

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СОЗДАНИИ САЙТОВ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОСЕТЕЙ

ПОШАГОВОЕ РУКОВОДСТВО ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ:
ОТ ПЕРВОГО САЙТА ДО ПОИСКА КЛИЕНТОВ И ПЕРВЫХ ЗАКАЗОВ



ChatGPT



Midjourney



Tilda

WIX

WIX



WordPress



НЕЙРОСЕТИ
ДЛЯ СОЗДАНИЯ
САЙТОВ



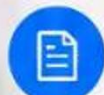
ПОДРОБНЫЕ
ИНСТРУКЦИИ
И ПРИМЕРЫ



ПОИСК
КЛИЕНТОВ
И ПЛОЩАДКИ



ТАРИФЫ
И ЗАРАБОТОК



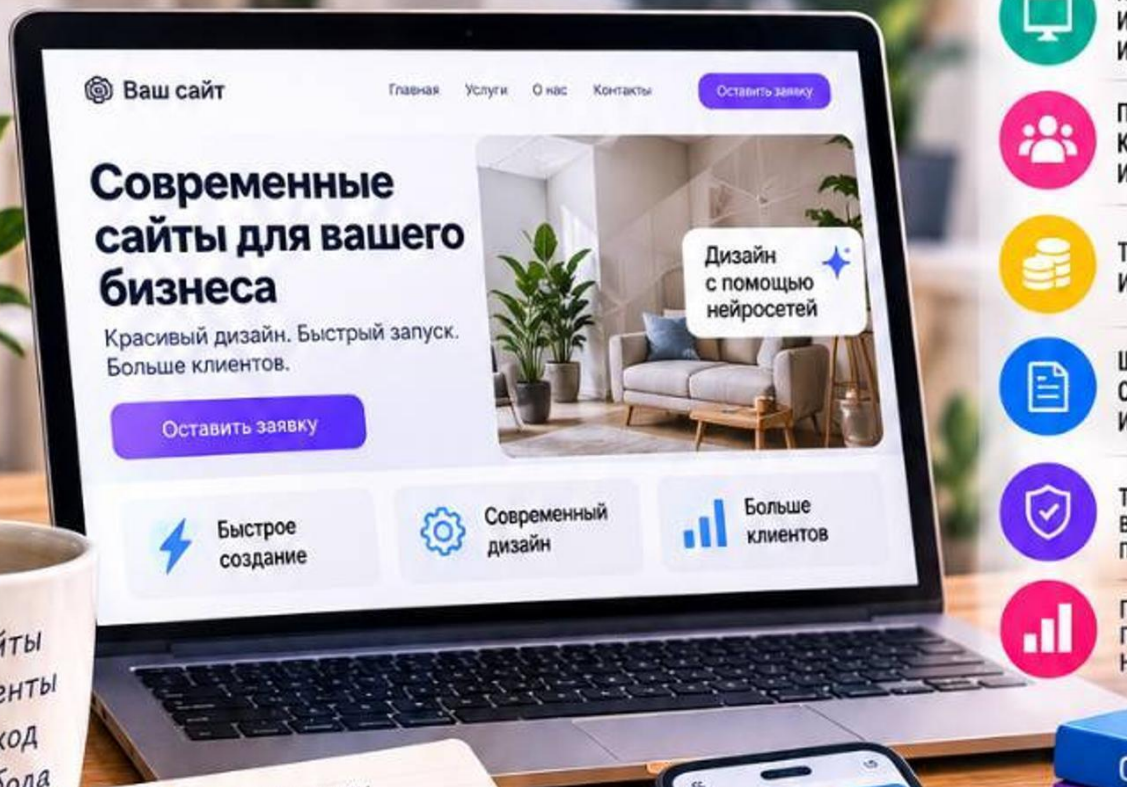
ШАБЛОНЫ
СООБЩЕНИЙ
И ДОГОВОРОВ



ТЕХНИЧЕСКИЕ
ВОПРОСЫ
ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ



ПОШАГОВЫЙ
ПЛАН
НА 30 ДНЕЙ



Сайты
Клиенты
Доход
Свобода

- ☒ Выбрать нишу
- ☒ Создать сайт с AI
- ☒ Оформить портфолио
- ☒ Найти клиентов
- ☒ Выполнить первый заказ
- ☒ Получить отзыв
- ☒ Увеличить доход



КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СОЗДАНИИ САЙТОВ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОСЕТЕЙ

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

Виктория Кабанец

**Как зарабатывать на создании
сайтов с помощью нейросетей**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как зарабатывать на создании сайтов с помощью нейросетей /
В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Хотите научиться создавать сайты с помощью нейросетей и превратить этот навык в источник дохода? Эта книга — практическое руководство для начинающих, которые хотят освоить создание сайтов, использовать современные инструменты искусственного интеллекта и предлагать свои услуги предпринимателям и компаниям. Вы узнаете, как выбрать подходящую нишу, создавать сайты с помощью ChatGPT, Tilda и других платформ, разрабатывать структуру страниц, готовить тексты, работать с дизайном и запускать готовые проекты. Особое внимание уделяется заработку: поиску первых заказчиков, оформлению портфолио, составлению коммерческих предложений, расчёту стоимости услуг и безопасной работе с клиентами. В книге вы найдёте практические примеры, пошаговые инструкции, шаблоны сообщений, чек-листы, рекомендации по продвижению и подробный план действий на 30 дней.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

О книге и важных ограничениях	6
1. Какая услуга на самом деле продаётся	7
Сначала сформулируйте измеримый результат	8
Пошаговый рабочий процесс	9
Практическая демонстрация	10
Запрос к нейросети, который можно адаптировать	11
Риск и проверка качества	12
Практическое задание	13
2. Кто ваш клиент и что ему нужно	14
Сначала сформулируйте измеримый результат	15
Пошаговый рабочий процесс	16
Практическая демонстрация	17
Запрос к нейросети, который можно адаптировать	18
Риск и проверка качества	19
Практическое задание	20
3. Разновидности сайтов и границы новичка	21
Сначала сформулируйте измеримый результат	22
Пошаговый рабочий процесс	23
Практическая демонстрация	24
Запрос к нейросети, который можно адаптировать	25
Риск и проверка качества	26
Практическое задание	27
4. Нейросеть в роли ассистента, а не исполнителя	28
Сначала сформулируйте измеримый результат	29
Пошаговый рабочий процесс	30
Практическая демонстрация	31
Запрос к нейросети, который можно адаптировать	32
Риск и проверка качества	33
Практическое задание	34
5. Выбор конструктора и затрат	35
Сначала сформулируйте измеримый результат	36
Пошаговый рабочий процесс	37
Практическая демонстрация	38
Запрос к нейросети, который можно адаптировать	39
Риск и проверка качества	40
Практическое задание	41
6. Бриф: как не работать вслепую	42
Сначала сформулируйте измеримый результат	43
Пошаговый рабочий процесс	44
Практическая демонстрация	45
Конец ознакомительного фрагмента.	46

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на создании сайтов с помощью нейросетей

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

**КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СОЗДАНИИ САЙТОВ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОСЕ-
ТЕЙ**

Пошаговое руководство для начинающих: от первого сайта до поиска клиентов и первых заказов

Практические задания • Кейсы • Шаблоны • План на 30 дней

О книге и важных ограничениях

Это практическая книга об оказании услуги по разработке сайтов. Она не обещает гарантированного дохода и не заменяет обучение веб-разработке или юридическую консультацию. Описанные цены условны, интерфейсы сервисов и правила площадок меняются. Перед оплатой тарифа, подключением домена или обработкой персональных данных проверяйте актуальные условия. Все кейсы в книге учебные, не являются отзывами реальных клиентов.

Дата редакции: октябрь 2026 года. Названия сервисов приведены для ориентации; автор не заявляет о партнёрстве с ними. Используйте только изображения, шрифты и тексты, на которые есть права. Нейросеть помогает подготовить черновик, но не несёт ответственность за достоверность информации, безопасность и работу сайта.

1. Какая услуга на самом деле продаётся

Сайт — не набор декоративных блоков. Покупатель платит за управляемый результат: ясное описание услуг, доверие посетителя и возможность связаться с бизнесом. Поэтому первым вопросом будет не «какой цвет нравится?», а «какое действие должен совершить посетитель?».

Сквозной пример главы: локальная кофейня. Заказчик хочет получить лендинг с меню, адресом, временем работы и заявкой на предзаказ. Для исполнителя важно владделец получает проверяемый канал для обращения, а не просто красивую страницу. Задача не в том, чтобы как можно быстрее открыть редактор, а в том, чтобы понять ожидаемое действие посетителя и проверить ограничения проекта.

Сначала сформулируйте измеримый результат

В данном примере результат — лендинг с меню, адресом, временем работы и заявкой на предзаказ. Запишите его одной фразой и добавьте критерий приёмки: какие блоки присутствуют, куда приходит заявка, кто предоставляет фото и тексты, какой экран проверяют с телефона. Если клиент формулирует цель как «чтобы было современно», задайте уточняющие вопросы: кто посетитель, откуда он придёт, что ему нужно узнать до обращения и что мешает заказать услугу сейчас. Утвердите ответы письменно.

Отделите коммерческую задачу от способа выполнения. Навык главы — позиционирование; он полезен только тогда, когда поддерживает выбранную задачу. Например, красивое первое изображение ничего не даст, если посетитель не увидит стоимость, условия или номер телефона. Сначала формулируют смысл, затем выбирают дизайн и техническую реализацию.

Пошаговый рабочий процесс

Запишите цель страницы и одно главное действие посетителя; зафиксируйте второстепенные действия отдельно.

Соберите сведения о бизнесе «локальная кофейня»: услуги, цены или принцип расчёта, график, адрес, контакты, фотографии с правом использования.

Для каждого вопроса посетителя продумайте ответ на странице, источник подтверждения и подходящее место на сайте.

Попросите AI предложить три варианта структуры и выберите один, объяснив выбор бизнес-логикой.

Сделайте грубый прототип без цветов и украшений; проверьте последовательность информации.

Согласуйте границы: количество страниц, интеграции, языковые версии, изменения после утверждения.

Создайте черновую сборку и отдельно проверьте мобильную версию, ссылки, формы и орфографию.

Покажите заказчику не только результат, но и список допущений, которые ещё требуют подтверждения.

Практическая демонстрация

Предположим, клиент — локальная кофейня. Вы не обещаете мгновенного роста продаж, а предлагаете лендинг с меню, адресом, временем работы и заявкой на предзаказ. Страница начинается с конкретного обещания без выдуманных цифр. Затем идут доказательства, описание процесса и простой способ связаться. Каждый факт, который нельзя подтвердить материалами клиента, помечается «уточнить», а не заполняется фантазией нейросети.

Хорошее решение проверяют на пяти вопросах: кому это адресовано; что предлагается; почему можно доверять; сколько это стоит или как узнать цену; что сделать прямо сейчас? Если на любой вопрос нужно долго искать ответ, улучшайте структуру, а не добавляйте новую анимацию.

Запрос к нейросети, который можно адаптировать

«Ты редактор сайтов малого бизнеса. Не придумывай факты. Наш клиент: локальная кофейня. Цель: владелец получает проверяемый канал для обращения, а не просто красивую страницу. Требуется: лендинг с меню, адресом, временем работы и заявкой на предзаказ. На основе ТОЛЬКО приведённых ниже подтверждённых фактов предложи структуру страницы, тексты кнопок, список недостающих сведений и пять тестов качества. Отдельно помечай гипотезы и неподтверждённые утверждения. Факты: [вставить бриф]».

Риск и проверка качества

Частая ошибка — переходить к дизайну до согласования данных. Из-за этого исполнитель переделывает блоки, а клиент считает, что «мелкая правка» входит в любую цену. Покажите промежуточный макет, попросите подтверждение структуры, затем переходите к реализации. Договоритесь, что изменение утверждённого объёма оценивается отдельно.

Самопроверка: Могу ли я объяснить, почему именно этот формат подходит клиенту «локальная кофейня»?

Самопроверка: Проверены ли фактические заявления и права на изображения?

Самопроверка: Есть ли способ восстановить доступы и передать проект?

Самопроверка: Понятно ли, что входит в цену и что будет считаться дополнительной работой?

Практическое задание

За 40–60 минут подготовьте одностраничный документ для учебного клиента «локальная кофейня»: цель, целевой посетитель, перечень необходимых материалов, блок-схема страницы, три заголовка, два текста для кнопок и перечень из восьми проверок перед сдачей. Затем удалите из текста всё, что нельзя подтвердить. Это и будет первым элементом портфолио по теме «позиционирование».

2. Кто ваш клиент и что ему нужно

Начинающий исполнитель выигрывает не количеством инструментов, а дисциплиной. Чёткий список входных данных, ограниченный объём работы и проверка каждого этапа помогают избежать бесконечных правок. Следующий процесс подходит даже одному человеку без команды.

Сквозной пример главы: репетитор английского. Заказчик хочет получить одностраничный сайт с программами, стоимостью, ответами на вопросы и записью. Для исполнителя важно сократить путь от рекомендации знакомых до записи на занятие. Задача не в том, чтобы как можно быстрее открыть редактор, а в том, чтобы понять ожидаемое действие посетителя и проверить ограничения проекта.

Сначала сформулируйте измеримый результат

В данном примере результат — одностраничный сайт с программами, стоимостью, ответами на вопросы и записью. Запишите его одной фразой и добавьте критерий приёмки: какие блоки присутствуют, куда приходит заявка, кто предоставляет фото и тексты, какой экран проверяют с телефона. Если клиент формулирует цель как «чтобы было современно», задайте уточняющие вопросы: кто посетитель, откуда он придёт, что ему нужно узнать до обращения и что мешает заказать услугу сейчас. Утвердите ответы письменно.

Отделите коммерческую задачу от способа выполнения. Навык главы — сегментация; он полезен только тогда, когда поддерживает выбранную задачу. Например, красивое первое изображение ничего не даст, если посетитель не увидит стоимость, условия или номер телефона. Сначала формулируют смысл, затем выбирают дизайн и техническую реализацию.

Пошаговый рабочий процесс

Запишите цель страницы и одно главное действие посетителя; зафиксируйте второстепенные действия отдельно.

Соберите сведения о бизнесе «репетитор английского»: услуги, цены или принцип расчёта, график, адрес, контакты, фотографии с правом использования.

Для каждого вопроса посетителя продумайте ответ на странице, источник подтверждения и подходящее место на сайте.

Попросите AI предложить три варианта структуры и выберите один, объяснив выбор бизнес-логикой.

Сделайте грубый прототип без цветов и украшений; проверьте последовательность информации.

Согласуйте границы: количество страниц, интеграции, языковые версии, изменения после утверждения.

Создайте черновую сборку и отдельно проверьте мобильную версию, ссылки, формы и орфографию.

Покажите заказчику не только результат, но и список допущений, которые ещё требуют подтверждения.

Практическая демонстрация

Предположим, клиент — репетитор английского. Вы не обещаете мгновенного роста продаж, а предлагаете одностраничный сайт с программами, стоимостью, ответами на вопросы и записью. Страница начинается с конкретного обещания без выдуманных цифр. Затем идут доказательства, описание процесса и простой способ связаться. Каждый факт, который нельзя подтвердить материалами клиента, помечается «уточнить», а не заполняется фантазией нейросети.

Хорошее решение проверяют на пяти вопросах: кому это адресовано; что предлагается; почему можно доверять; сколько это стоит или как узнать цену; что сделать прямо сейчас? Если на любой вопрос нужно долго искать ответ, улучшайте структуру, а не добавляйте новую анимацию.

Запрос к нейросети, который можно адаптировать

«Ты редактор сайтов малого бизнеса. Не придумывай факты. Наш клиент: репетитор английского. Цель: сократить путь от рекомендации знакомых до записи на занятие. Требуется: одностраничный сайт с программами, стоимостью, ответами на вопросы и записью. На основе ТОЛЬКО приведённых ниже подтверждённых фактов предложи структуру страницы, тексты кнопок, список недостающих сведений и пять тестов качества. Отдельно помечай гипотезы и неподтверждённые утверждения. Факты: [вставить бриф]».

Риск и проверка качества

Частая ошибка — переходить к дизайну до согласования данных. Из-за этого исполнитель переделывает блоки, а клиент считает, что «мелкая правка» входит в любую цену. Покажите промежуточный макет, попросите подтверждение структуры, затем переходите к реализации. Договоритесь, что изменение утверждённого объёма оценивается отдельно.

Самопроверка: Могу ли я объяснить, почему именно этот формат подходит клиенту «репетитор английского»?

Самопроверка: Проверены ли фактические заявления и права на изображения?

Самопроверка: Есть ли способ восстановить доступы и передать проект?

Самопроверка: Понятно ли, что входит в цену и что будет считаться дополнительной работой?

Практическое задание

За 40–60 минут подготовьте одностраничный документ для учебного клиента «репетитор английского»: цель, целевой посетитель, перечень необходимых материалов, блок-схема страницы, три заголовка, два текста для кнопок и перечень из восьми проверок перед сдачей. Затем удалите из текста всё, что нельзя подтвердить. Это и будет первым элементом портфолио по теме «сегментация».

3. Разновидности сайтов и границы новичка

Нейросеть ускоряет черновую работу: помогает выделять вопросы, строить структуру, писать варианты текстов и составлять тестовые сценарии. Но факты о заказчике, точные условия, права на материалы и результаты тестирования проверяет человек.

Сквозной пример главы: небольшая студия ремонта. Заказчик хочет получить сайт-визитка с работами и формой оценки проекта. Для исполнителя важно не обещать интернет-магазин со сложным складом за цену лендинга. Задача не в том, чтобы как можно быстрее открыть редактор, а в том, чтобы понять ожидаемое действие посетителя и проверить ограничения проекта.

Сначала сформулируйте измеримый результат

В данном примере результат — сайт-визитка с работами и формой оценки проекта. Запишите его одной фразой и добавьте критерий приёмки: какие блоки присутствуют, куда приходит заявка, кто предоставляет фото и тексты, какой экран проверяют с телефона. Если клиент формулирует цель как «чтобы было современно», задайте уточняющие вопросы: кто посетитель, откуда он придёт, что ему нужно узнать до обращения и что мешает заказать услугу сейчас. Утвердите ответы письменно.

Отделите коммерческую задачу от способа выполнения. Навык главы — выбор формата; он полезен только тогда, когда поддерживает выбранную задачу. Например, красивое первое изображение ничего не даст, если посетитель не увидит стоимость, условия или номер телефона. Сначала формулируют смысл, затем выбирают дизайн и техническую реализацию.

Пошаговый рабочий процесс

Запишите цель страницы и одно главное действие посетителя; зафиксируйте второстепенные действия отдельно.

Соберите сведения о бизнесе «небольшая студия ремонта»: услуги, цены или принцип расчёта, график, адрес, контакты, фотографии с правом использования.

Для каждого вопроса посетителя продумайте ответ на странице, источник подтверждения и подходящее место на сайте.

Попросите AI предложить три варианта структуры и выберите один, объяснив выбор бизнес-логикой.

Сделайте грубый прототип без цветов и украшений; проверьте последовательность информации.

Согласуйте границы: количество страниц, интеграции, языковые версии, изменения после утверждения.

Создайте черновую сборку и отдельно проверьте мобильную версию, ссылки, формы и орфографию.

Покажите заказчику не только результат, но и список допущений, которые ещё требуют подтверждения.

Практическая демонстрация

Предположим, клиент — небольшая студия ремонта. Вы не обещаете мгновенного роста продаж, а предлагаете сайт-визитка с работами и формой оценки проекта. Страница начинается с конкретного обещания без выдуманных цифр. Затем идут доказательства, описание процесса и простой способ связаться. Каждый факт, который нельзя подтвердить материалами клиента, помечается «уточнить», а не заполняется фантазией нейросети.

Хорошее решение проверяют на пяти вопросах: кому это адресовано; что предлагается; почему можно доверять; сколько это стоит или как узнать цену; что сделать прямо сейчас? Если на любой вопрос нужно долго искать ответ, улучшайте структуру, а не добавляйте новую анимацию.

Запрос к нейросети, который можно адаптировать

«Ты редактор сайтов малого бизнеса. Не придумывай факты. Наш клиент: небольшая студия ремонта. Цель: не обещать интернет-магазин со сложным складом за цену лендинга. Требуется: сайт-визитка с работами и формой оценки проекта. На основе ТОЛЬКО приведённых ниже подтверждённых фактов предложи структуру страницы, тексты кнопок, список недостающих сведений и пять тестов качества. Отдельно помечай гипотезы и неподтверждённые утверждения. Факты: [вставить бриф]».

Риск и проверка качества

Частая ошибка — переходить к дизайну до согласования данных. Из-за этого исполнитель переделывает блоки, а клиент считает, что «мелкая правка» входит в любую цену. Покажите промежуточный макет, попросите подтверждение структуры, затем переходите к реализации. Договоритесь, что изменение утверждённого объёма оценивается отдельно.

Самопроверка: Могу ли я объяснить, почему именно этот формат подходит клиенту «небольшая студия ремонта»?

Самопроверка: Проверены ли фактические заявления и права на изображения?

Самопроверка: Есть ли способ восстановить доступы и передать проект?

Самопроверка: Понятно ли, что входит в цену и что будет считаться дополнительной работой?

Практическое задание

За 40–60 минут подготовьте одностраничный документ для учебного клиента «небольшая студия ремонта»: цель, целевой посетитель, перечень необходимых материалов, блок-схема страницы, три заголовка, два текста для кнопок и перечень из восьми проверок перед сдачей. Затем удалите из текста всё, что нельзя подтвердить. Это и будет первым элементом портфолио по теме «выбор формата».

4. Нейросеть в роли ассистента, а не исполнителя

Сайт — не набор декоративных блоков. Покупатель платит за управляемый результат: ясное описание услуг, доверие посетителя и возможность связаться с бизнесом. Поэтому первым вопросом будет не «какой цвет нравится?», а «какое действие должен совершить посетитель?».

Сквозной пример главы: мастер маникюра. Заказчик хочет получить черновик структуры, текста и FAQ после интервью. Для исполнителя важно проверять цены, реальные услуги и обещания до публикации. Задача не в том, чтобы как можно быстрее открыть редактор, а в том, чтобы понять ожидаемое действие посетителя и проверить ограничения проекта.

Сначала сформулируйте измеримый результат

В данном примере результат — черновик структуры, текста и FAQ после интервью. Запишите его одной фразой и добавьте критерий приёмки: какие блоки присутствуют, куда приходит заявка, кто предоставляет фото и тексты, какой экран проверяют с телефона. Если клиент формулирует цель как «чтобы было современно», задайте уточняющие вопросы: кто посетитель, откуда он придёт, что ему нужно узнать до обращения и что мешает заказать услугу сейчас. Утвердите ответы письменно.

Отделите коммерческую задачу от способа выполнения. Навык главы — работа с AI; он полезен только тогда, когда поддерживает выбранную задачу. Например, красивое первое изображение ничего не даст, если посетитель не увидит стоимость, условия или номер телефона. Сначала формулируют смысл, затем выбирают дизайн и техническую реализацию.

Пошаговый рабочий процесс

Запишите цель страницы и одно главное действие посетителя; зафиксируйте второстепенные действия отдельно.

Соберите сведения о бизнесе «мастер маникюра»: услуги, цены или принцип расчёта, график, адрес, контакты, фотографии с правом использования.

Для каждого вопроса посетителя продумайте ответ на странице, источник подтверждения и подходящее место на сайте.

Попросите AI предложить три варианта структуры и выберите один, объяснив выбор бизнес-логикой.

Сделайте грубый прототип без цветов и украшений; проверьте последовательность информации.

Согласуйте границы: количество страниц, интеграции, языковые версии, изменения после утверждения.

Создайте черновую сборку и отдельно проверьте мобильную версию, ссылки, формы и орфографию.

Покажите заказчику не только результат, но и список допущений, которые ещё требуют подтверждения.

Практическая демонстрация

Предположим, клиент — мастер маникюра. Вы не обещаете мгновенного роста продаж, а предлагаете черновик структуры, текста и FAQ после интервью. Страница начинается с конкретного обещания без выдуманных цифр. Затем идут доказательства, описание процесса и простой способ связаться. Каждый факт, который нельзя подтвердить материалами клиента, помечается «уточнить», а не заполняется фантазией нейросети.

Хорошее решение проверяют на пяти вопросах: кому это адресовано; что предлагается; почему можно доверять; сколько это стоит или как узнать цену; что сделать прямо сейчас? Если на любой вопрос нужно долго искать ответ, улучшайте структуру, а не добавляйте новую анимацию.

Запрос к нейросети, который можно адаптировать

«Ты редактор сайтов малого бизнеса. Не придумывай факты. Наш клиент: мастер маникюра. Цель: проверять цены, реальные услуги и обещания до публикации. Требуется: черновик структуры, текста и FAQ после интервью. На основе ТОЛЬКО приведённых ниже подтверждённых фактов предложи структуру страницы, тексты кнопок, список недостающих сведений и пять тестов качества. Отдельно помечай гипотезы и неподтверждённые утверждения. Факты: [вставить бриф]».

Риск и проверка качества

Частая ошибка — переходить к дизайну до согласования данных. Из-за этого исполнитель переделывает блоки, а клиент считает, что «мелкая правка» входит в любую цену. Покажите промежуточный макет, попросите подтверждение структуры, затем переходите к реализации. Договоритесь, что изменение утверждённого объёма оценивается отдельно.

Самопроверка: Могу ли я объяснить, почему именно этот формат подходит клиенту «мастер маникюра»?

Самопроверка: Проверены ли фактические заявления и права на изображения?

Самопроверка: Есть ли способ восстановить доступы и передать проект?

Самопроверка: Понятно ли, что входит в цену и что будет считаться дополнительной работой?

Практическое задание

За 40–60 минут подготовьте одностраничный документ для учебного клиента «мастер маникюра»: цель, целевой посетитель, перечень необходимых материалов, блок-схема страницы, три заголовка, два текста для кнопок и перечень из восьми проверок перед сдачей. Затем удалите из текста всё, что нельзя подтвердить. Это и будет первым элементом портфолио по теме «работа с AI».

5. Выбор конструктора и затрат

Начинающий исполнитель выигрывает не количеством инструментов, а дисциплиной. Чёткий список входных данных, ограниченный объём работы и проверка каждого этапа помогают избежать бесконечных правок. Следующий процесс подходит даже одному человеку без команды.

Сквозной пример главы: консультант по питанию. Заказчик хочет получить сайт на конструкторе с блогом и формой контакта. Для исполнителя важно сравнивать переносимость, стоимость, домен, аналитику и доступы. Задача не в том, чтобы как можно быстрее открыть редактор, а в том, чтобы понять ожидаемое действие посетителя и проверить ограничения проекта.

Сначала сформулируйте измеримый результат

В данном примере результат — сайт на конструкторе с блогом и формой контакта. Запишите его одной фразой и добавьте критерий приёма: какие блоки присутствуют, куда приходит заявка, кто предоставляет фото и тексты, какой экран проверяют с телефона. Если клиент формулирует цель как «чтобы было современно», задайте уточняющие вопросы: кто посетитель, откуда он придёт, что ему нужно узнать до обращения и что мешает заказать услугу сейчас. Утвердите ответы письменно.

Отделите коммерческую задачу от способа выполнения. Навык главы — платформа; он полезен только тогда, когда поддерживает выбранную задачу. Например, красивое первое изображение ничего не даст, если посетитель не увидит стоимость, условия или номер телефона. Сначала формулируют смысл, затем выбирают дизайн и техническую реализацию.

Пошаговый рабочий процесс

Запишите цель страницы и одно главное действие посетителя; зафиксируйте второстепенные действия отдельно.

Соберите сведения о бизнесе «консультант по питанию»: услуги, цены или принцип расчёта, график, адрес, контакты, фотографии с правом использования.

Для каждого вопроса посетителя продумайте ответ на странице, источник подтверждения и подходящее место на сайте.

Попросите AI предложить три варианта структуры и выберите один, объяснив выбор бизнес-логикой.

Сделайте грубый прототип без цветов и украшений; проверьте последовательность информации.

Согласуйте границы: количество страниц, интеграции, языковые версии, изменения после утверждения.

Создайте черновую сборку и отдельно проверьте мобильную версию, ссылки, формы и орфографию.

Покажите заказчику не только результат, но и список допущений, которые ещё требуют подтверждения.

Практическая демонстрация

Предположим, клиент — консультант по питанию. Вы не обещаете мгновенного роста продаж, а предлагаете сайт на конструкторе с блогом и формой контакта. Страница начинается с конкретного обещания без выдуманных цифр. Затем идут доказательства, описание процесса и простой способ связаться. Каждый факт, который нельзя подтвердить материалами клиента, помечается «уточнить», а не заполняется фантазией нейросети.

Хорошее решение проверяют на пяти вопросах: кому это адресовано; что предлагается; почему можно доверять; сколько это стоит или как узнать цену; что сделать прямо сейчас? Если на любой вопрос нужно долго искать ответ, улучшайте структуру, а не добавляйте новую анимацию.

Запрос к нейросети, который можно адаптировать

«Ты редактор сайтов малого бизнеса. Не придумывай факты. Наш клиент: консультант по питанию. Цель: сравнивать переносимость, стоимость, домен, аналитику и доступы. Требуется: сайт на конструкторе с блогом и формой контакта. На основе ТОЛЬКО приведённых ниже подтверждённых фактов предложи структуру страницы, тексты кнопок, список недостающих сведений и пять тестов качества. Отдельно помечай гипотезы и неподтверждённые утверждения. Факты: [вставить бриф]».

Риск и проверка качества

Частая ошибка — переходить к дизайну до согласования данных. Из-за этого исполнитель переделывает блоки, а клиент считает, что «мелкая правка» входит в любую цену. Покажите промежуточный макет, попросите подтверждение структуры, затем переходите к реализации. Договоритесь, что изменение утверждённого объёма оценивается отдельно.

Самопроверка: Могу ли я объяснить, почему именно этот формат подходит клиенту «консультант по питанию»?

Самопроверка: Проверены ли фактические заявления и права на изображения?

Самопроверка: Есть ли способ восстановить доступы и передать проект?

Самопроверка: Понятно ли, что входит в цену и что будет считаться дополнительной работой?

Практическое задание

За 40–60 минут подготовьте одностраничный документ для учебного клиента «консультант по питанию»: цель, целевой посетитель, перечень необходимых материалов, блок-схема страницы, три заголовка, два текста для кнопок и перечень из восьми проверок перед сдачей. Затем удалите из текста всё, что нельзя подтвердить. Это и будет первым элементом портфолио по теме «платформа».

6. Бриф: как не работать вслепую

Нейросеть ускоряет черновую работу: помогает выделять вопросы, строить структуру, писать варианты текстов и составлять тестовые сценарии. Но факты о заказчике, точные условия, права на материалы и результаты тестирования проверяет человек.

Сквозной пример главы: ателье по ремонту одежды. Заказчик хочет получить страница услуг с адресом и записью. Для исполнителя важно получить факты и материалы до проектирования. Задача не в том, чтобы как можно быстрее открыть редактор, а в том, чтобы понять ожидаемое действие посетителя и проверить ограничения проекта.

Сначала сформулируйте измеримый результат

В данном примере результат — страница услуг с адресом и записью. Запишите его одной фразой и добавьте критерий приёма: какие блоки присутствуют, куда приходит заявка, кто предоставляет фото и тексты, какой экран проверяют с телефона. Если клиент формулирует цель как «чтобы было современно», задайте уточняющие вопросы: кто посетитель, откуда он придёт, что ему нужно узнать до обращения и что мешает заказать услугу сейчас. Утвердите ответы письменно.

Отделите коммерческую задачу от способа выполнения. Навык главы — брифинг; он полезен только тогда, когда поддерживает выбранную задачу. Например, красивое первое изображение ничего не даст, если посетитель не увидит стоимость, условия или номер телефона. Сначала формулируют смысл, затем выбирают дизайн и техническую реализацию.

Пошаговый рабочий процесс

Запишите цель страницы и одно главное действие посетителя; зафиксируйте второстепенные действия отдельно.

Соберите сведения о бизнесе «ателье по ремонту одежды»: услуги, цены или принцип расчёта, график, адрес, контакты, фотографии с правом использования.

Для каждого вопроса посетителя продумайте ответ на странице, источник подтверждения и подходящее место на сайте.

Попросите AI предложить три варианта структуры и выберите один, объяснив выбор бизнес-логикой.

Сделайте грубый прототип без цветов и украшений; проверьте последовательность информации.

Согласуйте границы: количество страниц, интеграции, языковые версии, изменения после утверждения.

Создайте черновую сборку и отдельно проверьте мобильную версию, ссылки, формы и орфографию.

Покажите заказчику не только результат, но и список допущений, которые ещё требуют подтверждения.

Практическая демонстрация

Предположим, клиент — ателье по ремонту одежды. Вы не обещаете мгновенного роста продаж, а предлагаете страница услуг с адресом и записью. Страница начинается с конкретного обещания без выдуманных цифр. Затем идут доказательства, описание процесса и простой способ связаться. Каждый факт, который нельзя подтвердить материалами клиента, помечается «уточнить», а не заполняется фантазией нейросети.

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.