

Prompt

ChatGPT для косметолога

50 готовых
промптов

для соцсетей, клиентов
и продаж

ChatGPT

YandexGPT

GigaChat

Стас Ростов

Стас Ростов

**ChatGPT для косметолога.
50 готовых промптов для
соцсетей, клиентов и продаж**

«Автор»

2026

Ростов С.

ChatGPT для косметолога. 50 готовых промптов для соцсетей, клиентов и продаж / С. Ростов — «Автор», 2026

50 готовых промптов для косметологов и эстетистов: посты о процедурах и уходе, переписка с клиентами, консультации и анкеты, памятки до и после процедур, курсы и абонементы, отзывы и развитие кабинета. Что внутри: Соцсети и контент; Клиенты и консультации; Цены, курсы и продажи; Отзывы и развитие; 5 примеров готовых ответов нейросети: почему курс, а не одна процедура, отговорить от процедуры, рекомендации после процедуры, возражение «дорого» 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
Соцсети и контент (1–14)	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Стас Ростов

ChatGPT для косметолога. 50 готовых промптов для соцсетей, клиентов и продаж

ChatGPT для косметолога: 50 готовых промптов для соцсетей, клиентов и продаж

Как пользоваться набором

50 готовых промптов для косметологов и эстетистов: посты о процедурах и уходе, переписка с клиентами, консультации и анкеты, памятки до и после процедур, курсы и абонементы, отзывы и развитие кабинета. Промпты работают в ChatGPT, YandexGPT, GigaChat и Claude.

1. Начните с промпта №39: он соберёт описание вас как специалиста. Вставляйте его перед другими промптами.

2. Замените всё в [квадратных скобках] на свои данные: процедуры, город, цены, препараты, образование.

3. Правьте ответ диалогом: «короче», «проще для клиента», «спокойнее».

Важно. Нейросеть не ставит диагнозы и не назначает лечение. Инъекционные и аппаратные процедуры требуют медицинского образования и лицензии. Не обещайте лечебный эффект и гарантированный результат, проверяйте тексты на соответствие закону о рекламе медицинских услуг. Не вставляйте в чат данные клиентов о здоровье с их именами.

Содержание

Соцсети и контент (1–14)

1. Контент-план на месяц · 2. Пост о процедуре · 3. Пост «до и после» · 4. Сценарии коротких видео · 5. Домашний уход по типу кожи · 6. Мифы о коже · 7. Сезонный уход · 8. Разбор состава · 9. Почему курс, а не одна процедура · 10. Пост-знакомство · 11. Пост о безопасности · 12. Сторис на неделю · 13. Описание профиля · 14. Ответы на комментарии

Клиенты и консультации (15–28)

15. Первый ответ на заявку · 16. Анкета перед процедурой · 17. Структура консультации · 18. План ухода для клиентки · 19. Ответ на запрос о противопоказании · 20. Отговорить от процедуры · 21. Возражение «дорого» · 22. Подготовка к процедуре · 23. Рекомендации после процедуры · 24. Подтверждение записи · 25. Претензия · 26. Шаблоны быстрых ответов · 27. Напоминание о следующей процедуре · 28. Возврат ушедшей клиентки

Цены, курсы и продажи (29–38)

29. Прайс-лист · 30. Расчёт цены процедуры · 31. Курсы и абонементы · 32. Сезонные программы · 33. Подарочный сертификат · 34. Продажа домашнего ухода · 35. Повышение цен · 36. Акция без демпинга · 37. Новая процедура · 38. Анализ записи

Отзывы и развитие (39–50)

39. Описание специалиста (начните с него) · 40. Просьба об отзыве · 41. Ответы на отзывы · 42. Карточка на картах · 43. Согласие на процедуру · 44. Стандарт процедуры · 45. Учёт клиентов · 46. Коллаборация · 47. Лекция или мастер-класс · 48. Обучение · 49. Профилактика выгорания · 50. План роста на 3 месяца

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

Соцсети и контент (1–14)

1. Контент-план на месяц. Ты SMM-специалист для косметологов. Составь контент-план на 30 дней для [Telegram / VK / Дзен] косметолога [эстетист или врач-косметолог] в [город]: процедуры простыми словами, домашний уход, мифы, разборы составов, «до и после» (с согласия), сезонный уход, отзывы. Таблица: дата, рубрика, тема, формат, первая строка. Продающих не больше 1 из 4, с учётом требований к рекламе медицинских услуг.

2. Пост о процедуре. Напиши пост о процедуре [чистка, пилинг, массаж лица, уход по типу кожи, аппаратная процедура — в рамках вашей квалификации]: что это простыми словами, кому подходит, как проходит по шагам, сколько длится, сколько процедур в курсе, восстановление, противопоказания в общем виде. До 1500 знаков, без обещаний результата, с фразой «нужна консультация специалиста».

3. Пост «до и после». Напиши подпись к фото «до и после» [с письменного согласия клиентки]: запрос, что делали (процедуры, домашний уход), сколько времени, что важно для результата (уход дома, регулярность). До 600 знаков, без гарантий «у вас будет так же».

4. Сценарии коротких видео. Придумай 10 идей для Reels, Клипов и Shorts: «как я наношу SPF», разбор баночки за 15 секунд, процесс процедуры (без лица клиентки или с согласием), миф и правда, ответ на вопрос. Первые 3 секунды, текст на экране, длительность.

5. Домашний уход по типу кожи. Напиши 4 поста о домашнем уходе для [сухой, жирной, комбинированной, чувствительной] кожи: утро и вечер по шагам, какие типы средств (без брендов, если не нужно), ошибки, когда идти к специалисту или дерматологу. По 800 знаков.

6. Мифы о коже. Напиши 5 постов «миф и правда»: «жирной коже не нужен крем», «SPF только летом», «чем сильнее щиплет, тем лучше работает», «натуральное значит безопасное», «поры можно закрыть». По 600 знаков, спокойно и по фактам.

7. Сезонный уход. Напиши 4 поста о сезонном уходе: осень (начало пилингов — с консультацией), зима (защита от холода), весна (SPF и пигментация), лето (лёгкие текстуры, жара). По 600 знаков, с приглашением на консультацию.

8. Разбор состава. Ты косметолог, который учит клиенток читать составы. Разбери состав средства [список ингредиентов или тип средства]: ключевые активы и что делают, порядок в составе, потенциальные раздражители, кому подойдёт и кому нет. До 1000 знаков, без рекламы и антирекламы брендов.

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.