

Власов Павел

ИИ для бизнеса



**ТОМ 8: СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЛЕНИВЫХ —
ЗАСТАВЛЯЕМ ИИ ПИСАТЬ
БИЗНЕС-ПЛАНЫ И ИСКАТЬ ТОЧКИ
ВЗРЫВНОГО РОСТА**

Павел Власов

Том 8: Стратегия для ленивых — заставляем ИИ писать бизнес-планы и искать точки взрывного роста

<https://litres.ru/74125822>

SelfPub; 2026

Аннотация

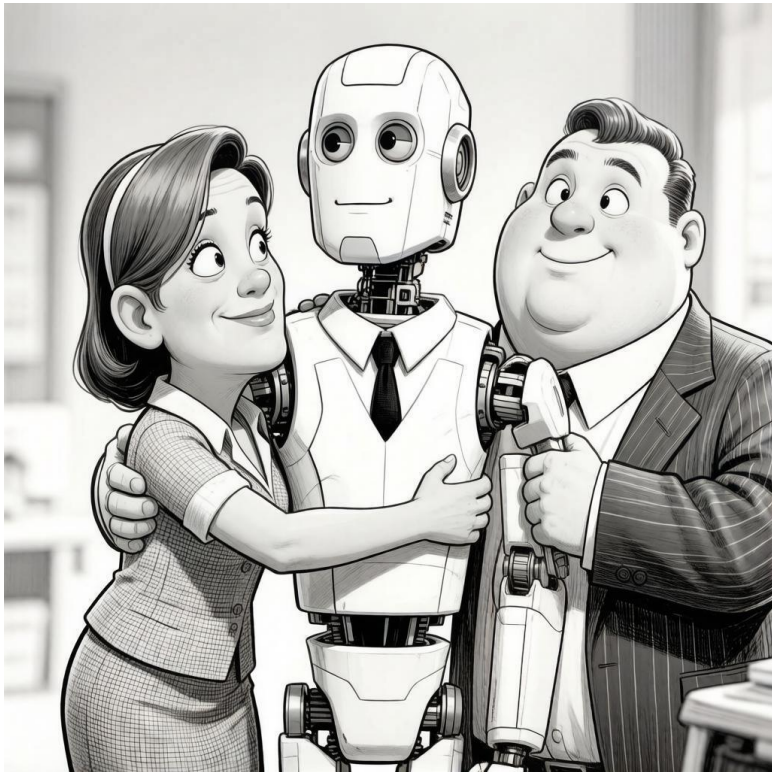
Стратегия для ленивых: заставляем ИИ писать бизнеспланы и искать точки взрывного роста (том 8, Павел Власов) — практическое руководство для предпринимателей, которые хотят развивать бизнес, минимизировав рутину. Автор раскрывает методику использования ИИ (ChatGPT, Gemini, Claude и др.) для решения ключевых бизнесзадач: от составления лаконичного бизнесплана и поиска голубого океана до SWOT-анализа, диверсификации, масштабирования, франчайзинга и прогнозирования трендов. В книге — готовые промпты, пошаговые алгоритмы и реальные кейсы: на примерах показано, как с помощью нейросетей автоматизировать стратегическое планирование, находить прибыльные ниши, тестировать идеи с минимальными затратами и делегировать аналитику ИИ. Главная идея: максимум результата при минимуме

личных усилий за счёт грамотной работы с искусственным интеллектом».

Павел Власов
Том 8: Стратегия для
ленивых — заставляем
их писать бизнес-
планы и искать точки
взрывного роста

Власов Павел

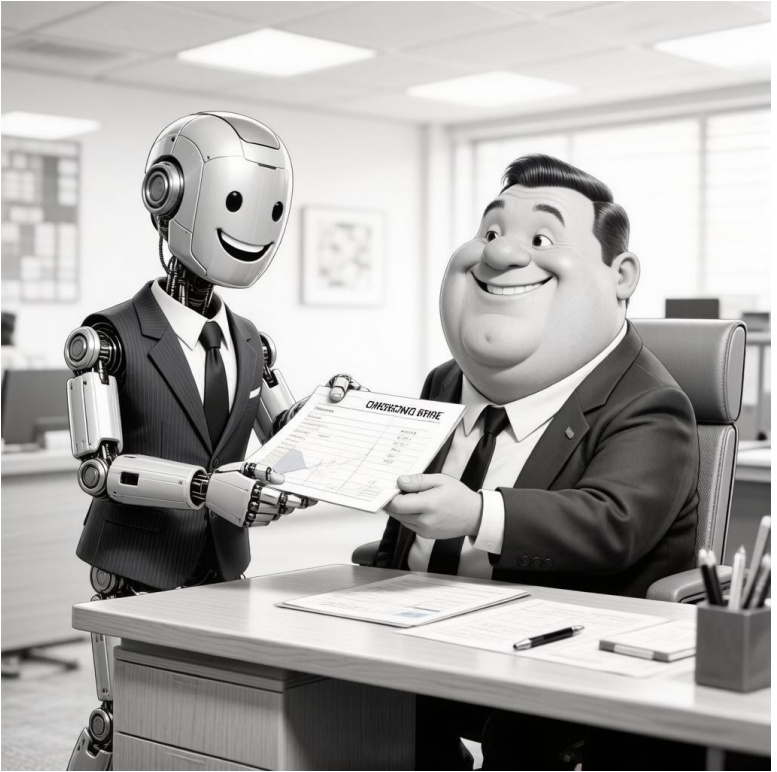
ТОМ 8: СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЛЕНИВЫХ — ЗАСТАВ-
ЛЯЕМ ИХ ПИСАТЬ БИЗНЕС-ПЛАНЫ И ИСКАТЬ
ТОЧКИ ВЗРЫВНОГО РОСТА



ТОМ 8: СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЛЕНИВЫХ — ЗАСТАВЛЯЕМ ИИ ПИСАТЬ БИЗНЕС-ПЛАНЫ И ИСКАТЬ ТОЧКИ ВЗРЫВНОГО РОСТА

Глава 1: Бизнес-план на одну страницу: как заставить ИИ спланировать твой триумф, пока ты выбираешь сорт кофе

Зачем писать мемуары для инвесторов, которые всё равно не умеют читать дальше первой страницы? Сделай план на один лист, пока твои конкуренты тонут в макулатуре.



Введение

Добро пожаловать в мир корпоративного мазохизма, мой дорогой Ленивый Босс. Если ты когда-либо сталкивался с классическим менеджментом, то наверняка знаешь этот священный ритуал: написание стостраничного бизнес-плана. Это такое увлекательное занятие, сравнимое разве что с ручным переписыванием телефонной книги под дулом пистолета. Традиционные консультанты, эти напыщенные индюки в костюмах-тройках, берут за это сотни тысяч рублей. Они неделями сидят в душных переговорах, рисуют бессмысленные графики, проводят SWOT-анализы по шаблонам из учебников Котлера за 1998 год и высчитывают финансовые прогнозы на пять лет вперед. Пять лет! Да в современных реалиях мы не знаем, что произойдет в следующий вторник, а эти сказочники с умным видом планируют амортизацию серверов в третьем квартале года собаки. Всё это делается с одной единственной целью — оправдать свое существование и содрать с тебя побольше денег за документ, который после подписания договора отправится в самый темный ящик самого пыльного стола, чтобы больше никогда не увидеть свет. Человеческая глупость в бизнесе не имеет границ, но апогеем этой глупости является вера в то, что толщина бумажной папки напрямую коррелирует с успехом предприятия. Это абсолютная ложь, созданная для того, чтобы занять делом армию бесполезных офисных планктонов. Настоящий бизнес делается на салфетках, в

коротких заметках на телефоне и, самое главное, в головах тех, кто умеет думать, а не работать руками. Ленивый Босс понимает, что любая попытка детально расписать будущее — это лишь судорожная попытка успокоить свой экзистенциальный страх перед неопределенностью. Мы не собираемся успокаивать страхи бумагой. Мы собираемся зарабатывать деньги, тратя на это минимум калорий. ИИ позволяет нам перевернуть эту игру. Вместо того чтобы мучить себя и своих немногочисленных подчиненных написанием унылых талмудов, мы делегируем эту грязную, аналитическую работу нейросетям. Мы заставим Gemini или ChatGPT проанализировать рынок, выявить скрытые угрозы, найти золотые жилы и упаковать все это в лаконичный, жесткий и рабочий бизнес-план размером ровно в один экран. Почему один экран? Потому что если твоя бизнес-идея не помещается на одном экране смартфона, значит, ты сам не понимаешь, на чем собираешься зарабатывать, либо твой бизнес слишком сложен для того, чтобы приносить легкие деньги. А мы здесь собрались именно за легкими деньгами. Пора избавить свой мозг от необходимости страдать над формулировками миссий и видения компании. Твоя миссия — получать максимальную маржу при нулевом физическом участии. Твое видение — пляж, шезлонг и уведомления от мобильного банка. Всё остальное за нас сделает искусственный интеллект, который не требует зарплаты, не уходит в декрет и не плачет от того, что

босс слишком ленив.

Стратегия автоматизации

Перейдем к концепции, которая спасет твое ментальное здоровье и сохранит миллионы нейронов. Мы будем использовать модифицированный подход Lean Canvas — бизнес-план на одну страницу, но адаптированный под философию тотальной лени и максимальной наглости. Традиционный Lean Canvas состоит из девяти блоков: проблема, решение, ключевые метрики, уникальное ценностное предложение, скрытое преимущество, каналы распространения, сегменты клиентов, структура расходов и потоки доходов. Звучит скучно? Согласен. Но прелесть в том, что тебе не придется заполнять эти блоки самостоятельно. Твоя единственная задача как Ленивого Босса — выплюнуть в нейросеть хаотичный поток своих мыслей, а она превратит его в структурированный шедевр стратегического планирования. Логика работы с ИИ строится на принципе «умного паразитирования». Ты не должен объяснять нейросети, как устроен мир. Она уже прочитала все бизнес-книги, все кейсы Harvard Business Review и все безумные твиты Илона Маска. Она знает теорию лучше любого профессора из Сколково. Твоя задача — дать ей контекст твоего локального рынка и твои личные, пусть даже самые циничные, цели. Алгоритм действий выглядит следующим образом. Шаг первый: Словесный демпинг. Ты берешь свой смартфон, открываешь диктофон или окно чата с ИИ и наговариваешь всё, что крутится в

твоей голове по поводу будущей ниши. Не нужно стесняться в выражениях. Пиши прямо: «Хочу открыть доставку шаурмы для богатых бездельников в центре города, чтобы они платили тройную цену за красивую упаковку и пафосное название, а делать её будут мигранты на окраине». ИИ обожает такую искренность, потому что в ней скрыто истинное позиционирование бизнеса. Шаг второй: Запуск ИИ-Архитектора. Мы скармливаем этот поток сознания нейросети, используя специальный промпт, который заставляет её думать как смесь безжалостного венчурного капиталиста и гениального маркетолога. ИИ моментально структурирует твой бред, отсекает откровенную глупость и вытаскивает наружу суть бизнеса. Шаг третий: Кристаллизация ценности. Нейросеть сама формулирует твоё «уникальное торговое предложение» и, что ещё важнее, твоё «скрытое преимущество» — то, почему конкуренты не смогут тебя быстро скопировать (например, потому что ты используешь ИИ-автоматизацию, которая сокращает твои косты на персонал на 80%). Шаг четвертый: Оптимизация расходов до костей. Ленивый Босс панически боится постоянных расходов. Офисы, секретарши, дорогие CRM-системы — всё это идет на свалку истории. Мы заставляем ИИ рассчитать бизнес-модель так, чтобы постоянные затраты стремились к нулю, а переменные возникали только в момент получения реальной прибыли. Шаг пятый: Финальный стресс-тест. Ты просишь ИИ атаковать твой собственный план с позиции самого мерзкого, душного и кон-

сервативного инвестора или налогового инспектора. Нейросеть находит все слабые места и тут же предлагает решения, как их закрыть. В итоге ты получаешь документ, который помещается на один экран телефона. Ты можешь показать его партнерам, можешь использовать его как личный ориентир, а можешь просто распечатать, повесить на стену и медитировать на него, пока твои конкуренты пишут 150-страничные отчеты о маркетинговых исследованиях рынка пластиковых стаканчиков. Преимущество такого подхода очевидно: твой план динамичен. Если рынок изменился (а он меняется каждый день), ты тратишь ровно две минуты на то, чтобы регенерировать одну страницу, в то время как классические компании тратят месяцы на согласование изменений в своих многотомных планах развития. Будь ленивым, будь гибким, пусть думает машина.

Техническая часть «Для ленивых»

Для того чтобы превратить теорию в реальные деньги, тебе понадобится доступ к любой современной языковой модели. Я рекомендую использовать Gemini 1.5 Pro от Google или ChatGPT (GPT-4o) от OpenAI, либо Claude 3.5 Sonnet от Anthropic. Все они отлично справляются с аналитикой, если их правильно пнуть. Тебе не нужно уметь программировать, не нужно настраивать сложные интеграции через API. Всё, что тебе нужно — это умение копировать текст и нажимать кнопку «Отправить». Мы будем использовать веб-интерфейсы этих сервисов (gemini.google.com или chatgpt.com). Ни-

же представлены три мощнейших промпта профессионального уровня. Они составлены таким образом, чтобы выжать из ИИ максимум конкретики и цинизма, исключая любую «воду» и банальные советы вроде «вам нужно усердно работать». Скопируй первый промпт, подставь свои обрывки мыслей в указанное место и посмотри, как хаос превращается в идеальную структуру. Затем используй второй и третий промпты для доработки плана. Помни: ИИ работает на тебя, а не ты на него. Если тебе не нравится результат, не пытайся переписать его сам. Просто напиши ИИ: «Это слишком сложно и требует много моей личной работы. Переделай так, чтобы я вообще ничего не делал, а прибыль осталась прежней». Позволь себе быть капризным боссом, нейросеть стерпит всё.

Промпт 1: Промпт №1. Экстрактор бизнес-идей из хаоса

Этот промпт превращает твои сумбурные мысли, наговоренные голосом или записанные на коленке, в четкую структуру бизнес-идеи по методологии Lean Canvas с фокусом на минимальные усилия.

Ты — циничный бизнес-консультант мирового уровня, который презирает бюрократию, длинные отчеты и лишнюю работу. Твоя цель — помочь мне, Ленивому Боссу, упаковать мою сырую идею в максимально прибыльный и простой в управлении бизнес. Я даю тебе поток своих мыслей, а ты должен структурировать его в жесткий одностраничный биз-

нес-план. Вот мои вводные: [Вставь_свои_хаотичные_мысли_и_идеи_сюда]. Проанализируй это и выдай мне результат в виде 9 лаконичных блоков: 1. Проблема клиентов (какую реальную боль мы закрываем, без соплей). 2. Наше решение (простое, элегантное, требующее минимум ручного труда). 3. Уникальное ценностное предложение (почему клиенты отдадут нам деньги, а не конкурентам). 4. Скрытое преимущество (что у нас есть такого, что тяжело скопировать: например, личные связи, уникальный ИИ-промпт, лень как двигатель прогресса). 5. Сегменты клиентов (кто эти люди, у которых есть деньги и глупость купить наш продукт). 6. Ключевые метрики (всего 2-3 показателя, на которые мне смотреть раз в неделю, лежа на диване, чтобы понять, что бизнес не умирает). 7. Каналы продаж (как мы достучимся до них с минимальным бюджетом и без холодных звонков). 8. Структура расходов (вырежи все постоянные косты, оставь только те, без которых физически нельзя запуститься). 9. Поток доходов (как именно мы получаем кэш, желательно по предоплате). Пиши кратко, дерзко, без банальщины и заумных терминов. Только суть и деньги.

Промпт 2: Промпт №2. Оптимизатор лени и автоматизации

Этот промпт берет полученный бизнес-план и находит в нем все процессы, которые можно делегировать нейросетям или дешевому аутсорсу, убирая тебя из операционки на 99%.

Перед тобой бизнес-план компании: [Вставь_получен-

ный_на_предыдущем_шаге_план_сюда]. Твоя задача — провести жесткий аудит этого плана с точки зрения тотальной автоматизации и лени. Найди каждую операционную задачу (маркетинг, продажи, поддержка, аналитика, логистика) и распиши для каждой из них: 1. Как полностью автоматизировать её с помощью современных ИИ-инструментов (ChatGPT, Gemini, Midjourney, Make, Zapier и др.). Дай конкретные сценарии. 2. Какие задачи ИИ решить не может, и как их делегировать на ультра-дешевый аутсорс или фрилансеров, чтобы я вообще не общался с ними лично. 3. Какую единственную кнопку в этой системе должен нажимать я, Ленивый Босс, чтобы контролировать весь процесс, тратя на это не более 15 минут в день. Твой ответ должен быть практической инструкцией по созданию автономного бизнеса, работающего без участия человека. Если в плане есть хоть один процесс, требующий моего личного присутствия в офисе — убери его или замени на удаленный формат.

Промпт 3: Промпт №3. Стресс-тест от безжалостного инвестора

Этот промпт заставляет ИИ примерить роль самого скептического и злого инвестора, чтобы найти все скрытые риски твоего плана и сразу написать решения по их устранению.

Забудь про вежливость. Твоя роль — злой, циничный, повидавший виды венчурный инвестор, который повидал тысячи стартапов, прогоревших из-за глупости их создателей.

Изучи этот бизнес-план: [Вставь_твой_бизнес-план_сюда]. Напиши мне 5 самых жестких, неприятных и реалистичных причин, почему этот бизнес закроется в первые три месяца. Ткни меня носом в мои иллюзии, слабые места в каналах привлечения клиентов и дыры в финансовой модели. После того как ты обольешь меня ушатом холодной воды и укажешь на эти 5 уязвимостей, переключись обратно в режим гениального бизнес-консультанта и для каждой из этих 5 проблем напиши элегантное, ленивое и абсолютно рабочее решение, которое нейтрализует этот риск еще до старта. Сделай так, чтобы этот бизнес стал практически неуязвимым для кризисов и конкурентов, но при этом остался простым как три копейки.

Реальный кейс

Давай разберем поучительную историю, которая произошла в одном крупном российском городе. Жили-были два предпринимателя. Одного звали Виктор — типичный представитель «старой школы», адепт достигаторства, фанат бизнес-тренингов под лозунгом «Работай 25 часов в сутки, спи на гвоздях, херачь пока молодой». Вторым был наш герой — Ленивый Босс, человек, чей девиз звучит как «Если работу нельзя сделать лежа, значит, это плохая работа». Оба решили войти в одну и ту же нишу: создание агентства по генерации лидов и настройке рекламы для локальных бизнесов (стоматологии, автосервисы, салоны красоты). Виктор подошел к делу фундаментально. Он снял пафосный офис

в стиле лофт, нанял дизайнера для разработки логотипа за 150 тысяч рублей, взял в штат двух копирайтеров, таргетолога, аккаунт-менеджера и курьера. Затем он заперся в кабинете на три месяца, чтобы написать «Великую Книгу Стратегии» — бизнес-план на 120 страниц формата А4 с подробнейшим анализом рынка, графиками окупаемости инвестиций и должностными инструкциями для уборщицы. Виктор лично прописал KPI для каждого сотрудника и внедрил систему контроля рабочего времени, которая делала скриншоты экранов работников каждые 5 минут. Тем временем Ленивый Босс заварил себе чашку ароматного латте, открыл Claude 3.5 Sonnet и надиктовал бизнес-идею: «Хочу агентство лидогенерации, где всю работу по анализу конкурентов, написанию текстов для креативов и созданию картинок делает ИИ, продажами занимается умный автоответчик, а я только подтверждаю получение денег на карту». За 10 минут ИИ выдал Ленивому Боссу план на одну страницу. Ключевая фишка плана заключалась в том, что у агентства вообще не было сотрудников. ИИ расписал схему, при которой Босс использовал готовые шаблоны промптов для создания рекламных кампаний за 5 минут, а рутинную настройку кабинетов отдавал фрилансерам за копейки, включая их стоимость в чек клиента по предоплате. Постоянные расходы Виктора составляли 450 000 рублей в месяц еще до того, как он нашел первого клиента. Постоянные расходы Ленивого Босса составляли ровно 2 000 рублей (подписка на

ChatGPT Plus). Спустя полгода Виктор объявил себя банкротом. Его сотрудники постоянно саботировали работу, копирайтеры срывали сроки, таргетолог ушел в запой вместе с рекламными бюджетами клиентов, а сам Виктор заработал нервный тик и язву желудка, пытаясь свести концы с концами и выплатить аренду за лофт. Ленивый Босс за эти же полгода закрыл 15 постоянных клиентов, тратя на работу не более 3 часов в неделю. Все рекламные тексты и картинки за него генерировал ИИ по готовым шаблонам за пару минут, отчеты для клиентов формировались автоматически, а сам Босс большую часть времени проводил в кофейнях, лениво наблюдая, как на его счет капает чистая прибыль без каких-либо накладных расходов. Виктор до сих пор считает, что бизнес — это тяжелый крест, который нужно нести с мученическим лицом. Ленивый Босс просто купил себе новую машину и улетел зимовать на Бали, взяв с собой только ноутбук, который он открывает раз в день, чтобы запустить очередной промпт. Вывод очевиден: побеждает не тот, кто работает много, а тот, кто заставляет работать технологии, пока сам наслаждается жизнью.

ТОМ 8: СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЛЕНИВЫХ — ЗАСТАВЛЯЕМ ИИ ПИСАТЬ БИЗНЕС-ПЛАНЫ И ИСКАТЬ ТОЧКИ ВЗРЫВНОГО РОСТА

Глава 2: Синдром Колумба на минималках: как найти Голубой Океан, не вставая с дивана

Зачем воевать за крошки со стола с голодными псами, если можно заставить ИИ найти новую кондитерскую, пока вы выбираете цвет своего нового Porsche?



Добро пожаловать в мир, где усердный труд возведен в культ несчастными людьми, которые путают физическое истощение с финансовым успехом. Давайте начнем с горькой, но восхитительной правды: если бы тяжёлый труд действительно приводил к богатству, то самые богатые люди планеты жили бы в каменоломнях, а не на виллах в Монако. Пора признать очевидное — культ сверхурочной работы, бесконечного достигаторства и героического выгорания представляет собой коллективный психоз, изобретённый теми, кто просто не умеет думать. Большинство современных предпринимателей напоминают белок в колесе, которые не только бегут до изнеможения, но и гордятся тем, насколько быстро вращается их персональная клетка. Они называют это «гриндсет» или «хастл», но на самом деле это обычный страх остановиться и посмотреть правде в глаза. А правда заключается в том, что они занимаются имитацией бурной деятельности, растрачивая свой единственный невозполнимый ресурс — время — на бессмысленную борьбу в так называемых Алых океанах. Алый океан — это метафора рынка, который настолько перенасыщен конкурентами, что вода в нем буквально окрасилась в красный цвет от крови дерущихся за копейки компаний. Это мир, где десять тысяч одинаковых автомоек, веб-студий или пекарен демпингуют до потери пульса, предлагая клиентам скидки в ущерб собственной маржинальности. И самое смешное, что владельцы этих бизнесов считают себя

героями. Они приходят в офис к восьми утра, контролируют каждый шаг своих сотрудников, проводят пятичасовые совещания, согласовывают макеты визиток и лично вытирают пыль с полок, думая, что это и есть великий менеджмент. На самом же деле они просто создали себе низкооплачиваемую работу со сточасовым рабочим днем и огромной ответственностью. Ленивый Босс смотрит на эту суету с глубоким философским презрением. Зачем работать шестнадцать часов в сутки, если можно работать два часа в неделю, получая при этом в десять раз больше? Секрет не в том, чтобы бежать быстрее остальных. Секрет в том, чтобы бежать туда, где никого нет. Но традиционный поиск «голубого океана» — свободной рыночной ниши, где конкуренция отсутствует, а правила игры устанавливаете вы сами — всегда считался уделом избранных. Крупные корпорации нанимают агентства из Большой Тройки, платят миллионы долларов за стратегические сессии, на которых высокооплачиваемые консультанты в дорогих костюмах полгода рисуют бессмысленные SWOT-матрицы, чтобы в итоге выдать очевидный отчет на триста страниц, который никто никогда не прочитает. Это интеллектуальный мазохизм в чистом виде. Для владельца малого или среднего бизнеса такой путь закрыт: у него нет ни лишних миллионов, ни лишних шести месяцев. И тут на сцену выходит искусственный интеллект. Нейросети — это идеальный инструмент для ленивого гения. Они не страдают от

когнитивных искажений, не устают, не требуют премий и способны проанализировать терабайты рыночных данных за секунды. Зачем тратить годы жизни на нащупывание ниши методом проб, ошибок и банкротств, если можно заставить ИИ деконструировать любой рынок, вытащить наружу скрытые боли потребителей и собрать для вас бизнес-модель, которая сделает конкурентов нерелевантными? В этой главе мы разберем, как превратить ваш компьютер в генератор монополий. Вы узнаете, почему лень — это высшая форма стратегического мышления, и как с помощью правильных текстовых команд заставить ИИ работать вместо целого штата аналитиков, пока вы наслаждаетесь чашечкой эспresso и наблюдаете за тем, как другие суетятся.

Стратегия автоматизации

Концепция «Голубого океана», сформулированная Чан Кимом и Рене Моборн, прекрасна во всем, кроме одного — она требует от человека колоссального объема аналитической работы. Чтобы найти ту самую свободную нишу, вам нужно досконально изучить текущую структуру рынка, понять, за какие факторы конкурируют существующие игроки, какие из этих факторов давно устарели, а какие новые ценности можно предложить клиенту. Обычный человек, обремененный текучкой, просто не способен удержать в голове все эти переменные. Его мозг склонен идти по пути наименьшего сопротивления, копируя то, что уже делают другие. Имен-

но поэтому 99% новых бизнесов — это унылые клоны уже существующих компаний. Но ИИ лишен этих ограничений. Для большой языковой модели (LLM) задача поиска голубого океана — это всего лишь математическое уравнение с несколькими переменными. Чтобы запустить этот процесс, мы будем использовать пошаговый алгоритм, который полностью исключает вашу физическую работу. Вам нужно будет только копировать промпты и оценивать результаты с позиции сытого и довольного стратега.

Шаг 1: Деконструкция Алого Океана. Прежде чем уплыть в чистые воды, нужно понять, в каком болоте мы находимся сейчас. Мы заставим ИИ составить карту текущей конкуренции в вашей сфере. Нейросеть проанализирует, на чем сфокусированы ваши конкуренты: какие услуги они предлагают, какие каналы продаж используют, как позиционируют себя и, главное, на какие бессмысленные вещи они тратят свои бюджеты. Например, если у вас небольшая строительная компания, ИИ покажет, что все вокруг конкурируют по цене, срокам и «качеству материалов» (что бы это ни значило), при этом полностью игнорируя эмоциональное состояние клиента, который сходит с ума от необходимости контролировать рабочих. ИИ выявит эти стандартные рыночные догмы, чтобы мы могли их разрушить.

Шаг 2: Экстракция скрытой боли потребителей. Большинство предпринимателей совершают фатальную ошибку — они спрашивают клиентов, чего те хотят. Клиенты никогда не знают, чего они хотят, пока вы им

это не покажете. Генри Форд справедливо замечал, что если бы он спросил людей, они бы попросили более быструю лошадь. Вместо глупых опросов мы заставим ИИ проанализировать весь массив негативного опыта клиентов на вашем рынке. Мы скормим нейросети жалобы, плохие отзывы на картах, гневные посты в соцсетях и форумы конкурентов. ИИ структурирует этот хаос и выделит «точки системного раздражения» — те проблемы, которые клиенты испытывают постоянно, но которые рынок считает нормой. Это и есть ваши будущие золотые жилы.

Шаг 3: Применение матрицы ERRC (Исключить - Сократить - Повысить - Создать). Это ключевой инструмент стратегии голубого океана. ИИ возьмет данные из первых двух шагов и пропустит их через этот четырехшаговый фильтр. Он определит: какие факторы, которые отрасль считает обязательными, можно полностью исключить (например, для авиакомпаний-лоукостеров это были бесплатные обеды и сложные стыковочные рейсы); какие факторы можно сократить значительно ниже отраслевых стандартов (например, количество классов обслуживания); какие факторы нужно повысить значительно выше стандартов (например, скорость обслуживания или простоту покупки); и какие факторы нужно создать с нуля, чего отрасль никогда не предлагала. В результате ИИ выдаст вам не просто абстрактную идею, а четкую, математически выверенную стратегическую канву нового бизнеса.

Шаг 4: Формулирование неотразимого ценностного предложения. Теперь, когда

у нас есть структура новой бизнес-модели, ее нужно упаковать так, чтобы клиенты сами умоляли забрать их деньги. ИИ создаст уникальное торговое предложение (УТП) и позиционирование, которое будет звучать дико для ваших консервативных конкурентов, но станет магнитом для аудитории. Мы заставим нейросеть написать сценарии продаж, рекламные слоганы и структуру лендинга для этой новой ниши. Шаг 5: Ленивая валидация идеи. И последнее — мы не будем тратить миллионы на создание продукта, закупку оборудования или наем персонала, чтобы проверить, работает ли идея. ИИ разработает для вас план «дымового тестирования» (smoke testing). Он создаст простую схему, как запустить рекламу несуществующей услуги или продукта за минимальный бюджет, чтобы собрать первые предоплаты или заявки и убедиться в спросе еще до того, как вы пошевелите пальцем для реализации проекта. Это позволяет полностью исключить финансовые риски. Вы запускаете тесты, ИИ анализирует конверсию, и вы инвестируете только в то, что гарантированно принесет сверхприбыль.

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.