

КАК СОЗДАТЬ

КОНСТРУКТОР КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

ПОШАГОВОЕ ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО



ДИАНА ВАСИЛЬЕВА

Диана Васильева

Как создать конструктор коммерческих предложений

<https://litres.ru/74251433>

SelfPub; 2026

Аннотация

Перестаньте каждый раз собирать коммерческое предложение с нуля. За одну книгу вы создадите собственный сервис: он уточнит задачу клиента, предложит три варианта сотрудничества, соберёт состав работ, срок и стоимость, покажет готовый документ и подготовит текст для отправки. Всё — пошагово, простым языком и с готовыми запросами для ИИ-помощника. Вы пройдёте путь от пустого проекта до рабочей ссылки, проверите ошибки, мобильную версию и сохранение черновиков. Подойдёт фрилансерам, экспертам, консультантам и небольшим студиям. В конце — способы адаптировать решение под разные профессии, использовать его в продажах и получить поддержку в клубе практического вайбкодинга.

Содержание

Как работать с этой книгой	5
Что именно мы создаём	6
Подготовка аккаунта и проекта	7
Техническое задание на человеческом языке	8
Запрос 1. Создаём каркас	10
Запрос 2. Добавляем: анкета с понятными подсказками	11
Запрос 3. Добавляем: три варианта сотрудничества	13
Запрос 4. Добавляем: предварительный просмотр предложения	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Диана Васильева

Как создать конструктор коммерческих предложений

Как создать конструктор коммерческих предложений

Создаём в [Chatium](#) сервис, который собирает убедительное предложение клиенту за несколько минут

Диана Васильева

Практическое руководство для новичков · 2026

Результат книги: вы создадите веб-приложение, которое собирает данные о клиенте и задаче, формирует структурированное предложение, показывает варианты сотрудничества и готовит текст для отправки.

Как работать с этой книгой

Эта книга устроена как мастерская. Не нужно сначала читать её целиком. Откройте [Chatium](#), держите книгу рядом и выполняйте шаги по порядку.

В каждом шаге есть пять элементов: действие, готовый запрос, ожидаемый результат, проверка и команда для исправления. Если интерфейс платформы обновился и название кнопки изменилось, ориентируйтесь на смысл действия.

Не пытайтесь получить идеальное приложение одним длинным запросом. Вайбкодинг работает лучше, когда вы создаёте небольшой рабочий слой, проверяете его и только потом добавляете следующий.

Сохраните отдельную копию проекта перед крупными изменениями. Никогда не вставляйте в запросы пароли, данные банковских карт, документы клиентов и другие чувствительные сведения.

Что именно мы создаём

Итоговый продукт — веб-приложение, которое собирает данные о клиенте и задаче, формирует структурированное предложение, показывает варианты сотрудничества и готовит текст для отправки. Он будет особенно полезен фрилансерам, экспертам, консультантам, менеджерам и небольшим студиям.

У решения будет простой первый экран, понятный сценарий пользователя, проверка введённых данных и сообщение о результате. Мы не будем добавлять функции только ради впечатления.

Ключевой принцип: Предложение строится в порядке: задача клиента → ожидаемый результат → состав работ → срок → стоимость → следующий шаг. Пустые обязательные поля блокируют формирование документа.

Сначала соберём минимальную рабочую версию. Затем улучшим оформление, сохранение данных, мобильный вид, безопасность и способы использования.

Подготовка аккаунта и проекта

Перейдите в [Chatium](#) по ссылке из книги. Создайте аккаунт или войдите в существующий. Один аккаунт платформы можно воспринимать как отдельное пространство: у него собственный адрес, код, таблицы и пользователи.

Создайте отдельный проект для этой книги. Назовите его коротко и понятно, латинскими буквами, без пробелов. Не используйте рабочий проект клиента для экспериментов.

Откройте встроенную среду разработки и помощника. В зависимости от версии интерфейса это может быть веб-редактор, раздел разработки или окно ИИ-помощника.

Перед первым запросом опишите, что вы новичок и хотите получать изменения небольшими шагами. Это снизит риск, что помощник сразу создаст слишком сложную архитектуру.

Техническое задание на человеческом языке

Хорошее техническое задание не обязано быть длинным. Оно должно отвечать на вопросы: кто пользуется инструментом, что вводит, что получает, какие ошибки нельзя допустить и где хранятся данные.

Поля первой версии: Имя или компания клиента — обязательная строка; Задача клиента — многострочное поле; Желаемый результат — многострочное поле; Вариант сотрудничества — выбор из трёх пакетов; Что входит в работу — список пунктов; Срок выполнения — строка или дата; Стоимость — число в рублях.

Мы отделяем обязательные поля от необязательных. Для каждого числа задаём допустимый диапазон, для списка — варианты, для даты — ограничения.

Скопируйте запрос ниже в помощник [Chatium](#). Не сокращайте его до одной строки: контекст помогает получить более управляемый результат.

Помоги уточнить техническое задание для инструмента «конструктор коммерческих предложений». Кому он будет полезен: фрилансерам, экспертам, консультантам, менеджерам и небольшим студиям. Результат: веб-приложение, которое собирает данные о клиенте и задаче, формирует структу-

рированное предложение, показывает варианты сотрудничества и готовит текст для отправки. Поля: Имя или компания клиента — обязательная строка; Задача клиента — многострочное поле; Желаемый результат — многострочное поле; Вариант сотрудничества — выбор из трёх пакетов; Что входит в работу — список пунктов; Срок выполнения — строка или дата; Стоимость — число в рублях. Формула или правило: Предложение строится в порядке: задача клиента → ожидаемый результат → состав работ → срок → стоимость → следующий шаг. Пустые обязательные поля блокируют формирование документа. Задай мне не больше семи вопросов. Не предлагай код, пока я не отвечу.

Запрос 1. Создаём каркас

На этом шаге нужен не красивый продукт, а работающий маршрут и экран без ошибок. Просим помощника объяснить структуру файлов и не подключать лишние зависимости.

После выполнения откройте адрес проекта в новой вкладке. Если экран загружается, название видно и кнопка реагирует — каркас готов.

Если вместо приложения появляется ошибка, не просите «исправить всё». Передайте помощнику точный текст ошибки и попросите изменить только необходимый файл.

Я новичок. Создай в [Chatium](#) минимальную рабочую версию инструмента «конструктор коммерческих предложений». Пользователь должен получить следующий результат: веб-приложение, которое собирает данные о клиенте и задаче, формирует структурированное предложение, показывает варианты сотрудничества и готовит текст для отправки. Сначала перечисли файлы и кратко объясни архитектуру. Затем создай главный маршрут и один экран. Не подключай внешние сервисы и не добавляй функции, которых я не просила. Критерий готовности: страница открывается по ссылке, виден заголовок и основная кнопка.

Проверка: откройте ссылку в отдельной вкладке и убедитесь, что главный экран загружается без технического текста.

Запрос 2. Добавляем: анкета с понятными подсказками

Теперь добавим функцию «анкета с понятными подсказками». Она должна решать одну понятную задачу и не ломать уже работающие части.

Сначала попросите помощника перечислить файлы, которые он собирается изменить, и кратко объяснить логику. Затем разрешите выполнить изменение.

После обновления проверьте счастливый сценарий, пустые значения и одно заведомо неправильное значение. Не переходите дальше, пока результат не объясним.

Если помощник меняет дизайн, названия полей или формулу без запроса, верните предыдущую рабочую версию и повторите задачу с жёстким ограничением: «не менять существующую логику».

В текущем проекте [Chatium](#) добавь функцию «анкета с понятными подсказками». Не меняй существующие названия полей, формулу и рабочие маршруты. До изменения перечисли затрагиваемые файлы. После изменения опиши три ручных теста. Если требуется новое поле данных, сначала объясни его название, тип и обязательность.

Критерий готовности: функция «анкета с понятными подсказками» работает в основном и ошибочном сценарии,

а предыдущие функции не изменились.

Запрос 3. Добавляем: три варианта сотрудничества

Теперь добавим функцию «три варианта сотрудничества». Она должна решать одну понятную задачу и не ломать уже работающие части.

Сначала попросите помощника перечислить файлы, которые он собирается изменить, и кратко объяснить логику. Затем разрешите выполнить изменение.

После обновления проверьте счастливый сценарий, пустые значения и одно заведомо неправильное значение. Не переходите дальше, пока результат не объясним.

Если помощник меняет дизайн, названия полей или формулу без запроса, верните предыдущую рабочую версию и повторите задачу с жёстким ограничением: «не менять существующую логику».

В текущем проекте [Chatium](#) добавь функцию «три варианта сотрудничества». Не меняй существующие названия полей, формулу и рабочие маршруты. До изменения перечисли затрагиваемые файлы. После изменения опиши три ручных теста. Если требуется новое поле данных, сначала объясни его название, тип и обязательность.

Критерий готовности: функция «три варианта сотрудничества» работает в основном и ошибочном сценарии, а

предыдущие функции не изменились.

Запрос 4. Добавляем: предварительный просмотр предложения

Теперь добавим функцию «предварительный просмотр предложения». Она должна решать одну понятную задачу и не ломать уже работающие части.

Сначала попросите помощника перечислить файлы, которые он собирается изменить, и кратко объяснить логику. Затем разрешите выполнить изменение.

После обновления проверьте счастливый сценарий, пустые значения и одно заведомо неправильное значение. Не переходите дальше, пока результат не объясним.

Если помощник меняет дизайн, названия полей или формулу без запроса, верните предыдущую рабочую версию и повторите задачу с жёстким ограничением: «не менять существующую логику».

В текущем проекте [Chatium](#) добавь функцию «предварительный просмотр предложения». Не меняй существующие названия полей, формулу и рабочие маршруты. До изменения перечисли затрагиваемые файлы. После изменения опиши три ручных теста. Если требуется новое поле данных, сначала объясни его название, тип и обязательность.

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.