

НЕЙРО- КОПИРАЙТЕР

ИНСТРУКЦИЯ
ПО ПРИМЕНЕНИЮ

Слова
создают
реальность.

Ты – автор.

Нейросети –
твой инструмент.

ИДЕЯ
СТРУКТУРА
ТЕКСТ
ВЛИЯНИЕ
РЕЗУЛЬТАТ



ПОНИМАЙ
НЕЙРОСЕТИ



ПИШИ
СИЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ



ПРОДАВАЙ
ИДЕИ И ПРОДУКТЫ



ДОСТИГАЙ
РЕЗУЛЬТАТОВ

Яна

**Нейро-Копирайтер:
Инструкция по применению**

«Автор»

2026

Яна

Нейро-Копирайтер: Инструкция по применению / Яна —
«Автор», 2026

Пошаговый алгоритм, как превратить ИИ из болтуна в рабочего помощника
копирайтера. Промты, запретные списки, редактура — без теории, только код.

Содержание

Версия 2.0. Как заставить ИИ писать как дорогой специалист, а не как перепуганный стажер.	5
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Нейро-Копирайтер: Инструкция по применению

Версия 2.0. Как заставить ИИ писать как дорогой специалист, а не как перепуганный стажер.

Введение. Договор с машиной (Директорский взгляд)

ИИ — это не замена копирайтера. Это пишущая машинка с эйдетической памятью и нулевым вкусом. Он помнит все, но не отличает гениальность от пошлости.

Ваша задача (Человек): Стратегия, факт-чекинг, управление тоном, финальная доводка и эмоциональный интеллект. **Задача ИИ (Машина):** Черновики, 100500 вариаций одного заголовка, структурирование хаоса, преодоление «синдрома белого листа».

Запомните священное правило: **GIGO (Garbage In, Garbage Out)**. Хлам на входе — хлам на выходе. ИИ не читает ваши мысли. Он читает только промты.

Глава 1. Архитектура Идеального Промта (Базовый курс выживания)

Плохой промт: «*Напиши статью про SEO*» — это смертный приговор. Вы получите скучную статью из 5 класса школы. Хороший промт строится строго по формуле **Р.А.С.Т.** (Persona, Aim, Context, Tone) + Negative.

Давайте разберем 4 обязательных блока.

Блок А: Роль (Persona) ИИ не умеет "быть собой". Назначайте его.

Промт: «Ты — Арсений, главный редактор журнала "Цифровой дьявол" с 10-летним стажем в нише B2B. Ты ненавидишь воду, клише и слова "экосистема". Твой стиль — как разговор в курилке на конференции: дерзко, экспертно, с матом, который я потом вырежу. Ты всегда используешь сарказм по отношению к конкурентам.»

Блок В: Контекст (Context) Что читатель знает ДО? Что он должен чувствовать ПОСЛЕ?

Промт: «Читатель — владелец сети пиццерий. Он уже потратил 300 тыс. на SEO, но трафик упал. Он зол и напуган. Ему нужно не "обучение", а конкретный план "как вылезти из ямы за 48 часов без вложений в ссылки".»

Блок С: Задача (Task) + Формат (Формула SMART) Четко, измеримо, с техническими условиями.

Промт: «Напиши вступление (лид) к статье. Объем — 500 знаков с пробелами. Стиль — триггерный. Первое предложение — это короткая шокирующая статистика. Используй метафору "гамбургерного ресторана", где вместо мяса — дешевая соя (подразумеваемая ссылка).»

Блок D: "Запретный список" (Negative Prompt) — Ваш главный козырь! 90% пользователей это игнорируют. Зря.

Промт: «Запрещено использовать: "в современном мире", "актуальность темы", "широкий спектр", "уникальные технологии", "следует отметить". Не начинай предложения с "Кроме того". Запрещено писать общие фразы без цифр. Не будь вежливым — будь резким. Удали все прилагательные, которые можно заменить цифрами.»

Глава 2. Библиотека Промтов по задачам (20+ шаблонов)

2.1. Для продающего текста (Лендинг, Карточка товара)

Цель: Жесткая боль -> Агрессивное решение.

Промт "Три слоя боли": «Ты — копирайтер отдела продаж. Напиши блок "Проблема" для товара "Курс по управлению персоналом". Выдели 3 слоя боли: (1) Деньги — текучка кадров съедает прибыль. (2) Время — директор сам закрывает вакансии. (3) Эмоции — страх, что бизнес рухнет. Каждый пункт начинай с "Ваш менеджер уволился, потому что..." Закончи вопросом: "Сколько еще сотрудников вы готовы потерять на этой неделе?"»

Промт "Конструктор "Выгода":

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.