

Зубков Андрей

Как заработать на ChatGPT:

20 услуг для новичка
без технического опыта



Зубков Андрей

**Как заработать на ChatGPT:
20 услуг для новичка
без технического опыта**

«Автор»

2026

Андрей З.

Как заработать на ChatGPT: 20 услуг для новичка без технического опыта / З. Андрей — «Автор», 2026

Хочешь попробовать заработок с нейросетями, но пока не знаешь, какая работа тебе подойдёт и с чего вообще начать? Я предлагаю сначала разобраться и сделать несколько маленьких шагов, чтобы выбирать уже по собственному опыту. Мы попробуем двадцать услуг: от постов, карточек товаров и презентаций до рекламы, лендингов, ботов и небольших приложений. Научимся понятно ставить задачи ИИ, задавать уточняющие вопросы и проверять результат. Затем выберем направление, доработаем учебный проект и соберём портфолио. Отдельно поговорим о первых ценах, поиске клиентов, договорённостях, работе в команде и сдаче заказа. Каждая из 70 глав заканчивается практикой на 1–10 минут. Есть путь для читателя без платной подписки на ИИ. Я буду обращаться к тебе на «ты», объяснять на сжатых примерах и советовать, с чего начать. Как в разговоре с другом, который помогает освоить новую работу.

© Андрей З., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Как мы будем учиться зарабатывать с нейросетями	5
2. Один учебный проект для первых проб	7
3. Сначала понять, как устроена работа	9
4. Разобрать хороший пример и понять его устройство	11
5. Дать нейросети задачу, с которой можно работать	13
6. Попросить вопросы и согласовать этапы	15
7. Работать с тем, что доступно без подписки	17
8. Оставить важные решения за собой	19
9. Вернуть нейросеть к задаче	21
10. Проверить результат своими руками	23
Часть I. Двадцать услуг: от первой пробы к полному результату	25
11. Пост, который решает задачу бизнеса	25
12. Отредактировать пост под голос заказчика	27
13. Статья начинается с вопроса читателя	29
14. Доработать статью для сайта и поиска	30
15. Превратить характеристики товара в понятное описание	32
16. Проверить карточку глазами покупателя	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Зубков Андрей

Как заработать на ChatGPT: 20 услуг для новичка без технического опыта

1. Как мы будем учиться зарабатывать с нейросетями

В этой книге мы с тобой будем учиться зарабатывать с помощью нейросетей. Попробуем двадцать услуг, которые можно выполнять для заказчиков: от текстов и дизайна до сайтов, рекламы и небольших приложений. Затем выберем подходящее направление, соберём портфолио и разберём, как искать клиентов, договариваться об оплате и доводить работу до готового результата. Книга построена как последовательный практический курс: результат каждого этапа пригодится на следующем.

И сразу договоримся об обращении. Я буду говорить с тобой на «ты»: мне так привычнее, и разговор получается теплее. Не хочу этим тебя обидеть или проявить неуважение. Мне нравится представлять эту книгу беседой двух друзей: один уже в чём-то разобрался и помогает другому освоиться. Давай так и поговорим — с вопросами, примерами и возможностью спокойно разобраться в непонятном.

В первой главе я помогу тебе найти точку старта на этом пути. Разберём два варианта: усилить то, что ты уже умеешь, или освоить новую работу с ИИ. Затем выберем одну задачу для первых упражнений. Пока не нужно решать, кем ты станешь на несколько лет вперёд: сначала получим опыт, на котором можно строить такой выбор.

Я бы начал с того, что ты уже умеешь. Объяснять сложное простыми словами? Приводить записи в порядок? Замечать, чего не хватает на странице? Это хорошая основа. Если уже пишешь тексты, с нейросетью можно обсудить структуру, подобрать примеры и разобрать слабые места. Свой опыт ты используешь для оценки ответа, а часть подготовки отдаёшь помощнику.

С незнакомой работой я начинаю с вопросов: как это устроено, что здесь важно, как выглядит хороший результат? Потом смотрю примеры и пробую небольшой шаг. Появляется ошибка — разбираю её и исправляю. Так учишься по дороге. На первую попытку уже можно решиться, даже если пока не чувствуешь себя специалистом.

Вот сжатый учебный пример. Ты хочешь сделать страницу для небольшой услуги, но никогда не собирал сайты. Начать разговор с ИИ можно так: «Хочу разобраться, как сделать простую страницу для записи в мастерскую. Объясни, из каких частей она состоит. Сначала задай вопросы о задаче, затем предложи этапы работы». Сжатый вариант плана: уточнить предложение, подготовить текст, собрать страницу, проверить её действия и опубликовать. Каждый шаг можно отдельно разобрать с нейросетью.

Так мы постепенно дойдём до услуги целиком: работающего сайта, который можно передать заказчику. В каждой из двадцати услуг разберём и первую пробу, и дальнейший путь. Маленькие упражнения помогают осваивать работу по шагам. Когда возьмёшься за клиентский проект, те же шаги будут выполняться под его задачу и нужный объём.

Сначала мы освоим саму работу с нейросетью. Научимся передавать контекст, давать подробные задания, просить уточняющие вопросы и проверять важные этапы. Разберём, что делать, если ИИ ушёл в сторону. Я также покажу, как оставлять за собой решения об отправке писем, публикации и расходах, чтобы помощник действовал в понятных границах.

Потом попробуем все двадцать услуг. Ты будешь сохранять результаты и замечать, что нравится делать. Может оказаться, что писать посты скучновато, зато хочется ещё повозиться

с таблицей. Я оставляю этот выбор тебе. Лучше один раз попробовать работу, чем долго представлять, как замечательно было бы ею заниматься.

После этого выберем направление, улучшим учебную работу и оформим её для портфолио. Разберём, как показать пример знакомому предпринимателю, получить обратную связь, предложить первую небольшую платную работу и договориться о результате. Затем посмотрим на биржи, тематические чаты, прямые обращения, рекламу своих услуг, партнёрства и найм. Отдельно поговорим о командной работе, правках и сдаче заказа.

Я советую сначала сделать учебный проект, показать его человеку и получить обратную связь. Даже замечание «я не понял, куда нажать» уже помогает улучшить работу. Разберёшь его с ИИ, исправишь и проверишь. В следующем проекте у тебя будет конкретное наблюдение, которое можно применить.

Теперь потрать пять минут на свой список. Запиши три задачи, которые уже умеешь делать хотя бы немного, и три, которым хотел бы научиться. Рядом укажи конкретный результат. Сжатый пример записи: «Могу объяснить услугу — короткий пост»; «Хочу освоить расчёты на странице — калькулятор стоимости». Если профессиональных задач пока не вспоминается, начни с обычных дел: сравнить варианты, разложить информацию по порядку, написать понятное сообщение.

Выбери одну задачу и допиши, почему хочешь её попробовать. В списке должно получиться шесть конкретных действий, рядом с каждым — результат. Сохрани запись: по ней мы подготовим первый учебный проект. У тебя уже есть с чего начать.

2. Один учебный проект для первых проб

В прошлой главе мы наметили путь к заработку и выбрали задачу для первой пробы. Теперь я предлагаю дать этой задаче понятную основу: небольшой учебный проект. В этой главе ты научишься описывать, кому нужна твоя работа, что должно получиться и какие данные понадобятся нейросети.

В нашем пути к заработку этот шаг связывает упражнения с будущим портфолио. Вместо разрозненных ответов у тебя будут материалы для одного дела: пост, баннер, страница, таблица. А короткое описание условий поможет объяснять задачи ИИ и проверять, соответствуют ли результаты твоему замыслу.

К концу главы у тебя будет короткий бриф — описание проекта и задания — и место для сохранения результатов. Настоящий заказчик пока не нужен. Мы можем сами придумать небольшую задачу и выполнить её так, будто человек уже обратился за помощью. Я советую начать именно с такой практики: она позволяет пробовать, задавать вопросы и спокойно переделывать неудачное.

Представь: сегодня пишешь пост о кофе, завтра делаешь баннер для магазина обуви, послезавтра собираешь страницу для мастерской. Разнообразие замечательное. Только каждый раз заново выясняем, кому помогаем и что предлагаем. Я бы на первых порах сэконобил себе эту подготовку.

Давай возьмём учебную мастерскую по ремонту велосипедов. Для начала договоримся о простых условиях: она проводит осмотр городских велосипедов и настраивает тормоза, а посетителей принимает по записи. Нужно объяснить эти услуги и помочь человеку задать вопрос перед визитом. Цены и сроки пока неизвестны. Это придуманный проект для наших упражнений.

Из этих условий уже можно сделать пост, баннер, небольшую страницу или сценарий бота, который отвечает на частые вопросы. Если выберешь калькулятор, отдельно задашь учебные цены и правило расчёта; пока этих данных в брифе нет. Так отдельные навыки начинают складываться в работу для одного бизнеса. Ты видишь, зачем ему каждый результат.

Я предлагаю начать с пяти вопросов: что предлагаем, кому, какую задачу решаем, какие условия учитываем и какие материалы уже есть. Ответы на них и будут первым брифом. Когда я прошу подробно описать задачу, мне нужны именно такие сведения. Длинный текст сам по себе ещё ничего не объясняет.

Вот сжатый пример заполненного брифа для нашей мастерской. Продукт — осмотр велосипеда и настройка тормозов. Покупатели — владельцы городских велосипедов. Задача — объяснить услуги и помочь записаться. Условия — приём по записи; неизвестные цены и сроки не указывать. Материалы — перечисленные сведения и учебный вопрос посетителя «Как записаться?». Это минимальная версия, которую мы будем дополнять по мере работы.

Теперь можно передать её нейросети и попросить уточнения. Например: «Вот бриф учебного проекта. Я хочу написать пост об услугах. Сначала задай вопросы, без которых нельзя подготовить точный текст. Не придумывай неизвестные сведения». В таком разговоре может появиться вопрос: «Куда человек должен обратиться для записи?» В учебной версии можно ответить: «Будем предлагать написать в сообщения сообщества». В реальном проекте способ записи нужно уточнить у заказчика. Новое условие сразу добавляем в бриф.

Теперь есть с чем сравнить ответ нейросети. Она добавила продажу новых велосипедов? Мы этого не предлагали. Придумала скидку? Её тоже не было. Я бы прямо указал эти два расхождения и попросил убрать их, сохранив остальное. Так гораздо понятнее, чем просто сказать: «Что-то мне не нравится».

Для результатов хватит папки с названием проекта. Сохрани в ней бриф. Если удобнее с телефона, начни с заметки и собирай там ссылки на файлы. Версии называй понятно: «Пост — первая версия», «Пост — после правок». Рядом оставляй строку о том, что изменил. Я советую делать это сразу, пока ещё помнишь, чем второй вариант оказался лучше.

Исходную фотографию или таблицу сохраняй отдельно, а изменения пробуй на копии. В новом чате передавай актуальный бриф, включая уточнения. Для отдельного упражнения можно взять другой пример, если так удобнее освоить задачу.

Теперь выдели семь минут. Возьми выбранную в первой главе задачу, придумай проект, которому она пригодится, и заполни пять пунктов брифа. Если выбор тормозит работу, используй мастерскую из моего примера. Неизвестное пометь словами «нужно уточнить». Создай папку или заметку и сохрани описание.

Прочитай бриф как человек, который ничего не знает о задумке. Понятно, что предлагается, кому и зачем? Видно, что ещё надо уточнить? Если да, с таким описанием уже можно работать. Позже ты сможешь показать готовый пример человеку и обсудить, чем он ему полезен. А следующим шагом разберёмся, как освоить выбранную услугу с помощью ИИ.

3. Сначала понять, как устроена работа

У тебя уже есть идея первой задачи и учебный проект. Теперь разберёмся, как освоить работу, которую ты раньше не делал. В этой главе я покажу свой порядок действий: понять принципы, рассмотреть хорошие примеры и перейти к небольшой практике с помощью нейросети.

Для будущего заработка это важный навык. Когда понимаешь, как устроена услуга, проще уточнить задание клиента, поставить задачу ИИ и проверить результат. А если заказчик попросит изменить условие, ты сможешь разобраться, что именно нужно доработать. Такое понимание помогает выполнять услугу целиком.

Сегодня ты составишь схему выбранной работы из четырёх пунктов: задача, исходные данные, действия и проверка. Я покажу сжатый пример разговора с ИИ, а затем ты попробуешь такой разговор сам. С этой схемой в следующей главе будет проще разбирать чужие примеры и понимать, почему в них приняты именно такие решения.

Когда я вникаю в новую тему, сначала выясняю, что здесь делают люди и в какой последовательности. Потом нахожу сильные примеры, разбираю подход и ставлю себе небольшую задачу. Дальше учусь уже по ходу работы: вот непонятный момент, вот вопрос, вот следующая попытка.

Мне удобно, что у нейросети можно переспрашивать. Термин мешает — прошу объяснить его обычными словами. Ответ слишком общий — прошу разобрать один случай. Советую тебе делать так же. Если объяснение прочитал, а применить пока не можешь, значит, есть что уточнить.

Давай возьмём калькулятор стоимости. В самом простом варианте человек указывает количество, а программа умножает его на цену за единицу. Три предмета по 200 рублей должны дать 600 рублей. Это условные числа для примера. Теперь понятно, что проверять: совпадает ли ответ программы с ручным расчётом.

У настоящего заказчика могут добавиться скидки, минимальная сумма и разные условия для разных услуг. Я бы сначала записал эти правила, а потом просил написать код. Иначе можно получить аккуратную программу, которая уверенно считает какую-то свою цену. Снаружи всё красиво, а заказчику приходится объяснять, почему ответ неверный.

Вот сжатый учебный пример разговора. Я спрашиваю: «Хочу понять, как сделать калькулятор стоимости для небольшой услуги. Какие сведения нужно получить у заказчика до написания кода?» Возможный ответ нейросети: «Нужны входные параметры, цены, правила скидок, минимальная сумма и формат результата». Я уточняю: «Покажи самый простой вариант без скидок и объясни, как его проверить». Это короткая иллюстрация того, как разговор помогает найти следующий шаг.

Сжатый итог этого разговора можно записать в четыре строки. Задача — рассчитать стоимость. Данные — количество и цена за единицу. Действие — умножить одно на другое. Проверка — сравнить ответ с ручным расчётом. Если цена поменяется, уже понятно, какое значение обновить. Новое условие, например скидку, разберём отдельно и добавим новый проверочный пример.

С текстом рассуждаю похожим образом. Берём сведения об услуге и покупателе, выбираем главную мысль, пишем и редактируем. Получаем текст для нужной площадки. Затем проверяем: понятно ли предложение, совпадают ли обещания с исходными сведениями? Просьбу «сделай хороший пост» уже можно разложить на действия.

Я советую углубляться в тот шаг, который нужен сейчас. Для простой формулы выясни, как задать цену и проверить ответ. Для поста — как выбрать главную мысль и объяснить пред-

ложение. Следующая задача даст следующий повод научиться чему-то ещё. Так новое знание сразу находит применение.

Своё понимание тоже можно проверить действием. Нейросеть похвалила ответ? Попробуй изменить условие. Если по 200 рублей стоят уже четыре предмета, получится 800 рублей. Объясни, почему изменился итог. Для поста можно выбрать другую услугу и самостоятельно назвать, что нужно о ней сообщить.

Для практики отведи семь минут. Выбери одну незнакомую услугу из списка первой главы и напиши нейросети: «Объясни на примере моего учебного проекта, какую задачу решает специалист, какие данные ему нужны, что он делает по порядку и как проверяет результат. Термины расшифровывай. В конце задай один вопрос, чтобы проверить моё понимание». Перед запросом вставь бриф из второй главы.

Ответь на вопрос своими словами и сохрани четыре строки: задача, данные, действия, проверка. Неясный пункт попроси объяснить на одном примере. А затем попробуй рассказать, как выполняется работа, без фразы «нейросеть там сама разберётся». Если можешь назвать шаги и проверить простой результат, начало положено. В следующей главе посмотрим, как учиться на чужих примерах и замечать в них полезные решения.

4. Разобрать хороший пример и понять его устройство

В прошлой главе ты разобрал выбранную услугу на понятные действия. Теперь посмотрим, как эти действия выглядят в хорошей работе. Я покажу, как изучать чужие примеры так, чтобы находить полезные решения и переносить их в свой проект.

К этому приёму мы ещё вернёмся в каждой из двадцати услуг. Перед постом можно разобрать публикации, перед калькулятором — посмотреть, как человеку объясняют расчёт. К концу главы у тебя появится небольшая карточка референсов: что ты заметил, зачем это сделано и что хочешь попробовать сам.

Когда я осваиваю новую тему, после знакомства с принципами ищу сильные примеры. Мне нужно понять путь: с чего человек начал, какую задачу решал, как проверял результат. Иногда исполнитель рассказывает об этом в разборе своей работы. Иногда доступен только готовый сайт. Эти источники дают разную глубину понимания.

Красивый сайт ещё не сообщает нам, сколько денег заработал его владелец. Большое число подписчиков само по себе тоже ничего не говорит о качестве заказов. Поэтому сначала выбирай признаки, которые можешь наблюдать: понятное предложение, удобную запись, читаемый текст, правильный расчёт. Если данных о продажах нет, так и запиши.

Давай разберём сжатый учебный пример. На первой странице мастерской крупно написано «Качественный сервис для всех», а способ записи спрятан внизу. На второй сразу указано «Осмотр городского велосипеда по записи» и рядом есть понятная кнопка. Во втором случае посетителю легче узнать нужную услугу и найти следующий шаг. Это наше объяснение устройства страницы. А вот стало ли больше записей, по одному виду страницы мы пока не знаем.

Для своего проекта отсюда можно взять два решения: назвать конкретную услугу и расположить способ обращения рядом с её описанием. Чужие фразы, фотографии и оформление целиком нам не нужны. Я советую сначала записать принцип своими словами, закрыть пример и уже потом создавать собственный вариант. Так проще понять, чему ты научился.

Нейросети можно дать два коротких фрагмента и попросить: «Сравни их по ясности предложения, полноте условий и понятности следующего действия. Для каждого вывода укажи конкретное место в тексте. Отдельно перечисли, чего по этим материалам нельзя узнать». Если помощник не умеет открывать страницы, вставь нужные фрагменты сам. Ссылка без доступного содержимого не даёт ему оснований для разбора.

Посмотри и на ограничения удачного решения. Большая кнопка полезна, когда человеку уже понятно предложение. На странице сложной услуги сначала может понадобиться объяснение. Поэтому вопрос «почему здесь так сделано?» я считаю полезнее просьбы «сделай точно так же». Он помогает перенести решение в другую ситуацию.

Можно сравнить и две версии собственной работы. Первая объясняет услугу длинным абзацем, вторая выносит условия в короткие строки. Дай обе одному человеку и попроси найти условие записи. Его действие принесёт больше сведений об удобстве, чем голосование «какой вариант нравится». Сохрани вопрос и ответ: позднее такие небольшие проверки помогут обосновывать решения перед заказчиком.

Практика на восемь минут. Возьми два доступных примера одной услуги или два учебных фрагмента из этой главы. Запиши три наблюдения в формате «вижу — предполагаю пользу — попробую у себя». Сохрани рядом ссылки либо сами короткие фрагменты, чтобы позже восстановить ход мысли.

Проверь свою карточку: каждое наблюдение можно показать пальцем в источнике? Ты отделил видимое решение от предположения о его пользе? Есть хотя бы одно конкретное изменение для твоего проекта? Если получилось только «красиво и современно», выбери одно

место и объясни его действие точнее. В следующей главе превратим эти наблюдения в понятное задание нейросети.

5. Дать нейросети задачу, с которой можно работать

У тебя уже есть бриф и несколько наблюдений о хороших примерах. Теперь соберём из них задание, по которому нейросеть сможет подготовить полезную работу. Разберём, какие сведения ей действительно нужны и как объяснить желаемый результат без длинной предыстории.

Когда начнутся заказы, этот навык поможет превращать разговор с клиентом в последовательные действия. Сегодня ты составишь запрос из пяти частей и проверишь, достаточно ли в нём информации. Его можно будет использовать для текста, макета, таблицы или небольшой программы.

Я начинаю с результата. Что именно хочу получить: один пост, три варианта заголовка, расчёт по заданной формуле? Просьба «помоги с продвижением» оставляет слишком много вариантов. Если сейчас нужен пост, давай его и закажем. Остальные задачи добавим, когда поймём следующий шаг.

Вторая часть — контекст. Для кого делаем работу, какую проблему человек решает и где увидит результат. Нейросеть не знает, что владелец мастерской принимает только по записи, если мы этого не сообщили. Слова «для моего бизнеса» тоже мало помогают в новом чате. Я переношу нужный кусок брифа, чтобы у помощника была опора.

Третья часть — исходные данные. Отдели подтверждённые сведения от пожеланий. «Принимаем городские велосипеды» — условие учебного проекта. «Хотим выглядеть дружелюбно» — требование к подаче. «Наверное, осмотр занимает полчаса» — непроверенная догадка, которую нельзя превращать в обещание.

Четвёртая часть — ограничения. Здесь мы называем то, что особенно важно сохранить: неизвестные цены не указывать, технические характеристики не менять, писать понятными словами. Полезно объяснить причину: точный срок станет известен после осмотра. Тогда помощнику легче предложить подходящую формулировку.

Пятая часть — формат ответа и проверка. Нужен короткий пост из двух абзацев и одной строки о записи? Так и скажи. Если работаешь с таблицей, назови столбцы. Для кода попроси объяснить запуск и дать небольшой проверочный пример. Выбирай такой формат, с которым удобно сделать следующий шаг.

Вот сжатый учебный запрос: «Подготовь пост для сообщества велосипедной мастерской. Читатель — владелец городского велосипеда, который хочет проверить его перед поездками. Данные: осмотр и настройка тормозов, приём по записи, обращение в сообщения сообщества. Цены и сроки неизвестны. Не добавляй другие услуги. Дай два коротких абзаца и приглашение написать. Проверь, что все обещания опираются на эти сведения».

Теперь можно добавить наблюдение из прошлой главы: «Мне нравится, когда конкретная услуга понятна с первой строки. Не начинай с общих слов о качестве». Здесь референс объясняет нужное свойство. Нейросети не приходится угадывать, что именно понравилось тебе в чужом тексте.

При этом я не предлагаю писать целую анкету перед каждой мелочью. Для исправления одной опечатки хватит одного предложения. Пять частей нужны как проверка полноты, когда задача новая или в ней легко ошибиться. Со временем ты начнёшь замечать недостающие сведения ещё во время разговора с заказчиком.

Я бы ещё убрал из запроса требования, которые спорят друг с другом. Например, «объясни всё подробно» и «уложись в две строки». Выбери, что важнее для текущей задачи. Можно попросить короткий итог, а объяснение получить отдельным сообщением. Так ты управляешь объёмом осознанно и понимаешь, почему ответ принял именно такую форму.

Практика на шесть минут. Возьми бриф из второй главы и выбери один маленький результат. Напиши пять строк: результат, контекст, данные, ограничения, формат и проверка. Добавь одно решение из карточки референсов. Затем прочитай запрос так, будто видишь проект впервые.

Убедись, что по нему можно понять, какую работу выполнить и что будет считаться удачной версией. Сохрани запрос с номером главы. Если обнаружил важный пробел, не заполняй его случайной догадкой: следующая глава как раз поможет получить уточняющие вопросы и выстроить работу по этапам.

6. Попросить вопросы и согласовать этапы

В прошлой главе мы подготовили подробное задание. Теперь научимся замечать пробелы до того, как нейросеть напишет большой текст или соберёт целую страницу. Для этого попросим её задать вопросы и разделить работу на понятные этапы.

Заказчик тоже не всегда сразу сообщает всё необходимое. Если ты научишься вовремя уточнять условия, будет проще выполнять услугу целиком и меньше придётся переделывать. Сегодня у тебя появится уточнённый бриф и план из трёх шагов с результатом каждого.

Я обычно сначала выясняю, какая информация влияет на решение. Для поста важно, кому он адресован и куда приглашать человека. Для калькулятора — как считать цену. Цвет кнопки можно обсудить позже, а неизвестное правило скидки мешает уже сейчас. Мне нужен вопрос, ответ на который действительно изменит работу.

Добавь к своему запросу: «Сначала проверь, каких существенных данных не хватает. Не спрашивай то, что уже есть в брифе. Задай до трёх вопросов и объясни, на что повлияет каждый ответ. Пока не выполняй основную работу». Ограничение количества помогает сосредоточиться. Если после ответов останется ещё важный пробел, его можно обсудить отдельно.

Вот сжатый учебный пример. Мы хотим страницу мастерской, но не указали способ записи. Нейросеть спрашивает: «Посетитель звонит или пишет сообщение? От этого зависит действие кнопки». Ты отвечаешь: «Пишет в сообщения сообщества». Теперь можно согласовать надпись и назначение кнопки. Если помощник вместо этого спрашивает, сколько лет существует мастерская, уточни, зачем ему этот факт для текущего шага.

На вопрос иногда честно нечего ответить. Тогда запиши «пока неизвестно» и реши, можно ли продолжить без этих данных. Учебный макет допускает заметный пропуск вместо телефона. Публикация уже требует настоящего проверенного контакта. Нейросеть может предложить варианты, но выбрать вымышленный номер за клиента не должна.

После уточнений попроси план: «Раздели работу на три этапа. Для каждого назови действие, результат и то, что я должен проверить перед продолжением». У нашей страницы это может выглядеть так: сначала структура с назначением блоков, затем текст по согласованной структуре, затем сборка и проверка страницы. После каждого шага у тебя должно оставаться что-то, что можно прочитать, проверить или запустить.

Я советую обсуждать ошибки там, где они появились. Если в структуре нет способа записаться, добавь его сейчас. Исправить одну строку плана проще, чем искать потом нужное место в готовом макете. А когда структура понятна, разреши нейросети перейти к следующему шагу, чтобы разговор не застрял в бесконечном планировании.

Не любую работу нужно разбивать на три части. Короткую формулировку можно получить сразу. Этапы полезны, когда решения зависят друг от друга или ошибка поздно обнаружится. Договорись с помощником: мелкие языковые исправления он делает сам, изменение цели и важных условий сначала показывает тебе.

Есть полезная проверка самого плана: представь, что первый этап закончен и ты передаёшь его другому человеку. Ему хватит результата для второго этапа? Если после «исследовать аудиторию» ничего не сохраняется, попроси короткий список подтверждённых вопросов покупателей. Тогда следующий шаг будет опираться на материал, а не на то, что нейросеть якобы уже обдумала.

Практика на восемь минут. Открой задание из пятой главы, попроси до трёх существенных уточнений и ответ на них. Добавь новые сведения в бриф. Затем получи план из трёх этапов и проверь, есть ли у каждого конкретный результат.

Сохрани план рядом с заданием. Если в нём написано «улучшить качество», спроси, что именно изменится и как это увидеть. На выходе нужны понятные шаги, по которым можно

начать работу. Следом разберём, как выполнять их с доступными инструментами и продолжать, если бесплатный режим временно ограничил тебя.

7. Работать с тем, что доступно без подписки

Теперь у тебя есть задача, уточнения и план. Возникает практический вопрос: с чем всё это выполнять, если покупать подписку пока не хочется? В этой главе разберём, как начать с доступного чата и заранее подготовить запасной способ продолжения.

Для первых проб тебе важнее научиться объяснять задачу и проверять результат. Эти умения пригодятся и в бесплатном режиме, и в платном. Сегодня ты получишь небольшой текстовый результат и сохранишь рабочий контекст так, чтобы ограничение одного сервиса не заставило начинать подготовку заново.

У ChatGPT есть бесплатный режим. При этом доступность отдельных инструментов и лимиты различаются и меняются. Текстовый разговор, работа с файлами и создание изображений могут иметь разные ограничения. Перед упражнением посмотри, что действительно доступно в твоём аккаунте. Увидел сообщение о лимите — спокойно выбери следующий доступный шаг.

Я советую различать три вещи: помощь в рассуждении, выполнение отдельной операции и работу готовой системы. Чат может помочь написать текст и объяснить формулу. Для обработки изображения понадобится подходящий инструмент. А постоянно работающему боту могут потребоваться размещение и отдельные подключения. Поэтому я сначала выясняю, какой именно шаг сейчас нужно выполнить.

Вот сжатый учебный пример. Ты хочешь подготовить пост, а загрузка файла с брифом недоступна. Если бриф короткий, вставь нужные сведения обычным текстом. Получи первый абзац, проверь его и продолжи. Результат задания сохраняется: у тебя появляется собственный текст по условиям проекта. Не обязательно загружать весь архив, чтобы обсудить один пост.

Если закончился лимит сообщений, сохрани бриф, последний удачный результат и следующий шаг. Можно дождаться восстановления доступа или продолжить в другом доступном помощнике. Перед переносом проверь, поддерживает ли он нужную задачу. Новый чат не обязан помнить предыдущий разговор, поэтому короткое описание состояния работы пригодится в любом случае.

С визуалом действуй похожим образом. Генерация картинки может быть ограничена, но структуру баннера, надпись и размеры ты способен обсудить текстом. Сам макет можно собрать в доступном редакторе из собственных материалов. В практических главах мы будем различать подготовку, небольшой учебный результат и весь путь до готовой услуги.

Платный инструмент имеет смысл оценивать по конкретному ограничению. Например, тебе регулярно не хватает объёма работы или нужна определённая функция. Сначала проверь, что именно входит в выбранный тариф и поможет ли это текущей задаче. Сам факт оплаты не заменяет точный бриф, проверку расчёта или редактирование текста.

Отдельно запомни разницу между подпиской на чат и API. API позволяет программе обращаться к модели и может оплачиваться отдельно; подписка ChatGPT сама по себе не включает расходы API. Когда дойдём до ботов и автоматизаций, будем учитывать это в проекте. Рекламный бюджет, домен и размещение сайта тоже обсуждаются отдельно от доступа к нейросети.

Для рабочего заказа полезно ещё до старта проверить весь путь на маленьком примере. Открывается ли нужный файл? Можно ли сохранить результат в подходящем формате? Понятно ли, как передать его клиенту? Такая проба помогает оценить инструмент по делу. Условия коммерческого использования выбранных материалов и сервиса тоже прочитай заранее, особенно если берёшь готовые изображения или шаблоны.

Практика на пять минут. В доступном тебе чате выполни короткое текстовое задание из пятой главы. Если подготовка аккаунта ещё не завершена, сначала закончи её; эти пять

минут относятся к самой работе с заданием. Сохрани полученный результат и три строки для продолжения: что делаем, что уже готово, что дальше.

Рядом запиши запасной путь на случай ограничения: уменьшить объём, дождаться доступа или перенести эти три строки в другой проверенный чат. Проверь, можешь ли продолжить без немедленной покупки. Дальше будем учиться управлять полномочиями помощника, чтобы удобство работы сочеталось с понятным контролем.

8. Оставить важные решения за собой

Мы разобрались, как продолжать работу с доступными инструментами. Теперь договоримся, какие действия помощник может выполнять сам, а какие должен сначала показать тебе. Это особенно пригодится, когда от учебных текстов перейдём к сайтам, рекламе и автоматизациям.

Клиент поручает тебе результат и ожидает понятного управления работой. Сегодня ты составишь короткие правила для своего проекта: что разрешено сразу, что нужно показать и что требует отдельного решения. С ними будет проще поручать ИИ подготовку и сохранять контроль над важными действиями.

Когда я ставлю задачу, отдельно проговариваю подготовку и следующий внешний шаг. Обсудить письмо, написать его черновик и отправить человеку — три разных шага. Первые два обычно можно выполнять спокойно на учебных данных. Отправка уже затрагивает адресата, содержание обещаний и репутацию отправителя. Здесь мне нужно увидеть готовое письмо и решить, отправляем ли его.

С рекламой похожая история. Можно исследовать аудиторию, придумать объявления, сравнить варианты настройки. Но включение кампании связано с расходами. Я бы заранее согласовал сумму, период, ограничения и то, кто разрешает запуск. Наличие технической кнопки у помощника ещё не означает, что ему поручили её нажать.

Вот сжатый учебный пример правил для нашей мастерской. Самостоятельно: предложить структуру страницы и исправить опечатки в черновике. Сначала показать: изменить формулировку услуги или переставить важные блоки. Только после разрешения: опубликовать страницу, отправить сообщения, подключить оплату или изменить исходные данные. Каждое правило связано с конкретной работой.

В простом чате у модели может вообще не быть доступа к отправке или публикации. В подключённом рабочем инструменте такие возможности иногда появляются. Поэтому сначала посмотри, что действительно подключено и какие права выданы. Текстовое обещание «я ничего не отправлю» полезно как инструкция, но настройки доступа тоже должны соответствовать твоему решению.

Мне нравится давать помощнику понятную границу: «Подготовь результат в черновике. Покажи, что будет изменено, кому уйдёт сообщение и какие расходы возможны. Дождись моего решения перед внешним действием». Для реального заказа сюда добавляются согласованные с клиентом условия. Не нужно заново спрашивать разрешение на каждую запятую, если редактирование уже поручено.

Рабочие исходники я советую сохранять отдельно. Получил таблицу — сделай копию для преобразований. Собираешь страницу — сохрани предыдущую рабочую версию. Перед массовым изменением попробуй действие на небольшом фрагменте. Тогда ошибку можно разобрать без восстановления всей работы по памяти.

Проверяй и объём действия. Разрешение отправить одно согласованное письмо не означает согласие на рассылку по всей базе. Разрешение исправить одну формулу не означает замену всех значений в таблице. Когда меняется масштаб, получатель или сумма, нужно заново свериться с задачей. Я советую привыкнуть к этой проверке ещё на учебном проекте.

Для повторяющейся автоматизации правила можно согласовать один раз в понятных пределах. Например, добавлять новые учебные строки в отдельную таблицу и сообщать об ошибке, не удаляя существующие записи. Важно определить условие остановки: неизвестный формат данных, повтор записи или неожиданный объём. Так автоматизация экономит время, а ты понимаешь, когда требуется вмешаться.

Практика на пять минут. Возьми план из шестой главы и распредели его действия по трём группам: можно выполнять самому, сначала показать, только после разрешения. Для последней группы допиши, что именно ты проверишь перед решением. Сохрани правила вместе с брифом.

Проверь три ситуации: письмо готово, реклама настроена, таблица обработана. Понятно ли, кто разрешает отправку и расходы, а где лежит исходная таблица? Если да, границы уже пригодны для работы. В следующей главе разберём более частую мелкую неприятность: помощник ничего не испортил снаружи, но написал совсем не то, что ты хотел.

9. Вернуть нейросеть к задаче

Даже с хорошим заданием нейросеть иногда уходит в сторону: добавляет лишние услуги, меняет тон или забывает ограничение. Теперь научимся возвращать её к нужному результату. Возьмём один неудачный фрагмент и исправим конкретное свойство, сохранив удачные части.

Когда появятся заказы, ты тоже будешь получать замечания и уточнения. Чем точнее ты объясняешь расхождение, тем легче улучшать материал и понимать затраты времени. После этой главы у тебя останутся две версии одного фрагмента и запрос, который помог получить нужное изменение.

У меня здесь два основных приёма. Первый — уточнить задачу в текущем разговоре, показать пример и объяснить, что нравится или не нравится. Второй — начать новый чат с коротким актуальным контекстом. Выбор зависит от того, насколько разговор уже запутан и понятно ли, откуда взялась ошибка.

Начнём с небольшого расхождения. В брифе мастерская принимает велосипеды по записи, а в ответе появилось «Заезжай в любое время». Просьба «перепиши нормально» не объясняет проблему. Я бы написал: «Сохрани описание осмотра. Замени приглашение приехать без записи: по условиям проекта сначала нужно написать в сообщения сообщества. Другие услуги и цены не добавляй».

Вот сжатый учебный результат такой правки: «Хочешь проверить городской велосипед перед поездками? Напиши в сообщения сообщества, чтобы договориться об осмотре». Мы можем сравнить его с брифом: есть нужная услуга, понятен следующий шаг, неизвестный срок не обещан. Вот теперь можно увидеть, что именно стало лучше.

Если не нравится подача, покажи короткий референс и назови его свойство. Например: «Нравится спокойный разговорный тон и конкретное действие в конце. Убери торжественные формулировки. Сохрани все условия». Так ты объясняешь направление редакции и одновременно защищаешь содержание от случайной потери.

После исправления проверь не только спорное место. Нейросеть могла убрать ошибочную фразу, но заодно заменить способ записи или потерять важное уточнение. Я советую держать рядом три опоры: исходные факты, нужное изменение и то, что обязательно сохранить. По ним удобно читать новую версию.

Когда разговор стал длинным и требования противоречат друг другу, новый чат действительно бывает удобнее. Перенеси туда актуальный бриф, последний удачный текст, одну текущую проблему и критерий результата. Старые неудачные варианты целиком обычно не нужны. Помощнику важнее знать, где мы находимся сейчас.

Сжатый пример начала нового разговора: «Продолжаем учебный пост мастерской. Условия ниже. Этот текст в целом подходит. Нужно сделать первое предложение конкретнее, остальные факты сохранить. Предложи два варианта только первого предложения». Такой маленький запрос помогает быстрее увидеть, правильно ли понято направление.

Если две попытки не помогли, уменьши задачу. Вместо всей страницы исправь один блок. Вместо всей таблицы покажи три строки и желаемый результат для одной. Иногда причина в неоднозначных данных, иногда — в недоступной функции. Попроси объяснить, чего не хватает, и выбери следующий проверяемый шаг.

С программой полезно передавать ещё и точное проявление ошибки: какие данные ввёл, что ожидал и что увидел. Не нужно отправлять секретные ключи или весь чужой проект. Начни с небольшого воспроизводимого примера. Если после исправления сломалось то, что раньше работало, верни сохранённую копию и попроси объяснить, какой участок изменился и зачем.

Практика на семь минут. Возьми ответ из предыдущих упражнений и найди одно место, которое хочешь улучшить. Запиши, что в нём не подходит, что нужно сохранить и каким дол-

жен стать результат. Дай нейросети эту правку, при необходимости приложив короткий пример.

Сравни версии по названному свойству и сверяй факты с брифом. Сохрани удачный запрос рядом с результатом. Если улучшения нет, уменьши фрагмент или перенеси задачу в новый чат по описанной схеме. Далее мы соберём отдельную проверку качества, чтобы ты мог опираться на собственные наблюдения при сдаче работы.

10. Проверить результат своими руками

Ты уже умеешь поставить задачу, уточнить условия и поправить неудачный ответ. Остался последний навык перед знакомством с услугами: самостоятельно проверить полученный результат. В этой главе разберём, какие подтверждения нужны тексту, расчёту и работающей странице.

Когда начнёшь брать оплату, проверка станет частью услуги. Клиенту нужен материал, которым можно пользоваться. Сегодня ты составишь короткую запись о проверке маленького результата: что ожидал, что сделал и что получил. С этой привычкой будет гораздо спокойнее пробовать все двадцать услуг.

Я могу попросить нейросеть поискать ошибки в собственном ответе. Это полезный дополнительный взгляд, особенно если заранее назвать критерии. Но фраза помощника «всё проверено» ещё не показывает, что именно он проверил. Я хочу видеть опору: исходный документ, ручной расчёт или действие на открытой странице.

С текстом начни с обещаний. В посте указаны цена, срок, размер скидки или свойство товара? Найди для каждого утверждения источник в брифе. Если источник отсутствует, убери утверждение либо получи подтверждение у заказчика. Даже правдоподобная деталь способна изменить смысл предложения.

Вот сжатый учебный пример. В условиях сказано, что запись на осмотр согласуется в сообщениях. Нейросеть написала: «Ответим за пять минут». Такой срок выглядит приятно, но у нас нет основания его обещать. Исправляем на понятное действие без выдуманного срока: «Напиши в сообщения сообщества, чтобы согласовать запись».

В расчёте выбери числа, которые можешь проверить сам. Если четыре единицы стоят по 200 рублей, итог равен 800. После этого попробуй ноль, одно значение и другое количество. Для сложной формулы сначала объясни правило словами. Когда результат неожиданен, важно понять, ошибочна формула или мы неверно описали условия.

У страницы проверь путь человека. Открой её, найди предложение, нажми нужную кнопку, посмотри, куда попал. Красивая надпись «Записаться» может никуда не вести. Я советую относиться к внешнему виду и действию как к двум отдельным вопросам: удобно ли человеку разобраться и срабатывает ли следующий шаг.

Проверяй тот формат, который получит клиент. Текст в редакторе и экспортированный файл иногда выглядят по-разному. Таблица может содержать скрытые строки, а ссылка открываться только у владельца. После подготовки результата открой именно конечный файл и, где уместно, проверь доступ без своей рабочей сессии.

Запись о проверке может занимать одну строку: «Кнопка записи — ожидал переход в сообщения — открыл страницу и нажал — переход есть». Если действие не сработало, укажи наблюдение и следующий шаг. Не нужно создавать сложный отчёт ради маленькой работы. Нужно уметь объяснить себе, почему ты считаешь её готовой.

Полезно заранее выбрать критерий. Для поста: предложение понятно, факты подтверждены, способ обращения указан. Для фотографии: товар узнаваем, его важные свойства сохранены, файл подходит для размещения. Тогда редактирование заканчивается достижением конкретного результата, а не усталостью от очередного варианта.

Неизвестное тоже можно зафиксировать честно. Например: «Текст вычитан и согласован с брифом; ссылка на запись пока учебная, перед публикацией заменить и проверить». Такая пометка в рабочей записи показывает оставшееся действие. В готовом клиентском результате временные данные нужно заменить, а не надеяться, что заказчик сам заметит недоделку.

Практика на восемь минут. Возьми маленький результат из предыдущих глав. Проверь один факт по брифу, одно действие и соответствие задаче. Для текста действием будет,

например, возможность найти способ записи; для расчёта — подстановка проверочных чисел. Запиши ожидание, выполненную проверку и итог.

Сохрани запись рядом с результатом. Если нашёл дефект, исправь его приёмом из девятой главы и повтори именно эту проверку. Теперь у тебя есть полный рабочий круг: понять задачу, дать условия, получить результат, проверить и улучшить. В следующей главе начнём применять его к первой услуге — постам для социальных сетей.

Часть I. Двадцать услуг: от первой пробы к полному результату

11. Пост, который решает задачу бизнеса

Начинаем первую из двадцати услуг — посты для социальных сетей. Теперь будем применять подготовленный бриф к материалу, который бизнесу нужен регулярно. В этой главе ты научишься выбирать одну задачу публикации и получишь первый короткий текст.

Посты могут стать самостоятельной услугой: от выяснения задачи до готовых согласованных публикаций. Сегодня мы сделаем небольшую пробу, а в следующей главе отредактируем её под голос заказчика. Сохрани обе версии: они помогут увидеть собственную работу между первым ответом ИИ и итогом.

Я бы начал с вопроса: что читатель должен понять или сделать после публикации? Узнать о новой услуге, разобраться в условиях, выбрать подходящий вариант, написать вопрос? Если пытаться решить всё одновременно, короткий пост быстро превращается в перечень несвязанных сообщений.

Возьмём сжатый учебный пример: студия керамики проводит занятие для начинающих взрослых. Все материалы предоставляются, длительность — два часа, запись через сообщения. Это условные данные. Задача поста — объяснить, что можно прийти без опыта. Цены, свободные места и возможность забрать изделие сразу нам неизвестны.

Нейросети можно поручить: «По этим сведениям напиши пост до 700 знаков. Читатель хочет попробовать керамику, но сомневается из-за отсутствия опыта. Объясни формат занятия и предложи написать для записи. Не придумывай условия. Сначала предложи главную мысль одним предложением». Мы проверим мысль до написания полного текста.

Сжатая учебная версия: «Никогда не работал с глиной? На занятии для начинающих можно попробовать керамику с нуля. Два часа отведены на практику, материалы предоставляются. Чтобы уточнить условия и записаться, напиши в сообщения студии». Здесь человеку понятно, для кого занятие и как сделать следующий шаг. До публикации настоящий заказчик подтвердит все условия.

У такого текста есть начало, объяснение и действие. Мне удобно держать эти три элемента в голове, а их порядок выбирать по ситуации. Иногда стоит начать с вопроса покупателя, иногда — с новой информации. Я советую выбирать композицию по смыслу, чтобы публикации не становились одинаковыми даже при разных темах.

Работа исполнителя продолжается после первого ответа чата. Нужно сверить сведения, убрать лишнее, согласовать тон и отдать текст в удобном формате. Если заказан набор публикаций, заранее обсуди количество, темы, сроки и порядок правок. Разработка календаря публикаций — отдельная задача, к ней мы ещё вернёмся.

Полезно спросить у клиента, что уже вызывает вопросы у аудитории. Фраза «можно без опыта» может быть нужнее длинного рассказа об оборудовании студии. ИИ поможет предложить варианты объяснения, но исходный вопрос стоит брать из реальной переписки или подтвердить в разговоре.

При чтении проверь, не изменилось ли обещание из-за красивого оборота. «Попробовать работу с глиной» и «создать идеальную чашку за одно занятие» дают разные ожидания. В нашем брифе второе не подтверждено. Я бы оставил достижимое действие и попросил студию уточнить, какой результат действительно получает участник. Так появляется конкретика без выдумки.

Практика на семь минут. Используй собственный учебный бриф или условия студии из этой главы. Выбери одну задачу поста, попроси сформулировать главную мысль, затем получить текст до 700 знаков с одним следующим действием. Бесплатного текстового чата и обычной заметки для этой пробы достаточно.

Прочитай пост вслух. Понятно, кому он адресован? Можно пересказать предложение одним предложением? Все условия взяты из брифа? Исправь явные расхождения и сохрани черновик под номером услуги. А за интонацию возьмёмся следующим шагом: следующая глава поможет сделать текст похожим на речь именно этого заказчика.

12. Отредактировать пост под голос заказчика

Первый пост уже готов в черновике. Теперь разберём, как сделать его естественным для конкретного заказчика: сохранить смысл, подобрать интонацию и убрать фразы, которые мог бы сказать кто угодно. После этой главы у тебя будет завершённая учебная публикация.

Здесь уже хорошо видно, какую работу ты выполняешь как автор текста. Ты понимаешь задачу, работаешь с фактами, слышишь замечания и доводишь материал до согласованного вида. Мы потренируемся по двум коротким образцам и отметим три изменения, которые улучшили пост.

Слова «пиши дружелюбно» разные люди понимают по-разному. Один добавляет много восклицаний, другой просто объясняет без канцелярита. Я советую попросить у клиента два-три собственных текста, которые ему нравятся. Если таких нет, покажи несколько коротких вариантов одной мысли и обсуди различия.

Вот два сжатых учебных образца речи студии: «Если впервые берёшь глину, начни с простой формы. Покажем движения и дадим время попробовать»; «Не получилось с первого раза? Можно смять заготовку и начать ещё раз». В них спокойное объяснение, конкретные действия и поддержка без громких обещаний.

Теперь сравним с черновой фразой: «Погрузись в удивительный мир творчества и раскрой безграничный потенциал». Она почти ничего не рассказывает о занятии. Вместо неё можно написать: «Попробуй сделать простую форму из глины на занятии для начинающих». В реальном проекте саму форму и программу нужно подтвердить. Учебный пример показывает направление редакции.

Передай помощнику образцы и пост: «Опиши три заметных свойства подачи. Затем отредактируй мой текст с учётом этих свойств. Условия занятия сохрани. Фразы из образцов дословно не переноси. После текста коротко перечисли изменения». Такая последовательность позволяет увидеть, правильно ли понята интонация.

Я читаю новую версию сначала как обычный человек. Есть ли здесь мысль, которую хочется дочитать? Понятны ли условия без расшифровки? Потом сверяю детали с брифом. Хорошо звучащий текст может незаметно обещать индивидуальную работу преподавателя, хотя формат занятия у нас не уточнён.

Отдельно убери повторения. Если начало уже объяснило, что опыт не нужен, второй абзац может рассказать, как проходит занятие. Я бы не заставлял читателя трижды возвращаться к одной мысли. Освободившееся место пригодится для существенного условия или понятного способа записи.

Перед передачей заказчику собери одну актуальную версию. Рядом в рабочем сообщении укажи вопросы, которые ещё требуют ответа. После согласования сохрани текст без служебных пометок и в нужном формате. Если публикация также входит в договорённость, отдельно проверь размещение и получи разрешение на него.

Если клиент говорит «слишком официально», попроси выбрать одну фразу, которая особенно мешает. Предложи два коротких исправления и согласуй направление на них. Так ты получишь конкретное правило для всего текста. Запиши его рядом с образцами: например, «объясняем простыми глаголами, обращаемся спокойно, не используем торжественные обещания».

Практика на семь минут. Возьми пост из прошлой главы и два коротких образца интонации: свои или учебные из этой главы. Попроси редактуру, затем сам проверь факты и прочитай результат вслух. Отметь три правки с объяснениями: например, конкретизировал начало, убрал повтор, уточнил действие.

Сохрани готовый учебный пост и сравнение с черновиком. Условия остались точными, тон соответствует выбранным образцам, чужие фразы не скопированы? Значит, первая проба услуги завершена. В дальнейшем вопросы клиента и реакция читателей дадут материал для следующих публикаций. А мы перейдём к более развёрнутому формату — статье для сайта.

13. Статья начинается с вопроса читателя

Пост помог нам выразить одну мысль коротко. Теперь попробуем вторую услугу — статьи для сайта. В этой главе ты научишься строить материал вокруг вопроса читателя, составишь план и напишешь один объясняющий раздел.

Заказчику может понадобиться статья, которая помогает выбрать товар, разобраться в услуге или подготовиться к обращению. Полная работа включает изучение вопроса, поиск источников, структуру, текст, проверку и оформление. Сегодня возьмём небольшой фрагмент этого пути, чтобы почувствовать саму работу с содержанием.

Я начинаю с вопроса, который человек действительно может задать. «Всё о хранении» слишком широко. «Как подписать коробки при переезде, чтобы быстрее найти нужное?» уже задаёт понятное направление. По нему можно проверить, помог ли текст: после чтения человек знает, какие сведения нанести на коробку.

Возьмём этот вопрос как учебную тему. Для статьи договоримся о простом методе: каждой коробке присваиваем номер, указываем комнату назначения, краткое содержимое и отметку о том, понадобится ли оно сразу. Это предложенная в упражнении организация вещей, а не единственный правильный стандарт переезда.

Сжатый учебный план может состоять из четырёх разделов: какие сведения записывать; как сделать обозначения одинаковыми; где хранить общий список; как проверить систему на трёх коробках. Каждый раздел отвечает на часть исходного вопроса. История появления картонной упаковки здесь вряд ли приблизит читателя к задаче.

Попроси ИИ: «Подготовь план статьи для человека, который впервые организует переезд. Цель — объяснить описанную систему маркировки. Дай четыре раздела, для каждого укажи вопрос читателя и практический результат. Не добавляй неподтверждённые статистические данные». Прочитай план и убери разделы, которые повторяют соседние.

Далее закажи один раздел. Сжатый учебный фрагмент: «Напиши на коробке номер, комнату и два-три главных предмета. Например: 07 — кухня — кружки и чайник — открыть в первый день. Этот же номер внеси в общий список. Тогда можно искать вещь по записи, не открывая все коробки подряд». Читатель уже может взять маркер и повторить этот шаг.

Для реальной статьи источники зависят от темы. Условие конкретной услуги подтверждает заказчик, характеристику товара — документация, правило работы сервиса — его официальная инструкция. Если ИИ предлагает ссылку, открой её и найди нужное утверждение. Мне важно найти подтверждение внутри источника, а не просто увидеть подходящее название.

Я советую держать отдельную рабочую запись: утверждение, источник, место в статье. Она особенно помогает при правках. Клиент изменил условие — ты понимаешь, какой абзац обновить. Читательский текст при этом остаётся связным: источники и пояснения размещаем там, где они помогают разобраться.

Полезно проверить границу темы ещё до написания. Если в статью о подписях на коробках вдруг попали советы о перевозке тяжёлой мебели, спроси себя, нужен ли этот раздел для исходного вопроса. Возможно, это отдельная статья. Так ты не растягиваешь один материал до бесконечности и можешь предложить заказчику понятную серию тем при следующем заказе.

Практика на восемь минут. Выбери один узкий вопрос по своему проекту или возьми тему коробок. Получи план из четырёх пунктов и напиши с ИИ один раздел на несколько абзацев. Дай помощнику исходные сведения, чтобы он мог объяснять их, а не угадывать факты.

Проверь, отвечает ли раздел на свой вопрос, содержит ли конкретное действие и пример. Отметь утверждения, для которых потребуется внешний источник. Сохрани план и фрагмент: в следующей главе мы соберём короткую законченную статью, уточним заголовок и посмотрим, как сделать материал понятным для сайта и поиска.

14. Доработать статью для сайта и поиска

У тебя есть план статьи и один готовый раздел. Теперь доведём маленький материал до состояния, в котором его можно прочесть целиком: добавим недостающие ответы, выберем ясный заголовок и проверим фактическую опору.

В коммерческой работе этот этап превращает отдельные абзацы в готовую статью для сайта. Ты научишься замечать повторы, расставлять смысловые заголовки и передавать результат в согласованном формате. Заодно разберём, какую роль здесь играет поиск и почему нельзя обещать место в выдаче за один текст.

Сначала я проверяю, легко ли пройти по мысли автора от заголовка до последнего действия. Заголовок задаёт вопрос или обещает понятный ответ, начало объясняет ситуацию, разделы последовательно помогают разобраться. Если человек откроет статью с середины, подзаголовки должны подсказать, что он сейчас узнает. «Важные нюансы» сообщает меньше, чем «Какие сведения написать на коробке».

Для нашего сжатого учебного примера подойдёт заголовок «Как подписать коробки при переезде и составить список вещей». Он описывает содержание без обещания решить весь переезд. В начале достаточно обозначить проблему поиска нужных вещей, затем перейти к системе из номера, комнаты, содержимого и отметки первого дня.

Попроси нейросеть дополнить план короткими разделами: «Собери мини-статью до 1500 знаков по нашим сведениям. Сохрани готовый фрагмент, убери повторения, добавь пример общего списка. Не вводи статистику и не обещай точную экономию времени». Для нашей пробы этого хватит. В заказе объём обсудишь по тому, насколько подробно нужно раскрыть вопрос.

Теперь проверь одно ключевое утверждение. В учебной теме можно сослаться на собственное условие упражнения: номер на коробке должен совпадать с номером в списке. Создай три строки и найди по ним предмет. Если пишешь о функции сервиса или характеристике товара, потребуется соответствующая официальная страница или документация.

Поисковые формулировки помогают понять, как люди задают вопрос. Их можно естественно использовать в заголовке и объяснении. Не нужно вставлять одну и ту же фразу в каждый абзац. Официальные рекомендации Google обращают внимание на полезный и достоверный материал для людей, понятные заголовки и структуру. Ни число повторений, ни работа ИИ сами по себе не гарантируют позиции.

У клиента уточни, входит ли в заказ только готовый текст или также размещение в системе сайта. Если размещение входит, проверь заголовки, ссылки, отображение на узком экране и окончательный вид страницы. Для статьи, передаваемой редактору, достаточно согласованного файла с понятной структурой и нужными ссылками на источники.

Обратная связь помогает улучшать следующий материал. Люди продолжают задавать один и тот же вопрос? Возможно, ответ скрыт или объяснён недостаточно ясно. В статистике сайта меняется поведение читателей? Это повод изучить данные вместе с другими условиями. Я бы не приписывал любой рост только тексту без дополнительной проверки.

Перед сдачей удобно сделать ещё одно чтение глазами человека, который ничего не знает о проекте. Все ли слова понятны? Не встречается ли «как мы уже выяснили», хотя этого объяснения в статье нет? Сохрани нужный контекст внутри материала. Заказчик и будущий читатель не видели твою переписку с нейросетью и не должны восстанавливать её по намёкам.

Практика на десять минут. Возьми план и раздел из прошлой главы. Собери короткую статью, уточни заголовок, проверь одно ключевое утверждение и укажи его источник в рабочей записи. Для учебной системы коробок источником правила служит описание метода в главе 13, а проверкой — твой список из трёх строк.

Прочитай материал от начала до конца и убери два повтора или неясных места. На выходе должна получиться мини-статья, по которой можно выполнить описанное действие. Сохрани её как вторую пробу услуги. Далее будем работать с текстом, где точность отдельных характеристик особенно заметна, — карточкой товара.

15. Превратить характеристики товара в понятное описание

После статьи попробуем третью услугу — тексты карточек товаров. Здесь нужно помочь покупателю разобраться в конкретной вещи: что это, для чего подходит и какие условия стоит учесть. Сегодня ты превратишь пять исходных характеристик в название и короткое описание.

Полная услуга может охватывать весь согласованный ассортимент. Исполнитель получает сведения о товарах, уточняет пропуски, пишет тексты, сверяет характеристики и передаёт карточки в нужном формате. Мы начнём с одной вещи, чтобы освоить связь между фактом и пользой для покупателя.

Я советую сначала собрать факты без красивых формулировок. Возьмём сжатый учебный пример: настольный органайзер из дерева, три отделения, размер 20 × 10 × 8 сантиметров, цвет натуральный, без крышки. Эти пять характеристик придуманы для упражнения. Вес, порода дерева и особенности покрытия нам неизвестны.

Из трёх отделений можно вывести понятную возможность: разложить небольшие предметы по отдельным секциям. Из отсутствия крышки — возможность видеть содержимое сверху. Но мы пока не знаем, выдерживает ли изделие влагу, подходит ли для улицы или вмещает ли конкретный планшет. Такие свойства нельзя дописывать по ассоциации со словом «дерево».

Дай нейросети задание: «По пяти характеристикам составь название и описание до 600 знаков. Объясни назначение простыми словами. Все размеры сохрани точно. Не добавляй материал покрытия, вместимость в штуках и свойства, которых нет в источнике. Неизвестное вынеси отдельными вопросами». Затем сравни текст с исходными строками.

Сжатое учебное название: «Деревянный настольный органайзер, 3 отделения, 20 × 10 × 8 см». Описание может начать так: «Помогает разложить небольшие предметы на столе по трём отделениям. Открытый верх позволяет видеть содержимое. Перед покупкой сравни размеры с местом, где планируешь поставить органайзер». Мы показываем человеку, как устроен предмет и чем это может быть удобно.

В настоящем каталоге у товара есть ещё артикул или другой постоянный идентификатор. Я бы сохранял его рядом с текстом на всём пути. Иначе легко подготовить правильное описание и случайно прикрепить его к соседней модели. Название файла или строка таблицы должны позволять однозначно найти товар.

У площадки могут быть собственные поля, ограничения длины и правила оформления. Проверь их перед массовой подготовкой. Иногда название, характеристики и описание загружаются отдельно. Не стоит смешивать их в один абзац, если заказчику затем придётся вручную разбирать каждый текст.

Нейросеть особенно удобна для единообразия: можно согласовать одну карточку, зафиксировать порядок сведений и продолжить остальные. При этом характеристики каждой позиции всё равно проверяются отдельно. Я использую согласованный образец для подачи, а факты сверяю заново для каждой позиции.

Ещё одна полезная граница — точность размера. В карточке важно понимать порядок измерений: длина, ширина, высота. Если поставщик прислал только три числа без пояснения, лучше уточнить их назначение. В учебном примере можно явно договориться о порядке, а в реальном каталоге это влияет на выбор покупателя и должно опираться на сведения о товаре.

Практика на шесть минут. Возьми пять учебных характеристик из этой главы или достоверные сведения о собственном предмете. Получи название и описание до 600 знаков. Отдельно выпиши сведения, которые помощник предложил уточнить. Для пробы хватит обычного текстового чата.

Проверь каждое свойство по источнику и сохрани карточку вместе с ним. Если обнаружил красивое, но неподтверждённое обещание, убери его. В следующей главе посмотрим на описание глазами покупателя и проверим, на какие важные вопросы оно пока не отвечает.

16. Проверить карточку глазами покупателя

В прошлой главе ты написал карточку по исходным характеристикам. Теперь посмотрим, достаточно ли этого текста человеку, который выбирает товар. Проверим точность, найдём пробелы и подготовим карточку к передаче заказчику.

Это завершение третьей учебной услуги. Ты научишься отличать вопрос покупателя от готового факта и добавлять полезные ответы без выдуманных свойств. На выходе будет проверенный текст и небольшой список уточнений, которые в реальном заказе нужно получить у владельца товара.

Я бы прочитал карточку с конкретной задачей. Допустим, человек ищет органайзер для стола и хочет поставить его рядом с монитором. Ему нужны размеры и устройство отделений. Если он собирается хранить длинные кисти, уже важны внутренние размеры секций, которых в нашем учебном источнике нет.

Вот сжатый учебный разбор двух вопросов. «Сколько отделений?» — ответ есть: три. «Поместится ли блокнот определённого размера?» — ответить пока нельзя: внешние габариты не равны полезному размеру каждого отделения. Нейросеть может сформулировать вопрос поставщику, но не измерить предмет по одному текстовому описанию.

Попроси её: «Прочитай карточку глазами покупателя. Задай два вопроса, которые влияют на выбор. Для каждого укажи, есть ли ответ в исходных данных. Подтверждённые ответы добавь в текст, неподтверждённые вынеси отдельно. Характеристики не меняй». Затем сам проверь, откуда взят каждый ответ.

Иногда пробел можно закрыть ясным объяснением уже известного. Если изделие без крышки, это стоит прямо сказать. Иногда нужно новое измерение или фотография. В рабочем файле оставь вопрос заказчику, а в опубликованную карточку внеси ответ только после подтверждения. Служебная пометка «уточнить» не должна случайно уйти покупателю.

Проверь единицы измерения и написание чисел. 20 сантиметров и 20 миллиметров — очень разные размеры. Сверх цвет, комплектность, количество и артикул. Если в названии три отделения, а в описании четыре, красивый стиль уже не спасёт карточку. Поэтому я сравниваю поля между собой, даже если каждое по отдельности звучит хорошо.

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.