

50

ЦИФРОВЫХ ПРОДУКТОВ

КОТОРЫЕ МОЖНО СОЗДАТЬ С ПОМОЩЬЮ ИИ

Практические идеи, промпты и пошаговые схемы
для создания продуктов с помощью
искусственного интеллекта



-  ШАБЛОНЫ
-  ЧЕК-ЛИСТЫ
-  ПЛАНЕРЫ
-  КОНТЕНТ-ПЛАНЫ
-  ПРОМПТЫ
-  МИНИ-КУРСЫ
-  ГАЙДЫ
-  ДИЗАЙН
-  И МНОГОЕ ДРУГОЕ



ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

Виктория Кабанец

**50 цифровых продуктов, которые
можно создать с помощью ИИ**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

50 цифровых продуктов, которые можно создать с помощью ИИ /
В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Искусственный интеллект позволяет создавать цифровые продукты быстрее, но главный вопрос остаётся прежним: что именно создавать и за что покупатель готов платить? В этой книге собраны 50 конкретных идей цифровых продуктов, которые можно разработать с помощью ИИ: рабочие тетради, чек-листы, контент-планы, шаблоны, мини-курсы, планеры, наборы промптов, материалы для фрилансеров, бизнеса, обучения и многое другое. Для каждой идеи вы найдёте целевую аудиторию, подходящий формат, пример цены, пошаговую схему создания и готовый промпт для работы с искусственным интеллектом. Отдельные главы посвящены проверке спроса, созданию продукта за 7 дней, ценообразованию, оформлению карточки товара, контролю качества и первым 30 дням после публикации. Это не сборник обещаний о лёгком заработке, а практическое руководство для тех, кто хочет использовать ИИ как рабочий инструмент и создавать цифровые продукты, которые действительно полезны покупателю.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Об этой книге	6
Как работать с книгой	7
Часть I. Что делает цифровой продукт ценным	8
Проблема важнее формата	8
Где ИИ экономит время	9
Почему сырой ответ чат-бота — ещё не продукт	10
Минимальная проверка спроса	11
Формула сильной идеи	12
Часть II. 50 идей	13
1. Нишевый чек-лист	13
2. Рабочая тетрадь	14
3. 30-дневный план действий	15
4. Контент-календарь	16
5. Банк заголовков и hooks	17
6. Набор СТА	18
7. Пакет email-шаблонов	19
8. Набор ответов клиентам	20
9. FAQ-пакет для сайта	21
10. Бриф для клиента	22
11. Шаблон коммерческого предложения	23
12. Прайс-калькулятор	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Виктория Кабанец

50 цифровых продуктов, которые можно создать с помощью ИИ

50 цифровых продуктов,

которые можно создать с помощью ИИ

*Практические идеи, промпты и пошаговые схемы для создания продуктов с помощью
искусственного интеллекта*

Виктория Кабанец

2026

Об этой книге

Искусственный интеллект заметно ускорил подготовку черновиков, структуры и вариантов, но сам по себе не превращает файл в ценный товар. Покупатель платит не за факт использования ИИ, а за понятное решение: экономию времени, удобную систему, проверенную подборку, готовый шаблон или последовательность действий.

В этой книге собраны ровно 50 разных идей цифровых продуктов. Для каждой идеи указаны аудитория, формат, ориентир цены, способ создания, критерии качества и стартовый промпт. Примеры цен нужны только для планирования и не являются рекомендацией или обещанием продаж.

Главное правило книги: ИИ создаёт черновик, автор создаёт продукт. Проверяйте факты, редактируйте язык, убирайте повторы, добавляйте собственную логику и соблюдайте права на материалы. Для юридических, медицинских, финансовых и других чувствительных тем используйте профильную проверку.

Как работать с книгой

Выберите одну идею, связанную с понятной вам аудиторией.
Сформулируйте одну конкретную проблему покупателя.
Сделайте минимальную полезную версию за 3–7 дней.
Покажите её нескольким представителям аудитории и соберите вопросы.
Исправьте слабые места, затем оформляйте карточку товара.
После публикации улучшайте продукт по реальным данным, а не по догадкам.

Часть I. Что делает цифровой продукт ценным

Проблема важнее формата

«Красивый PDF» — это формат, а не причина покупать. Сильное предложение отвечает на вопрос, что именно человеку станет проще сделать после покупки. Например, не «контент-план», а «30 тем для мастера бровей, чтобы за один вечер подготовить публикации на месяц». Чем уже задача, тем легче проверить качество.

Где ИИ экономит время

ИИ хорошо помогает собирать варианты, классифицировать идеи, строить структуру, переписывать черновик под заданный тон, создавать упражнения и находить повторы. Но он может уверенно выдумывать факты. Поэтому данные, даты, законы, исследования, характеристики и цитаты требуют отдельной проверки.

Почему сырой ответ чат-бота — ещё не продукт

Обычный ответ ИИ доступен почти каждому. Ценность появляется после отбора, проверки, организации и адаптации. Хороший автор решает, что убрать, что дополнить, в каком порядке дать материал, какой пример показать и как сделать файл удобным.

Минимальная проверка спроса

Посмотрите похожие предложения, вопросы аудитории и отзывы. Выпишите повторяющиеся проблемы. Не копируйте чужой продукт: ищите незакрытую задачу или более удобный способ её решить. Сигнал интереса сильнее лайка — вопрос о цене, составе, формате или результате.

Формула сильной идеи

Аудитория + ситуация + конкретная задача + удобный формат + честный результат. Чем меньше неопределённых слов вроде «успех», «изобилие» или «лучший», тем легче человеку понять, зачем ему продукт.

Часть II. 50 идей

1. Нишевый чек-лист

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно быстро пройти конкретный процесс без пропущенных шагов. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: PDF. Ориентир для теста: 149–399 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Разбейте процесс на этапы «до / во время / после», добавьте контрольные точки и частые ошибки. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «Нишевый чек-лист». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

2. Рабочая тетрадь

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно не просто читать, а выполнять упражнения и фиксировать решения. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: PDF/DOCX. Ориентир для теста: 299–790 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Стройте каждый модуль по схеме: короткое объяснение, вопрос, упражнение, вывод, следующее действие. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «Рабочая тетрадь». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

3. 30-дневный план действий

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно двигаться к одной цели маленькими ежедневными шагами. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: PDF/Notion. Ориентир для теста: 249–690 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Разделите цель на четыре недельных этапа и ежедневные действия по 15–30 минут. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «30-дневный план действий». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

4. Контент-календарь

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно заранее планировать публикации для конкретной ниши. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: таблица/PDF. Ориентир для теста: 299–990 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Создайте 5–6 рубрик и смешайте экспертные, доверительные, вовлекающие и продающие темы. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «Контент-календарь». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

5. Банк заголовков и hooks

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно быстрее начинать посты, письма и короткие видео. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: PDF/таблица. Ориентир для теста: 199–590 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Сгруппируйте варианты по проблеме, выгоде, вопросу, ошибке, истории и возражению. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «Банк заголовков и hooks». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

6. Набор СТА

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно получать больше осмысленных действий после контента. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: PDF/карточки. Ориентир для теста: 149–490 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Разделите призывы по целям: комментарий, сохранение, заявка, покупка, переход, ответ. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «Набор СТА». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

7. Пакет email-шаблонов

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно экономить время на повторяющейся деловой переписке. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: DOCX/PDF. Ориентир для теста: 399–1 490 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Выберите 15–25 реальных ситуаций и создайте редактируемые письма с понятными полями. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «Пакет email-шаблонов». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

8. Набор ответов клиентам

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно быстро и профессионально отвечать на вопросы и возражения. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: PDF/таблица. Ориентир для теста: 299–790 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Соберите реальные вопросы и подготовьте короткий, нейтральный и более тёплый вариант ответа. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «Набор ответов клиентам». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

9. FAQ-пакет для сайта

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно снять типичные вопросы до покупки. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: DOCX/PDF. Ориентир для теста: 249–690 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Сгруппируйте вопросы по заказу, оплате, срокам, результату, отмене и поддержке. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «FAQ-пакет для сайта». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

10. Бриф для клиента

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно собирать нужную информацию до начала проекта. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: DOCX/форма. Ориентир для теста: 199–590 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Спрашивайте о цели, аудитории, исходных материалах, стиле, ограничениях, сроках и критериях готовности. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «Бриф для клиента». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

11. Шаблон коммерческого предложения

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно быстро готовить персональное предложение клиенту. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: DOCX. Ориентир для теста: 399–990 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Дайте блоки: задача, решение, объём, процесс, сроки, стоимость, условия и следующий шаг. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

Ты помогаешь создать цифровой продукт «Шаблон коммерческого предложения». Целевая аудитория: [кто]. Главная задача: [проблема]. Сначала предложи структуру без повторов, затем для каждого раздела укажи его цель, содержание и практический элемент. Не выдумывай факты. Всё, что требует внешней проверки, пометь как «проверить». Тон: конкретный, спокойный, без обещаний гарантированного результата.

Контроль перед продажей. Ответьте на три вопроса: можно ли понять назначение продукта за 10 секунд; сможет ли покупатель использовать его без дополнительных объяснений; соответствует ли обещание на обложке тому, что находится внутри. Если хотя бы один ответ «нет», доработайте продукт до публикации.

12. Прайс-калькулятор

Задача покупателя. Этот продукт подходит человеку, которому нужно последовательно рассчитывать стоимость услуги. Сначала сузьте аудиторию: один и тот же формат для «всех предпринимателей» обычно слабее, чем версия для конкретной профессии, ситуации или уровня опыта.

Формат и цена. Базовый формат: XLSX/таблица. Ориентир для теста: 399–1 490 #. Цена зависит от глубины, оформления, дополнительных файлов и рынка. Покажите в описании реальный объём, чтобы ожидания покупателя совпадали с содержанием.

Как создать. Заложите базовую ставку, объём, сложность, срочность, дополнительные опции и минимальную цену. Сначала составьте структуру вручную, затем используйте ИИ для вариантов и черновиков. После генерации сравните разделы между собой: удалите дубли, слишком общие советы и пункты, которые не помогают выполнить задачу.

Как сделать лучше. Добавьте хотя бы один заполненный пример, короткую инструкцию «как использовать», понятные названия разделов и финальный контрольный список. Если продукт предполагает ввод данных пользователем, оставьте достаточно места и покажите пример заполнения. Проверьте файл на телефоне и компьютере.

Промпт для старта:

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.