

Prompt

ChatGPT для копирайтера

**50 готовых
промптов**

для соцсетей, клиентов
и продаж

ChatGPT

YandexGPT

GigaChat

Стас Ростов

Стас Ростов

**ChatGPT для копирайтера.
50 готовых промптов для
текстов, клиентов и заказов**

«Автор»

2026

Ростов С.

ChatGPT для копирайтера. 50 готовых промптов для текстов, клиентов и заказов / С. Ростов — «Автор», 2026

50 готовых промптов для копирайтеров, авторов и редакторов: продающие тексты, лендинги, статьи и посты, рассылки, карточки товаров, редакция и проверка. Брифы, переписка с клиентами, цены и правки, биржи и портфолио, развитие. Что внутри: Тексты; Редакция и проверка; Клиенты и заказы; Развитие; 5 примеров готовых ответов нейросети: заголовки, редакция, проверка на рекламные риски, клиент не платит и другие; шпаргалка из 13 фраз, чтобы быстро поправить ответ. Каждый промпт выделен рамкой: скопируйте, замените на свои и отправьте. Работает в ChatGPT, YandexGPT, GigaChat, Claude и других нейросетях.

© Ростов С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Как пользоваться набором	6
Содержание	7
Тексты (1–16)	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Стас Ростов

**ChatGPT для копирайтера. 50 готовых
промптов для текстов, клиентов и заказов**

ChatGPT для копирайтера: 50 готовых промптов для текстов, клиентов и заказов

Как пользоваться набором

50 готовых промптов для копирайтеров, авторов и редакторов: продающие тексты, лендинги, статьи и посты, рассылки, карточки товаров, редактура и проверка. Брифы, переписка с клиентами, цены и правки, биржи и портфолио, развитие. Промпты работают в ChatGPT, YandexGPT, GigaChat и Claude.

1. Начните с промпта №39: он соберёт описание вашей работы. Вставляйте его перед другими промптами.

2. Замените всё в [квадратных скобках] на свои данные: ниша, стиль, аудитория, цены, сроки.

3. Правьте ответ диалогом: «короче», «живее», «убери канцелярит», «для предпринимателей».

Важно. Нейросеть помогает с черновиком и структурой, а факты, цифры и юридические формулировки проверяйте сами. Сдавайте клиенту текст, который вы прочитали и отредактировали.

Содержание

Тексты (1–16)

1. Продающий текст · 2. Лендинг · 3. Заголовки · 4. Статья для блога · 5. План статьи · 6. SEO-текст · 7. Посты для соцсетей · 8. Email-письмо · 9. Цепочка писем · 10. Карточка товара · 11. Описание услуги · 12. История бренда · 13. Кейс клиента · 14. Сценарий короткого видео · 15. Рекламные объявления · 16. Пресс-релиз

Редактура и проверка (17–24)

17. Редактура · 18. Информационный стиль · 19. Тон бренда · 20. Сокращение · 21. Проверка логики · 22. Проверка на рекламные риски · 23. Адаптация под площадку · 24. Вычитка

Клиенты и заказы (25–36)

25. Бриф · 26. Первый ответ на заявку · 27. Ответ «сколько стоит» · 28. Возражение «дорого» · 29. Коммерческое предложение · 30. Разбор правок · 31. Правки сверх договора · 32. Клиент не платит · 33. Сдача текста · 34. Шаблоны быстрых ответов · 35. Отклик на бирже · 36. Профиль на бирже

Развитие (37–50)

37. Контент-план для себя · 38. Пост-разбор · 39. Описание копирайтера (начните с него) · 40. Портфолио · 41. Прайс-лист · 42. Расчёт цены · 43. Абонемент для бизнеса · 44. Просьба об отзыве · 45. Сопроводительное письмо · 46. Тестовое задание · 47. Выбор ниши · 48. Партнёрство · 49. Неделя без выгорания · 50. План роста на 3 месяца

Примеры готовых ответов · Как получать ответы лучше · Бонус: шпаргалка «как поправить ответ»

Тексты (1–16)

1. Продающий текст. Ты копирайтер с 10-летним опытом в прямом отклике. Напиши продающий текст для [продукт или услуга, цена] для [аудитория: кто, возраст, что их тревожит]. Структура: заголовок с конкретной выгодой, узнаваемая боль в 2–3 предложениях, решение, 3–5 выгод, каждая подкреплена фактом или цифрой [факты], отработка главного возражения [какое], призыв с одним действием. Объём [знаков]. Запрещены слова «уникальный», «качественный», «индивидуальный подход». В конце отдельно: 3 места, где текст можно усилить, если клиент даст больше фактов.

2. Лендинг. Ты копирайтер, который пишет лендинги с конверсией выше среднего. Составь текст лендинга для [продукт, цена, аудитория, главное отличие от конкурентов]. Блоки: первый экран (заголовок до 70 знаков, подзаголовок, текст кнопки), проблемы, решение, как это работает в 3–4 шага, выгоды, кейсы или отзывы [что есть], цены, FAQ на 6 вопросов, финальный призыв. Под каждым блоком в скобках подскажи, какой визуал туда нужен. Не придумывай цифры и отзывы: где данных нет, ставь [нужен факт].

3. Заголовки. Напиши 15 заголовков для [текст или продукт, аудитория] семью приёмами: выгода с цифрой, вопрос, интрига, «как...», против возражения, сравнение «было — стало», обращение к конкретному сегменту. До 80 знаков каждый. После списка выбери 3 лучших и объясни в одной строке, почему каждый сработает именно для этой аудитории.

4. Статья для блога. Ты автор экспертных статей для [ниша]. Напиши статью «[тема]» для [аудитория, уровень знаний]. Требования: лид на 2–3 предложения, который обещает конкретную пользу; 4–6 подзаголовков; в каждом разделе один пример из жизни или расчёт; практический чек-лист в конце; вывод без пересказа. Объём [знаков]. Без воды вида «в современном мире». Факты, которые нужно проверить, отметить [проверить].

5. План статьи. Составь подробный план статьи «[тема]» под запросы [ключевые слова]. Дай: 3 варианта заголовка Н1, лид в одном предложении, Н2 и Н3 с пояснением, о чём каждый раздел и какой пример туда поставить, где уместна таблица или список, какие вопросы читателя закрыть в FAQ. Отдельно укажи, какой ключ в какой подзаголовок поставить естественно.

6. SEO-текст. Ты SEO-копирайтер, который пишет для людей, а не для роботов. Напиши текст для страницы [услуга, город] с ключами [основной ключ, 5–8 дополнительных]. Основной ключ: в Н1, первом абзаце и одном Н2. Остальные по одному разу, в естественной форме, с допустимыми склонениями. Структура: Н1, вступление, 3–4 раздела с Н2, таблица цен или сроков [данные], FAQ на 5 вопросов. Объём [знаков]. В конце: title до 60 знаков и description до 160.

7. Посты для соцсетей. Напиши 5 постов для [бренд, что продаёт] в [Telegram / VK] на тему [тема], пять разных форматов: личная история, полезный список, разбор ошибки, вопрос к аудитории, мягкая продажа [продукт]. По 600–900 знаков. У каждого первая строка цепляет без кликейта, в конце один понятный призыв. Тон: [тон бренда].

8. Email-письмо. Ты email-маркетолог. Напиши письмо для рассылки [бренд] с целью [прогреть / продать продукт за ... # / вернуть тех, кто не открывал 60 дней]. Дай: 5 вариантов

темы до 50 знаков разными приёмами, прехедер до 90 знаков, текст до 1500 знаков с одним главным призывом, текст кнопки, P.S. Учитывай, что половина читает с телефона: короткие абзацы.

9. Цепочка писем. Составь цепочку из 5 писем для [воронка: после подписки на лид-магнит ... / брошенная корзина / после покупки]. Таблица: номер, когда отправить, цель письма, тема, главная мысль, призыв. Затем напиши полностью первое письмо. Учитывай, что каждое следующее письмо должно давать причину открыть, а не повторять предыдущее.

10. Карточка товара. Напиши карточку для [товар, характеристики, кому подходит] на [Wildberries / Ozon / Яндекс Маркет]. Дай: название в лимите площадки с главным запросом в начале, описание 1000–2000 знаков (выгоды, сценарии использования, комплектация), 5 преимуществ для инфографики по 3–5 слов, ответы на 5 частых вопросов покупателей. Без запрещённых площадкой слов: «лучший», «хит», «оригинал», если нет документов.

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.