AT ПОДАРОК ОТ ПРОЕКТОВ AT

ИИ для работы. 6 задач бизнеса с примерами.

Предложения, клиенты, встречи и цифры. Подарочный мини-курс.

ВЫБЕРИ СВОЮ ЗАДАЧУ

- 01 Предложение
- 02 Вопросы клиента
- 03 Ответ на «дорого»
- 04 Итоги созвона
- 05 Воронка продаж
- 06 Проверка идеи

Открой привычный текстовый ИИ.
Скопируй запрос с нужной страницы.
Слова в [скобках] замени на свои данные.

Открыть бесплатный урок →

Объясни услугу. Назови условия.

Собери предложение, в котором клиент понимает состав, цену и следующий шаг.

СКОПИРУЙ ЗАПРОС

Подготовь предложение до 90 слов.
Услуга: [какая]. Клиент: [кто].
Состав: [что входит]. Цена: [сумма].
Срок и условия начала: [какие].
Объясни пользу простыми словами и закончи одним действием. Не добавляй гарантий, скидок и услуг, которых нет в исходнике.

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

Факты: настройка страницы — 5 000 ₽, два дня после получения материалов.

В предложении должны остаться цена, состав и событие, от которого считается срок.

Сверь каждое обещание. Если состав работы неясен — сначала уточни его.

Продолжить в AT Learn →

Что спросит клиент? Подготовь ответы.

Сними понятные вопросы до того, как они превратятся в длинную переписку.

СКОПИРУЙ ЗАПРОС

Вот описание продукта: [текст].
Составь 5 вопросов, которые задаст человек перед покупкой. Ответь только по моим фактам. Если ответа нет, напиши «уточнить» и сформулируй вопрос мне. Не выдумывай условия доставки, возврата или оплаты.

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

Указаны цена и состав. Не указан срок.

Вопрос: «Когда получу результат?»
Ответ пока: «Уточнить срок у исполнителя».

Не публикуй слово «уточнить» как готовый ответ. Сначала заполни пробелы.

Продолжить в AT Learn →

«Дорого». Как ответить?

Помоги человеку понять предложение и спокойно принять решение.

СКОПИРУЙ ЗАПРОС

Клиент пишет: [сообщение].
Наш продукт: [состав и цена].
Подготовь 3 ответа до 45 слов каждый: уточняющий вопрос, объяснение состава, предложение подходящего варианта из [список]. Не дави и не придумывай скидки. Если подходящего варианта нет — скажи прямо.

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

«Подскажи, что важнее: сократить состав работы или сравнить, что входит в эту цену?»

Дальше предлагай только реально доступные варианты.

Ответ помогает выбрать и не обещает скидку, которую ты не готов дать.

Продолжить в AT Learn →

Созвон закончился. Кто что делает?

Преврати заметки со встречи в короткий список договорённостей.

СКОПИРУЙ ЗАПРОС

Разбери заметки: [вставь текст].
Сделай таблицу: задача, ответственный, срок, что нужно для начала. Отдельно выпиши принятые решения и открытые вопросы. Если имя или срок не названы — пометь «уточнить». Не назначай их сам.

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

Дизайнер — макет к пятнице.
Менеджер — прислать фото; срок не назван.

Открытый вопрос: когда будут фото?

Согласуй итог с участниками: черновик ИИ ещё не означает договорённость.

Продолжить в AT Learn →

Где теряются обращения?

Посмотри на цифры отдельно от предположений о причинах.

СКОПИРУЙ ЗАПРОС

Разбери воронку за [период]: [данные]. Посчитай конверсию каждого перехода и общую. Для каждого процента покажи числитель и знаменатель. Отдельно назови факты и гипотезы. Предложи одну проверку; не объявляй причину падения без данных.

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

100 посещений → 20 обращений → 8 предложений → 2 оплаты.

Переходы: 20%, 40%, 25%.
Общая конверсия в оплату: 2%.

Все этапы должны относиться к одной группе людей и сопоставимому периоду.

Продолжить в AT Learn →

Проверь идею. Начни с малого.

Выбери одно изменение и заранее реши, по чему оценишь результат.

СКОПИРУЙ ЗАПРОС

Идея: [какая]. Проблема: [какая].
Есть [ресурсы и время].
Составь план проверки на 7 дней: одна гипотеза, одно изменение, метрика, нужные данные и критерий решения.
Отдели подготовку от запуска. Если данных мало, предложи продлить наблюдение вместо уверенного вывода.

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

Гипотеза: конкретная кнопка понятнее общей.
Изменение: только текст кнопки.
Метрика: доля переходов.
Вывод — после сопоставимого наблюдения.

Одновременная смена цены, рекламы и страницы мешает понять причину результата.

Продолжить в AT Learn →

Теперь попробуй на своей задаче.

Выбери одно дело из сегодняшнего списка. Составь запрос, проверь ответ и доработай его под себя.

ЕСЛИ ОТВЕТ НЕ ПОДОШЁЛ

«Исправь [что именно].
Остальное оставь без изменений».

ПРОДОЛЖИ В AT LEARN

Примеры, задания и практика
на твоих рабочих задачах.

Письма клиентам →

Для руководителей →

ИИ для продаж →

Попробовать бесплатный урок →