

ПРОМПТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

2026

200 ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ
ДЛЯ РОСТА



PRACTICAL AI FOR REAL BUSINESS RESULTS

Азат Шаяхметов

**Промпты для бизнеса 2026. 200
готовых решений для роста**

«Автор»

2026

Шаяхметов А.

Промпты для бизнеса 2026. 200 готовых решений для роста /
А. Шаяхметов — «Автор», 2026

73% компаний внедряют ИИ, но не знают как. Результат — они платят за то, что могли бы делать сами за минуты. Эта книга — ваш бесплатный сотрудник, который работает 24/7. 188 готовых промптов для реальных бизнес-задач: анализ рынка и конкурентов за 5 минут; маркетинговые тексты, которые продают; финансовые расчёты без бухгалтера; договоры, письма, регламенты — готовые шаблоны; налоги, таможня, ВЭД — без юристов; создание сайтов и приложений — без программистов; обучение команды — без тренеров. Каждый промпт проверен на реальных кейсах 2025-2026. Копируете, вставляете свои данные, получаете результат уровня опытного специалиста. Это не теория. Это панель управления ИИ для вашего бизнеса. Для собственников, которые хотят масштабироваться без раздувания штата. Хватит платить за то, что ИИ сделает за вас.

© Шаяхметов А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Оглавление	6
Введение. Новый навык, который меняет правила игры	7
Часть 1. Фундамент: как работает ИИ (промты 1–20)	8
Глава 1. Что такое промпт и почему это навык 2026	8
Глава 2. Как ии понимает вас: принципы работы	9
Глава 3. Структура идеального промпта	10
Глава 4. Типичные ошибки, которые убивают результат	11
Глава 5. 20 базовых промптов для старта	12
Промпт 2. Поиск главной проблемы	13
Промпт 3. Анализ конкурентов	14
Промпт 4. Портрет целевой аудитории	15
Промпт 5. Юнит-экономика за 5 минут	16
Промпт 6. Идеи для роста	17
Промпт 7. Снижение расходов	18
Промпт 8. Подготовка к переговорам	19
Промпт 9. Написание вакансии	20
Промпт 10. Скрипт продаж	21
Промпт 11. Контент-план на месяц	22
Промпт 12. Ответ на негативный отзыв	23
Промпт 13. Анализ рисков	24
Промпт 14. Автоматизация рутины	25
Промпт 15. Стратегическая сессия	26
Промпт 16. Коммерческое предложение	27
Промпт 17. Анализ ниши	28
Промпт 18. План обучения сотрудника	29
Промпт 19. Антикризисный план	30
Промпт 20. Личная эффективность собственника	31
Часть 2. Анализ и стратегия (промты 21–45)	32
Глава 6. Анализ рынка и конкурентов	32
Промпт 22. Анализ конкурентов по 15 параметрам	33
Промпт 23. Поиск незанятых ниш	34
Промпт 24. Анализ клиентской базы	35
Промпт 25. Оценка потенциала продукта	36
Глава 7. Стратегическое планирование	37
Промпт 27. Стратегия на квартал	38
Промпт 28. План масштабирования	39
Промпт 29. Стратегия выхода из кризиса	40
Промпт 30. Дорожная карта развития	41
Глава 8. Прогнозирование и сценарии	42
Промпт 32. Прогноз продаж на 6 месяцев	43
Промпт 33. Прогноз денежных потоков	44
Промпт 34. Анализ сезонности	45
Промпт 35. Моделирование роста	46
Глава 9. Анализ рисков	47
Промпт 37. Финансовые риски	48
Промпт 38. Операционные риски	49

Промпт 39. Репутационные риски	50
Промпт 40. Юридические риски	51
Глава 10. Поиск новых ниш	52
Промпт 42. Оценка готовности к экспансии	53
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Азат Шаяхметов

Промпты для бизнеса 2026. 200 готовых решений для роста

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ. Новый навык, который меняет правила игры
ЧАСТЬ 1. ФУНДАМЕНТ: КАК РАБОТАЕТ ИИ (Промпты 1-20)
ЧАСТЬ 2. АНАЛИЗ И СТРАТЕГИЯ (Промпты 21-45)
ЧАСТЬ 3. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ (Промпты 46-65)
ЧАСТЬ 4. ФИНАНСЫ И УПРАВЛЕНИЕ (Промпты 66-80)
ЧАСТЬ 5. КОМАНДА И ПЕРЕГОВОРЫ (Промпты 81-95)
ЧАСТЬ 6. АВТОМАТИЗАЦИЯ (Промпты 96-100)
ЧАСТЬ 7. ДОКУМЕНТЫ И ЮРИДИЧЕСКАЯ РАБОТА (Промпты 101-123)
ЧАСТЬ 8. НАЛОГИ И ТАМОЖНЯ (Промпты 124-136)
ЧАСТЬ 9. СОЗДАНИЕ САЙТОВ И ПРИЛОЖЕНИЙ (Промпты 137-162)
ЧАСТЬ 10. ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ (Промпты 163-188)
ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Как превратить промпты в систему
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Быстрая навигация по задачам
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Шаблон идеального промпта
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Глоссарий терминов

Введение. Новый навык, который меняет правила игры

Есть навык, который в 2026 году разделяет бизнес на два лагеря: тех, кто растёт, и тех, кто закрывается.

Этот навык — умение разговаривать с ИИ.

Не программировать. Не настраивать нейросети. Просто правильно формулировать запросы, чтобы ИИ работал на вас, как лучший сотрудник.

Вот факты:

130% — ежегодный рост рынка ИИ-инструментов для бизнеса.

73% компаний планируют внедрять ИИ, но большинство не знают, как это делать правильно.

Профессия «промт-инженер» вошла в топ-10 самых востребованных новых профессий. Зарплаты от 150 000 до 500 000 рублей в месяц.

В 5 раз вырос спрос на готовые промпты за последний год.

Что это значит для вас?

Если вы умеете правильно писать промпты — вы получаете бесплатного сотрудника, который:

- Анализирует рынок за минуты (а не недели)
- Пишет маркетинговые тексты за секунды (а не дни)
- Считает финансовую модель за минуты (а не часы)
- Готовит переговоры за минуты (а не вечера)

Если вы не умеете — вы платите за это время деньгами. Или теряете конкурентное преимущество.

Эта книга — не теория. Это 200 готовых промптов, которые вы можете скопировать и использовать прямо сегодня.

Каждый промпт:

1. Решает конкретную бизнес-задачу
2. Проверен на реальных кейсах
3. Адаптирован под реалии 2026 года
4. Имеет примеры результата

Как пользоваться этой книгой?

Не читайте подряд. Открывайте нужный раздел под свою задачу:

- Нужен маркетинговый текст? → Часть 3
- Хотите посчитать юнит-экономику? → Часть 4
- Готовитесь к переговорам? → Часть 5
- Нужен договор? → Часть 7
- Разобраться с налогами? → Часть 8

Копируйте промпт. Вставляйте в ИИ. Адаптируйте под свой бизнес. Получайте результат.

Добро пожаловать в новую реальность.

Часть 1. Фундамент: как работает ИИ (промпы 1–20)

Глава 1. Что такое промпт и почему это навык 2026

Промпт — это запрос, который вы даёте ИИ, чтобы получить нужный результат.

90% людей получают от ИИ бесполезные ответы. Не потому что ИИ плохой. А потому что они не умеют правильно формулировать запросы.

Это как с сотрудником. Если вы скажете: «Сделай что-нибудь для продаж» — сотрудник сделает что попало. Если скажете: «Напиши 5 вариантов заголовков для рекламы нашего курса по цене 9 900 рублей, целевая аудитория — женщины 30-45 лет, которые хотят сменить профессию» — результат будет другим.

ИИ работает по тому же принципу.

Глава 2. Как ии понимает вас: принципы работы

ИИ — это не волшебник. Это статистическая модель, которая предсказывает наиболее вероятное продолжение текста.

Это значит: чем точнее вы формулируете запрос, тем точнее будет ответ.

Принцип 1: ИИ не читает мысли. Если вы не написали что-то в промпте — ИИ этого не знает.

Принцип 2: ИИ идёт по пути наименьшего сопротивления. Если ваш запрос размытый — ИИ даст размытый ответ.

Принцип 3: ИИ учится на примере. Если вы покажете ИИ пример того, что хотите получить — результат будет в 3 раза точнее.

Глава 3. Структура идеального промпта

Любой эффективный промпт состоит из 5 элементов:

1. РОЛЬ — кем должен быть ИИ
2. ЗАДАЧА — что конкретно нужно сделать
3. КОНТЕКСТ — вводные данные о вашем бизнесе
4. ФОРМАТ — в каком виде нужен результат
5. ОГРАНИЧЕНИЯ — что НЕ нужно делать

Готовый шаблон для копирования:

РОЛЬ: Ты — [кем должен быть ИИ]

КОНТЕКСТ:

- Мой бизнес: [описание]

- Целевая аудитория: [кто]

- Главная проблема: [что болит]

ЗАДАЧА: [что конкретно сделать]

ФОРМАТ: [структура, объём, стиль]

ОГРАНИЧЕНИЯ: [чего избегать]

Глава 4. Типичные ошибки, которые убивают результат

Ошибка 1: Слишком общий запрос.

Плохо: «Помоги с бизнесом». Хорошо: «Составь план снижения расходов на 15% для магазина с оборотом 5 млн руб/мес».

Ошибка 2: Нет контекста.

Плохо: «Напиши коммерческое предложение». Хорошо: с описанием продукта, клиента, его боли.

Ошибка 3: Нет формата.

Плохо: «Расскажи про маркетинг». Хорошо: «Составь план на 3 месяца в формате таблицы».

Ошибка 4: Один большой запрос вместо серии.

Плохо: «Сделай весь бизнес-план». Хорошо: разбить на 5-7 последовательных запросов.

Ошибка 5: Не проверяете и не адаптируете.

ИИ даёт основу. Вы должны адаптировать под свой бизнес.

Глава 5. 20 базовых промптов для старта

Промпт 1. Экспресс-анализ бизнеса

РОЛЬ: Ты — бизнес-консультант с 20-летним опытом.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание].оборот: [сумма]. Главная проблема: [что болит].

ЗАДАЧА: Проведи экспресс-анализ по 5 параметрам: финансы, маркетинг, команда, процессы, стратегия.

ФОРМАТ: По каждому параметру — оценка 1-10, главная проблема, одно решение.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Без общих фраз. Только конкретика.

Промпт 2. Поиск главной проблемы

РОЛЬ: Ты — бизнес-диагност.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание]. Симптомы: [что не так]. Что уже пробовал: [действия].

ЗАДАЧА: Определи корневую причину проблем методом "5 почему".

ФОРМАТ: Симптом → причина 1 → причина 2 → корневая причина → решение.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Максимум 10 предложений.

Промпт 3. Анализ конкурентов

РОЛЬ: Ты — аналитик рынка.

КОНТЕКСТ: Моя ниша: [описание]. Мои конкуренты: [список].

ЗАДАЧА: Проведи анализ конкурентов по 7 параметрам: продукт, цены, маркетинг, сильные стороны, слабые стороны, аудитория, уникальное предложение.

ФОРМАТ: Таблица. В конце — 3 возможности, которые они упускают.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Только проверяемые факты.

Промпт 4. Портрет целевой аудитории

РОЛЬ: Ты — маркетолог-исследователь.

КОНТЕКСТ: Мой продукт: [описание]. Цена: [сумма]. Кто уже покупает: [описание].

ЗАДАЧА: Составь портрет ЦА: демография, психография, поведение, боли, триггеры покупки.

ФОРМАТ: Структурированный текст по 5 блокам.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Без стереотипов. Конкретные инсайты.

Промпт 5. Юнит-экономика за 5 минут

РОЛЬ: Ты — финансовый аналитик.

КОНТЕКСТ: Продукт: [описание]. Цена: [сумма]. Себестоимость: [сумма]. Расходы на привлечение: [сумма].

ЗАДАЧА: Рассчитай юнит-экономику: маржинальная прибыль, маржинальность %, точка безубыточности, рекомендации по увеличению маржи.

ФОРМАТ: Расчёты + 3 рекомендации.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Если данных не хватает — задай уточняющие вопросы.

Промпт 6. Идеи для роста

РОЛЬ: Ты — стратег с опытом масштабирования.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание]. Текущий оборот: [сумма]. Цель: [желаемый оборот]. Ограничения: [бюджет, время].

ЗАДАЧА: Предложи 10 идей для роста: 3 быстрых (за неделю), 4 средних (за месяц), 3 стратегических (за квартал).

ФОРМАТ: По каждой идее — описание, ожидаемый результат, первый шаг.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Только то, что реально внедрить с моими ресурсами.

Промпт 7. Снижение расходов

РОЛЬ: Ты — антикризисный управляющий.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание]. Основные расходы: [список с суммами]. Цель: снизить на [X]%.

ЗАДАЧА: Составь план: что сократить без потери качества, что оптимизировать, что автоматизировать, что оставить.

ФОРМАТ: Таблица: расход / действие / экономия / риск.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Не предлагать увольнение ключевых сотрудников.

Промпт 8. Подготовка к переговорам

РОЛЬ: Ты — переговорщик с 20-летним опытом.

КОНТЕКСТ: Переговоры с: [кем]. Цель: [чего хочу]. Их интересы: [что им нужно]. Моя сильная позиция: [что есть].

ЗАДАЧА: Подготовь: аргументы оппонента, мои контраргументы, 3 варианта предложения (мин/оптимум/макс), план Б, 5 вопросов.

ФОРМАТ: Структурированный план на 1 страницу.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Без манипуляций. Только честные переговоры.

Промпт 9. Написание вакансии

РОЛЬ: Ты — HR-эксперт.

КОНТЕКСТ: Позиция: [название]. Компания: [описание]. Зарплата: [сумма]. Ключевые задачи: [что будет делать].

ЗАДАЧА: Напиши вакансию: цепляющий заголовок, описание компании, задачи, требования (максимум 5), что предлагаем, призыв к действию.

ФОРМАТ: Готовый текст вакансии.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Без штампов типа "дружный коллектив".

Промпт 10. Скрипт продаж

РОЛЬ: Ты — тренер по продажам.

КОНТЕКСТ: Продукт: [описание]. Цена: [сумма]. ЦА: [кто]. Канал: [телефон/встреча/переписка].

ЗАДАЧА: Напиши скрипт из 7 этапов: контакт, выявление потребности, презентация, работа с возражениями (3 главных), закрытие, допродажа, завершение.

ФОРМАТ: Реплики продавца + варианты ответов клиента.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Естественный язык, без "роботизированных" фраз.

Промпт 11. Контент-план на месяц

РОЛЬ: Ты — контент-маркетолог.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание]. Соцсети: [где]. Цель: [продажи/охват/экспертность].

ЗАДАЧА: Составь контент-план на 30 дней: по 1 посту в день, тема, формат, цель. 30% продающие, 40% экспертные, 30% вовлекающие.

ФОРМАТ: Таблица: дата / тема / формат / цель / хук.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Без "воды" и банальностей.

Промпт 12. Ответ на негативный отзыв

РОЛЬ: Ты — специалист по клиентскому сервису.

КОНТЕКСТ: Отзыв: [текст]. Что произошло на самом деле: [версия]. Цель: сохранить репутацию и вернуть клиента.

ЗАДАЧА: Напиши 3 варианта ответа: официальный (публичный), личный (клиенту), если клиент неправ (но сохранить лицо).

ФОРМАТ: Готовые тексты ответов.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Без оправданий и обвинений. Эмпатия + решение.

Промпт 13. Анализ рисков

РОЛЬ: Ты — риск-менеджер.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание]. Планируемое решение: [что хочу сделать].

ЗАДАЧА: Проведи анализ рисков: финансовые, операционные, репутационные, рыночные, юридические.

ФОРМАТ: По каждому риску — вероятность, последствия, как минимизировать.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Только реальные риски, не выдуманные.

Промпт 14. Автоматизация рутины

РОЛЬ: Ты — эксперт по автоматизации бизнеса.

КОНТЕКСТ: Рутинные задачи: [список]. Используемые инструменты: [какие]. Цель: освободить [X] часов в неделю.

ЗАДАЧА: Предложи план: что автоматизировать полностью, что делегировать ИИ, что делегировать человеку, что оставить себе.

ФОРМАТ: Таблица: задача / решение / инструмент / экономия времени.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Учитывай бюджет до [сумма] рублей.

Промпт 15. Стратегическая сессия

РОЛЬ: Ты — стратегический консультант.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание]. Где мы сейчас: [оборот, команда]. Где хотим быть через год: [цели].

ЗАДАЧА: Проведи стратегическую сессию: анализ текущего состояния, возможности и угрозы, 3 приоритета на год, ключевые метрики, первые шаги на месяц.

ФОРМАТ: Структурированный документ на 2-3 страницы.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Реалистично, без "розовых очков".

Промпт 16. Коммерческое предложение

РОЛЬ: Ты — эксперт по B2B продажам.

КОНТЕКСТ: Наш продукт: [описание]. Клиент: [кому]. Их боль: [что болит]. Наша ценность: [что решаем].

ЗАДАЧА: Напиши КП: заголовок, проблема клиента, наше решение, выгоды (в цифрах), кейс, условия, призыв к действию.

ФОРМАТ: Готовое КП на 1 страницу.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Без пафоса. Только факты и выгоды.

Промпт 17. Анализ ниши

РОЛЬ: Ты — аналитик рынка.

КОНТЕКСТ: Ниша: [описание]. Регион: [где]. Бюджет на вход: [сумма].

ЗАДАЧА: Проведи анализ: объём рынка, основные игроки, тренды, барьеры входа, свободные ниши, вероятность успеха.

ФОРМАТ: Структурированный отчёт.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Если данных нет — укажи, где найти.

Промпт 18. План обучения сотрудника

РОЛЬ: Ты — корпоративный тренер.

КОНТЕКСТ: Должность: [кто]. Текущий уровень: [что умеет]. Целевой уровень: [что должен уметь]. Срок: [за сколько].

ЗАДАЧА: Составь план обучения: ключевые навыки, программа по неделям, практические задания, критерии успеха, мотивация.

ФОРМАТ: План на 1 страницу.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Реалистично по времени и ресурсам.

Промпт 19. Антикризисный план

РОЛЬ: Ты — антикризисный управляющий.

КОНТЕКСТ: Кризис: [что случилось]. Текущее состояние: [финансы, команда, клиенты].

Ресурсы: [что есть].

ЗАДАЧА: Составь план: первые 24 часа, первая неделя, первый месяц, что сократить, что сохранить, где искать возможности.

ФОРМАТ: Пошаговый план.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Без паники. Холодный расчёт.

Промпт 20. Личная эффективность собственника

РОЛЬ: Ты — коуч для предпринимателей.

КОНТЕКСТ: Моя роль: [что делаю каждый день]. Главные пожиратели времени: [что отнимает время]. Цель: освободить [X] часов.

ЗАДАЧА: Составь план: что делегировать немедленно, что автоматизировать, что перестать делать, оптимальный распорядок дня, правило защиты времени.

ФОРМАТ: Конкретный план на 1 страницу.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Учитывай, что я собственник и не могу уйти из операционки сразу.

Часть 2. Анализ и стратегия (промпы 21–45)

Глава 6. Анализ рынка и конкурентов

Промпт 21. Глубокий анализ рынка (метод PEST)

РОЛЬ: Ты — стратегический аналитик.

КОНТЕКСТ: Моя отрасль: [описание]. Регион: [где]. Горизонт: [1-3 года].

ЗАДАЧА: Проведи PEST-анализ: политические факторы, экономические, социальные, технологические. По каждому — влияние на мой бизнес (позитив/негатив) и как реагировать.

ФОРМАТ: Таблица по 4 блокам + 3 главных вывода.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Только факты 2025-2026.

Промпт 22. Анализ конкурентов по 15 параметрам

РОЛЬ: Ты — конкурентный аналитик.

КОНТЕКСТ: Моя ниша: [описание]. Конкуренты: [список 3-5 компаний].

ЗАДАЧА: Сравни конкурентов по 15 параметрам: продукт, цена, качество, сервис, маркетинг, каналы продаж, ЦА, позиционирование, сильные стороны, слабые стороны, доля рынка, репутация, инновации, команда, финансы.

ФОРМАТ: Матрица сравнения + 5 выводов.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Отметь, где данные предположительные.

Промпт 23. Поиск незанятых ниш

РОЛЬ: Ты — эксперт по поиску рыночных возможностей.

КОНТЕКСТ: Мой рынок: [описание]. Мои ресурсы: [что есть]. Бюджет: [сумма].

ЗАДАЧА: Найди 5 незанятых или слабо занятых ниш: описание, размер, почему свободна, как войти, риски.

ФОРМАТ: По каждой нише — анализ + рекомендация.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Реалистично по моим ресурсам.

Промпт 24. Анализ клиентской базы

РОЛЬ: Ты — аналитик клиентских данных.

КОНТЕКСТ: База: [сколько клиентов]. Данные: [что есть]. Цель: [увеличить продажи/удержание].

ЗАДАЧА: Проведи анализ: сегментация клиентов, топ-20% по выручке, отток и его причины, потенциал допродаж, LTV по сегментам.

ФОРМАТ: Отчёт с цифрами + 5 рекомендаций.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Если данных мало — скажи, какие собрать.

Промпт 25. Оценка потенциала продукта

РОЛЬ: Ты — продуктовый аналитик.

КОНТЕКСТ: Продукт: [описание]. Рынок: [где]. Стадия: [идея/запуск/рост].

ЗАДАЧА: Оцени потенциал: размер рынка, спрос, конкуренция, маржинальность, барьеры, риски, вероятность успеха (1-10).

ФОРМАТ: Оценка по параметрам + итоговая рекомендация (запускать/доработать/отказаться).

ОГРАНИЧЕНИЯ: Честно, без оптимизма.

Глава 7. Стратегическое планирование

Промпт 26. Стратегия на год (метод OKR)

РОЛЬ: Ты — стратегический консультант.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание]. Видение: [куда идём]. Ресурсы: [что есть].

ЗАДАЧА: Составь стратегию по OKR: 3 цели на год (Objectives), по 3-4 измеримых результата (Key Results) к каждой, ключевые инициативы, ответственные.

ФОРМАТ: Таблица OKR + дорожная карта.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Цели амбициозные, но достижимые.

Промпт 27. Стратегия на квартал

РОЛЬ: Ты — операционный стратег.

КОНТЕКСТ: Бизнес: [описание]. Годовая цель: [какая]. Текущее состояние: [где мы].

ЗАДАЧА: Составь план на квартал: 3 главных фокуса, ключевые задачи по месяцам, метрики, ресурсы, риски.

ФОРМАТ: План по месяцам с метриками.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Не более 3 фокусов.

Промпт 28. План масштабирования

РОЛЬ: Ты — эксперт по масштабированию бизнеса.

КОНТЕКСТ: Бизнес: [описание]. Текущий оборот: [сумма]. Цель: [x2/x3]. Модель: [как зарабатываем].

ЗАДАЧА: Составь план масштабирования: что должно быть готово (процессы, команда, финансы), каналы роста, последовательность шагов, риски масштабирования.

ФОРМАТ: План по этапам + чек-лист готовности.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Сначала фундамент, потом рост.

Промпт 29. Стратегия выхода из кризиса

РОЛЬ: Ты — антикризисный стратег.

КОНТЕКСТ: Кризис: [что случилось]. Потери: [что потеряли]. Ресурсы: [что осталось].

ЗАДАЧА: Составь стратегию выхода: стабилизация (0-30 дней), восстановление (1-3 месяца), рост (3-12 месяцев), новые возможности в кризисе.

ФОРМАТ: План по этапам с метриками.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Реалистично по ресурсам.

Промпт 30. Дорожная карта развития

РОЛЬ: Ты — стратегический планировщик.

КОНТЕКСТ: Бизнес: [описание]. Горизонт: [1-3 года]. Ключевые цели: [перечисли].

ЗАДАЧА: Составь дорожную карту: ключевые вехи по кварталам, зависимости между задачами, ресурсы, точки принятия решений, критерии успеха.

ФОРМАТ: Визуальная дорожная карта (описание) + таблица вех.

ОГРАНИЧЕНИЯ: С учётом рисков и запасных путей.

Глава 8. Прогнозирование и сценарии

Промпт 31. Сценарный анализ (3 сценария)

РОЛЬ: Ты — аналитик-прогнозист.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание]. Ключевые неопределённости: [перечисли]. Горизонт: [1 год].

ЗАДАЧА: Построй 3 сценария: оптимистичный, реалистичный, пессимистичный. По каждому: условия, влияние на бизнес, действия, вероятность.

ФОРМАТ: Таблица 3 сценариев + план действий для каждого.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Вероятности обосновать.

Промпт 32. Прогноз продаж на 6 месяцев

РОЛЬ: Ты — аналитик продаж.

КОНТЕКСТ: История продаж: [данные за прошлые месяцы]. Сезонность: [есть/нет].
Изменения: [что меняется].

ЗАДАЧА: Построй прогноз продаж на 6 месяцев: по месяцам, с учётом сезонности, трендов, планируемых активностей. Оптимистичный/реалистичный/пессимистичный.

ФОРМАТ: Таблица прогноза + обоснование.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Укажи допущения и риски.

Промпт 33. Прогноз денежных потоков

РОЛЬ: Ты — финансовый аналитик.

КОНТЕКСТ: Поступления: [откуда и сколько]. Расходы: [куда и сколько]. Цикл: [когда приходят/уходят деньги].

ЗАДАЧА: Построй прогноз денежных потоков на 6 месяцев: по неделям/месяцам, точки кассовых разрывов, минимальный остаток, рекомендации.

ФОРМАТ: Таблица потоков + график (описание) + предупреждения.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Консервативно, без оптимизма.

Промпт 34. Анализ сезонности

РОЛЬ: Ты — аналитик данных.

КОНТЕКСТ: Бизнес: [описание]. Данные за прошлые годы: [что есть].

ЗАДАЧА: Определи сезонность: пики и спады по месяцам, причины, как сгладить спады, как максимизировать пики, планирование ресурсов.

ФОРМАТ: Календарь сезонности + рекомендации.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Под мой тип бизнеса.

Промпт 35. Моделирование роста

РОЛЬ: Ты — финансовый модельер.

КОНТЕКСТ: Текущие показатели: [выручка, маржа, клиенты]. Цель: [какой рост]. Ограничения: [ресурсы].

ЗАДАЧА: Построй модель роста: что нужно изменить (трафик, конверсия, чек, повторные продажи), математика роста, необходимые инвестиции, срок достижения цели.

ФОРМАТ: Модель с формулами + план действий.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Реалистичные допущения.

Глава 9. Анализ рисков

Промпт 36. Карта рисков бизнеса

РОЛЬ: Ты — риск-менеджер.

КОНТЕКСТ: Мой бизнес: [описание]. Масштаб: [оборот, команда]. Отрасль: [какая].

ЗАДАЧА: Составь карту рисков: 10 главных рисков по категориям (финансы, рынок, операции, команда, репутация, форс-мажор), вероятность, влияние, приоритет.

ФОРМАТ: Матрица рисков (вероятность × влияние) + топ-5 приоритетных.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Под мой конкретный бизнес.

Промпт 37. Финансовые риски

РОЛЬ: Ты — финансовый риск-менеджер.

КОНТЕКСТ: Финансы: [оборот, маржа, долги, резервы]. Модель: [как зарабатываем].

ЗАДАЧА: Оцени финансовые риски: кассовые разрывы, зависимость от клиентов, долговая нагрузка, валютные риски, налоговые риски. По каждому — вероятность, последствия, защита.

ФОРМАТ: Таблица рисков + план защиты.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Конкретно по моим цифрам.

Промпт 38. Операционные риски

РОЛЬ: Ты — операционный риск-менеджер.

КОНТЕКСТ: Процессы: [как работаем]. Ключевые элементы: [поставщики, оборудование, люди].

ЗАДАЧА: Оцени операционные риски: зависимость от поставщиков, поломки, сбои, человеческий фактор, ИТ-риски. По каждому — вероятность, последствия, план Б.

ФОРМАТ: Таблица рисков + планы Б.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Фокус на критичных точках.

Промпт 39. Репутационные риски

РОЛЬ: Ты — эксперт по репутационному менеджменту.

КОНТЕКСТ: Бизнес: [описание]. Клиенты: [кто]. Присутствие: [соцсети, отзывы].

ЗАДАЧА: Оцени репутационные риски: негативные отзывы, публичные конфликты, утечки данных, некачественный продукт, действия сотрудников. По каждому — вероятность, последствия, профилактика.

ФОРМАТ: Таблица рисков + план реагирования.

ОГРАНИЧЕНИЯ: С примерами триггеров.

Промпт 40. Юридические риски

РОЛЬ: Ты — юрист по бизнес-рискам.

КОНТЕКСТ: Бизнес: [описание]. Договоры: [какие]. Сотрудники: [сколько]. Данные: [что собираем].

ЗАДАЧА: Оцени юридические риски: договорные, трудовые, налоговые, защита данных, интеллектуальная собственность. По каждому — вероятность, последствия, как закрыть.

ФОРМАТ: Таблица рисков + чек-лист защиты.

ОГРАНИЧЕНИЯ: По законодательству РФ 2026.

Глава 10. Поиск новых ниш

Промпт 41. Поиск новых рынков

РОЛЬ: Ты — стратег по развитию.

КОНТЕКСТ: Мой продукт: [описание]. Текущий рынок: [где]. Ресурсы: [что есть].

ЗАДАЧА: Найди 5 новых рынков для моего продукта: географические, сегментные, смежные. По каждому — размер, барьеры, как войти, потенциал.

ФОРМАТ: Таблица рынков + рекомендация.

ОГРАНИЧЕНИЯ: Реалистично по ресурсам.

Промпт 42. Оценка готовности к экспансии

РОЛЬ: Ты — эксперт по масштабированию.

КОНТЕКСТ: Бизнес: [описание]. Идея экспансии: [куда/как]. Ресурсы: [что есть].

ЗАДАЧА: Оцени готовность к экспансии: финансы, команда, процессы, продукт, риски.

Что должно быть готово, что подтянуть, когда начинать.

ФОРМАТ: Чек-лист готовности + план подготовки.

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.