

#1 БИЗНЕС-БЕСТСЕЛЛЕР

ИИ КАК БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Как построить компанию
на нейросетях



ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ.
СТРАТЕГИЯ. МАСШТАБ. РЕЗУЛЬТАТ.

Азат Шаяхметов

**ИИ как бизнес-модель.
Как построить компанию
на нейросетях в 2026 году**

«Автор»

2026

Шаяхметов А.

ИИ как бизнес-модель. Как построить компанию на нейросетях в 2026 году / А. Шаяхметов — «Автор», 2026

Компания с выручкой 5 млн долларов и двумя сотрудниками — не фантастика, а реальность 2026 года. 12 глав: от устройства нейросетей до плана на 90 дней. Пять бизнес-моделей, цифровые сотрудники, голосовые продажи, юридические ловушки и ошибки, на которых теряют деньги 90% фаундеров. Не теория. Практический путь от первого промпта до первого актива.

© Шаяхметов А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение. Компания-призрак с выручкой в пять миллионов	5
Глава 1. Новое электричество. Как устроен мозг машины и почему вам это принесет деньги	6
Как угадать следующее слово?	7
Магия Промпта: Искусство задавать вопросы	8
Официант, который бежит между кухней и залом (Что такое API)	9
официанта, который теперь сам бежит между нашей базой клиентов и мозгом	10
Смерть кнопок и Рождение Слова	11
Ваш первый цифровой актив	12
Глава 2. Анатомия ИИ-бизнеса: Пять путей к цифровому золоту	13
Модель первая: Агентства ИИ-автоматизации (AAA)	14
Модель вторая: Микро-SaaS и «Обертки»	15
Модель третья: Генеративные медиа-фабрики	16
Модель четвертая: Инфобизнес и консалтинг	17
Модель пятая: Agent-as-a-Service (Агент как услуга)	18
Подводим итоги. Ваш выбор.	19
Практическое задание: Аудит ваших ресурсов	20
Глава 3. От идеи до продукта за одни выходные: Как ИИ заменяет целую корпорацию	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Азат Шаяхметов

ИИ как бизнес-модель. Как построить компанию на нейросетях в 2026 году

Введение. Компания-призрак с выручкой в пять миллионов

Здравствуйте. Прежде чем мы перейдем к графикам, стратегиям и бизнес-планам, я хочу, чтобы вы кое-что представили.

Закройте глаза на пару секунд. Представьте себе успешную компанию. Допустим, она занимается персональным планированием путешествий по всему миру. У нее пять миллионов долларов годовой выручки. Растет на тридцать процентов каждый квартал.

Какая картинка возникает у вас в голове? Скорее всего, вы видите стильный лофт в центре города. Открытая кирпичная кладка, кофемашина за полмиллиона рублей, опенспейс, где сидят тридцать человек. Вот отдел продаж — они кричат в телефоны. Вот маркетологи — они спорят над макетом рекламы. Вот бухгалтерия — они обложены папками и пьют валерьянку перед сдачей отчетности.

А теперь откройте глаза. Этой картинке не существует.

В этой компании работают всего два человека. Основатели. У них нет офиса. У них нет отдела продаж, потому что продажи ведут голосовые алгоритмы, которые умеют смеяться, делать паузы и чувствовать настроение клиента по интонации. У них нет маркетологов, потому что нейросети каждую секунду генерируют тысячи рекламных баннеров, тестируют их и сами отключают те, что не работают. У них нет бухгалтерии, потому что все счета оплачивает умный скрипт.

Это не научная фантастика. И это не сюжет из голливудского фильма про восстание машин. Это суровая, прагматичная реальность две тысячи двадцать шестого года.

Добро пожаловать в эпоху, когда искусственный интеллект перестал быть игрушкой для программистов и стал главной бизнес-моделью нашего времени.

Многие до сих пор думают, что ИИ — это просто умный чат-бот. Знаете, такой, которому можно написать: «Эй, напиши мне пост про скидку на кроссовки», и он выдаст вам три варианта текста. Если вы думаете так, вы находитесь в огромной опасности. Вы похожи на человека в тысяча девятьсот девяносто пятом году, который смотрел на первый интернет и говорил: «Ну, прикольно, можно отправлять письма без марки. Но зачем мне это в бизнесе?».

Эта книга станет вашим мостом. Мы не будем говорить о сложной математике. Мы не будем писать код. Но к концу нашего путешествия вы будете понимать архитектуру нейросетей лучше, чем выпускники технических вузов пятилетней давности. Вы узнаете, как нанимать цифровых сотрудников, как строить автоворонки, которые работают без вас, и как создавать продукты, которых еще вчера не существовало в природе.

Готовы? Тогда устраивайтесь поудобнее. Мы начинаем.

Глава 1. Новое электричество. Как устроен мозг машины и почему вам это принесет деньги

Давайте начнем с фундамента. Нельзя строить бизнес на том, чего ты не понимаешь. И если вы сейчас спросите любого прохожего на улице: «Что такое нейросеть?», он, скорее всего, пожмет плечами или скажет что-то про Терминатора.

Но вам, как будущему создателю ИИ-бизнеса, нужно знать правду. И правда эта на самом деле очень проста и даже немного забавна.

Как угадать следующее слово?

Представьте, что вы читаете книгу. И вдруг предложение обрывается: «Она открыла дверь и увидела огромного, черного, пушистого...».

Что вы подумали? Скорее всего, кота. Или, может быть, пса.

Почему ваш мозг выдал именно этот ответ? Потому что за всю свою жизнь вы прочитали тысячи книг, слышали миллионы фраз и ваш мозг запомнил закономерности. Вы знаете, что после слов «огромного, черного, пушистого» чаще всего идет слово «кот», а не слово «трактор».

Так вот, друзья. Нейросеть (или нейронная сеть) — это, по своей сути, гигантский, математический угадыватель следующих слов.

Внутри компьютера нет никакого «разума». Нет старичка, который сидит в сервере и думает, как бы вам ответить. Там есть только статистика. Нейросеть прочитала почти весь интернет. Все книги, все статьи, все форумы, все диалоги. И она выучила, какие слова стоят рядом друг с другом.

Когда вы пишете ей: «Придумай рецепт шарлотки», она не «понимает», что такое яблоки и тесто. Она просто смотрит в свою гигантскую базу знаний и видит: «Ага, после слова "шарлотка" обычно идут слова "яблоки", "мука", "сахар", "духовка", "сто восемьдесят градусов"». И она выстраивает их в правильном порядке.

Но как она это делает технически? Здесь нам нужно выучить наш первый серьезный термин. Запомните его, он будет встречаться нам постоянно.

LLM. Large Language Model. По-русски это звучит как Большая Языковая Модель.

Слово «языковая» здесь ключевое. Модель работает с языком. Со словами. Но компьютеры, как вы знаете, не понимают слов. Они понимают только цифры. Ноль и единицу.

И тут на сцену выходит второй важнейший термин. Токен.

Токен — это то, как нейросеть видит текст. Для нас с вами слово «яблоко» — это единое целое. А для нейросети слово может разбиваться на кусочки. Например, сложные слова или окончания становятся отдельными токенами. Один токен — это примерно три четверти слова на английском языке, и чуть меньше на русском.

Запомните это правило: Нейросети мыслят не словами. Они мыслят токенами.

Почему это важно для бизнеса? Потому что, когда вы будете покупать доступ к нейросети для своего бизнеса, вы будете платить не за буквы и не за страницы. Вы будете платить за токены. Это как бензин для вашего цифрового сотрудника. Чем больше он «говорит» и «думает», тем больше токенов сжигает, и тем больше денег списывается с вашей карточки.

Магия Промпта: Искусство задавать вопросы

Итак, у нас есть Большая Языковая Модель. Она прочитала весь интернет. Она знает всё: от квантовой физики до рецепта бабушкиных щей. Но сама по себе она молчит. Она как гигантская библиотека, в которой выключен свет. Чтобы она начала работать, ей нужен толчок.

Этот толчок называется Промпт.

Промпт (от английского *prompt* — подсказка, побуждение) — это та инструкция, тот запрос, который вы отправляете нейросети.

И вот здесь кроется главная тайна ИИ-бизнеса две тысячи двадцать шестого года. Слушайте внимательно.

Все люди имеют доступ к одним и тем же нейросетям. У вас и у вашего конкурента может быть подписка на одну и ту же модель. Но почему у одного бизнес растёт, а у другого ИИ выдает какую-то ерунду?

Всё дело в умении составлять промнты. Это называется Промпт-инжиниринг.

Звучит страшно, как будто это какая-то инженерия из ракетостроения. Но на деле это просто искусство задавать правильные вопросы.

Давайте разберем на живом примере. Допустим, вы владелец небольшой кофейни и хотите запустить рекламу.

Плохой промпт: «Напиши рекламу для кофейни».

Что сделает нейросеть? Она выдаст вам воду. «Приходите в нашу кофейню, у нас вкусный кофе и уютная атмосфера». Это скучно, это не продает.

Хороший промпт (инженерный подход): «Представь, что ты гениальный маркетолог с двадцатилетним опытом, который специализируется на поведенческой психологии. Твоя задача — написать пять коротких постов для телеграм-канала. Моя кофейня находится рядом с университетом. Моя целевая аудитория — уставшие студенты перед сессией. Используй юмор, сленг, но без пошлости. В конце каждого поста должен быть призыв зайти за "двойным эспрессо для выживания".»

Чувствуете разницу? Во втором случае вы дали нейросети роль (гениальный маркетолог), контекст (университет), аудиторию (студенты) и формат (юмор, призыв). И она выдаст вам шедевр, который можно хоть завтра запускать в рекламу.

В бизнесе промпт-инжиниринг — это ваш главный рычаг. Тот, кто умеет правильно формулировать задачи для машины, становится дирижером оркестра. А тот, кто не умеет, остается в зале и просто слушает.

Официант, который бежит между кухней и залом (Что такое API)

Теперь давайте перейдем от теории к тому, как на этом вообще можно строить бизнес.

Вы скажете: «Ну хорошо, я могу зайти в чат-бот, написать ему промпт, получить текст для рекламы. Но как мне сделать так, чтобы это работало само? Чтобы ИИ сам постил это в мои соцсети, сам отвечал клиентам в Ватсапе, сам выставлял счета?»

Здесь мы подходим к термину, без которого не существует ни один современный ИТ-стартап. Три волшебные буквы. API.

Application Programming Interface, или Программный Интерфейс Приложения.

Звучит как заклинание, да? Но давайте я объясню вам суть API на простом примере из жизни.

Представьте, что вы пришли в ресторан. Вы сидите за столиком. На кухне повар готовит блюда. Вы не можете просто так зайти на кухню, встать у плиты и начать жарить себе стейк. Во-первых, вы не умеете. Во-вторых, вы будете мешать.

Между вами и кухней есть посредник. Официант.

Вы даете официанту меню (ваш запрос). Официант несет его на кухню. Повар готовит. Официант приносит вам готовое блюдо.

Так вот. API — это и есть такой цифровой официант.

Нейросеть (например, от Яндекса или OpenAI) — это кухня. Там стоят гигантские сервера, они жарят «тексты» и «картинки».

Ваша бизнес-программа (например, ваш сайт или ваш бот в Телеграме) — это столик в зале.

API — это официант, который берет запрос от вашего сайта, бежит с ним на сервера нейросети, ждет, пока та «подумает», и приносит готовый ответ обратно на ваш сайт.

Когда вы слышите фразу: «Мы подключили ИИ к нашей CRM-системе через API», это переводится на человеческий язык так: «Мы наняли цифрового

официанта, который теперь сам бежит между нашей базой клиентов и мозгом

нейросети».

Именно благодаря API нейросети перестали быть просто чат-ботами в браузере. Они стали невидимым двигателем, который можно вшить куда угодно. В ваш интернет-магазин. В вашу телефонную книгу. В умную колонку. В умный холодильник.

Смерть кнопок и Рождение Слова

И вот тут, друзья, мы подходим к самому главному сдвигу, который произошел в бизнесе за последние десять лет.

Подумайте о том, как вы пользовались интернетом раньше. И как пользуетесь сейчас.

Раньше мы жили в мире GUI. Графического интерфейса. Чтобы заказать такси, вам нужно было открыть приложение, нажать кнопку «Куда едем», ввести адрес, выбрать тариф, нажать «Заказать». Чтобы купить кроссовки, нужно было зайти на сайт, ткнуть в фильтры: «размер 42, черный, до десяти тысяч», пролистать двадцать страниц, положить в корзину, оформить доставку.

Все наши приложения — это были панели с кнопками. Мы, люди, были вынуждены учить язык машин. Мы должны были знать, куда нажать, чтобы машина нас поняла.

Но нейросети, работающие через API, убили этот мир. Они породили мир LUI. Языкового интерфейса. От слова Language — язык.

В две тысячи двадцать шестом году люди больше не хотят тыкать в кнопки. Люди хотят говорить.

Представьте, что вам не нужно открывать приложение такси. Вы просто надеваете наушник и говорите: «Слушай, вызови мне машину до дома, но так, чтобы водитель не курил в салоне, и машина была побольше, я с собакой. И оплати с моей корпоративной карты».

ИИ-агент на другом конце провода сам разбирает ваш запрос. Сам через API связывается с базой такси, сам фильтрует водителей, сам находит подходящего, сам вызывает машину и сам проводит оплату.

Для бизнеса это значит вот что: Интерфейс больше не важен.

Вам больше не нужно тратить миллионы рублей на дизайнеров, которые будут рисовать красивые кнопочки для вашего сайта. Вашим новым интерфейсом становится обычный человеческий диалог.

Компании, которые это поняли, создают так называемые AI-native продукты. То есть продукты, рожденные вокруг ИИ.

А компании, которые этого не поняли, остаются AI-enabled. То есть они просто «прикрыли» чат-ботик к своему старому, неудобному сайту с кнопками, и думают, что они теперь инновационные. Спойлер: они обанкротятся. Потому что клиент всегда выберет тот сервис, с которым можно просто поговорить, как с живым человеком, и который решит его проблему за одну секунду.

Ваш первый цифровой актив

Давайте подведем итог нашей первой главы. Что вы должны были усвоить, чтобы говорить на одном языке с ИИ-предпринимателями?

1. Нейросеть — это не магия. Это статистика, которая угадывает следующее слово.
2. LLM (Большая Языковая Модель) — это сам «мозг», начитанный всем интернетом.
3. Токены — это кусочки слов, которыми мыслит машина и за которые вы будете платить.
4. Промпт — это инструкция. Чем точнее инструкция, тем гениальнее результат.
5. API — это цифровой официант, который соединяет вашу программу с мозгом нейросети.
6. LUI (Языковой интерфейс) — это будущее, где клиенты управляют бизнесом с помощью обычных слов, а не кнопок.

Знание этих шести терминов уже ставит вас впереди девяноста процентов предпринимателей, которые до сих пор боятся слова «нейросеть».

Но знания сами по себе не приносят денег. Деньги приносит действие.

Поэтому прямо сейчас, пока вы едете в машине или гуляете в парке, я даю вам ваше первое практическое задание.

Я хочу, чтобы вы вспомнили свой обычный рабочий день. И нашли в нем одну рутину, которая вас бесит.

Может быть, вы каждый день тратите час, чтобы разобрать почту и ответить на типовые вопросы клиентов.

Может быть, вы вручную переносите данные из экселевской таблички в свою CRM-систему.

Может быть, вы каждый вечер пишете отчет для начальства, собирая цифры из разных мест.

Найдите этот процесс. И скажите себе: «Здесь не нужен человек. Здесь нужен цифровой официант».

Запомните этот процесс. В следующих главах мы возьмем его, разберем на винтики и соберем из него вашего первого цифрового сотрудника, который будет работать на вас двадцать четыре часа в сутки, без выходных, больничных и просьб о повышении зарплаты.

Вы только что сделали первый шаг в новую экономику. Впереди у нас анатомия бизнес-моделей, создание стартапов за одни выходные и секреты голосовых продаж.

Глава 2. Анатомия ИИ-бизнеса: Пять путей к цифровому золоту

Итак, вы уже знаете, как устроен мозг машины. Вы поняли, что нейросеть — это не волшебный шар, а гигантский статистический угадыватель, который мыслит токенами и управляется промптами. Вы узнали, что API — это цифровой официант, который связывает ваши желания с мощностями серверов.

Но знание механики не делает вас богатым. Понимание того, как работает двигатель внутреннего сгорания, не делает вас владельцем автозавода. Чтобы начать зарабатывать, вам нужна бизнес-модель.

Многие новички совершают одну и ту же фатальную ошибку. Они играют с нейросетями. Они генерируют смешные картинки котиков в скафандрах, просят ИИ написать стихотворение про тещу и на этом останавливаются. Они относятся к ИИ как к дорогой игрушке.

Но мы с вами здесь не для игр. Мы здесь, чтобы строить активы. В две тысячи двадцать шестом году в ИИ-индустрии четко сформировались пять главных бизнес-моделей. Пять путей, по которым деньги перетекают из карманов традиционного бизнеса в карманы тех, кто умеет управлять алгоритмами.

Устраивайтесь поудобнее. Сейчас мы разберем каждую из них. И я обещаю: к концу этой главы вы точно выберете ту, которая подходит именно вам.

Модель первая: Агентства ИИ-автоматизации (ААА)

Для кого: Для тех, кто хочет начать зарабатывать быстро, без знания программирования и без создания своего продукта.

Представьте себе классический, «офлайн» бизнес. Ну, скажем, сеть стоматологий в вашем городе. У них пять клиник. И у них есть огромная, кровоточащая рентабельность проблема. Каждый день их администраторы тратят по четыре часа на то, чтобы обзванивать базу клиентов, которым пора сделать чистку зубов. Администраторы устают, клиенты раздражаются, трубки сбрасываются, деньги улетают в трубу.

Вы приходите к владельцу этой сети и говорите: «Я решу эту проблему. Я сделаю так, чтобы ваши администраторы занимались только теми, кто уже сидит в кресле. А обзвон возьмет на себя мой цифровой сотрудник».

Вы не пишете сложный код с нуля. Вы используете No-code платформы.

Запомните этот термин. No-code (Нолу-код) — это дословно «без кода». Это визуальные конструкторы, похожие на Лего для взрослых. Вы просто перетаскиваете мышкой кубики: «взять базу из экселя», «позвонить через API телефонии», «если клиент согласился — записать в CRM».

Вы собираете голосового ИИ-бота, который звонит клиенту, общается с ним человеческим голосом, понимает его возражения («ой, а давайте на следующей неделе») и сам ставит запись в расписание врача.

За настройку такой системы вы берете от ста до трехсот тысяч рублей единоразово, и еще по тридцать-пятьдесят тысяч в месяц за ее обслуживание.

Эта модель называется ААА — AI Automation Agency, или Агентство ИИ-автоматизации. Это самый быстрый старт. Вам не нужен офис, вам не нужны инвесторы. Вам нужен только ноутбук, понимание более классического бизнеса и умение собирать «цифровых официантов» из готовых кубиков. Вы продаете не нейросеть. Вы продаете сэкономленное время и деньги. А за это бизнес платит всегда.

Модель вторая: Микро-SaaS и «Обертки»

Для кого: Для тех, кто хочет создать свой собственный продукт, который будет приносить пассивный доход по подписке.

Давайте разберем аббревиатуру SaaS. Она расшифровывается как Software as a Service, или «Программа как услуга». Вспомните Netflix или Spotify. Вы не покупаете фильм или песню навсегда. Вы платите небольшую сумму каждый месяц за доступ к огромной библиотеке.

В бизнесе SaaS — это когда компания платит вам ежемесячную подписку за использование вашего онлайн-сервиса.

Но создавать огромный сервис, который конкурирует с гигантами, новичку не под силу. Поэтому в две тысячи двадцать шестом году правят бал Микро-SaaS. Это крошечные, узкоспециализированные программы, которые решают ОДНУ, но очень специфическую и болезненную проблему для конкретной профессии.

Но здесь кроется один секрет. Базовая нейросеть (та самая LLM, о которой мы говорили в первой главе) знает всё обо всем. Но она ничего не знает о внутренних документах вашего клиента. Если юрист спросит ИИ: «Какова была наша позиция по иску к компании "Ромашка" в прошлом году?», базовая модель начнет выдумывать. Она будет галлюцинировать.

Как мы решаем эту проблему? С помощью технологии, которую вы обязаны запомнить. Она звучит как рэг. RAG.

Retrieval-Augmented Generation, или Генерация с дополненным поиском.

Представьте, что вы идете на сложный экзамен. Базовая модель — это студент, который прочитал все учебники в мире, но не знает специфики именно вашего билета. А RAG — это разрешенная шпаргалка.

Когда вы внедряете RAG в свой Микро-SaaS, вы даете нейросети «открытый учебник». Перед тем как ответить юристу, ИИ-агент сначала бежит в закрытую базу данных юридической фирмы, находит нужные прошлогодние иски, читает их, и только потом, опираясь на эти конкретные факты, формулирует ответ.

Именно RAG сделал революцию в B2B-секторе. Вы можете сделать Микро-SaaS для логистов, который читает их накладные через RAG. Вы можете сделать сервис для врачей, который анализирует их личные истории болезней. Клиенты будут платить вам десятки тысяч рублей в месяц за подписку, потому что вы даете им ИИ, который знает их секреты и их данные. Вы создаете «обертку» вокруг базовой нейросети, наполняя ее уникальным контекстом. И этот контекст стоит денег.

Модель третья: Генеративные медиа-фабрики

Для кого: Для творческих людей, маркетологов, дизайнеров и тех, кто понимает, как продавать эмоции.

До недавнего времени создание качественного визуального контента было дорогим и долгим. Чтобы снять рекламный ролик, нужна была съемочная группа, актеры, студии, монтаж. Чтобы нарисовать паттерн для новой коллекции одежды, нужен был иллюстратор.

Сегодня мы живем в эпоху Диффузионных моделей.

Запомните этот термин, он отвечает за всю красоту, которую вы видите в сети. Diffusion models. Как они работают? Представьте себе мраморную глыбу. Внутри нее уже спрятана статуя. Скульптор просто берет молоток и убирает всё лишнее.

Диффузионная модель работает наоборот. Она берет чистый цифровой шум — просто набор случайных цветных пикселей, как расстроенный телевизор. И нейросеть начинает «убирать шум», шаг за шагом проявляя картинку, основываясь на вашем текстовом описании. Из хаоса рождается порядок. Из шума рождается шедевр.

Но, друзья, просто генерировать картинки и продавать их на стоках — это путь в никуда. Рынок завален средним контентом.

Настоящая бизнес-модель здесь — это гиперперсонализация.

Представьте стартап, который выпускает детские книги. Но не обычные. Родитель загружает фотографию своего ребенка, пишет его имя и его страхи (например, боязнь темноты). ИИ-фабрика за три минуты генерирует уникальную сказку, где главный герой — сам ребенок, который побеждает монстра под кроватью. Иллюстрации создаются в едином стиле, текст адаптируется под возраст. Книга печатается в единственном экземпляре и отправляется курьером. Маржинальность такого продукта зашкаливает, потому что для родителей это не просто книга. Это эмоция. Это волшебство.

Медиа-фабрики могут создавать уникальные принты для одежды под каждого покупателя, генерировать персонализированные видео-поздравления от «знаменитостей» (с их согласия, конечно) или делать динамические баннеры для рекламы, где лицо модели меняется в зависимости от того, кто смотрит на экран. Вы продаете не пиксели. Вы продаете уникальность в масштабе.

Модель четвертая: Инфобизнес и консалтинг

Для кого: Для экспертов, преподавателей и тех, кто умеет хорошо говорить и структурировать информацию.

Есть старая байка про Золотую лихорадку в Америке. Знаете, кто заработал там больше всех денег? Не старатели, которые днями и ночами промывали песок в ледяной реке. Больше всех заработали те, кто продавал этим старателям лопаты, джинсы и кирки.

Сейчас идет ИИ-лихорадка. Миллионы людей и тысячи компаний понимают: им нужно внедрять нейросети, иначе они умрут. Но они не знают как. Они боятся. Они путаются в терминах. Они не понимают, что такое RAG, API и токены.

Ваша бизнес-модель — стать продавцом лопат.

Вы можете проводить корпоративные тренинги. Вы можете создать закрытый клуб для руководителей, где вы каждую неделю разбираете новые ИИ-инструменты и показываете, как их применить в их нише. Вы можете писать книги (кстати, вы прямо сейчас слушаете одну из таких книг) и записывать аудио-курсы.

Обучение других тому, как экономить деньги с помощью ИИ — это один из самых высокомаржинальных бизнесов сегодня. Потому что вы продаете не просто информацию. Вы продаете уверенность в завтрашнем дне. Вы продаете им чувство, что они не останутся за бортом уходящего корабля.

Модель пятая: Agent-as-a-Service (Агент как услуга)

Для кого: Для амбициозных фаундеров, визионеров и тех, кто строит компании с оценкой в миллиарды.

Это вершина эволюции. Это то, куда движется весь мир.

Чтобы понять эту модель, нам нужно выучить последний на сегодня термин. Автономный ИИ-агент

В чем разница между чат-ботом и агентом?

Чат-бот — это справочное бюро. Вы задаете ему вопрос — он отвечает. Вы не задали вопрос — он спит. Он реактивен.

Автономный агент — это ваш заместитель. Вы даете ему цель, и он сам разбивает ее на подзадачи, сам ищет информацию в интернете, сам пишет письма, сам договаривается о встречах и сам отчитывается о результате.

Бизнес-модель Agent-as-a-Service означает, что вы перестаете продавать клиенту доступ к программе. Вы продаете ему выполненную работу

Представьте, что вы создаете стартап в сфере подбора персонала (рекрутинга).

Традиционный подход: Вы продаете HR-директору доступ к вашей базе резюме. Он сам ищет, сам читает, сам звонит.

AI-enabled подход: Вы добавляете ИИ-поиск по базе. Директор пишет «найди мне маркетолога», и ИИ выдает список.

AI-native подход (Агент как услуга): Директор говорит вашему ИИ-агенту: «Мне нужен маркетолог с опытом в e-commerce, готовый к переезду. Бюджет до 200 тысяч. Найди, проведи первичное интервью, отсеи неадекватных и положи мне в календарь трех финалистов на среду».

И агент начинает работу. Он сам парсит (то есть сканирует) сайты с вакансиями и соц-сети. Он сам пишет кандидатам в Телеграм. Он сам ведет с ними голосовой диалог, задавая каверзные вопросы, анализируя их стрессоустойчивость по голосу. Он сам отправляет тестовые задания и проверяет их. И только когда всё готово, он присылает директору ссылку на календарь.

Клиент платит вам не за софт. Он платит вам процент от закрытой вакансии или фиксированную ставку за «цифрового рекрутера». Вы забираете на себя целую индустрию, потому что ваш агент работает в сто раз быстрее человека, не уходит в декрет и не выгорает.

Подводим итоги. Ваш выбор.

Давайте резюмируем нашу анатомию. У вас есть пять путей.

1. Агентства автоматизации (ААА). Быстрый старт, работа руками, настройка ботов для классического бизнеса через No-code. Идеально для первого капитала.

2. Микро-SaaS с технологией RAG. Создание узких сервисов по подписке, где ИИ «подсматривает» в закрытые базы данных клиентов. Путь к стабильному пассивному доходу.

3. Генеративные медиа-фабрики. Бизнес на эмоциях через диффузионные модели. Персонализированные книги, видео, дизайн.

4. Консалтинг и обучение. Продажа «лопат» во время ИИ-лихорадки. Тренинги, курсы, аудиты.

5. Agent-as-a-Service. Создание автономных цифровых сотрудников, которым компании платят за выполненный результат, а не за доступ к программе.

Нет плохих или хороших моделей. Есть модели, которые подходят под ваш характер, ваши ресурсы и ваши амбиции.

Практическое задание: Аудит ваших ресурсов

Прямо сейчас, пока аудио играет, я хочу, чтобы вы честно ответили себе на три вопроса. Не торопитесь.

Первый вопрос: Что я умею делать лучше всего? Я умею продавать и договариваться? Тогда мой путь — это AAA агентство или консалтинг. Я люблю копаться в данных и строить системы? Тогда мой путь — Микро-SaaS. У меня есть вкус и чувство прекрасного? Мне в медиа-фабрики.

Второй вопрос: К какой аудитории у меня есть доступ? Если вы всю жизнь работали в логистике и знаете всех директоров складов — делайте RAG-сервис для логистов. Не пытайтесь лечить стоматологии, если вы не знаете их болей. Идите туда, где вы говорите с клиентами на одном языке.

И третий вопрос: Какую рутину я ненавижу больше всего на свете? Очень часто лучший бизнес рождается из личного раздражения. Если вас бесит каждый день сводить таблички — создайте агента, который будет делать это за вас. А потом продайте этого агента тысячам таких же замученных людей.

В следующей главе мы перейдем от теории к жесткой практике. Я расскажу вам, как запустить свой первый ИИ-продукт всего за одни выходные. Без команды, без вложений, используя только нейросети и вашу голову. Мы пройдем путь от голой идеи до работающего прототипа, который можно показать первому клиенту.

Глава 3. От идеи до продукта за одни выходные: Как ИИ заменяет целую корпорацию

Итак, вы выбрали свою бизнес-модель. Вы поняли, какую проблему хотите решать и кому будете продавать результат. И вот здесь, на этом самом месте, девяносто девять процентов людей сдаются.

Знаете, что им говорит внутренний голос? Он говорит: «Это отличная идея, но я же не программист. Мне нужна команда. Мне нужны дизайнеры, разработчики, тестировщики. Мне нужны инвесторы. Мне нужен офис. Это займет годы и миллионы рублей. Я не смогу».

Друзья, послушайте меня очень внимательно. Если этот голос шепчет вам такие вещи — он лжет. Он застрял в две тысячи пятнадцатом году.

В две тысячи двадцать шестом году правила игры изменились фундаментально. ИИ стер порог входа в технологический бизнес. Сегодня, имея ноутбук, выход в интернет и базовое понимание логики, о которой мы говорили в предыдущих главах, один человек способен за один уикенд создать работающий продукт, который раньше требовал труда десятка специалистов.

Но прежде чем я расскажу вам, как это сделать, мы должны выучить самый важный термин в мире стартапов. Три буквы, которые спасли не одну компанию от разорения. MVP.

Minimum Viable Product, или Минимально жизнеспособный продукт.

Что это такое? Представьте, что вы хотите запустить сервис аренды электросамокатов. Традиционный, «старый» подход — это потратить пять лет на проектирование идеального самоката, построить завод, выпустить тысячу штук, провести глобальную рекламную кампанию и только потом выйти на улицу. И вдруг обнаружить, что людям не нужны самокаты. Им нужны велосипеды. Вы банкротитесь.

Подход MVP говорит: «Не стройте завод». Возьмите самый обычный самокат, который вы нашли в гараже. Покрасьте его. Напишите на нем номер телефона. И поставьте у метро. Если кто-то позвонит и спросит: «Сколько стоит прокатиться?», значит, спрос есть. Значит, бизнес-модель работает. Только после этого покупайте второй самокат.

В ИИ-бизнесе ваш первый продукт не должен быть идеальным. Он должен быть просто «работающим». Он должен доказать, что люди готовы платить за ваше решение. И мы соберем этот «самокат» за сорок восемь часов.

Я разбил этот процесс на четыре простых шага. Пятница вечер, суббота, воскресенье. Поехали.

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.