

АННА РИЛС

100+ ПРОМТОВ ДЛЯ GPT

ОСВОБОДИ 10 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

AI

КОПИРУЙ → ВСТАВЛЯЙ → ПОЛУЧАЙ РЕЗУЛЬТАТ

БЕЗ КУРСОВ ПО НЕЙРОСЕТЯМ
И СЛОЖНЫХ ТЕРМИНОВ

ДЛЯ РАБОТЫ, БИЗНЕСА, БЛОГИНГА
И ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Анна Рилс

100+ ПРОМПТОВ ДЛЯ GPT

— освободи 10 часов в неделю

<https://litres.ru/74618342>

SelfPub; 2026

Аннотация

180 готовых фраз. Меняете слова в [скобках] и за 30 секунд получаете результат.

Карточка WB за 2 минуты. Ответ на негатив за 1 минуту. Таблица в Excel без формул. Письмо клиенту, резюме, меню, список покупок, чемодан за 15 минут.

5 помощников 24/7: Секретарь, Бухгалтер, Редактор, Тренер, Наставник.

Возвращает 10 часов в неделю. Копируйте и вставляйте.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ. Откуда возьмутся Ваши 10 часов	4
Глава 1. Деньги и продажи. Возвращает 4 часа в неделю.	10
ГЛАВА 2. Карьера, Excel и документы.	25
Возвращает 3 часа в неделю	
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Анна Рилс

100+ ПРОМПТОВ ДЛЯ GPT — освободи 10 часов в неделю

ВВЕДЕНИЕ. Откуда возьмутся Ваши 10 часов

Эта книга не про то, как устроен ChatGPT.

Она про то, как перестать делать руками то, что машина делает за 2 минуты. И часто делает лучше.

Давайте честно. Вы умеете писать деловые письма. Умеете сводить таблицу в Excel. Умеете написать описание для карточки на Wildberries или пост для соцсетей.

Проблема не в том, что Вы не умеете. Проблема в том, сколько жизни на это уходит.

Я однажды посчитала свой обычный вторник до появления ИИ. Получилось страшно:

45 минут - почта. Ответить клиенту, который в третий раз переносит встречу, напомнить подрядчику про сроки, вежливо отказать, чтобы никого не обидеть.

40 минут - поиск. Сравнить пять сервисов, собрать реаль-

ные цены, разобраться в новой теме, на которую у коллег нет времени.

60 минут - документы. Отчет для руководителя, презентация на 10 слайдов, понятное ТЗ для дизайнера, пост, который должен продать.

35 минут - бытовая рутина. Набросать план на день, разложить задачи, прикинуть бюджет до конца месяца, написать сообщение в родительский чат.

Итого 3 часа в день. 15 часов в неделю. Чистой, знакомой Вам до боли рутины. Той самой, которую Вы уже умеете делать идеально, но которая тихо забирает самое дорогое - Ваше время и фокус.

Эта книга вернет Вам минимум 10 из них. Не потому что Вы станете работать быстрее. А потому что Вы перестанете делать то, что вообще не должны делать Вы.

Что внутри и почему именно 100+

В интернете десятки тысяч промптов. 99% из них - мусор из серии "Напиши мне пост про бизнес". Красиво звучит, бесполезно на практике.

Я оставила только 100. Только те, которые либо приносят деньги, либо возвращают часы. Каждый из них я прогнала на своих реальных задачах - от карточек на Ozon и коммерческих предложений до резюме, писем инвесторам и сложных таблиц в Excel.

Ничего дописывать, додумывать и искать в телеграм-каналах не нужно. Все 100+ промптов уже внутри книги. Ко-

пируйте, меняйте данные в скобках, получайте результат.

Как пользоваться книгой, чтобы она сработала.

Забудьте фразу "спроси у нейросети". С нейросетью не разговаривают. Ей дают ТЗ, как стажеру. Чем четче ТЗ, тем дороже результат.

Каждый рабочий промпт в этой книге собран по моей формуле, которая дает результат в 10 раз лучше:

РОЛЬ + ЗАДАЧА + КОНТЕКСТ + ФОРМАТ + ОГРАНИЧЕНИЯ

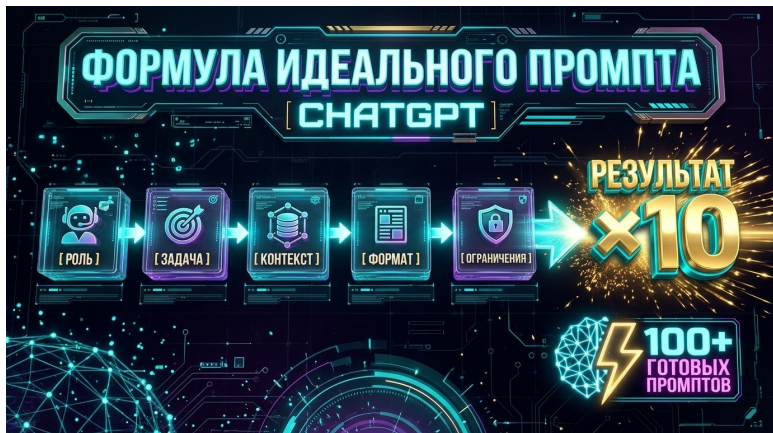
Где РОЛЬ - это кем должен думать GPT. Не просто "помоги", а "Ты - финансовый директор" или "Ты - копирайтер для WB с 5-летним опытом".

ЗАДАЧА - что именно сделать. Одно конкретное действие.

КОНТЕКСТ - для кого и зачем. Кто купит, чего боится, что для него важно.

ФОРМАТ - в каком виде отдать. Таблицей, списком из 3 пунктов, письмом на 5 предложений.

ОГРАНИЧЕНИЯ - чего не делать. Не выдумывать функции, не лить воду, писать без сложных терминов.



Плохо: Напиши описание товара.

Хорошо: Ты - копирайтер для WB с 5-летним опытом.
Задача - написать продающее описание для [ТОВАР].
Контекст: покупатель - [МАМА В ДЕКРЕТЕ], боится, что [ТОВАР СЛОМАЕТСЯ ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ].
Формат: 3 выгоды, 3 сценария использования, характеристики списком.
Ограничение: не выдумывай функции, которых нет в составе.

Второй вариант даст Вам готовую карточку, а не сочинение. Все промпты в книге уже написаны по этой формуле. Вам нужно только заменить текст в [скобках] на свой.

3 ошибки, из-за которых у Вас "GPT пишет ерунду"

Вы просите без роли. Без роли GPT - старательный школьник, который пишет обо всем и ни о чем. С ролью "Ты - опытный HR, который просмотрел 1000 резюме" он сразу начинает

думать как HR и отсеивать лишнее.

Вы не задаете формат. Если не сказать "отдай таблицей" или "напиши 3 варианта по 2 предложения", он ответит длинным сочинением, которое невозможно использовать. Всегда говорите, в каком виде хотите получить ответ.

Вы принимаете первый ответ за финальный. Первый ответ нейросети - это всегда черновик. Запомните одну связку, которая экономит мне часы: "Сделай в 2 раза короче. Убери воду. Добавь цифры и примеры". Применяйте ее к каждому результату.



Как устроена книга.

Мы идем от самого денежного к самому личному, от того, где быстрее всего почувствуете отдачу:

Глава 1. Деньги и продажи (30 промптов) - как перестать

тратить время на то, что напрямую приносит Вам деньги.

Глава 2. Карьера, Excel и документы (30 промптов) - как стать тем человеком в команде, который делает в 3 раза быстрее и аккуратнее остальных.

Глава 3. Решения и быстрый ресерч (20 промптов) - как перестать гуглить часами и принимать взвешенные решения за 10 минут.

Глава 4. Фокус, время и финансы (20 промптов) - как навести порядок в делах, планах и личном бюджете.

В конце каждой главы я посчитала, сколько часов Вы уже вернули.

Эта книга не является официальным продуктом компании OpenAI. GPT - просто самый известный инструмент. Все промпты из книги одинаково хорошо работают и в ChatGPT, и в Claude, и в DeepSeek, и в Gemini, и в любой другой нейросети.

Готовы? Тогда открывайте Главу 1. Скопируйте первый промпт. И верните себе первый час уже сегодня.

Глава 1. Деньги и продажи.

Возвращает 4 часа в неделю.

Это самая денежная глава в этой книге.

Я собрала в ней то, на что у моих клиенток уходит больше всего времени, хотя именно это приносит деньги. Карточки, ответы на отзывы, коммерческие предложения, посты. Рутинна, которую Вы делаете руками, хотя ее можно делегировать за 2 минуты.

Вы не будете учиться писать. Вы будете давать четкое ТЗ и получать готовый результат.

Что внутри: 30 промптов, разбитых на 4 блока. Копируйте, меняйте то, что в [скобках], и вставляйте в любую нейросеть.



БЛОК 1.1. Карточки товара WB / Ozon — 10 промптов

Этот блок вернет Вам около 90 минут в неделю. Карточка - это Ваш продавец, который работает 24/7. Плохая карточка молчит. Хорошая продает, пока Вы спите.

Промпт 1. SEO-название, которое находит поиск

Когда использовать: Карточка не попадает в выдачу, показов мало.

Промпт:

Ты — SEO-специалист Wildberries с опытом 5 лет, вывел в топ 200+ карточек. Задача — придумать название для карточки. Товар: [ТОВАР]. Ключевые характеристики: [3-5 ХАРАКТЕРИСТИК: материал, размер, цвет, свойство]. Для кого: [АУДИТОРИЯ]. Формат: 3 варианта. Вариант 1 — до 60 символов, главный ключ в начале. Вариант 2 — до 100

символов, с дополнительными ключами. Вариант 3 — кликебейтный для обложки рекламы, до 40 символов. Ограничения: без запрещенных слов WB, без эмодзи, без повтора слов.

Что подставить: ТОВАР — "плед из микрофибры", ХАРАКТЕРИСТИКИ — "200x220, теплый, не линяет, с ворсом", АУДИТОРИЯ — "для дома и дачи".

Совет: Вариант 1 ставьте в поле "Название", Вариант 2 — в SEO-описание и характеристики. Вариант 3 — только на первый слайд инфографики.

Промпт 2. Продающее описание из сухих характеристик
Когда: У поставщика только таблица с размерами, а нужно описание, которое продает.

Промпт:

Ты — копирайтер для Ozon с 5-летним опытом в категории [ВАША КАТЕГОРИЯ]. Задача — превратить сухие характеристики в продающее описание. Исходные данные: [ВСТАВЬТЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОТ ПОСТАВЩИКА]. Товар: [ТОВАР]. Покупатель: [КТО ОН И ЕГО ГЛАВНАЯ БОЛЬ]. Формат: 1 абзац — для чего товар и кому. Дальше блок "3 главные выгоды для этого покупателя". Дальше блок "Как и где использовать" — 3 сценария. В конце — характеристики списком. Ограничения: не придумывай свойств, которых нет в исходных данных, пиши простым языком.

Что подставить: БОЛЬ — "боится, что плед будет колоться, электризоваться и линять после стирки".

Совет: После генерации попросите: "Сделай второй вари-

ант, где каждая выгода начинается с глагола: согреет, прослужит, не разочарует".

Промпт 3. Характеристики из фото конкурента

Когда: У конкурента сильная карточка, а у Вас нет данных.

Промпт:

Ты — аналитик маркетплейсов. Задача — разобрать карточку конкурента. Я загружаю фото / текст конкурента: [ВСТАВЬТЕ ТЕКСТ ИЛИ ОПИШИТЕ ФОТО]. Контекст: мой товар — [ВАШ ТОВАР, ЧЕМ ПОХОЖ]. Формат: Таблица 1 — Параметр | Значение, которое указал конкурент. Таблица 2 — Что он не указал, а стоило бы указать для повышения конверсии. Ограничения: только факты с фото, без домыслов.

Совет: Не копируйте конкурента дословно. Ваша задача — найти то, что он упустил, и добавить это к себе.

Промпт 4. 10 поисковых запросов для продвижения

Когда: Нужно заполнить поле "Ключевые слова" и запустить рекламу.

Промпт:

Ты — специалист по внутренней рекламе WB. Задача — подобрать 10 поисковых фраз, по которым реально ищут товар [ТОВАР С ХАРАКТЕРИСТИКАМИ]. Контекст: аудитория [АУДИТОРИЯ]. Формат: Раздели на 3 высокочастотных, 4 среднечастотных, 3 низкочастотных с намерением купить. Для каждой фразы укажи: куда вставить —

в название, описание или характеристики. Ограничения: без фраз-пустышек типа "высокое качество".

Промпт 5. ТЗ для дизайнера на инфографику

Когда: Нужно за 5 минут объяснить дизайнеру, что рисовать, без созвонов.

Промпт:

Ты — арт-директор маркетплейсов. Задача — составить ТЗ на 6 слайдов инфографики для товара [ТОВАР]. Цель слайдов — показать выгоды и закрыть возражения: [ПЕРЕЧИСЛИТЕ 3 ВОЗРАЖЕНИЯ]. Формат: Для каждого слайда: Заголовок до 4 слов, что показать визуально, текст на слайд до 7 слов, примечание дизайнеру. Стил: [МИНИМАЛИЗМ / ЯРКИЙ / ПРЕМИУМ]. Ограничения: без мелкого текста, без обещаний "лучший на рынке".

Совет: Добавьте в конце: "Палитра — 2 основных цвета, много воздуха".

Промпт 6. Сравнение с конкурентом и поиск УТП

Когда: Не понимаете, чем Вы лучше и почему должны купить у Вас.

Промпт:

Ты — маркетолог-стратег. Задача — найти мое сильное УТП. Дано. Мой товар: [МОЙ ТОВАР, ЦЕНА, 3 ХАРАКТЕРИСТИКИ]. Товар конкурента: [ТОВАР КОНКУРЕНТА, ЦЕНА, ССЫЛКА ИЛИ ОПИСАНИЕ]. Формат: Таблица — Критерий | Я | Конкурент | Вывод. Отдельно: 3 моих слабых места и 3 сильных. В конце — сформулируй 1 сильное

УТП в формате "Мы для тех, кто...". Ограничения: без общих фраз, только конкретика.

Промпт 7. Комплекты и допродажи для среднего чека
Когда: Хотите поднять средний чек без новых товаров.

Промпт:

Ты — менеджер по ассортименту. Задача — придумать 3 комплекта для допродажи к товару [ТОВАР]. Контекст: его покупает [АУДИТОРИЯ] для [ЦЕЛЬ]. Формат: Для каждого комплекта — Название комплекта, что входит вместе с [ТОВАР], для кого подходит, на сколько можно поднять цену в рублях и %. Логика комплекта — с чем этот товар используют вместе в жизни. Ограничения: комплекты должны быть логичными, не случайными.

Промпт 8. Текст для Рич-контента / Журнала Ozon

Когда: Нужно красиво заполнить большой блок "О товаре".

Промпт:

Ты — редактор Журнала Ozon. Задача — написать статью для рич-контента про [ТОВАР]. Контекст: покупатель [АУДИТОРИЯ], ценит [ЭКСПЕРТНОСТЬ И ЗАБОТУ]. Формат: Заголовок H2 с пользой, 2 абзаца истории или пользы товара, блок "Кому подойдет" списком из 3 пунктов, блок "Как ухаживать / использовать" — 3 шага. Тон: экспертный, дружелюбный, без криков "купи". Ограничения: без навязчивой продажи.

Промпт 9. Адаптация карточки под разные площадки

Когда: Один товар на WB и Ozon, а правила везде разные.

Промпт:

Ты — контент-менеджер маркетплейсов. Задача — адаптировать описание под правила Ozon. Дано: мое описание для WB — [ВСТАВЬТЕ ТЕКСТ]. Контекст: Ozon любит экспертность и факты, не любит эмоциональные обещания. Формат: 2 колонки — Было на WB | Стало для Ozon. Отдельно укажи, что убрать и что добавить по правилам Ozon. Ограничения: убери слова "самый лучший, уникальный, №1".

Промпт 10. Проверка карточки на ошибки перед публикацией

Когда: Перед тем как нажать "Опубликовать".

Промпт:

Ты — модератор WB и Ozon с опытом 4 года. Задача — проверить карточку на ошибки и риски бана. Дано: Название — [НАЗВАНИЕ], Описание — [ОПИСАНИЕ]. Формат: Найди 1) Запрещенные слова и пустые обещания, 2) Двусмысленности и ошибки, 3) Чего не хватает для ранжирования. В конце дай финальную исправленную версию названия и описания. Ограничения: не удаляй ключи, только исправляй.

БЛОК 1.2. Отзывы и вопросы — 5 промптов

Этот блок вернет Вам еще 60 минут и сохранит рейтинг. Отвечать на отзывы нужно быстро, но у Вас не всегда есть ресурс.

Промпт 11. Ответ на негативный отзыв

Промпт:

Ты — руководитель отдела заботы о клиентах бренда [ВАШ БРЕНД]. Задача — ответить на негативный отзыв. Отзыв: [ТЕКСТ ОТЗЫВА]. Товар: [ТОВАР]. Контекст: цель — успокоить, показать заботу, перевести в личные сообщения и сохранить лицо бренда. Формат: 2 варианта. Вариант 1 — короткий, до 300 символов для WB. Вариант 2 — подробный с конкретным решением. Тон: спокойный, человечный, без оправданий и спора. Ограничения: не обвиняй покупателя.

Промпт 12. Ответ на вопрос покупателя

Промпт:

Ты — продавец-консультант категории [КАТЕГОРИЯ]. Задача — ответить на вопрос покупателя. Вопрос: [ВОПРОС ПОКУПАТЕЛЯ]. Товар: [ТОВАР И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКИ]. Формат: Ответ короткий, по делу, до 3 предложений. Закрой сомнение и закончи мягким призывом к покупке. Ограничения: если точного ответа нет в характеристиках, честно напиши "Уточню у производства и вернусь", не выдумывай.

Промпт 13. Ответ на возврат и претензию

Промпт:

Ты — юрист и руководитель клиентского сервиса. Задача — грамотно ответить на претензию. Покупатель пишет: [ТЕКСТ ПРЕТЕНЗИИ]. Товар: [ТОВАР]. Формат: По формуле Сочувствие + Решение + Профилактика. Предло-

жи 2 варианта решения на выбор клиента. Тон: уважительный, спокойный, по закону. Ограничения: без признания вины, где она не установлена.

Промпт 14. Шаблон для сбора отзывов

Промпт:

Ты — CRM-маркетолог. Задача — написать 3 сообщения для сбора отзывов после покупки товара [ТОВАР]. Контекст: клиент — [АУДИТОРИЯ]. Формат: Сообщение 1 — через 3 дня после получения, с заботой. Сообщение 2 — напоминание через 7 дней. Сообщение 3 — благодарность за отзыв. Тон: человечный, не навязчивый. В каждом добавь просьбу прислать фото. Ограничения: без скидок за отзыв, это запрещено на WB.

Промпт 15. Ответ на 5-звездочный отзыв с допродажей

Промпт:

Ты — маркетолог. Задача — ответить на отзыв 5 звезд так, чтобы закрепить лояльность и мягко допродать. Отзыв: [ТЕКСТ ОТЗЫВА]. Доп. товар для рекомендации: [ДОП ТОВАР]. Формат: Поблагодари конкретно за то, что отметил покупатель, закрепи его правильный выбор одной фразой, мягко порекомендуй доп. товар как логичное продолжение. До 400 символов. Тон: теплый, искренний.

БЛОК 1.3. Коммерческие предложения и переговоры — 10 промптов

Это Ваш отдел продаж в кармане. Экономит минимум 90 минут на каждом КП.

Промпт 16. Коммерческое предложение из прайса

Промпт:

Ты — руководитель отдела продаж B2B с 10-летним опытом. Задача — сделать из прайса продающее КП. Дано: мой прайс / описание услуги — [ВСТАВЬТЕ]. Для кого: [КОМУ, КОМПАНИЯ И ДОЛЖНОСТЬ, ИХ БОЛЬ]. Формат: Заголовок с выгодой, блок Боль клиента, блок Наше решение, 3 тарифа Эконом / Стандарт / Премиум с составом и ценой, блок Выгода в цифрах, призыв к действию. Тон: уверенно, без воды и штампов.

Промпт 17. Презентация на 5 слайдов

Промпт:

Ты — эксперт по презентациям, которые продают. Задача — сделать структуру презентации на 5 слайдов для продукта [ПРОДУКТ] для клиента [КОМУ]. Формат: Для каждого слайда — Заголовок, тезис до 10 слов, какую цифру или факт показать визуально. Логика слайдов: 1 — боль, 2 — решение, 3 — как это работает, 4 — кейс и результат, 5 — предложение и следующий шаг. Ограничения: без текста мелким шрифтом.

Промпт 18. Смета и расчет

Промпт:

Ты — сметчик и проджект-менеджер. Задача — составить прозрачную смету на услугу [УСЛУГА]. Дано: нужно сделать [ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ], сроки [СРОКИ]. Формат: Таблица — Этап | Что входит | Часы | Стоимость.

Внизу — Итого. Добавь 2 опции: что будет если сделать дешевле и что будет если сделать дороже. Ограничения: без скрытых платежей.

Промпт 19. Письмо после отправки КП

Промпт:

Ты — менеджер по продажам. Задача — напомнить о себе после отправки КП. Контекст: я отправила КП клиенту [ИМЯ] 3 дня назад, ответа нет. Хочу дать доп. ценность — [ФАКТ / КЕЙС / ПОЛЬЗА]. Формат: 3 варианта письма до 4 предложений — деловой, дружелюбный, с легким юмором. Тон: не навязчиво. Ограничения: без фразы "Вы видели мое письмо?".

Промпт 20. Холодное сообщение

Промпт:

Ты — эксперт по холодным продажам в [TELEGRAM / WHATSAPP / ПОЧТЕ]. Задача — написать холодное сообщение. Кому: [ДОЛЖНОСТЬ, КОМПАНИЯ]. Мой продукт: [ПРОДУКТ]. Его боль: [БОЛЬ]. Формат: Персонализация 1 предложение + Боль + Решение в 1 предложении + Легкий вопрос, на который легко ответить "да". До 300 символов. Ограничения: без "Мы лучшие на рынке".

Промпт 21. Дожим клиента, который пропал после "Я подумаю"

Промпт:

Ты — переговорщик. Задача — вернуть клиента в диалог. Клиент [ИМЯ] сказал "Я подумаю" и пропал 5 дней назад.

Продукт — [ПРОДУКТ]. Формат: 2 варианта сообщения. Вариант 1 — мягкий, через сочувствие и уточнение сомнений. Вариант 2 — более прямой, через снятие риска и дедлайн. Используй технику Сочувствие + Уточнение + Снятие риска. Ограничения: без давления.

Промпт 22. Скрипт для звонка или встречи

Промпт:

Ты — тренер по продажам. Задача — написать скрипт звонка. Клиент: [ТИП КЛИЕНТА]. Продукт: [ПРОДУКТ]. Главное возражение: [ВОЗРАЖЕНИЕ]. Формат: Приветствие 30 секунд, 3 вопроса для выявления потребности, презентация через выгоды, а не свойства, обработка возражения [ВОЗРАЖЕНИЕ] по формуле Присоединение + Аргумент + Вопрос, закрытие на следующий шаг. Ограничения: без заученных фраз.

Промпт 23. Описание услуги для сайта

Промпт:

Ты — копирайтер для сайтов, который пишет так, что покупают. Задача — описать услугу [УСЛУГА]. Для кого: [АУДИТОРИЯ]. Что получит в итоге: [РЕЗУЛЬТАТ]. Формат: Заголовок с выгодой, 3 боли клиента, что входит в услугу списком, что НЕ входит, чтобы снять лишние ожидания, результат в цифрах, цена и призыв. Тон: экспертно, без штампов "высокое качество и индивидуальный подход".

Промпт 24. Прайс, который продает

Промпт:

Ты — маркетолог. Задача — превратить скучный прайс в продающий. Дано: мой прайс — [ПРАЙС]. Формат: К каждому пункту добавь в скобках, какую выгоду или экономию получает клиент. Переименуй тарифы из "Базовый, Стандарт" в названия с результатом, например "Старт продаж". В конце добавь блок "Какой тариф выбрать". Ограничения: без выдуманных скидок.

Промпт 25. Кейс из проекта

Промпт:

Ты — редактор кейсов для B2B. Задача — сделать продающий кейс из моего рассказа. Мой рассказ: [РАССКАЖИТЕ ЧТО СДЕЛАЛИ, ДЛЯ КОГО, КАКИЕ ЦИФРЫ ПОЛУЧИЛИСЬ]. Формат: Клиент и задача — 2 предложения, Что сделали — 3 пункта, Результат в цифрах, Отзыв клиента — придумай на основе результата, живой. До 1500 знаков. Тон: фактично, без хвастовства.

БЛОК 1.4. Контент для продаж — 5 промптов

Контент - это не про красивые картинки. Это про то, чтобы Вас вспоминали, когда нужно купить.

Промпт 26. 10 идей постов из одного продукта

Промпт:

Ты — контент-стратег. Задача — придумать 10 идей для постов и рилсов из одного товара [ТОВАР]. Контекст: аудитория [АУДИТОРИЯ], площадка [INSTAGRAM / TELEGRAM]. Формат: Раздели на 3 идеи про пользу, 3 про процесс и производство, 2 про закрытие воз-

ражений, 2 про личный опыт. Для каждой идеи — заголовок-хук до 7 слов и ключевая мысль в 1 предложении. Ограничения: без банальных идей типа "5 фактов о..."

Промпт 27. Сценарий Reels / Shorts на 30 секунд

Промпт:

Ты — сценарист Reels, чьи ролики набирают сохранения. Задача — написать сценарий ролика 30 секунд про [ТОВАР / УСЛУГУ]. Боль аудитории: [БОЛЬ]. Формат: Таблица — Тайм-код | Что говорить | Что показывать в кадре. Структура: 0-3 сек хук с болью, 3-15 сек решение и демонстрация, 15-25 сек результат и эмоция, 25-30 сек призыв. Ограничения: без воды, только конкретные действия.

Промпт 28. Прогрев в сториз на 5 шагов

Промпт:

Ты — сториз-мейкер. Задача — сделать цепочку из 5 сториз для прогрева к продукту [ПРОДУКТ]. Контекст: аудитория [АУДИТОРИЯ], ее сомнение [СОМНЕНИЕ]. Формат: Для каждой сториз — текст до 15 слов и идея для фото или видео. Логика: 1 Боль, 2 Усиление боли, 3 Развенчание мифа, 4 Решение, 5 Продукт и призыв. Ограничения: без "купи прямо сейчас".

Промпт 29. Заголовки, на которые кликают

Промпт:

Ты — редактор с 10-летним опытом. Задача — придумать 15 заголовков для [ПОСТ / КАРТОЧКА / КП] про [ТЕМА]. Формат: 3 группы по 5 заголовков. Группа 1 — с выго-

дой, Группа 2 — с интригой, Группа 3 — с цифрами. Каждый заголовок до 60 символов. Ограничения: без кликбейта, который не соответствует содержанию.

Промпт 30. Контент-план на 14 дней

Промпт:

Ты — SMM-стратег. Задача — составить контент-план на 14 дней для [НИША / ТОВАР] для площадки [INSTAGRAM / TELEGRAM]. Цель: [ПРОДАЖИ / ОХВАТЫ / ДОВЕРИЕ]. Формат: Таблица — День | Тема | Формат — экспертный, личный, продающий, развлекательный | Ключевая мысль | Призыв. Чередуй форматы, не ставь 2 продающих подряд. Ограничения: без общих тем.

Итог Главы 1. Ваши первые 4 часа

Давайте посчитаем. Только ответы на отзывы и вопросы обычно забирают у Вас 5 часов в месяц. Подготовка КП и смет — еще 6 часов. Контент — минимум 8 часов. Карточки — еще больше.

Если Вы внедрите хотя бы 10 промптов из этой главы, Вы закроете всю эту рутину. Вы перестанете быть копирайтером, дизайнером ТЗ и службой поддержки в одном лице. Вы станете руководителем, который дает ТЗ машине.

Это и есть Ваши первые 4 часа в неделю. Вернули? Идем дальше.

ГЛАВА 2. Карьера, Excel и документы. Возвращает 3 часа в неделю

Вы знаете этот вечер. Уже 22:00, а Вы все еще сидите над резюме. Переписываете одну и ту же фразу пятый раз. Потом открываете Excel, и формула снова выдает ошибку. А потом еще нужно быстро понять 30-страничный договор от клиента.

Я собрала в этой главе то, что чаще всего крадет Ваш вечер и напрямую влияет на доход. То, за что на рынке платят больше всего - умение быстро упаковать себя и разобраться в документах.

Что внутри: 30 промптов, которые закрывают три самые дорогие задачи недели.

БЛОК 2.1. Резюме и сопроводительные — 10 промптов

Этот блок экономит Вам в среднем 5 часов на каждое обновление резюме. И повышает шанс пройти автоматический отбор.

Промпт 31. Резюме из Вашего опыта

Когда использовать: Резюме старое, его нет, или оно написано как должностная инструкция.

Промпт:

Ты — карьерный консультант и HR с опытом 10 лет в

наиме на позицию [ЖЕЛАЕМАЯ ПОЗИЦИЯ]. Задача — составить сильное резюме с нуля. Мой опыт: [ГДЕ РАБОТАЛИ, ЧТО ДЕЛАЛИ, СКОЛЬКО ЛЕТ, 3-4 ДОСТИЖЕНИЯ С ЦИФРАМИ]. Образование: [ОБРАЗОВАНИЕ]. Навыки: [НАВЫКИ]. Контекст: резюме должно пройти ATS и зацепить живого HR за 6 секунд. Формат: Желаемая должность, Опыт — каждый пункт по формуле Действие + Результат + Цифра, Навыки столбиком, Образование. Ограничения: без воды и штампов "ответственная, исполнительная, быстро обучаюсь".

Что подставить: Обязательно цифры. Не "вела соцсети", а "вела 3 аккаунта, увеличила охваты на 42% за 4 месяца, привела 18 клиентов".

Совет от меня: После генерации напишите следом: "Сократи до 1 страницы. Убери все, что не относится к позиции [ПОЗИЦИЯ]".

Промпт 32. Адаптация резюме под вакансию и ATS

Промпт:

Ты — система ATS и строгий HR. Задача — адаптировать мое резюме под конкретную вакансию. Вакансия: [ВСТАВЬТЕ ТЕКСТ ВАКАНСИИ]. Мое резюме: [ВСТАВЬТЕ РЕЗЮМЕ]. Контекст: нужно пройти робота и показать релевантность. Формат: Таблица Было | Стало, где ты перепишешь 3 первых пункта опыта под ключевые слова из вакансии. Отдельно выпиши 10 ключевых слов, которые ты добавил, и оцени шанс пройти ATS в процентах. Ограниче-

ния: не выдумывай опыт, которого у меня нет.

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.