

НА

СВОЕЙ
ШКУРЕ

ПОЧЕМУ ЗА ТВОИ
ТЕКСТЫ БУДУТ ПЛАТИТЬ,
ДАЖЕ КОГДА КЛИЕНТ
УМЕЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ
НЕЙРОСЕТЬЮ

НЕЙРОСЕТИ
ПИСУТ БЫСТРО.
НО НЕ ЧУВСТВУЮТ,
НЕ ПОНИМАЮТ
И НЕ ОТВЕТСТВЕННЫ.



Копирайтинг, за который платят

Ольга Тимофеева

**На своей шкуре. Почему за
твои тексты будут платить,
даже когда клиент умеет
пользоваться нейросетью**

«Автор»

2026

Тимофеева О.

На своей шкуре. Почему за твои тексты будут платить, даже когда клиент умеет пользоваться нейросетью / О. Тимофеева — «Автор», 2026 — (Копирайтинг, за который платят)

Клиентка прислала текст, написанный через нейросеть: "вроде неплохо вышло". Я переписала его под ту же аудиторию, конверсия выросла почти в три раза. Дело было не в грамотности. Я знала, о чем эта женщина переписывалась с покупательницей накануне ночью, а нейросеть нет. Книга про то, за что клиент платит, когда рядом бесплатный ChatGPT: не за буквы на экране, а за снятую тревогу перед запуском и доверие аудитории, которое строится годами. Пять глав личной практики: разговоры с клиентами, цифры, разбор, почему узкая экспертиза стоит дороже широкой.

Содержание

Глава 1. Разница, которую видно только вблизи	5
Глава 2. За что клиент платит на самом деле	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Ольга Тимофеева

На своей шкуре. Почему за твои тексты будут платить, даже когда клиент умеет пользоваться нейросетью

Глава 1. Разница, которую видно только вблизи

Клиентка написала мне в марте: “Оль, я тут сама попробовала текст для рассылки, вроде неплохо вышло, глянешь?” Присылает документ. Заголовок “Откройте секрет успешных продаж уже сегодня”. Дальше три абзаца про “выстроить доверительные отношения с аудиторией” и “предложить клиенту ценность”. Ни одного примера, ни одной цифры, ни одного живого слова.

Я знаю эту рассылку наизусть, потому что за последний год увидела десятки таких. ChatGPT пишет грамотно, структурно, даже с легким огоньком, если попросить правильно. Но у него нет доступа к разговору, который клиентка провела с покупательницей вчера вечером в директе, где та призналась, что боится потратить деньги на курс и снова разочароваться. У нейросети нет этой фразы в памяти. У меня есть, потому что я читаю переписки клиентки регулярно и знаю, чем живет ее аудитория на этой неделе.

Через два дня я переписала рассылку. Заголовок стал “Вы читаете это не в первый раз, и я знаю, что вас останавливает”. В тексте появилась та самая переписка, обезличенная и переработанная. Появилось конкретное возражение и ответ на него, который клиентка проговаривала покупателям лично десятки раз, но никогда не записывала текстом. Конверсия в переход по ссылке выросла почти в три раза относительно похожей рассылки месяцем раньше.

Разница между этими двумя текстами объясняет, почему копирайтер все еще нужен, хотя каждый второй клиент сейчас пробует написать сам. Нейросеть отлично справляется с формой. Держит структуру, подбирает синонимы, звучит связно. Текст, который продает, строится на знании конкретного человека, который будет это читать. На детали, которую невозможно нагенерировать, потому что ее просто нет в открытом доступе. Она есть только в разговорах, в комментариях, в переписках, в голове у эксперта, который годами работает с этой аудиторией.

Я вижу закономерность в клиентах, которые приходят ко мне после неудачной попытки написать самим. Они не разочарованы в текстах вообще. Они разочарованы в ощущении, что потратили время и получили что-то среднее, что не стыдно показать, но и незачем читать до конца. Соревнование сейчас не с нейросетью в скорости или в правильности формулировок. Соревнование за внимание человека, который за последний год увидел тысячи одинаково гладких текстов и научился их не замечать.

Дальше в этой книге я покажу, как превращать знание аудитории в конкретные текстовые решения, и как объяснять клиенту, за что он платит, когда мог бы попробовать бесплатно через нейросеть сам.

Глава 2. За что клиент платит на самом деле

Клиент, который присылает бриф на лендинг, редко пишет прямым текстом, чего он хочет на самом деле. Пишет “нужны продающие тексты”, “нужно чтобы конверсия выросла”, “сделайте красиво и убедительно”. За этими формулировками стоит что-то другое, и я поняла это не сразу, а через несколько лет работы с инфобизнесом.

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.