

СЕБЯ НА РАБОТУ

Твой
новый
начальник —
ИИ

КАК ВЫТАЩИТЬ
ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ
ИЗ ИИ,
ДАЖЕ ЕСЛИ ТЫ
НИЧЕГО
НЕ УМЕЕШЬ



ПРОСТЫЕ ШАГИ
ДЛЯ НОВИЧКА



10 ПРИБЫЛЬНЫХ
УСЛУГ С ИИ



ПЕРВЫЙ КЛИЕНТ
И ПЕРВЫЙ ЧЕК



РАБОЧИЕ ПРОМПТЫ
И ШАБЛОНЫ



ПЛАН НА 7 ДНЕЙ
ОТ ДЕЙСТВИЯ
К ДЕНЬГАМ

Мечтай
Планируй
Действуй



☒ ИДЕЯ
☒ ПЛАН
☐ ДЕЙСТВИЕ

Nao Sher

Не нанимай себя на работу. Как вытащить первые деньги из ИИ, даже если ты ничего не умеешь

<https://litres.ru/74422294>

SelfPub; 2026

Аннотация

Не начинай с вопроса «какую профессию выбрать». Начни с вопроса «какую задачу я могу решить быстрее и качественнее с помощью ИИ?». Предпринимателю нужны не нейросети, а карточки товаров, письма, контент, сценарии, инструкции и анализ.

ИИ снижает стоимость некоторых операций, но повышает значение человеческой проверки. Чем легче получить черновик, тем важнее уметь отличить хороший результат от убедительной ошибки.

Эта книга для человека, который видит возможности ИИ, но не понимает, как превратить их в первую оплату. Здесь нет обещаний лёгких денег. Есть практическая модель: найти задачу, превратить её в услугу, использовать ИИ как ускоритель,

проверить результат и предложить его человеку, которому он нужен.

Тебе не требуется знать все нейросети и не нужно становиться программистом. На старте важнее научиться решать одну конкретную задачу аккуратно и повторяемо.

Содержание

Глава	5
Вступление. ИИ: там, где другие видят обычную работу, ты можешь увидеть новые идеи для бизнеса — практическая часть 1	7
Вступление. ИИ: там, где другие видят обычную работу, ты можешь увидеть новые идеи для бизнеса — практическая часть 2	11
Глава 1. Не продавай ИИ — продавай результат — практическая часть 1	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Не нанимай себя на работу. Как вытащить первые деньги из ИИ, даже если ты ничего не умеешь

Глава

НЕ НАНИМАЙ СЕБЯ НА РАБОТУ

Как вытащить первые деньги из ИИ, даже если ты ничего не умеешь

Naomi Sherman

Книга-практикум. Не обещает лёгких денег — показывает последовательность действий от идеи до первого работающего процесса.

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление. ИИ: там, где другие видят обычную работу, ты можешь увидеть новые идеи для бизнеса

Глава 1. Не продавай ИИ — продавай результат

Глава 2. Найди проблему, за которую готовы платить

Глава 3. Портфолио без клиентов

Глава 4. Как ставить задачу ИИ

Глава 5. Проверка: как не отдать клиенту красивую ошибку

ку

Глава 6. Первый заказ: от брифа до готового файла

Глава 7. Где искать первого клиента и как начать разговор

Глава 8. Тестовая работа, созвон и возражения

Глава 9. Цена, пакеты и деньги

Глава 10. Повторные заказы и постоянный клиент

Глава 11. Цифровой продукт: от услуги к файлу, который продаётся многократно

Глава 12. Контент, личный стиль и доверие

Глава 13. ИИ как аналитик, тренер и второй мозг

Глава 14. Конфиденциальность, чужие материалы и границы ответственности

Глава 15. Международный клиент

Глава 16. Автоматизация, библиотека промптов и микро-агентство

Глава 17. Метрики, эксперименты и рост

Глава 18. План на первые 30 дней: от нуля к системе

Вступление. ИИ: там, где другие видят обычную работу, ты можешь увидеть новые идеи для бизнеса — практическая часть 1

Страница 1 из 50

СОДЕРЖАНИЕ 1. Введение. С чего начинается первый заработок 2. Глава 1. Не продавай ИИ — продавай результат 3. Глава 1. Что клиент покупает на самом деле 4. Глава 1. Маленькая услуга лучше большой мечты 5. Глава 2. Как выбрать нишу без страха ошибиться 6. Глава 2. Ниша через проблему 7. Глава 2. Проверка ниши разговорами 8. Глава 3. Портфолио без клиентов 9. Глава 3. Как оформить кейс 10. Глава 3. До/после 11. Глава 3. Портфолио из пяти работ 12. Глава 4. Как ставить задачу ИИ 13. Глава 4. Почему ИИ должен задавать вопросы 14. Глава 4. Работа с примерами 15. Глава 4. Ограничения делают результат лучше 16. Глава 5. ИИ и проверка фактов 17. Глава 5. Редактура человеческим взглядом 18. Глава 5. Проверка логики 19. Глава 5. Финальная сдача 20. Глава 6. Рабочий процесс от заказа до файла 21. Глава 6. Бриф 22. Глава 6. Техническое задание 23. Глава 6. Ограничение правок 24. Глава 7. Где искать первого клиента 25. Глава 7. Поиск по проблеме 26.

Глава 7. Персональное сообщение 27. Глава 7. Что писать после ответа 28. Глава 8. Тестовая работа 29. Глава 8. Первый созвон 30. Глава 8. Возражение «дорого» 31. Глава 8. Возражение «подумаю» 32. Глава 9. Как считать цену 33. Глава 9. Пакет вместо одной единицы 34. Глава 9. Минимальный заказ 35. Глава 9. Срочность и дополнительные условия 36. Глава 10. Повторный заказ 37. Глава 10. Абонентский формат 38. Глава 10. Отзыв и кейс 39. Глава 10. Реферальный клиент 40. Глава 11. Цифровой продукт 41. Глава 11. Проверка спроса на продукт 42. Глава 11. Продуктовая лестница 43. Глава 11. Книга как продукт 44. Глава 12. Контент для поиска клиентов 45. Глава 12. Контент-воронка 46. Глава 12. Личный стиль 47. Глава 12. Репутация новичка 48. Глава 13. ИИ как аналитик 49. Глава 13. Гипотезы против фактов 50. Глава 13. ИИ как тренер 51. Глава 13. Разбор ошибок 52. Глава 14. Конфиденциальность 53. Глава 14. Проверка перед публикацией 54. Глава 14. Работа с чужими материалами 55. Глава 14. Границы ответственности 56. Глава 15. Международный клиент 57. Глава 15. Работа с языковой адаптацией 58. Глава 15. Сроки и часовые пояса 59. Глава 15. Оплата и документы 60. Глава 16. Автоматизация 61. Глава 16. Библиотека промптов 62. Глава 16. SOP — инструкция процесса 63. Глава 16. Микроагентство одного человека 64. Глава 17. Метрики 65. Глава 17. Эксперименты 66. Глава 17. Рост среднего чека 67. Глава 17. Отказ от плохих заказов 68. Глава 18. План на первые 7 дней

69. Глава 18. План на 30 дней 70. Глава 18. Финальный переход от исполнителя к системе После содержания идут 70 отдельных текстовых страниц. На каждой странице есть объяснение темы, практический разбор, кейс, ошибки, план действий и контрольные вопросы. Главная задача этого раздела — увидеть за отдельным действием более широкую систему. Любая первая услуга может стать экспериментом: она показывает, есть ли проблема, как клиент формулирует потребность, сколько времени занимает работа и какой следующий результат ему понадобится. Кейс: человек начал с небольшой услуги, потому что не был уверен в направлении. После нескольких заказов он обнаружил повторяющиеся вопросы и перестроил предложение вокруг них. Это позволило отказаться от случайных задач и создать более понятную специализацию. Рабочий цикл выглядит так: гипотеза → маленький эксперимент → результат → обратная связь → изменение → повтор. Не требуй от первой версии совершенства. Тrequй от неё информации, которая позволит сделать вторую версию сильнее. Что особенно важно понять Эта тема не существует отдельно от остальных. Любая работа с ИИ должна заканчиваться полезным результатом, который можно проверить и объяснить клиенту. Поэтому не останавливайся на первом удачном ответе модели. Сравни варианты, проверь исходные данные, убери неподтверждённые утверждения и посмотри на материал глазами человека, который будет им пользоваться. Если клиент не сможет применить

результат без дополнительных объяснений, работа ещё не закончена. Разбор ошибки Типичная ошибка новичка — перепутать скорость создания с качеством. Получить десять вариантов за минуту легко. Выбрать один правильный, привести его к требованиям, проверить факты и оформить так, чтобы его можно было использовать, — уже профессиональная задача. Поэтому после каждого проекта задавай себе четыре вопроса: что я сделал быстрее благодаря ИИ, что я проверил вручную, где пришлось принять решение самому и что можно стандартизировать в следующий раз. Мини-план действий Сначала выбери маленький объект для практики. Затем собери исходные данные и запиши критерии готовности. Используй ИИ для вариантов или структуры. После этого проведи собственную проверку. Сохрани финальный результат вместе с исходником и отметь, сколько времени заняла работа. Через несколько повторений ты сможешь сравнивать не ощущения, а реальные показатели. Контрольные вопросы Кто получает пользу от этого результата? Какую конкретную проблему он решает? Что именно входит в работу? Что требует проверки? Какие ограничения нельзя нарушать? Можно ли повторить процесс? Можно ли превратить повторяющуюся часть в шаблон? Какой следующий заказ логично предложить после завершения?

Вступление. ИИ: там, где другие видят обычную работу, ты можешь увидеть новые идеи для бизнеса — практическая часть 2

Страница 2 из 50

Практический разбор темы «ИИ: там, где другие видят обычную работу, ты можешь увидеть новые идеи для бизнеса»

Не читай этот раздел как теорию. Возьми лист бумаги и представь конкретного клиента. У него есть исходная ситуация, ограниченное время и ожидание понятного результата. Твоя задача — пройти путь от проблемы до готового решения.

Сначала опиши исходную ситуацию одним абзацем. Затем перечисли, что клиент уже имеет: документы, тексты, фотографии, таблицы, переписку, характеристики товара или другие материалы. После этого отдели данные от предположений. То, чего ты не знаешь, нельзя молча придумывать — это нужно уточнить или обозначить как гипотезу.

Следующий шаг — определить конечный результат. Он должен быть видимым: файл, набор текстов, таблица, сценарий, структура, инструкция, план или другой объект, ко-

торым человек сможет пользоваться. После определения результата реши, где именно ИИ экономит время. Например, он может помочь собрать варианты, разложить материал по категориям, предложить структуру, провести первичную редактуру или подготовить вопросы. Но финальное решение, проверка фактов и соответствие задаче остаются под контролем исполнителя.

Кейс для самостоятельной практики

Представь, что к тебе приходит небольшой бизнес и описывает проблему одним предложением: «Мы постоянно откладываем эту работу, потому что она занимает слишком много времени». Не отвечай сразу готовым решением. Сначала задай вопросы: как часто возникает задача, кто выполняет её сейчас, какие материалы используются, что считается хорошим результатом, какие ошибки недопустимы и что должно измениться после твоей работы.

После ответов сделай маленький тестовый результат. Не бери сразу большой объём. Тест нужен для трёх вещей: проверить, правильно ли ты понял задачу, понять реальное время работы и получить реакцию человека, который будет использовать результат.

Пошаговый алгоритм

1. Сформулируй проблему клиента своими словами.
2. Получи исходные материалы и проверь, каких данных не хватает.
3. Определи результат и критерии готовности.

4. Составь рабочее задание для ИИ с контекстом, ограничениями и форматом.
5. Получи первый вариант и не принимай его автоматически.
6. Проведи проверку фактов, логики и соответствия исходной задаче.
7. Отредактируй результат человеческим взглядом.
8. Передай клиенту понятный финальный файл и кратко объясни, что внутри.
9. Запиши ошибки и время выполнения, чтобы следующий проект сделать лучше.
10. Определи логичное продолжение: следующую партию, сопровождение или дополнительный продукт.

Контрольные вопросы

Кому нужен результат? Какую конкретную работу он снимает? Что клиент должен предоставить? Что нельзя придумывать? Что проверяется вручную? Где заканчивается твоя ответственность? Как клиент поймёт, что работа закончена? Можно ли повторить процесс через неделю? Что можно превратить в шаблон?

Если ты отвечаешь на эти вопросы до начала производства, ты работаешь как специалист, а не просто как человек, который умеет задавать вопросы нейросети.

Глава 1. Не продавай ИИ

— продавай результат

— практическая часть 1

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.