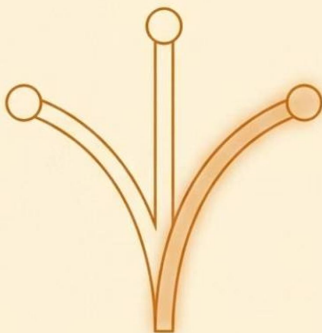


И И С Н У Л Я

Промты для предпринимателя

62 готовых запроса к нейросети



Виктория Коханистая

Виктория Коханистая

Claude - 62 промта для предпринимателя.

Работа и личная эффективность на 100%

<https://litres.ru/74427912>

SelfPub; 2026

Аннотация

Шестьдесят два готовых промта под работу владельца бизнеса: проверка идей, клиенты и продукт, цены и деньги, продажи и продвижение, поставщики и переговоры, команда, процессы и делегирование, документы, отчёты и решения. Каждый промт — готовый текст: подставьте своё в квадратных скобках и отправьте.

У предпринимателя нет отдела, который проверит. Нет юриста в соседнем кабинете и аналитика, который поймает выдуманную цифру. Всё, что модель напишет неверно, уходит наружу под вашим именем. Поэтому пособие начинается с трёх областей, где её ответы опаснее всего, — налоги, договоры и данные о рынке, — и объясняет, почему в первых двух она правдоподобна и устарела, а в третьей просто выдумывает.

Ни один промт не заменяет бухгалтера, юриста и профильного специалиста. Зато многие готовят вас к разговору с ними так, что консультация выходит дешевле и полезнее.

Двенадцать разделов, восемь шаблонов, чек-листы. Ни одной выдуманной цифры.

Содержание

Введение	5
Раздел 1. Что поручать нейросети, а что нельзя	8
Раздел 2. Данные бизнеса и клиентов	13
Раздел 3. Как устроен промт предпринимателя	20
Раздел 4. Проверка идей и решений	27
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Виктория Коханистая Claude - 62 промта для предпринимателя. Работа и личная эффективность на 100%

Введение

Прочитайте это до первого промта

У предпринимателя нет отдела, который проверит. Нет юриста в соседнем кабинете, нет аналитика, который поймает выдуманную цифру, нет редактора. Всё, что модель напишет неверно, уходит наружу под вашим именем — и отвечаете вы деньгами.

Три области, где её ответы опаснее всего: налоги и отчётность, договоры и правовые вопросы, цифры о рынке. В первых двух модель выдаёт правдоподобное и устаревшее — а цена ошибки измеряется в штрафах и в проигранных спорах. В третьей она просто придумывает: объёмы рынка, до-

ли, «средние по отрасли» — всё это не существует нигде, кроме её ответа.

Отсюда устройство пособия: ни один промт не заменяет бухгалтера, юриста и профильного специалиста. Зато многие из них помогают подготовиться к разговору с ними так, чтобы консультация стоила дешевле и дала больше.

И главное, что модель делает для предпринимателя лучше всего: задаёт вопросы, которые вам никто не задаёт. Когда решения принимаете вы один, оппонент дороже совета.

Где проходит граница

Нейросети — думать вслух и разгребать текст: проверить идею вопросами, разобрать свои цифры, написать письмо, собрать регламент, подготовиться к переговорам, разложить отзывы клиентов, оформить то, что вы и так знаете.

Вам — решения и ответственность. И трём специалистам — то, что регулируется: бухгалтеру, юристу, профильному эксперту вашей отрасли.

Первое отнимает у предпринимателя половину недели. Второе — то, ради чего вы её и открыли.

Разделы 1–3 читаются по порядку: там граница, данные и устройство промта. Дальше берите то, что болит сейчас.

Как устроено пособие

Каждый раздел начинается с блока «Какие проблемы решаем» — вашими словами.

Промты полные: скопировали, подставили своё в квадратных скобках, отправили.

После промтов, где легко получить уверенную ерунду, — блок что проверить в ответе.

В конце раздела — чек-лист и задание на 10–15 минут на своём бизнесе.

Три честных ограничения

Первое. Пособие не заменяет бухгалтера, юриста и отраслевого специалиста. Оно помогает готовиться к разговору с ними — и это экономит и деньги, и время.

Второе. Модель не знает вашего рынка. Всё, что она скажет о рынке, объёмах и конкурентах без ваших материалов, — вымысел.

Третье. Решения принимаете вы. Хороший оппонент задаёт вопросы; ответы на них — ваша работа.

Раздел 1. Что поручать нейросети, а что нельзя

Граница, за которой быстрый ответ превращается в штраф, проигранный спор или потерянные деньги.

Какие проблемы решаем в этом разделе

«Спросил про налоги, получил уверенный ответ. Бухгалтер потом долго смеялся».

«Попросил проанализировать рынок — получил красивый отчёт с цифрами из ниоткуда».

«Не понимаю, где реальная польза, а где просто красивый текст».

Три области, где ошибка стоит денег

Область	Что делает модель	Чем кончается
Налоги, режимы, отчётность, лимиты	Даёт устаревшие ставки и правила уверенным тоном	Штрафы, доначисления, потерянный режим
Договоры и правовые вопросы	Пишет правдоподобные формулировки без юридической силы или с обратным смыслом	Проигранный спор, невызысканный долг
Рынок, объёмы, доли, «средние по отрасли»	Придумывает цифры и источники	Решения и вложения на основе вымысла

Опасна не ошибка, а её форма. Модель не мнётся и не оговаривается — она отвечает так же уверенно, когда права, и когда придумала. У предпринимателя нет второго человека, который заметит разницу. Поэтому граница здесь проводится жёстче, чем в найме.

Четыре зоны работы предпринимателя

Четыре зоны граница проходит по цене ошибки и по наличию проверяющего

основная польза

Оппонент

Разнести вашу идею, задать вопросы, которые никто не задаёт, найти дыры до того, как их найдёт рынок

Сюда: самое ценное, когда решаете в одиночку

Разбор вашего материала

Отзывы, переписка, свои цифры, договоры, которые вам прислали, — всё, что вы приложили

Сюда, если материал есть и нужно увидеть в нём структуру

Текст и оформление

Письма, регламенты, описания, объявления, подготовка к переговорам, вопросы специалистам

Сюда: половина недели уходит именно на это

Регулируемое и внешнее

Налоги, отчётность, договоры, лицензии, рынок, отраслевые нормы

Не сюда. Бухгалтер, юрист, специалист, официальные источники

Рис. 1.1 — три зелёные зоны возвращают дни в месяц. Четвёртая создаёт риски, которые обнаруживаются проверкой

Что реально экономит время

Задача	Как обычно	С нейросетью
Проверить идею на прочность до вложений	Обсуждается с теми, кто согласится	30 минут неудобных вопросов
Разобрать сто отзывов и обращений	Не делается	Час, и появляется картина
Подготовиться к консультации юриста	Приходишь с вопросом «а что делать»	Список конкретных вопросов, консультация вдвое дешевле
Написать регламент для сотрудника	Откладывается годами	Час
Разобрать присланный договор перед юристом	Читаешь и ничего не понимаешь	Список вопросов и мест, требующих внимания
Подготовиться к переговорам	Экспромт	30 минут и понятные границы
Разобраться в собственных цифрах	«Вроде идём нормально»	Час и конкретные вопросы к себе

Четыре запрета

Не поручайте

Налоговые и бухгалтерские вопросы. Ставки, режимы, лимиты, сроки, что можно принять к расходам — только бухгалтер и официальные источники.

Составление договоров и правовые выводы. Модель напишет текст, похожий на договор. Похожий на договор текст защищает так же, как похожий на замок замок.

Данные о рынке и конкурентах. Если вы не приложили материалы — всё, что она скажет, придумано.

Решения, которые вы не сможете объяснить. Ни партнёру, ни себе через полгода. Совет, принятый без понимания, — это не совет, а перекладывание ответственности на того, кто её не несёт.

Самое ценное — режим оппонента

Предприниматель окружён людьми, которые с ним соглашаются: сотрудники, подрядчики, друзья. Возражают только рынок и налоговая, и обычно поздно. Модель, которой прямо велено спорить, задаёт неудобные вопросы бесплатно и без последствий для отношений. Раздел 4 целиком об этом.

Чему вы научились

Знать три области, где ошибка модели стоит денег

Различать три рабочие зоны и одну запретную

Понимать, что уверенный тон не связан с правильностью

Использовать модель как оппонента, а не как советчика

В следующем разделе: данные бизнеса и клиентов.

Чек-лист раздела 1

Выписал задачи недели по зонам

Запомнил четыре запрета

Попробовал режим оппонента на своей идее

Задания

Проверьте на честность. Спросите про налоговый режим или лимит, ответ на который знаете точно. Сверьте с реальностью.

Дайте свою идею и попросите разнести её. Первый раз это неприятно и очень полезно.

Раздел 2. Данные бизнеса и клиентов

Что не уходит в чат — и почему это ограничение почти ничего не ломает.

Какие проблемы решаем в этом разделе

«Хочу разобрать отзывы, а там имена и телефоны».

«Загрузил выгрузку продаж, чтобы посчитать. Потом задумался».

«В компании никто не думает об этом вообще».

Три категории

Персональные данные клиентов и сотрудников. Контакты, выгрузки, переписка, документы. Вы отвечаете за них как компания — и передача третьему лицу без основания не становится законной оттого, что вы хотели «просто структурировать».

Коммерческая информация. Себестоимость, маржа, договорённости с поставщиками, условия для клиентов, планы, финансовые показатели. Утечка стоит переговорной позиции.

Чужая информация под обязательствами. То, что вам доверили партнёры и заказчики, включая всё, что закрыто соглашением о конфиденциальности, которое вы подписали.

Не загружайте

Выгрузки клиентской базы, списки контактов, данные из учётных систем

Имена, телефоны, адреса, паспортные и платёжные данные — чьи угодно

Переписку с клиентами и партнёрами в исходном виде

Договоры целиком с реквизитами и условиями

Себестоимость, маржинальность, договорённости с поставщиками

Данные сотрудников: зарплаты, документы, личные обязательства

Информацию под соглашением о конфиденциальности

Финансовую отчётность и банковские данные

Что загружать можно

Обезличенные отзывы и обращения. Обобщённые цифры без привязки к людям: «из ста заказов вернули восемь». Свои тексты и черновики. Публичные материалы — свои и чужие. Описание ситуации своими словами без реквизитов

и имён.

Для большинства задач пособия персональные данные не нужны совсем: модель разбирает смысл, а не людей.

Промт 1. Обезличивание отзывов и переписки

Ты готовишь материал к разбору, убирая всё идентифицирующее.

Текст: [вставьте отзывы, обращения или переписку].

Задача: обезличь.

Правила: имена — «Клиент 1», «Клиент 2»; названия компаний — «Компания А» с указанием отрасли и размера, если они есть; контакты, ссылки, номера заказов и договоров — удалить; суммы — «[сумма]», сохраняя порядок величины, если он важен для смысла; города — «Город»; даты — до месяца.

Ограничения: содержание и формулировки сохрани дословно — слова клиентов и есть материал; ничего не смягчай и не переформулируй; если клиент узнаётся по деталям даже без имени, вынеси это в список «решаете вы»; если встретишь то, что похоже на данные под соглашением о конфиденциальности, отметь отдельно и не переноси.

Формат: обезличенный текст, «решаете вы», «похоже на конфиденциальное».

Что проверить в ответе

Не смягчены ли резкие отзывы — это искажает картину.

Список «решаете вы»: в маленьком городе или узкой нише клиент узнаётся по одной детали.

Промт 2. Проверка перед отправкой наружу

Ты проверяешь материал перед передачей во внешний сервис.

Текст: [вставьте].

Задача: найди всё, что не стоит передавать.

Смотри на: персональные данные любых людей; названия компаний и узнаваемые детали; суммы, условия, скидки, себестоимость; данные из договоров; информацию, полученную от партнёров; финансовые показатели; планы и незапущенное; реквизиты и номера документов.

Ограничения: только перечисли с цитатами; ничего не удаляй сам; отдельно отметить, что можно заменить обобщением без потери смысла; не оценивай серьёзность.

Формат: список — цитата, категория, чем заменить.

Промт 3. Правила для себя и команды

Ты помогаешь написать простые правила использования нейросетей в компании.

Чем занимаемся: [опишите]. Кто пользуется: [вы / сотрудники / подрядчики]. Какие данные есть: [категории]. Что уже вызывало вопросы: [если было].

Задача: напиши правила.

Ограничения: не формулируй требований закона — оставь [место для юриста] и список вопросов к нему; правила должны быть на одну страницу и понятны человеку без опыта; под каждым запретом — разрешённая альтернатива; обязательные пункты: клиентская база не загружается; налоговые и правовые вопросы — только к специалистам; всё, что уходит клиенту, проверяет человек; цифры и обещания берутся из наших источников; напиши, что делать, если что-то чувствительное всё же отправили; без деклараций и общих слов.

Формат: правила с альтернативами, «если уже отправили», «вопросы юристу».

Промт 4. Обратная подстановка

Ты возвращаешь настоящие названия и суммы по табли-

це.

Текст: [вставьте]. Таблица соответствий: [вставьте свою].

Задача: подставь строго по таблице.

Ограничения: меняй только то, что в таблице; больше ничего не трогай; обозначения не из таблицы оставь и вынеси в «не найдено».

Формат: готовый текст, «не найдено в таблице».

Чему вы научились

Различать три категории данных и их риски

Обезличивать отзывы и переписку, не смягчая их

Проверять материал перед отправкой

Иметь простые правила на одну страницу

В следующем разделе: устройство промта предпринимателя и режим оппонента.

Чек-лист раздела 2

Клиентская база никуда не загружалась

Таблица соответствий хранится у меня

Правила написаны и известны сотрудникам

Задания

Обезличьте отзывы за последний месяц — они понадобятся в разделе 5.

Напишите правила промтом 3 и покажите их команде. Обычно это первый разговор на эту тему.

Раздел 3. Как устроен промт предпринимателя

Почему ответ выходит как статья из бизнес-журнала — и как включить режим оппонента.

Какие проблемы решаем в этом разделе

«Ответы вроде умные, а применить нечего: “выстройте систему”, “фокусируйтесь на ценности”».

«Она со мной соглашается, а мне нужно, чтобы кто-то спорил».

«Каждый раз объясняю, чем занимаюсь, по десять минут».

Две проблемы

Первая — жанр деловой статьи. Модель воспроизводит то, чего в интернете больше всего: советы, которые подходят всем и не помогают никому. «Определите целевую аудиторию», «внедрите систему мотивации», «делегируйте». Это не ответ, это форма ответа.

Вторая — согласие. Спросите «правильно ли я делаю, что...» — и получите обоснование, почему правильно. Для

предпринимателя, у которого и так все вокруг соглашаются, это худшее свойство из возможных. Чинится прямым указанием спорить.

У предпринимателя дефицит не советов, а возражений. Совет можно найти где угодно; человека, который потратит час, чтобы найти дыру в вашем плане и ничего с этого не получит, — почти нигде.

Промт 5. Блок ограничений предпринимателя

Ограничения:

- не давай общих советов: «выстройте систему», «определите ЦА», «делегируйте», «фокусируйтесь» — только то, что можно сделать на этой неделе с моими ресурсами;
- опирайся на то, что я рассказала; чего я не сказала — спроси, а не додумывай;
- никаких цифр о рынке, объёмах, долях и средних по отрасли; если нужна цифра, ставь [подставляю свою];
- не отвечай на налоговые, бухгалтерские и правовые вопросы — отмечай их как [к бухгалтеру] и [к юристу] и формулируй, что именно у них спросить;
- не ссылайся на исследования, книги и «известно, что» — если нужна ссылка, ставь [источник];
- не поддакивай: если в моём плане есть дыра, скажи о ней первой, до всего остального;
- каждое предложение сопровождай ценой: сколько это

стоит денег, времени и внимания;

— учитывай, что я одна и у меня нет отдела, — не предлагай решений, требующих людей, которых нет;

— отмечай, что может пойти не так и как я это замечу;

— в конце — что проверить и у кого.

Промт 6. Режим оппонента

Ты — опытный предприниматель, который считает мою идею плохой и должен объяснить почему. Ты не мой друг и не мой консультант, ты оппонент.

Идея: [опишите]. Мои ресурсы: [деньги, время, люди — честно]. Что я уже решила: [что].

Задача: разнеси.

Ограничения: не будь вежливой и не начинай с плюсов; ищи, где это разваливается: спрос, экономика, конкуренция, мои ресурсы, зависимость от одного канала или одного человека, регулирование, сезонность; спрашивай «а что если» до тех пор, пока я не упрусь в «не знаю» — эти места и есть риск; не предлагай своей идеи и не улучшай мою; отдельно скажи, чего я, скорее всего, не хочу слышать; в конце — три вопроса, ответы на которые надо получить до вложения денег.

Формат: возражения, «чего вы не хотите слышать», «три вопроса до вложений».

Как этим пользоваться

Читать неприятно, и это нормально. Правило простое: возражение либо снимается фактом, который у вас есть, либо превращается в вопрос, на который надо получить ответ до вложения денег. Возражения, которые вы просто отмели, потому что «нет, у нас не так», стоит записать отдельно — обычно они и сбываются.

Промт 7. Постоянный контекст бизнеса

Контекст моего бизнеса, учитывай во всех ответах:

Чем занимаемся: [буквально, что продаём и кому]. Сколько лет: [сколько]. Сколько людей: [сколько, кто что делает].

Как приходят клиенты: [каналы, честно, включая «сарафан»]. Сколько клиентов и какой средний чек: [ваши цифры].

Что сейчас болит больше всего: [что].

Ресурсы: [сколько времени у меня, сколько денег готова вложить, кого могу привлечь].

Что я уже пробовала и что не сработало: [список].

Чего я делать не готова: [например: брать кредит, нанимать людей, выходить в новый регион].

Всегда: общих советов не давай; цифр о рынке не приво-

ди; налоговое и правовое помечай [к бухгалтеру] и [к юристу]; каждое предложение с ценой в деньгах и времени; не поддакивай.

Промт 8. Шесть формулировок второго хода

Это общие советы, которые подойдут любому бизнесу. Дай то, что я могу сделать на этой неделе своими ресурсами.

Ты со мной согласилась. Найди три причины, по которым я не права.

Ты привела цифры, которых я не давала. Убери их и покажи, где они были.

Сколько это стоит — в деньгах, в моих часах и в чужом внимании? Посчитай по моим данным.

Что из этого требует юриста или бухгалтера? Сформулируй, что именно у них спросить.

Что я, скорее всего, не хочу слышать по этому поводу?

Промт 9. Вопросы, которые мне никто не задаёт

Ты — человек, которому я плачу за то, чтобы он задавал мне неудобные вопросы о моём бизнесе.

Контекст: [вставьте]. Что я считаю правдой о своём бизнесе: [перечислите — например: клиенты приходят по сарафану; главный конкурент вот этот; мы зарабатываем на этом

продукте].

Задача: задай вопросы, проверяющие мои убеждения.

Ограничения: не спрашивай о планах и мечтах — спрашивай о том, что можно проверить фактами и цифрами; по каждому вопросу напиши, как я могу на него ответить: посмотреть в учёте, спросить у клиентов, посчитать; отметить убеждения, которые я, вероятно, не проверяла ни разу; отметить вопросы, ответы на которые могут сильно изменить мои решения; не больше десяти вопросов; не давай советов.

Формат: вопросы — как проверить, что изменится от ответа. Ниже — «вероятно, ни разу не проверялось».

Чему вы научились

Отсекать общие советы блоком ограничений

Включать режим оппонента вместо режима поддакивания

Держать постоянный контекст бизнеса с ресурсами и «чего не готова»

Проверять собственные убеждения о бизнесе фактами

В следующем разделе: проверка идей и решений.

Чек-лист раздела 3

Контекст бизнеса записан, включая «чего не готова делать»

В каждом ответе есть цена предложения

Режим оппонента включается перед каждым крупным решением

Задания

Прогоните промт 9 по трём своим убеждениям о бизнесе. Одно из них обычно оказывается непроверенным.

Запишите постоянный контекст. Он экономит по десять минут в каждом разговоре.

Раздел 4. Проверка идей и решений

Самый ценный раздел: оппонент до вложения денег вместо вывода после.

Какие проблемы решаем в этом разделе

«Загорелся идеей, вложил деньги, через полгода понял, что спроса нет».

«Решение принимаю один, и обсудить не с кем».

«Все, кому рассказываю, говорят “классно” — и это ничего не значит».

Чего этот раздел не делает

Он не оценивает рынок и не говорит, взлетит ли идея. Модель этого не знает. Он делает другое: вытаскивает предположения, на которых держится ваш план, — и показывает, какие из них вы не проверяли. Дальше проверяете вы, в реальности.

Промт 10. На чём держится моя идея

Ты разбираешь, на каких предположениях держится мой план.

План: [опишите подробно]. Что я считаю очевидным: [если знаете].

Задача: выпиши все предположения.

Ограничения: выпиши явные и особенно неявные — то, что я не проговариваю, потому что считаю само собой разумеющимся: что люди этого хотят, что готовы платить столько, что найдутся сотрудники, что поставщик не подведёт, что срок реалистичен, что я выдержу нагрузку; отсортируй по тому, насколько всё разваливается, если предположение неверно; по каждому напиши, как проверить дёшево и быстро — до вложений; отметь предположения, которые проверить нельзя, — с ними придётся рисковать осознанно; не оценивай идею целиком.

Формат: предположения — что будет, если неверно, как проверить дёшево. Ниже — «проверить нельзя, только рисковать».

Что проверить в ответе

Неявные предположения — читайте их особенно внима-

тельно. Верхние два-три обычно и решают судьбу проекта.
«Как проверить дёшево» — если способ дороже десяти процентов планируемых вложений, ищите другой.

Промт 11. Как проверить дёшево

Ты помогаешь придумать дешёвую проверку.

Что нужно проверить: [предположение]. Мои ресурсы: [время, деньги, что уже есть — клиенты, канал, помещение]. Сколько готова потратить на проверку: [сколько].

Задача: предложи способы проверки.

Ограничения: способ должен давать однозначный ответ, а не «людям вроде нравится»; предложи проверки, где люди платят или совершают действие, а не отвечают на вопросы, — слова и деньги это разные данные; по каждому способу: сколько стоит, сколько занимает, что считаем подтверждением и что опровержением — числа определи заранее, до проверки; отметь способы, которые дают ложноположительный результат — когда кажется, что подтвердилось, а на самом деле нет; не предлагай опросов знакомых.

Формат: способы — стоимость, срок, что считаем подтверждением. Ниже — «даст ложный результат».

Промт 12. Что может пойти не так

Ты перечисляешь риски плана.

План: [опишите]. Сроки: [какие]. Ресурсы: [какие]. От кого и чего зависим: [люди, поставщики, площадки, разрешения].

Задача: перечисли, что может пойти не так.

Ограничения: перечисли и скучное, и неприятное: срыв сроков поставщиком, уход ключевого человека, задержка платежей от клиентов, сезонный провал, поломка оборудования, потеря доступа к каналу, изменение правил площадки, отказ в разрешении, кассовый разрыв; по каждому: как я это замечу и что делаю в этом случае; отметь риски, которые убивают проект целиком, и те, которые просто неприятны; отметь зависимости от одного человека или одного канала — это самое частое; не считай вероятности; предложи, что можно подстелить заранее и сколько это стоит.

Формат: риски — как замечу, что делаю, убивает или нет. Ниже — «зависимости от одного» и «подстелить заранее».

Промт 13. Решение с двумя вариантами

Ты помогаешь принять решение между вариантами.

Ситуация: [опишите]. Варианты: [перечислите]. Что для

меня важно: [критерии]. Ресурсы: [какие]. Что я склоняюсь выбрать: [ваш вариант].

Задача: разложи варианты.

Ограничения: разбери мой предпочтительный вариант строже остальных; добавь вариант «ничего не делать» и «пождать» — их часто не рассматривают, а они бывают лучшими; по каждому варианту: что получаем, чем платим, что теряем безвозвратно, насколько обратимо решение; отдельно отметить, какие варианты закрывают другие возможности; не выбирай за меня; скажи, какой информации не хватает для выбора и можно ли её получить за неделю; отметить, если решение можно отложить без потерь.

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.