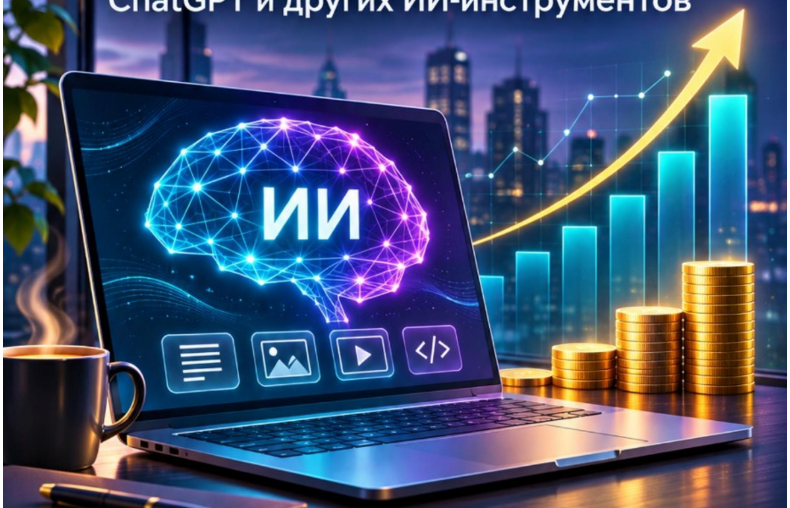
ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС

80 000 ₽ в месяц на нейросетях

Как зарабатывать с помощью ChatGPT и других ИИ-инструментов



Пошаговая система • Кейсы • Готовые промпты

Анна Бондарева

Анна Бондарева

Как зарабатывать с помощью ChatGPT и других ИИ-инструментов

https://litres.ru/74756889
SelfPub; 2026

Аннотация

* Как пользоваться ChatGPT и другими нейросетями с нуля.

* Какие услуги можно создавать с помощью искусственного интеллекта и продавать.

* Как делать графический дизайн, карточки для маркетплейсов, сайты, рекламные материалы и контент.

* Где искать первых клиентов и как получать заказы без большого опыта.

* Как правильно общаться с заказчиками, презентовать свои услуги и договариваться об оплате.

* Сколько можно брать за работу и как рассчитывать стоимость проектов.

* Какие промпты использовать для выполнения реальных коммерческих задач.

* Как собрать портфолио и выстроить систему регулярного привлечения клиентов.

* Как постепенно двигаться к финансовой цели 80 000 рублей в месяц и выше.

Содержание

Аннотация и выходные сведения 21
Ваш маршрут по 1000 страницам 23
Содержание и навигация 25
80 000 #: модель, а не гарантия 27
Профессиональные и юридические границы 29
01. Что такое ИИ и где заканчивается его ответственность — разбор 31
01. Практический разбор: что такое ии и где заканчивается его ответственность 33
01. Лаборатория промптов и домашнее задание 35
02. Начало работы в доступном AI-сервисе — разбор 37
02. Практический разбор: начало работы в доступном ai-сервисе 39
02. Лаборатория промптов и домашнее задание 41
03. Платная подписка Plus: кому она нужна — разбор 43
03. Практический разбор: платная подписка plus: кому она нужна 45
03. Лаборатория промптов и домашнее задание 47
04. Официальный доступ и оплата из России — разбор 49
04. Практический разбор: официальный доступ 51

и оплата из россии
04. Лаборатория промптов и домашнее задание 53
05. Конструктор сильного промпта — разбор 55
05. Практический разбор: конструктор сильного промпта 57
05. Лаборатория промптов и домашнее задание 59
06. Уточняющие вопросы до генерации — разбор 61
06. Практический разбор: уточняющие вопросы до генерации 63
06. Лаборатория промптов и домашнее задание 65
07. Итерации и редактура результата — разбор 67
07. Практический разбор: итерации и редактура результата 69
07. Лаборатория промптов и домашнее задание 71
08. Проверка фактов и источников — разбор 73
08. Практический разбор: проверка фактов и источников 75
08. Лаборатория промптов и домашнее задание 77
09. Конфиденциальность материалов клиента — разбор 79
09. Практический разбор: конфиденциальность материалов клиента 81
09. Лаборатория промптов и домашнее задание 83
10. Авторские права, шрифты и лицензии — разбор 85

10. Практический разбор: авторские права, шрифты и лицензии 87
10. Лаборатория промптов и домашнее задание 89
11. Правдивые кейсы и портфолио — разбор 91
11. Практический разбор: правдивые кейсы и портфолио 93
11. Лаборатория промптов и домашнее задание 95
12. Продуктовая упаковка услуги — разбор 97
12. Практический разбор: продуктовая упаковка услуги 99
12. Лаборатория промптов и домашнее задание 101
13. Выбор ниши по вашим навыкам — разбор 103
13. Практический разбор: выбор ниши по вашим навыкам 105
13. Лаборатория промптов и домашнее задание 107
14. Расчёт цены и себестоимости — разбор 109
14. Практический разбор: расчёт цены и себестоимости 111
14. Лаборатория промптов и домашнее задание 113
15. Фриланс-профиль и позиционирование — разбор 115
15. Практический разбор: фриланс-профиль и позиционирование 117
15. Лаборатория промптов и домашнее задание 119
16. Поиск заказчика без спама — разбор 121
16. Практический разбор: поиск заказчика без 123

спама
16. Лаборатория промптов и домашнее задание 125
17. Первая переписка с клиентом — разбор 127
17. Практический разбор: первая переписка с клиентом 129
17. Лаборатория промптов и домашнее задание 131
18. Бриф и постановка задачи — разбор 133
18. Практический разбор: бриф и постановка задачи 135
18. Лаборатория промптов и домашнее задание 137
19. Коммерческое предложение — разбор 139
19. Практический разбор: коммерческое предложение 141
19. Лаборатория промптов и домашнее задание 143
20. Предоплата и этапы — разбор 145
20. Практический разбор: предоплата и этапы 147
20. Лаборатория промптов и домашнее задание 149
21. Техническое задание и критерии приемки — разбор 151
21. Практический разбор: техническое задание и критерии приемки 153
21. Лаборатория промптов и домашнее задание 155
22. Границы правок и допработ — разбор 157
22. Практический разбор: границы правок и допработ 159
22. Лаборатория промптов и домашнее задание 161

23. Управление сроками и рисками — разбор 163
23. Практический разбор: управление сроками и рисками 165
23. Лаборатория промптов и домашнее задание 167
24. Дизайн: композиция, иерархия, контраст — разбор 169
24. Практический разбор: дизайн: композиция, иерархия, контраст 171
24. Лаборатория промптов и домашнее задание 173
25. Графика с генеративным ИИ — разбор 175
25. Практический разбор: графика с генеративным ии 177
25. Лаборатория промптов и домашнее задание 179
26. Подготовка файлов для печати и цифрового размещения — разбор 181
26. Практический разбор: подготовка файлов для печати и цифрового размещения 183
26. Лаборатория промптов и домашнее задание 185
27. Сайт: от брифа до прототипа — разбор 187
27. Практический разбор: сайт: от брифа до прототипа 189
27. Лаборатория промптов и домашнее задание 191
28. Сайт: сборка и публикация — разбор 193
28. Практический разбор: сайт: сборка и публикация 195
28. Лаборатория промптов и домашнее задание 197

29. Код с помощью ИИ — разбор 199
29. Практический разбор: код с помощью ии 201
29. Лаборатория промптов и домашнее задание 203
30. SEO без гарантий позиции — разбор 205
30. Практический разбор: seo без гарантий позиции 207
30. Лаборатория промптов и домашнее задание 209
31. Карточки маркетплейсов — разбор 211
31. Практический разбор: карточки маркетплейсов 213
31. Лаборатория промптов и домашнее задание 215
32. Короткие видео и вертикальный контент — разбор 217
32. Практический разбор: короткие видео и вертикальный контент 219
32. Лаборатория промптов и домашнее задание 221
33. Презентации для разных аудиторий — разбор 223
33. Практический разбор: презентации для разных аудиторий 225
33. Лаборатория промптов и домашнее задание 227
34. Таблицы и аналитика — разбор 229
34. Практический разбор: таблицы и аналитика 231
34. Лаборатория промптов и домашнее задание 233
35. No-code автоматизация — разбор 235
35. Практический разбор: no-code 237

автоматизация
35. Лаборатория промптов и домашнее задание 239
36. Обучающие материалы с ИИ — разбор 241
36. Практический разбор: обучающие материалы с ии 243
36. Лаборатория промптов и домашнее задание 245
37. Редакционные процессы и контроль качества — разбор 247
37. Практический разбор: редакционные процессы и контроль качества 249
37. Лаборатория промптов и домашнее задание 251
38. Удержание клиента и повторные продажи — разбор 253
38. Практический разбор: удержание клиента и повторные продажи 255
38. Лаборатория промптов и домашнее задание 257
39. Масштабирование и подрядчики — разбор 259
39. Практический разбор: масштабирование и подрядчики 261
39. Лаборатория промптов и домашнее задание 263
40. План на 30, 60 и 90 дней — разбор 265
40. Практический разбор: план на 30, 60 и 90 дней 267
40. Лаборатория промптов и домашнее задание 269
001. Контент-план на месяц — что именно продавать 271

001. Контент-план на месяц — производство шаг за шагом 273
001. Контент-план на месяц — промпты на все этапы 275
001. Контент-план на месяц — найти и убедить покупателя 277
001. Контент-план на месяц — сдача и тренировочный кейс 279
002. Пакет постов для соцсетей — что именно продавать 281
002. Пакет постов для соцсетей — производство шаг за шагом 283
002. Пакет постов для соцсетей — промпты на все этапы 285
002. Пакет постов для соцсетей — найти и убедить покупателя 287
002. Пакет постов для соцсетей — сдача и тренировочный кейс 289
003. Статья для корпоративного блога — что именно продавать 291
003. Статья для корпоративного блога — производство шаг за шагом 293
003. Статья для корпоративного блога — промпты на все этапы 295
003. Статья для корпоративного блога — найти и убедить покупателя 297

003. Статья для корпоративного блога — сдача и тренировочный кейс 299
004. Тексты для лендинга — что именно продавать 301
004. Тексты для лендинга — производство шаг за шагом 303
004. Тексты для лендинга — промпты на все этапы 305
004. Тексты для лендинга — найти и убедить покупателя 307
004. Тексты для лендинга — сдача и тренировочный кейс 309
005. Серия писем для подписчиков — что именно продавать 311
005. Серия писем для подписчиков — производство шаг за шагом 313
005. Серия писем для подписчиков — промпты на все этапы 315
005. Серия писем для подписчиков — найти и убедить покупателя 317
005. Серия писем для подписчиков — сдача и тренировочный кейс 319
006. Коммерческие описания услуг — что именно продавать 321
006. Коммерческие описания услуг — производство шаг за шагом 323

006. Коммерческие описания услуг — промпты на все этапы 325
006. Коммерческие описания услуг — найти и убедить покупателя 327
006. Коммерческие описания услуг — сдача и тренировочный кейс 329
007. База ответов на FAQ — что именно продавать 331
007. База ответов на FAQ — производство шаг за шагом 333
007. База ответов на FAQ — промпты на все этапы 335
007. База ответов на FAQ — найти и убедить покупателя 337
007. База ответов на FAQ — сдача и тренировочный кейс 339
008. Сценарий продающего вебинара — что именно продавать 341
008. Сценарий продающего вебинара — производство шаг за шагом 343
008. Сценарий продающего вебинара — промпты на все этапы 345
008. Сценарий продающего вебинара — найти и убедить покупателя 347
008. Сценарий продающего вебинара — сдача и тренировочный кейс 349

009. Редактура чернового текста — что именно продавать 351
009. Редактура чернового текста — производство шаг за шагом 353
009. Редактура чернового текста — промпты на все этапы 355
009. Редактура чернового текста — найти и убедить покупателя 357
009. Редактура чернового текста — сдача и тренировочный кейс 359
010. История кейса клиента — что именно продавать 361
010. История кейса клиента — производство шаг за шагом 363
010. История кейса клиента — промпты на все этапы 365
010. История кейса клиента — найти и убедить покупателя 367
010. История кейса клиента — сдача и тренировочный кейс 369
011. Обложка электронной книги — что именно продавать 371
011. Обложка электронной книги — производство шаг за шагом 373
011. Обложка электронной книги — промпты на все этапы 375

011. Обложка электронной книги — найти и убедить покупателя 377
011. Обложка электронной книги — сдача и тренировочный кейс 379
012. Обложки постов — что именно продавать 381
012. Обложки постов — производство шаг за шагом 383
012. Обложки постов — промпты на все этапы 385
012. Обложки постов — найти и убедить покупателя 387
012. Обложки постов — сдача и тренировочный кейс 389
013. Баннеры рекламной кампании — что именно продавать 391
013. Баннеры рекламной кампании — производство шаг за шагом 393
013. Баннеры рекламной кампании — промпты на все этапы 395
013. Баннеры рекламной кампании — найти и убедить покупателя 397
013. Баннеры рекламной кампании — сдача и тренировочный кейс 399
014. Инфографика с данными — что именно продавать 401
014. Инфографика с данными — производство шаг за шагом 403

014. Инфографика с данными — промпты на все этапы 405
014. Инфографика с данными — найти и убедить покупателя 407
014. Инфографика с данными — сдача и тренировочный кейс 409
015. Превью для видео — что именно продавать 411
015. Превью для видео — производство шаг за шагом 413
015. Превью для видео — промпты на все этапы 415
015. Превью для видео — найти и убедить покупателя 417
015. Превью для видео — сдача и тренировочный кейс 419
016. Постер мероприятия — что именно продавать 421
016. Постер мероприятия — производство шаг за шагом 423
016. Постер мероприятия — промпты на все этапы 425
016. Постер мероприятия — найти и убедить покупателя 427
016. Постер мероприятия — сдача и тренировочный кейс 429
017. Приглашения и сертификаты — что именно продавать 431

017. Приглашения и сертификаты — производство шаг за шагом 433
017. Приглашения и сертификаты — промпты на все этапы 435
017. Приглашения и сертификаты — найти и убедить покупателя 437
017. Приглашения и сертификаты — сдача и тренировочный кейс 439
018. Мини-гайд по фирменному стилю — что именно продавать 441
018. Мини-гайд по фирменному стилю — производство шаг за шагом 443
018. Мини-гайд по фирменному стилю — промпты на все этапы 445
018. Мини-гайд по фирменному стилю — найти и убедить покупателя 447
018. Мини-гайд по фирменному стилю — сдача и тренировочный кейс 449
019. Иконки и иллюстрации для сайта — что именно продавать 451
019. Иконки и иллюстрации для сайта — производство шаг за шагом 453
019. Иконки и иллюстрации для сайта — промпты на все этапы 455
019. Иконки и иллюстрации для сайта — найти и убедить покупателя 457

019. Иконки и иллюстрации для сайта — сдача и тренировочный кейс 459
020. Карусель карточек для соцсетей — что именно продавать 461
020. Карусель карточек для соцсетей — производство шаг за шагом 463
020. Карусель карточек для соцсетей — промпты на все этапы 465
020. Карусель карточек для соцсетей — найти и убедить покупателя 467
020. Карусель карточек для соцсетей — сдача и тренировочный кейс 469
021. Одностраничный сайт услуги — что именно продавать 471
021. Одностраничный сайт услуги — производство шаг за шагом 473
021. Одностраничный сайт услуги — промпты на все этапы 475
021. Одностраничный сайт услуги — найти и убедить покупателя 477
021. Одностраничный сайт услуги — сдача и тренировочный кейс 479
022. Сайт-портфолио — что именно продавать 481
022. Сайт-портфолио — производство шаг за шагом 483
022. Сайт-портфолио — промпты на все этапы 485

022. Сайт-портфолио — найти и убедить покупателя 487
022. Сайт-портфолио — сдача и тренировочный кейс 489
023. Сайт кафе с меню — что именно продавать 491
023. Сайт кафе с меню — производство шаг за шагом 493
023. Сайт кафе с меню — промпты на все этапы 495
023. Сайт кафе с меню — найти и убедить покупателя 497
023. Сайт кафе с меню — сдача и тренировочный кейс 499
024. Промосайт события — что именно продавать 501
Конец ознакомительного фрагмента. 502

Анна Бондарева
Как зарабатывать с помощью ChatGPT и других ИИ-инструментов

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ / ОБ ИЗДАНИИ / ЛИСТ 0002

Аннотация и выходные сведения

Что внутри

«80 000 # в месяц на нейросетях» — большая практическая книга-курс: основы ИИ, каталог коммерческих услуг, задания, диалоги, прайсы и документы. Составлено для самостоятельной учебы и применения на реальных проектах. Автор: Анна Бондарева. Редакция от 12 ноября 2026 года.

Важное уточнение

1000 страниц — учебник-справочник, а не обещание быстрого обогащения. Здесь 120 отдельных технологических карт услуг, 40 отраслевых практикумов, 30 типов переговоров и базовый курс. Финансовые примеры учебные. Ни одна цена, конверсия или доход не гарантированы. ИИ ускоряет черновую работу, но исполнитель несёт ответственность за качество и правомерность результата.

Как обращаться с источниками

Интерфейсы сервисов меняются. Перед оплатой, выгрузкой данных и коммерческим использованием проверьте актуальные официальные тарифы, пользовательские условия, лицензии на шрифты, изображения и музыку. Правовые разделы — общая информация, не юридическая или налоговая консультация.

Кому полезно

Новичкам, дизайнерам, контент-менеджерам, маркетоло-

гам, администраторам, фрилансерам, малому бизнесу. Каждое задание можно выполнить на тренировочном вымышленном кейсе, не выдавая его за реальный клиентский проект.

Стандарт результата

Бриф → договорённость об объёме → черновик → проверка → правки → передача исходников и инструкции. Если вы не можете проверить работу, не продавайте её как законченную профессиональную услугу.

Ваш маршрут по 1000 страницам

Этап 1. Фундамент

Изучите страницы 7–126: как общаться с ИИ, писать запросы, соблюдать конфиденциальность, проверять факты, работать с файлами, дизайном, сайтами, ценами, продажами. На каждом уроке — объяснение, разбор, самостоятельное задание.

Этап 2. Выбор продукта

Страницы 127–726 содержат 120 услуг, каждая представлена пятью листами: что предложить, как произвести, какие дать промпты, как продавать, как сдавать. Не пытайтесь сразу освоить всё: выберите две-три услуги.

Этап 3. Отрасли

Страницы 727–886: 40 типовых отраслей. Примерьте выбранную услугу к реальному типу заказчика, разберитесь в его языке, ограничениях и формате результата.

Этап 4. Коммуникация

Страницы 887–976: 30 случаев — первый контакт, цена, переговоры, правки, отказ, задержка, безопасность. Разыграйте каждый сценарий письменно или с партнёром.

Этап 5. Запуск

Страницы 977–1000: набор практических документов, формула расчёта дохода, контрольные списки и источники.

Правило обучения

Один новый инструмент → один тренировочный проект → один проверенный артефакт → одно портфолио → проверка спроса. Не перепрыгивайте от просмотра уроков к обещанию клиенту результата без репетиции.

Содержание и навигация

Раздел I · 7–126

40 базовых тем: каждый урок состоит из теории, учебного примера и лаборатории промптов. Программы и интерфейсы, компетенции, стоимость, поиск клиентов, технология производства.

Раздел II · 127–726

120 технологических карт услуг по 12 направлениям: тексты, графика, веб, маркетплейсы, видео и аудио, презентации, аналитика, автоматизация, образование, административные процессы, локальный маркетинг, исследования.

Раздел III · 727–886

40 отраслевых лабораторий: общепит, услуги, образование, торговля, B2B, туризм, медицина в информационном формате, некоммерческий сектор и другие.

Раздел IV · 887–976

30 клиентских ситуаций: переписки, поиск решения, спорные запросы, границы ответственности, напоминания, допродажа, коммуникация после сдачи.

Раздел V · 977–1000

Профессиональные шаблоны: бриф, оффер, КП, акт, чеклист, таблица финансов, план на 90 дней, глоссарий и список первоисточников.

Совет по навигации

В Word нажмите Ctrl+F и ищите нужную услугу или нишу. Для печати выбирайте отдельные диапазоны. Для электронной версии удобно пользоваться встроенным окном «Навигация» по заголовкам.

80 000 #: модель, а не гарантия

Выручка ≠ прибыль

Поступления от клиентов минус налог, подписки, расходы на исходники, рекламу, возвраты, комиссии и подрядчиков = деньги, доступные вам. Отдельно считайте свои рабочие часы.

Пример № 1

8 проектов по 12 500 # = 100 000 # выручки. Расходы на инструменты и комиссию — условно 6 000 #. НПД для B2B по ставке 6% на такую выручку — 6 000 #; остаётся 88 000 # до прочих расходов. Это арифметика примера, не ставка рынка.

Пример № 2

4 ежемесячных контракта по 25 000 # = 100 000 # выручки. Главное — выяснить, может ли исполнитель обеспечить объём, качество и поддержку. Крупный ежемесячный договор не означает, что клиент останется надолго.

Расчёт рабочего времени

Если один проект по 12 500 # занимает 12 часов, восемь проектов требуют 96 производственных часов. Добавьте поиск клиентов, переговоры, согласования и исправления. Считайте эффективную ставку, а не только стоимость заказа.

План безопасного старта

Неделя 1: выбрать услугу. Неделя 2: создать три демон-

страционных работы. Неделя 3: провести 20 адресных разговоров с потенциальными заказчиками. Неделя 4: улучшить предложение по обратной связи. Нет продаж — измените гипотезу, а не обещайте «гарантированные 80 тысяч».

Профессиональные и юридические границы

Россия и ChatGPT

По официальному списку OpenAI на 12.11.2026 Россия не входит в поддерживаемые регионы. Платёжные средства из неподдерживаемых стран могут приводить к ограничению доступа. В курсе нет инструкций по обходу географических ограничений или покупке чужих аккаунтов; используйте законно доступные решения.

ChatGPT Plus

Официальная справочная цена Plus — 20 долларов в месяц в поддерживаемых регионах; набор функций и лимиты меняются. Plus не включает API. У личных аккаунтов Free, Go, Plus и Pro создание новых пользовательских GPT недоступно на дату редакции.

Налоги

ФНС указывает для НПД ставки 4% с дохода от физических лиц и 6% от юрлиц/ИП, лимит дохода 2,4 млн # в год и другие условия допустимости режима. Перед открытием статуса уточняйте критерии для вашей деятельности.

Что не обещать

Не гарантируйте прибыль, рост продаж, позиции в поиске, вирусные просмотры, абсолютную уникальность ИИ-ма-

териала, авторские права на чужие активы, безошибочность кода или юридическую безупречность сайта. Обещайте конкретный объём, формат, срок, этапы проверки и оговорённые правки.

Данные

Получайте разрешение на передачу материалов в выбранный сервис. Не вставляйте в промпты персональные данные, пароли, медицинские сведения и коммерческие тайны без законного основания и согласованной обработки.

01. Что такое ИИ и где заканчивается его ответственность — разбор

Цель занятия

Научиться превратить расплывчатое желание клиента в измеримый результат. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: разделить работу человека и модели → обозначить источники → добавить ручную проверку. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: продажа сырого ответа как экспертного заключения. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «превратить расплывчатое желание клиента в измеримый результат» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

01. Практический разбор: что такое ии и где заканчивается его ответственность

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы превратить расплывчатое желание клиента в измеримый результат, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «разделить работу человека и модели; обозначить источники; добавить ручную проверку». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: продажа сырого ответа как экспертного заключения. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

01. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Что такое ИИ и где заканчивается его ответственность. Цель: превратить расплывчатое желание клиента в измеримый результат. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Что такое ИИ и где заканчивается его ответственность. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно превратить расплывчатое желание клиента в измеримый результат. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «превратить расплывчатое желание клиента в измеримый результат», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «продажа сырого ответа как экспертного заключения» предотвращена.

02. Начало работы в доступном AI-сервисе — разбор

Цель занятия

Научиться создать отдельный рабочий диалог для одного проекта. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: задать роль → описать задачу → дать исходные данные → запросить уточнения. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: перемешивание задач разных заказчиков в одном чате. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «создать отдельный рабочий диалог для одного проекта» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

02. Практический разбор: начало работы в доступном ai-сервисе

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы создать отдельный рабочий диалог для одного проекта, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «задать роль; описать задачу; дать исходные данные; запросить уточнения». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: перемешивание задач разных заказчиков в одном чате. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

02. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Начало работы в доступном AI-сервисе. Цель: создать отдельный рабочий диалог для одного проекта. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Начало работы в доступном AI-сервисе. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно создать отдельный рабочий диалог для одного проекта. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «создать отдельный рабочий диалог для одного проекта», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «перемешивание задач разных заказчиков в одном чате» предотвращена.

03. Платная подписка Plus: кому она нужна — разбор

Цель занятия

Научиться сравнить пользу функций с ежемесячной себестоимостью. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: составить перечень задач → проверить доступ → оценить лимиты → сравнить альтернативы. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: покупка подписки до выбора услуги и проверки доступности. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «сравнить пользу функций с ежемесячной себестоимостью» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

03. Практический разбор: платная подписка plus: кому она нужна

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы сравнить пользу функций с ежемесячной себестоимостью, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «составить перечень задач; проверить доступ; оценить лимиты; сравнить альтернативы». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: покупка подписки до выбора услуги и проверки доступности. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чеклист.

03. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Платная подписка Plus: кому она нужна. Цель: сравнить пользу функций с ежемесячной себестоимостью. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Платная подписка Plus: кому она нужна. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно сравнить пользу функций с ежемесячной себестоимостью. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «сравнить пользу функций с ежемесячной себестоимостью», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «покупка подписки до выбора услуги и проверки доступности» предотвращена.

04. Официальный доступ и оплата из России — разбор

Цель занятия

Научиться построить работу на доступном законном стеке. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: проверить список регионов → прочитать условия сервиса → выбрать альтернативы → сохранить бюджет. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: передача пароля неизвестным посредникам и обход ограничений. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «построить работу на доступном законном стеке» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

04. Практический разбор: официальный доступ и оплата из россии

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы построить работу на доступном законном стеке, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «проверить список регионов; прочитать условия сервиса; выбрать альтернативы; сохранить бюджет». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: передача пароля неизвестным посредникам и обход ограничений. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

04. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Официальный доступ и оплата из России. Цель: построить работу на доступном законном стеке. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Официальный доступ и оплата из России. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно построить работу на доступном законном стеке. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «построить работу на доступном законном стеке», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «передача пароля неизвестным посредникам и обход ограничений» предотвращена.

05. Конструктор сильного промпта — разбор

Цель занятия

Научиться получить черновик с предсказуемой структурой. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: роль → задача → контекст → аудитория → ограничения → формат → критерии. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: просьба «сделай красиво» без примера и критериев. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «получить черновик с предсказуемой структурой» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

05. Практический разбор: конструктор сильного промпта

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы получить черновик с предсказуемой структурой, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «роль; задача; контекст; аудитория; ограничения; формат; критерии». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: просьба «сделай красиво» без примера и критериев. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

05. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Конструктор сильного промпта. Цель: получить черновик с предсказуемой структурой. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Конструктор сильного промпта. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно получить черновик с предсказуемой структурой. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «получить черновик с предсказуемой структурой», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «просьба «сделай красиво» без примера и критериев» предотвращена.

06. Уточняющие вопросы до генерации — разбор

Цель занятия

Научиться сэкономить время на переделках. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: попросить ИИ задать вопросы → уточнить аудиторию, материалы, сроки, запреты. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: генерация по неполному брифу с выдуманными фактами. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «сэкономить время на переделках» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

06. Практический разбор: уточняющие вопросы до генерации

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы сэкономить время на переделках, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «попросить ИИ задать вопросы; уточнить аудиторию, материалы, сроки, запреты». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: генерация по неполному брифу с выдуманными фактами. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чеклист.

06. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Уточняющие вопросы до генерации. Цель: сэкономить время на переделках. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Уточняющие вопросы до генерации. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно сэкономить время на переделках. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «сэкономить время на переделках», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «генерация по неполному брифу с выдуманными фактами» предотвращена.

07. Итерации и редактура результата — разбор

Цель занятия

Научиться превратить первый черновик в пригодный артефакт. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: сначала структура → затем вариант → проверка → адаптация стиля → финальное вычитывание. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: бесконечные перегенерации без ясной причины. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «превратить первый черновик в пригодный артефакт» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

07. Практический разбор: итерации и редактура результата

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы превратить первый черновик в пригодный артефакт, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «сначала структура; затем вариант; проверка; адаптация стиля; финальное вычитывание». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: бесконечные перегенерации без ясной причины. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

07. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Итерации и редактура результата. Цель: превратить первый черновик в пригодный артефакт. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Итерации и редактура результата. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно превратить первый черновик в пригодный артефакт. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «превратить первый черновик в пригодный артефакт», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «бесконечные перегенерации без ясной причины» предотвращена.

08. Проверка фактов и источников — разбор

Цель занятия

Научиться найти недоказанные тезисы до сдачи. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: выделить проверяемые факты → найти первоисточники → отметить даты → убрать сомнительное. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: вымышленные ссылки, статистика и цитаты. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «найти недоказанные тезисы до сдачи» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

08. Практический разбор: проверка фактов и источников

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы найти недоказанные тезисы до сдачи, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «выделить проверяемые факты; найти первоисточники; отметить даты; убрать сомнительное». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: вымышленные ссылки, статистика и цитаты. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

08. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Проверка фактов и источников. Цель: найти недоказанные тезисы до сдачи. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Проверка фактов и источников. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно найти недоказанные тезисы до сдачи. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «найти недоказанные тезисы до сдачи», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «вымышленные ссылки, статистика и цитаты» предотвращена.

09. Конфиденциальность материалов клиента — разбор

Цель занятия

Научиться снизить риск раскрытия чужих сведений. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: минимизация данных → разрешения → замена идентификаторов → контроль доступа. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: загрузка базы с телефонами без согласования. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «снизить риск раскрытия чужих сведений» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

09. Практический разбор: конфиденциальность материалов клиента

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы снизить риск раскрытия чужих сведений, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «минимизация данных; разрешения; замена идентификаторов; контроль доступа». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: загрузка базы с телефонами без согласования. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

09. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Конфиденциальность материалов клиента. Цель: снизить риск раскрытия чужих сведений. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Конфиденциальность материалов клиента. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно снизить риск раскрытия чужих сведений. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «снизить риск раскрытия чужих сведений», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «загрузка базы с телефонами без согласования» предотвращена.

10. Авторские права, шрифты и лицензии — разбор

Цель занятия

Научиться сдавать активы, которые заказчик вправе использовать. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: проверить лицензии изображений и шрифтов → записать источники → согласовать передачи прав. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: использование чужого логотипа, музыки или фотографии без разрешения. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «сдавать активы, которые заказчик вправе использовать» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

10. Практический разбор: авторские права, шрифты и лицензии

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы сдавать активы, которые заказчик вправе использовать, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «проверить лицензии изображений и шрифтов; записать источники; согласовать передачи прав». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: использование чужого логотипа, музыки или фотографии без разрешения. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

10. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Авторские права, шрифты и лицензии. Цель: сдавать активы, которые заказчик вправе использовать. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Авторские права, шрифты и лицензии. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно сдавать активы, которые заказчик вправе использовать. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «сдавать активы, которые заказчик вправе использовать», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «использование чужого логотипа, музыки или фотографии без разрешения» предотвращена.

11. Правдивые кейсы и портфолио — разбор

Цель занятия

Научиться показать навык без обмана. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: сделать демонстрационный проект → пометить «учебный» → описать задачу и метод. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: выдуманные отзывы и несуществующие показатели продаж. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «показать навык без обмана» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

11. Практический разбор: правдивые кейсы и портфолио

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы показать навык без обмана, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «сделать демонстрационный проект; пометить «учебный»; описать задачу и метод». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: выдуманные отзывы и несуществующие показатели продаж. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чеклист.

11. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Правдивые кейсы и портфолио. Цель: показать навык без обмана. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Правдивые кейсы и портфолио. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно показать навык без обмана. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «показать навык без обмана», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «выдуманные отзывы и несуществующие показатели продаж» предотвращена.

12. Продуктовая упаковка услуги — разбор

Цель занятия

Научиться превратить умение в понятное предложение. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: назвать аудиторию → перечислить файлы → согласовать правки → ограничить сроки. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: обещание «любая работа с ИИ». Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «превратить умение в понятное предложение» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

12. Практический разбор: продуктовая упаковка услуги

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы превратить умение в понятное предложение, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «назвать аудиторию; перечислить файлы; согласовать правки; ограничить сроки». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: обещание «любая работа с ИИ». Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

12. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Продуктовая упаковка услуги. Цель: превратить умение в понятное предложение. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Продуктовая упаковка услуги. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно превратить умение в понятное предложение. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «превратить умение в понятное предложение», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «обещание «любая работа с ИИ»» предотвращена.

13. Выбор ниши по вашим навыкам — разбор

Цель занятия

Научиться найти сочетание компетенции и потребности рынка. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: сравнить спрос → оценить сложность → сделать три тестовых образца. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: выбор направления только по высокой цене. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «найти сочетание компетенции и потребности рынка» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

13. Практический разбор: выбор ниши по вашим навыкам

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы найти сочетание компетенции и потребности рынка, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «сравнить спрос; оценить сложность; сделать три тестовых образца». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: выбор направления только по высокой цене. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

13. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Выбор ниши по вашим навыкам. Цель: найти сочетание компетенции и потребности рынка. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Выбор ниши по вашим навыкам. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно найти сочетание компетенции и потребности рынка. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «найти сочетание компетенции и потребности рынка», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «выбор направления только по высокой цене» предотвращена.

14. Расчёт цены и себестоимости — разбор

Цель занятия

Научиться избежать убыточной подработки. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: посчитать часы → лицензии → комиссии → налог → переговоры → резерв на правки. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: копирование чужого прайса без анализа объёма. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «избежать убыточной подработки» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

14. Практический разбор: расчёт цены и себестоимости

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы избежать убыточной подработки, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «посчитать часы; лицензии; комиссии; налог; переговоры; резерв на правки». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: копирование чужого прайса без анализа объёма. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

14. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Расчёт цены и себестоимости. Цель: избежать убыточной подработки. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Расчёт цены и себестоимости. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно избежать убыточной подработки. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «избежать убыточной подработки», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «копирование чужого прайса без анализа объёма» предотвращена.

15. Фриланс-профиль и позиционирование — разбор

Цель занятия

Научиться стать понятным заказчику за 20 секунд. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: одна специализация → три образца → обещаемые результаты → условия связи. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: перегруженный профиль из десятков несвязанных профессий. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «стать понятным заказчику за 20 секунд» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

15. Практический разбор: фриланс-профиль и позиционирование

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы стать понятным заказчику за 20 секунд, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «одна специализация; три образца; обещаемые результаты; условия связи». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: перегруженный профиль из десятков несвязанных профессий. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чеклист.

15. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Фриланс-профиль и позиционирование. Цель: стать понятным заказчику за 20 секунд. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Фриланс-профиль и позиционирование. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно стать понятным заказчику за 20 секунд. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «стать понятным заказчику за 20 секунд», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «перегруженный профиль из десятков несвязанных профессий» предотвращена.

16. Поиск заказчика без спама — разбор

Цель занятия

Научиться строить проверяемый поток контактов. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: список компаний → наблюдение проблемы → персональное письмо → тактичное напоминание. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: массовые сообщения с одинаковым текстом. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «строить проверяемый поток контактов» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

16. Практический разбор: поиск заказчика без спама

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы строить проверяемый поток контактов, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «список компаний; наблюдение проблемы; персональное письмо; тактичное напоминание». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: массовые сообщения с одинаковым текстом. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

16. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Поиск заказчика без спама. Цель: строить проверяемый поток контактов. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Поиск заказчика без спама. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно строить проверяемый поток контактов. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «строить проверяемый поток контактов», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «массовые сообщения с одинаковым текстом» предотвращена.

17. Первая переписка с клиентом — разбор

Цель занятия

Научиться сделать разговор спокойным и конкретным. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: уточнить задачу → повторить понимание → предложить следующий шаг. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: назначение цены до понимания объёма. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «сделать разговор спокойным и конкретным» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

17. Практический разбор: первая переписка с клиентом

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы сделать разговор спокойным и конкретным, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «уточнить задачу; повторить понимание; предложить следующий шаг». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: назначение цены до понимания объёма. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

17. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Первая переписка с клиентом. Цель: сделать разговор спокойным и конкретным. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Первая переписка с клиентом. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно сделать разговор спокойным и конкретным. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «сделать разговор спокойным и конкретным», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «назначение цены до понимания объёма» предотвращена.

18. Бриф и постановка задачи — разбор

Цель занятия

Научиться зафиксировать ожидания обеих сторон. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: цель → аудитория → материалы → примеры → сроки → формат → согласующий. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: потеря деталей в голосовых сообщениях. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «зафиксировать ожидания обеих сторон» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

18. Практический разбор: бриф и постановка задачи

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы зафиксировать ожидания обеих сторон, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «цель; аудитория; материалы; примеры; сроки; формат; согласующий». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: потеря деталей в голосовых сообщениях. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

18. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Бриф и постановка задачи. Цель: зафиксировать ожидания обеих сторон. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Бриф и постановка задачи. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно зафиксировать ожидания обеих сторон. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «зафиксировать ожидания обеих сторон», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «потеря деталей в голосовых сообщениях» предотвращена.

19. Коммерческое предложение — разбор

Цель занятия

Научиться объяснить стоимость через результат. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: проблема → решение → состав → этапы → цена → исключения → следующий шаг. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: длинная презентация без ясного оффера. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «объяснить стоимость через результат» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

19. Практический разбор: коммерческое предложение

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы объяснить стоимость через результат, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «проблема; решение; состав; этапы; цена; исключения; следующий шаг». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: длинная презентация без ясного оффера. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

19. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Коммерческое предложение. Цель: объяснить стоимость через результат. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Коммерческое предложение. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно объяснить стоимость через результат. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «объяснить стоимость через результат», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «длинная презентация без ясного оффера» предотвращена.

20. Предоплата и этапы — разбор

Цель занятия

Научиться снизить риск неоплаченного труда. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: разделить проект на вехи → зафиксировать оплату → согласовать материалы. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: большой заказ без письменных условий. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время

до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «снизить риск неоплаченного труда» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

20. Практический разбор: предоплата и этапы

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы снизить риск неоплаченного труда, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «разделить проект на вехи; зафиксировать оплату; согласовать материалы». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: большой заказ без письменных условий. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

20. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Предоплата и этапы. Цель: снизить риск неоплаченного труда. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Предоплата и этапы. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно снизить риск неоплаченного труда. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результа-

та и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «снизить риск неоплаченного труда», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «большой заказ без письменных условий» предотвращена.

21. Техническое задание и критерии приемки — разбор

Цель занятия

Научиться свести конфликт к проверяемым показателям. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: список страниц/макетов → размеры → форматы → сроки → число правок. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: субъективное «чтобы понравилось всем». Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «свести конфликт к проверяемым показателям» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

21. Практический разбор: техническое задание и критерии приемки

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы свести конфликт к проверяемым показателям, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «список страниц/макетов; размеры; форматы; сроки; число правок». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: субъективное «чтобы понравилось всем». Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

21. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Техническое задание и критерии приемки. Цель: свести конфликт к проверяемым показателям. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Техническое задание и критерии приемки. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно свести конфликт к проверяемым показателям. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «свести конфликт к проверяемым показателям», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «субъективное «чтобы понравилось всем»» предотвращена.

22. Границы правок и допработ — разбор

Цель занятия

Научиться поддерживать отношения без бесплатного бесконечного труда. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: исправлять ошибки бесплатно → новые требования оценивать отдельно. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: смешивание исправления ошибки и смены всей концепции. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «поддерживать отношения без бесплатного бесконечного труда» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

22. Практический разбор: границы правок и допработ

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы поддерживать отношения без бесплатного бесконечного труда, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «исправлять ошибки бесплатно; новые требования оценивать отдельно». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: смешивание исправления ошибки и смены всей концепции. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чеклист.

22. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Границы правок и допработ. Цель: поддерживать отношения без бесплатного бесконечного труда. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Границы правок и допработ. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно поддерживать отношения без бесплатного бесконечного труда. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «поддерживать отношения без бесплатного бесконечного труда», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «смешивание исправления ошибки и смены всей концепции» предотвращена.

23. Управление сроками и рисками — разбор

Цель занятия

Научиться сдавать результат без героизма в последнюю ночь. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: запланировать контрольную точку → иметь резерв → предупреждать заранее. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: молчание при задержке. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «сдавать результат без героизма в последнюю ночь» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

23. Практический разбор: управление сроками и рисками

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы сдавать результат без героизма в последнюю ночь, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «запланировать контрольную точку; иметь резерв; предупреждать заранее». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: молчание при задержке. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

23. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Управление сроками и рисками. Цель: сдавать результат без героизма в последнюю ночь. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Управление сроками и рисками. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно сдавать результат без героизма в последнюю ночь. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «сдавать результат без героизма в последнюю ночь», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «молчание при задержке» предотвращена.

24. Дизайн: композиция, иерархия, контраст — разбор

Цель занятия

Научиться делать полезные макеты, а не случайные картинки. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: выбрать размеры → сетку → типографику → палитру → тест уменьшением. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: нечитаемый текст на изображении. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «делать полезные макеты, а не случайные картинки» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

24. Практический разбор: дизайн: композиция, иерархия, контраст

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы делать полезные макеты, а не случайные картинки, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «выбрать размеры; сетку; типографику; палитру; тест уменьшением». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: нечитаемый текст на изображении. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

24. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Дизайн: композиция, иерархия, контраст. Цель: делать полезные макеты, а не случайные картинки. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Дизайн: композиция, иерархия, контраст. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно делать полезные макеты, а не случайные картинки. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «делать полезные макеты, а не случайные картинки», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «нечитаемый текст на изображении» предотвращена.

25. Графика с генеративным ИИ — разбор

Цель занятия

Научиться разработать концепт и довести его в редакторе. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: референсы → описание → генерация → ручная верстка текста → экспорт. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: встраивание мелкого текста в AI-картинку без проверки. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «разработать концепт и довести его в редакторе» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

25. Практический разбор: графика с генеративным ии

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы разработать концепт и довести его в редакторе, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «референсы; описание; генерация; ручная верстка текста; экспорт». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: встраивание мелкого текста в AI-картинку без проверки. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

25. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Графика с генеративным ИИ. Цель: разработать концепт и довести его в редакторе. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Графика с генеративным ИИ. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно разработать концепт и довести его в редакторе. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «разработать концепт и довести его в редакторе», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «встраивание мелкого текста в AI-картинку без проверки» предотвращена.

26. Подготовка файлов для печати и цифрового размещения — разбор

Цель занятия

Научиться сдавать правильное техническое исполнение. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: уточнить размер → профиль цвета → вылеты → разрешение → тестовый экспорт. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: отправка низкого разрешения как печатного оригинала. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «сдавать правильное техническое исполнение» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

26. Практический разбор: подготовка файлов для печати и цифрового размещения

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы сдавать правильное техническое исполнение, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «уточнить размер; профиль цвета; вылеты; разрешение; тестовый экспорт». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: отправка низкого разрешения как печатного оригинала. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

26. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Подготовка файлов для печати и цифрового размещения. Цель: сдавать правильное техническое исполнение. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Подготовка файлов для печати и цифрового размещения. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно сдавать правильное техническое исполнение. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «сдавать правильное техническое исполнение», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «отправка низкого разрешения как печатного оригинала» предотвращена.

27. Сайт: от брифа до прототипа — разбор

Цель занятия

Научиться собрать понятную структуру сайта. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: целевая аудитория → карта страниц → CTA → прототип → согласование. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: дизайн без содержания и сценария пользователя. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «собрать понятную структуру сайта» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

27. Практический разбор: сайт: от брифа до прототипа

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы собрать понятную структуру сайта, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «целевая аудитория; карта страниц; CTA; прототип; согласование». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: дизайн без содержания и сценария пользователя. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

27. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Сайт: от брифа до прототипа. Цель: собрать понятную структуру сайта. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Сайт: от брифа до прототипа. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно собрать понятную структуру сайта. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «собрать понятную структуру сайта», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «дизайн без содержания и сценария пользователя» предотвращена.

28. Сайт: сборка и публикация — разбор

Цель занятия

Научиться сделать работающий сайт в конструкторе или с кодом. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: адаптивность → формы → домен → хостинг → SSL → финальные проверки. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: обещать сайт, если не умеете тестировать его на смартфоне. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «сделать работающий сайт в конструкторе или с кодом» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

28. Практический разбор: сайт: сборка и публикация

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы сделать работающий сайт в конструкторе или с кодом, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «адаптивность; формы; домен; хостинг; SSL; финальные проверки». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: обещать сайт, если не умеете тестировать его на смартфоне. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

28. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Сайт: сборка и публикация. Цель: сделать работающий сайт в конструкторе или с кодом. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Сайт: сборка и публикация. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно сделать работающий сайт в конструкторе или с кодом. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «сделать работающий сайт в конструкторе или с кодом», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «обещать сайт, если не умеете тестировать его на смартфоне» предотвращена.

29. Код с помощью ИИ — разбор

Цель занятия

Научиться пользоваться ИИ как помощником разработчика. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: описать поведение → получить код → запустить локально → тестировать → проверить безопасность. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: копирование непроверенного кода в действующий магазин. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3.

Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «пользоваться ИИ как помощником разработчика» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

29. Практический разбор: код с помощью ии

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы пользоваться ИИ как помощником разработчика, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «описать поведение; получить код; запустить локально; тестировать; проверить безопасность». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: копирование непроверенного кода в действующий магазин. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чеклист.

29. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Код с помощью ИИ. Цель: пользоваться ИИ как помощником разработчика. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Код с помощью ИИ. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно пользоваться ИИ как помощником разработчика. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результа-

та и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «пользоваться ИИ как помощником разработчика», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «копирование непроверенного кода в действующий магазин» предотвращена.

30. SEO без гарантий позиции — разбор

Цель занятия

Научиться улучшить структуру страниц и понятность контента. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: собрать запросы → продумать интенты → заголовки → метаданные → вручную проверить. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: обещание «топ-1 в Яндексе за неделю». Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «улучшить структуру страниц и понятность контента» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

30. Практический разбор: seo без гарантий позиции

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы улучшить структуру страниц и понятность контента, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «собрать запросы; продумать интенты; заголовки; метаданные; вручную проверить». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: обещание «топ-1 в Яндексе за неделю». Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

30. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: SEO без гарантий позиции. Цель: улучшить структуру страниц и понятность контента. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме SEO без гарантий позиции. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно улучшить структуру страниц и понятность контента. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «улучшить структуру страниц и понятность контента», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «обещание «топ-1 в Яндексе за неделю»» предотвращена.

31. Карточки маркетплейсов — разбор

Цель занятия

Научиться делать точные и читаемые карточки. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: проверить свойства товара → ограничения площадки → фото → размеры → тексты. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: выдуманные технические характеристики и сертификаты. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «делать точные и читаемые карточки» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

31. Практический разбор: карточки маркетплейсов

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы делать точные и читаемые карточки, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «проверить свойства товара; ограничения площадки; фото; размеры; тексты». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: выдуманные технические характеристики и сертификаты. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чеклист.

31. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Карточки маркетплейсов. Цель: делать точные и читаемые карточки. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Карточки маркетплейсов. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно делать точные и читаемые карточки. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «делать точные и читаемые карточки», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «выдуманные технические характеристики и сертификаты» предотвращена.

32. Короткие видео и вертикальный контент — разбор

Цель занятия

Научиться готовить сценарий, монтажный план и титры. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: хук → структура → тайминг → кадры → субтитры → права на музыку. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: обещание гарантированного количества просмотров. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «готовить сценарий, монтажный план и титры» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

32. Практический разбор: короткие видео и вертикальный контент

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы готовить сценарий, монтажный план и титры, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «хук; структура; тайминг; кадры; субтитры; права на музыку». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: обещание гарантированного количества просмотров. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

32. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Короткие видео и вертикальный контент. Цель: готовить сценарий, монтажный план и титры. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Короткие видео и вертикальный контент. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно готовить сценарий, монтажный план и титры. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «готовить сценарий, монтажный план и титры», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «обещание гарантированного количества просмотров» предотвращена.

33. Презентации для разных аудиторий — разбор

Цель занятия

Научиться структурировать доклад как историю. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: цель → решение → один тезис на слайд → визуализация → репетиция. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: недоказанные цифры на инвесторских слайдах. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «структурировать доклад как историю» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

33. Практический разбор: презентации для разных аудиторий

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы структурировать доклад как историю, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «цель; решение; один тезис на слайд; визуализация; репетиция». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: недоказанные цифры на инвесторских слайдах. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

33. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Презентации для разных аудиторий. Цель: структурировать доклад как историю. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Презентации для разных аудиторий. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно структурировать доклад как историю. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «структурировать доклад как историю», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «недоказанные цифры на инвесторских слайдах» предотвращена.

34. Таблицы и аналитика — разбор

Цель занятия

Научиться превратить данные в понятный управленческий вывод. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: проверить столбцы → очистить данные → пересчитать → визуализировать → объяснить. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: считать график доказательством причинности. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3.

Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «превратить данные в понятный управленческий вывод» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

34. Практический разбор: таблицы и аналитика

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы превратить данные в понятный управленческий вывод, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «проверить столбцы; очистить данные; пересчитать; визуализировать; объяснить». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: считать график доказательством причинности. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

34. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Таблицы и аналитика. Цель: превратить данные в понятный управленческий вывод. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Таблицы и аналитика. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно превратить данные в понятный управленческий вывод. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результа-

та и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «превратить данные в понятный управленческий вывод», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «считать график доказательством причинности» предотвращена.

35. No-code автоматизация — разбор

Цель занятия

Научиться ускорять повторяющиеся задачи без хаоса. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: описать триггер → исключения → тестовые данные → логи → ручное отключение. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: связывание рабочих аккаунтов без права доступа. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «ускорять повторяющиеся задачи без хаоса» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

35. Практический разбор: no-code автоматизация

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы ускорять повторяющиеся задачи без хаоса, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «описать триггер; исключения; тестовые данные; логи; ручное отключение». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: связывание рабочих аккаунтов без права доступа. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

35. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: No-code автоматизация. Цель: ускорять повторяющиеся задачи без хаоса. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме No-code автоматизация. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно ускорять повторяющиеся задачи без хаоса. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результа-

та и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «ускорять повторяющиеся задачи без хаоса», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «связывание рабочих аккаунтов без права доступа» предотвращена.

36. Обучающие материалы с ИИ — разбор

Цель занятия

Научиться создавать упражнения под цель ученика. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: цель → начальный уровень → объяснение → самостоятельная практика → критерии. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: подмена педагогического контроля генерацией. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «создавать упражнения под цель ученика» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

36. Практический разбор: обучающие материалы с ии

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы создавать упражнения под цель ученика, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «цель; начальный уровень; объяснение; самостоятельная практика; критерии». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: подмена педагогического контроля генерацией. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

36. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Обучающие материалы с ИИ. Цель: создавать упражнения под цель ученика. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Обучающие материалы с ИИ. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно создавать упражнения под цель ученика. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «создавать упражнения под цель ученика», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «подмена педагогического контроля генерацией» предотвращена.

37. Редакционные процессы и контроль качества — разбор

Цель занятия

Научиться планировать выпуск контента без потери стиля. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: гайд тона → редакторский календарь → согласование → фактчекинг. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: выдача непроверенного текста за факт. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «планировать выпуск контента без потери стиля» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

37. Практический разбор: редакционные процессы и контроль качества

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы планировать выпуск контента без потери стиля, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «гайд тона; редакторский календарь; согласование; фактчекинг». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: выдача непроверенного текста за факт. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

37. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Редакционные процессы и контроль качества. Цель: планировать выпуск контента без потери стиля. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Редакционные процессы и контроль качества. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно планировать выпуск контента без потери стиля. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «планировать выпуск контента без потери стиля», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «выдача непроверенного текста за факт» предотвращена.

38. Удержание клиента и повторные продажи — разбор

Цель занятия

Научиться строить продолжение проекта на реальной пользе. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: обратная связь → отчёт → предложение следующего небольшого шага. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: навязчивая продажа после отказа. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «строить продолжение проекта на реальной пользе» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

38. Практический разбор: удержание клиента и повторные продажи

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы строить продолжение проекта на реальной пользе, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «обратная связь; отчёт; предложение следующего небольшого шага». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: навязчивая продажа после отказа. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

38. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Удержание клиента и повторные продажи. Цель: строить продолжение проекта на реальной пользе. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Удержание клиента и повторные продажи. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно строить продолжение проекта на реальной пользе. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «строить продолжение проекта на реальной пользе», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «навязчивая продажа после отказа» предотвращена.

39. Масштабирование и подрядчики — разбор

Цель занятия

Научиться увеличивать объём, сохраняя качество. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: описать процессы → обучить исполнителя → NDA → проверка → бюджет. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: передача данных и задач третьим лицам без разрешения. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложе-

нием. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «увеличивать объём, сохраняя качество» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

39. Практический разбор: масштабирование и подрядчики

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы увеличивать объём, сохраняя качество, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «описать процессы; обучить исполнителя; NDA; проверка; бюджет». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: передача данных и задач третьим лицам без разрешения. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чеклист.

39. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: Масштабирование и подрядчики. Цель: увеличивать объём, сохраняя качество. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме Масштабирование и подрядчики. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно увеличивать объём, сохраняя качество. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «увеличивать объём, сохраняя качество», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «передача данных и задач третьим лицам без разрешения» предотвращена.

40. План на 30, 60 и 90 дней — разбор

Цель занятия

Научиться перейти от обучения к предсказуемому процессу. Для самостоятельной практики возьмите один придуманный проект: небольшая студия, кофейня или магазин без реальных персональных данных. Покажите, какой итог получит человек после работы и как вы убедитесь, что он полезен.

Как устроена профессиональная работа

Последовательность: портфолио → первые контакты → оплаченная пилотная работа → повторные продажи. Начните с конкретного наблюдаемого результата. Затем определите, какие данные уже есть и какие нельзя выдумывать. Отделите действия ИИ от этапов, где потребуется ваша редактура, проверка или технический опыт.

Ключевое правило

Недопустимая ошибка: оценивать прогресс только по подписчикам или лайкам. Если риск может привести к неправильному решению клиента, отмечайте его в сообщении о передаче результата и предлагайте способ независимой проверки. Не скрывайте ограничения инструмента.

Практическая схема

1. Сформулируйте проблему заказчика одним предложением. 2. Перечислите три возможных конечных файла. 3. Выберите один формат проверки. 4. Оцените рабочее время до и после ИИ. 5. Заведите журнал ошибок, чтобы повторно их не допускать.

Промежуточная проверка

Вы готовы переходить дальше, если можете объяснить без технического жаргона, как именно задача «перейти от обучения к предсказуемому процессу» улучшает работу клиента, а также назвать две ситуации, в которых надо отказать или привлечь профильного специалиста.

40. Практический разбор: план на 30, 60 и 90 дней

Учебный заказ

Владелец вымышленного бизнеса пишет: «Хочу, чтобы было современно и продавало. Можно быстро и без лишних вопросов?» Ответьте не генерацией готового результата, а коротким уточнением: кому адресован материал, что человек должен сделать после просмотра, какие данные подтверждены и как будет приниматься работа.

Шаг 1 — диагностика

Пример вашего ответа: «Чтобы перейти от обучения к предсказуемому процессу, мне нужны цель, аудитория, примеры существующих материалов, желательный срок и человек, который согласует итог. Я соберу план и покажу черновую версию до полной разработки».

Шаг 2 — подготовка

Создайте рабочую заметку с колонками: входные сведения, ограничения, действия, результат, проверка. В колонку «действия» перенесите последовательность «портфолио; первые контакты; оплаченная пилотная работа; повторные продажи». Пометьте пункты, требующие специальных навыков или доступа к внешнему сервису.

Шаг 3 — маленький тест

Сделайте вариант только для одной страницы, одного поста, одного сценария или одного макета — в зависимости от темы. На тесте проверяют понятность, соответствие задаче и формат, а не количество декоративных эффектов. Покажите тест себе в роли клиента: сможете ли вы пользоваться им без объяснений?

Разбор неудачи

Предположим, работа получилась эффектной, но возникла проблема: оценивать прогресс только по подписчикам или лайкам. Составьте корректировку, которая предотвращает повтор, и добавьте её в свой производственный чек-лист.

40. Лаборатория промптов и домашнее задание

Промпт: консультант

«Ты наставник начинающего специалиста. Тема: План на 30, 60 и 90 дней. Цель: перейти от обучения к предсказуемому процессу. Сначала задай 7 уточняющих вопросов о задаче, данных и навыках исполнителя. После ответов предложи безопасный план из 7 шагов, каждому шагу назначь проверяемый результат. Не придумывай факты».

Промпт: критик

«Выступи требовательным редактором. Проверь результат работы по теме План на 30, 60 и 90 дней. Составь таблицу: требование, доказательство выполнения, обнаруженный риск, способ исправления. Отдельно отметь утверждения, которые без внешних источников нельзя считать фактами».

Промпт: клиент

«Сыграй клиента, у которого маленький бюджет и мало времени. Мне нужно перейти от обучения к предсказуемому процессу. Задавай вопросы по одному и оспаривай расплывчатые обещания. После диалога оцени, понял ли ты результат, сроки, число правок и стоимость».

Самостоятельная работа

Подготовьте 1 лист брифа, 1 короткий образец результата и 1 протокол проверки. Оцените затраты времени. Завершите занятием: напишите три обещания, которые вы готовы дать, и три обещания, которые давать не будете.

Критерий зачёта

Есть понятная задача «перейти от обучения к предсказуемому процессу», источники данных, структура итогового файла и хотя бы две явные проверки. Обнаруженная ошибка «оценивать прогресс только по подписчикам или лайкам» предотвращена.

001. Контент-план на месяц — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — малый бизнес. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: таблица из 12 тем, рубрик и дат. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: ассортимент, аудитория, тон, календарь. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: таблица из 12 тем, рубрик и дат. 5. Самопроверка: логика рубрик и отсутствие выдуманных акций. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 3,000 #. «Стандарт» — полный объём «таблица из 12 тем, рубрик и дат», ориентир 5,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 8,500 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать по-

сле уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю таблица из 12 тем, рубрик и дат. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

001. Контент-план на месяц — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите ассортимент, аудитория, тон, календарь. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «таблица из 12 тем, рубрик и дат». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Контент-план на месяц» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: логика рубрик и отсутствие выдуманных акций. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

001. Контент-план на месяц — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Контент-план на месяц. Клиент: малый бизнес. Готовый результат: таблица из 12 тем, рубрик и дат. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Контент-план на месяц». Данные, которые нам нужны: ассортимент, аудитория, тон, календарь. Выходной продукт: таблица из 12 тем, рубрик и дат. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «таблица из 12 тем, рубрик и дат» для вымышленного заказчика категории «малый бизнес». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Контент-план на месяц» как независимый редактор. Критерий проверки: логика рубрик и отсутствие выдуманных акций. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «таблица из 12 тем, рубрик и дат». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

001. Контент-план на месяц — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «малый бизнес»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю таблица из 12 тем, рубрик и дат. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 5,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «таблица из 12 тем, рубрик и дат», контроль: логика рубрик и отсутствие выдуманных акций, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «логика рубрик и отсутствие выдуманных акций». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 2 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

001. Контент-план на месяц — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «малый бизнес». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: ассортимент, аудитория, тон, календарь. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: таблица из 12 тем, рубрик и дат.

• Проверены входные сведения: ассортимент, аудитория, тон, календарь.

• Выполнен особый критерий: логика рубрик и отсутствие выдуманных акций.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: таблица из 12 тем, рубрик и дат. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: логика рубрик и отсутствие выдуманных акций. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «таблица из 12 тем, рубрик и дат». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Контент-план на месяц», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

002. Пакет постов для соцсетей — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — бренд или эксперт. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 12 постов и 12 коротких анонсов. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: продукты, описание, FAQ, прошлые публикации. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 12 постов и 12 коротких анонсов. 5. Самопроверка: факты, тон и читаемость с телефона. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 3,500 #. «Стандарт» — полный объём «12 постов и 12 коротких анонсов», ориентир 6,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 10,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать

после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 12 постов и 12 коротких анонсов. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

002. Пакет постов для соцсетей — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите продукты, описание, FAQ, прошлые публикации. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «12 постов и 12 коротких анонсов». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Пакет постов для соцсетей» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: факты, тон и читаемость с телефона. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

002. Пакет постов для соцсетей — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Пакет постов для соцсетей. Клиент: бренд или эксперт. Готовый результат: 12 постов и 12 коротких анонсов. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Пакет постов для соцсетей». Данные, которые нам нужны: продукты, описание, FAQ, прошлые публикации. Выходной продукт: 12 постов и 12 коротких анонсов. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «12 постов и 12 коротких анонсов» для вымышленного заказчика категории «бренд или эксперт». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстра-

ционные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Пакет постов для соцсетей» как независимый редактор. Критерий проверки: факты, тон и читаемость с телефона. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «12 постов и 12 коротких анонсов». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

002. Пакет постов для соцсетей — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «бренд или эксперт»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 12 постов и 12 коротких анонсов. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 6,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «12 постов и 12 коротких анонсов», контроль: факты, тон и читаемость с телефона, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «факты, тон и читаемость с телефона». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 3 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

002. Пакет постов для соцсетей — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «бренд или эксперт». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: продукты, описание, FAQ, прошлые публикации. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 12 постов и 12 коротких анонсов.

• Проверены входные сведения: продукты, описание, FAQ, прошлые публикации.

• Выполнен особый критерий: факты, тон и читаемость с телефона.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 12 постов и 12 коротких анонсов. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: факты, тон и читаемость с телефона. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «12 постов и 12 коротких анонсов». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Пакет постов для соцсетей», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

003. Статья для корпоративного блога — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — B2B-компания. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: статья, лид, подзаголовки, источники. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: интервью эксперта и проверенные данные. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: статья, лид, подзаголовки, источники. 5. Самопроверка: актуальность ссылок и редактура. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 4,000 #. «Стандарт» — полный объём «статья, лид, подзаголовки, источники», ориентир 7,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 12,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчи-

тать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю статья, лид, подзаголовки, источники. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

003. Статья для корпоративного блога — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите интервью эксперта и проверенные данные. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «статья, лид, подзаголовки, источники». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ,

таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «Статья для корпоративного блога» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: актуальность ссылок и редактура. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

003. Статья для корпоративного блога — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Статья для корпоративного блога. Клиент: B2B-компания. Готовый результат: статья, лид, подзаголовки, источники. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Статья для корпоративного блога». Данные, которые нам нужны: интервью эксперта и проверенные данные. Выходной продукт: статья, лид, подзаголовки, источники. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «статья, лид, подзаголовки, источники» для вымышленного заказчика категории «B2B-компания». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демон-

страционные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Статья для корпоративного блога» как независимый редактор. Критерий проверки: актуальность ссылок и редактура. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «статья, лид, подзаголовки, источники». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

003. Статья для корпоративного блога — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «B2B-компания»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю статья, лид, подзаголовки, источники. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 7,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыноч-

ным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «статья, лид, подзаголовки, источники», контроль: актуальность ссылок и редактура, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «актуальность ссылок и редактура». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 1 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

003. Статья для корпоративного блога — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «B2B-компания». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: интервью эксперта и проверенные данные. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: статья, лид, подзаголовки, источники.

• Проверены входные сведения: интервью эксперта и проверенные данные.

• Выполнен особый критерий: актуальность ссылок и редактура.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: статья, лид, подзаголовки, источники. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: актуальность ссылок и редактура. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «статья, лид, подзаголовки, источники». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Статья для корпоративного блога», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

004. Тексты для лендинга — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — сервисная компания. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: первый экран, оффер, блоки выгод, CTA. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: условия, аудитория, реальные преимущества. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: первый экран, оффер, блоки выгод, CTA. 5. Самопроверка: честность преимуществ и цепочка действий. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 4,500 #. «Стандарт» — полный объём «первый экран, оффер, блоки выгод, CTA», ориентир 8,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 13,500 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно

пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю первый экран, оффер, блоки выгод, CTA. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

004. Тексты для лендинга — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите условия, аудитория, реальные преимущества. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «первый экран, оффер, блоки выгод, CTA». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Тексты для лендинга» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: честность преимуществ и цепочка действий. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

004. Тексты для лендинга — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Тексты для лендинга. Клиент: сервисная компания. Готовый результат: первый экран, оффер, блоки выгод, CTA. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Тексты для лендинга». Данные, которые нам нужны: условия, аудитория, реальные преимущества. Выходной продукт: первый экран, оффер, блоки выгод, CTA. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «первый экран, оффер, блоки выгод, CTA» для вымышленного заказчика категории «сервисная компания». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как

демонстрационные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Тексты для лендинга» как независимый редактор. Критерий проверки: честность преимуществ и цепочка действий. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «первый экран, оффер, блоки выгод, CTA». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

004. Тексты для лендинга — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «сервисная компания»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю первый экран, оффер, блоки выгод, CTA. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 8,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыноч-

ным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «первый экран, оффер, блоки выгод, CTA», контроль: честность преимуществ и цепочка действий, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «честность преимуществ и цепочка действий». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 2 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

004. Тексты для лендинга — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «сервисная компания». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: условия, аудитория, реальные преимущества. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: первый экран, оффер, блоки выгод, CTA.

• Проверены входные сведения: условия, аудитория, реальные преимущества.

• Выполнен особый критерий: честность преимуществ и цепочка действий.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: первый экран, оффер, блоки выгод, CTA. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: честность преимуществ и цепочка действий. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «первый экран, оффер, блоки выгод, CTA». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Тексты для лендинга», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

005. Серия писем для подписчиков — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — онлайн-школа. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 5 писем, темы и варианты CTA. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: программа, база с согласиями, FAQ. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 5 писем, темы и варианты CTA. 5. Самопроверка: обязательное согласие на рассылку. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 4,500 #. «Стандарт» — полный объём «5 писем, темы и варианты CTA», ориентир 9,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 14,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать

после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 5 писем, темы и варианты CTA. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

005. Серия писем для подписчиков — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите программа, база с согласиями, FAQ. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «5 писем, темы и варианты CTA». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «Серия писем для под-

писчиков» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: обязательное согласие на рассылку. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

005. Серия писем для подписчиков — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Серия писем для подписчиков. Клиент: онлайн-школа. Готовый результат: 5 писем, темы и варианты CTA. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Серия писем для подписчиков». Данные, которые нам нужны: программа, база с согласиями, FAQ. Выходной продукт: 5 писем, темы и варианты CTA. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «5 писем, темы и варианты CTA» для вымышленного заказчика категории «онлайн-школа». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Серия писем для подписчиков» как независимый редактор. Критерий проверки: обязательное согласие на рассылку. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «5 писем, темы и варианты CTA». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

005. Серия писем для подписчиков — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «онлайн-школа»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 5 писем, темы и варианты CTA. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 9,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «5 писем, темы и варианты CTA», контроль: обязательное согласие на рассылку, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «обязательное согласие на рассылку». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 3 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

005. Серия писем для подписчиков — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «онлайн-школа». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: программа, база с согласиями, FAQ. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 5 писем, темы и варианты CTA.

• Проверены входные сведения: программа, база с согласиями, FAQ.

• Выполнен особый критерий: обязательное согласие на рассылку.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 5 писем, темы и варианты CTA. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: обязательное согласие на рассылку. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «5 писем, темы и варианты CTA». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Серия писем для подписчиков», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

006. Коммерческие описания услуг — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — салон или агентство. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 8 страниц или карточек услуг. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: перечень услуг, особенности, цены. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 8 страниц или карточек услуг. 5. Самопроверка: точность цены и ограничений. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 5,500 #. «Стандарт» — полный объём «8 страниц или карточек услуг», ориентир 10,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 16,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать

после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 8 страниц или карточек услуг. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

006. Коммерческие описания услуг — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите перечень услуг, особенности, цены. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «8 страниц или карточек услуг». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «Коммерческие описания

услуг» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: точность цены и ограничений. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

006. Коммерческие описания услуг — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Коммерческие описания услуг. Клиент: салон или агентство. Готовый результат: 8 страниц или карточек услуг. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Коммерческие описания услуг». Данные, которые нам нужны: перечень услуг, особенности, цены. Выходной продукт: 8 страниц или карточек услуг. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «8 страниц или карточек услуг» для вымышленного заказчика категории «салон или агентство». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстра-

ционные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Коммерческие описания услуг» как независимый редактор. Критерий проверки: точность цены и ограничений. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «8 страниц или карточек услуг». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

006. Коммерческие описания услуг — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «салон или агентство»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 8 страниц или карточек услуг. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 10,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «8 страниц или карточек услуг», контроль: точность цены и ограничений, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «точность цены и ограничений». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 1 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

006. Коммерческие описания услуг — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «салон или агентство». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: перечень услуг, особенности, цены. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 8 страниц или карточек услуг.

• Проверены входные сведения: перечень услуг, особенности, цены.

• Выполнен особый критерий: точность цены и ограничений.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 8 страниц или карточек услуг. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: точность цены и ограничений. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «8 страниц или карточек услуг». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Коммерческие описания услуг», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

007. База ответов на FAQ — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — служба поддержки. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 30 ответов по категориям. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: реальные обращения и политика компании. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 30 ответов по категориям. 5. Самопроверка: никаких выдуманных правил возврата. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 6,000 #. «Стандарт» — полный объём «30 ответов по категориям», ориентир 11,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 17,500 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать по-

сле уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 30 ответов по категориям. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

007. База ответов на FAQ — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите реальные обращения и политика компании. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «30 ответов по категориям». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «База ответов на FAQ» су-

щественна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: никаких выдуманных правил возврата. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

007. База ответов на FAQ — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: База ответов на FAQ. Клиент: служба поддержки. Готовый результат: 30 ответов по категориям. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «База ответов на FAQ». Данные, которые нам нужны: реальные обращения и политика компании. Выходной продукт: 30 ответов по категориям. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «30 ответов по категориям» для вымышленного заказчика категории «служба поддержки». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «База ответов на FAQ» как независимый редактор. Критерий проверки: никаких выдуманных правил возврата. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «30 ответов по категориям». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

007. База ответов на FAQ — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «служба поддержки»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 30 ответов по категориям. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 11,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «30 ответов по категориям», контроль: никаких выдуманных правил возврата, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «никаких выдуманных правил возврата». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 2 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

007. База ответов на FAQ — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «служба поддержки». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: реальные обращения и политика компании. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 30 ответов по категориям.

• Проверены входные сведения: реальные обращения и политика компании.

• Выполнен особый критерий: никаких выдуманных правил возврата.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 30 ответов по категориям. В папке есть

финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: никаких выдуманных правил возврата. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «30 ответов по категориям». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «База ответов на FAQ», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

008. Сценарий продающего вебинара — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — преподаватель. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: структура 45 минут и переходы. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: тема, материалы, экспертиза. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: структура 45 минут и переходы. 5. Самопроверка: проверка обещаний и тайминга. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 2,000 #. «Стандарт» — полный объём «структура 45 минут и переходы», ориентир 4,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 7,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать

после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю структура 45 минут и переходы. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

008. Сценарий продающего вебинара — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите тема, материалы, экспертиза. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «структура 45 минут и переходы». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Сценарий продающего вебинара» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: проверка обещаний и тайминга. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

008. Сценарий продающего вебинара — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Сценарий продающего вебинара. Клиент: преподаватель. Готовый результат: структура 45 минут и переходы. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Сценарий продающего вебинара». Данные, которые нам нужны: тема, материалы, экспертиза. Выходной продукт: структура 45 минут и переходы. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «структура 45 минут и переходы» для вымышленного заказчика категории «преподаватель». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Сценарий продающего вебинара» как независимый редактор. Критерий проверки: проверка обещаний и тайминга. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «структура 45 минут и переходы». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

008. Сценарий продающего вебинара — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «преподаватель»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю структура 45 минут и переходы. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 4,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыноч-

ным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «структура 45 минут и переходы», контроль: проверка обещаний и тайминга, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «проверка обещаний и тайминга». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 3 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

008. Сценарий продающего вебинара — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «преподаватель». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: тема, материалы, экспертиза. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: структура 45 минут и переходы.

• Проверены входные сведения: тема, материалы, экспертиза.

• Выполнен особый критерий: проверка обещаний и тайминга.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: структура 45 минут и переходы. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: проверка обещаний и тайминга. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «структура 45 минут и переходы». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Сценарий продающего вебинара», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

009. Редактура чернового текста — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — автор книги или эксперт. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: вычитка, улучшенная версия, комментарии. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: авторский текст и словарь терминов. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: вычитка, улучшенная версия, комментарии. 5. Самопроверка: сохранение смысла и авторского голоса. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 3,000 #. «Стандарт» — полный объём «вычитка, улучшенная версия, комментарии», ориентир 5,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 8,500 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно

пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю вычитка, улучшенная версия, комментарии. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

009. Редактура чернового текста — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите авторский текст и словарь терминов. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «вычитка, улучшенная версия, комментарии». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «Редактура чернового тек-

ста» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: сохранение смысла и авторского голоса. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

009. Редактура чернового текста — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Редактура чернового текста. Клиент: автор книги или эксперт. Готовый результат: вычитка, улучшенная версия, комментарии. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Редактура чернового текста». Данные, которые нам нужны: авторский текст и словарь терминов. Выходной продукт: вычитка, улучшенная версия, комментарии. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «вычитка, улучшенная версия, комментарии» для вымышленного заказчика категории «автор книги или эксперт». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более

заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрационные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Редактура чернового текста» как независимый редактор. Критерий проверки: сохранение смысла и авторского голоса. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «вычитка, улучшенная версия, комментарии». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

009. Редактура чернового текста — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «автор книги или эксперт»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю вычитка, улучшенная версия, комментарии. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 5,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыноч-

ным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «вычитка, улучшенная версия, комментарии», контроль: сохранение смысла и авторского голоса, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «сохранение смысла и авторского голоса». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 1 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

009. Редактура чернового текста — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «автор книги или эксперт». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: авторский текст и словарь терминов. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: вычитка, улучшенная версия, комментарии.

• Проверены входные сведения: авторский текст и словарь терминов.

• Выполнен особый критерий: сохранение смысла и авторского голоса.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: вычитка, улучшенная версия, комментарии. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: сохранение смысла и авторского голоса. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «вычитка, улучшенная версия, комментарии». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Редактура чернового текста», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

010. История кейса клиента — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — агентство. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: интервью, текст кейса и цитаты. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: подтвержденные факты, разрешенные цитаты. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: интервью, текст кейса и цитаты. 5. Самопроверка: согласия и проверка цифр. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 3,500 #. «Стандарт» — полный объём «интервью, текст кейса и цитаты», ориентир 6,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 10,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов

и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю интервью, текст кейса и цитаты. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

010. История кейса клиента — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите подтвержденные факты, разрешенные цитаты. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «интервью, текст кейса и цитаты». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «История кейса клиента» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: согласия и проверка цифр. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

010. История кейса клиента — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: История кейса клиента. Клиент: агентство. Готовый результат: интервью, текст кейса и цитаты. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «История кейса клиента». Данные, которые нам нужны: подтвержденные факты, разрешенные цитаты. Выходной продукт: интервью, текст кейса и цитаты. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «интервью, текст кейса и цитаты» для вымышленного заказчика категории «агентство». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «История кейса клиента» как независимый редактор. Критерий проверки: согласия и проверка цифр. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «интервью, текст кейса и цитаты». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

010. История кейса клиента — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «агентство»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю интервью, текст кейса и цитаты. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 6,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «интервью, текст кейса и цитаты», контроль: согласия и проверка цифр, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «согласия и проверка цифр». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 2 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

010. История кейса клиента — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «агентство». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: подтвержденные факты, разрешенные цитаты. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: интервью, текст кейса и цитаты.

• Проверены входные сведения: подтвержденные факты, разрешенные цитаты.

• Выполнен особый критерий: согласия и проверка цифр.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: интервью, текст кейса и цитаты. В пап-

ке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: согласия и проверка цифр. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «интервью, текст кейса и цитаты». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «История кейса клиента», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

011. Обложка электронной книги — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — автор электронной книги. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 2 концепта и финальный файл обложки. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: название, жанр, автор, требования площадки. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 2 концепта и финальный файл обложки. 5. Самопроверка: читаемость в миниатюре и права на активы. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 3,500 #. «Стандарт» — полный объём «2 концепта и финальный файл обложки», ориентир 7,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир

11,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 2 концепта и финальный файл обложки. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

011. Обложка электронной книги — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите название, жанр, автор, требования площадки. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «2 концепта и финальный файл обложки». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Обложка электронной книги» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: читаемость в миниатюре и права на активы. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

011. Обложка электронной книги — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Обложка электронной книги. Клиент: автор электронной книги. Готовый результат: 2 концепта и финальный файл обложки. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Обложка электронной книги». Данные, которые нам нужны: название, жанр, автор, требования площадки. Выходной продукт: 2 концепта и финальный файл обложки. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «2 концепта и финальный файл обложки» для вымышленного заказчика категории «автор электронной книги». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как

демонстрационные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Обложка электронной книги» как независимый редактор. Критерий проверки: читаемость в миниатюре и права на активы. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «2 концепта и финальный файл обложки». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

011. Обложка электронной книги — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «автор электронной книги»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 2 концепта и финальный файл обложки. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 7,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «2 концепта и финальный файл обложки», контроль: читаемость в миниатюре и права на активы, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «читаемость в миниатюре и права на активы». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 2 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

011. Обложка электронной книги — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «автор электронной книги». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: название, жанр, автор, требования площадки. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 2 концепта и финальный файл обложки.

• Проверены входные сведения: название, жанр, автор, требования площадки.

• Выполнен особый критерий: читаемость в миниатюре и права на активы.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 2 концепта и финальный файл обложки. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: читаемость в миниатюре и права на активы. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «2 концепта и финальный файл обложки». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Обложка электронной книги», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

012. Обложки постов — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — блогер или бренд. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 10 квадратных визуалов. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: темы, фирменная палитра, размеры. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 10 квадратных визуалов. 5. Самопроверка: единый стиль и читаемые заголовки. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 4,500 #. «Стандарт» — полный объём «10 квадратных визуалов», ориентир 8,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 13,500 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать после

уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 10 квадратных визуалов. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

012. Обложки постов — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите темы, фирменная палитра, размеры. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «10 квадратных визуалов». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «Обложки постов» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый

или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: единый стиль и читаемые заголовки. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

012. Обложки постов — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Обложки постов. Клиент: блогер или бренд. Готовый результат: 10 квадратных визуалов. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Обложки постов». Данные, которые нам нужны: темы, фирменная палитра, размеры. Выходной продукт: 10 квадратных визуалов. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «10 квадратных визуалов» для вымышленного заказчика категории «блогер или бренд». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрационные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Обложки постов» как независимый редактор. Критерий проверки: единый стиль и читаемые заголовки. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «10 квадратных визуалов». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

012. Обложки постов — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «блогер или бренд»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 10 квадратных визуалов. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 8,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «10 квадратных визуалов», контроль: единый стиль и читаемые заголовки, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «единый стиль и читаемые заголовки». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 3 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

012. Обложки постов — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «блогер или бренд». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: темы, фирменная палитра, размеры. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 10 квадратных визуалов.

• Проверены входные сведения: темы, фирменная палитра, размеры.

• Выполнен особый критерий: единый стиль и читаемые заголовки.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 10 квадратных визуалов. В папке есть

финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: единый стиль и читаемые заголовки. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «10 квадратных визуалов». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Обложки постов», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

013. Баннеры рекламной кампании — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — магазин. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 6 адаптаций 3 ключевых макетов. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: оффер, текст, аудитория, требования сети. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 6 адаптаций 3 ключевых макетов. 5. Самопроверка: нет скрытых условий акции. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 5,500 #. «Стандарт» — полный объём «6 адаптаций 3 ключевых макетов», ориентир 10,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 16,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов

и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 6 адаптаций 3 ключевых макетов. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

013. Баннеры рекламной кампании — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите оффер, текст, аудитория, требования сети. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «6 адаптаций 3 ключевых макетов». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Баннеры рекламной кампании» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: нет скрытых условий акции. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

013. Баннеры рекламной кампании — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Баннеры рекламной кампании. Клиент: магазин. Готовый результат: 6 адаптаций 3 ключевых макетов. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Баннеры рекламной кампании». Данные, которые нам нужны: оффер, текст, аудитория, требования сети. Выходной продукт: 6 адаптаций 3 ключевых макетов. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «6 адаптаций 3 ключевых макетов» для вымышленного заказчика категории «магазин». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Баннеры рекламной кампании» как независимый редактор. Критерий проверки: нет скрытых условий акции. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «6 адаптаций 3 ключевых макетов». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

013. Баннеры рекламной кампании — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «магазин»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 6 адаптаций 3 ключевых макетов. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 10,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «6 адаптаций 3 ключевых макетов», контроль: нет скрытых условий акции, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «нет скрытых условий акции». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 1 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

013. Баннеры рекламной кампании — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «магазин». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: оффер, текст, аудитория, требования сети. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 6 адаптаций 3 ключевых макетов.

• Проверены входные сведения: оффер, текст, аудитория, требования сети.

• Выполнен особый критерий: нет скрытых условий акции.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 6 адаптаций 3 ключевых макетов. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: нет скрытых условий акции. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «6 адаптаций 3 ключевых макетов». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Баннеры рекламной кампании», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

014. Инфографика с данными — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — обучающий проект. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 3 инфографики с проверенными числами. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: таблица исходных показателей. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 3 инфографики с проверенными числами. 5. Самопроверка: пересчёт каждого показателя. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 6,000 #. «Стандарт» — полный объём «3 инфографики с проверенными числами», ориентир 11,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 17,500 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно

пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 3 инфографики с проверенными числами. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

014. Инфографика с данными — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите таблица исходных показателей. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «3 инфографики с проверенными числами». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «Инфографика с данны-

ми» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: пересчёт каждого показателя. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

014. Инфографика с данными — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Инфографика с данными. Клиент: обучающий проект. Готовый результат: 3 инфографики с проверенными числами. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Инфографика с данными». Данные, которые нам нужны: таблица исходных показателей. Выходной продукт: 3 инфографики с проверенными числами. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «3 инфографики с проверенными числами» для вымышленного заказчика категории «обучающий проект». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как

демонстрационные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Инфографика с данными» как независимый редактор. Критерий проверки: пересчёт каждого показателя. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «3 инфографики с проверенными числами». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

014. Инфографика с данными — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «обучающий проект»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 3 инфографики с проверенными числами. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 11,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыноч-

ным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «3 инфографики с проверенными числами», контроль: пересчёт каждого показателя, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «пересчёт каждого показателя». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 2 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

014. Инфографика с данными — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «обучающий проект». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: таблица исходных показателей. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 3 инфографики с проверенными числами.

• Проверены входные сведения: таблица исходных показателей.

• Выполнен особый критерий: пересчёт каждого показателя.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 3 инфографики с проверенными числа-

ми. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: пересчёт каждого показателя. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «3 инфографики с проверенными числами». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Инфографика с данными», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

015. Превью для видео — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — видеоблогер. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 8 вариантов миниатюр. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: скрипты, кадры, реальные темы. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 8 вариантов миниатюр. 5. Самопроверка: без кликбейта и чужих лиц. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 6,500 #. «Стандарт» — полный объём «8 вариантов миниатюр», ориентир 12,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 20,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа

согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 8 вариантов миниатюр. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

015. Превью для видео — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите скрипты, кадры, реальные темы. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «8 вариантов миниатюр». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «Превью для видео» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый

или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: без кликбейта и чужих лиц. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

015. Превью для видео — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Превью для видео. Клиент: видеоблогер. Готовый результат: 8 вариантов миниатюр. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Превью для видео». Данные, которые нам нужны: скрипты, кадры, реальные темы. Выходной продукт: 8 вариантов миниатюр. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «8 вариантов миниатюр» для вымышленного заказчика категории «видеоблогер». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрационные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Превью для видео» как независимый редактор. Критерий проверки: без кликбейта и чужих лиц. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «8 вариантов миниатюр». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

015. Превью для видео — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «видеоблогер»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 8 вариантов миниатюр. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 12,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «8 вариантов миниатюр», контроль: без кликбейта и чужих лиц, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «без кликбейта и чужих лиц». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 3 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

015. Превью для видео — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «видеоблогер». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: скрипты, кадры, реальные темы. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 8 вариантов миниатюр.

• Проверены входные сведения: скрипты, кадры, реальные темы.

• Выполнен особый критерий: без кликбейта и чужих лиц.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 8 вариантов миниатюр. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: без кликбейта и чу-

жих лиц. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «8 вариантов миниатюр». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Превью для видео», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

016. Постер мероприятия — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — организатор событий. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: афиша для печати и соцсетей. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: дата, место, цены, контакты. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: афиша для печати и соцсетей. 5. Самопроверка: проверка всех реквизитов. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 7,500 #. «Стандарт» — полный объём «афиша для печати и соцсетей», ориентир 14,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 22,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать

после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю афиша для печати и соцсетей. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

016. Постер мероприятия — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите дата, место, цены, контакты. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «афиша для печати и соцсетей». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «Постер мероприятия» су-

щественна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: проверка всех реквизитов. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

016. Постер мероприятия — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Постер мероприятия. Клиент: организатор событий. Готовый результат: афиша для печати и соцсетей. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Постер мероприятия». Данные, которые нам нужны: дата, место, цены, контакты. Выходной продукт: афиша для печати и соцсетей. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «афиша для печати и соцсетей» для вымышленного заказчика категории «организатор событий». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрационные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Постер мероприятия» как независимый редактор. Критерий проверки: проверка всех реквизитов. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «афиша для печати и соцсетей». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

016. Постер мероприятия — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «организатор событий»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю афиша для печати и соцсетей. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 14,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «афиша для печати и соцсетей», контроль: проверка всех реквизитов, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «проверка всех реквизитов». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 1 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

016. Постер мероприятия — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «организатор событий». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: дата, место, цены, контакты. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: афиша для печати и соцсетей.

• Проверены входные сведения: дата, место, цены, контакты.

• Выполнен особый критерий: проверка всех реквизитов.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: афиша для печати и соцсетей. В папке

есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: проверка всех реквизитов. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «афиша для печати и соцсетей». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Постер мероприятия», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

017. Приглашения и сертификаты — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — локальная студия. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: набор из 4 шаблонов. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: тексты, логотип и правила использования. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: набор из 4 шаблонов. 5. Самопроверка: место под переменные данные. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 8,000 #. «Стандарт» — полный объём «набор из 4 шаблонов», ориентир 15,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 24,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа со-

гласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю набор из 4 шаблонов. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

017. Приглашения и сертификаты — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите тексты, логотип и правила использования. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «набор из 4 шаблонов». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локальная среда разработки. Для услуги «Приглашения и сертифи-

каты» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: место под переменные данные. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

017. Приглашения и сертификаты — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Приглашения и сертификаты. Клиент: локальная студия. Готовый результат: набор из 4 шаблонов. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Приглашения и сертификаты». Данные, которые нам нужны: тексты, логотип и правила использования. Выходной продукт: набор из 4 шаблонов. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «набор из 4 шаблонов» для вымышленного заказчика категории «локальная студия». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Приглашения и сертификаты» как независимый редактор. Критерий проверки: место под переменные данные. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «набор из 4 шаблонов». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

017. Приглашения и сертификаты — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «локальная студия»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю набор из 4 шаблонов. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 15,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «набор из 4 шаблонов», контроль: место под переменные данные, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «место под переменные данные». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 2 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

017. Приглашения и сертификаты — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «локальная студия». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: тексты, логотип и правила использования. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: набор из 4 шаблонов.

• Проверены входные сведения: тексты, логотип и правила использования.

• Выполнен особый критерий: место под переменные данные.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: набор из 4 шаблонов. В папке есть фи-

нальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: место под переменные данные. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «набор из 4 шаблонов». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Приглашения и сертификаты», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

018. Мини-гайд по фирменному стилю — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — молодой бренд. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: палитра, 2 шрифта, примеры композиции. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: позиционирование и лицензии. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: палитра, 2 шрифта, примеры композиции. 5. Самопроверка: контраст и возможность законного использования. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 3,000 #. «Стандарт» — полный объём «палитра, 2 шрифта, примеры композиции», ориентир 6,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 9,500 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно

пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю палитра, 2 шрифта, примеры композиции. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

018. Мини-гайд по фирменному стилю — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите позиционирование и лицензии. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «палитра, 2 шрифта, примеры композиции». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Мини-гайд по фирменному стилю» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: контраст и возможность законного использования. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

018. Мини-гайд по фирменному стилю — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Мини-гайд по фирменному стилю. Клиент: молодой бренд. Готовый результат: палитра, 2 шрифта, примеры композиции. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Мини-гайд по фирменному стилю». Данные, которые нам нужны: позиционирование и лицензии. Выходной продукт: палитра, 2 шрифта, примеры композиции. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «палитра, 2 шрифта, примеры композиции» для вымышленного заказчика категории «молодой бренд». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демон-

страционные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Мини-гайд по фирменному стилю» как независимый редактор. Критерий проверки: контраст и возможность законного использования. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «палитра, 2 шрифта, примеры композиции». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

018. Мини-гайд по фирменному стилю — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «молодой бренд»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю палитра, 2 шрифта, примеры композиции. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 6,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без

скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «палитра, 2 шрифта, примеры композиции», контроль: контраст и возможность законного использования, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «контраст и возможность законного использования». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 3 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

018. Мини-гайд по фирменному стилю — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «молодой бренд». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: позиционирование и лицензии. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: палитра, 2 шрифта, примеры композиции.

• Проверены входные сведения: позиционирование и лицензии.

• Выполнен особый критерий: контраст и возможность законного использования.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: палитра, 2 шрифта, примеры композиции. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: контраст и возможность законного использования. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «палитра, 2 шрифта, примеры композиции». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Мини-гайд по фирменному стилю», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

019. Иконки и иллюстрации для сайта — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — веб-студия. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 12 иллюстраций в едином стиле. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: структура страниц, размеры, стиль. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 12 иллюстраций в едином стиле. 5. Самопроверка: векторизация или прозрачность при необходимости. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 3,500 #. «Стандарт» — полный объём «12 иллюстраций в едином стиле», ориентир 7,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 11,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов

и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 12 иллюстраций в едином стиле. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

019. Иконки и иллюстрации для сайта — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите структура страниц, размеры, стиль. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «12 иллюстраций в едином стиле». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Иконки и иллюстрации для сайта» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: векторизация или прозрачность при необходимости. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

019. Иконки и иллюстрации для сайта — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Иконки и иллюстрации для сайта. Клиент: веб-студия. Готовый результат: 12 иллюстраций в едином стиле. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Иконки и иллюстрации для сайта». Данные, которые нам нужны: структура страниц, размеры, стиль. Выходной продукт: 12 иллюстраций в едином стиле. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «12 иллюстраций в едином стиле» для вымышленного заказчика категории «веб-студия». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Иконки и иллюстрации для сайта» как независимый редактор. Критерий проверки: векторизация или прозрачность при необходимости. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «12 иллюстраций в едином стиле». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

019. Иконки и иллюстрации для сайта — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «веб-студия»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 12 иллюстраций в едином стиле. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 7,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыноч-

ным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «12 иллюстраций в едином стиле», контроль: векторизация или прозрачность при необходимости, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «векторизация или прозрачность при необходимости». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 1 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

019. Иконки и иллюстрации для сайта — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «веб-студия». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: структура страниц, размеры, стиль. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 12 иллюстраций в едином стиле.

• Проверены входные сведения: структура страниц, размеры, стиль.

• Выполнен особый критерий: векторизация или прозрачность при необходимости.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 12 иллюстраций в едином стиле. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: векторизация или прозрачность при необходимости. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «12 иллюстраций в едином стиле». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Иконки и иллюстрации для сайта», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

020. Карусель карточек для соцсетей — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — эксперт. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: 8 слайдов с типографикой. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: план материала, факты, оформление. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: 8 слайдов с типографикой. 5. Самопроверка: логика чтения и размеры. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 4,500 #. «Стандарт» — полный объём «8 слайдов с типографикой», ориентир 8,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 13,500 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов и

числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю 8 слайдов с типографикой. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

020. Карусель карточек для соцсетей — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите план материала, факты, оформление. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «8 слайдов с типографикой». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Карусель карточек для соцсетей» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: логика чтения и размеры. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

020. Карусель карточек для соцсетей — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Карусель карточек для соцсетей. Клиент: эксперт. Готовый результат: 8 слайдов с типографикой. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Карусель карточек для соцсетей». Данные, которые нам нужны: план материала, факты, оформление. Выходной продукт: 8 слайдов с типографикой. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «8 слайдов с типографикой» для вымышленного заказчика категории «эксперт». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрационные. Поясни плю-

сы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Карусель карточек для соцсетей» как независимый редактор. Критерий проверки: логика чтения и размеры. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «8 слайдов с типографикой». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

020. Карусель карточек для соцсетей — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «эксперт»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю 8 слайдов с типографикой. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 8,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыноч-

ным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «8 слайдов с типографикой», контроль: логика чтения и размеры, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «логика чтения и размеры». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 2 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

020. Карусель карточек для соцсетей — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «эксперт». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: план материала, факты, оформление. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: 8 слайдов с типографикой.

• Проверены входные сведения: план материала, факты, оформление.

• Выполнен особый критерий: логика чтения и размеры.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: 8 слайдов с типографикой. В папке есть

финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: логика чтения и размеры. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «8 слайдов с типографикой». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Карусель карточек для соцсетей», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

021. Одностраничный сайт услуги — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — частный специалист. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: адаптивный лендинг из 5–7 блоков. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: оффер, контакты, фото, политика данных. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: адаптивный лендинг из 5–7 блоков. 5. Самопроверка: мобильная версия и рабочая форма. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 11,500 #. «Стандарт» — полный объём «адаптивный лендинг из 5–7 блоков», ориентир 21,500 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 34,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчи-

тать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю адаптивный лендинг из 5–7 блоков. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

021. Одностраничный сайт услуги — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите оффер, контакты, фото, политика данных. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «адаптивный лендинг из 5–7 блоков». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Одностраничный сайт услуги» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: мобильная версия и рабочая форма. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

021. Одностраничный сайт услуги — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Одностраничный сайт услуги. Клиент: частный специалист. Готовый результат: адаптивный лендинг из 5–7 блоков. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Одностраничный сайт услуги». Данные, которые нам нужны: оффер, контакты, фото, политика данных. Выходной продукт: адаптивный лендинг из 5–7 блоков. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «адаптивный лендинг из 5–7 блоков» для вымышленного заказчика категории «частный специалист». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демон-

страционные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Одностраничный сайт услуги» как независимый редактор. Критерий проверки: мобильная версия и рабочая форма. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «адаптивный лендинг из 5–7 блоков». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

021. Одностраничный сайт услуги — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «частный специалист»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю адаптивный лендинг из 5–7 блоков. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 21,500 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «адаптивный лендинг из 5–7 блоков», контроль: мобильная версия и рабочая форма, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «мобильная версия и рабочая форма». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 2 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

021. Одностраничный сайт услуги — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «частный специалист». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: оффер, контакты, фото, политика данных. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: адаптивный лендинг из 5–7 блоков.

• Проверены входные сведения: оффер, контакты, фото, политика данных.

• Выполнен особый критерий: мобильная версия и рабочая форма.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: адаптивный лендинг из 5–7 блоков. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: мобильная версия и рабочая форма. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «адаптивный лендинг из 5–7 блоков». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Одностраничный сайт услуги», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

022. Сайт-портфолио — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — фрилансер. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: главная, работы, об авторе и контакты. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: кейсы, разрешённые изображения, ссылки. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: главная, работы, об авторе и контакты. 5. Самопроверка: корректные ссылки и загрузка. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 13,500 #. «Стандарт» — полный объём «главная, работы, об авторе и контакты», ориентир 25,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 40,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно

пересчитать после уточнения количества единиц, исходных материалов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю главная, работы, об авторе и контакты. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

022. Сайт-портфолио — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите кейсы, разрешённые изображения, ссылки. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «главная, работы, об авторе и контакты». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Сайт-портфолио» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: корректные ссылки и загрузка. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

022. Сайт-портфолио — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Сайт-портфолио. Клиент: фрилансер. Готовый результат: главная, работы, об авторе и контакты. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Сайт-портфолио». Данные, которые нам нужны: кейсы, разрешённые изображения, ссылки. Выходной продукт: главная, работы, об авторе и контакты. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «главная, работы, об авторе и контакты» для вымышленного заказчика категории «фрилансер». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Сайт-портфолио» как независимый редактор. Критерий проверки: корректные ссылки и загрузка. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «главная, работы, об авторе и контакты». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

022. Сайт-портфолио — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «фрилансер»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю главная, работы, об авторе и контакты. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 25,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «главная, работы, об авторе и контакты», контроль: корректные ссылки и загрузка, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «корректные ссылки и загрузка». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 3 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

022. Сайт-портфолио — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «фрилансер». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: кейсы, разрешённые изображения, ссылки. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: главная, работы, об авторе и контакты.

• Проверены входные сведения: кейсы, разрешённые изображения, ссылки.

• Выполнен особый критерий: корректные ссылки и загрузка.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: главная, работы, об авторе и контакты. В папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: корректные ссылки и загрузка. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «главная, работы, об авторе и контакты». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Сайт-портфолио», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

023. Сайт кафе с меню — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — кафе. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: меню, адрес, режим, кнопка связи. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

Что входит в работу

1. Короткий бриф и фиксация ожиданий. 2. Организация исходников: актуальное меню, цены и изображения. 3. Черновая структура и один образец для согласования. 4. Производство всего комплекта: меню, адрес, режим, кнопка связи. 5. Самопроверка: актуальность информации и мобильный UX. 6. Передача итоговых файлов и инструкции.

Три варианта пакета

«Старт» — ограниченный пилот, примерная расчётная цена 15,500 #. «Стандарт» — полный объём «меню, адрес, режим, кнопка связи», ориентир 29,000 #. «Расширенный» — дополнительная адаптация/объяснения, ориентир 46,000 #. Пакеты являются примерами: стоимость нужно пересчитать после уточнения количества единиц, исходных матери-

алов и числа согласований.

Не включено по умолчанию

Покупка платных изображений, шрифтов, домена, хостинга, лицензий или доступа к сторонним системам; длительные созвоны, бесконечные правки, сложная юридическая экспертиза, рекламный бюджет, сопровождение после передачи. Каждый такой пункт обсуждают отдельно.

Формулировка для продажи

«Подготовлю меню, адрес, режим, кнопка связи. Сначала согласуем задачи и исходники, затем покажу черновой вариант, внесу один согласованный круг правок и передам финальные материалы. Качество и критерии сдачи зафиксируем в брифе».

Замечание о цене

Цены ниже — учебные стартовые диапазоны для моделирования предложения, не мониторинг рынка и не гарантия продажи. Пересчитайте под свои часы, навыки, налоги, правки и требования клиента.

023. Сайт кафе с меню — производство шаг за шагом

Шаг 1. Получение брифа

Попросите актуальное меню, цены и изображения. Отдельно узнайте: кто конечный пользователь, какой ожидается формат, существуют ли ограничения по стилю, где и как материал разместят. Зафиксируйте ответ письменно, без догадок.

Шаг 2. Подготовка структуры

Составьте карту результата «меню, адрес, режим, кнопка связи». Разбейте его на составные элементы, установите их количество, порядок и требования к каждому. Не просите модель сразу выдать полностью готовый коммерческий продукт.

Шаг 3. Работа с ИИ

Передайте нейросети только разрешённый обезличенный контекст. Попросите два-три варианта структуры, оцените недостатки, затем выберите направление. Для точных данных прикрепите проверенный справочник/таблицу, указав правило «не выдумывать отсутствующее».

Шаг 4. Ручная доводка

Доведите материал в подходящем редакторе: документ, таблица, графический макет, конструктор сайта или локаль-

ная среда разработки. Для услуги «Сайт кафе с меню» существенна не только идея, но и работающий, редактируемый или корректно экспортированный конечный артефакт.

Шаг 5. Тест до сдачи

Проверьте: актуальность информации и мобильный UX. Откройте файл на другом устройстве, проверьте типографику, ссылки, формулы, изображения или работоспособность в зависимости от формата. Критичные факты сверяйте по первоисточнику, а не по самоуверенному ответу модели.

Шаг 6. Согласование и архив

Отправьте промежуточную версию с тремя конкретными вопросами: верна ли структура, актуальны ли исходные данные, соответствует ли направление ожиданиям. После правок сохраните версию, исходники, согласованные условия, список использованных лицензий и итоговую дату.

023. Сайт кафе с меню — промпты на все этапы

Промпт № 1. Выяснить требования

«Работай как продюсер коммерческого проекта. Услуга: Сайт кафе с меню. Клиент: кафе. Готовый результат: меню, адрес, режим, кнопка связи. Сначала задай 10 вопросов о цели, аудитории, входных материалах, референсах, формате, ограничениях, сроках и правилах правок. Не предполагай ответы за клиента».

Промпт № 2. Сформировать структуру

«Построй рабочую структуру для задачи «Сайт кафе с меню». Данные, которые нам нужны: актуальное меню, цены и изображения. Выходной продукт: меню, адрес, режим, кнопка связи. Дай перечень компонентов с назначением каждого, критериями готовности и строкой «что необходимо проверить вручную». Не вводи несуществующие факты, цены, отзывы».

Промпт № 3. Черновик и альтернативы

«Создай демонстрационный образец продукта «меню, адрес, режим, кнопка связи» для вымышленного заказчика категории «кафе». Сделай вариант А — сдержанный и лаконичный; вариант Б — с более заметной подачей. Все цены, характеристики и имена помечай как демонстрацион-

ные. Поясни плюсы и минусы обоих вариантов».

Промпт № 4. Редактор качества

«Проверь черновик для «Сайт кафе с меню» как независимый редактор. Критерий проверки: актуальность информации и мобильный UX. Найди фактические пробелы, ошибки формата, невыполненные требования и риски прав. Верни таблицу «риск — серьёзность — как устранить — нужно ли спросить клиента». Не подменяй проверку первоисточников догадками».

Промпт № 5. Сдать работу

«Напиши спокойное сообщение клиенту о сдаче результата «меню, адрес, режим, кнопка связи». Укажи список файлов, что было сделано, что ещё следует проверить с его стороны, как оставить замечания в рамках одного согласованного раунда. Не обещай результативность продвижения».

023. Сайт кафе с меню — найти и убедить покупателя

Кому писать в первую очередь

Ищите публичные примеры недостаточной упаковки у компаний типа «кафе»: неактуальный файл, сложный текст, отсутствие структуры или слабый визуальный образ. Выбирайте только легальные каналы связи и учитывайте правила площадки. Не пишите массово одинаковые сообщения.

Первое сообщение

«Здравствуйте! Посмотрела ваши открытые материалы и заметила, что [конкретное наблюдение без оценочных оскорблений]. Я делаю меню, адрес, режим, кнопка связи. Могу показать короткий демонстрационный фрагмент, чтобы было понятно, подходит ли формат. Если актуально, задам четыре вопроса и предложу точный объём с ценой».

Если спрашивают: «Сколько?»

«По учебной оценке полный пакет такого объёма может быть около 29,000 #, но итог зависит от исходников и сроков. Уточню количество элементов, необходимость в редактуре и согласованиях — после этого зафиксирую смету без скрытых доплат». Не называйте учебный ориентир рыночным фактом.

Если говорят: «Я и сам через ИИ сделаю»

«Конечно, базовый черновик можно сделать самостоятельно. Моя услуга включает сбор требований, доведение до формата «меню, адрес, режим, кнопка связи», контроль: актуальность информации и мобильный UX, организацию файлов и правки. Если вам достаточно черновика, мой пакет действительно не нужен».

Что обещать и чего не обещать

Можно обещать: перечень файлов, конкретный объём, согласованный срок, один раунд правок, проверку «актуальность информации и мобильный UX». Нельзя: гарантированную выручку клиента, отсутствие ошибок при любом исходном материале, исключительное право на чужие активы, неограниченную поддержку без оплаты.

Следующий шаг

Предложите платный пилот на 1 небольших элементах вместо всего проекта: так клиент оценит подход, а вы проверите реальную трудоёмкость.

023. Сайт кафе с меню — сдача и тренировочный кейс

Кейс для портфолио

Возьмите вымышленную компанию в сфере «кафе». Придумайте только название и задачу, явно подпишите «учебный проект». Соберите материалы, необходимые для производства: актуальное меню, цены и изображения. Запрещено имитировать реальные отзывы, сертификаты или доходы.

Финишная проверка

• Согласован состав файлов: меню, адрес, режим, кнопка связи.

• Проверены входные сведения: актуальное меню, цены и изображения.

• Выполнен особый критерий: актуальность информации и мобильный UX.

• Открыты все экспортированные файлы; нет пустых страниц, ошибок отображения, битых ссылок.

• Проверены права на изображения, шрифты, голоса, музыку и коммерческое использование, где это требуется.

• Задокументированы один раунд правок и границы дополнительной работы.

Как передать результат

Письмо: «Готово: меню, адрес, режим, кнопка связи. В

папке есть финальные версии, исходники — если входили в пакет, и короткая инструкция. Проведена проверка: актуальность информации и мобильный UX. Пожалуйста, подтвердите получение и отправьте замечания одним списком до согласованной даты. Новые задания оценим отдельно».

Что можно предложить повторно

Через 2–4 недели спросите, насколько удобно пользоваться «меню, адрес, режим, кнопка связи». Предлагайте новую небольшую задачу только по выявленной потребности: адаптации форматов, обновление фактов, новую порцию материалов или обучающую инструкцию. Никаких вымышленных показателей эффективности.

Домашняя работа

Создайте прототип «Сайт кафе с меню», опишите 5 типовых ошибок, оцените часы на каждый этап и сделайте одностраничный прайс. Попросите знакомого проверить работу как клиента, не подсказывая ему, что вы хотели сказать.

024. Промосайт события — что именно продавать

Клиент и его задача

Типичный покупатель — организатор мероприятия. Обычно заказчику нужен не доступ к ИИ, а готовый продукт: программа, билеты, FAQ, адрес. В начале спросите, кто будет пользоваться результатом, что он должен улучшить и по каким признакам примут работу. Не приписывайте услуге достижение коммерческого эффекта, который исполнитель не контролирует.

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.