

100

ПРОМПТОВ CHATGPT

Готовые формулировки для контента,
продаж и цифровых продуктов

БОЛЬШЕ
ИДЕЙ
С ПОМОЩЬЮ
CHATGPT

- ✓ 100 ГОТОВЫХ ПРОМПТОВ
- ✓ 8 ПРАКТИЧЕСКИХ РАЗДЕЛОВ
- ✓ ГОТОВО К КОПИРОВАНИЮ
- ✓ ДЛЯ ЛЮБОЙ НИШИ
- ✓ РЕАЛЬНЫЕ ПРИМЕРЫ



ИДЕИ



ТЕКСТЫ



РОСТ



ПРОДАЖИ

ГОТОВЫЕ ФОРМУЛИРОВКИ

Копируй, адаптируй, применяй

Виктория Кабанец

**100 промптов ChatGPT
для заработка в интернете**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

100 промптов ChatGPT для заработка в интернете /
В. В. Кабанец — «Автор», 2026

ChatGPT работает настолько хорошо, насколько конкретен запрос, который вы ему задаёте. Расплывчатый вопрос даёт расплывчатый ответ — точный запрос с контекстом и форматом даёт результат, который можно использовать сразу. Это сборник из 100 таких запросов, организованных в восемь практических разделов: от поиска идеи для цифрового продукта и создания его структуры — до продающих текстов, контент-плана, воронки продаж, переписки с клиентами и анализа результатов. Каждый промпт готов к использованию — достаточно заменить выделенные детали на свои. Книга подойдёт всем, кто продаёт через социальные сети или цифровые продукты и хочет использовать ChatGPT не для случайных вопросов, а как настоящий рабочий инструмент — с первого дня, без необходимости самому придумывать формулировки запросов.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Оглавление	6
Введение. Как пользоваться этой книгой	7
Три правила использования промптов из этой книги	8
Раздел 1. Поиск идеи и ниши	9
Раздел 2. Создание цифрового продукта	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Виктория Кабанец

100 промптов ChatGPT

для заработка в интернете

100 ПРОМПТОВ CHATGPT

ДЛЯ ЗАРАБОТКА В ИНТЕРНЕТЕ

Готовые формулировки для контента, продаж и цифровых продуктов

Оглавление

Введение. Как пользоваться этой книгой
Раздел 1. Поиск идеи и ниши (промпты 1-12)
Раздел 2. Создание цифрового продукта (промпты 13-25)
Раздел 3. Копирайтинг и продающие тексты (промпты 26-40)
Раздел 4. Контент для соцсетей (промпты 41-55)
Раздел 5. Воронка и работа с аудиторией (промпты 56-70)
Раздел 6. Цена, позиционирование и личный бренд (промпты 71-82)
Раздел 7. Общение с клиентами и переписка (промпты 83-92)
Раздел 8. Аналитика и улучшение результатов (промпты 93-100)
Заключение. Как адаптировать промпты под себя

Введение. Как пользоваться этой книгой

ChatGPT работает настолько хорошо, насколько конкретен запрос, который вы ему задаёте. Расплывчатый вопрос вроде «помоги с бизнесом» даёт расплывчатый, бесполезный ответ. Точный запрос с контекстом, ролью и форматом — даёт результат, который можно использовать сразу, почти без правок.

Эта книга — сборник из 100 таких точных запросов, organized по восьми практическим направлениям: от поиска идеи для цифрового продукта до анализа готовой воронки продаж. Каждый промпт можно использовать как есть или адаптировать под свою нишу, заменив выделенные в квадратных скобках части на свои данные.

Три правила использования промптов из этой книги

- Всегда заменяйте текст в квадратных скобках [так] на конкретные данные о вашей нише, продукте или аудитории — чем конкретнее, тем полезнее ответ.
- Если первый ответ получился слишком общим, попросите ChatGPT уточнить или сузить конкретную часть, а не начинайте разговор заново.
- Используйте один и тот же диалог для серии связанных промптов — модель помнит контекст предыдущих ответов внутри одного чата.

Промпт — это не заклинание, а способ структурировать запрос. Лучшие результаты получаются не от одного идеального промпта, а от диалога: промпт, уточнение, ещё один промпт.

Раздел 1. Поиск идеи и ниши

Промпты этого раздела помогают найти узкую, конкретную проблему аудитории и оценить, стоит ли делать под неё продукт — прежде чем тратить время на создание.

1. «Я работаю в нише [ниша] и хочу найти узкую, конкретную проблему моей аудитории для цифрового продукта. Вот что я знаю о своей аудитории: [описание]. Предложи 10 узких проблем, которые стоит решить в первую очередь, и объясни, почему каждая из них конкретна, а не абстрактна.»

2. «Сравни следующие 3 идеи цифрового продукта для ниши [ниша] по критериям: насколько узкая проблема, насколько высок спрос, насколько легко создать за 2 недели. Идеи: [идея 1], [идея 2], [идея 3].»

3. «Я хочу проверить, есть ли спрос на идею [идея] в нише [ниша], не создавая продукт заранее. Предложи 5 способов проверить интерес аудитории за одну неделю, не вкладывая денег.»

4. «Составь список из 15 вопросов, которые чаще всего задают люди в нише [ниша], но на которые сложно найти простой, понятный ответ в открытом доступе.»

5. «Я хочу выбрать между широкой темой [широкая тема] и узкой темой [узкая тема] для своего первого продукта. Разбери плюсы и минусы каждого выбора для новичка без большой аудитории.»

6. «Проанализируй, какая из следующих формулировок названия продукта звучит более конкретно и понятно для аудитории [аудитория]: [вариант 1], [вариант 2], [вариант 3]. Объясни выбор.»

7. «Я эксперт в [область]. Помоги превратить мой практический опыт в 5 конкретных тем для продуктов, ориентированных на людей, которые только начинают разбираться в этой теме.»

8. «Составь список из 10 признаков того, что идея продукта слишком широкая и её стоит сузить, с примерами для ниши [ниша].»

9. «Я сомневаюсь между решением проблемы [проблема А] и [проблема Б] для своей аудитории [аудитория]. Какие вопросы мне стоит задать себе, чтобы выбрать более перспективное направление?»

10. «Предложи 8 названий для продукта, который решает проблему [проблема] для аудитории [аудитория], в разговорном, не рекламном тоне.»

11. «Опиши портрет типичного человека, который купил бы продукт на тему [тема]: его повседневные трудности, что он уже пробовал, и почему это не сработало.»

12. «Сравни мою нишу [ниша] с 3 соседними нишами и предложи, какую узкую проблему на стыке этих ниш пока никто явно не решает.»

Раздел 2. Создание цифрового продукта

Эти промпты помогают перейти от идеи к структуре готового продукта — оглавлению книги, плану курса или содержанию чек-листа.

13. «Составь подробное оглавление электронной книги на тему [тема] для аудитории [аудитория], состоящее из введения, 6-8 глав и заключения. Каждая глава должна решать один конкретный подвопрос темы.»

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.