

ИИ БЕЗ ВОДЫ

Книга 5.

ИИ для малого бизнеса

Клиенты, продажи, документы
и реклама



ИИшник

**ИИ для малого бизнеса. Клиенты,
продажи, документы и реклама**

«Автор»

2026

ИИшник

ИИ для малого бизнеса. Клиенты, продажи, документы и реклама /
ИИшник — «Автор», 2026

Как использовать искусственный интеллект в малом бизнесе, если вы никогда раньше не работали с нейросетями? Эта книга — практическое руководство для предпринимателей, самозанятых и сотрудников небольших компаний. Вы научитесь с помощью ИИ описывать товары и услуги, отвечать клиентам, обрабатывать претензии, составлять скрипты продаж, коммерческие предложения, внутренние инструкции и рекламные тексты. На примере небольшой мастерской вы пройдёте весь путь: от первого запроса к нейросети до готового документа. Внутри — пошаговые инструкции, примеры диалогов, таблицы с формулами, готовые запросы и контрольные списки. Никакой сложной теории и пустых обещаний увеличить продажи. Только конкретные действия, которые можно повторить и применить в собственном бизнесе.

© ИИшник, 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
Глава 1. Какие задачи малого бизнеса отдавать ИИ	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

ИИшник

ИИ для малого бизнеса. Клиенты, продажи, документы и реклама

Введение

В малом бизнесе один человек нередко отвечает сразу за несколько направлений: принимает запросы клиентов, готовит предложения, проверяет заказы, пишет сообщения, ведёт таблицу и решает, что публиковать. Задачи разные, а исходные сведения часто одни и те же: что компания предлагает, сколько это стоит, каковы условия и что уже согласовано. Искусственный интеллект способен превратить эти сведения в черновики документов, ответы и варианты формулировок. Он не знает реальных условий вашего бизнеса, пока вы их не сообщили, и не принимает решения вместо владельца.

Эта книга построена как последовательная практическая работа. Мы пройдем путь от описания услуги до общения с клиентом, коммерческого предложения, внутренней инструкции, таблицы заявок, анализа отзывов и рекламного объявления. В каждом примере будет показано, что известно до обращения к ИИ, какой запрос отправить, какой ответ можно получить и что проверять перед применением. Готовые формулировки можно использовать как образцы, но цены, сроки и правила из учебного примера нельзя переносить в реальную компанию без замены.

Для связи глав используется вымышленная мастерская печати «Лист». Это учебный пример, а не описание действующего предприятия. Мастерская принимает запросы на печать постеров А3 по готовому PDF клиента. Цена — 600 рублей за экземпляр; минимальный заказ — одна штука. Изготовление занимает два рабочих дня после подтверждения заказа сотрудником, который предварительно проверяет PDF, возможность изготовления и согласовывает с клиентом количество, стоимость и срок. Получение — самовывоз, доставка не предусмотрена. Адрес, часы выдачи, способ оплаты, характеристики бумаги, способы связи и скидки изначально не заданы. В книге все изменения этих условий обозначены как отдельные учебные решения владельца.

В учебном процессе сотрудник записывает обращение, проверяет PDF и возможность изготовления, согласовывает с клиентом количество, стоимость и срок и только после этого подтверждает заказ. Момент подтверждения фиксируется в рабочем списке; именно с него отсчитываются два рабочих дня изготовления. Далее заказ передают в работу, отмечают готовность и уведомляют клиента о самовывозе. Пока подтверждения нет, срок не начался и заказ нельзя считать принятым.

Первый запуск не требует специальных знаний. Откройте разрешённый вами или вашей организацией сервис текстового ИИ в браузере либо приложении, создайте новый диалог, скопируйте текст запроса из книги, замените учебные данные собственными разрешёнными сведениями и отправьте его. Прочитайте ответ целиком. Если что-то не соответствует исходным данным, попросите исправить конкретное место, а не переписывать всё «красивее». Затем скопируйте проверенный результат в рабочий документ. Не отправляйте в публичный сервис сведения, которые компания не разрешает передавать: реальные клиентские контакты, закрытые договоры, персональные данные, коммерческие секреты.

Если вы совсем не работали с ИИ, сначала пройдите главу 1 и соберите карточку своей услуги. Затем выполните упражнение главы 2: из нескольких проверенных строк получите опи-

сание, исправьте ответ и сохраните окончательный текст. Далее идите по главам по порядку. Ответ нейросети нельзя считать окончательным только потому, что он написан уверенно.

Как выполнить первый запрос за компьютером

1. Откройте доступный вам текстовый ИИ-сервис и создайте новый диалог. 2. Скопируйте запрос из главы 1. 3. Вместо учебной карточки подставьте только проверенные сведения своей услуги; имя, телефон и переписку клиента без необходимости не вставляйте. 4. Нажмите отправку и дождитесь ответа. 5. Сравните цену, срок и обещания с источником. 6. Напишите в том же диалоге уточнение, если есть ошибка. 7. Скопируйте только проверенный результат в документ, назовите файл и сохраните дату версии. Если сервис не принимает длинный текст, передавайте карточку отдельным сообщением и явно назовите её действующей. Не принимайте возможность прикрепить файл или хранить диалоги за обязательную функцию всех сервисов.

Глава 1. Какие задачи малого бизнеса отдавать ИИ



Отделите черновик от решения

«Помоги увеличить продажи» — слишком расплывчатая задача. Невозможно проверить, что именно должен сделать ИИ и какую информацию он использовал. Намного полезнее поручение «подготовь два варианта ответа на вопрос о цене, используя только утверждённые условия». Такое действие можно выполнить, прочитать, исправить и передать сотруднику. Владелец определяет, какие условия действительно действуют; ИИ помогает изложить их понятным языком.

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.