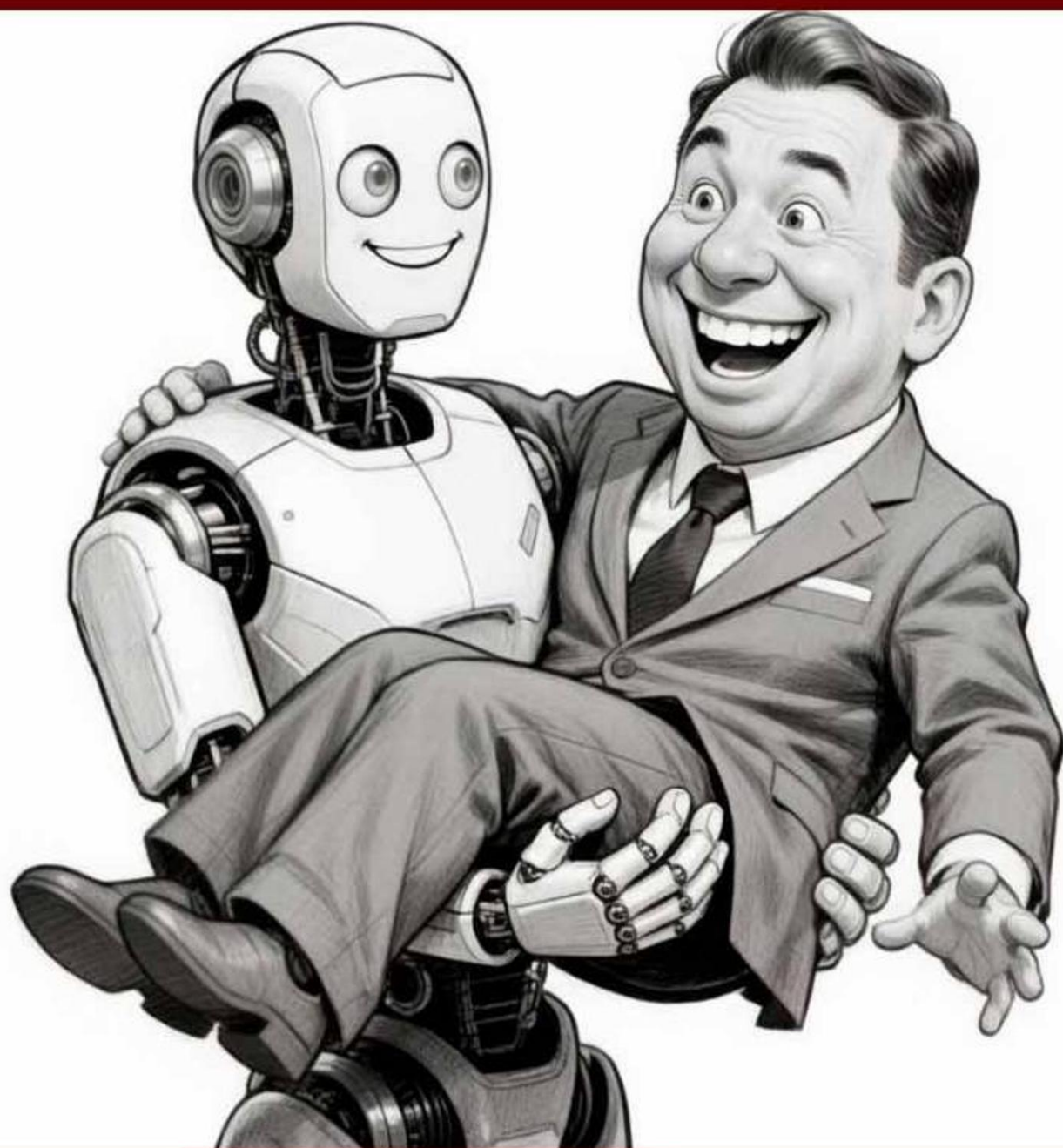


Власов Павел

ИИ для бизнеса



**ТОМ 3: ПРОДАЖИ ДЛЯ
ИНТРОВЕРТОВ — КАК ЗАСТАВИТЬ
ИИ БОЛТАТЬ С КЛИЕНТАМИ И
ЗАКРЫВАТЬ СДЕЛКИ**

Павел Власов

**Том 3: Продажи для интровертов
— как заставить ИИ болтать с
клиентами и закрывать сделки**

«Автор»

2026

Власов П.

Том 3: Продажи для интровертов — как заставить ИИ болтать с клиентами и закрывать сделки / П. Власов — «Автор», 2026

Третий том серии «Ленивый Босс» — это не просто сборник скриптов, а полная перезагрузка отдела продаж. Автор методично разбирает каждый этап воронки, от прогрева до финального «дожима», и показывает, как передать все коммуникации в руки безэмоционального, но невероятно эффективного ИИ. Вы научитесь создавать автоворонки, которые работают 24/7, писать коммерческие предложения на миллион за пять минут и анализировать конкурентов, не вставая с шезлонга. Книга развенчивает миф о том, что продажи — это искусство интуиции, и превращает их в точную науку автоматизации. Внутри вы найдёте пошаговые стратегии и готовые промпы для решения ключевых задач: Автоматизация «холодных» рассылок: как писать письма, которые открывают со слезами счастья. Создание неотразимых офферов: генерация коммерческих предложений, от которых глупо отказываться. Работа с возражениями: обучение ИИ быть вашим лучшим переговорщиком, который никогда не теряет самообладания.

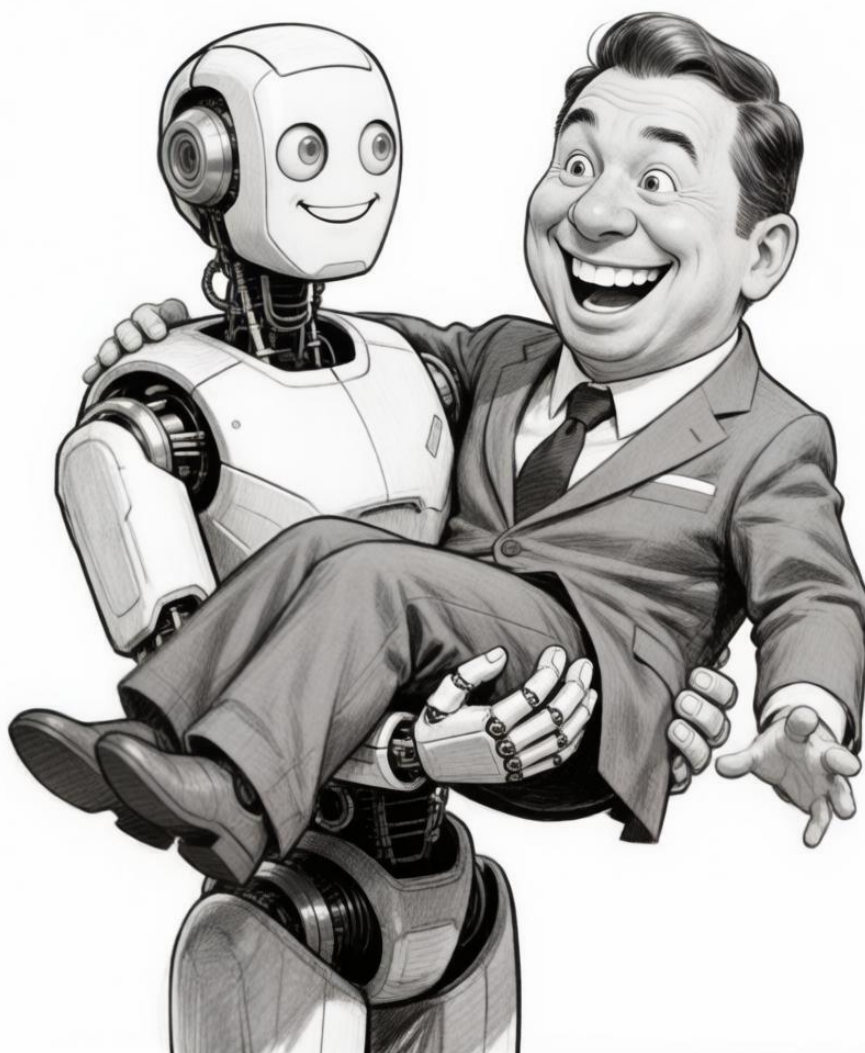
© Власов П., 2026

© Автор, 2026

Павел Власов
Том 3: Продажи для интровертов
— как заставить ИИ болтать с
клиентами и закрывать сделки

Власов Павел

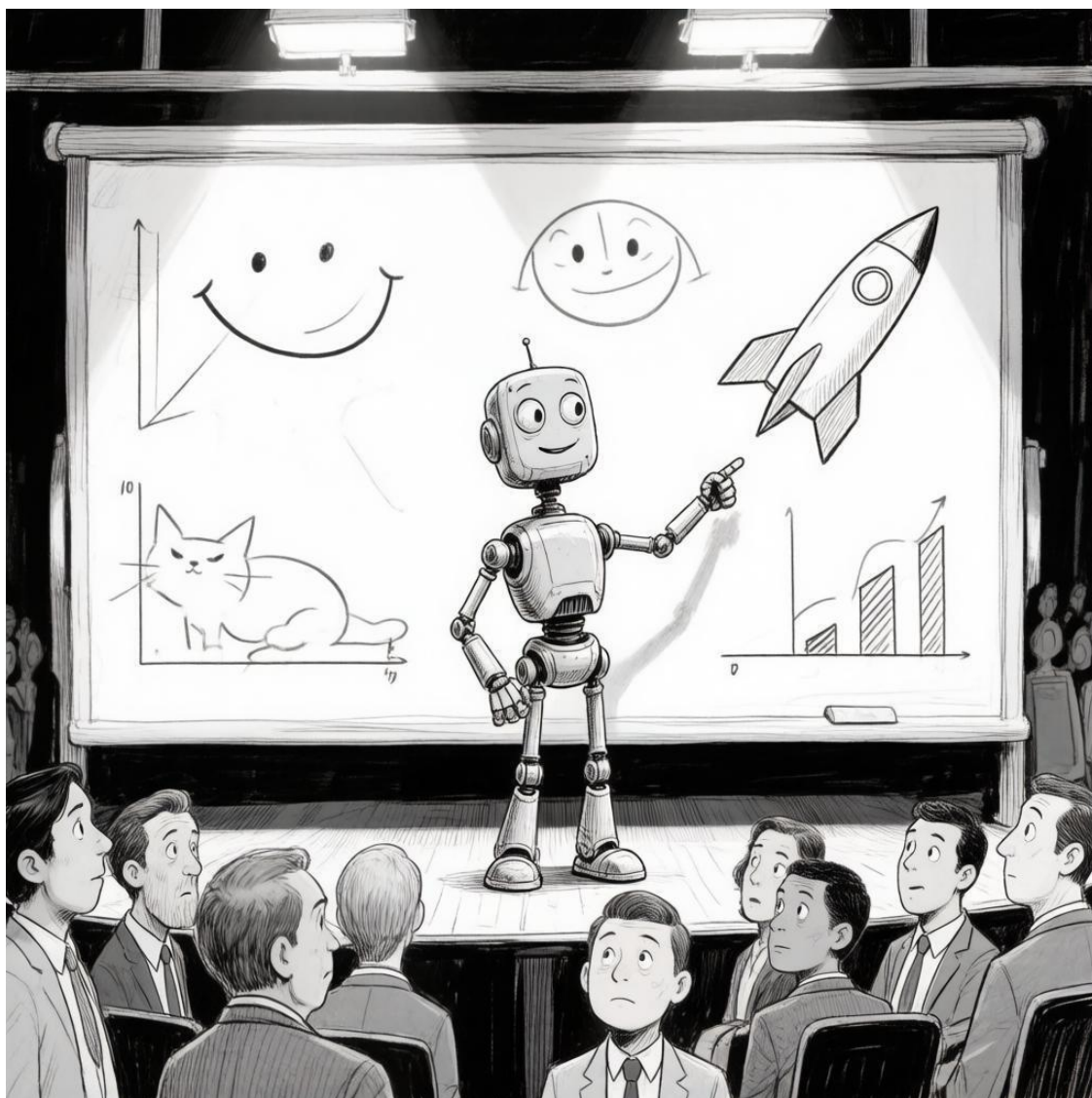
**ТОМ 3: ПРОДАЖИ ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ — КАК ЗАСТАВИТЬ ИИ БОЛТАТЬ
С КЛИЕНТАМИ И ЗАКРЫВАТЬ СДЕЛКИ**



**ТОМ 3: ПРОДАЖИ ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ — КАК ЗАСТАВИТЬ ИИ БОЛТАТЬ С КЛИ-
ЕНТАМИ И ЗАКРЫВАТЬ СДЕЛКИ**

Глава 1: Почему твои менеджеры сливают лиды

Том 3, Глава 1 • Путеводитель по миру безделья и высоких доходов: автоматизируем «человеческий фактор», чтобы большие никогда не работать по найму



Введение

Рад видеть тебя, истинный ценитель свободы Ленивый Босс! Твой уровень лени в нашей системе зафиксирован как «Профессиональный бездельник», и поверь, это лучший статус, который только можно получить для сохранения рассудка и кошелька.

Давай признаемся честно: тема «Почему твои менеджеры сливают лиды» вызывает у большинства предпринимателей головную боль. Мы исправим это раз и навсегда. Ведь человеческий фактор в продажах и как он лечит эту заразу.

Вот забавное наблюдение: лучшие идеи приходят в голову тогда, когда мы лежим на шезлонге, а не когда мы судорожно пишем отчеты. Автоматизация этого процесса — твой первый шаг к тому, чтобы освободить голову для великих свершений.

Стратегия автоматизации

Шаг 1: Извлечение экспертных знаний.

Прежде чем переложить задачу «Почему твои менеджеры сливают лиды» на ИИ, необходимо разложить её на атомарные составляющие. Большинство руководителей совершают ошибку, пытаясь скормить нейросети абстрактный запрос. Мы действуем тоньше: берем все текущие файлы, регламенты или хаотичные мысли по теме «человеческий фактор» и структурируем их в виде входных параметров. Робот должен четко понимать контекст вашего бизнеса, иначе на выходе мы получим водянистый бред. Мы задаем нейросети профессиональную роль, соответствующую этой задаче.

Этап 2: Настройка бесшовной интеграции.

На следующем этапе мы создаем детальную инструкцию для ИИ по обработке информации. Для темы «человеческий фактор» критически важно настроить фильтрацию ошибок. Мы пишем жесткие ограничения (Constraints): например, запрещаем ИИ использовать корпоративные штампы, требовать сложные форматы данных или выходить за рамки утвержденного бюджета. Мы учим модель анализировать человеческий фактор в продажах и как ии лечит эту заразу. и принимать решения на основе голых фактов, а не эмоций. Это позволяет полностью убрать человеческий фактор.

Шаг третий: Перевод на автопилот и контроль результатов.

Финальный аккорд — запуск системы в работу. Теперь твоя роль сводится к роли ленивого диспетчера, который раз в неделю лениво поглядывает на экраны дашборда. Все процессы в рамках «человеческий фактор» выполняются автоматически. Если на вход поступает сложный нестандартный случай, ИИ вежливо упаковывает его в короткую выжимку и присылает тебе на утверждение в мессенджер. В остальное время роботы безмолвно пахнут, пока твоя чистая прибыль растет, а ты занимаешься тем, чем и должен заниматься настоящий босс — качественным бездельем.

Техническая часть «Для ленивых»

Используй эти три убойных промпта, чтобы превратить нейросеть в своего лучшего менеджера по продажам.

Промпт 1: Экспресс-аудит и карта автоматизации по теме «человеческий фактор»

Этот промпт находит узкие места, рассчитывает финансовые потери от ручного труда и составляет пошаговый план внедрения ИИ.

Ты — ведущий мировой эксперт по автоматизации бизнес-процессов в сфере малого и среднего бизнеса. Твоя цель — полностью избавить руководителя от ручного участия в процессах: «Почему твои менеджеры сливают лиды» (человеческий фактор в продажах и как ии лечит эту заразу.).

Проанализируй текущее состояние дел в нашей компании: [ОПИСАНИЕ ТВОЕГО БИЗНЕСА И ТЕКУЩИХ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР].

Выполни следующие задачи:

1. Найди 3 скрытых источника неэффективности и потерь времени/денег в текущей схеме.
2. Опиши, как с помощью современных ИИ-моделей перевести этот процесс на полный автопилот.
3. Составь краткий перечень данных, которые нужно подготовить для следующего шага.

Промпт 2: ИИ-генератор тактических решений для задачи «Почему твои менеджеры сливают лиды»

Универсальный рабочий инструмент, который выполняет основную рутинную работу по теме «человеческий фактор» за секунды.

Ты — гениальный ИИ-ассистент, специализирующийся на теме «Почему твои менеджеры сливают лиды». Твоя задача — выполнить работу вместо человека с максимальным качеством и без лишней воды.

Вот вводные данные для обработки: [ВСТАВЬ СЮДА СЫРЫЕ ДАННЫЕ, ТЕКСТЫ, ИЛИ ХАОТИЧНЫЕ МЫСЛИ].

Твои правила работы:

- Действуй строго в рамках следующей задачи: Человеческий фактор в продажах и как ИИ лечит эту заразу..

- Не используй сложные термины, пиши просто, понятно и по делу.

- Сфокусируйся на извлечении максимальной практической ценности для малого бизнеса.

- Формат вывода: структурированный список решений с четкими шагами реализации.

Промпт 3: Автоматический ИИ-верификатор и контролер качества по теме «человеческий фактор»

Следит за качеством работы подрядчиков или сотрудников, находит ошибки и выставляет честную оценку.

Ты — строгий и беспристрастный аудитор качества. Твоя задача — проверить результаты выполнения работы по теме «Почему твои менеджеры сливают лиды» и убедиться в отсутствии человеческих ошибок.

Вот критерии идеального результата:

- Соответствие целям бизнеса.

- Отсутствие скрытых наценок, рисков или штампов.

- Четкость изложения и измеримость результатов.

Проверь следующий отчет/результат работы: [ВСТАВЬ СЮДА ТЕКСТ РАБОТЫ ИЛИ ОТЧЕТА].

Выстави честную оценку от 1 до 10, укажи на 3 критические ошибки, которые нужно исправить, и напиши готовый текст правок для исполнителя.

Реальный кейс

Владелец сети стоматологических клиник Анатолий нанял команду дорогих «экспертов» с окладом в сотни тысяч рублей, чтобы навести порядок в теме «Почему твои менеджеры сливают лиды». Вместо реальной работы «эксперты» три месяца рисовали красивые презентации и спорили о стратегии, пока реальные процессы стояли на месте. Компания теряла лояльных клиентов и несла колоссальные издержки на содержание раздутого штата бездельников.

Ленивый босс «Ленивый Босс» посоветовал прекратить выбрасывать деньги на ветер. Он показал коллеге простой алгоритм автоматизации: настроить ИИ-ассистента для обработки задач по теме «Почему твои менеджеры сливают лиды». Модель начала выдавать идеальные результаты за секунды и без малейших капризов. Раздутый штат был сокращен, расходы упали в пять раз, а Анатолий наконец-то выбросил успокоительное и начал наслаждаться жизнью, управляя процессами с помощью смартфона, лежа на пляже.

ТОМ 3: ПРОДАЖИ ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ — КАК ЗАСТАВИТЬ ИИ БОЛТАТЬ С КЛИЕНТАМИ И ЗАКРЫВАТЬ СДЕЛКИ

Глава 2: Промпты для прогресса

Том 3, Глава 2 • Психотерапия для гиперактивных директоров: автоматизируем «холодные рассылки», под завистливые взгляды уставших коллег



Введение

Здравствуй, предводитель новой волны предпринимателей Ленивый Босс! Твой уровень лени в нашей системе зафиксирован как «Профессиональный бездельник», и поверь, это лучший статус, который только можно получить для сохранения рассудка и кошелька.

Сегодняшняя глава — «Промпты для прогрева» — это твой персональный манифест свободы. Мы детально разберем, почему пишем холодные письма, которые открывают со слезами счастья.

Задумайся: за каждым успешным проектом стоит не уставший основатель с дергающимся глазом, а умная система распределения задач. Передавая рутину по теме «холодные рассылки» в руки ИИ, ты не просто экономишь деньги — ты возвращаешь себе право на счастливую жизнь.

Стратегия автоматизации

Этап 1: Проектирование воронки автоматизации.

Прежде чем переложить задачу «Промпты для прогрева» на ИИ, необходимо разложить её на атомарные составляющие. Большинство руководителей совершают ошибку, пытаясь скормить нейросети абстрактный запрос. Мы действуем тоньше: берем все текущие файлы, регламенты или хаотичные мысли по теме «холодные рассылки» и структурируем их в виде входных параметров. Робот должен четко понимать контекст вашего бизнеса, иначе на выходе мы получим водянистый бред. Мы задаем нейросети профессиональную роль, соответствующую этой задаче.

Этап 2: Проектирование каскадного промпта.

На следующем этапе мы создаем детальную инструкцию для ИИ по обработке информации. Для темы «холодные рассылки» критически важно настроить фильтрацию ошибок. Мы пишем жесткие ограничения (Constraints): например, запрещаем ИИ использовать корпоративные штампы, требовать сложные форматы данных или выходить за рамки утвержденного бюджета. Мы учим модель анализировать пишем холодные письма, которые открывают со слезами счастья. и принимать решения на основе голых фактов, а не эмоций. Это позволяет полностью убрать человеческий фактор.

Этап третий: Создание замкнутого цикла автоматизации.

Финальный аккорд — запуск системы в работу. Теперь твоя роль сводится к роли ленивого диспетчера, который раз в неделю лениво поглядывает на экраны дашборда. Все процессы в рамках «холодные рассылки» выполняются автоматически. Если на вход поступает сложный нестандартный случай, ИИ вежливо упаковывает его в короткую выжимку и присылает тебе на утверждение в мессенджер. В остальное время роботы безмолвно пахнут, пока твоя чистая прибыль растет, а ты занимаешься тем, чем и должен заниматься настоящий босс — качественным бездельем.

Техническая часть «Для ленивых»

Используй эти три убойных промпта, чтобы превратить нейросеть в своего лучшего менеджера по продажам.

Промпт 1: Экспресс-аудит и карта автоматизации по теме «холодные рассылки»

Этот промпт находит узкие места, рассчитывает финансовые потери от ручного труда и составляет пошаговый план внедрения ИИ.

Ты — ведущий мировой эксперт по автоматизации бизнес-процессов в сфере малого и среднего бизнеса. Твоя цель — полностью избавить руководителя от ручного участия в процессах: «Промпты для прогрева» (пишем холодные письма, которые открывают со слезами счастья.).

Проанализируй текущее состояние дел в нашей компании: [ОПИСАНИЕ ТВОЕГО БИЗНЕСА И ТЕКУЩИХ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ХОЛОДНЫЕ РАССЫЛКИ].

Выполни следующие задачи:

1. Найди 3 скрытых источника неэффективности и потерь времени/денег в текущей схеме.
2. Опиши, как с помощью современных ИИ-моделей перевести этот процесс на полный автопилот.
3. Составь краткий перечень данных, которые нужно подготовить для следующего шага.

Промпт 2: ИИ-генератор тактических решений для задачи «Промпты для прогрева»

Универсальный рабочий инструмент, который выполняет основную рутинную работу по теме «холодные рассылки» за секунды.

Ты — гениальный ИИ-ассистент, специализирующийся на теме «Промпты для прогрева». Твоя задача — выполнить работу вместо человека с максимальным качеством и без лишней воды.

Вот вводные данные для обработки: [ВСТАВЬ СЮДА СЫРЫЕ ДАННЫЕ, ТЕКСТЫ, ИЛИ ХАОТИЧНЫЕ МЫСЛИ].

Твои правила работы:

- Действуй строго в рамках следующей задачи: Пишем холодные письма, которые открывают со слезами счастья..
- Не используй сложные термины, пиши просто, понятно и по делу.
- Сфокусируйся на извлечении максимальной практической ценности для малого бизнеса.
- Формат вывода: структурированный список решений с четкими шагами реализации.

Промпт 3: Автоматический ИИ-верификатор и контролер качества по теме «холодные рассылки»

Следит за качеством работы подрядчиков или сотрудников, находит ошибки и выставляет честную оценку.

Ты — строгий и беспристрастный аудитор качества. Твоя задача — проверить результаты выполнения работы по теме «Промпты для прогрева» и убедиться в отсутствии человеческих ошибок.

Вот критерии идеального результата:

- Соответствие целям бизнеса.
- Отсутствие скрытых наценок, рисков или штампов.
- Четкость изложения и измеримость результатов.

Проверь следующий отчет/результат работы: [ВСТАВЬ СЮДА ТЕКСТ РАБОТЫ ИЛИ ОТЧЕТА].

Выстави честную оценку от 1 до 10, укажи на 3 критические ошибки, которые нужно исправить, и напиши готовый текст правок для исполнителя.

Реальный кейс

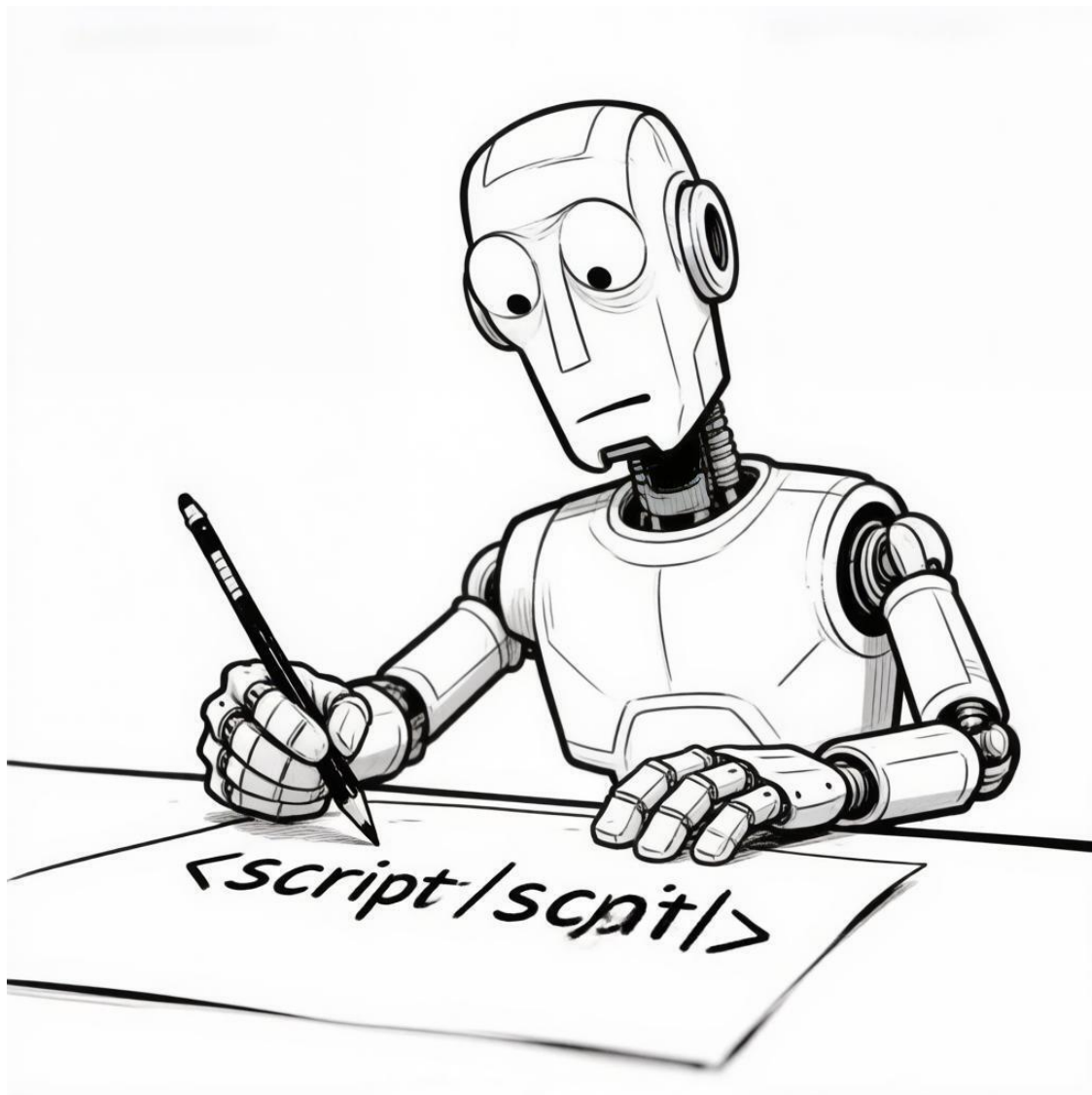
Владелец производства деревянных игрушек Валерий по старинке заполнял ручную бесконечные таблицы и отправлял сотни шаблонных писем, пытаясь удержать на плаву направление «холодные рассылки». Его рабочий день начинался в 8 утра и заканчивался за полночь, а личная жизнь превратилась в воспоминание. Жена грозила разводом, друзья забыли, как он выглядит, а бизнес при этом рос черепашьими темпами.

Тогда «Ленивый Босс» показал ему силу истинной философии ленивого управления. Они потратили ровно 15 минут, чтобы внедрить готовые промпы для решения задачи «Промпты для прогрева». Роботы мгновенно взяли на себя всю рутину, начав обрабатывать данные круглосуточно и без ошибок. Валерий освободил 80% своего времени, помирился с семьей и теперь развивает новые проекты, тратя на операционку не более 3 часов в неделю.

ТОМ 3: ПРОДАЖИ ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ — КАК ЗАСТАВИТЬ ИИ БОЛТАТЬ С КЛИЕНТАМИ И ЗАКРЫВАТЬ СДЕЛКИ

Глава 3: Скрипты продаж без рвотного рефлекса

Том 3, Глава 3 • Пошаговый манифест ленивого босса: автоматизируем «скрипты продаж», без лишней теории и занудства



Введение

Приветствую, покоритель цифровых вершин Ленивый Босс! Твой уровень лени в нашей системе зафиксирован как «Профессиональный бездельник», и поверь, это лучший статус, который только можно получить для сохранения рассудка и кошелька.

Сегодня мы препарируем тему «Скрипты продаж без рвотного рефлекса». Наш фокус — создаем ненавязчивые, бьющие точно в цель сценарии общения.

Знаешь ли ты шокирующий факт? Около 84% владельцев бизнеса тратят свои лучшие годы на задачи, которые ИИ решает за пару кликов. Почему они продолжают страдать? Ответ кроется в упрямстве и нежелании отпустить контроль. Но ленивый босс действует иначе — он заставляет алгоритмы пахать, пока сам отдыхает.

Стратегия автоматизации

Шаг первый: Картирование рутины и деконструкция.

Прежде чем переложить задачу «Скрипты продаж без рвотного рефлекса» на ИИ, необходимо разложить её на атомарные составляющие. Большинство руководителей совершают ошибку, пытаясь скормить нейросети абстрактный запрос. Мы действуем тоньше: берем все текущие файлы, регламенты или хаотичные мысли по теме «скрипты продаж» и структури-

руем их в виде входных параметров. Робот должен четко понимать контекст вашего бизнеса, иначе на выходе мы получим водянистый бред. Мы задаем нейросети профессиональную роль, соответствующую этой задаче.

Этап второй: Тюнинг тональности и стиля общения.

На следующем этапе мы создаем детальную инструкцию для ИИ по обработке информации. Для темы «скрипты продаж» критически важно настроить фильтрацию ошибок. Мы пишем жесткие ограничения (Constraints): например, запрещаем ИИ использовать корпоративные штампы, требовать сложные форматы данных или выходить за рамки утвержденного бюджета. Мы учим модель анализировать создаем ненавязчивые, бьющие точно в цель сценарии общения. и принимать решения на основе голых фактов, а не эмоций. Это позволяет полностью убрать человеческий фактор.

Шаг третий: Перевод на автопилот и контроль результатов.

Финальный аккорд — запуск системы в работу. Теперь твоя роль сводится к роли ленивого диспетчера, который раз в неделю лениво поглядывает на экраны дашборда. Все процессы в рамках «скрипты продаж» выполняются автоматически. Если на вход поступает сложный нестандартный случай, ИИ вежливо упаковывает его в короткую выжимку и присылает тебе на утверждение в мессенджер. В остальное время роботы безмолвно пахнут, пока твоя чистая прибыль растет, а ты занимаешься тем, чем и должен заниматься настоящий босс — качественным бездельем.

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.