🎁 Подарок · Виктория Всеподрядова

100 промптов для бизнеса

Готовые запросы для GigaChat и Алисы: клиенты, продажи, тексты, отзывы, рутина

Виктория Всеподрядова
ИИ-мастер · vikavsepodryadova.ru

Без VPN
GigaChat и Алиса работают в России

Без кода
Копируете и вставляете свои данные

Сразу
Результат за минуты, а не за дни

Как пользоваться

1. Откройте нейросеть, которая работает в России без VPN: **GigaChat** (giga.chat) или **Алиса** (alice.yandex.ru).
2. Скопируйте промпт и замените всё в [квадратных скобках] своими данными.
3. Если ответ не понравился, напишите в тот же чат: «Короче», «Проще», «Добавь конкретики», «Дай 3 других варианта».

> **Главный секрет:** чем больше нейросеть знает о вашем бизнесе, тем лучше ответы. Перед работой отправьте в чат **промпт №0**, а потом пользуйтесь остальными в том же чате.

Промпт №0 — «Познакомьте нейросеть с бизнесом»

ПРОМПТ

Запомни информацию о моём бизнесе, я буду давать тебе задачи с учётом неё.
Название: [название]
Чем занимаемся: [1–2 предложения]
Город: [город]
Клиенты: [кто они, возраст, чем занимаются, что для них важно]
Услуги и цены: [список]
Чем мы лучше конкурентов: [2–3 пункта]
Тон общения: [дружелюбный на «вы» / деловой / молодёжный]
Ответь «Запомнила» и задай 3 уточняющих вопроса, если чего-то не хватает.

1. Ответы клиентам

1. Напиши вежливый ответ клиенту, который спрашивает цену на [услугу]. Назови цену [сумма], коротко объясни, что входит, и предложи записаться. 3–4 предложения.
2. Клиент пишет: «[текст]». Напиши 3 варианта ответа: короткий, подробный и с предложением следующего шага.
3. Клиент говорит «дорого». Напиши 3 ответа, которые объясняют ценность [услуги] без давления и без скидки.
4. Клиент недоволен: «[текст жалобы]». Напиши ответ: признай проблему, извинись без оправданий, предложи решение [какое].
5. Напиши ответ клиенту, который пропал после того, как узнал цену. Цель — мягко вернуть его в диалог. Без навязчивости.

6. Составь 10 самых частых вопросов клиентов [ниши] и короткие ответы на них для нашего бизнеса.

7. Напиши сообщение-подтверждение записи на [дату, время, услугу] с адресом [адрес] и просьбой предупредить, если планы изменятся.

8. Напиши напоминание клиенту о записи завтра в [время]. Дружелюбно, коротко, с кнопкой-фразой «Подтвердить».

9. Клиент просит скидку. Напиши вежливый отказ и предложи альтернативу: [бонус / рассрочка / пакет].

10. Напиши шаблон приветствия для нового клиента в мессенджере: представься, спроси, чем помочь, и дай 3 варианта быстрых вопросов.

2. Продажи и скрипты

11. Напиши скрипт первого звонка клиенту, который оставил заявку на [услугу]. Цель — договориться о встрече/записи.

12. Составь список из 10 вопросов, чтобы выяснить потребность клиента в [услуге] перед продажей.

13. Напиши 5 ответов на возражение «Я подумаю» для [услуги].

14. Напиши 5 ответов на возражение «У конкурентов дешевле».

15. Придумай 3 пакета услуг (эконом, стандарт, премиум) для [бизнеса] с названиями, составом и ценами в диапазоне [от–до].

16. Напиши сообщение для повторной продажи клиенту, который покупал [услугу] [когда]. Предложи [что].

17. Придумай 10 идей акций для [бизнеса] на [месяц/праздник], которые не обесценивают услугу.

18. Напиши холодное сообщение владельцу [типа бизнеса] с предложением [нашей услуги]. Коротко, без спама, с одним вопросом в конце.

19. Опиши портрет идеального клиента для [бизнеса]: кто он, что болит, что хочет, где ищет, что мешает купить.

20. Напиши текст для продающей страницы [услуги]: заголовок, 3 выгоды, как проходит работа, цена, призыв к действию.

3. Соцсети и посты

21. Придумай 20 тем постов для [бизнеса] на месяц: польза, кейсы, закулисье, продажи.
22. Напиши пост о [теме] для Telegram-канала. Живым языком, 800–1000 знаков, с вопросом к подписчикам в конце.
23. Перепиши этот текст, чтобы он был короче и интереснее: [текст].
24. Придумай 10 цепляющих заголовков для поста о [теме].
25. Напиши сценарий рилса на 30 секунд о [теме]: зацепка в первые 3 секунды, суть, призыв.
26. Придумай 10 идей рилсов для [бизнеса], которые можно снять на телефон за 10 минут.
27. Напиши пост-кейс: клиент [кто], проблема [какая], что мы сделали, результат [какой].
28. Напиши пост «знакомство» от имени владельца [бизнеса]: кто я, почему начал, чем мы отличаемся.
29. Придумай 15 хештегов для поста о [теме] в [городе].
30. Напиши текст для сторис в 5 слайдов, который подводит к покупке [услуги].
31. Напиши пост с ответами на 5 мифов о [нише].
32. Напиши пост-подборку «5 ошибок при выборе [услуги]».
33. Придумай идею розыгрыша для [бизнеса]: приз, условия, текст поста.
34. Напиши описание профиля (био) для [соцсети] [бизнеса] до 150 символов с призывом.
35. Перепиши этот пост в 3 стилях: дружелюбный, экспертный, с юмором: [текст].

4. Тексты для сайта и объявлений

36. Напиши текст главной страницы сайта [бизнеса]: заголовок, подзаголовок, 4 преимущества, призыв.
37. Напиши объявление для Авито: [что продаём/услуга], [цена], [город]. Заголовок до 50 символов и описание с выгодами.

38. Напиши 5 вариантов заголовка объявления для [услуги], которые выделяются среди конкурентов.

39. Напиши описание услуги [название] для сайта: для кого, что входит, сколько длится, результат.

40. Напиши раздел «Частые вопросы» для сайта [бизнеса] — 8 вопросов и ответов.

41. Напиши раздел «О нас» для [бизнеса]: история, ценности, команда. Без канцелярита.

42. Напиши текст рассылки клиентам о [новости/акции]. Тема письма и текст до 500 знаков.

43. Напиши SMS до 70 символов о [акции/напоминании].

44. Придумай 10 вариантов названия для [нового бизнеса/услуги] и объясни каждое.

45. Напиши слоган для [бизнеса] — 10 вариантов, до 6 слов.

5. Отзывы и репутация

46. Напиши благодарный ответ на положительный отзыв: «[текст отзыва]». Персонально, без шаблонности.

47. Напиши ответ на негативный отзыв: «[текст]». Спокойно, без спора, с предложением решить вопрос в личных сообщениях.

48. Напиши сообщение клиенту с просьбой оставить отзыв на [площадке]. Коротко, со ссылкой [ссылка].

49. Проанализируй эти отзывы клиентов и выдели: за что хвалят, на что жалуются, что улучшить в первую очередь: [отзывы].

50. Напиши 5 вопросов для короткого опроса клиентов после [услуги].

51. Отзыв клиента: «[текст]». Сделай из него пост-кейс для соцсетей.

52. Напиши ответ на отзыв, где клиент частично прав: «[текст]».

6. Команда и сотрудники

53. Напиши текст вакансии [должность] для [бизнеса]: обязанности, требования, условия, [зарплата].

54. Составь 10 вопросов для собеседования [должность], чтобы проверить опыт и мотивацию.

55. Напиши инструкцию для нового сотрудника на первый день: что сделать, к кому обратиться, правила.

56. Составь чек-лист открытия и закрытия смены для [бизнеса].

57. Напиши регламент общения с клиентами для администратора: приветствие, правила, запрещённые фразы.

58. Напиши вежливое сообщение сотруднику о [проблеме: опоздания/ошибки], чтобы не обидеть, но решить вопрос.

59. Придумай систему мотивации для [должности] без больших затрат.

60. Напиши отказ кандидату после собеседования — вежливо и с благодарностью.

61. Составь план обучения нового [должность] на 2 недели.

62. Напиши объявление в рабочий чат о [изменении правил/графика]. Чётко и без негатива.

7. Деньги и цифры

63. Помоги рассчитать цену на [услугу]: себестоимость [сумма], аренда [сумма], желаемая прибыль [сумма/%], [N] клиентов в месяц.

64. Составь шаблон таблицы учёта доходов и расходов для [бизнеса] — какие колонки нужны.

65. Вот мои расходы за месяц: [список]. Найди, где можно сэкономить, и предложи 5 идей.

66. Объясни простыми словами, что такое [термин: маржа, ROI, юнит-экономика] на примере моего бизнеса.

67. Посчитай, сколько клиентов мне нужно в месяц, чтобы выйти в ноль: расходы [сумма], средний чек [сумма], маржа [%].

68. Напиши вежливое напоминание клиенту о неоплаченном счёте на [сумма] от [дата].

69. Напиши второе, более настойчивое напоминание о долге — без грубости, со ссылкой на договор.

70. Сравни 2 варианта: [вариант А] и [вариант Б]. Плюсы, минусы, риски, что выбрать при моих условиях [условия].

71. Придумай 5 способов увеличить средний чек в [бизнесе].

72. Составь план продаж на месяц: цель [сумма], средний чек [сумма], конверсия [%]. Сколько нужно заявок в неделю?

8. Документы и рутина

73. Напиши шаблон договора-оферты на [услугу] — структуру разделов, которую потом проверит юрист.

74. Напиши деловое письмо поставщику с просьбой [о скидке / переносе сроков / новых условиях].

75. Сократи этот текст до 5 главных пунктов: [текст].

76. Составь протокол встречи по этим заметкам: [заметки]. Решения, задачи, ответственные, сроки.

77. Составь план моего рабочего дня: задачи [список]. Расставь по важности и срочности.

78. Напиши шаблон коммерческого предложения для [услуги] юрлицу.

79. Проверь этот текст на ошибки и сделай его понятнее, не меняя смысл: [текст].

80. Переведи на английский/вьетнамский/китайский деловое сообщение: [текст].

81. Составь чек-лист запуска [нового направления/услуги].

82. Напиши инструкцию для клиента: как [пользоваться/подготовиться к услуге]. Пошагово и просто.

9. Идеи и стратегия

83. Предложи 10 идей, как привлечь клиентов в [бизнес] в [городе] с бюджетом до [сумма].

84. Проведи SWOT-анализ моего бизнеса: [описание].

85. Проанализируй конкурента по описанию: [описание/текст сайта]. Чем он сильнее, где слабее, как мне выделиться.

86. Придумай 5 новых услуг, которые можно добавить в [бизнес] без больших вложений.

87. Как мне выйти на [новую аудиторию]? Дай пошаговый план на месяц.

88. Придумай программу лояльности для постоянных клиентов [бизнеса].

89. Какие задачи в моём бизнесе можно отдать нейросети? Вот мой рабочий день: [описание].

90. Составь план развития бизнеса на 3 месяца: цель [какая], ресурсы [какие].

91. Предложи идеи партнёрства с другими бизнесами для [моего бизнеса] в [городе].

92. Задай мне 10 вопросов, которые помогут найти слабые места в моём бизнесе.

10. Обучение нейросети и боты

93. Ты — администратор [бизнеса]. Отвечай клиентам только по этой базе знаний, на «вы», коротко. Если ответа нет — скажи «уточню у менеджера». База: [текст].

94. Задай мне 15 вопросов о моём бизнесе, чтобы составить базу знаний для чат-бота.

95. Проверь эту базу знаний для бота: чего не хватает, что непонятно клиенту, что противоречит: [текст].

96. Притворись капризным клиентом [ниши] и задай мне 10 сложных вопросов. Потом оцени мои ответы.

97. Составь сценарий диалога бота: приветствие → выяснение потребности → цена → сбор имени и телефона.

98. Перепиши ответы моего бота, чтобы они звучали человечнее: [ответы].

99. Придумай имя и характер для чат-бота [бизнеса], чтобы клиентам было приятно общаться.

100. Составь список из 20 вопросов клиентов, на которых стоит проверить нашего бота перед запуском.

Следующий шаг: ИИ-бот, который работает за вас 24/7

Промпты экономят часы, но в чате с нейросетью всё равно сидите вы. В курсе **«ИИ-бот для бизнеса за вечер»** вы соберёте Telegram-бота, который делает это сам:

- ✓ отвечает клиентам днём и ночью по вашей базе знаний
- ✓ собирает заявки с именем и телефоном и отправляет менеджеру
- ✓ передаёт сложные вопросы человеку
- ✓ напоминает клиентам об оплатах и присылает отчёт по понедельникам
- ✓ готовый шаблон кода — программировать не нужно

~~1990 ₽~~ **490 ₽**

Перейти к курсу →

🎁 **Бесплатный урок:** «ИИ-консультант для вашего бизнеса за 15 минут» — без регистрации. Открыть урок

Все продукты и курсы Виктории Всеподрядовой

vikavsepodryadova.ru