который уже видел в открытых материалах из карты контактов. Если за три минуты ничего подходящего не нашлось, отметь пробел: придуманный моделью образец поможет понять объяснение, но не заменит разбор реально опубликованной работы.

Дальше превратим эту основу в подробное задание нейросети: с исходными данными, ограничениями и уточняющими вопросами.

8. Как поставить нейросети задачу, которую она поймёт

Ты выяснил, как устроена одна услуга и по каким признакам оценивать результат. Теперь объясним задачу нейросети: что делаем, для кого и из каких материалов. В этой главе соберём запрос, получим уточняющие вопросы и сохраним понятное задание для первой работы.

Я ставлю подробную задачу и двигаюсь по этапам. Тебе советую так же. Так проще заметить, где мы с нейросетью поняли друг друга по-разному, и исправить это до длинного черновика. На подготовку одного запроса отведём восемь минут.

Назови получателя, задачу и конкретный результат, который хочешь получить.

Добавь исходные сведения, ограничения и признаки качества из прошлой главы.

Попроси нейросеть сначала задать уточняющие вопросы и ответить на них.

Попроси собрать договорённости одним блоком, проверь их и сохрани задание с порядком работы.

Сравни два начала. «Напиши продающий текст» почти ничего не объясняет. «Нужно описание занятия для страницы студии: человек должен понять, кому оно подходит, что

входит и как записаться» уже задаёт направление. Во втором случае есть с чем сравнить ответ: ты заранее назвал нужный результат.

Дальше нужны факты. Передай длительность занятия, возраст участников, состав материалов — то, что действительно известно. Если это демонстрация, так и напиши: «Данные учебные». Если работа для реального человека, неизвестную цену оставь вопросом. Лучше оставить вопрос, чем придумать за человека условия его работы.

Формат результата тоже опиши словами. Один абзац для объявления и длинная страница — разные задачи. Можно указать примерный объём, расположение важных сведений и то, что пока не требуется. Например: «Сейчас нужен только текст описания. Оформление страницы разберём отдельно».

Покажи подходящий пример и поясни, что тебе в нём нравится. «Хочу так же» оставляет слишком много вариантов. «Нравится, что сначала понятно, кому подходит услуга, затем перечислены условия, а в конце объяснён следующий шаг» — уже полезная подсказка. Сам текст образца переписывать себе не нужно.

Вот сжатый учебный запрос для описания занятия:

«Я готовлю демонстрационный текст для студии рисования. Получатель — взрослый человек без опыта. Нужно объяснить, как проходит пробное занятие и что сделать для записи. Учебные условия: длительность два часа, материалы включены, работа проходит в небольшой группе. Цена и рас-

писание пока неизвестны.

Подготовь понятное описание объёмом до 700 знаков. Сохрани все заданные условия. Не придумывай цену, расписание и гарантии результата. Сначала задай до трёх вопросов, без которых можешь неправильно понять задачу. После моих ответов предложи короткий план текста и отдельно перечисли оставшиеся неизвестные условия. Дождись моего подтверждения плана, прежде чем писать черновик».

Теперь можно обсудить замысел и проверить условия ещё до черновика. Для этого не требуется заранее уметь хорошо писать.

Модель может спросить, где опубликуют текст или как человек записывается. Знаешь — ответь. Не знаешь — обозначь пробел: «Способ записи уточню, пока оставь место для него». Не нужно придумывать сведения только для того, чтобы разговор пошёл дальше.

Хороший вопрос сейчас может сэкономить целую переделку.

Если вопросов слишком много, верни масштаб: «Сейчас делаем небольшой пробный текст. Выдели два вопроса, которые влияют на него сильнее всего. Остальное запиши на потом». А если вопросов нет, попроси перечислить допущения. Так увидишь, не решила ли нейросеть за тебя что-то существенное.

Сохраняй задание целиком. Условия не должны оставаться в пяти разных сообщениях. Попроси: «Собери согласо-

ванную задачу одним блоком: результат, исходные данные, неизвестное, ограничения, порядок работы». Проверь этот блок и сохрани рядом с материалами недели.

Теперь восемь минут практики. За две минуты составь запрос по своей услуге. Три минуты отведи на вопросы и ответы; неизвестные сведения помечай для уточнения. Ещё две — на проверку собранного задания, последнюю — на сохранение. Если маршрут уже выполнил во время чтения, просто проверь, что в записи нет потерянных условий.

Готовый результат главы — одно уточнённое задание. План можно обсудить, а саму работу пока не обязательно выполнять: к ней перейдём на пробе услуги. Следующим шагом разберём, что делать, когда нейросеть всё равно ушла в сторону, и в каких местах ты обязательно проверяешь её сам.

9. Где ты управляешь работой, а где помогает ИИ

Подробное задание помогает начать работу, но дальше за ней всё равно нужно следить. Нейросеть может пропустить условие, добавить неподтверждённую деталь или увлечься тем, чего ты не просил. Сейчас научимся замечать такое отклонение и возвращать работу к задаче.

За семь минут исправим один фрагмент ответа и отметим важные места проверки. Это пригодится в любой услуге: от небольшого описания до сайта или рекламы. Ты будешь понимать, где можно принять помощь ИИ, а где требуется твоё решение.

Возьми один ответ из предыдущих упражнений и сравни его с исходными условиями.

Укажи конкретное расхождение и объясни, каким должен стать результат.

Получи исправление и сверь с исходником: ошибка устранена, нужные сведения сохранены, новые обещания не появились.

Запиши точки своей проверки и действия, которые выполняешь только после личного решения.

Начни с конкретного замечания. «Всё плохо, переделай нормально» сообщает о недовольстве, но почти не помога-

ет выбрать исправление. А после просьбы «В исходных данных нет срока доставки. Удали обещание доставки завтра и оставь вопрос для уточнения» понятно, что исправлять.

Я советую показывать референс и пояснять, что в нём нравится. Например: «Здесь удобно, что цена отделена от дополнительных расходов. В моём варианте сделай такое же разделение, данные возьми из моего задания». Тогда пример помогает объяснить принцип, а нужные факты остаются твоими.

Вот сжатый учебный разбор. В задании для студии сказано: «Занятие длится два часа, материалы включены». Нейросеть написала: «За два часа ты научишься рисовать и забереёшь все материалы домой». Обе дополнительные мысли появились без основания. Исправление можно поставить так: «Сохрани только длительность и включённые материалы. Не обещай освоить навык за одно занятие и не утверждай, что материалы отдадут участнику».

После правки прочитай новый вариант целиком. Может оказаться, что лишнее обещание исчезло, но вместе с ним потерялась длительность. Правка тоже нуждается в проверке. Я бы перечитал хотя бы весь изменённый фрагмент.

Снова не то? Сузь задачу. Попроси исправить только две фразы, сохранив остальные. Если нужно, перечисли, что допускается менять. Для текста это могут быть порядок и формулировки при сохранении фактов; для таблицы — оформление без изменения исходных значений.

Иногда проще открыть новый чат.

Я использую такой вариант, когда разговор уже запутался и новые уточнения мало помогают. Перенеси туда короткое согласованное задание, необходимые исходные данные и пример того, что хочешь получить. Добавь замечание к неудачному ответу. Так ты сохранишь полезные решения из прежнего разговора.

Теперь определим точки проверки. До большого черновика посмотри план: решает ли он нужную задачу и хватает ли исходных данных. Перед передачей работы проверь факты, расчёты и соответствие договорённости. Перед действием, которое увидят другие люди или которое потребует денег, отдельно реши, всё ли готово. Здесь остановка на минуту часто полезнее спешки.

Нейросеть может подготовить письмо, но отправляешь его ты. Может предложить рекламные настройки, но запуск и бюджет требуют твоей проверки и согласования с клиентом. До этого достаточно проекта настроек. Может помочь собрать страницу, а перед публикацией ты проверяешь содержание, контакты и работу нужных элементов. Доступ к инструменту не означает разрешение действовать от твоего имени без остановки на проверку.

На первой неделе внешние действия выполняй сам после просмотра результата. Подробный порядок выполнения заказа разберём позже.

Попробуй теперь на своём материале. Минуту отведи на

выбор ответа из предыдущих глав. За две минуты сформируй одну точную правку и отправь её нейросети. Ещё две — на проверку исправления. В оставшиеся две минуты запиши, что проверишь перед черновиком и перед передачей, а также какие внешние действия оставляешь за собой. Например: «Проверяю план и факты; сообщения отправляю сам».

Если в твоём ответе всё верно, используй учебный фрагмент про занятие из этой главы. Не нужно придумывать ошибку в хорошей работе. Сохрани исходный фрагмент, свою просьбу и исправление: так будет видно, помогло ли уточнение.

Расхождение устранено? Нужные сведения на месте? Правила контроля записаны? Тогда результат главы готов. Дальше соберём план трёх проб из того, что подготовили за день.

10. Три пробы на ближайшие дни

Первый день почти пройден. У тебя есть карта ресурсов, три возможных умения, предпочтения, первые контакты и проверенный способ работы с нейросетью. Сейчас соединим эти записи в план трёх небольших проб на следующие дни.

Каждая проба должна дать работу, которую можно показать конкретному человеку. Посмотрим, нравится ли тебе сама работа и видит ли в ней пользу другой человек. За пять минут выберем услуги, адресатов и размер примеров. Завтра начнём делать первую работу и предлагать её людям.

На второй день выбери текст или таблицу, на третий — дизайн или презентацию, на четвёртый — лендинг или рекламу.

Для каждой услуги назови небольшой пример по соответствующей пробной главе: 12 или 13, 22 или 23, 32 или 33.

Запиши, кому покажешь результат или в каком открытом запросе проверишь его полезность.

Сопоставь план с ресурсами и отметь, при каком ответе человека продолжишь разговор о заказе.

В каждой паре выбирай одну услугу. Дополнительную можно попробовать позже, если останется время и желание. Наш час действий на день рассчитан с учётом одного такого выбора. Делать оба варианта и затем пытаться вместить всё остальное в тот же час не нужно.

Порядок можно менять. Если уже есть подходящий запрос на презентацию и тебе удобно начать с неё, поставь эту пробу раньше. Перенеси соответствующую пробную главу на выбранный день; второй вариант из её пары остаётся необязательным. Следи, чтобы в рабочем часе была одна проба, а не две. Остальные шаги дня — проверка, предложение и разговор — остаются полезными при любом выборе.

Я бы сопоставил три вещи: хочется ли попробовать, есть ли чем выполнить работу и кому её показать. Рядом запиши одну фразу о причине выбора.

Размер пробы держи небольшим. Для текста это может быть описание одной услуги, для таблицы — порядок в десяти учебных строках. Для дизайна — один макет, для презентации — три слайда. В лендинге попробуем первый экран с рабочей кнопкой, в рекламе — учебный черновик одной группы объявлений без запуска и расходов.

После примера можно обсудить полную услугу. Лендинг предстоит собрать, проверить, опубликовать по согласованию и передать. Рекламу — настроить, согласовать запуск и анализировать по результатам показов. Объём и срок обсудим до начала заказа.

Вот сжатый учебный план. День второй: текст для знакомого мастера — описание одной услуги по открытым данным, показать самому мастеру. День третий: презентация для преподавателя — три слайда о занятии по учебным условиям, показать знакомому преподавателю и попросить оце-

нить понятность. День четвёртый: лендинг — первый экран страницы, показать специалисту, который помогает небольшим компаниям с оформлением.

В таком плане пока нет трёх заказчиков. Есть три адресата и три предположения о пользе. При показе важно обозначить, что это демонстрация; выдуманные данные не должны выглядеть согласованными условиями чужой работы. Если материала хватает только на учебный пример, прямо так и напиши.

Нет подходящего знакомого? В графе получателя поставь конкретное открытое сообщество или найденный запрос. Лучше записать «автор объявления с просьбой привести прайс в порядок», чем «любой предприниматель». Если пока не нашёл такого запроса, отметь поиск как ближайший шаг и используй каналы из следующих дней.

Появился интерес — продолжай разговор.

Если уже после первой пробы человек заинтересовался заказом, не откладывая разговор ради оставшихся двух услуг. Перейди к главам 41–45: там разберём задачу, объём, сроки и оплату. После договорённости помогут главы 46–60 о выполнении. Если ответов нет, продолжай пробы и поиск. После четвёртого дня будем улучшать предложение и повторять поиск по отдельному часовому маршруту. Отсутствующий заказ не нужно изображать выполненным.

Теперь пять минут практики. За две минуты запиши по одной услуге на дни второй, третий и четвёртый. Ещё две

минуты — на получателя и небольшой результат рядом с каждой. В последнюю минуту сравни план с ресурсами: всё ли доступно, достаточно ли данных, есть ли кому показать? Одно мешающее условие сразу пометь для решения. Если выбранный пример пока невозможно собрать доступными средствами, замени услугу внутри пары или переставь пробы.

Сохрани три строки рядом с записями недели. Завтра выберем конкретную задачу, сделаем пример и покажем его. Первый шаг у тебя уже записан.

День 2. Сделать первый пример и показать его людям

11. Выбираем первую задачу для реального человека

Сегодня сделаем первую работу и покажем её людям. Вчера ты выбрал направления и наметил возможных получателей. Теперь сузим первый вариант до одной задачи: что именно изменится для человека, когда он получит твой результат. На такой задаче проще разобраться в услуге и начать разговор о заказе.

В этой главе выберем адресата и материал для пробы. Пять минут потратим на короткую запись, с которой затем пойдём в главу 12 про текст или в главу 13 про таблицу. В этом дне выполняется одна из этих проб. Если переставил направления, открой соответствующую пробную главу из своего плана и возвращайся к общей проверке в главе 14. План часа: сделать и проверить один пример, оформить предложение с ценой, собрать мини-портфолио и обратиться к подходящим людям. В конце запишем, что получилось и какой разговор стоит продолжить.

Выбери одного человека или один открытый запрос из

вчерашней карты.

Назови небольшую задачу и результат, который можно показать.

Запиши исходные материалы, неизвестные условия и границу своей пробы.

Начать я советую с того, что человеку уже приходится делать. Он отвечает на одинаковые вопросы? Сверяет несколько прайсов? Объясняет сотрудникам порядок работы? Из такого действия получается проверяемая задача: собрать памятку, сопоставить цены, привести сведения к одному формату. При этом мы пока только предполагаем, что помощь нужна. Об этом спросим самого человека.

Открой материал, который уже сохранил вчера. Если он недоступен, возьми собственные записи или учебные данные: поиск нового источника не должен съесть всё время выбора. Допустим, преподаватель описал занятие, но сведения о длительности и подготовке разбросаны по трём сообщениям. Можно собрать их в короткую памятку. У тебя уже есть исходник и понятный способ проверки: сохранились ли условия, легко ли найти ответ на вопрос.

Не спеши переделывать весь его сайт.

Для первой демонстрации достаточно небольшого законченного фрагмента. Такой размер позволяет пройти весь путь: разобраться, подготовить, проверить, показать. Ты увидишь, где нейросеть помогает быстро, а где приходится уточнять данные. Потом сможешь спокойнее обсуждать сто-

имость и срок похожей работы.

Другой вариант — взять открытый запрос, в котором задача уже названа. Например, человек ищет помощника, чтобы привести прайс к единому виду. Прочитай, какие данные и какой формат он упоминает. Для собственной пробы можно сделать небольшую таблицу на учебных строках. Если площадка запрещает неоплачиваемые тесты, используй самостоятельный пример из портфолио и соблюдай её правила.

Вот сжатый учебный пример выбора. Адресат — организатор мастер-класса. Возможная задача — участники не всегда понимают, что взять с собой. Проба — памятка из пяти пунктов на основе опубликованного описания. Неизвестно, выдаются ли фартуки: вместо утверждения оставляем вопрос. После проверки покажем памятку организатору и предложим обсудить материалы для других занятий.

Здесь уже есть что показать: короткую памятку.

А фраза «сделаю контент для мастер-класса» пока оставляет слишком много вариантов. Контентом могут оказаться и афиша, и длинная статья, и серия писем. Чем точнее первый предмет разговора, тем проще человеку оценить твоё предложение.

Если данных мало, можно выбрать учебную ситуацию. Напиши в начале файла, что это демонстрация на придуманных условиях. Честный учебный пример тоже показывает умение: ты собрал структуру, перенёс сведения и прове-

рил их. При показе не называй его заказом, который якобы выполнил для реального клиента.

Собери всё в одну запись: «Для кого — задача — маленький результат — материалы — что уточнить». Неизвестные условия допустимы, если из-за них ты не придумываешь чужие обещания. Когда отсутствие данных мешает выполнить даже пробу, выбери другой фрагмент или подготовь учебные данные.

Теперь выполни три шага из начала главы. За первую минуту выбери адресата. За следующие две опиши задачу и результат. Последние две потрать на исходники и неизвестное. Итог должен помещаться в несколько строк. Имя и личные контакты получателя оставь в своей заметке; для запроса к ИИ достаточно описать его задачу и передать нужные сведения.

Проверь свою запись вопросом: «Что именно я покажу через следующую небольшую пробу?» Если можешь назвать файл или фрагмент и объяснить, зачем он человеку, можно начинать. Сегодня нам нужен один проверенный пример, а затем первые обращения. Большое портфолио будет расти по мере работы.

12. Проба: текст, который помогает делу

Сделаем первую пробу в текстах. Ты возьмёшь несколько исходных фактов, объяснишь задачу нейросети и получишь короткое описание услуги. Его можно будет показать человеку и обсудить похожую оплачиваемую работу. Пройдём весь маленький путь: соберём факты, поставим задачу и отредактируем ответ.

На это выделим десять минут. Если сегодня выбрал таблицу, переходи к главе 13: оба упражнения выполнять не требуется. После выбранной пробы встретимся в главе 14 и проверим результат перед показом.

Собери несколько достоверных фактов об одной услуге и обозначь неизвестное.

Попроси ИИ подготовить короткое описание для конкретного получателя.

Исправь черновик и сохрани его рядом с исходными сведениями.

Для начала подойдёт описание, по которому человек поймёт, подходит ли ему услуга и как обсудить заказ. Возьми задачу из прошлой главы. Не нужно сразу писать десять постов на месяц: один понятный текст уже позволяет показать, как ты разбираешься в материале.

Открой ChatGPT или другой доступный тебе ИИ-чат. Ре-

зультат сейчас зависит прежде всего от задания и проверки. Если в выбранном сервисе закончился бесплатный лимит, сохрани исходник и свой запрос. Можно продолжить в другом доступном инструменте, передав ему те же условия. Покупка подписки не входит в обязательное упражнение.

Разберём сжатый учебный пример. Мастер ремонтирует одежду: подшивает брюки, меняет молнии и укорачивает рукава. Для предварительной оценки просит фотографию вещи и описание работы. Стоимость и срок называет после уточнений. В этом примере не нужно угадывать их за мастера. Это все факты нашей демонстрации. Про срочность, скидки и гарантию ничего не известно.

Задание нейросети можно сформулировать так: «Готовлю учебное описание ремонта одежды для человека, которому нужно привести в порядок вещь. Используй только приведённые факты. Напиши до 700 знаков: с чем можно обратиться, что прислать для оценки, как обсуждаются цена и срок. Избегай общих похвал. Если без уточнения можешь исказить условия, сначала задай вопрос. Не придумывай обещания». После запроса вставь исходные сведения отдельным абзацем.

Допустим, получился такой вариант: «Подошьём брюки, заменим молнию или укоротим рукава. Чтобы обсудить работу, пришли фотографию вещи и напиши, что хочешь изменить. После уточнений мастер назовёт стоимость и срок». Для учебной задачи это уже рабочая основа: читателю по-

нятны услуга и следующий шаг.

Теперь посмотри, что хочется изменить самому. Например, поставить фотографию и описание работы в отдельное предложение, если исходный ответ получился слишком длинным. Или убрать слово «идеально», которое не добавляет сведений. Я советую смотреть на каждую фразу глазами человека, который впервые выбирает услугу.

Нейросеть подготовила черновик. Теперь слово за тобой.

Прочитай текст вслух. Понятно, о какой работе идёт речь? Нет ли оборота, который в обычном разговоре ты никогда бы не использовал? Поправь хотя бы одно неудобное место, если оно есть. При этом не добавляй новую информацию только ради красивого звучания. Человеку нужно понять, подходит ли ему услуга.

Если исходный материал уже написан ясно, можно поручить нейросети другую конкретную задачу: сократить его для объявления, собрать ответы в памятку или адаптировать под страницу. Объясни, где будут читать текст. Иначе легко получить ещё один общий вариант, который не подходит по размеру и назначению.

Полная услуга дальше может включать интервью с заказчиком, подготовку нескольких описаний, согласование, исправления и передачу готового файла. Если договорились ещё и разместить текст, добавятся проверка оформления и сама публикация с разрешения клиента. Всё это можно делать с помощью ИИ, а продавать человеку понятный конеч-

ный результат.

Вернись к трём шагам. Первые две минуты — на исходные факты. Следующие четыре — на запрос, уточнение и черновик. Ещё три — на самостоятельное чтение и исправление. Последняя минута — сохранить два материала: исходник и демонстрационный текст. В названии файла отметь, что это пример, а в самом тексте для показа подпиши: «Демонстрация на учебных данных». Если использовал реальные сведения, отметь источник у себя и не добавляй неизвестные условия.

Не получилось с первого раза? Выдели одно расхождение и дай точную правку по приёму из главы 9. После десяти минут сохрани текущую версию и пометь, что осталось проверить. Следующая глава по общему маршруту — 14: там доведём пример до состояния, в котором его можно показывать.

13. Проба: таблица, в которой появился порядок

Эта проба подойдёт, если тебе интереснее работать с данными. Возьмём десять учебных строк, приведём их к одному виду и получим проверяемый итог. Так ты увидишь, из чего начинается услуга по обработке таблиц: человеку передают данные, в которых можно разобраться и которым можно доверять после проверки.

Упражнение занимает десять минут и заменяет пробу текста из главы 12. Мы ограничимся маленьким набором. В реальном заказе строк может быть гораздо больше. Если одинаковые номера встречаются с разными сведениями, такие записи сначала обсуждают с заказчиком: это может быть обновление, а не лишняя копия.

Сохрани исходные десять строк отдельным файлом или листом.

Попроси ИИ найти повторы и предложить единый формат значений.

Проверь правило удаления, перенеси очищенные данные в редактор и посчитай итог.

Сравни один расчёт вручную и сохрани версии до и после. Для пробы подойдёт доступный тебе табличный редактор. Если раньше в нём не работал, начни с вставки трёх столбцов и простого сложения. Не загружай в учебный чат настоящий

список клиентов с телефонами: ниже уже есть все необходимые вымышленные данные.

Разберём сжатый учебный набор. Каждая строка содержит номер заказа, категорию и сумму. Записи разделены точкой с запятой. Нумерация пунктов ниже нужна только для чтения; в таблице оставь три столбца с данными:

A01; печать; 100

A02; Печать; 200

A03; доставка; 50

A04; печать; 150

A05; доставка; 50

A02; Печать; 200

A06; печать; 300

A07; доставка; 100

A08; печать; 100

A09; доставка; 50

Здесь одна строка повторяет заказ A02 целиком. Доставки по 50 с разными номерами здесь остаются разными заказами. Если удалить все одинаковые суммы, данные испортятся. Я бы сначала определил, по какому признаку запись считается повтором, и только потом разрешал очистку.

Дай нейросети такое задание: «Это учебные заказы. Сохрани номера и суммы, приведи категории к нижнему регистру. Найди полностью совпадающие строки с одним номером заказа. Сначала покажи, что предлагаешь удалить, и объясни правило. Не объединяй разные заказы только из-за

одинаковой суммы. После моего подтверждения верни очищенные данные в трёх столбцах и посчитай общий итог».

Посмотри на предложение модели. Должна уйти одна копия A02, а остальные заказы остаться. После подтверждения перенеси результат в отдельный лист. Убедись, что суммы распознаны как числа: формула сложения должна учитывать все девять значений, а не пропускать текстовые ячейки. Если редактор вставил всё в один столбец, найди действие разделения текста по разделителю и укажи точку с запятой. Можно попросить ИИ объяснить этот шаг именно для твоего редактора.

Проверим учебные числа. В исходных десяти строках сумма равна 1300. После удаления одной копии заказа на 200 останется 1100 и девять строк. По категории «печать» получится 850, по доставке — 250. Проверка вручную: $100 + 200 + 150 + 300 + 100 = 850$; $50 + 50 + 100 + 50 = 250$. Вместе 1100. В твоём редакторе должен получиться тот же результат.

Сверь с исходными числами.

На просьбу «проверь себя ещё раз» модель может снова выдать тот же неверный итог. Попроси модель показать, какие строки вошли в расчёт, а затем сложи их калькулятором или формулой редактора. Если результаты различаются, разберись, где появилась лишняя строка или неверное число.

В оплачиваемой работе ты можешь разобрать прайс, свести несколько списков, убрать подтверждённые дубли, на-

строить расчёт и передать понятную таблицу с объяснением. Конкретный состав зависит от задачи. Одно дело — привести категории к единому виду, другое — построить сложную систему учёта. Обсуди границы до обещания цены и срока.

Теперь десять минут практики: две — сохранить исходник, три — получить и проверить предложение по очистке, три — перенести результат и сделать расчёт, две — сравнить итог и сохранить обе версии. Если вводишь строки вручную, при копировании проверь каждый номер и сумму. На следующем шаге будем оценивать пример перед показом человеку.

14. Проверяем пример до того, как его увидят

У тебя есть первый пример: текст, таблица или другая работа, если ты поменял порядок проб. Теперь подготовим его к показу. За восемь минут проверим три важных признака и исправим самый заметный недостаток. Хочется, чтобы при показе человек увидел пользу и понял, как это можно применить у себя.

В первых главах мы учились выбирать критерии и давать ИИ правки. Сейчас применим эти приёмы к сохранённому результату. После проверки у тебя будет версия для показа и короткая запись о том, что проверено.

Выбери три критерия для своей услуги и открой исходные материалы рядом с результатом.

Выполни проверки сам, а найденные расхождения запиши конкретно.

Исправь главное расхождение, повтори затронутую проверку и сохрани версию для показа.

Если выбрал текст, проверь факты, понятность и следующий шаг. Факты сверяются с источником: цена, срок, состав услуги и обещания. Понятность оцени вопросом: можешь ли ты своими словами объяснить, кому предлагают помощь и с какой задачей? Следующий шаг должен подсказывать, что сделать заинтересованному человеку. В учебном описании

не должно появляться впечатление, будто реальные условия уже согласованы с владельцем услуги.

В таблице посмотри на исходные данные, правило обработки и расчёт. Остались ли все нужные строки? Удалены ли только подтверждённые повторы? Совпадает ли итог с контрольным сложением? Если формула работает лишь в одной ячейке, проверь, что её диапазон действительно включает весь нужный набор.

Поменял порядок и начал с другой услуги? Принцип сохраняется, меняются конкретные проверки. В дизайне проверь исходные сведения, читаемость в размере показа и возможность открыть файл. В презентации — последовательность мысли, достоверность содержания и читаемость слайдов. В лендинге — содержание, вид на телефоне и действие кнопки. В учебной рекламе — связь объявления с предложением, заданные условия аудитории и подтверждённый статус черновика без показов и расходов.

Я бы начал с ошибки, которая меняет смысл или мешает использовать результат. Неверная цена важнее красивого отступа. Неработающая кнопка важнее оттенка фона. После исправления можно будет вернуться к оформлению, если оно тоже мешает человеку разобраться.

Покажи работу в том виде, в котором её увидят.

Текст перечитай целиком в готовом файле. Таблицу открой заново и найди итог без подсказок. Изображение уменьши до размера обычного сообщения. Это простые про-

верки, но они обнаруживают то, что легко пропустить, пока смотришь на ответ в чате. Если выдаёшь доступ по ссылке, отдельную проверку прав сделаем при сборке портфолио.

Вот сжатый учебный разбор текста. В исходнике сказано: мастер назовёт стоимость после уточнений. В черновике оказалось: «Пришли фотографию и сразу получи точную цену». Слово «сразу» добавляет обещание, которого не было. Правка: «По фотографии и описанию мастер уточнит объём работы и обсудит стоимость». После замены перечитай соседние предложения: не осталось ли там такого же обещания другими словами.

Для таблицы можно проверить одну понятную зависимость: сумма отдельных категорий должна совпадать с общим итогом. В учебном наборе из главы 13 это $850 + 250 = 1100$. Совпадение не доказывает правильность каждой строки, поэтому отдельно сверь номера и значения с исходником. Так ты проверишь и строки, и итог.

ИИ здесь полезен как второй читатель. Попроси: «Назови три конкретных места, которые не соответствуют заданию. Для каждого приведи исходное условие и объясни расхождение. Если расхождений не видишь, скажи это прямо». Его замечание тоже проверь. Не нужно портить удачный текст только потому, что нейросеть предложила ещё одну версию.

Распредели восемь минут так: две — выбрать критерии и открыть материалы, три — пройти проверки, две — исправить найденное, одна — сохранить новую версию. Если оши-

бок не нашлось, отметить, что именно проверил. Если за две минуты проблему не устранить, сохрани её точное описание и продолжи исправление. Такой фрагмент можно обсуждать как черновик с указанием проблемы; полноценным примером готовой услуги он станет после проверки.

Сохрани рядом с примером три короткие отметки: что проверил и что получилось. Теперь можно сформулировать, какую работу ты предлагаешь выполнить за деньги.

15. Что именно ты предлагаешь сделать за деньги

Пример уже подготовлен и проверен. Теперь нужно объяснить человеку, какую работу ты готов сделать за деньги. В этой главе превратим выбранную задачу в короткое предложение: кому помогаешь, что берёшь на себя и какой результат передаёшь.

Теперь будет понятно, что у тебя можно заказать. По примеру человек видит, как ты работаешь, а по предложению понимает, что можно обсудить дальше. За пять минут составим три предложения, с которыми затем определим цену и начнём разговор.

Назови получателя и задачу, с которой ему помогаешь.

Опиши работу целиком в выбранном небольшом объёме: какие действия, проверку и согласование берёшь на себя.

Укажи, что человек получит и какие границы у первого заказа.

Начать удобно с уже сделанного примера. Если ты собрал описание одной услуги, можно предложить подготовить ещё несколько описаний. Если привёл в порядок учебную таблицу, обсудить обработку похожего небольшого списка. Ты уже представляешь действия и можешь объяснить, какие материалы понадобятся.

«Помогу с нейросетями» — слишком широко. Я бы уточ-

нил, что человек сможет у тебя заказать. Получателю обычно интереснее его задача: обновить описания, разобраться в данных, запустить страницу. Рассказывать об ИИ можно спокойно, но само предложение строй вокруг готовой работы.

Назови предмет: описание, таблицу, страницу, настроенную рекламную кампанию. По названию и короткому пояснению должно быть понятно, для чего результат нужен.

Вот сжатый учебный вариант из трёх предложений: «Помогаю небольшим мастерским понятно описать свои услуги для клиентов. По вашим исходным сведениям подготовлю три коротких описания, проверю условия и внесу один согласованный набор исправлений. Передам готовые тексты в одном файле; размещение на сайте в эту работу не входит».

Здесь видны полезное действие и размер первого заказа. Один набор исправлений — лишь учебное условие; свой порядок правок позже согласишь с человеком. Ограничение по размещению выбрано для этого примера. Если ты готов взяться за публикацию, включи её и объясни, какой доступ потребуется. За согласованные этапы отвечаешь ты; ИИ помогает их выполнить.

Небольшая работа тоже может быть законченной.

Например, в услуге по таблице можно взять один прайс, согласовать правило обработки, привести данные к единому виду, проверить расчёт и передать файл с коротким пояснением. Слова «разберусь с таблицами» такого объёма не

задают. А «обработаю один прайс до согласованного числа строк» уже позволяют обсуждать материалы и срок.

С сайтом принцип тот же. Можно предложить небольшой лендинг целиком: уточнить содержание, собрать страницу, проверить её и передать после согласованной публикации. Первый экран из пробы показывает лишь начало такой работы. Прежде чем обещать срок, оцени оставшиеся этапы и выясни, какие материалы и доступы есть у клиента.

Если выбрал рекламу, результат услуги тоже должен включать работу с настройками, согласованный запуск и дальнейшую проверку показов. Учебный черновик объявления помогает начать разговор. Условия реальной кампании, бюджет и объём ведения нужно обсуждать отдельно. Продажи зависят и от предложения, сайта, аудитории, условий рынка. Я бы обещал конкретную работу и порядок оценки, а желаемые показатели обсуждал как цель для проверки.

Можно попросить ИИ помочь с формулировкой: «Вот мой пример и перечень действий, которые я готов выполнить. Составь предложение в трёх предложениях: кому помогаю, что делаю, что передаю. Сохрани названный объём. Не добавляй опыт, гарантии, сроки и услуги, которых в источнике нет. Если граница работы непонятна, задай вопрос».

Прочитай получившееся предложение глазами адресата. Понятно, что нужно отдать тебе на входе? Что ты сделаешь сам? Какой результат можно будет открыть или проверить? Если для выполнения не хватает знаний, назови этот пробел

у себя и сначала выясни, сможешь ли его закрыть в разумный срок. Выдуманные преимущества убери. Для первого разговора достаточно понятного предложения и примера.

Теперь пять минут практики. Первую минуту выбери задачу и получателя по сегодняшней пробе. За следующие три запиши три предложения по маршруту. Последнюю минуту потрать на проверку объёма: нет ли в тексте обещания, которое пока не умеешь выполнять или оценивать? Сохрани предложение рядом с примером. На следующем шаге определим первую цену.

16. Первая цена, которую ты готов назвать

Теперь у твоего предложения появится цена. Мы уже определили, что именно ты готов сделать и передать человеку. В этой главе выберем сумму для небольшого первого заказа и проверим, какие расходы придётся из неё покрыть.

На старте я советую брать посильную работу и спокойно начинать с небольшой оплаты. Любой небольшой оплаченный заказ станет первым результатом. За четыре минуты запишем одну цену для выбранного объёма. Если исходные условия изменятся, стоимость обсудим до дополнительной работы.

Открой предложение из прошлой главы и проверь границы работы.

Прикинь время на выполнение, проверку и общение.

Запиши известные расходы по заказу; неизвестные условия оплаты или площадки отметить для проверки.

Выбери сумму, за которую готов выполнить названный объём.

Сохрани цену вместе с составом работы и тем, что оплачивается отдельно.

Я бы сначала ответил себе на простой вопрос: согласен ли я за эту сумму сделать всю обещанную работу? Прочитать материалы, внести исправления и передать результат тоже

придётся тебе. Если ты посчитал только время, за которое нейросеть выдала черновик, часть труда пока потерялась из расчёта.

Возьми опыт сегодняшней пробы. Сколько действий понадобилось? Где пришлось уточнять или исправлять? Для первого заказа это полезнее, чем выдуманное предположение, будто любой результат получается за минуту. Если объём будет больше, отдельно подумай, какие действия придётся повторять, а какие выполняются один раз.

Первая оценка вполне может оказаться неточной.

Поэтому начни с размера, который можешь описать. Три коротких текста по готовым сведениям понятнее для оценки, чем «контент, пока всё не понравится». Если материалов нет или задача ещё расплывчата, цену можно назвать после уточнения условий. Сейчас мы готовим вариант для понятного небольшого объёма.

Раздели расходы на две группы. В первой — твои затраты на выполнение: например, нужный платный материал, если он действительно потребуется. Во второй — траты клиента на работу результата: размещение сайта, домен, рекламные показы. Сразу обозначь их отдельно от цены своей работы. Кто и что оплачивает, нужно проговорить.

Перед новой покупкой я бы проверил, можно ли выполнить работу доступными средствами. Лишняя трата способна съесть оплату небольшого заказа.

Рассмотрим сжатый учебный расчёт. Ты предлагаешь под-

готовить три описания и называешь условную цену 900 рублей. Допустим, для работы действительно требуется материал за 100 рублей, и ты решил оплатить его из своей цены. После этой траты остаётся 800 рублей. Это остаток после одной указанной траты. Комиссии, обязательные платежи и остальные расходы здесь не рассчитаны; свои условия проверь отдельно. Числа выбраны только для примера, они не являются рыночным тарифом.

Если такой остаток тебя не устраивает, есть несколько решений. Можно обойтись без ненужной покупки, уменьшить объём первого предложения или назвать другую цену. Главное, чтобы человек понимал, о чём вы договорились. Нельзя после согласия клиента внезапно убрать обещанную часть только потому, что она оказалась неудобной.

Попроси ИИ проверить список: «Вот состав услуги и оценка времени. Какие нужные действия я мог забыть? Не добавляй новые услуги, отдельно укажи возможные расходы». Проверь его замечания. Цену выбери сам.

Для первого разговора подойдёт запись: «За три описания по готовым материалам — [сумма]. Включены подготовка, проверка и согласованный порядок исправлений. Размещение обсуждается отдельно». Это заготовка: условия должны совпадать с предложением из прошлой главы. Если раньше обещал публикацию, учти её в цене. Изменить состав можно по договорённости до начала заказа.

Четыре минуты практики распределим так. За первые две

пройди первые три пункта маршрута: объём, время и расходы. За оставшиеся две выбери цену и запиши её рядом с составом работы. Неизвестный расход пометь для проверки до окончательной договорённости. Если он может существенно изменить цену, пока обозначь сумму как предварительную и укажи, что нужно уточнить. Если маршрут сделал раньше, проверь только совпадение цены и объёма.

Сохрани цену для первого объёма. После выполнения ты лучше поймёшь трудозатраты и сможешь пересмотреть следующие предложения. Теперь оформим пример так, чтобы человеку было удобно его посмотреть.

17. Мини-портфолио из одной работы

Для первого разговора у тебя уже есть пример, предложение и цена. Теперь оформим пример для показа. В этой главе сделаем небольшое портфолио из одного результата: объясним задачу, покажем решение и честно обозначим, на каких данных оно выполнено.

На это отведём семь минут. Отдельный сайт и десяток работ сейчас не нужны. Достаточно одной страницы, файла или сообщения, по которым человек поймёт, что ты сделал и какую похожую задачу можешь взять.

Выбери проверенный результат сегодняшней пробы.

Добавь короткое объяснение: какая была задача, что ты сделал и что получилось.

Укажи, что это демонстрация, и приложи саму работу в удобном виде.

Проверь доступ и прочитай всё глазами человека, который видит тебя впервые.

Я бы показал, что конкретно изменил. «Умею работать с текстами» мало что раскрывает. «Собрал разбросанные условия услуги в короткое описание: теперь видно, с чем обратиться и что прислать для оценки» уже объясняет сделанную работу. Человек может открыть пример и проверить это сам.

Не нужно превращать одну учебную пробу в историю

большого проекта. Если никто не заказывал текст, так и обозначь его. Если данные придуманы, подпиши их как учебные. Навык виден по самой работе. Клиента, отзывы и рост продаж придумывать не нужно.

Для текста можно поставить рядом короткий исходный фрагмент и готовый вариант. Если исходник длинный, объясни задачу несколькими словами и покажи результат. Для таблицы удобно сохранить версии до и после, а в пояснении назвать правило обработки и проверенный итог. Изображению понадобится подпись о задаче, слайдам — понятный порядок просмотра.

Сжатый учебный пример оформления: «Демонстрационная работа на учебных данных. Задача — привести в порядок список заказов. Я сохранил исходник, убрал одну полностью повторяющуюся запись и привёл категории к единому виду. После обработки осталось девять заказов, общий итог — 1100 условных денежных единиц. Проверил значения по исходнику и сложил суммы отдельно. Ниже — таблица до и после».

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.