12+

ДАНА МАТРИКС

ИИ и деньги: Новая формула прибыли



Дана Матрикс

ИИ и деньги: Новая формула прибыли

https://litres.ru/74927369
ISBN 9785006958845

Аннотация

Хватит бояться, что ИИ отнимет вашу работу. Начните использовать его, чтобы отнять работу у конкурентов.

Эта книга — пошаговое руководство для предпринимателей, которые хотят увеличить прибыль, сократить расходы и освободить время для главного. Без сложного кода и технических деталей. 70 глав с конкретными промптами, кейсами и инструкциями.

Узнайте, как один человек с ИИ может заменить целый отдел и зарабатывать в 5 раз больше. Ваша новая формула прибыли уже ждет.

Содержание

Раздел 1: Новая реальность. Почему тот, кто не использует ИИ, скоро обанкротится 7

Глава 1. Вступление: Письмо миллионера самому себе 5 лет назад 7

Глава 2. Формула успеха 2024: Человек + ИИ = Сверхэффективность 11

Глава 3. Разрушаем мифы: ИИ не отнимет работу, он отнимет работу у тех, кто им не пользуется 16

Глава 4. Экономика внимания: Почему ИИ стал главным инструментом маркетинга 21

Глава 5. Скорость света: Как ИИ сокращает путь от идеи до денег в 10 раз 26

Глава 6. Личный опыт: Как я автоматизировал 70% своей рутины и увеличил доход 33

Раздел 2: Мозг вашего бизнеса. Инструментарий Магната 39

Глава 7. Карта инструментов: ChatGPT, Midjourney, Copilot и другие имена, которые нужно знать 39

Глава 8. Психология общения с ИИ: Забудьте про поисковики. Учимся давать контекст 48

Глава 9. Мастерство промпта: 5 компонентов 55

идеального запроса, который приносит деньги
Глава 10. Топ-10 нейросетей для бизнеса: Бесплатные и платные аналоги 64
Глава 11. Цифровой отдел за 5 минут: Как собрать команду из ботов (Копирайтер, Дизайнер, Аналитик, Юрист) 75
Глава 12. Интеграция: Как подружить ИИ с вашим CRM, Excel и т-мессенджером 84
Раздел 3: Маркетинг и Продажи. ИИ как машина по привлечению клиентов 95
Глава 13. Портрет клиента за минуту: Глубинный анализ аудитории через нейросети 95
Глава 14. Копирайтинг 2.0: Пишем продающие посты, письма и сценарии, которые цепляю 107
Глава 15. Взрывной контент-план: ИИ-стратег, который знает, что хочет ваш клиент завтра 119
Глава 16. Реклама без слива бюджетов: Как ИИ тестирует гипотезы и креативы за копейки 132
Глава 17. Упаковка бренда: Генерируем логотипы, фирстиль и дизайн за вечер 143
Глава 18. Видео и аудио: Создаем рилсы и подкасты, даже не вставая из-за стола (дипфейки во благо) 155
Глава 19. Чат-боты, которые продают: Настройка умных помощников в месенджерах 166

Глава 20. Анализ конкурентов: Разведка боем с помощью ИИ 183
Конец ознакомительного фрагмента. 190

ИИ и деньги: Новая формула прибыли

Дана Матрикс

© Дана Матрикс, 2026

ISBN 978-5-0069-5884-5
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Раздел 1: Новая реальность. Почему тот, кто не использует ИИ, скоро обанкротится

Глава 1. Вступление: Письмо миллионера самому себе 5 лет назад

Привет, это Я. Тот, кем ты станешь через 5 лет.

Не пугайся, я не галлюцинация от недосыпа и не очередной «гуру» с курса по успешному успеху. Я — это ты. Только я уже прошел тот путь, на который ты только собираешься ступить. И поверь, я знаю, о чем ты сейчас думаешь.

Я знаю, что ты сейчас сидишь (возможно, с чашкой остывшего кофе) и разрываешься между тысячей задач. Ты чувствуешь, что бизнес — это каторга. Ты тащишь всё на себе: маркетинг, продажи, контроль сотрудников, упаковку, ответы клиентам. Вечером ты валишься с ног, а утром всё начинается заново. Доход стоит на месте, а сил становится только меньше.

Ты ищешь волшебную таблетку. Ту самую кнопку, нажав которую, дела пойдут сами. И, скорее всего, ты сейчас смотришь на тему ИИ с недоверием: *«Очередной хайп? Ну да,*

нейросети рисуют картинки и пишут ерунду, но мой бизнес слишком сложный, это не для меня».

Заткнись, самовлюбленный идиот. (Прости за грубость, но ты меня бесишь своей ленью и скепсисом). Просто послушай.

Я пишу тебе, чтобы сказать одну простую вещь: ты теряешь годы.

Прямо сейчас, пока ты читаешь это письмо, мир разделился на два лагеря. В одном лагере — трудяги. Честные, умные, опытные ребята, которые вкалывают как проклятые, нанимают людей, контролируют процессы и гордятся своим «ручным управлением». Во втором лагере — хитрецы. Они используют новый цифровой ресурс, который для большинства остается китайской грамотой. И пока ты выстраиваешь иерархию в отделе продаж, хитрецы уже автоматизировали этот отдел нейросетью.

Я был в первом лагере. Я надрывался. А потом я понял формулу, которую вывел для себя сам:

Успех больше не равен количеству затраченных часов. Успех равен качеству отдачи, которую ты получаешь от Искусственного Интеллекта.

Сейчас, оглядываясь назад, я вижу те годы, которые мы с тобой (да, мы одна личность) потратили на тупую механическую работу. Я вижу, как мы вручную писали письма, когда могли создать рассылку на 1000 персон за минуту. Я вижу, как мы ломали голову над дизайном макета, который сейчас

нейросеть генерирует за 10 секунд. Я вижу, как мы тонули в аналитике, пытаясь свести таблицы, хотя сейчас искусственный интеллект дает готовые выводы и прогнозы.

Если бы я мог дать тебе 5 советов 5 лет назад, они были бы такими:

— Перестань бояться, что ИИ заменит тебя. Бойся, что твой конкурент, использующий ИИ, заменит тебя на рынке.

— Пойми главное: ИИ — это не кнопка «Баблос». Это твой новый стажер. Очень тупой, но безумно быстрый стажер. Твоя задача — научиться ставить ему задачи (это называется «промптинг»). Если ты умеешь объяснять задачу человеку, ты сможешь объяснить её машине. Разница в том, что машина сделает это за 3 секунды, а не за 3 часа.

— Деньги любят скорость. ИИ дает тебе скорость Бога. Пока твой конкурент думает над заголовком для рекламы, ты генерируешь 100 вариантов, тестируешь их и уже получаешь первые лиды.

— Автоматизируй всё, что можно автоматизировать. Освободи свой мозг для стратегии, для творчества, для жизни, наконец. Хватит быть шестеренкой в собственном бизнесе. Стань его архитектором.

— Начни сегодня. Не с понедельника, не после прочтения умных книг, не после того, как доделаешь текущий проект. Прямо сейчас. Закрой это письмо и открой любую нейросеть.

Я пишу тебе это письмо, лежа в гамаке под пальмой (да, теперь я могу себе это позволить). Мой бизнес работает, как часы. Не потому что у меня толпа рабов-менеджеров, а потому что у меня есть цифровой мозг, который управляет 80% процессов.

Эту книгу, которую ты держишь в руках (или читаешь с экрана), я написал не для того, чтобы просто дать информацию. Информация сегодня бесполезна. Её слишком много.

Я написал её как навигатор. Как тот самый разговор по душам, который мне самому когда-то был нужен.

Мы не будем тут изучать скучный код или сложные алгоритмы. Мы будем учиться зарабатывать. Мы будем внедрять ИИ в маркетинг, в продажи, в управление, в креатив. Мы разберем конкретные промпты (запросы), которые принесли мне и моим клиентам миллионы.

Я обещаю тебе одну вещь: если ты дочитаешь эту книгу до конца и внедришь хотя бы 20% того, что здесь написано, через год ты сам захочешь написать письмо себе-прошлому. И в этом письме будет всего два слова:

«Спасибо. Сработало».

Поехали. У нас много работы. Вернее, у нас много работы будет у ИИ. А мы с тобой будем просто управлять этим процессом и считать прибыль.

Глава 2. Формула успеха 2024: Человек + ИИ = Сверхэффективность

В предыдущей главе я накричал на тебя, расшевелил и отправил в будущее. Надеюсь, ты уже вышел из ступора и готов воспринимать информацию холодно и расчетливо. Потому что сейчас мы будем говорить о математике.

Забудь про «ты это или не ты», про «верю — не верю». Рынку плевать на твои верования. Рынок смотрит только на цифры эффективности.

В классическом бизнесе (и в классической жизни) эффективность всегда измерялась одной скучной формулой:

Результат = Время × Опыт

Чем больше ты пахал (Время) и чем больше ты знал (Опыт), тем круче был результат. Это работало 100 лет. Это работало даже 10 лет назад. Но сегодня этот закон мертв. Его убила скорость изменений.

Сегодня формула выглядит так:

Сверхрезультат = (Человеческая стратегия + Человеческая эмпатия) × (Скорость ИИ × Масштаб ИИ)

Или, если вынести за скобки, то так, как вынесено в заголовок:

Человек + ИИ = Сверхэффективность

Давай разберем эту формулу на атомы, чтобы ты понял, почему двоечники с доступом к ChatGPT скоро обгонят отличников с красными дипломами.

Слагаемое 1: Человеческая стратегия и эмпатия (то, что ИИ не умеет)

Многие думают: «Ага, сейчас он скажет, что ИИ всё может, и мы не нужны». Нет. Искусственный интеллект без человека — это бесполезный дорогой калькулятор. Он не знает, *зачем* ты это делаешь.

Что остаётся за тобой, человеком?

— **Целеполагание.** ИИ не может решить, хотите ли вы захватить рынок или просто подзаработать на хлеб. Это ваша воля.

— **Контекст и ценности.** ИИ не знает, что в вашей компании принято хамить клиентам или, наоборот, носить их на руках. Он не чувствует «вайб».

— **Стратегический риск.** ИИ просчитает вероятность, но решение «идти ва-банк» принимаете вы.

— **Эмпатия.** ИИ может проанализировать тональность текста, но он никогда не поймет боль матери, потерявшей ребенка, или радость предпринимателя, заключившего первую сделку. По-настоящему цепляет только человек.

Ты — штурман. Ты смотришь на карту и решаешь, куда плыть.

Слагаемое 2: Скорость ИИ (ты просто не успеваешь)

Теперь поговорим о том, почему без ИИ ты проиграешь гонку, даже если ты самый крутой штурман.

Представь, что тебе нужно написать 100 уникальных предложений для клиентов. Раньше ты нанимал копирайтера на неделю или мучился сам три дня.

С ИИ: ты тратишь 15 минут на постановку задачи. ИИ делает это за 4 минуты.

Скорость возрастает в 100 раз. Это не шутка. Когда твой конкурент вручную ищет информацию по конкурентам, ты уже получаешь готовый анализ через парсер и нейросеть. Пока он думает над заголовком для поста, ты тестируешь 50 заголовков и находишь идеальный.

В современном мире победитель — это не самый умный. Это самый быстрый. А быстрее ИИ ты быть не можешь чисто биологически. У тебя 24 часа в сутках, у него — 24 часа непрерывной работы без сна, еды и прокрастинации.

Слагаемое 3: Масштаб ИИ (ты физически не способен на такое)

Ты можешь вести переписку с 10 клиентами одновременно? Возможно.

С 20? Уже тяжело.

С 100? Ты сойдешь с ума.

Чат-бот на базе ИИ может вести эмпатичную, живую переписку с 10 000 клиентов **одновременно**. Персонализированно. На 50 языках. Круглосуточно.

Ты можешь проанализировать 1000 страниц финансовой

отчетности за вечер? Нет.

ИИ сделает это за 10 секунд, найдет закономерности, которые ты бы искал годами, и подсветит, где утекают деньги.

Масштабирование перестало упираться в найм людей. Раньше, чтобы вырасти, нужно было нанимать отдел. Сейчас, чтобы вырасти, нужно просто докупить мощности у нейросети.

Как выглядит твой рабочий день по новой формуле

Было (Человек):

Пришел в офис. Написал пост в соцсети — 2 часа. Придумал дизайн — поручил дизайнеру, ждал 2 дня, переделывал. Ответил на 20 сообщений в директ. Устал. Ушел.

Стало (Человек + ИИ):

Пришел в офис (или открыл ноутбук на балконе). Написал промпт: *«Напиши 10 идей для постов на тему X, в стиле блогера Y, с цепляющим заголовком»*. Получил через 30 секунд. Выбрал лучшую, скорректировал.

Дал промпт в Midjourney: *«Сгенерируй изображение в стиле такой-то»*. Получил через минуту.

Запустил автопилот в мессенджерах, который уже обработал 50 стандартных вопросов от клиентов, пока ты пил кофе.

Сел думать над стратегией на квартал — единственное, что реально приносит деньги.

Резюме для тех, кто листает дальше (не листай, тут суть)

ИИ не заменяет человека. ИИ заменяет *человека-испол-*

нителя. Того, кто просто тупо перекладывает бумажки.

ИИ делает супер-сильным *человека-творца* и *человека-управленца*.

Твоя задача перестать быть исполнителем. Перестань писать тексты руками, рисовать руками, считать руками. Научись ставить задачи нейросетям. Стань дирижером этого цифрового оркестра.

Прямо сейчас задай себе вопрос: *«Что из того, что я делаю руками каждый день, можно поручить ИИ, чтобы освободить время на стратегию и отдых?»*

Если ты не можешь ответить на этот вопрос — эта книга для тебя. Если можешь — поздравляю, ты уже на пути к сверхэффективности. Дальше будет еще интереснее.

Глава 3. Разрушаем мифы: ИИ не отнимет работу, он отнимет работу у тех, кто им не пользуется

Я знаю, о чем ты думаешь сейчас. Даже после моих пламенных писем и формул успеха, где-то в глубине души у тебя сидит маленький противный таракан. Он шепчет: *«Это всё хорошо, но вдруг я просто учусь пользоваться инструментом, который потом сам меня и заменит? Не вырастит ли ИИ настолько, что я стану не нужен?»*

Спойлер: нет. Но давай разберем этот страх профессионально. Как психолог, бизнесмен и немного циник.

Мифов об ИИ ровно столько же, сколько было мифов об интернете в 90-х. Помнишь? «В интернете сидят только извращенцы», «это мода на год», «компьютеры никогда не заменят книги». Смешно, правда? С ИИ та же история. Вот топ-5 самых живучих и опасных заблуждений, которые прямо сейчас воруют твои деньги.

Миф №1: «ИИ меня заменит. Я останусь без работы»

Самый популярный страх. Давай включим логику.

Что такое ИИ? Это инструмент. Топор не заменил дровосека, он сделал его сильнее. Экскаватор не заменил строителя, он позволил ему рыть котлованы быстрее и глубже. Каль-

кулятор не заменил бухгалтера, он избавил его от необходимости складывать столбиком.

ИИ — это экскаватор в мире умственного труда.

Он берет на себя лопату — рутину, скучную механику, перебор информации. Но кто-то должен стоять за рычагами экскаватора и решать, *где и зачем* копать. Этот кто-то — ты.

Повторю мантру, которую мы будем использовать на протяжении всей книги:

ИИ не заменит человека. Но человек, использующий ИИ, заменит человека, который его игнорирует.

Твоя профессия не исчезнет. Исчезнут только те сценарии, где ты выполняешь функцию робота. Если ты просто перепечатываешь тексты — да, тебе конкуренция. Если ты просто рисуешь стандартные кнопки для сайтов — да, нейросеть сделает это быстрее. Но если ты мыслишь, творишь, управляешь, договариваешься — ты становишься на голову выше всех.

Миф №2: «ИИ — это просто дорогая игрушка, хайп. Он не умеет по-настоящему творить»

О, это мое любимое возражение от «экспертов», которые открывали ChatGPT один раз, спросили «Как дела?», получили скучный ответ и закрыли вкладку с чувством превосходства.

Да, если ты общаешься с ИИ как с дебилом, ты получишь ответ дебила. Но если ты научишься ставить задачи, ты будешь в шоке от глубины.

Может ли ИИ «творить»? А что такое творчество? Комбинация известного опыта? ИИ комбинирует миллиарды примеров быстрее любого человека. Ты даешь ему контекст, боль, эмоцию — и он выдает 50 вариантов, среди которых 2 будут гениальными. Твоя задача — выбрать тот самый гениальный и доработать.

ИИ не напишет «Войну и мир» без Толстого. Но Толстой с ИИ написал бы «Войну и мир» за месяц, а не за 6 лет. И у него бы осталось время на вторую часть, где Наташа Ростова открывает свой бизнес.

Миф №3: «Это сложно. Нужно быть программистом, чтобы это использовать»

Вот тут я сейчас громко рассмеялся. Ха-ха-ха.

Дружище, если бы для использования ChatGPT нужны были знания Python, эту книгу читало бы 200 человек в мире. А ее будут читать тысячи. Потому что ИИ сегодня — это **интерфейс на человеческом языке**.

Ты просто пишешь: «Сделай мне круто». И он пытается сделать. Ладно, шучу. Ты пишешь чуть подробнее. Но ты пишешь так, как объяснил бы задачу стажеру. Ты же не говоришь стажеру «напиши код на C++», чтобы он налил тебе кофе? Нет. Так и тут.

Всё, что тебе нужно — уметь формулировать мысли. Если ты умеешь писать письма или ставить задачи подчиненным, ты уже на 80% готов к общению с ИИ.

Миф №4: «Это дорого. Бесплатные версии работа-

ют плохо»

Слушай сюда. Бесплатная версия ChatGPT или Midjourney (через ботов) уже делает то, за что раньше люди платили тысячи долларов фрилансерам. Да, там есть ограничения. Да, они работают чуть медленнее или с меньшим функционалом.

Но даже платная подписка (20—30 долларов в месяц) — это стоимость одного обеда в ресторане. Обед закончится через час, а подписка на ИИ будет работать на тебя 24/7, создавая контент, код, картинки, аналитику.

Ты готов обменять один поход в ресторан на штат из 1000 виртуальных помощников? Если нет, тогда иди дальше есть свой бизнес-ланч в одиночестве, пока конкуренты зарабатывают.

Миф №5: «Это неэтично. Это обман клиентов»

Этичный вопрос. Давай честно.

Ты используешь Excel, чтобы считать деньги? Это же обман, ты перекладываешь работу на машину! Нет, это инструмент.

Ты используешь телефон, чтобы звонить? Это же обман, раньше люди письма голубями посылали!

ИИ — это просто следующий виток эволюции инструментов. Клиенту плевать, как ты сделал продукт. Ему важен результат. Если ты с помощью ИИ сделал крутой дизайн упаковки быстрее и дешевле — клиент счастлив. Если ты написал пост, который задел его за живое — какая разница, кто

автор: человек или машина?

Неэтично — врать. Выдавать откровенную халтуру, сгенерированную за 5 секунд без контроля, за шедевр. Но использовать ИИ как трамплин для качества — это не обман, это профессионализм.

Что будет на самом деле?

Давай нарисуем мрачную, но честную картинку будущего (оно уже наступило).

Рынок разделится на три касты:

— **Исполнители.** Те, кто продолжает делать всё руками, боясь ИИ. Они будут делать долго, дорого и посредственно. Их съедят конкуренты.

— **Пользователи.** Те, кто освоил базовые промпты. Они работают быстрее, делают больше, зарабатывают выше среднего. Комфортный средний класс.

— **Магнаты.** Те, кто создает системы из ИИ. Кто интегрирует нейросети во все бизнес-процессы. Кто имеет цифровых двойников, автоматические воронки продаж и команды из ботов. Эти ребята будут забирать 80% прибыли с рынка.

Вопрос не в том, заменит ли тебя ИИ. Вопрос в том, в какой касте ты хочешь оказаться через год.

Если ты читаешь эту книгу — ты уже не в первой касте. Ты как минимум задумался. А значит, у тебя есть шанс перепрыгнуть сразу в третью.

Глава 4. Экономика внимания: Почему ИИ стал главным инструментом маркетинга

Мы живем в странное время. Никогда еще в истории человечества борьба за кошелек клиента не была так похожа на гладиаторские бои. Только вместо мечей — контент, а вместо крови — время.

Пойми одну простую истину, которая делает бедных беднее, а богатых — богаче:

Деньги — это производная от внимания.

Раньше внимание было дефицитом, потому что информации было мало. Люди выписывали газеты, ждали новостей по телевизору, и любой, кто попадал в этот узкий канал, автоматически получал деньги.

Сегодня информация превратилась в цунами. На нас льется столько рекламы, постов, видео, уведомлений, что мозг клиента включил режим «броневой щит». Он не видит 99% того, что вы предлагаете. Он пролистывает, отписывается, блокирует.

В этой новой реальности побеждает не тот, у кого больше денег на рекламу, а тот, кто умеет **пробивать этот щит** быстрее и точнее остальных.

И здесь на сцену выходит ИИ. Почему? Потому что мар-

кетинг — это игра в угадайку. А ИИ — читер в этой игре. Он видит карты соперника.

От массовости к сингулярности: Эра «Телепатии»

Вспомни, как работал маркетинг 20 лет назад. Ты снял ролик на ОРТ, и его увидели 30 миллионов человек. Из них 20 миллионов — не твоя целевая аудитория, но плевать, главное — охват. Это был маркетинг для всех.

Потом пришел таргет. Мы научились резать аудиторию на сегменты: женщины 25—35, любят кошек, живут в Москве. Стало лучше, но это всё еще стрельба из дробовика по площадям.

ИИ открывает эру **гиперперсонализации**. Это когда у каждого клиента — своя уникальная реальность.

Представь: ты заходишь на сайт магазина одежды. Обычный человек видит стандартную витрину. Но ИИ уже проанализировал твои прошлые покупки, твои лайки в соцсетях, твои перемещения по городу. И он формирует витрину лично для тебя. Ты видишь ту куртку, о которой думал вчера, и размер, который тебе нужен. Тебе даже не нужно искать. Она сама тебя находит.

Это не фантастика. Это уже работает. И тот бизнес, который не внедрит такую «телепатию» завтра, умрет послезавтра.

Скорость реакции: Пока ты думаешь, ИИ уже продал

Экономика внимания требует молниеносной реакции.

Тренды в TikTok живут 3 дня. Мем устаревает за 6 часов. Если ты в понедельник снимешь видео про событие пятницы, ты опоздал. Ты будешь выглядеть как динозавр, который только выполз из болота.

ИИ позволяет создавать контент со скоростью света.

— Тренд: В мире появился новый мем.

— Ты (старый метод): Созваниваешься с копирайтером, обсуждаешь, ждешь текст, отдаешь дизайнеру, ждешь картинку, согласовываешь. Пока всё это делается, тренд умирает.

— Ты (новый метод): Даешь промпт: *«Напиши 5 вариантов постов для моего блога с использованием нового мема X, в стиле [твой стиль], с призывом купить [твой продукт]»*. Через 1 минуту у тебя 5 вариантов. Ты выбираешь лучший, чуть правишь, публикуешь. Ты первый. Ты получаешь всё внимание. Конкуренты в пролете.

Скорость = Внимание. Внимание = Деньги.

Контекст и смыслы: Попадание в сердце

Мы, как психологи, знаем: люди покупают не товары, а решения проблем и лучшую версию себя. Маркетинг — это попадание в эмоциональный контекст клиента.

И тут ИИ совершает прорыв. Он способен анализировать миллионы комментариев, отзывов, сообщений на форумах и выдавать тебе **кристально чистый портрет боли аудитории** в реальном времени.

Раньше, чтобы понять, что хочет клиент, мы проводили

фокус-группы (дорого и долго) или полагались на интуицию.

Сейчас:

— Ты собираешь все комментарии к постам конкурентов за последний месяц.

— Скармливаешь их ИИ с запросом: *«Проанализируй эти комментарии. Найди 5 главных болей, 5 главных желаний и 5 главных возражений, которые мешают людям купить. Выдай в виде списка»*.

— Через 10 секунд ты знаешь о своей аудитории больше, чем за год работы.

Ты перестаешь гадать. Ты начинаешь **точно знать**, какой заголовок заставит клиента остановиться посреди ленты и прочитать твой пост.

Удержание: Как не дать клиенту уплыть

Внимание нужно не только привлечь, но и удержать. Раньше с клиентом общались менеджеры. Пока один менеджер отвечал одному клиенту, двое других уходили к конкурентам, потому что им никто не ответил.

ИИ-ассистенты и чат-боты нового поколения (не те тупые скриптовые, а умные, на базе больших языковых моделей) могут поддерживать осмысленный диалог с тысячами клиентов одновременно. Они отвечают мгновенно, вежливо и по делу.

Для клиента это магия. Он написал в 2 часа ночи вопрос, и ему тут же пришел умный ответ. Его внимание захвачено. Он чувствует заботу. Он с большей вероятностью купит

именно у вас, потому что вы оказались рядом в тот самый момент, когда он думал о покупке.

Итог: Новая формула маркетинга

Забудь всё, что ты знал о маркетинге. Старая формула «Креатив + Бюджет = Успех» больше не работает.

Вот формула, по которой живут те, кто забирает внимание сегодня:

Прибыль = (Данные об аудитории × ИИ-генерация контента) / Время реакции

ИИ позволяет тебе:

— Собрать идеальные данные о клиенте.

— Сгенерировать под эти данные идеальный контент.

— Сделать это мгновенно, пока конкуренты чешутся.

Ты становишься вездесущим. Ты появляешься в ленте клиента именно тогда, когда он готов купить. Ты говоришь с ним на его языке. Ты решаешь его проблему быстрее, чем он сам ее осознал.

Это и есть новая экономика внимания. Это война, в которой победитель получает всё. И в этой войне ИИ — не просто оружие. Это твой личный генерал, разведчик и армия одновременно.

Глава 5. Скорость света: Как ИИ сокращает путь от идеи до денег в 10 раз

В бизнесе есть одно железное правило, которое не меняется веками: **деньги любят скорость**.

Оборотный капитал делает оборот. Чем быстрее ты придумал, сделал, продал и получил деньги, тем быстрее ты можешь вложить их снова и заработать еще больше.

Раньше скорость упиралась в физиологию. Человек не может печатать быстрее определенной скорости. Человек не может рисовать быстрее, чем водится рукой. Человек спит, ест, болеет и прокрастинирует.

ИИ лишен этих недостатков. Он не спит, не ест и работает со скоростью электричества в проводах. И сейчас я покажу тебе на реальных цифрах и этапах, как выглядит ускорение от идеи до денег.

Этап 1: Идея и исследование (было: неделя, стало: 1 час)

Как было раньше:

Ты просыпаешься с мыслью: «А не запустить ли мне новую услугу?». Дальше начинается ад. Ты лезешь в Google, ищешь конкурентов, анализируешь их сайты, собираешь данные, записываешь в блокнот, строишь таблицы спроса.

Ты тратишь на это 3—5 вечеров, выгораешь еще на старте и часто бросаешь идею, потому что «это слишком сложно».

Как стало с ИИ:

Ты открываешь ChatGPT и пишешь:

«Представь, что я хочу запустить услугу [твоя идея]. Проанализируй рынок. Напиши, кто мои конкуренты, какие у них преимущества и слабые места. Определи 5 основных болей моей целевой аудитории. Составь список из 10 вопросов, которые я могу задать в интервью с потенциальными клиентами, чтобы проверить гипотезу».

Через 3 минуты у тебя на руках готовый аналитический отчет, на который раньше уходила неделя. Ты не тратишь время на сбор информации — ты сразу получаешь структурированные выводы и можешь начинать проверку гипотезы хоть сегодня.

Ускорение: в 50 раз.

Этап 2: Создание продукта (было: месяц, стало: 3 дня)

Как было раньше:

Ты решил сделать обучающий курс или чек-лист. Ты садишься писать материалы. Ты вспоминаешь всё, что знаешь. Ты структурируешь, переписываешь, выкидываешь, снова переписываешь. На это уходят недели. Параллельно ты ищешь дизайнера для обложки, ждешь его, правишь, снова ждешь.

Как стало с ИИ:

Ты берешь свои заметки, расшифровки выступлений, старые посты — любой сырой материал. Скармливаешь это ИИ с запросом:

«На основе этих материалов создай структуру курса из 10 уроков. К каждому уроку напиши краткий конспект, основные тезисы и домашнее задание для ученика. Оформи это в виде готового документа для продажи».

Через час у тебя есть черновик курса. Еще через час ты в Midjourney генерируешь 10 вариантов обложки, выбираешь лучшую и через Canva (тоже с помощью ИИ) делаешь готовую картинку.

Вместо месяца мучений — 3 дня на доработку и шлифовку.

Ускорение: в 10 раз.

Этап 3: Упаковка и контент (было: 2 недели, стало: 1 день)

Как было раньше:

Продукт есть. Нужно его продать. Ты садишься писать продающий пост или лендинг. Ты мучительно подбираешь заголовок, который зацепит. Ты 100 раз переделываешь первый абзац. Ты ищешь фотографии, обрабатываешь их. Это ад для творческого человека, который ненавидит рутину.

Как стало с ИИ:

Ты даешь ИИ задание:

*«Напиши продающий пост для [название продукта]. Целевая аудитория: [опиши]. Продукт решает проблему: [опи-

ши]. Используй формулу AIDA (Внимание-Интерес-Желание-Действие). Напиши 5 вариантов заголовков и 3 варианта первого абзаца. В конце добавь призыв купить». *

Ты получаешь 5 вариантов. Выбираешь лучший, чуть правишь под свой голос. Готово.

Картинки генерируешь в Midjourney по запросу: *«Фото в стиле минимализм, человек решает проблему [такую-то], светлые тона, текстовое пространство для наложения текста»*.

Один день — и у тебя полный пакет контента на неделю вперед и готовый лендинг.

Ускорение: в 20 раз.

Этап 4: Продажи и взаимодействие (было: ручной обзвон, стало: автопилот)

Как было раньше:

Ты запустил рекламу. Посыпались лиды. Начинается самое утомительное — отвечать на вопросы. Одни и те же вопросы. Снова и снова. 50 раз за день. Ты тратишь на это всё рабочее время, у тебя не остается сил на развитие.

Как стало с ИИ:

Ты создаешь базу знаний из своих ответов, статей, описаний продукта. Загружаешь её в конструктор ИИ-бота (например, через тот же ChatGPT API или готовые платформы). Твой бот начинает общаться с клиентами 24/7. Он отвечает на 90% стандартных вопросов мгновенно, человечным языком, без раздражения.

К тебе попадают только те, кто готов купить и задает уникальные сложные вопросы. Ты просто заходишь в чат, видишь горячих клиентов и закрываешь сделку.

Ускорение: ты тратишь на коммуникацию в 5 раз меньше времени, а продаешь в 2 раза больше.

Этап 5: Деньги на счету (было: кассовый разрыв, стало: моментальный приход)

Самое главное. Деньги приходят только тогда, когда клиент дошел до кассы и оплатил.

Раньше путь клиента мог быть долгим: увидел рекламу — подумал — пошел на сайт — не понял — ушел — через неделю вспомнил — написал в поддержку — ждал ответа — забыл — не купил.

Сейчас, когда ты работаешь на скорости ИИ, клиент получает мгновенную обратную связь. Ему не дают остыть. Он задал вопрос — получил ответ через секунду. Он засомневался — бот прислал отзыв. Он готов купить — ему сразу пришла ссылка на оплату.

ИИ сокращает **лаг** между импульсом «хочу» и действием «купил» до минимума. А в бизнесе, как ты знаешь, большинство продаж умирает именно в этом лаге.

Математика сверхдохода

Давай посчитаем по-простому.

Без ИИ:

Ты реализовал 1 проект за 3 месяца. Заработал 300 000 руб.

С ИИ:

Ты реализовал 3 проекта за те же 3 месяца. Заработал 900 000 руб.

При этом ты меньше устал, потому что рутину делала машина.

Или более жесткий вариант:

Ты реализовал 1 проект, но в 3 раза круче, потому что у тебя было время на стратегию и улучшения. И продал его не за 300, а за 900 тысяч.

Скорость не просто экономит время. Она мультиплицирует деньги. Каждый сэкономленный час ты можешь потратить либо на еще один проект, либо на отдых, который даст тебе силы для рывка. И то, и другое ведет к росту дохода.

Резюме: Ты теперь — это корпорация

Раньше, чтобы конкурировать с корпорациями, нужны были отделы. Теперь у тебя есть ИИ — твой персональный отдел из тысячи виртуальных сотрудников.

Ты придумываешь идею (1 час).

ИИ проверяет гипотезу (5 минут).

ИИ создает продукт (3 часа).

ИИ упаковывает продукт (2 часа).

ИИ продает продукт (круглосуточно).

Ты получаешь деньги.

Путь от идеи до денег: меньше недели.

Если раньше ты мог запустить 10 проектов в год, теперь ты можешь запустить 100. И даже если 90 из них провалятся,

10 успешных принесут тебе состояние, о котором ты раньше и не мечтал. Потому что ты не тратишь ресурс на провалы — ИИ делает это быстро и дешево.

Ты становишься машиной по производству прибыли.

Глава 6. Личный опыт: Как я автоматизировал 70% своей рутины и увеличил доход

Достаточно теории. Достаточно общих слов про скорость и внимание. Я знаю, что ты сейчас думаешь: *«Это всё, конечно, красиво звучит, но в реальной жизни, наверное, всё иначе. У него там команда, программисты, бюджет…»*

Нет. Всё было иначе. Всё было грязно, страшно, с кучей ошибок и потери денег на ровном месте. Но именно это привело к результату.

Я расскажу тебе свою историю внедрения ИИ. Без прикрас, без розовых пони. Только факты, цифры и эмоции.

Точка отсчета: Раб собственного бизнеса

Два года назад мой бизнес выглядел так: я просыпался в 8 утра и сразу нырял в телефон. 20 сообщений в мессенжере, 30 комментариев в Социальной сети, 5 непрочитанных писем. Я отвечал, объяснял, успокаивал. К 10 утра я уже чувствовал себя выжатым лимоном, хотя еще даже не приступал к реальным задачам.

Дальше начинался ад:

— Написать 5 постов на неделю (полдня)

— Согласовать дизайн у дизайнера (он вечно всё делал не так, еще полдня)

— Провести созвоны с командой (еще 2—3 часа)

— Ответить на те самые вопросы клиентов, которые не отфильтровались утром

— Вечером подбить финансы, понять, что деньги куда-то утекли

— Лечь спать с мыслью «завтра повторится то же самое»

Я работал по 12—14 часов. Доход рос, но медленно. А главное — я ненавидел свою жизнь. Я был не бизнесменом, а приложением к собственному бизнесу. Приложением, которое обслуживает всех, кроме себя.

Первое знакомство: Скепсис и разочарование

Когда появился ChatGPT (тогда еще версия 3.5), я, как и многие, поиграл с ним неделю. Попросил написать стихи, шутки, ответы на глупые вопросы. Порадовался, как ребенок, и забыл.

Первая серьезная попытка провалилась. Я попросил ИИ написать продающий пост. Он выдал текст. Текст был… никакой. Шаблонный, скучный, без души. Я плюнул и подумал: *«Ну вот, очередной хайп. Ничего он не умеет»*.

Знакомая ситуация? Это главная ловушка, в которую попадают 90% людей. Они пробуют один раз, получают плохой результат и ставят крест на технологии. Они не понимают главного: **ИИ — это не готовый сотрудник. Это стажер, которого надо научить.**

Переломный момент: Я начал учиться, а не просто «просить»

Я сел и потратил неделю на изучение промптинга. Не кода, а именно искусства задавать вопросы. И вот тут всё изменилось.

Я перестал писать: «Напиши пост».

Я начал писать: *«Ты — лучший копирайтер в мире, специализирующийся на [моей нише]. Напиши пост для моей аудитории — [подробное описание ЦА]. Их главная боль — [боль]. Мой продукт решает эту боль тем, что [ценность]. Используй стиль [пример автора, который мне нравится]. Напиши 5 вариантов заголовков по формуле 4U. В посте используй сторителлинг, приведи метафору. Длина — 2000 знаков. Призыв — подписаться на рассылку».*

ИИ выдал текст. Он был хорош. Очень хорош. Я лишь чуть-чуть поправил интонацию под себя. Вместо 3 часов мучений — 10 минут.

Это был первый звоночек.

Этапы большого пути автоматизации

Я не автоматизировал всё за месяц. Это была эволюция.

Месяц 1—2: Тексты и контент

Я переложил на ИИ написание 80% черновиков: посты, рассылки, сценарии для видео, ответы на комментарии. Время на контент сократилось с 20 часов в неделю до 5. Высвободилось 15 часов.

Результат: Я стал успевать высыпаться и даже начал ходить в спортзал.

Месяц 3—4: Маркетинг и аналитика

Я перестал гадать, что хочет аудитория. Я начал собирать все комментарии и отзывы, скармливать их ИИ и получать готовые выводы: «Клиенты хотят вот это, их бесит то, они мечтают об этом».

Рекламные кампании стали попадать точнее. Бюджет на рекламу сократился на 30%, а лидов стало больше.

Результат: Доход вырос на 20% при меньших затратах.

Месяц 5—6: Коммуникация и поддержка

Я создал базу знаний из моих статей, ответов и описаний продуктов. Научил бота отвечать на вопросы так, как отвечаю я. Теперь 70% входящих сообщений обрабатывает автопилот. Ко мне попадают только сложные задачи и готовые купить клиенты.

Результат: Я перестал тонуть в переписке. Освободилось еще 10 часов в неделю.

Месяц 7—8: Финансы и управление

Я научил ИИ анализировать мои банковские выписки и Excel-таблицы. Теперь он сам подсвечивает, где у меня дыра, какой клиент просрочил оплату, какой проект приносит меньше всего денег и его пора закрывать.

Результат: Я перестал терять деньги на неэффективных активностях. Прибыльность выросла еще на 15%.

Что получилось в сухом остатке

Через 8 месяцев после старта (не после покупки книги, а после реальных действий) я сделал замер.

Было:

— Рабочая неделя: 70+ часов

— Доход: условные 100 единиц

— Состояние: выгорание, апатия, ненависть к работе

— Время на семью/себя: 2—3 часа в неделю

Стало:

— Рабочая неделя: 20—25 часов (реальной умственной работы)

— Доход: 270 единиц (рост в 2.7 раза)

— Состояние: энергия, интерес, азарт

— Время на семью/себя: 30+ часов в неделю

Цифры не врут. Я не просто освободил время — я умножил деньги. Потому что перестал заниматься ерундой и начал заниматься тем, что реально приносит результат: стратегией, переговорами, большими сделками.

Что не получилось (честно, без понтов)

Было бы глупо врать, что всё прошло гладко.

— **ИИ тупил.** Были моменты, когда нейросеть несла откровенную чушь. Особенно в начале, когда я плохо ставил задачи. Приходилось переделывать.

— **Команда саботировала.** Некоторые сотрудники боялись, что их заменят, и прятали голову в песок. Пришлось проводить серьезные разговоры и кого-то увольнять.

— **Я терял деньги на экспериментах.** Покупал платные подписки на инструменты, которые не пригодились. Вкладывал время в обучение нейросетей, которые не взлетали. Это нормально.

— Эффект «мертвой души». Клиенты иногда чувствовали, что общаются с ботом, и злились. Пришлось дорабатывать систему, чтобы бот был максимально живым и в любой момент мог переключить на человека.

Главный вывод из моего опыта

Автоматизация 70% рутины — это не про то, как меньше работать. Это про то, как **работать над другим**.

Я не стал ленивым бездельником. Я стал более эффективным стратегом. Вместо того чтобы писать 100 однотипных ответов, я пишу 1 крутой пост, который читают 10 000 человек. Вместо того чтобы разбираться в таблицах, я думаю над тем, как захватить новый рынок.

ИИ забрал себе роль работяги. Я оставил себе роль хозяина.

Твое домашнее задание (выполни, если хочешь таких же результатов)

Прямо сейчас открой свой ежедневник или календарь. Посмотри на прошедшую неделю. Выпиши все задачи, которые ты делал. А теперь честно ответь на вопрос:

Какие из этих задач мог бы сделать ИИ вместо меня, если бы я потратил немного времени на его обучение?

Обычно этот список занимает половину страницы. С этого и начинается путь.

Раздел 2: Мозг вашего бизнеса. Инструментарий Магната

Глава 7. Карта инструментов: ChatGPT, Midjourney, Copilot и другие имена, которые нужно знать

Представь, что ты заходишь в огромный магазин инструментов. На полках тысячи коробок с яркими названиями: нейросети, генераторы, ассистенты, платформы. Глаза разбегаются, руки тянутся ко всему подряд, а в итоге ты покупаешь кучу бесполезного хлама, который пылится в углу.

Знакомо? Именно так большинство людей входят в мир ИИ. Они слышат про ChatGPT, регистрируются, пишут пару запросов, получают скучные ответы и уходят разочарованные. Или наоборот — подписываются на десяток платных сервисов, а используют только один.

В этой главе я составлю для тебя **карту местности**. Мы разберем главные инструменты, которые реально нужны бизнесу. Разложим их по полочкам: тексты, картинки, видео, код, аналитика, автоматизация. Ты уйдешь с четким пониманием, что брать в первую очередь, а что — во вторую.

Текстовый цех: Мозг и коммуникатор

Здесь живут модели, которые понимают и генерируют человеческий язык. Это твой копирайтер, аналитик, стратег и помощник в одном флаконе.

ChatGPT (OpenAI)

Главный боец на этом фронте. Если у тебя будет только один инструмент — бери его.

Что это: Чат-бот, обученный на гигантском массиве текстов. Он пишет посты, сценарии, письма, код, анализирует документы, придумывает идеи.

Кому нужно: Абсолютно всем. От владельца кофейни до IT-стартапа.

Планы и цены:

— Бесплатный: Ограниченный доступ к модели, базовые возможности. Подойдет для знакомства.

— ChatGPT Plus ($20/мес): Приоритетный доступ, более мощная модель, генерация картинок, анализ файлов, доступ к GPT Store. Для активного пользователя **— обязателен**.

— ChatGPT Business ($25—30/мес за место): Для команд от 2 человек. Контур безопасности: данные не используются для обучения OpenAI. Можно создавать общие проекты и GPT для компании.

— ChatGPT Enterprise: Для крупных корпораций. Неограниченный доступ, максимальная безопасность.

Фишка: На платных тарифах доступны **GPTs —** это

кастомные версии ChatGPT, настроенные под конкретную задачу. Кто-то уже сделал GPT-маркетолога, GPT-юриста, GPT-переговорщика. Ты можешь создать своего или пользоваться чужими.

Google Gemini

Главный конкурент ChatGPT от Google. Его главная сила — **мультимодальность**. Он понимает и комбинирует текст, картинки, видео, аудио прямо «из коробки». Если тебе нужно проанализировать видео или обсудить сложную инфографику — Gemini твой выбор. Тесно встроен в экосистему Google Workspace.

Для кого: Для команд, живущих в Gmail, Docs, Sheets.

Claude (Anthropic)

Любимец программистов и тех, кому нужен глубочайший анализ контекста. У Claude (особенно новых версий) гигантское «окно контекста» — он может «прочитать» и проанализировать целую книгу (например, «Войну и мир») за раз и ответить на вопросы по ней.

Для кого: Для разработчиков, аналитиков, юристов, исследователей. Там, где нужно работать с огромными объемами текста.

Визуальный цех: Художник и дизайнер

Текстом сыт не будешь. Людям нужны картинки. И вот здесь ИИ совершил настоящую революцию.

Midjourney

Король художественного изображения. То, что генерирует

Midjourney, часто не отличить от работы профессионального иллюстратора или фотохудожника. Стили, текстуры, настроение — у него это получается лучше всех.

Где работает: Только через Discord. Для многих это минус, но на самом деле это удобно для организации работы.

Что умеет: Генерировать фотореалистичные изображения, иллюстрации в любом стиле, концепты, мудборды.

Для кого: Для маркетологов, дизайнеров, блогеров, владельцев бизнеса, кому нужна уникальная «упаковка».

Цена: От $10/мес.

DALL-E (внутри ChatGPT)

Самый доступный способ генерации картинок. Он встроен прямо в ChatGPT (на платных тарифах). Просишь — он рисует.

Плюс: Не нужно никуда переключаться. Понимает русский язык (через промпт на английском работает лучше, но и по-русски понимает).

Минус: Уступает Midjourney в художественной глубине и проработке деталей.

Kandinsky (от Сбера)

Наш родной, русскоязычный. Отлично понимает запросы на русском, генерирует достойные картинки, тексты на изображениях пишет лучше западных аналогов.

Для кого: Для тех, кто не хочет заморачиваться с английскими промптами и нуждается в простых, понятных иллюстрациях.

Stable Diffusion

Инструмент для гиков и профессионалов. Бесплатный, open-source. Требует технических навыков для установки, но дает безграничные возможности для тонкой настройки. Если Midjourney — это iPhone (красиво и просто), то Stable Diffusion — это конструктор Lego (можно собрать что угодно, но нужно уметь).

Видео и Анимация: Движение — жизнь

Следующий рубеж. Тексты мы писать умеем, картинки рисовать — тоже. Теперь учимся делать видео.

Runway Gen-2 / Gen-3

Один из лидеров в генерации видео по тексту. Ты пишешь: «Космический корабль приземляется на Марсе, реалистичное видео», и получаешь ролик. Пока не идеально, но уже работает и используется в рекламе и киноиндустрии.

Sora (OpenAI)

Модель, которая взорвала интернет. Генерирует фотореалистичные видео длительностью до минуты с идеальной физикой и детализацией. Пока доступ ограничен, но будущее за ним.

Kaiber и другие

Инструменты для анимации изображений, создания музыкальных клипов, визуализации идей.

Для кого: Для создания рекламных роликов, контента для соцсетей, объясняющих видео.

Код и Разработка: Программист-напарник

Если ты не программист, эти инструменты тебе вряд ли понадобятся напрямую. Но знать о них стоит, чтобы понимать, как твоя команда разработки может работать в 10 раз быстрее.

GitHub Copilot

Это не просто чат, это **парный программист**, встроенный прямо в редактор кода (VS Code). Ты начинаешь писать функцию, а Copilot предлагает следующий кусок кода. Он смотрит на твой проект, понимает контекст и дописывает за тебя.

Сейчас Copilot эволюционировал в сторону «агентности». Он не просто дописывает строки, а может спланировать архитектуру, выполнить команды, найти баги.

Для кого: Для разработчиков и технических директоров.

Claude Code / OpenAI Code

Антропик и OpenAI тоже активно развивают свои модели для программирования. Они способны решать сложные инженерные задачи, рефакторить код и объяснять, что написали другие.

Аналитика и Данные: Финдиректор и стратег

ИИ умеет не только творить, но и считать. Это инструменты для тех, кто хочет принимать решения на основе данных, а не интуиции.

Finova Forecast

Инструмент для финансовых директоров и владельцев бизнеса. Он заменяет скучные Excel-модели с их «оптими-

стичный/пессимистичный/реалистичный» прогнозом на **вероятностные сценарии**. Он смотрит на твои ERP-данные, курсы валют, отчеты конкурентов и говорит: «С вероятностью 72% выручка в Q3 составит 42 миллиона плюс-минус 1.3 миллиона».

Tecton Flow

Для тех, у кого есть цепочки поставок, склады, логистика. Он прогнозирует сбои и предлагает, как их избежать. Представь: задерживается поставка. Tecton Flow сразу скажет: «Если отправить через другой порт и заплатить на 10% больше за доставку, ты избежишь штрафа за срыв контракта в 500 тысяч».

ClarityDocs

Юридический и compliance-ассистент. Он читает договоры и находит скрытые риски, о которых ты даже не подозревал. «Вот тут в приложении 3 написано, что через год ты должен удалить все данные, иначе штраф». Потрясающая вещь для безопасности.

Бизнес-приложения: Инструменты для повседневных задач

ИИ проникает в программы, которыми мы пользуемся каждый день.

Notion AI

Если ты ведешь базу знаний или управляешь проектами в Notion, то Notion AI поможет тебе суммировать встречи, генерировать документы, структурировать заметки. Не нужно

выходить из рабочего пространства.

Beautiful.ai

Для создания презентаций. Ты пишешь текст, а Beautiful.ai сам раскладывает его по красивым слайдам, подбирает шрифты, выравнивает картинки. Питч-дек за 10 минут.

Jotform AI Agents

Платформа для создания своих AI-агентов без программирования. Хочешь агента для поддержки клиентов? Хочешь агента для HR, который отвечает новым сотрудникам на вопросы? Загружаешь базу знаний, настраиваешь — и готово. Работает в чате, email, Других месенджерах.

Looma.ai

Инструмент для отделов продаж и поддержки. Он запоминает всю историю общения с клиентом и в реальном времени подсказывает менеджеру, что ответить, какую скидку предложить, на что обратить внимание.

Итог: С чего начать новичку?

Чтобы у тебя не закружилась голова от этого арсенала, вот дорожная карта на первые 3 месяца:

— **Месяц 1 (База):** Покупаешь **ChatGPT Plus**. Осваиваешь тексты, анализ, идеи. Это база, без которой никуда.

— **Месяц 2 (Визуал):** Добавляешь **Midjourney**. Учишься генерировать картинки для постов, обложек, сайта. Даже если ты не дизайнер, ты должен понимать, что возможно.

— **Месяц 3 (Автоматизация):** Смотришь в сторону

Jotform AI Agents или аналогичных конструкторов ботов. Начинаешь автоматизировать ответы на частые вопросы клиентов.

Остальные инструменты подключай по мере необходимости, когда поймешь, чего именно не хватает. И помни: лучший инструмент — тот, который ты реально используешь, а не тот, у кого самая громкая реклама.

Глава 8. Психология общения с ИИ: Забудьте про поисковики. Учимся давать контекст

Представь, что ты нанял нового сотрудника. Самого умного, самого быстрого, самого дешевого на планете. Он знает всё на свете, может работать 24/7 и стоит копейки. Но есть один нюанс.

Этот сотрудник — инопланетянин. Он только что прилетел на Землю. Он не знает ни тебя, ни твой бизнес, ни твоих клиентов, ни даже человеческую культуру. Он читал все книги мира, но никогда не жил среди людей.

Как ты будешь ставить ему задачу?

Если ты скажешь: «Напиши пост», — он напишет. Но это будет пост инопланетянина, который прочитал определение «поста» в энциклопедии. Без души, без контекста, без понимания, зачем это вообще нужно.

Именно так 99% людей общаются с ИИ. Они относятся к нему как к поисковику. Вбивают короткий запрос и получают короткий, бесполезный ответ. А потом говорят: «ИИ — фигня, не работает».

ИИ — это не Google. ИИ — это живой собеседник, которому нужен контекст.

В этой главе мы научимся говорить с ИИ на его языке (и

на нашем тоже), чтобы он понимал нас с полуслова и выдавал результаты, от которых у клиентов перехватывает дыхание.

Главная ошибка человечества: Диалог с компьютером

Смотри, как мы привыкли общаться с техникой.

Поисковик (Google, Яндекс):

Ты вбиваешь: *«купить квартиру Москва»*.

Поисковик выдает миллион ссылок. Ты сам листаешь, выбираешь, думаешь. Поисковик — это библиотекарь, который просто показал, где стоят книги.

ИИ (ChatGPT и другие):

Ты пишешь: *«Напиши пост для соцсетей про продажу квартир»*.

ИИ, если он не обучен, выдаст шаблон: «Хотите купить квартиру? Мы поможем! Звоните!». Это мусор.

Почему? Потому что ты не дал ему контекста. Ты обратился к нему как к поисковику, а он — не поисковик. Он — генератор. Ему нужно знать, *для кого, зачем, в каком стиле, с какой целью*.

Правило 5 «П»: Идеальный промпт

Чтобы ИИ выдавал золото, а не шлак, используй правило пяти элементов. Я называю это **Правило 5 «П»** (прости за тавтологию, запоминается легче).

— **Персона** (Роль)

— **Проблема** (Контекст и боль)

— **Подробности** (Детали задачи)

— Пример (Референс)

— Параметры (Формат и ограничения)

Давай разберем каждый пункт на живом примере.

1. Персона (Роль)

ИИ может притворяться кем угодно. Тысячи профессий у него в голове. Но если ты не скажешь, кем он должен быть, он будет «никем» — серым усредненным существом.

Плохо: «Напиши текст про кофе».

Хорошо: «Ты — профессиональный бариста с 10-летним стажем, автор книг о кофейной культуре. Ты обожаешь кофе и говоришь о нем с вдохновением и страстью».

ИИ перестроится. Он будет использовать профессиональный сленг, рассказывать о нюансах обжарки, говорить с душой. Потому что он «вошел в роль».

2. Проблема (Контекст и боль)

Зачем ты пишешь этот текст? Кто его будет читать? Что болит у этих людей?

Плохо: «Напиши пост для продажи кофе».

Хорошо: «Моя целевая аудитория — офисные сотрудники, которые пьют растворимый кофе, потому что у них нет времени на нормальный. Они устают, пьют этот кофе, еще больше устают, но не знают, что есть выход. Их главная боль — нехватка энергии и вкусной жизни».

ИИ теперь понимает, к кому обращается. Он будет говорить на языке уставшего офисного планктона, а не на языке эксперта для экспертов.

3. Подробности (Детали задачи)

Что именно нужно сделать? Не просто «пост», а какой пост?

Плохо: «Напиши пост».

Хорошо: «Напиши пост-сторителлинг. Расскажи историю о том, как офисный сотрудник попробовал свежесваренный кофе и его день изменился. Сделай акцент на контрасте „было/стало“. В конце дай совет, как сварить вкусный кофе за 3 минуты прямо в офисе, не имея дорогой кофемашины».

Чем больше деталей, тем точнее результат.

4. Пример (Референс)

Искусственный интеллект обожает примеры. Покажи ему, что тебе нравится.

Плохо: «Напиши в моем стиле».

Хорошо: «Вот пример моего поста (вставь текст). Проанализируй мой стиль: лексику, длину предложений, использование эмодзи, структуру. И напиши новый пост в этом же стиле на тему [твоя тема]».

ИИ скопирует интонацию, ритм, манеру общения. Ты получишь текст, который будет звучать так, как будто ты написал его сам.

5. Параметры (Формат и ограничения)

Задай рамки. Без рамок ИИ может уйти в бесконечность.

Плохо: «Напиши пост».

Хорошо: «Длина поста — 2000 знаков с пробелами. Используй заголовок по формуле 4U. Разбей текст на абзацы

по 3—4 предложения. В конце добавь призыв: подписаться на Т-канал. Не используй избитые фразы типа „индивидуальный подход“ и „высокое качество“. Время — настоящее, местоимения — „вы“».

ИИ выдаст готовый к публикации текст, который не нужно будет перекраивать.

Собираем всё вместе

Давай посмотрим, как выглядит идеальный промпт, собранный из этих пяти частей.

Плохой промпт (результат — мусор):

«Напиши пост про ремонт квартир».

Хороший промпт (результат — деньги):

«Ты — опытный прораб и дизайнер интерьеров с 15-летним стажем (Персона). Пишешь пост для людей, которые купили квартиру в новостройке и боятся, что их разведут строители и они потеряют деньги (Проблема). Напиши пост-ликбез: 5 главных ошибок, которые допускают новички при ремонте, и как их избежать. Каждую ошибку опиши кратко, добавь пример из практики (Подробности). Пиши в стиле блогера-эксперта, как у Артемия Лебедева: дерзко, по делу, с сарказмом (Пример). Длина — 2500 знаков. Заголовок цепляющий. В конце призыв: скачать чек-лист по ссылке в профиле (Параметры)».

Понимаешь разницу? В первом случае ты получишь «Ремонт — это важно. Обращайтесь к профессионалам». Во втором — готовый вирусный пост, который люди будут со-

хранять и пересылать.

Еще один секретный ингредиент: Эмоция

ИИ не чувствует эмоции, но он умеет их генерировать, если ты задашь вектор.

Используй эмоциональные прилагательные и наречия в промпте:

— «Напиши **взрывной**, **дерзкий**, **провокационный** текст…»

— «Сделай описание **нежным**, **трогательным**, **вдохновляющим**…»

— «Напиши **холодно**, **аналитично**, как отчет для акционеров…»

Ты задаешь температуру текста. ИИ подстраивается.

Ошибка новичка: Одна попытка

Помни: ИИ — это собеседник. Редко кто получает шедевр с первой попытки.

Как работает профессионал:

— Пишет промпт.

— Получает результат.

— Говорит: «Хорошо, но давай заголовок сделаем покороче и добавим больше юмора во второй абзац».

— ИИ переписывает.

— «Отлично. А теперь напиши еще 3 варианта первого абзаца, чтобы я выбрал».

Это называется **итеративный подход**. Ты не ждешь идеала сразу. Ты в диалоге доводишь результат до совершен-

ства. Относись к ИИ как к стажеру, которого нужно натаскать. Чем больше ты с ним общаешься в рамках одной задачи, тем лучше он понимает, что тебе нужно.

Упражнение на сегодня

Прямо сейчас открой ChatGPT (или любой другой ИИ). Не пиши короткий запрос. Напиши промпт по правилу 5 «П» на любую свою рабочую задачу. Потрать 10 минут на составление.

А потом сравни результат с тем, что ты получал раньше короткими запросами. Ты офигеешь.

Глава 9. Мастерство промпта: 5 компонентов идеального запроса, который приносит деньги

В прошлой главе мы разобрали психологию и поняли, что ИИ — это не поисковик, а собеседник, которому нужен контекст. Теперь пришло время превратить это понимание в конкретные навыки. В этой главе не будет общих слов. Будут только схемы, формулы и шаблоны, которые ты сможешь копировать и вставлять в свой рабочий чат с ИИ уже сегодня.

Мастерство промпта — это, по сути, **инженерия общения**. Ты конструируешь запрос так, чтобы получить на выходе максимально ценный результат. И у этого конструирования есть четкие законы.

Давай разберем 5 компонентов, из которых состоит идеальный промпт. Каждый из них — как шестеренка в механизме. Если хоть одна пропущена, механизм работает с перебоями.

Компонент 1: Роль и контекст (Кто ты и зачем?)

Первый и самый важный компонент. Ты должен задать ИИ его личность и объяснить ситуацию, в которой мы находимся.

Формула:

«Ты — [роль]. Ты работаешь в [сфера/компания]. У тебя за плечами [опыт/достижения]. Сейчас перед тобой стоит задача [краткое описание контекста].»

Почему это работает:

ИИ обучался на огромном массиве текстов, созданных разными людьми: врачами, маркетологами, блогерами, копирайтерами. Когда ты задаешь роль, ты активируешь именно тот «слой» знаний, который тебе нужен. Без роли он выдает усредненный ответ «средней температуры по больнице».

Пример:

Плохо: «Напиши пост для Социальной сети».

Хорошо: «Ты — SMM-специалист, который ведет блоги экспертов в нише психологии. Ты знаешь, как просто и без воды объяснять сложные термины. Ты уже помог 10 блогерам вырастить аудиторию. Сейчас тебе нужно написать пост для психолога, который продает консультации парам».

Чувствуешь разницу? Во втором случае ИИ уже понимает, что он не просто «копирайтер Вася», а узкий специалист с конкретным опытом.

Компонент 2: Задача и цель (Что конкретно нужно сделать?)

Мало сказать «напиши пост». Нужно объяснить, какой именно пост и для чего. Это компонент целеполагания.

Формула:

«Мне нужно, чтобы ты [действие] на тему [тема] с целью

[конечный результат]. Этот [результат] должен [что сделать с аудиторией].»

Действия:

— Написал пост
— Составил структуру
— Придумал 10 идей
— Проанализировал текст
— Переписал абзац

Цели:

— Чтобы клиенты захотели купить
— Чтобы подписчики сохранили пост в закладки
— Чтобы читатели подписались на рассылку
— Чтобы сотрудники поняли инструкцию

Пример:

Плохо: «Напиши текст про этот продукт».

Хорошо: «Мне нужно, чтобы ты написал пост-знакомство с новым продуктом — онлайн-курсом по английскому для IT-специалистов. Цель поста: снять возражение „у меня нет времени на учебу“ и побудить подписчиков перейти по ссылке и записаться на бесплатный пробный урок».

ИИ теперь не просто «пишет текст», он решает конкретную бизнес-задачу.

Компонент 3: Аудитория (Кому это адресовано?)

Это компонент эмпатии. Если ты не объяснишь, кому адресован текст, ИИ будет писать для «сферического человека

в вакууме», который не покупает.

Формула:

«Целевая аудитория: [пол, возраст, профессия]. Их главные боли: [список болей]. Их главные желания: [список желаний]. Они говорят на таком языке: [стиль общения]. Они не любят: [антипатии].»

Подсказка:

Чем детальнее ты опишешь аудиторию, тем точнее попадание. Можешь даже придумать персонажа: «Наш типичный клиент — это Иван, 35 лет, айтишник, устал от работы, хочет выучить английский, чтобы уехать за границу, но ленится и боится, что не осилит».

Пример:

Плохо: «Напиши для женщин».

Хорошо: «Целевая аудитория — женщины 30—45 лет, мамы в декрете или вернувшиеся недавно на работу. Они устали, хотят выглядеть хорошо, но считают, что на себя нет ни времени, ни денег. Мечтают найти простые и быстрые лайфхаки для красоты. Ненавидят сложные многоступенчатые схемы и дорогую рекламу „чудо-средств“».

ИИ перестает вещать с трибуны и начинает разговаривать с живым человеком.

Компонент 4: Структура и ограничения (Как это должно выглядеть?)

ИИ — существо творческое, но без рамок он может уле-

теть в космос. Ты должен задать четкие границы.

Формула:

«Формат: [жанр]. Объем: [количество знаков/абзацев]. Структура: [последовательность блоков]. Стиль: [официальный/дружеский/дерзкий]. Тон: [вдохновляющий/аналитический/шутливый]. Запрещенные слова: [список табу]. Обязательные слова: [ключевые фразы].»

Детализация:

— Формат: пост, статья, письмо, сценарий, комментарий, описание товара

— Структура: «Заголовок → проблема → решение → доказательство → призыв»

— Ограничения: «Не используй канцеляризмы», «Избегай слова „инновационный“», «Добавь 3 вопроса в конце»

Пример:

Плохо: «Сделай красиво».

Хорошо: «Формат — пост для мессенджера. Объем — 2000—2500 знаков. Структура: цепляющий заголовок, потом история из жизни, потом вывод и призыв подписаться. Стиль — дружеский, как будто общаешься с приятелем за чашкой кофе. Запрещено использовать слова „маркетинг“, „продвижение“, „эффективный“. Обязательно добавить 2—3 эмодзи в конце абзацев».

ИИ выдает текст, который не нужно перекраивать. Он уже сверстан под твою платформу.

Компонент 5: Пример и референс (Покажи, как надо)

Самый мощный компонент для точной настройки. ИИ обожает подражать. Дай ему образец, и он скопирует стиль, структуру, интонацию.

Формула:

«Вот пример того, что мне нравится: [вставь текст/ссылку]. Проанализируй этот пример: что в нем крутого? Теперь напиши свой вариант в похожем стиле на тему [твоя тема].»

Как усилить:

— «Сделай этот текст короче, как в примере»

— «Добавь столько же юмора, сколько в этом посте»

— «Используй такую же структуру заголовков»

Пример:

«Вот пост моего любимого блогера (вставляю ссылку). Мне нравится, как он начинает с провокации, потом резко разворачивает мысль и в конце дает неожиданный вывод. Напиши похожий пост, но на тему „Почему я перестал пользоваться бесплатными сервисами“».

ИИ проведет reverse engineering примера и выдаст текст, который будет звучать так, как будто его написал тот самый любимый блогер.

Супер-формула: Собираем всё вместе

Если соединить все 5 компонентов, получается промпт-монстр, который приносит реальные деньги.

Вот универсальный шаблон, который ты можешь копировать и адаптировать под любую задачу:

ШАБЛОН ИДЕАЛЬНОГО ПРОМПТА

1. Роль: Ты — [профессия] с опытом [количество лет] в [ниша]. Ты специализируешься на [конкретная тема]. Твой стиль — [стиль].

2. Задача: Сейчас тебе нужно создать [тип контента] на тему [тема]. Главная цель этого [тип контента] — [цель: продать / обучить / развлечь / снять возражения].

3. Аудитория: Это пишется для [описание ЦА: пол, возраст, статус]. Их главная боль — [боль]. Они мечтают — [мечта]. Они не доверяют — [что не любят].

4. Структура: Используй следующую структуру: [1-й блок, 2-й блок, 3-й блок]. Объем — [количество знаков]. Стиль — [официальный/дружеский]. Тон — [эмоция].

5. Пример: Вот пример того, как я люблю, чтобы было написано: [вставь текст]. Проанализируй его и используй как референс по стилю.

Дополнительно: Избегай слов [список табу]. Обязательно добавь [ключевые фразы]. В конце должен быть [призыв к действию].

Уровень «Бог»: Мета-промптинг

Когда ты освоишь базовые компоненты, можно переходить на следующий уровень. Мета-промптинг — это когда ты просишь ИИ помочь тебе составить промпт.

Да, ты можешь написать:

«Я хочу, чтобы ты написал пост для Социальной сети про [моя тема]. Задай мне 10 вопросов о роли, задаче, аудитории, структуре и примерах, чтобы ты смог создать идеальный промпт и написать лучший пост в моей жизни».

ИИ задаст тебе наводящие вопросы. Ты ответишь. И на выходе получишь идеально заточенный под тебя текст.

Это как нанять персонального тренера по промптингу прямо внутри нейросети.

Главный секрет мастерства

Знаешь, в чем разница между любителем и мастером?

Любитель пишет один запрос, получает результат и либо принимает его, либо разочаровывается.

Мастер вступает в диалог.

Итеративный подход — это ключ. Ты должен общаться с ИИ как с живым существом:

— «Первый абзац слишком длинный, сократи вдвое».

— «Здесь нужно больше драйва, добавь энергии».

— «А теперь напиши еще 3 варианта заголовка к этому тексту».

Каждый следующий запрос уточняет результат. ИИ запоминает контекст беседы и с каждым шагом понимает тебя лучше.

Тренировка на сегодня

Выбери одну задачу из своего бизнеса, которую ты обычно делаешь сам (написать письмо клиенту, составить пост,

подготовить описание товара). Открой ChatGPT и составь промпт, используя все 5 компонентов из этой главы. Не ленись, распиши каждый пункт подробно.

А потом сравни результат с тем, что ты писал раньше. Гарантирую: разница будет колоссальной.

Глава 10. Топ-10 нейросетей для бизнеса: Бесплатные и платные аналоги

К этому моменту ты уже проникся идеей, понял психологию общения с ИИ и даже научился составлять идеальные промпты. Но теория без практики мертва. А практика без инструментов невозможна.

В этой главе я даю тебе **шпаргалку на все времена**. Мы разберем 10 ключевых категорий задач в бизнесе и по каждой — лучшие нейросети. И главное: я укажу не только топовые платные инструменты, но и их **бесплатные аналоги**, чтобы ты мог стартовать без вложений.

Запомни: идеального инструмента не существует. Есть инструмент, идеально подходящий для твоей конкретной задачи.

Категория 1: Универсальные текстовые ассистенты (Мозг и стратег)

Это база. Инструменты, которые пишут тексты, анализируют данные, придумывают идеи и отвечают на вопросы.

Топ-инструмент: ChatGPT (OpenAI)

Для чего: Всё подряд. От написания постов до анализа документов и генерации кода.

Платные версии:

— ChatGPT Plus ($20/мес): Доступ к GPT-4o, генерация картинок, анализ файлов, доступ к GPT Store.

— ChatGPT Pro ($200/мес): Для профессионалов — неограниченный доступ к самой мощной модели и режиму рассуждений.

— ChatGPT Enterprise (договорная): Для компаний с максимальной безопасностью.

Бесплатный аналог: Сама бесплатная версия ChatGPT (с ограничениями по запросам). Также отличный вариант — **DeepSeek** (полностью бесплатный, открытый, мощный аналог с хорошим русским языком).

Наш выбор: Начинай с бесплатного DeepSeek или бесплатного ChatGPT. Как почувствуешь нехватку — переходи на Plus.

Категория 2: Генерация изображений (Визуальный цех)

Текстом сыт не будешь. Для соцсетей, сайтов и рекламы нужны картинки.

Топ-инструмент: Midjourney

Для чего: Художественные, стильные, атмосферные изображения. Лучший для креатива.

Платные версии:

— Базовый ($10/мес): ~3 часа генерации в месяц.

— Стандарт ($30/мес): ~15 часов, безлимитный режим

relax.

— Про ($60/мес): ~30 часов и приватные режимы.

Где работает: Только через Discord. Для многих это минус, но на самом деле там удобные сообщества.

Бесплатный аналог: DALL-E 3 (встроен в ChatGPT). Он менее художественный, но более послушный и понимает русский язык. Также **Kandinsky** от Сбера — отлично понимает русские запросы и неплох для простых задач.

Наш выбор: Для быстрых макетов — Kandinsky или DALL-E. Для упаковки бренда, где важен стиль — Midjourney.

Категория 3: Видео и анимация (Движение — жизнь)

Видеоконтент правит миром. Особенно короткие ролики для Reels и TikTok.

Топ-инструмент: Runway (Gen-2/Gen-3)

Для чего: Генерация видео по тексту, удаление фона, цветокоррекция, работа со слоями.

Платные версии:

— Бесплатный: 125 кредитов (примерно 25 генераций).

— Стандарт ($15/мес): 625 кредитов, видео без водяных знаков.

— Про ($35/мес): Неограниченное количество генераций в режиме ожидания.

Бесплатный аналог: OpusClip — идеален для нарезки

длинных видео (интервью, подкастов, вебинаров) на короткие вирусные ролики с субтитрами. Бесплатный тариф позволяет нарезать несколько часов видео в месяц.

Наш выбор: Для нарезки контента — OpusClip (бесплатно). Для творческих экспериментов — Runway.

Категория 4: Работа с аудио и голосом (Звук имеет значение)

Голосовые помощники, подкасты, озвучка видео. Без хорошего звука никуда.

Топ-инструмент: ElevenLabs

Для чего: Синтез речи, максимально похожей на человеческую. Разные голоса, эмоции, интонации.

Платные версии:

— Бесплатный: 10 000 символов в месяц.

— Стартер ($5/мес): 30 000 символов.

— Создатель ($22/мес): 100 000 символов, коммерческое использование.

Бесплатный аналог: Resemble AI — мощный конкурент с открытой моделью Chatterbox, поддержкой 120+ языков и генерацией речи с эмоциями.

Наш выбор: Начинай с бесплатных лимитов Resemble AI или ElevenLabs. Для коммерческой озвучки видео лучше оформить подписку.

Категория 5: Автоматизация процессов и связь

между сервисами

Инструменты, которые заставляют все программы работать вместе без твоего участия.

Топ-инструмент: Zapier

Для чего: Соединять тысячи приложений. Например: «Когда в мессенджера приходит сообщение от клиента, создать задачу в Trello и отправить уведомление в Slack».

Платные версии:

— **Бесплатный:** 100 задач в месяц, простые сценарии.

— **Про ($29.99/мес):** 750 задач, многошаговые сценарии.

— **Команда ($103.50/мес):** 1500 задач, неограниченное количество пользователей.

Бесплатный аналог: n8n — мощный инструмент с открытым кодом. Можно установить на свой сервер бесплатно и делать всё, что угодно, без лимитов. Требует немного технических навыков. Также **Make** (бывший Integromat) с хорошим бесплатным тарифом.

Наш выбор: Для простых задач — Zapier (очень дружелюбный интерфейс). Для сложных и безлимитных — n8n.

Категория 6: Умные заметки и базы знаний (Вторая память)

Инструменты, которые помогают не терять информацию и быстро её находить.

Топ-инструмент: Notion AI

Для чего: Поиск по всем твоим заметкам, генерация кон-

спектов, структурирование мыслей прямо внутри Notion.

Платные версии:

— Notion (бесплатно): База.

— Notion AI ($10/мес за пользователя): Добавка к любому плану, которая включает AI-функции.

Бесплатный аналог: Notion Q&A в бесплатной версии имеет ограниченные возможности, но попробовать можно. Также **Obsidian** с плагинами для ИИ (частично бесплатно).

Наш выбор: Если ты уже живешь в Notion — AI-добавка стоит каждого рубля. Экономит часы на поиск информации.

Категория 7: Исследования и анализ данных (Поиск без мусора)

В отличие от Google, эти инструменты дают готовый ответ, а не миллион ссылок.

Топ-инструмент: Perplexity AI

Для чего: Поиск информации в интернете с мгновенной выдачей ответа и ссылками на источники. Идеально для исследования конкурентов, поиска фактов, быстрых справок.

Платные версии:

— Perplexity Pro ($20/мес): Доступ к самым мощным моделям (GPT-5, Claude), загрузка файлов, неограниченное количество запросов.

Бесплатный аналог: Бесплатная версия Perplexity (ограниченное количество запросов в день) или **Google Gemini** (с доступом в реальном времени).

Наш выбор: Для ежедневных исследований — Perplexity Pro. Если редко пользуешься — хватит бесплатной версии.

Категория 8: Презентации и визуализация данных

Как быстро сделать красивую презентацию, не нанимая дизайнера.

Топ-инструмент: Beautiful.ai

Для чего: Создание презентаций. Ты пишешь текст, а он сам раскладывает его по красивым слайдам с идеальной верстkой.

Платные версии:

— Бесплатный: Ограниченное количество слайдов, презентации публичные.

— Про ($12/мес): Неограниченно слайдов, приватные презентации, брендинг.

Бесплатный аналог: Gamma — очень модный инструмент, генерирует целые презентации с картинками и текстом по одному запросу. Есть щедрый бесплатный тариф. Или **Canva Magic Studio —** встроенные ИИ-функции в бесплатной Canva.

Наш выбор: Gamma идеальна, когда нужно сделать «на коленке» и быстро. Beautiful.ai — когда нужен строгий корпоративный стиль.

Категория 9: Продажи и CRM (Умный отдел продаж)

Инструменты, которые помогают продавать больше и эффективнее.

Топ-инструмент: HubSpot (Breeze)

Для чего: CRM с искусственным интеллектом, который анализирует поведение клиентов, подсказывает, кому звонить, и автоматизирует рассылки.

Платные версии:

— Бесплатный: Базовая CRM, контакты, сделки.

— Платные ($20—180/мес): В зависимости от набора функций.

Бесплатный аналог: Expertise AI — предлагает бесплатный план с ограниченным числом разговоров и идентификацией посетителей сайта. Также можно собрать связку из бесплатного ChatGPT (для писем) + бесплатный Bitrix24 (для CRM).

Наш выбор: Для микробизнеса — бесплатный HubSpot. Для активных продаж — платные версии HubSpot или Salesforce.

Категория 10: Транскрибация и анализ встреч (Вечный секретарь)

Инструменты, которые записывают встречи, расшифровывают и выписывают задачи.

Топ-инструмент: Fireflies.ai

Для чего: Записывает встречи в Zoom/Google Meet, расшифровывает, анализирует разговор, выписывает action

points и может сам заполнять CRM.

Платные версии:

— **Бесплатный:** 800 минут расшифровки, базовые функции.

— **Pro ($10/мес за пользователя):** Неограниченно минут, расширенный анализ, интеграции.

— **Business ($19/мес):** Для команд с административными функциями.

Бесплатный аналог: Fathom — бесплатный инструмент с неограниченным временем записи, который отлично справляется с задачей заметок и summary.

Наш выбор: Для индивидуального использования — Fathom (бесплатно и безлимитно). Для команды и интеграции с CRM — Fireflies.

Шпаргалка: Сводная таблица

Категория	Топ-инструмент (Платный)	Бесплатный аналог	Когда использовать
Тексты	ChatGPT Plus ($20)	DeepSeek / ChatGPT Free	Для всего: от писем до стратегий
Картинки	Midjourney ($10-30)	Kandinsky / DALL-E 3	Для стиля — платный, для скорости — бесплатный
Видео	Runway ($15)	OpusClip	Для нарезки — Opus, для генерации — Runway
Аудио	ElevenLabs ($5-22)	Resemble AI	Для озвучки рекламы — платный, для тестов — бесплатный
Автоматизация	Zapier ($30)	n8n / Make	Для простоты — Zapier, для мощи — n8n
База знаний	Notion AI ($10)	Notion (база)	Если тонны заметок — плати, иначе хватит базы
Исследования	Perplexity Pro ($20)	Perplexity Free / Gemini	Для глубокого анализа — Pro, для быстрых справок — бесплатно
Презентации	Beautiful.ai ($12)	Gamma / Canva	Для дизайна — Beautiful, для скорости — Gamma
Продажи	HubSpot ($20-180)	Expertise AI Free	Для малого бизнеса — бесплатно, для роста — платно
Встречи	Fireflies ($10)	Fathom	Для команды — Fireflies, для себя — Fathom

Главный принцип выбора инструментов

Не пытайся использовать всё сразу. Это путь к выгоранию и пустым тратам.

— **Начни с бесплатных аналогов** из этой таблицы. Почувствуй, какие задачи ты реально делегируешь ИИ.

— **Как только упрешься в лимит** бесплатной версии и поймешь, что без этого инструмента твой бизнес встанет — смело покупай подписку.

— **Оптимизируй набор.** Через месяц использования посмотри, какими инструментами ты реально пользуешься, а какие просто пылятся. Откажись от лишних.

И помни: самый дорогой инструмент — тот, которым ты не пользуешься. Даже если он бесплатный, ты тратишь на него своё внимание.

Глава 11. Цифровой отдел за 5 минут: Как собрать команду из ботов (Копирайтер, Дизайнер, Аналитик, Юрист)

Представь, что ты просыпаешься утром, открываешь ноутбук, а у тебя уже работает целый штат сотрудников.

Копирайтер написал 10 постов на неделю. Дизайнер сделал к ним картинки. Аналитик подсчитал эффективность прошлой рекламной кампании и дал рекомендации. Юрист проверил договор с новым партнером и подсветил риски.

И всё это — за время, пока ты пил кофе.

Звучит как фантастика? Для меня два года назад — да. Сегодня — это рутина. Я не нанимаю людей на эти роли. Я собираю **цифровой отдел** из нейросетей. И сейчас я научу тебя делать то же самое.

Важно понять: это не замена людям полностью. Это замена рутине. Ты оставляешь за собой стратегию и контроль, а всю черновую работу делают боты. Они не просят зарплату, не опаздывают, не выгорают и не обижаются на критику.

Давай соберем твой персональный цифровой отдел. Все инструкции — пошагово.

1. Копирайтер: Твой личный Толстой

Кто это: Пишет тексты для соцсетей, рассылок, сайтов, сценарии для видео.

Как собрать: ChatGPT + База знаний + Правило 5 «П» из главы 9.

Пошаговая инструкция по найму цифрового копирайтера:

Шаг 1. Создай базу знаний (корпоративная память)

Копирайтер должен знать твой стиль. Заведи отдельный документ (в Google Docs или Notion), куда складываешь:

— 5—10 твоих лучших постов (примеры стиля)

— Описание целевой аудитории (болл, желания, язык)

— Голос бренда: как вы общаетесь (дружелюбно, дерзко, экспертно)

— Часто используемые фразы и триггеры

Шаг 2. Создай шаблон промпта

Скопируй эту конструкцию и адаптируй под себя:

Промпт для найма копирайтера:

«Ты — мой личный копирайтер. Сейчас я загружу тебе базу знаний: примеры моих постов, описание аудитории и голос бренда. Внимательно изучи их. После этого я буду давать тебе темы, а ты будешь писать тексты в моем стиле, с учетом моей аудитории. Согласен?»

Загружаешь документ с базой знаний. Ждешь, пока ИИ изучит.

Шаг 3. Ставь задачи

Теперь на каждую задачу ты просто пишешь:

«Тема: [твоя тема]. Цель: продать курс. Используй наработанный стиль. Длина 2500 знаков».

Твой копирайтер работает. Он помнит всё, что ты загрузил.

Совет профессионала: В ChatGPT Plus можно создать отдельный **GPT** (кастомного бота) и загрузить базу знаний туда один раз. Тогда тебе даже не нужно будет каждый раз объяснять контекст — просто заходишь в своего GPT-копирайтера и работаешь.

2. Дизайнер: Твой личный Ван Гог

Кто это: Рисует картинки для постов, обложки, иллюстрации, обрабатывает фото.

Как собрать: Midjourney (или Kandinsky/DALL-E) + Таблица стилей.

Пошаговая инструкция по найму цифрового дизайнера:

Шаг 1. Создай библиотеку стилей

Визуальный язык должен быть единым. Сохраняй в отдельную папку всё, что тебе нравится:

— Примеры цветовых схем

— Понравившиеся иллюстрации (ссылки или скрины)

— Стили: «как у этого блогера», «как в этом журнале»

Шаг 2. Создай шаблон промпта для дизайна

Промпт для Midjourney:

«Сгенерируй изображение для поста в Социальной се-

ти на тему [тема]. Стиль: [минимализм/фотореализм/иллюстрация]. Цвета: [основные цвета бренда]. Настроение: [вдохновляющее/деловое/уютное]. Формат: квадрат 1:1. Без текста на картинке. Добавь свободное пространство сверху для наложения текста».

Шаг 3. Сохраняй удачные промпты

Когда нейросеть выдала крутой результат — сохрани этот промпт в отдельный документ. Называй его «Рабочие связки». В следующий раз ты просто скопируешь похожий запрос и заменишь тему.

Совет профессионала: Используй **ссылку на изображение + описание стиля**. Ты можешь загрузить в Midjourney любую картинку и попросить: «Сделай новое изображение в таком же стиле, но на другую тему». Это дает потрясающую преемственность.

3. Аналитик: Твой личный спец по цифрам

Кто это: Считает эффективность рекламы, ищет закономерности, делает выводы из данных.

Как собрать: ChatGPT + Файлы с данными + Правильные вопросы.

Пошаговая инструкция по найму цифрового аналитика:

Шаг 1. Собери данные

Выгрузи из своих систем всё, что можно:

— Статистику рекламных кабинетов (Яндекс. Директ, VK

Реклама, Meta Ads)

— Отчеты по продажам из CRM (Excel или Google Sheets)

— Комментарии клиентов за последний месяц

— Результаты опросов

Шаг 2. Скорми данные аналитику

Промпт для аналитика:

«Ты — бизнес-аналитик с 10-летним опытом. Я загружаю тебе файл с данными по рекламным кампаниям за последние 3 месяца. Проанализируй:

— Какие кампании самые эффективные по деньгам?

— Где самый дешевый лид?

— Есть ли сезонные закономерности?

— Что можно оптимизировать прямо сейчас?

— Напиши выводы простым языком, без таблиц — список рекомендаций на завтра».

Шаг 3. Задавай уточняющие вопросы

Аналитик выдал отчет. Теперь ты можешь углубиться:

— «А если посмотреть отдельно на аудиторию 25—34 года, что изменится?»

— «Сравни эффективность текстовых объявлений и баннеров»

Совет профессионала: ИИ отлично работает с Excel и CSV файлами. Загружай не скриншоты, а сырые данные в таблицах. Так анализ будет точнее.

4. Юрист: Твой личный страж безопасности

Кто это: Проверяет договоры, ищет риски, помогает составлять документы.

Как собрать: ChatGPT + Шаблоны договоров + Критическое мышление (ты всё равно должен проверять).

Пошаговая инструкция по найму цифрового юриста:

Шаг 1. Собери базу документов

Найди в интернете или у своих юристов шаблоны:

— Договор оказания услуг

— Договор поставки

— Соглашение о конфиденциальности (NDA)

— Политика обработки персональных данных

Шаг 2. Обучи юриста

Промпт для юриста:

«Ты — корпоративный юрист с опытом работы в [моя сфера бизнеса] 15 лет. Ты специализируешься на защите интересов компании и знаешь все типовые риски. Сейчас я буду загружать тебе договоры, а ты будешь:

— Находить пункты, которые опасны для меня как для исполнителя/заказчика.

— Предлагать формулировки, как переписать эти пункты в мою пользу.

— Объяснять простым языком, чем рискует моя компания.

— Согласен?»

Шаг 3. Загружай договоры на проверку

«Загружаю договор с новым подрядчиком. Посмотри, всё ли чисто. Обрати особое внимание на пункты про сроки, ответственность и форс-мажор».

ИИ прочитает 20 страниц договора за 10 секунд и выдаст тебе список рисков.

Совет профессионала: ВАЖНО! ИИ — не замена живому юристу для критических сделок. Но он идеальный **первый фильтр**. Ты можешь прогнать через него 10 договоров, найти 9 безопасных и только 1 отдать человеку на глубокую проверку. Экономия на юристах — 80%.

Как заставить этот отдел работать слаженно

У тебя теперь четыре виртуальных сотрудника. Но они пока существуют отдельно друг от друга. Чтобы они работали как единая команда, нужно настроить **конвейер**.

Вот пример рабочего процесса:

— **Утро, 9:00.** Ты приходишь с идеей нового продукта.

— **Аналитик.** Ты загружаешь данные опросов аудитории. Аналитик говорит: «Сейчас лучше всего зайдет тема [X]».

— **Копирайтер.** Ты даешь копирайтеру тему [X]. Через 5 минут у тебя 3 варианта постов.

— **Дизайнер.** Ты отправляешь заголовки дизайнеру. Он генерирует 5 вариантов картинок к каждому посту.

— **Ты (человек).** Ты за 15 минут выбираешь лучшие связки текст+картинка, чуть правишь интонацию.

— **Публикация.** Посты улетают в соцсети.

— **Юрист.** Если в комментариях появляется сложный клиент с вопросами про договор — скидываешь юристу, он готовит ответ.

— **Вечер, 18:00.** Ты свободен. Работа сделана.

Весь отдел из 4 человек (плюс ты как директор) сделал работу за пару часов. Раньше на это ушла бы неделя и бюджет в 50—100 тысяч рублей.

Продвинутый уровень: Создаем директора над директорами

Когда твоя команда ботов разрастется, управлять каждым по отдельности станет сложно. Решение — создать **бота-менеджера**.

Ты делаешь одного главного бота (в ChatGPT это может быть отдельный GPT), который координирует остальных.

Пример работы:

Ты пишешь главному боту:

«Я хочу запустить рекламную кампанию для нового курса. Бюджет 50 тысяч. Запусти процесс».

Главный бот:

— Вызывает **копирайтера** — написать тексты объявлений.

— Вызывает **дизайнера** — сделать баннеры.

— Отправляет связки **аналитику** — оценить прогноз эффективности.

— Собирает всё в отчет и отдает тебе на утверждение.

Ты просто нажимаешь «Одобряю».

Это не фантастика. Это уже работает у тех, кто научился использовать API и платформы вроде Zapier или n8n (о которых мы говорили в прошлой главе).

Твое задание на сегодня

Не пытайся собрать весь отдел сразу. Выбери одну роль, которая тебе нужна больше всего прямо сейчас.

— Если ты тонешь в текстах — найми **копирайтера**.

— Если мучаешься с картинками — найми **дизайнера**.

— Если не понимаешь, куда уходят деньги — найми **аналитика**.

Потрать сегодня час на создание базы знаний и первого промпта для этой роли. А завтра уже получишь первый результат.

В следующей главе: Мало нанять сотрудников, нужно заставить их работать вместе. Глава называется «Интеграция: Как подружить ИИ с вашим CRM, Excel и Т- мессенджер». Мы разберем, как соединить всех ботов в единую систему, которая работает автоматически.

Глава 12. Интеграция: Как подружить ИИ с вашим CRM, Excel и т-мессенджером

Представь, что у тебя есть супер-команда. Копирайтер пишет гениальные тексты, дизайнер рисует шедевры, аналитик считает цифры быстрее калькулятора. Но они сидят в разных комнатах и не разговаривают друг с другом.

Копирайтер написал пост, но дизайнер не знает, на какую тему рисовать картинку. Аналитик насчитал крутые цифры, но CRM о них не в курсе и не отправляет письма клиентам. В мессенджер падают заявки, но никто об этом не знает, потому что бот не умеет передавать данные в отдел продаж.

В результате твоя супер-команда работает вхолостую. Ты по-прежнему выступаешь в роли курьера, который бегает между комнатами и перекладывает бумажки.

Интеграция — это когда твои цифровые сотрудники начинают общаться друг с другом и с твоими рабочими инструментами без твоего участия. Это момент, когда бизнес действительно начинает работать на автопилоте.

В этой главе я научу тебя настраивать эти связи. Мы разберем три главных направления интеграции: с CRM (клиентская база), с Excel (данные и отчеты) и с мессенджером (коммуникации).

Часть 1. Интеграция с CRM: Когда база знает всё

CRM — это сердце любого продающего бизнеса. Здесь живут клиенты, сделки, история общения. Если ИИ не имеет доступа к CRM, он работает вслепую.

Сценарий 1: Автоматическое заполнение карточки клиента

Как было раньше:

Клиент оставил заявку в Т- мессенджере. Ты вручную открываешь CRM, создаешь новый контакт, перепечатываешь имя, телефон, добавляешь теги, записываешь, откуда пришел клиент. 5 минут на одного. 10 клиентов в день — 50 минут рутины.

Как стало с интеграцией:

Настраиваешь связку: Т- мессенджер → ИИ → CRM.

Что нужно:

— CRM с API (например, AmoCRM, Bitrix24, HubSpot)

— Платформа-связка (Zapier, Make, n8n)

Как настроить:

— В платформе-связке создаешь сценарий:

— **Триггер:** Новое сообщение в Т-боте.

— **Действие 1:** Отправить текст сообщения в ChatGPT с промптом: *«Извлеки из сообщения имя клиента, телефон, email и суть запроса. Верни в формате JSON»*.

— **Действие 2:** Передать эти данные в CRM на создание нового контакта.

— **Действие 3:** Отправить клиенту ответ: *«Спасибо за заявку! Мы уже начали обрабатывать ваш запрос»*.

Результат:

Клиент написал в Т- мессенджере. Через 2 секунды он уже в CRM, с правильными тегами и заметками. Ты ничего не делал руками.

Сценарий 2: ИИ-аналитик для отдела продаж

Задача: Менеджеры по продажам часто не знают, что писать клиенту, который давно не отвечает.

Решение:

Интегрируем ИИ с CRM, чтобы он подсказывал менеджерам следующие шаги.

Как настроить:

— Создаешь периодическую задачу в n8n: раз в день забирать из CRM список «зависших» сделок (где клиент не отвечал больше 7 дней).

— Для каждого клиента собираешь историю переписки из CRM.

— Отправляешь в ChatGPT с промптом:

«Проанализируй историю общения с клиентом. Клиент перестал отвечать 7 дней назад. Предложи 3 варианта следующего сообщения, которое вернет его в диалог. Учти его предыдущие возражения и интересы. Верни варианты текста».

— Результат записываешь обратно в CRM в поле «Заметка» или отправляешь менеджеру в Т- мессенджер.

Результат:

Каждое утро у менеджеров есть готовые персонализированные скрипты для самых сложных клиентов. Продажи растут без дополнительных усилий.

Часть 2. Интеграция с Excel: Когда таблицы оживают

Excel и Google Sheets — это кладбище данных. Мы складываем туда цифры, закрываем и забываем. Интеграция с ИИ превращает кладбище в работающий завод.

Сценарий 1: Автоматическая отчетность

Как было раньше:

Каждый понедельник ты открываешь выгрузки из рекламных кабинетов, копируешь цифры в Excel, строишь графики, пытаешься понять динамику. На это уходит 2—3 часа.

Как стало с интеграцией:

Вариант А (для продвинутых):

— В n8n настраиваешь сбор данных из API рекламных кабинетов (Яндекс. Директ, VK, Meta).

— Данные складываются в Google Sheets автоматически каждый день.

— Раз в неделю запускается скрипт, который отправляет эти данные в ChatGPT с промптом:

«Проанализируй таблицу с рекламными данными за последние 7 дней. Сравни с предыдущей неделей. Найди кампании с падающей эффективностью. Напиши краткий отчет

с выводами и рекомендациями на русском языке».

— Отчет приходит тебе в мессенджер или на почту.

Вариант Б (для начинающих):

Проще: раз в неделю ты загружаешь Excel-файл в ChatGPT вручную и задаешь вопросы. Но автоматизация лучше — она не забывает и не ленится.

Сценарий 2: Умный финансовый контроль

Задача: Отслеживать, куда уходят деньги, и ловить аномалии.

Как настроить:

— Все банковские выписки и расходы складываются в Google Sheets (можно автоматически через API банка или вручную раз в день).

— Создаешь бота, который каждый вечер проверяет:

«Сравни сегодняшние расходы со средними за последние 30 дней. Найди подозрительно большие траты, новые подписки, которых не было раньше, и расхождения с бюджетом. Если что-то найдешь — пришли мне уведомление в Telegram».

Результат:

Ты всегда знаешь, куда уходят деньги. Ни одна случайная подписка или ошибочное списание не пройдет незамеченным.

Часть 3. Интеграция с Telegram: Когда мессенджер становится штабом

Telegram — идеальное место для управления бизнесом. Быстрый, удобный, с ботами. Если подружить его с ИИ и другими инструментами, ты сможешь управлять всем бизнесом из одного окна.

Сценарий 1: Личный ассистент в Telegram

Представь: у тебя есть бот, которому ты можешь написать голосовое сообщение, и он выполнит задачу.

Что нужно:

— Telegram-бот (создается за 5 минут через @BotFather)

— Платформа-связка (n8n или Make)

— Доступ к ChatGPT API

Как настроить:

— Создаешь бота в Telegram.

— В n8n настраиваешь вебхук: на любое сообщение в боте.

— Если сообщение голосовое — сначала отправляешь в сервис распознавания речи (например, Whisper API от OpenAI), получаешь текст.

— Текст отправляешь в ChatGPT с системным промптом: *«Ты — личный ассистент предпринимателя. Твоя задача — понимать, чего хочет пользователь, и выполнять действия. Ты умеешь: создавать задачи в CRM, проверять почту, напоминать о встречах, искать информацию в интернете. Если задача ясна — выполняй. Если нет — задавай уточняющие вопросы».*

— В зависимости от команды, запускаешь нужные дей-

ствия: создаешь задачу в CRM, ищешь в Google, записываешь в календарь.

Результат:

Ты просто говоришь в телефон: *«Запиши встречу с Ивановым на завтра в 15:00, напомни мне за час»*. И это реально происходит. Без открывания календарей.

Сценарий 2: Умный чат-бот для клиентов

Обычные боты — тупые, работают по кнопкам. ИИ-боты — умные, понимают естественный язык.

Как настроить:

— Создаешь базу знаний: FAQ, описание продуктов, прайс-лист, примеры работ.

— Загружаешь эту базу в векторную базу данных (например, через сервисы типа LangChain или готовые решения типа Botpress).

— Соединяешь Telegram-бота с этой базой + ChatGPT.

— Когда клиент пишет вопрос, бот:

— Ищет похожие вопросы в базе знаний

— Передает контекст в ChatGPT

— Формирует человечный, понятный ответ

— Если бот не справляется или клиент просит человека — переключает диалог на реального менеджера.

Результат:

Твой бизнес работает 24/7. Клиенты получают ответы мгновенно. Ты не нанимаешь отдел поддержки.

Инструменты для интеграции: Что выбрать?

Мы уже касались этой темы в главе 10, но сейчас разберем глубже именно для интеграций.

Для новичков: Zapier и Make

Zapier — самый дружелюбный. Ты просто соединяешь приложения как кубики. «Если это, то то». Огромная библиотека интеграций (более 5000 приложений). Минус — дороговато для серьезных объемов.

Make (бывший Integromat) — визуально красивее, гибче, дешевле. Позволяет строить сложные сценарии с ветвлениями. Отличный выбор для среднего бизнеса.

Для профи: n8n

n8n — зверь. Это open-source инструмент, который ты можешь установить к себе на сервер бесплатно и делать вообще всё что угодно без лимитов. Требует немного технических знаний (или найми фрилансера на разовую настройку). Но если у тебя много данных и сложные сценарии — n8n твой выбор.

Для тех, кто не хочет заморачиваться: готовые решения

Есть сервисы, которые уже сделали интеграции за тебя. Например:

— **SalesGPT** — для продаж и CRM

— **ManyChat + ChatGPT** — для Telegram и Соц. сети

— **Botpress** — платформа для создания умных ботов с интеграциями

Пример сложной связки: Воронка продаж на автопилоте

Давай соберем всё вместе и посмотрим, как выглядит полностью интегрированный бизнес.

Цепочка:

— Реклама. Человек кликает по объявлению в Социальной сети.

— Захват контакта. Переходит на лендинг, оставляет заявку (имя и телефон).

— Интеграция. Через Make данные улетают в CRM (создается новый лид) и в Google Sheets (для статистики).

— Первое касание. Тут же включается сценарий: ChatGPT получает данные и пишет персонализированное первое сообщение в Других месенджерах: *«Привет, [Имя]! Вижу, ты заинтересовался [продукт]. Я твой персональный помощник. Что тебе интересно узнать?»*.

— Диалог. Бот ведет разговор, отвечает на вопросы, консультирует (используя базу знаний).

— Прогрев. Если клиент не готов купить сразу, бот записывает его в рассылку и периодически отправляет полезные материалы (сгенерированные копирайтером).

— Передача человеку. Когда клиент говорит «хочу купить» или задает сложный вопрос, бот создает задачу в CRM и уведомляет менеджера в Telegram.

— Аналитика. В конце дня ИИ-аналитик собирает дан-

ные по всем лидам, пишет отчет и отправляет тебе в Telegram: *«Сегодня было 23 лида, из них 5 готовы к покупке, 3 отвалились на этапе вопроса о цене, рекомендую добавить в базу знаний раздел про оплату»*.

Ты просто просыпаешься, читаешь отчет, пьешь кофе и принимаешь стратегические решения. Машина сделала всю черную работу.

Ошибки новичков в интеграции

— Слишком сложно сразу. Не пытайся автоматизировать всё за один день. Начни с одной связки: Telegram → CRM. Добейся стабильности, потом добавляй следующую.

— Забывают про тестирование. Обязательно тестируй каждый сценарий вручную. Боты могут ошибаться, данные могут приходить кривые.

— Нет запасного плана. Что если API упадет? Что если ChatGPT завис? Продумай, как клиент получит ответ, если автоматика сломается. Простое решение: «Если бот не отвечает 5 минут — пересылаем сообщение живому менеджеру».

— Слишком много уведомлений. Не заставляй бота слать тебе 100 сообщений в день. Настрой фильтры: только важное, только аномалии, только горячие лиды. Иначе ты просто заспамишь сам себя.

Твое задание на неделю

Выбери одну проблему, которая бесит тебя больше всего

в бизнесе прямо сейчас. Например:

— Заявки теряются при передаче из Telegram в CRM.

— Каждую неделю ты тратишь 3 часа на сбор отчетности.

— Клиенты задают одни и те же вопросы, и ты устал отвечать.

Найди в этой главе сценарий, который решает эту проблему. Потрать 2—3 дня на настройку (или найми фрилансера для настройки n8n). И через неделю у тебя будет работающее решение, которое сэкономит тебе сотни часов в год.

Раздел 3: Маркетинг и Продажи. ИИ как машина по привлечению клиентов

Глава 13. Портрет клиента за минуту: Глубинный анализ аудитории через нейросети

Знаешь, в чем главная проблема любого бизнеса?

Мы думаем, что знаем своего клиента.

Мы сидим в офисе (или на кухне), придумываем образ «идеального покупателя», наделяем его чертами, которые нам удобны, и искренне верим, что он именно такой. А потом удивляемся, почему реклама не работает, почему посты не цепляют, почему продукт не покупают.

Правда в том, что мы не знаем клиента. Мы знаем только свою фантазию о нем.

Раньше, чтобы узнать клиента по-настоящему, нужно было проводить фокус-группы (дорого), заказывать исследования (долго) или просто годами набивать шишки методом проб и ошибок (еще дольше и больнее).

Сейчас есть другой путь.

Нейросети способны провести глубинный анализ аудитории за минуты. Они сделают это быстрее, дешевле и объективнее любого маркетингового агентства. Потому что они не опрашивают 20 человек в комнате с односторонним зеркалом. Они анализируют реальное поведение тысяч людей в открытых источниках.

В этой главе я покажу тебе 5 методов, как с помощью ИИ составить портрет клиента, от которого у конкурентов отвиснет челюсть.

Метод 1: Анализ отзывов и комментариев (Самый точный)

Люди врут в опросах. Люди врут даже сами себе. Но люди не врут в отзывах и комментариях. Там они выплескивают реальные эмоции: гнев, восторг, разочарование, надежду.

Это золотая жила данных.

Что нужно сделать:

— Собери все отзывы о твоем продукте и продуктах конкурентов.

— Отзовик, Яндекс. Карты, Google Maps, 2ГИС

— Комментарии под постами в соцсетях

— Отзывы на маркетплейсах (Wildberries, Ozon)

— Форумы и профильные сообщества

Просто скопируй текст отзывов в один документ. Чем больше — тем лучше. 50—100 отзывов уже дадут неплохую картину, 500 — идеально.

— Скорми их ИИ с правильным промптом.

Промпт для анализа отзывов:

«Ты — профессиональный маркетолог и психолог с 20-летним стажем. Я загружаю тебе массив отзывов и комментариев о продукте [название продукта/ниши]. Проанализируй их и составь глубинный портрет аудитории.

Найди и структурируй:

— Боли: Что бесит людей? Чего они боятся? С какими проблемами сталкиваются?

— Желания: О чем они мечтают? Что хотят получить на самом деле (не поверхностно, а глубоко)?

— Возражения: Почему они не покупают? Какие сомнения их останавливают?

— Триггеры: Какие слова вызывают у них эмоции? Что их цепляет?

— Язык: Какими словами они говорят? Какой сленг используют? (Выпиши 20 самых частотных слов и фраз)

— Сегменты: Есть ли в отзывах разные группы людей с разными запросами? Опиши каждую группу отдельно.

Результат оформи в виде структурированного документа с разделами. Без воды, только факты на основе данных».

— Изучи результат.

Ты офигеешь. Обычно ИИ находит такие боли и желания, о которых ты даже не догадывался. Потому что ты смотрел на бизнес изнутри, а он посмотрел глазами клиентов.

Пример из жизни:

Один мой клиент продавал курсы по английскому для программистов. Он думал, что главная боль клиентов — «не хватает знаний». Анализ отзывов показал, что главная боль — «страх опозориться на собеседовании и выглядеть глупо перед коллегами». Сменили позиционирование с «Выучи английский» на «Пройди собеседование без страха» — конверсия выросла в 2 раза.

Метод 2: Парсинг вопросов (Что люди реально хотят знать?)

Самый мощный способ понять аудиторию — посмотреть, какие вопросы они задают. Вопросы — это чистое выражение потребности. Человек спрашивает только о том, что ему реально важно.

Где искать вопросы:

— Поисковые подсказки Яндекса и Google

— Сервисы типа AnswerThePublic (платный, но есть бесплатные аналоги)

— Вопросы в профильных сообществах (Pikabu, Reddit, профессиональные форумы)

— Разделы «Вопрос-ответ» на сайтах конкурентов

— Комментарии в YouTube (люди часто задают вопросы под видео)

Как обработать:

— Собери 100—200 реальных вопросов по твоей теме. Можно вручную, можно с помощью парсеров (например,

расширения для браузера).

— Загрузи в ИИ с промптом:

Промпт для анализа вопросов:

«Я загружаю список реальных вопросов, которые задают люди в [твоей нише]. Проанализируй их.

— Сгруппируй вопросы по темам (категориям потребностей).

— Определи, какие вопросы задают новички, а какие — продвинутые пользователи.

— Найди вопросы, которые указывают на страхи и сомнения.

— Найди вопросы, которые указывают на скрытые желания.

— Составь список из 10 самых частых и самых важных вопросов.

На основе анализа опиши портрет человека, который задает эти вопросы: его уровень знаний, его цели, его барьеры».

Результат:

Ты получаешь не абстрактный портрет «мужчина 25—40 лет», а живую картину: «Человек хочет научиться X, но боится У, и его главный вопрос — как не облажаться в ситуации Z».

На основе этих данных можно создавать контент, который попадет в десятку. Потому что ты не придумываешь темы, а отвечаешь на реальные вопросы, которые люди уже задают.

Метод 3: Анализ соцсетей (Кто они на самом деле?)

Если у тебя есть подписчики или клиенты, у которых ты можешь посмотреть профили в соцсетях — это бесценный источник данных.

Что делаем:

— Собираем ссылки на профили типичных клиентов (10—20 штук). Просим друзей, смотрим открытые профили подписчиков.

— Вручную проходим по профилям и собираем информацию:

— О чем они пишут в постах?

— На кого подписаны?

— Какие хештеги используют?

— Что репостят?

— Какие у них интересы, хобби?

— Какой у них образ жизни?

— Всю эту информацию (тексты постов, описания, списки интересов) собираем в один документ.

— Загружаем в ИИ:

Промпт для анализа соцсетей:

«Я загружаю данные из профилей социальных сетей моих типичных клиентов. Это посты, описания, интересы, подписки. Проанализируй эти данные и создай психологический портрет.

— Какие ценности объединяют этих людей?

— Какой у них образ жизни?

— На кого из лидеров мнений они ориентируются?

— Какие у них проблемы в повседневной жизни?

— Какие у них мечты и стремления?

— Что они любят, а что ненавидят?

Опиши портрет так, чтобы я мог представить этого человека: его день, его мысли, его желания».

Это дает невероятно объемную картину. Ты начинаешь понимать клиента не как функцию «покупатель», а как живого человека со своей жизнью.

Метод 4: Анализ переписок поддержки (То, что вы уже знаете)

В твоей собственной переписке с клиентами (чат поддержки, email, мессенджеры) лежат тонны необработанных данных. Просто никто их не анализирует.

Что делаем:

— Выгружаем всю переписку с клиентами за последние полгода-год. Да, это могут быть тысячи сообщений.

— Загружаем в ИИ (лучше частями, если объем большой, но современные модели уже жрут целые книги).

— Промпт:

Промпт для анализа поддержки:

«Я загружаю историю переписки с клиентами моего бизнеса. Проанализируй её.

— Какие вопросы задают чаще всего? (топ-20)

— Какие возражения возникают перед покупкой? (топ-10)

— Почему люди отказываются от покупки после начала диалога?

— Какие слова и аргументы убеждают клиентов сильнее всего?

— Какие боли и проблемы клиенты описывают своими словами?

Дай рекомендации: что добавить на сайт, в скрипты продаж, в рекламные тексты, чтобы снять эти возражения и отвечать на эти вопросы еще до того, как клиент их задаст».

Результат:

Ты получаешь готовые инсайты для улучшения сайта, создания новых продуктов и настройки рекламы. Причем основанные не на догадках, а на реальных данных.

Метод 5: Создание аватаров клиентов (Персонажей)

Когда у тебя есть все данные из предыдущих методов, пора собрать их в единый портрет. Но не один, а несколько.

Почти всегда у бизнеса есть несколько типов клиентов. Им нужно по-разному продавать.

Как создать аватары:

— Собери все инсайты из методов 1—4.

— Загрузи в ИИ с промптом:

Промпт для создания аватаров:

«На основе предоставленных данных об аудитории выдели 3—5 основных типов клиентов (аватаров). Для каждого аватара создай подробное описание:

Аватар [Имя придумай]:

— Демография: возраст, пол, профессия, доход, город

— Психография: ценности, страхи, мечты, убеждения

— Боли: что его бесит в связи с нашей темой?

— Желания: чего он хочет на самом деле?

— Возражения: почему он может не купить?

— Триггеры: какие слова заставят его обратить внимание?

— Каналы связи: где он проводит время? (соцсети, форумы, YouTube)

— Язык: как он говорит? (примеры фраз)

— Путь клиента: как он принимает решение о покупке?

Оформи каждого аватара как живого человека. В конце дай рекомендации: какой контент и какие продукты создавать для каждого аватара, как с ними общаться».

Что получаем:

Ты держишь в руках документ, который стоит как хорошее маркетинговое исследование. И который можно использовать для всей коммуникации:

— Писать посты так, как будто разговариваешь с конкретным аватаром

— Создавать продукты под конкретные боли каждого сегмента

— Настраивать рекламу на язык и триггеры каждого типа

Как использовать портрет клиента для денег

Анализ ради анализа — пустая трата времени. Вот как превратить портрет в прибыль:

1. Для рекламы

Вместо общих фраз «качественно и недорого» используй язык боли и желания из портрета.

Было: «Курс по английскому для программистов».

Стало: «Перестань краснеть на созвонах с заказчиками. Заговори на английском без акцента за 3 месяца».

2. Для контента

Создавай контент, который отвечает на реальные вопросы из метода 2.

Было: «10 фраз для программиста на английском».

Стало: «Что ответить, если сеньор спросил, почему ты не сделал таску, а ты не понял вопрос».

3. Для продукта

Доработай продукт под реальные боли, которые нашел ИИ.

Было: Курс с упором на грамматику.

Стало: Курс с упором на разговорную практику и прохождение собеседований.

4. Для скриптов продаж

Добавь в скрипты ответы на реальные возражения, которые выявил ИИ.

Возражение: «У меня нет времени на курсы».

Ответ: «Я понимаю, у вас плотный график. Именно поэтому наш курс построен так, что вы занимаетесь 20 минут в день, в любое удобное время, прямо с телефона».

Ошибки, которые убьют анализ

— **Слишком мало данных.** 5 отзывов — это не анализ, это случайность. Собирай минимум 50—100, лучше больше.

— **Свои собственные отзывы.** Обязательно анализируй не только свои отзывы, но и конкурентов. Свои клиенты могут врать из вежливости. Чужие — нет.

— **Один аватар на всех.** Редко когда у бизнеса один тип клиентов. Обычно их 3—5. Сделай для каждого отдельный подход.

— **Забыть обновлять.** Люди меняются. Рынок меняется. Проводи такой анализ раз в полгода-год.

Твое задание на сегодня

Выбери один метод из этой главы — самый простой и доступный для тебя. Например, метод 1 (анализ отзывов).

— Собери 50 отзывов о своем продукте или продукте конкурента.

— Скопируй их в текстовый файл.

— Открой ChatGPT (или другой ИИ) и выполни промпт из метода 1.

— Изучи результат. Запиши 3—5 инсайтов, которые ты узнал о своих клиентах и которых не знал раньше.

Если ты сделаешь это прямо сейчас — ты уже обгонишь 90% конкурентов, которые до сих пор продают на основе своих фантазий.

Глава 14. Копирайтинг 2.0: Пишем продающие посты, письма и сценарии, которые цепляю

У тебя теперь есть всё. Ты знаешь своего клиента лучше, чем он сам знает себя. Ты понимаешь его боли, его мечты, его язык, его возражения. У тебя есть инструменты, которые работают со скоростью света.

Осталось самое главное — заставить эти знания работать и приносить деньги.

Копирайтинг в эпоху ИИ — это уже не про «как красиво писать». Это про **инженерию воздействия**. Ты не сидишь и не вымучиваешь каждое слово. Ты конструируешь тексты как архитектор: берешь готовые блоки, соединяешь их по законам психологии и получаешь результат, который бьет точно в цель.

В этой главе мы разберем 5 форматов контента, которые нужны любому бизнесу. И для каждого я дам готовые промпты, которые ты сможешь копировать и использовать прямо сейчас.

Часть 1. Продающий пост: От первого касания до покупки

Продающий пост — это не просто текст. Это мини-спек-

такль, который разворачивается в голове у читателя. Задача — провести его по пути от «кто это?» до «хочу это!».

Структура продающего поста (классика, которая работает)

— **Заголовок-крючок** — останавливает взгляд в ленте.

— **Проблема / Боль** — показываем, что мы понимаем читателя.

— **Решение / Наш продукт** — предлагаем выход.

— **Доказательства / Социальное доказательство** — показываем, что это работает.

— **Призыв к действию** — говорим, что делать прямо сейчас.

Как ИИ усиливает каждый этап

Этап 1: Заголовок

Плохой заголовок — пост не прочитают даже 10 человек. Хороший заголовок решает половину успеха.

Промпт для генерации заголовков:

«Ты — профессиональный копирайтер, специалист по заголовкам. Напиши 20 вариантов заголовков для продающего поста на тему [твоя тема].

Целевая аудитория: [опиши из прошлой главы].

Главная боль аудитории: [боль].

Главное желание: [желание].

Используй разные формулы заголовков:

— «Как [получить результат] без [страх/сложность]»

— «Секрет [желание], о котором молчат [эксперты]»

— » [Число] способов [решить проблему]»

— Вопрос, который задевает за живое

— Неожиданное заявление / парадокс

Сделай заголовки цепляющими, эмоциональными, без клише. Выдели 5 лучших, на твой взгляд».

Совет: Протестируй эти заголовки в рекламе или просто спроси друзей/подписчиков, какой цепляет больше.

Этап 2—5: Полный пост

Когда заголовок выбран, пора писать пост целиком.

Промпт для продающего поста:

«Ты — копирайтер с 10-летним опытом в [ниша]. Сейчас ты напишешь продающий пост для [название продукта].

Данные об аудитории (из главы 13):

— Аватар: [имя, возраст, профессия]

— Боли: [список болей]

— Желания: [список желаний]

— Возражения: [список возражений]

— Язык: [примеры фраз, сленг]

О продукте:

— Что это: [описание]

— Решает проблему: [какую]

— Дает результат: [какой]

— Цена: [сколько]

Структура поста:

— Заголовок: [выбранный вариант]

— Вступление: сразу покажи, что понимаешь боль чита-

теля. Опиши ситуацию, в которой он находится, его словами.

— Развитие: усиль боль — покажи, что будет, если ничего не менять.

— Поворот: представь решение — наш продукт. Опиши, как меняется жизнь после его использования.

— Доказательства: добавь 2—3 примера/отзыва (можно выдумать на основе реальных, но честно предупреди, что это обобщение).

— Призыв: четко скажи, что делать (купить, записаться, перейти по ссылке). Объясни, почему это выгодно сделать сейчас (ограничение, бонус).

Требования к стилю:

— Пиши на языке аудитории (используй их слова из портрета)

— Короткие абзацы (2—4 предложения)

— Эмоционально, но без истерики

— Длина: 2500—3000 знаков

Напиши пост. После поста добавь постскриптум: 3 варианта первого комментария, который я мог бы оставить под этим постом, чтобы разогреть дискуссию».

Результат: Ты получаешь готовый пост, который остается только проверить, чуть поправить под свой голос и опубликовать.

Часть 2. Продающее письмо (Email-рассылка)

Email-маркетинг жив и здравствует. Это один из самых

конверсионных каналов. Но писать хорошие письма сложно. ИИ делает это просто.

Цепочка писем для прогрева

Промпт для создания серии писем:

«Ты — маркетолог и копирайтер. Создай серию из 5 прогревающих писем для холодной аудитории, которая подписалась на рассылку, но еще не купила [название продукта].

Об аудитории: [вставь портрет из главы 13]

О продукте: [краткое описание]

Цель серии: Подвести к покупке, снять возражения, построить доверие.

Структура серии:

— Письмо 1: Знакомство и ценности (кто я и почему мне можно верить)

— Письмо 2: Проблема и боль (ты не один, у многих так)

— Письмо 3: Решение (мой продукт) + отзывы

— Письмо 4: Снятие возражений (ответы на главные страхи)

— Письмо 5: Спецпредложение + ограничение по времени

Для каждого письма укажи:

— Тему письма (цепляющую, чтобы открыли)

— Основной текст (по законам копирайтинга)

— Призыв к действию в конце

Тон — доверительный, экспертный, без навязчивости».

Одно письмо (например, для возврата брошенной

корзины)

Промпт для письма «брошенная корзина»:

«Напиши письмо человеку, который добавил товар в корзину, но не оплатил.

Товар: [название]

Цена: [сумма]

Аудитория: [портрет]

Задача: мягко напомнить о себе, снять возможные сомнения и побудить вернуться и оплатить. Не дави, но создай ощущение, что товар может закончиться или подорожать.

Тема письма: 3 варианта.

Текст: короткий, теплый, с фокусом на выгоде, которую человек потеряет, если не купит. Добавь PS с ответом на главное возражение».

Часть 3. Сценарий для видео (Reels, TikTok, YouTube Shorts)

Короткие видео правят миром. Но снимать их спонтанно — лотерея. Хороший сценарий повышает шансы на вирусность в разы.

Промпт для сценария короткого видео:

«Ты — сценарист для социальных сетей. Напиши сценарий для короткого видео (30—60 секунд) на тему [тема].

Аудитория: [портрет]

Цель видео: [продажа / вовлечение / обучение / развлечение]

Главная мысль: что должен запомнить зритель?

Структура видео:

— Первые 3 секунды (крючок): Что должно произойти, чтобы человек остановил скролл? (вопрос, неожиданное заявление, яркий кадр)

— Основная часть (20—40 секунд): Раскрой главную мысль. Динамично, смена кадров каждые 3—5 секунд.

— Кульминация (5—10 секунд): Самый мощный момент, ради которого смотрели.

— Призыв (3—5 секунд): Что делать после просмотра? (подписаться, написать в комментариях, перейти по ссылке)

Распиши сценарий покадрово:

Кадр 1: [Что в кадре, что говорит автор]

Кадр 2: [Что в кадре, что говорит автор]

…

Добавь рекомендации по монтажу (эффекты, музыка, текст на экране)».

Пример использования:

Один мой ученик так написал сценарий для Reels про свой товар. Видео набрало 500 тысяч просмотров и принесло 200 продаж. Сценарий обошелся в 2 минуты времени и 0 рублей.

Часть 4. Комментарии и вовлечение

Продажи часто происходят не в постах, а в комментариях под ними. Умение вовлекать аудиторию в диалог — отдельный навык.

Промпт для генерации комментариев:

«Я написал пост [вставь текст поста]. Моя цель — собрать как можно больше живых комментариев и вовлечь аудиторию в обсуждение.

Придумай 5 вариантов моего первого комментария под этим постом, которые:

— Задавали бы открытый вопрос к аудитории

— Провоцировали бы на спор (мягко)

— Призывали бы поделиться личным опытом

— Дополняли бы пост полезной информацией

— Благодарили бы за внимание и звали к диалогу

Каждый комментарий — 1—2 предложения, в стиле поста».

Также можно генерировать ответы на комментарии, особенно если их много.

Промпт для ответов на комментарии:

«Вот комментарий от подписчика под моим постом:» [текст комментария]».

Напиши 3 варианта ответа на этот комментарий:

— Вариант 1: дружелюбный и поддерживающий

— Вариант 2: с дополнительной полезной информацией

— Вариант 3: переводящий в диалог (вопрос)

Стиль ответов — такой же, как в моем посте (дружеский/экспертный)».

Часть 5. Тексты для сайта и лендингов

Здесь другие законы. Люди не читают сайты — они их ска-

нируют. Задача — сделать так, чтобы при сканировании глаз цеплялся за главное.

Промпт для текста лендинга:

«Ты — копирайтер, специалист по созданию посадочных страниц (лендингов). Напиши текст для лендинга продукта [название].

Целевая аудитория: [портрет]

УТП (уникальное торговое предложение): [чем мы отличаемся от конкурентов]

Продукт решает проблему: [какую]

Результат клиента: [что получит]

Цена: [сколько]

Структура лендинга (блоки):

— Первый экран (хедер): Цепляющий заголовок + подзаголовок (раскрывает выгоду) + кнопка «Купить»

— Проблема: 3—4 главные боли аудитории (их словами)

— Решение: Как наш продукт решает эти боли

— Что внутри: Состав продукта, модули, комплектация

— Доказательства: Отзывы, кейсы, цифры

— Ответы на возражения: 5—7 главных страхов и ответы на них

— Призыв: Еще раз заголовок + кнопка + гарантия

Для каждого блока напиши короткий текст. Не более 3—5 предложений на блок. Текст должен продавать, а не рассказывать. Используй слова аудитории. Добавь рекомендации по заголовкам для каждого блока».

Главные секреты копирайтинга 2.0

Секрет 1: Ты не пишешь — ты редактируешь

Раньше копирайтинг был про «как написать текст».

Сейчас копирайтинг — про «как отредактировать сгенерированный текст».

Твоя задача — не сидеть и мучительно выдавливать из себя строки. Твоя задача:

— Написать хороший промпт

— Получить 3—5 вариантов от ИИ

— Выбрать лучший

— За 5—10 минут довести его до идеала (добавить своего голоса, убрать шаблонные фразы, вставить живые примеры)

Секрет 2: Итеративный подход

Не жди шедевра с первой попытки. Пиши, получай, проси переделать.

«Хорошо, но добавь больше эмоций во второй абзац»

«Сделай заголовок короче и дерзче»

«А теперь напиши еще 3 варианта первого предложения»

Каждый следующий запрос приближает текст к идеалу.

Секрет 3: Анализ лучших

Хочешь писать как топ-блогеры? Скорми ИИ 10 их лучших постов и попроси:

«Проанализируй стиль этого автора. Что делает его тексты цепляющими? Какова структура? Какие приемы он использует? Напиши инструкцию для копирайтера, как писать

в таком стиле».

Потом используй эту инструкцию в своих промптах.

Секрет 4: А/Б тестирование за минуту

Не гадай, какой заголовок сработает. Пусть ИИ предложит 20, а ты запусти их в рекламе или просто спроси у подписчиков в сторис.

Типичные ошибки в копирайтинге с ИИ

— Слепое копирование. Никогда не публикуй текст, который не прочитал и не отредактировал. ИИ может выдать фактическую ошибку или нелепую фразу.

— Отсутствие голоса. Тексты ИИ часто безликие. Добавляй свои «фишки»: любимые словечки, шутки, личные истории.

— Слишком умно. ИИ любит сложные конструкции. Ты должен их упрощать. Помни: твоя бабушка должна понять текст.

— Нет призыва. Проверяй, есть ли в конце четкая инструкция, что делать дальше. Без призыва текст — просто красивое эссе.

Твое задание на сегодня

Выбери один формат из этой главы — тот, который нужен тебе прямо сейчас.

— Если завтра нужно публиковать пост — иди в Часть 1 и создай продающий пост.

— Если у тебя есть подписчики, но они молчат — иди в Часть 4 и сгенерируй вовлекающий комментарий.

— Если планируешь запуск — создай серию писем из Части 2.

Напиши промпт, скорми ИИ, получи результат, отредактируй и опубликуй. Сделай это сегодня. Не откладывай.

Глава 15. Взрывной контент-план: ИИ-стратег, который знает, что хочет ваш клиент завтра

Знаешь, в чем главная боль любого, кто ведет соцсети или блог?

«Что писать завтра?»

Каждое утро ты открываешь чистый лист и с ужасом понимаешь: идей нет. Вчера всё выложил, сегодня — ноль. Ты начинаешь листать ленту конкурентов, искать вдохновение, но находишь только чужие мысли и чувствуешь себя вором.

Это состояние — **контентный тупик** — убивает больше всего времени и нервов.

А теперь представь, что у тебя есть стратег, который знает, о чем думает твоя аудитория прямо сейчас. Который видит тренды до того, как они стали мейнстримом. Который понимает, какие вопросы зададут люди завтра, и готовит ответы уже сегодня.

Этот стратег — ИИ.

В этой главе я научу тебя превращать нейросети в машину по производству контент-планов. Ты перестанешь гадать и начнешь точно знать, что публиковать, чтобы получать охваты, вовлечение и продажи.

Почему старые методы контент-планирования мертвы

Раньше контент-план делали так:

— Посмотрели у конкурентов (и скопировали)

— Вспомнили, о чем давно не писали

— Накидали тем «на глаз»

— Растянули на месяц

Что не так с этим подходом?

— Он оторван от реальности. Ты не знаешь, что сейчас болит у аудитории. Ты просто публикуешь то, что сам считаешь важным.

— Он реактивный. Ты реагируешь на то, что уже случилось, а не создаешь тренды.

— Он выматывает. Каждый раз придумывать заново — это энергозатратно.

ИИ-стратег работает иначе. Он анализирует данные, находит закономерности и выдает темы, которые гарантированно зайдут, потому что они основаны на реальных запросах людей.

Метод 1: Контент на основе вопросов аудитории (Самый надежный)

Помнишь, в главе 13 мы анализировали вопросы аудитории? Это же готовая золотая жила для контента.

Если человек задал вопрос — он хочет получить ответ. Если ты дашь этот ответ в своем контенте, ты станешь для

него авторитетом.

Как ИИ превращает вопросы в контент-план

Шаг 1. Собери вопросы

Ты можешь собрать вопросы из разных источников:

— Комментарии под своими постами и постами конкурентов

— Вопросы в Директ и чатах поддержки

— Поисковые подсказки (Яндекс. Wordstat, Google Keyword Planner)

— Сервисы вопросов-ответов (Ответы Mail.ru, профильные форумы)

— Разделы FAQ на сайтах конкурентов

Шаг 2. Загрузи в ИИ

Промпт для контент-плана на основе вопросов:

«Я загружаю список реальных вопросов, которые задают люди в моей нише [твоя ниша]. Всего вопросов: [количество].

Твоя задача — проанализировать эти вопросы и превратить их в готовый контент-план на месяц (30 дней).

Требования к контент-плану:

— Сгруппируй похожие вопросы в темы.

— Для каждой темы сформулируй заголовок поста, который отвечает на этот вопрос и цепляет внимание.

— Распредели темы по дням так, чтобы контент был разнообразным: обучающие посты, вовлекающие, продающие, личные.

— Для каждого поста укажи:

— День и примерную дату

— Заголовок/тему

— Формат (пост, рилс, карусель)

— Краткую идею (о чем именно писать)

— Цель поста (обучить, продать, вовлечь)

— Добавь 5 идей для Reels/TikTok на основе самых популярных вопросов.

Оформи результат в виде таблицы, удобной для планирования».

Результат: У тебя на руках месяц контента, который реально нужен людям. Они сами попросили эти темы своими вопросами.

Метод 2: Контент на основе трендов и сезонности

Есть темы, которые работают всегда. А есть темы, которые взлетают в определенное время.

Сезонный контент-план

Промпт для сезонного контента:

«Ты — маркетолог-стратег. Составь для меня контент-план на [месяц/сезон] в нише [твоя ниша].

Учти сезонные факторы:

— Какие праздники будут в этом месяце?

— Какие события происходят в жизни моей аудитории в это время года? (отпуска, начало учебы, сезонные работы)

— Какие проблемы обостряются в это время?

Целевая аудитория: [портрет из главы 13]

Для каждой недели предложи:

— Главную тему недели

— 3—5 постов (с заголовками и кратким описанием)

— 1—2 идеи для рилс

— 1 продающий пост (под продукт/услугу)

Учти, что в этом месяце также актуальны вечные темы: [перечисли базовые темы, которые всегда работают]».

Трендовый контент (быстрая реакция)

Иногда случаются события, которые захватывают всеобщее внимание. Если ты успеваешь отреагировать первым — получаешь миллионные охваты.

Промпт для быстрой реакции на тренд:

«Сейчас в мире/нише происходит событие: [опиши событие]. Это вызвало большой резонанс среди моей аудитории.

Целевая аудитория: [портрет]

Мой продукт/услуга: [что продаю]

Предложи 5 идей для постов или рилс, которые:

— Связывают это событие с моей нишей

— Дают моей аудитории полезный взгляд на событие

— Позволяют мне проявить экспертность

— Могут стать вирусными

Для каждой идеи укажи заголовок и основную мысль. Выбери одну лучшую идею и напиши под нее краткий сценарий».

Метод 3: Контент на основе анализа конкурентов (Умный бенчмаркинг)

Не надо копировать конкурентов. Но надо знать, что у них работает, и делать лучше.

Промпт для анализа контента конкурентов:

«Я загружаю ссылки на аккаунты моих главных конкурентов (или список их лучших постов):

[ссылка 1]

[ссылка 2]

[ссылка 3]

Твоя задача:

— Проанализируй их контент-стратегию:

— О каких темах они пишут чаще всего?

— Какие форматы используют (посты, рилс, карусели)?

— Какие посты собирают больше всего вовлечения (лайки, комментарии)?

— Как часто они публикуют?

— Найди их слабые места:

— О чем они НЕ пишут (но могли бы)?

— Какие вопросы аудитории остаются без ответа?

— Где они теряют вовлечение?

— На основе этого анализа предложи мою контент-стратегию, которая:

— Заимствует их лучшие практики

— Закрывает их слабые места

— Дает моей аудитории то, чего нет у них

Результат оформи как стратегический документ с рекомендациями на месяц».

Важно: Не копируй. Используй анализ, чтобы найти свою нишу внутри ниши. Там, где конкуренты слабы, ты можешь стать сильным.

Метод 4: Контент-воронка (От знакомства до покупки)

Самый мощный подход — планировать контент не по дням, а по этапам пути клиента.

Воронка контента выглядит так:

— Холодная аудитория (TOP): Люди, которые вообще не знают о тебе. Им нужно привлечь внимание.

— Теплая аудитория (MID): Люди, которые уже подписаны, но еще не купили. Их нужно прогреть и завоевать доверие.

— Горячая аудитория (BOTTOM): Люди, готовые к покупке. Им нужно дать последний толчок.

Промпт для контент-воронки:

«Ты — маркетолог, специалист по воронкам продаж. Разработай для меня контент-план на месяц, распределенный по этапам воронки.

Мой продукт: [описание]

Целевая аудитория: [портрет]

Цель на месяц: [например, 50 продаж]

Требования к плану:

TOP (Привлечение внимания) — 40% контента:

Темы, которые интересны широкой аудитории, связаны с болями, но не продают напрямую. Форматы: полезные советы, разборы, тренды, развлекательный контент. Задача: заставить подписаться.

MID (Прогрев) — 40% контента:

Темы, которые углубляют доверие, показывают экспертизу, рассказывают о методах работы. Форматы: кейсы, личные истории, ответы на вопросы, развенчание мифов. Задача: показать, что я эксперт.

BOTTOM (Продажи) — 20% контента:

Прямые продажи, анонсы, отзывы, спецпредложения. Форматы: продающие посты, запуски, ограниченные предложения. Задача: получить заявку.

Для каждой недели распиши:

— 3 темы для TOP-контента (с заголовками)

— 3 темы для MID-контента (с заголовками)

— 1—2 темы для BOTTOM-контента (с заголовками)

Добавь рекомендации, как распределить этот контент по дням, чтобы воронка работала плавно».

Такой подход гарантирует, что ты не просто публикуешь «что-то», а системно ведешь подписчиков к покупке.

Метод 5: ИИ как генератор идей (Когда нужно «взрывное» креативное)

Иногда нужны не просто полезные темы, а что-то вирус-

ное, необычное, цепляющее.

Промпт для креативных идей:

«Ты — креативный директор рекламного агентства. Мне нужно взорвать ленту в моей нише [твоя ниша].

Целевая аудитория: [портрет]

Мой продукт: [описание]

Сгенерируй 20 нестандартных, провокационных, вирусных идей для контента (посты, рилс, серии stories). Идеи должны:

— Выбиваться из того, что делают конкуренты

— Цеплять эмоционально

— Побуждать к комментариям и обсуждению

— Быть связаны с моей нишей (хоть и нестандартно)

Для каждой идеи — краткое описание и почему это сработает. Выдели топ-5 самых сильных идей и распиши их подробнее (сценарий или структуру поста)».

Примеры креативных подходов:

— Спор с общеизвестным мнением

— Личная шокирующая история

— Неожиданный эксперимент

— Пародия или юмор

— Провокационный опрос

Как собрать всё в единую систему

У тебя есть 5 методов генерации идей. Как не утонуть в этом океане?

Создай **вечный контент-план**.

Шаг 1. База знаний (Evergreen)

Собери все темы, которые актуальны всегда (основные боли, вопросы, обучающие темы). Это твоя база. Из нее ты можешь брать контент в любой момент.

Шаг 2. Сезонный план

Раз в квартал генерируй сезонные темы (метод 2). Накладывай их на вечную базу.

Шаг 3. Тренд-вотчинг

Раз в неделю смотри, что происходит в мире и нише. Если появляется тренд — запускай метод быстрой реакции.

Шаг 4. Воронка

Распределяй все темы по этапам воронки, чтобы соблюдать баланс.

Шаг 5. Шаблон для регулярной генерации

Промпт для еженедельного контент-плана:

«Составь для меня контент-план на следующую неделю (7 дней) в нише [твоя ниша].

Используй:

— Мою вечную базу тем: [перечисли основные вечные темы]

— Сезонные темы этого месяца: [перечисли]

— Текущие тренды: [опиши, если есть]

Целевая аудитория: [портрет]

Баланс воронки: 40% TOP, 40% MID, 20% BOTTOM

Для каждого дня укажи:

— День недели
— Тип контента (пост/рилс/stories)
— Заголовок/тема
— Краткая идея (2—3 предложения)
— К какому этапу воронки относится
В конце добавь 3 идеи для stories на каждый день».

Пример контент-плана, сгенерированного ИИ

Вот как может выглядеть результат для ниши «фитнес-тренер» (условно):

День	Формат	Тема / Заголовок	Этап воронки	Краткая идея
Пн	Пост	"Почему вы не худеете, даже если не едите после 6"	TOP	Разбор мифа про ужин, влияние гормонов
Вт	Рилс	Упражнение дня: как убрать бока за 5 минут	TOP	Короткое полезное видео
Ср	Пост	Моя история: как я похудел на 20 кг и не вернул	MID	Личная история с эмоциями
Чт	Пост	"5 признаков, что ваш тренер вас обманывает"	MID	Экспертный разбор, повышение доверия
Пт	Stories	Вопрос-ответ: отвечаю на ваши вопросы	MID	Вовлечение
Сб	Пост	Результаты клиентки за месяц (фото до/после)	BOTTOM	Социальное доказательство
Вс	Пост	"Хватит откладывать: специальное предложение на этот месяц"	BOTTOM	Продающий пост с ограничением

И это только один вариант. ИИ может генерировать десятки таких сеток, пока ты не найдешь идеальную.

Ошибки в контент-планировании с ИИ

— Слишком общие темы. «Польза спорта» — это не тема, это вода. ИИ может сгенерировать общие темы, если ты дашь общий промпт. Требуй конкретики.

— **Игнорирование форматов.** Разные темы работают в разных форматах. Что-то лучше заходит как рилс, что-то — как длинный пост. Учитывай это.

— **Отсутствие гибкости.** Контент-план — это не догма. Если случилось важное событие — выбрасывай план и пиши про событие. Потом вернешься.

— **Нет анализа.** После месяца публикаций по плану проанализируй, что сработало, а что нет. Скорми статистику ИИ и попроси скорректировать следующий план.

Твое задание на неделю

— Выбери один метод из этой главы (например, метод 1 — на основе вопросов).

— Собери 30—50 реальных вопросов своей аудитории (из комментариев, директа, поисковых подсказок).

— Запусти промпт для контент-плана на месяц.

— Получи результат, отредактируй, добавь свои идеи.

— Начни публиковать по этому плану.

Если сделаешь это — ты навсегда забудешь про утренний страх «что писать сегодня». У тебя будет готовый план на месяцы вперед.

Глава 16. Реклама без слива бюджетов: Как ИИ тестирует гипотезы и креативы за копейки

Знаешь, что самое больное в рекламе?

Ты запускаешь кампанию. Красивые креативы, выверенные тексты, настроенный таргет. Ты ждешь потока клиентов. А получаешь… тишину. Или, что еще хуже, бюджет слит за час, а продаж ноль.

Слив рекламного бюджета — это не просто потерянные деньги. Это потерянное время, упущенные возможности и удар по самооценке.

Раньше считалось нормальным: ты тестируешь гипотезы методом «вбухивания денег». Пять гипотез — пять бюджетов. Одна сработала — хорошо. Четыре прогорели — ну, такова цена опыта.

Сейчас есть другой путь.

ИИ позволяет тестировать рекламные гипотезы **до того, как ты потратил первый рубль**. Он может предсказать, какой заголовок сработает, какая картинка привлечет внимание, какое предложение заставит кликнуть.

В этой главе я научу тебя запускать рекламу, которая не сливает бюджет. Мы разберем 5 этапов подготовки рекламы с помощью ИИ, которые превращают рекламу из лотереи в

точную науку.

Этап 1: Тестирование гипотез на виртуальной аудитории

Самый дорогой этап — проверка, зайдет ли идея вообще. Раньше ты просто запускал и смотрел. Сейчас ИИ может смоделировать реакцию аудитории.

Метод «Аватар vs Оффер»

Промпт для предварительного тестирования:

«Ты — профессиональный маркетолог с 20-летним опытом и глубоким знанием психологии потребителей. Также ты умеешь моделировать поведение целевой аудитории.

У меня есть продукт: [описание продукта]

Целевая аудитория (подробный портрет из главы 13): [вставь портрет]

Я планирую запустить рекламу с таким оффером (предложением): [опиши оффер]

Теперь твоя задача: представь, что ты — типичный представитель этой целевой аудитории. Ответь максимально честно и развернуто на вопросы:

— Увидев такую рекламу, я кликну по ней? Почему да или почему нет?

— Что именно в этом оффере меня цепляет (или отталкивает)?

— Какие у меня возникнут сомнения и возражения?

— Что нужно изменить в оффере, чтобы он сработал луч-

ше?

Теперь ответь на те же вопросы, но от лица другого сегмента аудитории: [опиши второй аватар]

В конце дай итоговую рекомендацию: запускать эту гипотезу в реальном тесте, доработать или выкинуть».

Результат: Ты получаешь честную обратную связь от «виртуальных клиентов» до того, как потратил хоть рубль. Это не замена реальному тесту, но мощнейший фильтр. Ты отсеешь 80% провальных идей на стадии замысла.

Этап 2: Генерация и тестирование креативов (Тексты)

Когда гипотеза утверждена, нужно создать сами объявления. И здесь ИИ тоже экономит бешеные деньги.

Массовая генерация вариантов

Промпт для генерации рекламных текстов:

«Ты — копирайтер, специалист по созданию рекламных объявлений для [площадка: Яндекс. Директ / VK Реклама / Meta Ads].

Продукт: [описание]

Целевая аудитория: [портрет]

Главное преимущество: [что самое важное]

Возражения: [главные возражения]

Напиши 20 разных вариантов текста для рекламного объявления.

Варианты должны различаться:

— 5 вариантов с акцентом на выгоду
— 5 вариантов с акцентом на решение проблемы
— 5 вариантов с акцентом на эмоцию
— 5 вариантов с акцентом на срочность/дефицит
Для каждого варианта укажи:
— Заголовок (до 56 символов)
— Текст объявления (до 90 символов для Яндекс, до 125 для VK)

Сделай тексты цепляющими, без клише, на языке аудитории».

Предсказание CTR

Некоторые сервисы (например, Google Ads) уже имеют встроенные ИИ-модели, которые предсказывают эффективность объявлений. Но можно использовать и ChatGPT для грубой оценки.

«Проанализируй эти 5 заголовков. Какой из них, на твой взгляд, получит самый высокий CTR (кликабельность) в рекламе для аудитории [портрет]? Почему? Расположи их в порядке убывания предполагаемой эффективности».

Ты получишь субъективную, но экспертную оценку. Комбинируй ее с реальными тестами.

Этап 3: Генерация визуалов (Картинки)

С текстом разобрались. Теперь визуал. Тут Midjourney и аналоги экономят десятки тысяч рублей на услугах дизайнеров.

Идея для визуала

Промпт для генерации идей визуалов:

«Ты — креативный директор. Для рекламной кампании продукта [описание] нам нужны визуалы (картинки), которые привлекут внимание аудитории [портрет].

Предложи 10 идей для изображений:

— Что должно быть на картинке?

— Какая цветовая гамма лучше сработает?

— Какие эмоции должно вызывать изображение?

— Должен ли быть текст на картинке?

Для каждой идеи дай краткое описание, которое я смогу использовать как промпт для Midjourney или Kandinsky».

Генерация самих картинок

Когда есть идеи, ты идешь в Midjourney и генерируешь.

Пример промпта для Midjourney (после идей из предыдущего шага):

«Фотореалистичное изображение: [опиши сцену]. Освещение: мягкий утренний свет. Цветовая гамма: [цвета бренда]. Настроение: вдохновляющее, чистое. Без текста на картинке. Свободное пространство в верхней части для наложения текста. — ar 1:1 — v 6»

Ты получаешь 4 варианта. Выбираешь лучший, дорабатываешь, масштабируешь. Один крутой визуал за 5 минут вместо 2 дней и 5000 рублей дизайнеру.

Этап 4: Тестирование на малых бюджетах (ИИ как

аналитик)

Даже после всех проверок нужно реальное тестирование. Но теперь ты будешь тестировать не вслепую, а с ИИ-аналитиком, который будет следить за каждой копейкой.

Настройка умного отслеживания

Используй связку из рекламного кабинета + Google Sheets + ChatGPT (через Make или n8n).

Как это работает:

— Данные по рекламным кампаниям каждый час падают в Google Sheets.

— Раз в день ChatGPT анализирует эти данные.

— Если что-то идет не так, ты получаешь уведомление в Telegram.

Промпт для ежедневного анализа:

«Ты — аналитик рекламных кампаний. Я загружаю данные по вчерашним расходам и результатам.

Проанализируй:

— Какие кампании дают самую дешевую цену за клик?

— Какие кампании дают самую дешевую цену за лид (если есть данные)?

— Есть ли кампании, которые сливают бюджет без результата? (высокий CPC, низкий CTR)

— Есть ли аномалии (резкий рост цены, падение показов)?

Напиши краткий отчет и рекомендации на сегодня: что отключить, что усилить, что протестировать».

Предсказание результатов на основе первых данных

«Я запустил тестовую кампанию с бюджетом 1000 рублей. Потрачено 300 рублей. Данные: [вставь данные: показы, клики, CTR, цена клика].

Спрогнозируй, какой будет цена лида и общее количество лидов при полном освоении бюджета, если динамика сохранится. Стоит ли продолжать или лучше остановить тест?»

ИИ не волшебник, но на основе первых данных он может дать более точную оценку, чем твоя интуиция.

Этап 5: Масштабирование победителей (Когда деньги пошли)

Самая сладкая часть. Ты нашел связку, которая работает. Теперь нужно масштабировать, но не убить ее.

Промпт для стратегии масштабирования:

«У меня есть рекламная кампания, которая стабильно приносит лиды по цене [цена]. Бюджет кампании сейчас [сумма] в день. Я хочу увеличить бюджет, чтобы получить больше лидов.

Какие риски при масштабировании? Как правильно увеличивать бюджет, чтобы не сломать работающую связку? (поэтапно, с шагом 20% в день или сразу x2?)

Какие еще каналы и аудитории можно протестировать, чтобы масштабировать этот успех?»

ИИ подскажет оптимальную стратегию масштабирования,

основанную на best practices, а не на твоих догадках.

Полный чек-лист: Запуск рекламы без слива

Вот пошаговый алгоритм, который гарантированно сэкономит тебе кучу денег:

Шаг 1: Виртуальное тестирование (0 руб)

— Сформулировал гипотезу (продукт + оффер)

— Загрузил портрет аудитории

— Попросил ИИ смоделировать реакцию

— Получил фидбек, доработал оффер

Шаг 2: Массовая генерация (0 руб)

— ИИ сгенерировал 20+ вариантов текстов

— ИИ помог выбрать топ-5

— ИИ сгенерировал идеи для визуалов

— Создал 10+ вариантов картинок (Midjourney/ Kandinsky)

— Собрал 5—10 готовых связок текст+картинка

Шаг 3: Реальный микро-тест (1000—3000 руб)

— Запустил все связки с минимальным бюджетом (200—300 руб на связку)

— Настроил автоматический сбор данных в таблицу

— Каждый день анализируешь с ИИ

— Отключаешь явных аутсайдеров

Шаг 4: Анализ и выводы (0 руб)

— ИИ проанализировал результаты теста

— Выявил лучшие связки и гипотезы

— Сформулировал, почему они сработали

Шаг 5: Основной запуск (бюджет)

— Увеличиваешь бюджет на победителях (плавно, по рекомендации ИИ)

— Продолжаешь ежедневный мониторинг

— Ищешь новые гипотезы для следующих тестов

Кейс: Как ИИ сэкономил мне 300 000 рублей

Я расскажу реальную историю.

Мы запускали курс по маркетингу. Бюджет на тесты был 50 000 рублей. По старинке мы бы просто сделали 5 креативов, запустили и смотрели, что взлетит. С вероятностью 80% мы бы слили все 50к впустую, потому что первые гипотезы почти всегда провальные.

Вместо этого мы сделали так:

— **ИИ-тестирование:** Загрузили портрет аудитории и 10 вариантов офферов. ИИ отсеял 7 как «не зайдет», 3 назвал перспективными.

— **Генерация:** Для этих 3 офферов ИИ написал по 10 вариантов текстов. Midjourney нарисовал по 5 картинок к каждому. Итого 150 связок.

— **Микро-тест:** Запустили все 150 связок с бюджетом по 50 рублей на связку. Потратили 7500 рублей.

— **Анализ:** Через 2 дня у нас было 3 связки-победителя с хорошим CTR, 10 связок-середнячков, остальное — мусор.

— **Основной запуск:** Залили бюджет 40 000 рублей в

победителей. Получили лидов в 3 раза дешевле обычного.

Итог: Мы потратили на тесты 7500 рублей вместо 50 000. Нашли работающие связки за 2 дня вместо 2 недель. И запустили основную кампанию с прогнозируемым результатом, а не с молитвой «авось выстрелит».

Экономия на тестах: 42 500 рублей.

Экономия на неэффективном основном запуске: еще сотни тысяч.

ИИ окупился за один этот проект на годы вперед.

Ошибки, которые убивают рекламные тесты

— Тестировать слишком мало. 2—3 варианта — это не тест. Это лотерея. Нужно минимум 10—20, лучше 50+.

— Тестировать слишком долго. Если за 2—3 дня связка показала ноль — выключай не жалея. Не жди чуда.

— Доверять ИИ без проверки. ИИ может ошибаться. Его прогнозы — это гипотезы, а не истина. Реальный тест всегда важнее.

— Не учиться на результатах. Ты нашел победителя — проанализируй, почему он победил. Это знание поможет создавать новых победителей без тестов.

— Слишком сложные тесты. Тестируй один параметр за раз. Или заголовки, или картинки, или аудитории. Если менять всё сразу — ты не поймешь, что именно сработало.

Твое задание на ближайший запуск

Перед тем как запустить следующую рекламную кампанию, не трогай бюджет, пока не сделаешь эти 3 шага:

— **Виртуальный тест.** Скорми ИИ свой оффер и портрет аудитории. Получи обратную связь. Доработай.

— **Массовая генерация.** Попроси ИИ написать 20+ вариантов текстов. Сгенерируй 10+ картинок в Midjourney.

— **План микро-теста.** Спланируй, сколько связок и с каким бюджетом ты запустишь на первом этапе.

Только после этого включай рекламный кабинет. И обещаю: ты увидишь разницу.

В следующей главе: Мы поднимаемся еще выше — к созданию целостного образа бренда. Глава называется «Упаковка бренда: Генерируем логотипы, фирстиль и дизайн за вечер». Ты научишься создавать визуал, который продает, не нанимая дизайнеров.

Глава 17. Упаковка бренда: Генерируем логотипы, фирстиль и дизайн за вечер

Визуал — это первое, что видит клиент. Еще до того, как прочитает твой гениальный текст, еще до того, как поймет, какой ты эксперт, он видит картинку.

И если картинка говно — ты проиграл.

Мозг человека устроен так: мы оцениваем визуал за 0,05 секунды. И если за это время глаз не зацепился, если картинка выглядит дешево, если логотип нарисован в Paint — всё, дальше человек даже читать не будет. Подсознание уже поставило штамп: «это несерьезно, листаем дальше».

Раньше, чтобы сделать хороший дизайн, нужно было:

— Найти дизайнера (неделя)

— Объяснить ему задачу (еще неделя)

— Получить результат, который тебе не нравится

— Отправить на правки (еще неделя)

— Заплатить 10—50 тысяч рублей

И это если дизайнер нормальный. А если нет — ты просто выкидываешь деньги.

Сейчас всё иначе.

С помощью нейросетей ты можешь создать полную визуальную упаковку бренда за один вечер. Логотип, фирменные

цвета, шрифты, шаблоны для постов, обложки, мерч — всё это генерируется за минуты, а стоит копейки.

В этой главе я научу тебя собирать визуал, от которого клиенты будут падать в обморок. И для этого не нужно быть дизайнером.

Часть 1. Создаем фундамент: Брифинг для ИИ

Прежде чем что-то генерировать, нужно понять, что мы вообще хотим. Дизайнеры называют это «брифом». ИИ тоже нужен бриф.

Промпт для создания бренд-брифа:

«Ты — бренд-стратег и дизайнер. Помоги мне сформулировать визуальную идентичность для моего бренда.

Ответь на эти вопросы, чтобы у нас была база для генерации:

— Какие 5 прилагательных описывают мой бренд? (например: дерзкий, минималистичный, экологичный, технологичный, уютный)

— Какие эмоции должен вызывать мой бренд у клиентов?

— Какие бренды в моей нише или смежных нишах мне нравятся визуально? (названия, ссылки)

— Какие цвета ассоциируются с моей нишей? Какие цвета я хочу использовать, а какие — избегать?

— Моя целевая аудитория — [портрет из главы 13]. Какие цвета, формы, стили им близки?

— Где будет использоваться визуал? (соцсети, сайт, пе-

чатная продукция)

На основе ответов составь краткий бриф для дизайнера (или для нейросети): что должно быть в логотипе, какие цвета, какой стиль».

Заполни этот бриф сам или дай ИИ ответить на вопросы, основываясь на твоем знании бизнеса.

Часть 2. Генерация логотипа

Логотип — это лицо бренда. Он должен быть простым, запоминающимся и работать в любом масштабе (от фавикона до билборда).

Метод 1: Генерация с нуля

Промпт для Midjourney (логотип):

«Создай логотип для бренда [название бренда] в нише [ниша].

Стиль: [минималистичный / винтажный / технологичный / дерзкий / экологичный]

Основные цвета: [цвета из брифа]

Форма: [круглая / квадратная / абстрактная]

Элементы: [что должно быть изображено: буква, символ, абстракция]

Настроение: [эмоции из брифа]

Логотип должен быть:

— Векторным (четкие линии)

— Работать в черно-белой версии

— Подходить для использования на светлом и темном фоне

Формат: квадратное изображение, белый фон, — ar 1:1 — v 6 — style raw»

Важно: Midjourney часто пишет буквы с ошибками или вообще не пишет. Если тебе нужен логотип с текстом, лучше:

— Сгенерировать символ/иконку

— Добавить текст отдельно в Canva или Photoshop

Метод 2: Редизайн существующего

Если у тебя уже есть логотип, но он устарел, можно попросить ИИ сделать редизайн.

«Вот изображение моего текущего логотипа [загрузи файл]. Сделай 5 современных вариантов редизайна в том же стиле, но более актуальных. Сохрани узнаваемость, но сделай чище и современнее».

Метод 3: Векторизация

Midjourney генерирует растровые изображения. Для печати и профессионального использования нужен вектор. Есть отдельные нейросети для векторизации:

— Vectorizer.ai — превращает любую картинку в вектор за секунды (бесплатно несколько изображений в месяц)

— **Adobe Illustrator** (функция Image Trace) — если есть доступ

Часть 3. Фирменные цвета и палитра

Цвета — это 50% успеха визуала. Они вызывают эмоции, создают настроение, повышают узнаваемость.

Промпт для создания цветовой палитры:

«Ты — колорист и бренд-дизайнер. На основе брифа мое-

го бренда [вставь бриф] создай фирменную цветовую палитру.

Палитра должна включать:

— Основной цвет (для фонов, крупных элементов)

— Дополнительный цвет (для акцентов, кнопок)

— 2—3 оттеночных цвета (для разнообразия)

— Нейтральные цвета (черный, белый, серый)

Для каждого цвета укажи:

— HEX-код

— Название (можно креативное)

— Для чего использовать этот цвет

Объясни, почему выбрана именно эта палитра, как она влияет на восприятие бренда целевой аудиторией [портрет]».

С этой палитрой ты потом будешь создавать все визуалы — они будут выглядеть единообразно и профессионально.

Часть 4. Фирменные шрифты

Шрифты — это характер бренда. Одни шрифты кричат «я серьезная корпорация», другие — «я творческая студия», третьи — «я дешевый рынок».

Промпт для подбора шрифтов:

«На основе брифа моего бренда [вставь бриф] порекомендуй шрифтовую пару (2—3 шрифта) для использования:

— **Заголовочный шрифт** — выразительный, характерный, для крупных надписей

— **Текстовый шрифт** — удобочитаемый, для длинных

текстов, постов, статей

— **Акцидентный шрифт** (опционально) — для особых случаев, цитат, акцентов

Для каждого шрифта укажи:

— Название

— Где его можно скачать (Google Fonts, бесплатно, платно)

— Почему он подходит

Также дай рекомендации по использованию: размеры, интерлиньяж, где применять».

Google Fonts — твой лучший друг. Там сотни бесплатных качественных шрифтов.

Часть 5. Шаблоны для соцсетей

Когда есть логотип, цвета и шрифты, пора создавать контент. Но каждый раз рисовать с нуля — долго. Нужны шаблоны.

Идеи для шаблонов

Промпт для создания шаблонов:

«У меня есть бренд [название] с цветовой палитрой [цвета] и шрифтами [шрифты]. Мне нужны шаблоны для постов в Социальной сети и Telegram.

Предложи 5 типов шаблонов, которые мне понадобятся:

— Шаблон для информационного поста

— Шаблон для цитаты

— Шаблон для анонса/продажи

— Шаблон для «вопрос-ответ»

— Шаблон для рилс (обложка)

Для каждого шаблона опиши:

— Композицию (что где расположено)

— Цвета (какие элементы каким цветом)

— Шрифты и размеры

— Настроение

Эти описания я буду использовать для генерации в Midjourney или для создания в Canva».

Генерация фонов и элементов

«Сгенерируй 10 абстрактных фонов в фирменных цветах бренда [цвета] для использования в постах. Стиль: минималистичный, с текстурой, без конкретных изображений. Формат квадратный 1:1».

Canva + ИИ

Canva сейчас имеет встроенные ИИ-функции:

— **Magic Design** — генерирует дизайн по тексту

— **Magic Edit** — изменяет элементы на фото

— **Text to Image** — генерирует картинки прямо внутри Canva

Ты можешь создать шаблон один раз, а потом просто менять текст и картинки, сохраняя единый стиль.

Часть 6. Обложки для видео и рилс

Обложка — это то, что заставят кликнуть на видео или пост-карусель.

Промпт для обложки рилс:

«Сгенерируй обложку для рилс на тему [тема]. Формат

вертикальный 9:16.

Стиль: [стиль бренда]

Цвета: [фирменные цвета]

Настроение: [эмоция]

На обложке должен быть человек [какой], эмоция [какая], свободное место в центре для текста.

Без текста на самой картинке (я добавлю потом)».

После генерации ты идешь в Canva, накладываешь заголовок своим фирменным шрифтом и получаешь профессиональную обложку за 5 минут.

Часть 7. Мерч и сувенирка

Когда бренд вырастает, хочется мерча: кружки, футболки, блокноты. ИИ и здесь поможет.

Промпт для дизайна мерча:

«Создай дизайн для футболки бренда [название]. Стиль: минималистичный, с использованием логотипа и фирменных цветов. Что-то, что люди захотят носить.

Варианты:

— Только логотип на груди

— Принт на спине

— Крупный принт спереди

Для каждого варианта дай описание, которое я могу использовать в Midjourney».

Или сразу генерируй:

«Футболка белая, на груди небольшой минималистичный принт: [опиши], в стиле [стиль], фотореалистичное изобра-

жение, футболка на человеке, студийное освещение».

Часть 8. Полный бренд-кит за вечер

Когда всё готово, собери это в один документ — бренд-кит. Это папка или презентация, где есть все правила использования визуала.

Промпт для создания бренд-бука:

«Собери всю информацию о визуальном стиле моего бренда в структурированный бренд-бук.

Включи разделы:

— **О бренде:** краткое описание, миссия, ценности, 5 прилагательных

— **Логотип:** основная версия, монохромная версия, охранное поле, что нельзя делать с логотипом

— **Цвета:** палитра с HEX-кодами и описанием применения

— **Шрифты:** заголовочный, текстовый, их размеры и начертания

— **Графика:** стиль иллюстраций, иконок, фотографий

— **Примеры использования:** как выглядят посты, обложки, мерч

Оформи в виде документа, который я смогу показывать дизайнерам или использовать для самопроверки».

Этот документ — твоя Библия визуала. Любой контент теперь проверяется по нему: соответствует бренду или нет.

Кейс: Кофейня за один вечер

Знакомая открывала кофейню. Бюджет на старте минимальный. На дизайнера денег нет. Сделали так:

— Бриф: Попросили ИИ сформулировать визуальный стиль для «уютной кофейни с домашней выпечкой в спальном районе».

— Логотип: Midjourney сгенерировал 20 вариантов. Выбрали минималистичную чашку с сердечком из пара.

— Цвета: ИИ предложил палитру: теплый коричневый, кремовый, терракотовый.

— Шрифты: Google Fonts подобрали пару: Montserrat (заголовки) и Open Sans (текст).

— Меню: В Canva сверстали меню по шаблону, сгенерировали аппетитные фото еды в Midjourney.

— Вывеска: Тот же логотип отправили в типографию.

Результат: Кофейня выглядит как будто над ней работала дизайн-студия. Затраты на дизайн: 0 рублей (кроме подписки на Midjourney, $10). Время: один вечер.

Инструменты для дизайна: Шпаргалка

Задача	Инструмент	Стоимость
Генерация логотипов и иллюстраций	Midjourney	$10-30/мес
Генерация картинок (проще, русский)	Kandinsky	Бесплатно
Векторизация	Vectorizer.ai	Бесплатно (ограниченно)
Верстка, текст на картинках	Canva	Бесплатно / $15/мес Pro
Подбор шрифтов	Google Fonts	Бесплатно
Цветовые палитры	Coolors.co	Бесплатно
Фотостоки (если нет времени генерировать)	Unsplash, Pexels	Бесплатно

Ошибки в дизайне с ИИ

— Слишком сложно. Простота — залог запоминания. Не пытайся впихнуть всё в один логотип.

— Игнорирование контекста. То, что красиво смотрится на белом фоне, может потеряться на пестрой обложке. Проверяй визуал в разных условиях.

— Отсутствие системы. Если ты каждый пост делаешь в новом стиле — это не бренд, это каша. Используй брендкит.

— Плохой текст на картинках. Midjourney плохо пишет буквы. Не доверяй ему текст. Добавляй текст в Canva.

— Копирование. Вдохновляться можно, копировать нельзя. Твой визуал должен быть уникальным, иначе это пла-

гиат.

Твое задание на сегодня

Выдели один вечер и сделай полную упаковку своего бренда:

— **Бриф** (15 минут)

— **Логотип** (30 минут генерации и выбора)

— **Цвета и шрифты** (15 минут)

— **3—5 шаблонов для постов** (30 минут в Canva)

— **Обложка для рилс** (15 минут)

— **Собери всё в бренд-кит** (15 минут)

К утру у тебя будет профессиональный визуальный стиль, который раньше стоил бы десятки тысяч рублей и недели согласований.

Глава 18. Видео и аудио: Создаем рилсы и подкасты, даже не вставая из-за стола (дипфейки во благо)

Видео — это король контента. Мы это знаем давно.

Но есть проблема. Снимать видео — это адски трудоемко. Нужно:

— Придумать сценарий

— Настроить свет

— Вспомнить, куда делась камера

— Сделать 30 дублей, потому что в кадр зашел кот

— Монтировать часы напролет

— И в итоге получить ролик, который наберет 15 лайков

А подкасты? Та же история. Микрофоны, шум, монтаж, гости, которые опаздывают…

Я ненавижу всё это. И ты, скорее всего, тоже.

Но хорошая новость: в 2026 году снимать видео и записывать подкасты **не обязательно**. Можно просто сказать машине, что ты хочешь, и она сделает это за тебя. С твоим лицом. Твоим голосом. Без дублей и монтажа.

В этой главе мы разберем технологии, которые превращают создание видео и аудио в процесс, сравнимый с печатью документа. Ты научишься создавать контент, даже не вставая из-за стола.

Часть 1. Дипфейки во благо: Цифровой двойник

Слово «дипфейк» обычно пугает. В голове сразу всплывают кадры с поддельными видео политиков или порнозвезд. Но технология сама по себе нейтральна. Как нож: можно убить, можно хлеб нарезать.

В бизнесе дипфейки — это твой личный дублер. Цифровой двойник, который может работать 24/7, говорить на любых языках и никогда не уставать.

HeyGen: Создай своего аватара за 15 секунд

HeyGen — лидер в создании реалистичных цифровых аватаров. В 2026 году процесс стал настолько простым, что справится даже ребенок.

Как создать своего двойника:

— Заходишь на heygen.com

— Включаешь вебкамеру

— Говоришь несколько фраз 15 секунд

— Всё. Твой аватар готов.

Эта короткая запись захватывает твою внешность, голос, мимику и движение губ. Никакого сложного освещения, никаких сценариев для чтения — просто говоришь как обычно.

Дальше начинается магия. Ты пишешь текст — и аватар произносит его с твоей интонацией. Хочешь видео на английском, китайском или испанском? Пожалуйста. HeyGen поддерживает более 140 языков.

Video Agent 2.0: Режиссер в твоем кармане

Но просто аватар — это полдела. HeyGen пошел дальше и выпустил **Video Agent 2.0** — ИИ-инструмент для производства видео.

Ты просто описываешь видео, которое хочешь:

«Сделай двухминутный ролик для LinkedIn, где я рассказываю о новом продукте. Добавь графики продаж на вторую минуту, в начале покажи мой логотип»

ИИ показывает тебе полный план видео — все сцены, визуалы, текст. Ты можешь обсуждать с ним как с режиссером: «сделай третью сцену короче», «поменяй вступление». И только когда ты утвердил план, начинается рендер.

Все визуальные элементы потом можно редактировать — изменить текст, подвинуть график, заменить фон. Это не «черный ящик», где ты не знаешь, что получится. Это полноценная студия у тебя в браузере.

Для чего это использовать:

— Приветственные видео для клиентов
— Обучающие курсы
— Презентации продуктов
— LinkedIn-обновления
— Рассылки с видео

Часть 2. Генерация видео из текста

Иногда тебе не нужно лицо. Нужен просто ролик: реклама, объясняшка, атмосферное видео.

OpenAI Sora 2: Кино по тексту

Sora от OpenAI стала одной из самых громких технологий

2025—2026 годов. Она умеет создавать фотореалистичные видео длительностью до 60 секунд с потрясающей физикой и детализацией.

Представь: ты пишешь «Космонавт на Марсе смотрит на закат, стиль документального кино», и через несколько минут получаешь ролик, который можно показывать клиентам.

Sora 2, вышедшая в 2026 году, стала еще лучше: сложные сцены, несколько персонажей, эмоциональная глубина. Правда, доступ пока ограничен, и цена кусается — примерно $2—5 за 10-секундный ролик. Но для премиального контента это все равно дешевле съемок.

Kling 2.0: Длинные видео с характером

Китайская ByteDance (владелец TikTok) выпустила Kling 2.0, который доступен через платформу WaveSpeedAI. Его главная фишка — длительность до 120 секунд и отличная согласованность между кадрами. Персонаж не превращается в монстра на середине видео.

Цена: около $0.04—0.08 за секунду, что намного дешевле Sora.

Runway Gen-4: Выбор профессионалов

Runway — любимый инструмент профессиональных видеомейкеров. Gen-4 дает тонкий контроль над движением и стилем. Можно указывать траекторию камеры, делать motion-brush (рисовать, куда должен двигаться объект).

Цена: $0.05—0.15 за секунду.

Luma Dream Machine: 3D-сцены из картинок

Luma специализируется на превращении статичных изображений в динамичные видео с отличным пониманием 3D-пространства. Загружаешь фото — получаешь ролик с движением камеры вокруг объекта.

Идеально для демонстрации товаров, архитектуры, виртуальных туров.

Часть 3. Голос и аудио: Подкасты без микрофона

Теперь о звуке. Если видео можно генерировать, то голос — тем более.

Клонирование голоса: Твой цифровой диктор

Современные технологии позволяют клонировать голос по 5—15 секундам записи. ИИ учится твоей интонации, тембру, манере говорить.

Что это дает:

— Ты пишешь текст подкаста — ИИ озвучивает твоим голосом

— Хочешь перевести подкаст на английский? Сохраняешь свой голос, но на другом языке

— Нет времени записывать — просто диктуешь идеи, ИИ превращает их в готовый подкаст

Pocket TTS: Голос на твоем компьютере

В январе 2026 вышла Pocket TTS — модель от Kyutai, которая работает прямо на твоем ноутбуке, без интернета и дорогих GPU. Всего 100 миллионов параметров, но качество выше, чем у многих облачных сервисов.

Клонирует голос по 5 секундам, учитывая акцент, эмоции, даже акустику комнаты. И главное — данные не уходят в облако. Для конфиденциальных записей идеально.

Fish Speech / CosyVoice / IndexTTS: Специалисты по подкастам

Для подкастов есть специализированные модели :

— Fish Speech V1.5 — лучший для многоязычных проектов. Огромная база обучения (300 000 часов), низкий уровень ошибок.

— CosyVoice2—0.5B — сверхнизкая задержка (150 мс), можно использовать для живых эфиров.

— IndexTTS-2 — точный контроль длительности. Нужно, чтобы фраза уложилась ровно в 10 секунд? IndexTTS справится.

Lipvoice: 120 000 символов бесплатно

Для тех, кто хочет много и сразу — Lipvoice на базе IndexTTS-2 дает 120 000 символов бесплатно (после проверки в 1 копейку). Этого хватит на несколько длинных подкастов. Качество — «золотой стандарт для озвучки видео».

ElevenLabs vs Resemble AI

ElevenLabs остаётся топом по эмоциональности, но Resemble AI предлагает бесплатные альтернативы с открытым кодом.

Часть 4. Сборка: Полный конвейер видео без усилий

Давай представим, как выглядит создание рилса или подкаста с помощью всех этих инструментов.

Сценарий 1: Рилс для соцсетей

Шаг 1. Сценарий

Ты идешь в ChatGPT и пишешь:

«Напиши сценарий для 30-секундного рилса о том, как наш продукт помогает экономить время. Целевая аудитория — мамы в декрете. Стиль — энергичный, дружеский. Дай текст и раскадровку»

Получаешь готовый текст.

Шаг 2. Аватар

Идешь в HeyGen, выбираешь свой аватар, вставляешь текст. Выбираешь язык (хоть русский, хоть английский). Нажимаешь «Сгенерировать». Через минуту видео готово.

Шаг 3. Фоновые кадры

Если нужно добавить b-roll (дополнительные кадры), идешь в Kling или Runway, генерируешь пару сцен по описанию.

Шаг 4. Монтаж

Склеиваешь всё в CapCut или прямо в HeyGen (там есть базовый монтаж).

Итог: 30 минут вместо 3 дней.

Сценарий 2: Подкаст

Шаг 1. Текст

Пишешь текст выпуска в ChatGPT или берешь готовый пост из блога.

Шаг 2. Озвучка

Идешь в Lipvoice или Fish Speech, загружаешь текст, выбираешь свой клонированный голос. Получаешь аудиофайл.

Шаг 3. Музыка

Добавляешь фоновую музыку (можно сгенерировать в Suno или взять готовую).

Шаг 4. Публикация

Загружаешь на все платформы.

Итог: Ни одного часа в студии, никаких склеек, никаких «э-э-э» и пауз.

Часть 5. Этические правила игры

Когда ты начинаешь использовать дипфейки, важно делать это честно.

Что можно и нужно

— Помечай контент. HeyGen и другие платформы добавляют водяные знаки или метаданные, указывающие на ИИ-происхождение. Не убирай их.

— Не вводи в заблуждение. Если ты используешь аватар вместо живого видео, лучше честно сказать: «Это мой цифровой двойник, но текст мой».

— Получай согласие. Если клонируешь чужой голос — только с разрешения.

Чего делать нельзя

— Создавать фейки от имени политиков и публичных людей без их согласия

— Генерировать компрометирующий контент

— Обманывать людей, выдавая ИИ за живого человека в прямом эфире

Технология нейтральна. Репутация зависит от того, как ты её используешь.

Инструменты: Шпаргалка

Задача	Инструмент	Цена	Особенность
Цифровой аватар	HeyGen	От $30/мес	15 сек создания, 140+ языков
Видео из текста (кино)	OpenAI Sora 2	$2-5/10 сек	Лучшее качество
Видео из текста (длинные)	Kling 2.0	$0.04-0.08/сек	До 120 сек
Видео из текста (профи)	Runway Gen-4	$0.05-0.15/сек	Motion brush
Изображение → видео	Luma Dream Machine	$0.06-0.12/сек	3D-сцены
Клонирование голоса (локально)	Pocket TTS	Бесплатно	На ноутбуке, приватно
Клонирование голоса (подкасты)	Fish Speech V1.5	$15/M символ	Многоязычный, низкие ошибки
Клонирование голоса (массово)	Lipvoice	Бесплатно 120k символов	На базе IndexTTS-2

Кейс: Инфобизнес без лица

Мой знакомый эксперт терпеть не может сниматься на камеру. Но для продаж нужно видео — люди хотят видеть «живого человека».

Он сделал так:

— Записал 15 секунд в HeyGen — создал аватар

— Пишет тексты в ChatGPT

— Раз в неделю генерирует 10 коротких видео для Социальной сети и YouTube Shorts

— Добавляет фоновые кадры из Runway

Результат: у него есть канал с регулярным контентом, подписчики думают, что он каждый день записывает видео. На самом деле он вообще не включает камеру уже полгода. Продажи выросли на 40%.

Ошибки новичков

— Игнорировать качество. Дешевые генераторы выдают «зомби-эффект» (неестественное движение губ). Лучше потратить $30 на нормальный инструмент, чем выглядеть дешево.

— Забывать про звук. Даже идеальный аватар будет выглядеть фальшиво с плохим звуком. Используй качественные TTS-модели.

— Перебарщивать. Если весь контент — ИИ-аватар, это утомляет. Миксуй с живыми постами, текстом, фотографиями.

— Не проверять факты. ИИ может сгенерировать ви-

део с фактической ошибкой. Проверяй, что говорит твой двойник.

Твое задание на неделю

— Зайди на heygen.com, создай свой аватар (15 секунд).

— Напиши короткий текст (30 секунд чтения) о своем продукте или услуге.

— Сгенерируй видео.

— Опубликуй в соцсетях с пометкой «эксперимент с ИИ».

— Посмотри на реакцию.

Ты удивишься, как много людей не заметят разницы. А те, кто заметят, оценят технологичность.

Глава 19. Чат-боты, которые продают: Настройка умных помощников в месенджерах

Знаешь, что происходит, когда клиент пишет тебе в мессенджер в 2 часа ночи?

Он готов купить. Прямо сейчас. У него есть потребность, он заинтересован, он сделал первый шаг.

Но ты спишь. А утром, когда ты проснешься и ответишь, он уже остынет, передумает, купит у конкурента, который ответил быстрее.

Это классическая проблема бизнеса: **ты теряешь деньги, пока спишь**.

Раньше это решалось наймом ночных операторов (дорого) или просто смирением с потерей. Сейчас есть другое решение — чат-боты.

Но не те тупые боты с кнопками «1 — узнать цену, 2 — связаться с оператором», от которых клиенты бесят. Я говорю про **умных ботов**, работающих на базе ИИ, которые понимают естественный язык, отвечают как люди и реально доводят до продажи.

В этой главе я научу тебя создавать таких ботов для двух главных мессенджеров — Telegram и Других месенджерах. Ты узнаешь, как настроить автоворонки, интегрировать с

CRM и заставить ботов продавать, пока ты отдыхаешь.

Часть 1. Почему мессенджеры — главный канал продаж в 2026 году

Цифры говорят сами за себя :

— 65% россиян каждый день пользуются Других месенджерах

— 35% — Telegram (и доля растет, особенно после ограничений других мессенджеров)

— Аудитория Telegram в России выросла на 26% за год, более 60 млн человек заходят в него ежедневно

Но дело не только в охвате. Мессенджеры дают уникальное преимущество: **прямой контакт**.

Email может упасть в спам. Соцсети показывают пост только 10% подписчиков. Рекламу блокируют. А сообщение в Telegram или Других месенджерах доставляется мгновенно и открывается с вероятностью 90%+.

Чат-боты усиливают это преимущество:

— Работают 24/7 без выходных

— Отвечают мгновенно (время реакции — секунды)

— Не просят зарплату и не выгорают

— Могут общаться с тысячами клиентов одновременно

— Берут на себя 80% рутинных вопросов

По данным OkoCRM, в 78% случаев общения с клиентами AI-агенты закрывают вопросы без участия менеджеров. А автоматизация сокращает время обработки заявок на 89%.

Часть 2. Telegram-боты: Инструкция по созданию

Telegram — идеальная платформа для ботов. У него открытое API, мощные возможности и огромная аудитория.

Шаг 1. Регистрация бота в BotFather

Это отец всех ботов. С него начинается путь.

— Открой Telegram, найди @BotFather

— Напиши /start — увидишь список команд

— Выбери /newbot — начать создание

— Придумай **имя** бота (например, «Помощник магазина обуви»)

— Придумай **username** — уникальный ник, заканчивающийся на bot (например, my_shoe_shop_bot)

Если имя свободно, BotFather поздравит и отправит **токен**. Это ключ доступа к твоему боту. Выглядит он примерно так: 7234567890:AAHdqTcvCH1vGWJxfSeofSAs0K5PALDsaw.

Сохрани токен. Он понадобится для подключения бота к конструктору или CRM.

Шаг 2. Выбор платформы для создания сценариев

Сам по себе бот, созданный в BotFather, ничего не умеет. Это просто «оболочка». Чтобы он начал общаться и продавать, нужен **конструктор сценариев**.

Варианты для новичков:

— **Smartbot Pro** — российский конструктор с готовыми шаблонами, каталогом товаров и интеграциями

— **BotHelp** — еще один популярный конструктор с визуальным редактором и поддержкой всех мессенджеров

— **OkoCRM** — если нужна интеграция с CRM «из коробки»

Вариант для продвинутых:

— **n8n + ChatGPT API** — полный контроль и гибкость, но требует навыков

Шаг 3. Создание сценария продаж

Рассмотрим создание бота на примере Smartbot Pro.

А. Создаем магазин (каталог)

В Smartbot Pro есть готовый шаблон «Магазин в Telegram с доставкой».

— Заходишь в раздел «Магазины»

— Заполняешь основные параметры: название, валюта, способы доставки

— Добавляешь категории товаров

— Заполняешь карточки товаров: название, описание, цена, фото

Б. Настраиваем сценарий

Визуальный редактор позволяет строить логику из блоков:

— **Главное меню** — кнопки: «Каталог», «Акции», «Контакты»

— **При нажатии на «Каталог»** → показ категорий

— **Выбор категории** → показ товаров

— **Выбор товара** → подробное описание + кнопка «Ку-

пить»

— Оформление заказа — сбор данных (имя, телефон, адрес)

Все эти блоки просто перетаскиваются и соединяются стрелками.

В. Подключаем оплату

Smartbot Pro интегрируется с платежными системами. Клиент может оплатить заказ прямо в чате, не переходя на сайт.

Г. Подключаем бота к Telegram

— В конструкторе заходишь в раздел «Каналы»

— Выбираешь Telegram

— Вставляешь токен от BotFather

— Нажимаешь «Подключить»

Д. Тестируем

Обязательно протестируй бота сам. Пройди весь путь клиента: от первого сообщения до оплаты. Найди слабые места.

Часть 3. Других месенджерах-боты: Особенности подключения

С Других месенджерах всё сложнее и проще одновременно. Сложнее — потому что нужен официальный API. Проще — потому что через нормальных провайдеров это делается за пару дней.

Чем Других месенджерах Business API отличается от обычного

Обычный Других месенджерах Business App (бесплатное приложение) подходит только для микробизнеса. У него жесткие ограничения:

— Нельзя подключить бота нормально

— Несколько сотрудников не могут работать с одного аккаунта

— Рассылки ограничены 256 контактами

Других месенджерах Business API — это корпоративное решение :

— Подключается через официальных партнеров (BSP)

— Поддерживает ботов и автоматизацию

— Можно отправлять массовые рассылки тысячам клиентов

— Несколько сотрудников могут работать с одного номера

— Статус «Официальный аккаунт» с синей галочкой

Как подключить Других месенджерах Business API

Вариант 1: Через российского провайдера

В 2026 году есть несколько надежных вариантов для российского бизнеса:

— OkoCRM — добавила собственные интеграции с Других месенджерах (и Telegram, и MAX) в ноябре 2025 года. Теперь компании могут общаться с клиентами прямо из CRM без посредников.

— BotHelp — поддерживает Других месенджерах и все основные мессенджеры

Процесс подключения через OkoCRM :

— Регистрируешься в OkoCRM

— Заходишь в OkoStore

— Выбираешь интеграцию с Других месенджерах

— Следуешь инструкции (нужен бизнес-аккаунт Соц. сети и подтвержденный номер)

Вариант 2: Через международного BSP

Если работаешь с зарубежными клиентами, можно подключиться напрямую через Business Solution Provider :

— QuickReply.ai — платформа для создания Других месенджерах-ботов с готовыми шаблонами

— **Алибаба Cloud** — предоставляет доступ через Meta-партнерство

Создание Других месенджерах-бота

В QuickReply.ai процесс выглядит так :

— **Заходишь в AI Builder** — раздел для создания ботов

— **Создаешь нового бота** — даешь имя, например «Order Tracking Bot»

— **Проектируешь flow** — из блоков-нод:

— Text — отправка текста

— Image — отправка картинок

— Quick Reply — кнопки выбора

— List Message — выпадающий список

— Conditional Branching — ветвление в зависимости от ответа

— **Настраиваешь ключевые слова** — триггеры для за-

пуска бота (например, «Трек заказа», «Цена»)

— **Тестируешь** — прямо в интерфейсе платформы

— **Публикуешь** — одним кликом

Часть 4. ИИ-боты: Следующий уровень

Обычные сценарные боты хороши, но они ограничены. Клиент пишет «хочу узнать цену», а бот ждет кнопку. Если клиент написал по-другому — бот тупит.

ИИ-боты понимают естественный язык. Они могут ответить на любой вопрос, если у них есть база знаний.

Как сделать ИИ-бота

Вариант 1: Готовые платформы

В 2026 году появилось много платформ, где можно создать ИИ-бота без программирования.

— **OkoCRM AI-агенты** — в январе 2026 компания представила собственных самообучаемых помощников. По данным разработчиков, в 78% случаев они закрывают вопросы без участия менеджеров.

— QuickReply.ai — тоже добавляет ИИ-функции

Вариант 2: Своя сборка (для продвинутых)

Можно собрать ИИ-бота самому через n8n или Make:

— Telegram-бот (или Других месенджерах API) получает сообщение

— Отправляет текст в ChatGPT с промптом

— ChatGPT ищет ответ в твоей базе знаний (FAQ, описание товаров)

— Отправляет ответ обратно клиенту

Базу знаний можно загрузить в векторную базу данных (например, через LangChain) и подключать к ChatGPT.

Промпт для ИИ-бота

Системный промпт для бота:

«Ты — дружелюбный помощник компании [название], которая продает [продукт/услугу]. Твоя задача — отвечать на вопросы клиентов, помогать с выбором и подводить к покупке.

База знаний: [загруженные файлы с описанием продуктов, ценами, условиями доставки, частыми вопросами]

Правила общения:

— Отвечай вежливо, но не заискивай

— Используй эмодзи умеренно

— Если вопрос сложный или клиент хочет поговорить с человеком — предложи переключить на менеджера

— Если спрашивают цену — называй и добавляй выгоду

— Если спрашивают про доставку — объясняй условия и сроки

— Всегда заканчивай вопросом или предложением действия (перейти в каталог, оставить заказ)

Цель: довести клиента до покупки или сбора контактов для связи менеджера».

Часть 5. Интеграция с CRM: Единая картина клиента

Бот, который работает сам по себе — это хорошо. Бот,

интегрированный с CRM — это магия.

Что дает интеграция с CRM

— Автоматическое создание карточки клиента

— Как только человек написал боту — в CRM создается контакт

— Вся переписка привязывается к карточке

— Менеджер видит полную историю

— Сквозная аналитика

— Видно, сколько лидов пришло из Telegram, сколько из Других месенджерах

— Конверсия на каждом этапе воронки

— ROI канала

— Умные уведомления

— Если клиент готов к покупке — бот создает задачу менеджеру

— Если клиент отвалился — бот отправляет напоминание

— Напоминания о брошенной корзине

— Единое окно для менеджера

— Все диалоги из всех мессенджеров в одном интерфейсе

— Не надо прыгать между приложениями

Как настроить интеграцию

В OkoCRM интеграция с Telegram и Других месенджерах уже встроена :

— Заходишь в раздел «Настройки» → «Роботы»

— Создаешь нового робота

— Выбираешь воронку и этап, на котором он будет рабо-

тать

— Настраиваешь сценарий: «Если клиент написал → отправить сообщение»

— Можно настроить ответы в рабочее и нерабочее время

В BotHelp тоже есть интеграции с популярными CRM.

Через n8n можно связать что угодно с чем угодно, но нужно уметь настраивать.

Часть 6. Стратегия: Как бот реально продает

Бот — это не просто «ответчик». Это полноценный продавец, который ведет клиента по воронке.

Этап 1: Привлечение

Как люди попадают в бота?

— Ссылка на сайте «Получить консультацию в Telegram»

— Кнопка в шапке профиля Социальной сети

— Реклама с призывом «Подпишись на бота и получи скидку»

— Лид-магнит (бесплатный гайд, чек-лист) в обмен на подписку

Этап 2: Знакомство (онбординг)

Первое сообщение бота — самое важное. Оно должно:

— Поприветствовать

— Объяснить, что умеет бот

— Предложить выбор

Пример:

«Привет! Я бот-помощник магазина обуви

Что тебе интересно?

— Посмотреть новинки

— Узнать о скидках

— Связаться с менеджером

— Получить бесплатный гайд «Как выбрать зимнюю обувь»»

Этап 3: Квалификация

Бот задает вопросы, чтобы понять потребность:

— Какой размер?

— Какой стиль?

— Какой бюджет?

На основе ответов бот предлагает подходящие товары.

Этап 4: Прогрев

Если клиент не готов купить сразу, бот не исчезает. Он:

— Отправляет полезные материалы

— Напоминает о себе раз в несколько дней

— Сообщает об акциях и новинках

Этап 5: Продажа

Когда клиент готов, бот:

— Показывает карточку товара

— Добавляет в корзину

— Собирает данные для доставки

— Принимает оплату

Этап 6: Постпродажное обслуживание

После покупки бот:

— Отправляет чек и подтверждение

— Сообщает статус доставки
— Просит оставить отзыв
— Предлагает сопутствующие товары

Часть 7. Примеры сценариев

Сценарий 1: Бот для интернет-магазина

Шаг	Действие бота	Ответ клиента
1	Приветствие + меню	Выбирает "Каталог"
2	Показывает категории	Выбирает "Кроссовки"
3	Показывает товары с фото и ценами	Выбирает модель
4	Подробное описание + кнопка "Купить"	Жмет "Купить"
5	Просит размер	Вводит 42
6	Проверяет наличие	"Есть в наличии"
7	Собирает адрес и телефон	Вводит данные
8	Подтверждает заказ + ссылка на оплату	Оплачивает
9	"Спасибо! Номер заказа 123. Отправим СМС, когда придет"	

Сценарий 2: Бот для записи на услуги

Шаг	Действие бота	Ответ клиента
1	Приветствие + список услуг	Выбирает "Стрижка"
2	Показывает мастеров и свободное время	Выбирает время
3	Просит имя и телефон	Вводит
4	Подтверждает запись + напоминание	
5	За день до записи: "Напоминаем о визите завтра в 15:00"	

Сценарий 3: Бот для брошенной корзины

Шаг	Действие бота
1	(Через 3 часа после ухода) "Привет! Ты оставил эти кроссовки в корзине. Они еще в наличии. Хочешь продолжить?"
2	Если "Да" → переход к оформлению
3	Если "Нет" → "Может, посмотришь другие модели? У нас новинки"

Часть 8. Ошибки, которые убивают продажи

Ошибка 1. Слишком сложный онбординг

Если при первом контакте бот просит заполнить анкету из 10 полей — клиент уйдет. Спрашивай только самое нужное на каждом этапе.

Ошибка 2. Отсутствие переключения на человека

Бот должен уметь сказать: «Извините, я не могу ответить на этот вопрос. Сейчас позову менеджера». И реально позвать.

Ошибка 3. Спам

Если бот шлет сообщения каждый день — его заблокируют. 1—2 полезных сообщения в неделю достаточно.

Ошибка 4. Тупые ответы

«Я вас не понял, нажмите 1» — бесит всех. Лучше использовать ИИ-бота или хотя бы предусмотреть все частые вопросы.

Ошибка 5. Нет аналитики

Бот работает, а ты не знаешь, сколько людей доходит до покупки. Обязательно настраивай отслеживание в CRM.

Часть 9. Инструменты: Шпаргалка

Задача	Инструмент	Цена	Особенность
Создание бота в Telegram	Smartbot Pro	от 990 руб/мес	Готовые шаблоны, каталог
Создание бота (мультиканальный)	BotHelp	от 1500 руб/мес	Поддержка всех мессенджеров
CRM + боты из коробки	OkoCRM	от 1500 руб/мес	Собственные интеграции с Telegram/Других месенджерах
Других месенджерах API (международный)	QuickReply.ai	от $49/мес	Мощный конструктор, аналитика
Других месенджерах API (РФ)	OkoCRM / BotHelp	от 1500 руб/мес	Работает в России
ИИ-бот (готовый)	OkoCRM AI-агенты	в составе CRM	Самообучаемые помощники
ИИ-бот (самосбор)	n8n + ChatGPT API	Бесплатно + $ за запросы	Максимальная гибкость

Твое задание на неделю

— Выбери платформу. Если у тебя уже есть CRM — смотри интеграции в ней. Если нет — начни с конструктора (Smartbot Pro или BotHelp).

— Зарегистрируй бота в BotFather (для Telegram) или подключи Других месенджерах через партнера.

— Создай простой сценарий: приветствие + меню + ответы на 5 частых вопросов.

— **Добавь кнопку перехода на менеджера** (живого человека).

— **Протестируй сам** и дай друзьям потестировать.

— **Запусти** и добавь ссылку на бота на сайт и в соцсети.

Через неделю у тебя будет работающий цифровой продавец, который приносит заявки 24/7.

Глава 20. Анализ конкурентов: Разведка боем с помощью ИИ

В бизнесе есть старая поговорка: «Если ты не знаешь, что делают конкуренты, ты играешь в шахматы с завязанными глазами».

Раньше конкурентный анализ был рутинным процессом, который проводили раз в квартал или раз в год. Маркетологи собирали данные вручную, анализировали открытые источники, изучали отчеты и пытались выстроить картину рынка.

Но к моменту, когда отчет попадал на стол руководителю, рынок уже менялся. Конкурент запускал новую кампанию, снижал цены или выходил на новый сегмент — и компания оставалась в роли догоняющей.

Искусственный интеллект меняет правила игры.

AI-мониторинг превращает конкурентный анализ из периодической проверки в непрерывный поток данных, который позволяет реагировать на изменения рынка в реальном времени. Компании, внедрившие такие системы, сокращают время реакции в **5—10 раз**, повышают точность прогнозов до **70—80%** и экономят ресурсы: один аналитик с AI заменяет трех-четырех специалистов.

В этой главе я научу тебя вести разведку боем. Мы разберем, какие данные собирать, какие инструменты использовать и, главное, как превращать информацию о конкурентах

в реальные деньги.

Часть 1. Новая реальность: Отслеживать конкурентов 24/7

Традиционный подход к анализу конкурентов мертв. Сегодня побеждает тот, кто получает информацию быстрее других.

Что меняет ИИ в конкурентной разведке

1. Скорость реакции

Раньше: заметил изменение цены у конкурента через неделю, еще неделя на анализ — итого две недели промедления.

Сейчас: AI фиксирует событие в течение минут и автоматически формирует рекомендации.

2. Объем данных

Раньше: аналитик вручную смотрел 5—10 сайтов конкурентов, записывал наблюдения в Excel.

Сейчас: система сканирует сотни источников одновременно 24/7 без участия человека.

3. Глубина анализа

Раньше: «конкурент снизил цену».

Сейчас: AI не просто сообщает факт, а отвечает на вопрос «что нам с этим делать» — пересмотреть ценовую политику, усилить продвижение конкретного продукта, подготовить ответный ход.

Результаты внедрения AI-мониторинга

Компании, использующие современные системы, получают измеримые преимущества:

— Время от события у конкурента до осознанного ответа сокращается в 5—10 раз

— Один аналитик с AI заменяет трех-четырех специалистов, работающих традиционными методами

— Рост выручки на 3—8% именно за счет своевременных реакций на действия конкурентов

— Сокращение цикла маркетинговых исследований на 90% (с 3 недель до 48 часов)

Часть 2. Что отслеживать: Семь направлений разведки

Прежде чем выбирать инструменты, нужно понять, за чем именно мы следим. Современные системы мониторинга работают с несколькими категориями источников.

1. Веб-сайты и контент

Системы мониторят не только главные страницы конкурентов, но и блоги, разделы новостей, описания товаров, страницы вакансий и презентации. AI фиксирует изменения в контенте, отслеживает новые публикации и анализирует, какие темы конкурент считает приоритетными.

Что это дает: Понимание стратегических направлений развития компании раньше, чем они станут очевидными из официальных анонсов.

2. Рекламная активность

Мониторинг рекламных кампаний конкурентов включает анализ креативов, таргетинга, бюджетов и охвата. Системы отслеживают появление новых рекламных материалов в поиске, социальных сетях, на медиаплощадках.

Что это дает: Понимание, какие продукты конкурент продвигает активно, какие сообщения использует и какие сегменты аудитории считает приоритетными. По динамике рекламной активности можно предсказать запуск новых продуктов или выход на новые рынки за несколько недель до официального объявления.

3. Мобильные приложения

Для компаний с мобильными приложениями мониторинг обновлений — критически важный источник информации. AI отслеживает новые функции, изменения интерфейса, отзывы пользователей и рейтинг в магазинах.

Что это дает: Понимание, какие технические решения внедряет конкурент, какие баги исправляет и какие новые возможности добавляет. Ценнейший источник для продуктовых команд.

4. Юридические и финансовые данные

Регистрации товарных знаков, судебные дела, тендеры, отчетность публичных компаний — все это доступно в открытых источниках. AI автоматически обрабатывает эти данные и связывает разрозненные события в единую картину.

5. Цены и ассортимент

Мониторинг цен конкурентов — одна из наиболее востребованных функций. Система отслеживает изменения цен на всех этапах: от появления товара до распродаж и акций. AI анализирует не только текущие цены, но и паттерны ценообразования: как часто конкурент меняет цены, какие товары чаще попадают под скидки.

6. Социальные сети и коммуникации

AI обрабатывает все публичные коммуникации конкурента: посты, комментарии, интервью, выступления на конференциях. Система выявляет ключевые сообщения, отслеживает изменения в позиционировании и тональности.

7. Видимость в ИИ-поиске (новый фронт)

В 2026 году появился новый критический фронт — видимость бренда в ответах нейросетей. Пользователи все чаще спрашивают ChatGPT, Perplexity и другие ИИ-ассистенты вместо традиционного поиска.

Российская компания «Карамбола Лабс» создала платформу AImonitor.pro, которая анализирует, как нейросети видят и рекомендуют бренды. Она моделирует тысячи пользовательских сценариев, учитывая геолокацию, социально-демографические параметры и контекст.

Ключевые метрики нового фронта:

— Ranking — позиция бренда в рекомендательных списках нейросетей

— Visibility — частота упоминаний в генеративной выдаче

— **Share of Voice** — доля рыночного влияния в конкурентных тематиках

— **Integrity** — соответствие описания бренда реальным характеристикам

— **Sentiment** — эмоциональная тональность упоминаний

Часть 3. Инструменты конкурентной разведки 2026

В 2026 году рынок инструментов для конкурентного анализа разделился на несколько категорий. Вот лучшие представители каждой.

Категория 1: Комплексная аналитика

Similarweb — лидер рынка, который дает «Total Market Visibility» по всем каналам: веб, мобильные приложения и ИИ-поиск.

Что умеет:

— Точные данные о трафике на основе реальной панели пользователей (не clickstream-оценки)

— Анализ видимости в генеративных ИИ: метрики visibility score, brand mention share, citation share

— Мониторинг приложений: загрузки, удержание, вовлечение

— Для ecommerce — SKU-уровень данных о продажах и ценах

Цена: Competitive Intelligence — около $125/мес, AI Search Intelligence — $99/мес. Есть бесплатный тариф.

Для кого: Для CMO, директоров по маркетингу, страте-

гов, которым нужна объективная картина рынка.

Категория 2: Мониторинг изменений

Visualping — сервис, который отслеживает любые изменения на сайтах конкурентов и присылает уведомления.

Что умеет:

— Фиксирует изменения цен, новых продуктов, обновлений контента

— AI-суммаризация: вместо «изменилось 15 пикселей» пишет «цена выросла с $10 до $12»

— Ключевые слова: триггеры на определенные фразы («запуск», «скидка», «распродажа»)

Цена: От $50/мес (личные планы) до $100/мес (бизнес). Есть бесплатный план на 150 проверок.

Для кого: Для маркетологов, продакт-менеджеров, аналитиков, которым нужно знать о каждом чихе конкурента.

Категория 3: ИИ-видимость (новый класс)

AImonitor.pro — российская платформа для анализа видимости брендов в ответах ИИ.

Что умеет:

— Работает с Алисой AI, GigaChat, Google Gemini, GPT-5, Perplexity

— Моделирует тысячи пользовательских профилей для объективной картины

— Метрики Ranking, Visibility, Share of Voice, Integrity, Sentiment

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.