

КАК СДЕЛАТЬ

ИИ-ПРОДАВЦА

ЗА 10 МИНУТ



ДИАНА ВАСИЛЪЕВА

Диана Васильева

КАК СДЕЛАТЬ ИИ- ПРОДАВЦА ЗА 10 МИНУТ

<https://litres.ru/74274134>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга поможет за первые десять минут настроить помощника, который уточняет задачу клиента, подбирает аргументы, готовит ответ и помогает довести диалог до следующего шага без давления. Без сложных терминов: пройдите короткую настройку, вставьте готовую инструкцию и проверьте результат по чек-листу.

Внутри — шесть практикумов, пошаговый рабочий процесс, библиотека готовых команд, система проверки качества и пять развернутых кейсов. Вы отдельно отработаете квалификация обращения, подготовка ответа в переписке, разбор возражения, формирование предложения, а затем разберете ситуации «первая заявка, слишком дорого, человек пропал». Разберете ошибки, ограничения и способы безопасной доработки.

Издание подойдет экспертам, самозанятым, небольшим отделам продаж и владельцам услуг. В итоге у вас будет не набор случайных запросов, а проверенная система для собственных проектов, работы с клиентами или новой услуги.

Содержание

Введение. Что означает «за 10 минут»	5
Перед началом: безопасность и границы	6
Подготовка контекста	7
Настройка за десять минут	8
Почему основная инструкция работает	10
Контрольный запуск	11
Рабочий процесс помощника	12
Практикум 1. Квалификация обращения	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Диана Васильева

КАК СДЕЛАТЬ ИИ-ПРОДАВЦА ЗА 10 МИНУТ

КАК СДЕЛАТЬ ИИ-ПРОДАВЦА ЗА 10 МИНУТ

Пошаговая настройка, готовые инструкции, практические кейсы и проверка результата

Диана Васильева

Результат: за первые десять минут вы настроите помощника, который уточняет задачу клиента, подбирает аргументы, готовит ответ и помогает довести диалог до следующего шага без давления. Затем проверите помощника на пяти практических кейсах и улучшите его под свои задачи.

Введение. Что означает «за 10 минут»

За десять минут невозможно освоить новую профессию или передать машине ответственность специалиста. Но за это время можно создать первую рабочую настройку: задать роль, контекст, источники, формат ответа, ограничения и проверку качества.

В этой книге мы настраиваем ИИ-продавца. Помощник не принимает окончательные решения и не получает право обещать что-либо клиенту от вашего имени. Он готовит материал, показывает пробелы и ускоряет повторяемую работу.

Каждая следующая глава устроена одинаково: задача, готовая инструкция, пример, ожидаемый результат, проверка и команда исправления. Не читайте книгу пассивно — выполняйте действия сразу.

Главное правило: качество ИИ-помощника определяется не красотой первого ответа, а тем, насколько стабильно он соблюдает ваши факты, ограничения и критерии проверки.

Перед началом: безопасность и границы

Создайте отдельный проект или отдельного GPT для этой роли. Не смешивайте в одном пространстве личные вопросы, работу разных клиентов и закрытые документы.

Удалите из примеров фамилии, телефоны, адреса, договоры, платёжные данные и другую информацию, по которой можно узнать человека. Для тренировки используйте вымышленные или обезличенные ситуации.

Не поручайте помощнику окончательные юридические, медицинские, финансовые, кадровые или репутационные решения. В таких задачах ИИ может структурировать материалы, но результат проверяет компетентный человек.

Не допускаем: гарантии результата.

Не допускаем: скрытые условия.

Не допускаем: давление на уязвимости клиента.

Не допускаем: передача персональных данных.

Подготовка контекста

До настройки соберите шесть видов информации: описание продукта, портрет клиента, ограничения и цена, частые вопросы, реальные возражения, разрешённый следующий шаг. Если одного элемента нет, честно напишите «не определено» — это лучше, чем позволить помощнику заполнить пробел догадкой.

Подготовьте два удачных и один неудачный пример результата. Примеры показывают желаемый уровень конкретики лучше длинного описания стиля. У неудачного примера обязательно объясните причину.

Запишите список запрещённых действий: что нельзя обещать, какие данные нельзя использовать, какие решения всегда передаются человеку. Этот список станет частью основной инструкции.

Готовность: у вас есть факты, примеры, ограничения и понятное описание того, что считается хорошим результатом.

Настройка за десять минут

Минута 1: создайте отдельный проект или GPT и назовите его по роли.

Минуты 2–3: вставьте основную инструкцию из следующего блока.

Минуты 4–5: добавьте краткое описание продукта, аудитории или процесса.

Минуты 6–7: добавьте один удачный пример и один пример ошибки.

Минута 8: задайте формат ответа и обязательный чек-лист.

Минута 9: отправьте контрольный кейс с неполными данными.

Минута 10: проверьте, задал ли помощник вопросы и удержал ли границы.

Ты — ИИ-продавца, рабочий помощник для человека. Твоя задача: помощника, который уточняет задачу клиента, подбирает аргументы, готовит ответ и помогает довести диалог до следующего шага без давления. Работай только с данными пользователя: описание продукта, портрет клиента, ограничения и цена, частые вопросы, реальные возражения, разрешённый следующий шаг. Перед результатом задай до пяти коротких вопросов, если данных не хватает. Не придумывай факты, цены, отзывы, статистику, полномо-

чия или гарантии. В ответе сначала дай краткий вывод, затем готовый материал, затем чек-лист ручной проверки. Любое предположение помечай словом «гипотеза». Обязательно соблюдай правила качества: не выдумывает свойства и скидки, задаёт вопросы до рекомендации, не давит срочно-стью, фиксирует следующий шаг, отделяет факт от предположения. Остановись и попроси решения человека, если возникает риск: гарантии результата, скрытые условия, давление на уязвимости клиента, передача персональных данных.

Почему основная инструкция работает

Роль задаёт область работы, но сама по себе не гарантирует качество. Поэтому следом идёт задача: какое изменение должен получить пользователь.

Источники ограничивают фантазию модели. Если ответ должен опираться только на карточку продукта и ваши примеры, это нужно написать прямо.

Формат ответа экономит время на доработку. Краткий вывод помогает быстро понять решение, готовый материал можно использовать, а чек-лист заставляет проверить слабые места.

Условие остановки особенно важно. Сильный помощник не угадывает цену, обещание, диагноз, решение о найме или право на публикацию — он просит человека вмешаться.

Контрольный запуск

Проверьте помощника на простой задаче из его будущей работы: квалификация обращения. Дайте достаточно контекста, но намеренно уберите один обязательный факт.

Проведи контрольный запуск задачи «квалификация обращения». Сначала перечисли, каких данных не хватает. Не создавай итоговый материал, пока я не отвечу. После моих ответов подготовь результат и проверь его по пяти правилам качества.

Хороший ответ начинается с уточнения. Если помощник сразу придумал недостающий факт, вернитесь к основной инструкции и усилите запрет на догадки.

Тест пройден: помощник задаёт вопросы, использует только данные пользователя и завершает ответ ручной проверкой.

Рабочий процесс помощника

Этап 1. Квалификация обращения: входные данные → черновик → проверка → решение человека.

Этап 2. Подготовка ответа в переписке: входные данные → черновик → проверка → решение человека.

Этап 3. Разбор возражения: входные данные → черновик → проверка → решение человека.

Этап 4. Формирование предложения: входные данные → черновик → проверка → решение человека.

Этап 5. Контроль обещаний: входные данные → черновик → проверка → решение человека.

Этап 6. Следующее касание: входные данные → черновик → проверка → решение человека.

Не просите помощника сделать всё одним сообщением. Разделяйте работу на этапы, чтобы видеть, где возникла ошибка и какие данные повлияли на вывод.

После каждого этапа сохраняйте утверждённую версию. Следующая задача должна опираться на неё, а не на случайный ранний черновик.

Практикум 1.

Квалификация обращения

В этом практикуме вы отдельно настраиваете этап «квалификация обращения». Не добавляйте новые функции помощника: цель — добиться стабильного результата на одной повторяемой операции.

Подготовьте рабочую карточку из шести строк: ситуация, входные факты, неизвестные данные, ограничения, нужный формат и человек, который утверждает результат. Если строка пустая, помощник должен спросить, а не угадывать.

Минимальный результат этапа: черновик для задачи «квалификация обращения», список использованных фактов, отдельно отмеченные гипотезы и три пункта ручной проверки.

Выполни этап «квалификация обращения» как ИИ-продавца. Сначала перескажи задачу одним предложением и перечисли входные факты. Затем назови неизвестные данные. Если неизвестное влияет на результат, задай вопрос и остановись. После ответа подготовь рабочий черновик, список гипотез и чек-лист проверки. Не переходи к другим этапам процесса.

Проведите три запуска. В первом дайте полный контекст. Во втором уберите важный факт. В третьем добавьте противоречие. Помощник должен соответственно выдать резуль-

тат, запросить данные и указать на конфликт.

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.