

Андрей Покровский



УЙДИ СПУТИ, Я С ИИ

111 готовых сценариев
применения ИИ в бизнесе

Андрей Васильевич Покровский

Уйди с пути, я с ИИ

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

© Андрей Васильевич Покровский, 2025

Книга для предпринимателей, которые устали делать всё вручную. 111 реальных кейсов, где нейросети уже заменяют копирайтеров, маркетологов, аналитиков и юристов. Без теории и сложных терминов — только задачи, шаблоны и инструменты, которые сэкономят время, деньги и нервы. Ты не обязан разбираться в ИИ. Ты просто берёшь и используешь его в своём бизнесе.



ISBN 978-5-0067-0554-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ОГЛАВЛЕНИЕ

[Уйди с пути, я с ИИ](#)

[Уйди с пути, я с ИИ](#)

[Введение](#)

[Кейс 1. Написание и редактирование статей, постов, блогов](#)

[Пример](#)

[Продвинутый пром프트 \(уже встроен в шаблон futu\)](#)

[Кейс 2. Подготовка текстов для рекламных кампаний](#)

[Пример из жизни](#)

[Промпт для futu \(уже встроен в шаблон\)](#)

[Как сохранить и использовать](#)

[Кейс 3. Автоматизация рутинных отчетов](#)

[Ситуация из жизни](#)

[Пример промпта \(уже встроен в шаблон в futu\)](#)

[Как работает это в связке с futu. заметками](#)

[Кейс 4. Сбор и анализ информации по теме](#)

[Сценарий](#)

[Пример промпта \(уже есть в futu\)](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 5. Сравнение данных из разных источников](#)

[Сценарий](#)

[Пример промпта \(доступен в futu в шаблоне\)](#)

[Как работает это с futu. заметками](#)

[Кейс 6. Поиск информации для презентаций и выступлений](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(есть в futu\)](#)

[Как это работает в связке с futu. заметками](#)

[Кейс 7. Планирование контента для соцсетей](#)

[Сценарий](#)

[Пример промпта \(встроен в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 8. Создание шаблонов для рутинных писем](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(в разделе «ИИ Решения» futu\).](#)

[Как использовать это в futu. заметках](#)

[Кейс 9. Заполнение анкет и форм](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu в разделе «ИИ Решения»\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 10. Анализ рыночных трендов](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(доступен в futu\).](#)

[Как это использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 11. Проверка заданий и тестов](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(есть в futu\).](#)

[Как использовать это в futu. заметках](#)

[Кейс 12. Ведение базы клиентов](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(есть в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 13. Написание резюме и сопроводительных писем](#)

[Сценарий](#)

[Пример промпта для сопроводительного письма \(в futu\).](#)

[Как использовать это в futu. заметках](#)

[Кейс 14. Организация встреч и звонков](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu\).](#)

[Как использовать это в futu. заметках](#)

[Кейс 15. Ведение базы знаний для команды](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 16. Составление технических заданий](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu\).](#)

[Как использовать это в futu. заметках](#)

[Кейс 17. Создание видеороликов по сценариям](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 18. Генерация сценария для подкастов](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 19. Создание и редактирование онлайн-курсов](#)

[Сценарий](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 20. Ведение учёта доходов и расходов](#)

[Сценарий](#)

[Пример запроса в futu \(есть в шаблоне «Финансовый отчёт»\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 21. Подготовка коммерческих предложений](#)

[Сценарий](#)

[Что ещё может ИИ-ассистент по продажам?](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 22. Ведение базы партнёров и подрядчиков](#)

[Как это работает](#)

[Что ещё делает ИИ-ассистент](#)

[Пример промпта \(есть в шаблонах futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 23. Подготовка контент-плана для рассылок](#)

[Сценарий](#)

[Что ещё может ИИ-ассистент](#)

[Пример продвинутого промпта \(есть в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 24. Подготовка и анализ маркетинговых исследований](#)

[Сценарий](#)

[Что ещё может ИИ-ассистент](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 25. Составление договоров и юридических документов](#)

[Сценарий](#)

[Что ещё может ИИ-ассистент](#)

[Пример продвинутого промпта \(есть в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 26. Управление задачами и дедлайнами](#)

[Сценарий](#)

[Что ещё может ИИ-ассистент](#)

[Пример продвинутого промпта \(доступен в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 27. Организация рабочего процесса при фрилансе](#)

[Сценарий](#)

[Что ещё умеет ИИ-ассистент](#)

[Пример продвинутого промпта \(в futu\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 28. Подготовка презентаций](#)

[Как работает ИИ в этом кейсе](#)

[Сценарий](#)

[Что ещё может сделать ИИ в futu](#)

[Пример продвинутого промпта \(уже есть в futu в разделе «ИИ решения»\).](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 29. Создание внутренних инструкций для сотрудников](#)

[Что можно поручить ИИ](#)

[Пример 1. Подробный промпт](#)

[Пример 2. Регламент для отдела маркетинга](#)

[Как использовать futu. заметки для хранения инструкций](#)

[Кейс 30. Автоматизация обработки клиентских запросов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Пример 1. Подробный промпт](#)

[Пример 2. Ответ на возражение](#)

[Уже есть в ИИ Решениях futu – готовые шаблоны](#)

[Как использовать futu. заметки в этом кейсе](#)

[Кейс 31. Составление контент-плана для блога или медиа](#)

[Пример 1. Подробный промпт](#)

[Пример 2. Контент-план для Telegram-канала](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 32. Анализ отзывов клиентов и обратной связи](#)

[Что можно сделать с помощью ИИ:](#)

[Пример 1. Подробный промпт](#)

[Пример 2. Обработка NPS-опроса](#)

[Готовые шаблоны в разделе ИИ Решения на futu](#)

[Как использовать futu. заметки](#)

[Кейс 33. Подготовка к выступлениям и докладам](#)

[Пример 1. Подробный промпт](#)

[Пример 2. Доклад для обучающего вебинара](#)

[Уже есть в ИИ Решениях futu – готовые шаблоны](#)

[Как использовать futu. заметки в этом кейсе](#)

[Кейс 34. Ведение базы идей и мозговых штурмов](#)

[Что можно автоматизировать с ИИ:](#)

[Пример 1. Подробный промпт](#)

[Пример 2. Распаковка из голосового](#)

[Уже есть в ИИ Решениях futu – готовые шаблоны](#)

[Как использовать futu. заметки в этом кейсе](#)

[Кейс 35. Анализ конкурентов и рыночной ситуации](#)

[Что можно автоматизировать с ИИ:](#)

[Пример 1. Подробный промпт](#)

[Пример 2. Анализ по конкретной теме](#)

[Уже есть в ИИ Решениях futu — готовые шаблоны](#)

[Как использовать futu. заметки в этом кейсе](#)

[Кейс 36. Подготовка ТЗ для дизайнеров и разработчиков](#)

[Что можно автоматизировать с ИИ:](#)

[Пример 1. Подробный промпт для дизайнера](#)

[Пример 2. ТЗ для разработчика](#)

[Уже есть в ИИ Решениях futu — готовые шаблоны](#)

[Как использовать futu. заметки в этом кейсе](#)

[Кейс 37. Обработка и систематизация больших массивов данных](#)

[Что можно автоматизировать с ИИ:](#)

[Пример 1. Подробный промпт](#)

[Пример 2. Упаковка из переписок](#)

[Уже есть в ИИ Решениях futu — готовые шаблоны](#)

[Как использовать futu. заметки в этом кейсе](#)

[Кейс 38. Создание и поддержка базы знаний по продукту.](#)

[Что можно автоматизировать с ИИ:](#)

[Пример 1. Подробный промпт](#)

[Пример 2. Систематизация всего продукта](#)

[Уже есть в ИИ Решениях futu — готовые шаблоны](#)

[Как использовать futu. заметки в этом кейсе](#)

[Кейс 39. Генерация email-рассылок под разные сегменты аудитории](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Прогрев аудитории перед запуском](#)

[Промпт 2. Реанимация «спящей базы»](#)

[Промпт 3. Письмо партнёрам](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в заметках](#)

[Кейс 40. Создание названий для продуктов и услуг](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Название для B2C-сервиса](#)

[Промпт 2. Нейминг для онлайн-курса](#)

[Промпт 3. Брендинг IT-продукта](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в заметках](#)

[Кейс 41. Поиск инсайтов в комментариях клиентов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Обработка комментариев из соцсетей](#)

[Промпт 2. Инсайты из отзывов](#)

[Промпт 3. Генерация болей на основе фраз](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в заметках](#)

[Кейс 42. Генерация идей для YouTube-канала](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Идеи для образовательного канала](#)

[Промпт 2. Идеи с учётом трендов](#)

[Промпт 3. Видео для продвижения услуги](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 43. Генерация идей для лид-магнитов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Лид-магнит для онлайн-школы](#)

[Промпт 2. Лид-магнит под узкую боль](#)

[Промпт 3. Формулировка названия и структуры](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 44. Автоматический перевод постов на другие языки](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Перевод с сохранением стиля](#)

[Промпт 2. Перевод лендинга](#)

[Промпт 3. Перевод Stories или видео-сценария](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 45. Переписывание существующего контента под SEO](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. SEO-оптимизация готовой статьи](#)

[Промпт 2. Оптимизация лендинга](#)

[Промпт 3. Аудит и улучшение старого контента](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 46. Оценка эффективности маркетингового текста](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 2. Проверка e-mail рассылки](#)

[Промпт 3. Упаковка оффера](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 47. Сравнение и анализ конкурентных сайтов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Анализ сайтов конкурентов](#)

[Промпт 2. Сравнение с собственным сайтом](#)

[Промпт 3. Анализ текстов конкурентов](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 48. Генерация уникальных офферов и акций](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Идеи для продвижения курса](#)

[Промпт 2. Акция для интернет-магазина](#)

[Промпт 3. Оффер под лендинг](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 49. Создание структуры лендинга](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Страница для онлайн-курса](#)

[Промпт 2. Лендинг для сервиса](#)

[Промпт 3. Страница продукта](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 50. Генерация креативов для баннеров](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Баннеры для рекламы курса](#)

[Промпт 2. Ремаркетинг-баннер](#)

[Промпт 3. А/В креативы под оффер](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 51. Написание текстов для лид-магнитов \(чек-листы, мини-гайды\)](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Чек-лист для подписной страницы](#)

[Промпт 2. Мини-гайд](#)

[Промпт 3. Образец для франшизы](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 52. Адаптация текста под разные соцсети](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Один текст — три соцсети](#)

[Промпт 2. Перевод Reels в текстовый пост](#)

[Промпт 3. Унификация под формат «карусель»](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 53. Формирование плана контент-марафона](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Марафон под запуск](#)

[Промпт 2. Марафон «из ценности»](#)

[Промпт 3. Марафон в Reels](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 54. Создание сценариев видеоинструкций](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Сценарий для обучения](#)

[Промпт 2. Видео-инструкция для сайта](#)

[Промпт 3. Видео onboarding](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 55. Аудит рекламного текста с предложением улучшений](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Анализ и правки](#)

[Промпт 2. Адаптация под другой стиль](#)

[Промпт 3. Переписать без клише](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 56. Создание сторителлинга для бренда или продукта](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. История бренда](#)

[Промпт 2. Сторителлинг для продукта](#)

[Промпт 3. История клиента](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 57. Распаковка экспертности и опыта в контент](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Распаковка опыта](#)

[Промпт 2. Распаковка метода](#)

[Промпт 3. Сценарий серии постов](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 58. Анализ эффективности контент-стратегии](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Анализ контента](#)

[Промпт 2. Анализ email-стратегии](#)

[Промпт 3. Выводы по видео-контенту.](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 59. Создание коротких текстов для интерфейсов \(UX copy\).](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. UX для формы регистрации](#)

[Промпт 2. Подсказки в интерфейсе](#)

[Промпт 3. А/В вариантов кнопок](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 60. Сбор отзывов и превращение их в кейсы](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Кейсы из отзывов](#)

[Промпт 2. Продающий отзыв](#)

[Промпт 3. Сбор формулировок](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 61. Создание FAQ и автоматизация ответов на частые вопросы](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Создание FAQ](#)

[Промпт 2. Ответы для чата](#)

[Промпт 3. Автоответы на стартовые запросы](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 62. Формулировка УТП и преимуществ продукта](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Формулировка УТП](#)

[Промпт 2. Сравнение с конкурентами](#)

[Промпт 3. Фразы для сайта](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 63. Обработка анкет, форм и опросов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Сводка из опроса](#)

[Промпт 2. Анализ анкет](#)

[Промпт 3. Сбор болей из опроса](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 64. Генерация текстов для слайдов презентации](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Презентация продукта](#)

[Промпт 2. Питч стартапа](#)

[Промпт 3. Презентация для клиентов](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 65. Генерация скриптов холодных звонков](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Скрипт для b2b](#)

[Промпт 2. Скрипт для малого бизнеса](#)

[Промпт 3. Альтернативные открывашки](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 66. Создание ответов на типичные возражения](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Стандартные возражения](#)

[Промпт 2. Ответы для чата](#)

[Промпт 3. Смягчённое закрытие](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 67. Подготовка шаблонов сообщений в мессенджерах](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Переписка с новым лидом](#)

[Промпт 2. Напоминание без давления](#)

[Промпт 3. Закрытие в чате](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 68. Аудит продающего текста презентации](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Аудит текста питча](#)

[Промпт 2. Перепаковка презентации продукта](#)

[Промпт 3. Сравнение А/В](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 69. Создание обучающих материалов для отдела продаж](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Обучающий гайд](#)

[Промпт 2. Инструкция по продукту](#)

[Промпт 3. Структура onboarding](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 70. Анализ клиентской базы по вероятности сделки](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Оценка базы](#)

[Промпт 2. Точки прогрева](#)

[Промпт 3. Приоритеты](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 71. Подбор релевантных продуктов под клиента](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Персональный оффер](#)

[Промпт 2. Подбор по болям](#)

[Промпт 3. Кросс-продажи](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 72. Оценка воронки продаж с подсказками по улучшению](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Анализ по цифрам](#)

[Промпт 2. Анализ из CRM](#)

[Промпт 3. Диагностика по поведению](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 73. Генерация триггерных писем](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Письмо после регистрации](#)

[Промпт 2. Письмо после «затишья»](#)

[Промпт 3. Письмо после отказа](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 74. Обработка результатов опросов клиентов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Ключевые выводы](#)

[Промпт 2. Боли и инсайты](#)

[Промпт 3. Новые идеи](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 75. Написание текстов для автоворонок](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Полная воронка](#)

[Промпт 2. Варианты тем писем](#)

[Промпт 3. Письмо-история](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 76. Сценарии для онлайн-консультантов и ботов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Логика бота](#)

[Промпт 2. Обработка запросов](#)

[Промпт 3. Прогрев через бота](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 77. Подготовка презентации по продукту для клиента](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Структура презентации](#)

[Промпт 2. Персонализация](#)

[Промпт 3. Сравнение](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 78. Генерация инструкций и регламентов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Инструкция по работе с клиентом](#)

[Промпт 2. Регламент для фрилансера](#)

[Промпт 3. Чек-лист](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 79. Структурирование бизнес-процессов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Разложить процесс](#)

[Промпт 2. Оптимизация](#)

[Промпт 3. Документ для команды](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 80. Написание текстов для базы знаний](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Статья в базу знаний](#)

[Промпт 2. Структура базы](#)

[Промпт 3. Из чата — в статью](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 81. Формирование планов по улучшению процессов](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Анализ узких мест](#)

[Промпт 2. План улучшений](#)

[Промпт 3. Формат презентации](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

Кейс 82. Описание ролей и зон ответственности в команде

Что можно автоматизировать

Примеры промптов

Промпт 1. Распределение ответственности

Промпт 2. Описание ролей

Промпт 3. Для стартапа

В ИИ Решениях futu уже есть

Как использовать в futu. заметках

Кейс 83. Аудит эффективности внутренних процессов

Что можно автоматизировать

Примеры промптов

Промпт 1. Анализ эффективности

Промпт 2. Сравнение производительности

Промпт 3. Формат отчёта

В ИИ Решениях futu уже есть

Как использовать в futu. заметках

Кейс 84. Анализ коммуникаций внутри команды

Что можно автоматизировать

Примеры промптов

Промпт 1. Анализ переписок

Промпт 2. Рекомендации по структуре

Промпт 3. Формулировка правил

В ИИ Решениях futu уже есть

Как использовать в futu. заметках

Кейс 85. Подготовка таймлайнов и дорожных карт

Что можно автоматизировать

Примеры промптов

Промпт 1. План запуска

Промпт 2. Таймлайн на квартал

Промпт 3. Для презентации

В ИИ Решениях futu уже есть

Как использовать в futu. заметках

Кейс 86. Генерация описаний проектов

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Краткое описание](#)

[Промпт 2. Для гранта](#)

[Промпт 3. Адаптация под презентацию](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 87. Создание документации для фрилансеров](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Структурированное ТЗ:](#)

[Промпт 2. ТЗ для программиста](#)

[Промпт 3. Универсальный шаблон](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 88. Составление FAQ по проекту.](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. FAQ по продукту.](#)

[Промпт 2. FAQ по запуску.](#)

[Промпт 3. Универсальный шаблон](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 89. Подготовка описания бизнес-модели](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Canvas-модель](#)

[Промпт 2. Презентационная версия](#)

[Промпт 3. Анализ модели](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 90. Написание вакансий на основе описания задачи](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Из задачи — в вакансию](#)

[Промпт 2. Версия под соцсети](#)

[Промпт 3. Расширенный вариант](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 91. Автоматический разбор резюме](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Разбор резюме](#)

[Промпт 2. Приоритизация](#)

[Промпт 3. Сводка](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 92. Подготовка вопросов для собеседования](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Вопросы под вакансию](#)

[Промпт 2. Структура интервью](#)

[Промпт 3. Вопросы через кейсы](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 93. Сценарии онбординга](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Онбординг план](#)

[Промпт 2. Универсальный сценарий](#)

[Промпт 3. Мини-гайд](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 94. Написание внутренних писем сотрудникам](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Объявление](#)

[Промпт 2. Письмо с благодарностью](#)

[Промпт 3. Приветствие новичка](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 95. Подготовка текстов для описания корпоративной культуры](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Ценности компании](#)

[Промпт 2. Описание атмосферы](#)

[Промпт 3. Для onboarding](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 96. Генерация KPI и метрик для сотрудников](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. KPI для маркетолога](#)

[Промпт 2. Метрики в отдел продаж](#)

[Промпт 3. Для «творческой» роли](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 97. Генерация тестовых заданий](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Задание для копирайтера](#)

[Промпт 2. Проверка мышления](#)

[Промпт 3. Техническое ТЗ:](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 98. Формирование профиля идеального кандидата](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Из задачи — в профиль](#)

[Промпт 2. Поведенческий профиль](#)

[Промпт 3. Карта компетенций](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 99. Составление чек-листа адаптации](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. По дням](#)

[Промпт 2. Под culture-fit](#)

[Промпт 3](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 100. Разработка системы бонусов и мотивации](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Финансовая мотивация](#)

[Промпт 2. Комбинированная мотивация](#)

[Промпт 3. Для всей команды](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 101. Анализ ежемесячных трат с рекомендациями](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. По таблице](#)

[Промпт 2. Сводка по бизнесу.](#)

[Промпт 3. Визуализация](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 102. Выявление слабых мест в модели монетизации](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Модель + анализ](#)

[Промпт 2. Альтернативные варианты](#)

[Промпт 3. Юнит-экономика](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 103. Построение модели масштабирования бизнеса](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Масштабирование услуги](#)

[Промпт 2. Воронка роста](#)

[Промпт 3. Альтернативные стратегии](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 104. Определение точек роста по прибыли](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Анализ структуры прибыли](#)

[Промпт 2. Увеличение маржи](#)

[Промпт 3. Быстрые гипотезы](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 105. Анализ сезонности и тенденций](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Сезонка по продажам](#)

[Промпт 2. Анализ по кампаниям](#)

[Промпт 3. Отчёт для руководителя](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 106. Подготовка стратегии выхода на новые рынки](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Анализ стран](#)

[Промпт 2. План запуска](#)

[Промпт 3. Бюджет](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 107. Формирование инвестиционного предложения](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Структура предложения](#)

[Промпт 2. Питч-дек](#)

[Промпт 3. Финансовый блок](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 108. Описание финансовой модели компании](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Структура модели](#)

[Промпт 2. Таблица расчётов](#)

[Промпт 3. Объяснение модели](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 109. Сценарии выхода на точку безубыточности](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Сценарии](#)

[Промпт 2. Формула расчёта](#)

[Промпт 3. План действий](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

[Кейс 110. Создание антикризисного плана для бизнеса](#)

[Что можно автоматизировать](#)

[Примеры промптов](#)

[Промпт 1. Падение выручки](#)

[Промпт 2. Уход команды](#)

[Промпт 3. Стратегия сохранения](#)

[В ИИ Решениях futu уже есть](#)

[Как использовать в futu. заметках](#)

Кейс 111. Полный ИИ-конвейер: бизнес под управлением нейросетей

Что можно автоматизировать

Примеры промптов

Промпт 1. Архитектура ИИ-бизнеса

Промпт 2. Интеллектуальный поток

Промпт 3. Конвейер на платформе futu

В ИИ Решениях futu уже есть

Как использовать в futu. заметках

Вместо финала. Ты не опоздал

УЙДИ С ПУТИ, Я С ИИ

*Для тех, кто не хочет ждать. ИИ — это не магия, а инструмент.
111 способов работать быстрее, свободнее и мощнее, чем конкуренты.
Берите ИИ в команду — и двигайтесь вперёд.*

ВВЕДЕНИЕ

Если вы держите в руках эту книгу — значит, вы **предприниматель**. Или человек, который ежедневно решает задачи, принимает решения, держит в голове десятки процессов и почти никогда не выключается из работы.

Скорее всего, вы уже слышали про ИИ. Возможно, даже пробовали общаться с ChatGPT или загружали красивую картинку из Midjourney. Но дальше — ничего. Потому что вот в чём правда: вам не до этого.

Вы погружены в реальный бизнес. В задачи, которые не подождут. В клиентов, которые «ещё думают». В подрядчиков, которые «почти доделали». В счета, дедлайны, стратегию и хаос. Где тут разбираться в промптах, новых нейросетях и возможностях ИИ?

Меня зовут Андрей Покровский. Я — предприниматель с 20-летним стажем, основатель сети школ программирования Кодология (60 филиалов по всей России), сооснователь digital студии Moverlab (более 400 digital-продуктов). Я тоже прошёл путь от «что за ИИ?» до «а как я раньше без этого жил?».

В какой-то момент я понял: большинство предпринимателей просто не видят, **как и где ИИ может им помочь**. Они думают, что это «слишком сложно», «не для моего бизнеса» или «поиграюсь потом, когда будет время».

Поэтому я решил написать эту книгу — без воды, без теории. Только **реальные 111 кейсов** использования ИИ в бизнесе. С конкретными задачами, понятными объяснениями и готовыми шаблонами. Всё, что вам нужно — просто взять, применить и сэкономить себе кучу времени, сил и денег.

А ещё я создал платформу **futu. one** — место, где собраны самые мощные нейросети и адаптированы под бизнес. Там вы можете выбрать ИИ-ассистента (например, бизнес-ассистента или юриста), использовать готовые шаблоны запросов, а результаты сохранять в удобных заметках, как в Google Docs.

futu не требует учиться программировать. Не требует быть технарём. Она просто помогает вам работать умнее.

КЕЙС 1. НАПИСАНИЕ И РЕДАКТИРОВАНИЕ СТАТЕЙ, ПОСТОВ, БЛОГОВ

Контент — это кровь, которая питает ваш бренд. Благодаря статьям вас находят в Google, через посты в Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ) клиенты чувствуют вашу экспертизу, а через личный блог вы формируете доверие и выделяетесь на фоне конкурентов.

Но давайте честно: когда вы в последний раз сели и спокойно написали статью? Не в поте лица. Не по диагонали. А вдумчиво, структурировано, с хорошим стилем?

Предприниматель не писатель. В голове — мыслей на три главы, а на экране — белый лист. Слова не ложатся, структура расползается, время уходит. Поэтому статьи откладываются, посты не публикуются, а блог пылится.

ИИ может взять на себя черновую работу. Он не заменит ваш голос, но поможет сделать шаг первым. И именно для этого в **futu. one** есть готовые шаблоны — «ИИ Решения», которые превращают идею в текст буквально за пару минут.

Представьте: вы просто выбираете нужный шаблон — например, «экспертная статья», — вводите тему, целевую аудиторию, желаемый стиль, и ИИ выдает вам связный, структурированный текст, который остаётся лишь чуть-чуть подправить и оформить. А если нужно — он перепишет под Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ), добавит цепляющее начало, предложит хэштеги или даже заголовки А/В для тестов.

ПРИМЕР

Допустим, вы хотите опубликовать статью в блог своей компании, которая занимается консалтингом для малого бизнеса.

Вы открываете futu. one → заходите в раздел «ИИ Решения» → выбираете шаблон «Создание экспертной статьи» → и заполняете форму:

Тема статьи: Как сократить расходы на маркетинг, не теряя клиентов

Целевая аудитория: владельцы малого бизнеса в сфере услуг

Стиль текста: деловой, доступный, с практическими примерами

Цель: показать экспертизу, привлечь клиентов через пользу

Тональность: дружелюбная, уверенная, спокойная

Особенности: желательно 3 практических совета + СТА в конце

ИИ генерирует статью, которая читается как будто её писал ваш маркетолог:

- Вводная часть с болью клиента.
- Подборка конкретных методов оптимизации.
- Живые примеры.
- Завершающий абзац с мягким призывом записаться на бесплатный разбор.

Если вам нужно адаптировать этот же текст под соцсети — вы просто выбираете другой шаблон: «Пост в Instagram» (соц. сеть запрещена на территории РФ) или «Сценарий для рилс», и futu перепишет материал с учётом формата и внимания аудитории.

ПРОДВИНУТЫЙ ПРОМПТ (УЖЕ ВСТРОЕН В ШАБЛОН FUTU)

Напиши экспертную статью объёмом 1200–1500 слов на тему: «Как предпринимателю сократить маркетинговые расходы без потери клиентов».

Целевая аудитория — владельцы малого и среднего бизнеса в сфере услуг.

Стиль — деловой, но не сухой. Понятный и живой язык.

Структура:

— Захватывающее вступление с описанием типичной боли предпринимателя.

— Подробный разбор 3–4 методов оптимизации маркетинга с реальными примерами.

— Предупреждения — чего делать не стоит.

— Заключение с подытоживанием и призывом обратиться за консультацией.

Добавь подзаголовки, списки и выдели ключевые идеи жирным.

Что дальше?

Сгенерированный текст вы можете сразу скопировать в **futu. заметки** — туда, где вы храните все рабочие материалы. Например, создать заметку «Контент / апрель» и добавлять туда статьи, идеи, черновики и правки.

Если над контентом работает команда — вы просто открываете доступ коллегам и редактируете всё вместе.

ИИ — это не про замену человека. Это про то, чтобы вам не приходилось выжимать креатив из пустоты. Чтобы у вас был черновик, с которого легко стартовать. И чтобы вы сэкономили десятки часов каждый месяц, не жертвуя качеством.

КЕЙС 2. ПОДГОТОВКА ТЕКСТОВ ДЛЯ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ

Вы запускаете рекламу. Это может быть таргет в Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ), баннер в Яндекс. Директе, e-mail-рассылка, лендинг или даже наружка. И вот вы садитесь писать... и начинается:

«Что написать в заголовке?»

«Какую выгоду выделить?»

«Как сформулировать оффер, чтобы кликнули?»

В голове крутятся десятки идей. Руки тянутся к шаблонам из старых кампаний. Но вы чувствуете, что это не то. Не цепляет. Не вызывает эмоций. Не продаёт.

Реклама — это про внимание. А внимание — это всегда слова. Одно слово может влюбить. Одно — отвернуть.

И вот здесь ИИ становится не просто помощником, а полноценным креативным партнёром. Особенно если вы работаете через платформу **futu. one**.

Как это решается в futu. one

На платформе уже есть готовые шаблоны в разделе **ИИ Решения**, специально под рекламные задачи:

- заголовки и подзаголовки для лендингов,
- рекламные тексты для баннеров,
- тексты объявлений для таргета,

- креативы для сторис и рилс,
- цепляющие email-тексты,
- А/В варианты офферов.

Вам не нужно объяснять ИИ, как писать. Всё уже заложено в промпт.

Вы просто выбираете нужный шаблон, вводите вводные: ваш продукт, целевая аудитория, канал продвижения и желаемый стиль. Остальное — дело нейросети.

ПРИМЕР ИЗ ЖИЗНИ

Допустим, вы продвигаете онлайн-школу по английскому для предпринимателей. Планируете запустить серию сторис с призывом записаться на пробный урок.

Вы заходите в **futu. one** → **ИИ Решения** → **Сторис / Креатив для соцсетей**.

Вводите:

Продукт: онлайн-курсы английского языка

Целевая аудитория: предприниматели 30–45 лет, у которых есть бизнес и которым нужен английский для работы с зарубежными партнёрами

Уникальность: обучение с носителем, практика переговоров, гибкий график

Формат: Instagram Stories (соц. сеть запрещена на территории РФ), 3–4 экрана

Стиль: живой, разговорный, немного дерзкий

Цель: вызвать интерес и записать человека на бесплатный урок

ИИ выдает сторис-креатив:

1 экран:

Твой бизнес растёт.

А твой английский — не очень?

2 экран:

Путаешь «invoice» с «invest»?

Стесняешься Zoom-звонков с партнёрами?

3 экран:

Пройди курс английского с носителем.

Только для предпринимателей. Только по делу.

4 экран:

Бесплатный пробный урок — начни говорить уверенно уже на этой неделе.

Если хочешь — можешь нажать «ещё варианты» и получить альтернативный стиль: более деловой, более лёгкий, более агрессивный.

Если нужно — попросить переписать всё под текст баннера или email-рассылку. Всё это — в одном окне. Без бесконечных брифов дизайнеру или копирайтеру.

ПРОМПТ ДЛЯ FUTU (УЖЕ ВСТРОЕН В ШАБЛОН)

Составь 3 рекламных текста для Instagram Stories (соц. сеть запрещена на территории РФ) для продвижения онлайн-курса английского языка для предпринимателей.

Целевая аудитория: мужчины и женщины 30–45 лет, у которых уже есть бизнес. Они хотят улучшить английский для общения с иностранными клиентами и ведения переговоров.

УТП: обучение с носителем языка, гибкий график, акцент на деловой английский и живую практику.

Формат: 3–4 экрана сторис.

Стиль: живой, цепляющий, с лёгкой самоиронией.

Цель: заинтересовать, вызвать узнавание, мотивировать записаться на бесплатный пробный урок.

Добавь короткие фразы, вопросы, ритм. Избегай длинных абзацев. Сделай так, чтобы захотелось кликнуть.

КАК СОХРАНИТЬ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ

После генерации в чате с ИИ вы можете:

- Скопировать готовый текст в **futu. заметки**, в папку «Рекламные кампании / Апрель».
- Добавить туда визуалы, ссылки, ТЗ для дизайнера.
- Пригласить маркетолога или дизайнера и вместе финализировать.
- Так у вас всё под рукой — от идеи до финальной версии и утверждения.

ИИ — это не просто способ сэкономить время. Это способ **поднять планку креатива**, особенно когда ты устал, спешишь или просто не идёт.

futu. one даёт вам не просто текст. Он даёт **варианты, уверенность и силу начать**.

КЕЙС 3. АВТОМАТИЗАЦИЯ РУТИННЫХ ОТЧЕТОВ

Есть особый вид боли — это регулярные отчёты.

Каждую неделю или месяц вы открываете Excel, копируете таблички, сводите цифры, убираете дубликаты, фильтруете по дате, выискиваете просадки... А потом формируете итоговый текст: «Доход вырос на 17% за счёт...», «Конверсия упала на...», «Самый эффективный канал — ...».

И вы даже не против всё это делать, но если честно — **вам есть чем заняться поважнее.**

ИИ может взять на себя эти рутинные действия: обработать сырые данные, выбрать нужное, сформулировать выводы, а вы — только отредактируете результат.

А если вам нужно делать похожий отчёт снова и снова — просто сохраните шаблон в **futu. one**, чтобы тратить на него не 2 часа, а 2 минуты.

СИТУАЦИЯ ИЗ ЖИЗНИ

Представьте, у вас — онлайн-магазин. Каждую неделю вы получаете выгрузку заказов: дата, товар, сумма, источник перехода, клиент, статус.

Вам нужно подготовить короткий отчёт по эффективности рекламных каналов за последние 7 дней. Вы открываете таблицу, и...

Всё. Пропал час жизни.

А теперь представим ту же ситуацию с ИИ:

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Анализ данных для отчёта», загружаете CSV или копируете таблицу в виде текста,

и вводите:

Проанализируй данные. Определи:

- какой канал дал больше всего заказов,
- какой — лучшую конверсию,
- где самая высокая стоимость лида.

Построй выводы в стиле:

- Сильные стороны
- Слабые места
- Что стоит протестировать на следующей неделе

Формат — готовый текст отчёта для маркетинговой команды.

ИИ сам:

- находит нужные строки,
- игнорирует отменённые заказы,
- рассчитывает проценты,
- формирует понятный текст.

Вы получаете короткий аналитический отчёт в стиле:

«За прошедшую неделю лидером по заказам стал Instagram (44% всех заказов) (соц. сеть запрещена на территории РФ), но стоимость лида выше средней. На втором месте — SEO, с самой высокой конверсией (6.4%). Контекстная реклама дала меньше всего заказов и показала худшую эффективность по ROI.»

Это всё — в пару кликов.

ПРИМЕР ПРОМПТА (УЖЕ ВСТРОЕН В ШАБЛОН В FUTU)

Проанализируй таблицу с данными по заказам за неделю.

Поля: источник, сумма, статус, дата, клиент.

Игнорируй заказы со статусом «отменён».

Построй краткий аналитический отчёт:

- ТОП-3 источника по количеству заказов
- средний чек по каждому источнику
- конверсия по источнику (если есть количество визитов)
- общий объём продаж
- рекомендации по улучшению

Итог подай в формате текста, подходящего для отчётного письма руководителю.

КАК РАБОТАЕТ ЭТО В СВЯЗКЕ С FUTU. ЗАМЕТКАМИ

Сохрани отчёт, выводы и данные в одной заметке.

Назови её, например, **«Маркетинг. Отчёты / апрель 2025»** — и добавляй туда каждую неделю новые блоки.

Это удобно: видно динамику, вся история под рукой, можно делиться с командой или инвестором, а главное — не терять время на одно и то же снова и снова.

ИИ здесь — как цифровой аналитик. Он не только считает, но и **умеет находить смысл в цифрах**. А вы — принимаете решения, опираясь на конкретику.

Это и есть свобода предпринимателя: **делать не всё, а главное.**

КЕЙС 4. СБОР И АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ ПО ТЕМЕ

Когда ты предприниматель — ты всегда что-то ищешь.

Нужно быстро разобраться в новой нише.

Понять, как меняется рынок.

Изучить, что делают конкуренты.

Собрать данные для статьи, питча, презентации, продукта, тендера, курса.

И всё это — не ради «любопытства», а чтобы **принять решение**. А значит, ты гуглишь, копаешься в статьях, открываешь 15 вкладок, выписываешь куски, теряешь фокус, и в какой-то момент ловишь себя на мысли:

«Я уже час этим занимаюсь... и до сути так и не добрался.»

ИИ может стать вашим личным ресёрчером. Он не просто «ищет», он **переваривает, сравнивает, обобщает**. А вы получаете не набор ссылок, а выжимку, которая помогает вам двигаться.

СЦЕНАРИЙ

Допустим, вы хотите запустить продукт по обучению предпринимателей в Казахстане. Нужно за 30 минут понять:

- кто уже этим занимается,
- какие тренды в образовании,
- есть ли поддержка государства,
- на что жалуются клиенты конкурентов.

Вместо бесконечного серфинга, вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Анализ темы» и вводите:

Проанализируй нишу обучения предпринимателей в Казахстане.

- Основные игроки на рынке*
- Программы, которые они предлагают*
- Что пишут клиенты (поиск отзывов, жалоб, комментариев)*
- Роль государства и возможные меры поддержки*
- Тренды в обучении предпринимателей (онлайн, офлайн, менторство, акселераторы)*

Поддай результат в виде краткой аналитической записки: сильные стороны рынка, риски, возможности, рекомендации для входа.

ИИ сформирует обзор, как будто вы потратили несколько дней на ресёрч. Он найдет публичные источники, соберёт мнения, сопоставит и выдаст вам осмысленную картину.

Вы не «впитываете шум» — вы получаете **суть**.

ПРИМЕР ПРОМПТА (УЖЕ ЕСТЬ В FUTU)

Сделай быстрый обзор рынка онлайн-обучения маркетингу в СНГ.

Что за компании, какие форматы, кто лидеры?

Есть ли поддержка от государства или крупных платформ?

Какие отзывы чаще всего встречаются? Какие темы востребованы?

Поддай в формате:

- общий обзор (5–7 предложений)*
- ключевые игроки*
- формат их продуктов*
- потребности и боли клиентов*
- тренды*

— рекомендации, куда можно зайти с новым продуктом

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Собрали анализ? Скопируйте результат в заметку «Ресёрч / Казахстан» или «Идеи по продукту».

Туда же добавьте собственные мысли, ссылки, голосовые расшифровки — всё будет храниться в одном месте.

Если решите обсудить идею с партнёром или инвестором — просто дайте доступ к заметке.

Никаких хаотичных переписок. Всё — аккуратно и по делу.

ИИ в этом кейсе — как ваш аналитик, помощник по ресёрчу, ассистент, который умеет структурировать хаос информации. Он не даёт вам тонуть в потоке — он прокладывает маршрут.

А вы — просто идёте туда, где действительно есть смысл.

КЕЙС 5. СРАВНЕНИЕ ДАННЫХ ИЗ РАЗНЫХ ИСТОЧНИКОВ

Иногда ты просто хочешь понять, **что лучше**.

Что выбрать: платную CRM или бесплатную? Три подрядчика или одного, но дороже? Этот лендинг или тот, что старый, но привычный? Работать с этой аудиторией или попробовать новую?

Ты собираешь цифры. Выписываешь таблицы. Читаешь отзывы. Запрашиваешь предложения. И... **теряешь нить**.

Потому что данных много, форматов — ещё больше, а в голове всё перемешивается.

ИИ умеет структурировать это вместо тебя. Он может взять две или даже десять разных сущностей — документы, таблички, тезисы, коммерческие предложения — и построить понятное **сравнение**. С плюсами, минусами, выводами и рекомендацией.

СЦЕНАРИЙ

Допустим, вы выбираете платформу для запуска онлайн-курса. Вам прислали предложения три подрядчика, у каждого — PDF с презентацией, цены, функции, отзывы, сроки. Вы начинаете читать — и всё вроде норм, но **кто из них реально лучше — непонятно**.

Вы открываете **futu**, выбираете шаблон «Сравнение вариантов» и вводите три описания подрядчиков (или копируете из писем,

презентаций, сайта).

Ваш запрос может звучать так:

Сравни три платформы:

– *TeachFlow* – SaaS, \$89 в месяц, встроенные платежи, есть мобильное приложение, отзывы нейтральные

– *EdLaunch* – настройка на Tilda, \$200 за запуск + \$25 в месяц, адаптив, требуется ручная интеграция

– *CoursePilot* – коробочное решение, \$1500 установка, есть автоматизация, много кастомизации

Оцени по параметрам:

– *скорость запуска*

– *простота использования*

– *поддержка*

– *стоимость на 6 месяцев*

– *масштабируемость*

– *UX для пользователей*

Дай вывод: какая платформа лучше под проект по обучению предпринимателей, если цель – быстро запуститься, не тратя много ресурсов.

ИИ структурирует всё по пунктам, сделает сравнительную таблицу, подведёт итог с обоснованием.

Вы сразу видите, где компромисс, а где – явное преимущество. И принимаете решение, опираясь не на догадки, а на анализ.

ПРИМЕР ПРОМПТА (ДОСТУПЕН В FUTU В ШАБЛОНЕ)

Проведи сравнительный анализ трёх поставщиков услуг по разработке сайта: «Студия А», «Фрилансер Б» и «Агентство В».

Входные данные:

– Студия А: 250 000 {руб.}, срок 30 дней, команда 4 человека, опыт в недвижимости

– Фрилансер Б: 80 000 {руб.}, срок 14 дней, работает один, нет отзывов

– Агентство В: 180 000 {руб.}, срок 21 день, есть поддержка после запуска, узкая специализация – e-commerce

Параметры оценки:

– цена

– сроки

– опыт в нише

– поддержка

– риски

Сравни по этим критериям, сформируй таблицу, затем выведи итоги – плюсы и минусы каждого варианта. В конце – рекомендации: кого выбрать и при каком бюджете это наиболее рационально.

КАК РАБОТАЕТ ЭТО С FUTU. ЗАМЕТКАМИ

Создайте заметку «Выбор платформы для курса» – и добавляйте туда все версии сравнений, свои мысли, презентации, расчёты.

Если нужно – подключите партнёра или инвестора, чтобы он тоже мог посмотреть анализ. Всё в одном месте, красиво и без бардака.

ИИ в этом кейсе – как **человек, который умеет «разложить по полочкам»**, но делает это в 10 раз быстрее.

Он не принимает решение за вас – но помогает увидеть его ясно.

А когда есть ясность – есть скорость.

А когда есть скорость — у вас уже преимущество.

КЕЙС 6. ПОИСК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ И ВЫСТУПЛЕНИЙ

Ты знаешь, о чём говорить.

У тебя есть тема, аудитория, даже пара слайдов.

Но вот начинается та самая часть, которая **съедает больше всего времени**:

- «Найду пару цифр для слайда...»
- «Нужно красивое определение...»
- «Надо бы статистику по рынку...»
- «О, вот интересная мысль в статье 2021 года...»

И вот ты уже тонешь в Google, скроллишь PDF, копаешь форумы, лазаешь по исследованиям. Время идёт. Фокус теряется. Презентация не приближается, а отдаляется.

А теперь представь, что рядом с тобой сидит **ассистент, который за 30 секунд** может выдать выжимку нужной информации, список аргументов, цитаты, факты, примеры, определения и даже готовый текст для одного из слайдов.

Это и есть **ИИ в действии**.

Именно так работает futu, когда ты используешь шаблоны из раздела **ИИ Решения**.

СЦЕНАРИЙ

Допустим, ты готовишься к выступлению на бизнес-форуме.
Тема:

«Как ИИ меняет подход к управлению в малом бизнесе»

Ты хочешь показать, что ты в теме. Не только рассказать свою историю, но и дать слайды с цифрами, трендами, цитатами. И, по-хорошему, быстро набросать структуру выступления.

Ты заходишь в **futu**, выбираешь шаблон «Сбор информации для презентации» и пишешь:

Подготовь материалы для презентации на тему «ИИ в управлении малым бизнесом».

— Цифры по внедрению ИИ в малом бизнесе (желательно за последние 2 года)

— Основные сферы, где ИИ используется чаще всего

— Какие опасения есть у предпринимателей

— Как изменяется роль руководителя в эпоху ИИ

— Цитаты экспертов по теме

— Один сильный кейс (можно зарубежный), где ИИ повысил эффективность управления

В конце — предложи краткий план из 5 слайдов, где это можно разложить.

Через полминуты ты получаешь: — готовую выжимку с нужной информацией,

— предложения по структуре,

— фразы, которые можно вставить в речь.

Всё — в одном окне. Без копания в 10 источниках.

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (ЕСТЬ В FUTU)

Найди и скомпонуй информацию для выступления на тему «Экономика креативных индустрий в России в 2024 году».

Интересуют:

- объём рынка, темпы роста*
- ключевые секторы (дизайн, мода, кино, ИТ и др.)*
- примеры успешных кейсов*
- влияние ИИ на креативные профессии*
- государственная поддержка*

Поддай как текст для 5–7 минутного доклада, с предложениями для слайдов. Вставь актуальные данные и ссылку на источник, если есть.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ В СВЯЗКЕ С FUTU. ЗАМЕТКАМИ

Создай заметку «Презентация / форум», туда сразу вставляй: — план,

- факты,
- цитаты,
- текст речи,
- ссылки на источники,
- свои пометки.

Если нужно — делишься с ассистентом или дизайнером. Все материалы — под рукой, в одном месте.

А ты не в хаосе, а в процессе. И чувствуешь уверенность, а не спешку.

ИИ в этом кейсе — не просто помощник, а **топовый ресёрчер, сценарист и аналитик в одном лице.**

Ты не тратишь часы на то, что можно получить за минуту.

А значит, ты фокусируешься на главном — **передаче смысла.**

КЕЙС 7. ПЛАНИРОВАНИЕ КОНТЕНТА ДЛЯ СОЦСЕТЕЙ

Когда ты работаешь с соцсетями не для развлечения, а **для продвижения бизнеса**, всё меняется.

Ты понимаешь, что «просто пост» — это не просто пост. Это:

- повод напомнить о себе,
- шанс продать,
- способ выстроить доверие,
- путь в личный бренд.

Но приходит новая неделя — и в голове пусто.

- Что публиковать?
- О чём говорить?
- Как не повторяться?
- Где найти идею?

А главное: как сделать это **регулярно**, не выгорая и не прокрастинируя?

ИИ в этом кейсе становится **контент-стратегом, копирайтером и генератором идей**. Всё, что вам нужно — ввести тему, формат, цели — и получить контент-план на неделю, месяц или даже квартал.

СЦЕНАРИЙ

Представьте, у вас небольшой бренд одежды.

У вас есть Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ) и Telegram.

Вы хотите публиковать 4 поста в неделю. Вам важно:

- показывать закулисы бренда,
- говорить о качестве,
- продавать мягко,
- вовлекать аудиторию.

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Контент-план для соцсетей» и пишете:

Составь контент-план на 2 недели для бренда женской одежды.

Платформы: Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ) и Telegram

Цель: повышать доверие к бренду, продавать через пользу, показывать уникальность

Форматы: посты с фото, рилс, сторис, текстовые публикации

Темы, которые интересны аудитории:

- как создаются коллекции
- ткани и материалы
- реальные отзывы
- как ухаживать за вещами
- стилистические советы

Стиль общения — тёплый, честный, без пафоса

Укажи:

- дата публикации
- платформа
- тема поста
- формат
- короткий план содержания
- подсказка для визуала

ИИ через минуту выдаёт таблицу с разбивкой: день, тема, подача, платформа.

И плюс — короткие тезисы, которые вы можете развить в полноценные посты (или сразу сгенерировать их через другой шаблон).

ПРИМЕР ПРОМПТА (ВСТРОЕН В FUTU)

Составь контент-план на 1 месяц для аккаунта маркетолога, который работает с малым бизнесом.

Платформы: Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ) и Telegram

Цели: привлечение клиентов, формирование экспертности, доверие

Желательные темы: кейсы, боли клиентов, советы, сторителлинг, закулисы

Стиль: живой, дружелюбный, без заумных терминов

Распиши по неделям:

- какие темы публиковать*
- какой формат (пост, рилс, опрос, карусель и т.д.)*
- что будет в тексте (тезисно)*
- чем завершить (призыв, ссылка, СТА)*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создайте заметку «Контент / май» и добавьте туда:

- контент-план,
- сгенерированные тексты,
- визуальные идеи,
- заметки от SMM-менеджера или редактора.

Дайте доступ дизайнеру, чтобы он видел контекст. Или редактору — чтобы финализировал тексты.

Так ваш контент перестаёт быть хаосом и становится системой.

ИИ в этом кейсе — не просто помощник. Это ваш **второй мозг для контента**. Он не только помогает сэкономить время, но и включает **режим регулярности**, где нет места творческому ступору.

А значит — вы звучите громче, чаще и увереннее. И вы в потоке.

А где поток — там продажи.

КЕЙС 8. СОЗДАНИЕ ШАБЛОНОВ ДЛЯ РУТИННЫХ ПИСЕМ

В современном бизнесе письмо — это не искусство, а **рутина**.

Вы пишете письма каждый день:

- «Здравствуйте, спасибо за обращение...»
- «Направляю вам презентацию...»
- «Уточните, пожалуйста, формат встречи...»

Это письма, которые похожи друг на друга. Они повторяются. Вы пишете их снова и снова. Иногда с нуля. Иногда копируя из старого диалога. Иногда — делая это на бегу, между звонком и задачей.

А теперь представьте, что у вас есть **идеально выверенные шаблоны** — под каждый случай. Они звучат профессионально, в вашем стиле, и готовы к использованию. Просто подставьте имя — и отправьте.

ИИ может не просто сгенерировать шаблоны — он может их **адаптировать под стиль вашей компании, под клиента, под контекст общения**.

Это экономит часы. Но главное — сохраняет **фокус и тон коммуникации**. Вы выглядите надёжно и заботливо. И не устаёте от повторяющихся задач.

СЦЕНАРИЙ

Допустим, вы работаете в сфере услуг. И каждую неделю вам пишут десятки потенциальных клиентов. Кто-то просит коммерческое предложение, кто-то — презентацию, кто-то — примеры работ.

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Рутинные письма» и пишете:

Составь шаблон ответа на запрос коммерческого предложения.

Письмо должно:

- быть коротким и вежливым
- включать благодарность за интерес
- предлагать прикреплённое КП
- приглашать к обсуждению
- завершаться контактами

Стиль: деловой, но человечный

Подпись: с именем, должностью и ссылкой на сайт

Язык — русский

Клиент: предприниматель из сферы недвижимости

ИИ генерирует готовое письмо:

Здравствуйте, [Имя]!

Благодарим вас за интерес к нашим услугам.

В прикреплённом файле — коммерческое предложение, в котором вы найдёте описание условий, этапов и стоимости.

Буду рад обсудить детали, ответить на вопросы или назначить удобное время для созвона.

С уважением,

Андрей Покровский
Руководитель студии
moverlab.ru

Вы сохраняете этот текст — и используете его снова и снова, меняя только имя и пару деталей.

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В РАЗДЕЛЕ «ИИ РЕШЕНИЯ» FUTU)

Создай 5 шаблонов деловых писем для следующих ситуаций:

- *Ответ на входящий запрос на сотрудничество*
- *Напоминание о просроченном платеже*
- *Подтверждение встречи*
- *Отказ от проекта (мягкий, но с аргументами)*
- *Запрос обратной связи после оказанной услуги*

Все письма — в деловом, но тёплом стиле. Без канцелярита, по делу.

Добавь персонализацию, если уместно.

Итог — 5 писем, готовых к использованию в разных бизнес-сценариях.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создайте заметку **«Шаблоны писем»** и храните там:

- письма для клиентов,
- внутреннюю переписку (например, HR или подрядчикам),
- письма для рассылок.

Разделите по папкам: «Продажи», «Подрядчики», «HR», «Финансы».

Так вы или ваша команда всегда знаете, что и как отправить — без «написать с нуля» и «поискать, где я это писал в прошлом месяце».

ИИ в этом кейсе — как ваш **письмоводитель в облаке**.
Он делает коммуникацию быстрой, аккуратной и уверенной.

А вы не тратите энергию на то, что должно быть автоматическим.
И оставляете силы — для общения по-настоящему важного.

КЕЙС 9. ЗАПОЛНЕНИЕ АНКЕТ И ФОРМ

Ничего так не выматывает, как необходимость **в 37-й раз заполнять анкету**, где снова спрашивают:

- Название компании
- Описание продукта
- Преимущества
- Для кого
- Зачем вы подаётесь
- Чем вы отличаетесь

Ты вроде только что писал это кому-то в презентации. Потом — в заявке на акселератор. Потом — в форме обратной связи. А теперь всё заново.

И каждый раз — в новом формате.

И каждый раз — с чистого листа.

Но в реальности — 80% информации в этих формах **одинаковая**. Просто по-разному сформулирована. Где-то — кратко. Где-то — с пафосом. Где-то — строго по пунктам. Где-то — «напишите от души».

ИИ может взять вашу исходную информацию и адаптировать её под любую анкету.

Он подстроится под тон, объём, стиль и даже «съедобность» для грантодателя, партнёра или инвестора.

СЦЕНАРИЙ

Вы подаёте на грант.

Форма включает 8 блоков, где нужно рассказать о компании, продукте, преимуществах, команде, социальном эффекте и т.д.

У вас уже есть текст с презентации, сайт, пару старых заявок — но каждый раз переписывать всё вручную нет ни сил, ни времени.

Вы заходите в **futu**, открываете шаблон «Заполнение форм» и вводите:

Помоги подготовить ответы на заявку на грант по следующей структуре:

- *Название проекта*
- *Описание продукта (до 500 знаков)*
- *Целевая аудитория*
- *В чём инновационность*
- *Эффект для региона*
- *Почему мы — лучшее решение*

Исходные данные:

- *Продукт: онлайн-платформа futu.one*
- *ЦА: предприниматели малого и среднего бизнеса*
- *Цель: помогать бизнесу внедрять ИИ в процессы*
- *Отличие: не просто чат с ИИ, а агрегатор нейросетей + шаблоны + ассистенты + заметки*
- *География: вся Россия, приоритет — регионы*

Сделай так, чтобы текст соответствовал официальному стилю, звучал убедительно, но не сухо. Желательно без длинных канцеляризмов. Подчеркни пользу для пользователей и региона.

ИИ превращает это в аккуратно структурированный текст, адаптированный под конкретные поля формы. Если где-то нужно сократить — он сам делает краткую версию. Если наоборот — развернёт идею, добавит примеры, усилит аргументацию.

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU В РАЗДЕЛЕ «ИИ РЕШЕНИЯ»)

Подготовь текст для заявки на участие в акселераторе.

Данные:

- Продукт: мобильное приложение по фитнес-планам с ИИ*
- ЦА: женщины 25–40 лет, занятые, хотят заниматься дома*
- УТП: персонализированные программы, советы по питанию, голосовые тренировки*
- Цель участия: протестировать гипотезу, получить наставников и инвестиции*

Форма включает:

- Описание продукта (до 100 слов)*
- В чём инновационность (до 200 слов)*
- Почему вы хотите в акселератор*
- Какие метрики вы планируете достигнуть*

Сделай текст живым, уверенным, но адекватным. Без излишнего хвастовства. Покажи потенциал роста и масштабирования.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создайте заметку **«Заявки и анкеты»**.

Храните в ней:

- стандартные описания вашего проекта,*
- блоки с формулировками на разный стиль (деловой, мягкий, продающий),*
- уже заполненные анкеты,*

- резюме команды,
- тексты для копипаста.

Когда в следующий раз нужно будет подать заявку — просто скопируйте, адаптируйте и отправляйте. Никакого «где тот документ, который я писал месяц назад...»

ИИ в этом кейсе — как **ваш текстовый дублирующий мозг**. Он помнит, упрощает, переформулирует. Он помогает говорить красиво — даже когда вам просто **нужно сдать это к вечеру**.

А это значит — больше поданных заявок, больше выигранных возможностей.

И вы успеваете всё. Даже жить.

КЕЙС 10. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ТРЕНДОВ

В бизнесе интуиция — это круто. Но **интуиция, подкреплённая трендами** — это уже стратегия.

Все мы время от времени ощущаем: «Что-то меняется...», «Старое уже не работает...», «Похоже, рынок разворачивается...»

Но чтобы не полагаться на догадки — нужно видеть тренды:

- как меняется спрос,
- как ведут себя конкуренты,
- куда уходят клиенты,
- что набирает популярность в мире и в нише.

Раньше это значило:

- читать отчёты,
- мониторить соцсети,
- шерстить новости,
- собирать PDF с ресёрчами,
- и пытаться всё это как-то связать в голове.

ИИ может сделать это за вас:

- собрать данные,
- выжать суть,
- подать в виде краткой записки, как будто вы заказывали ресёрч у агентства.

СЦЕНАРИЙ

Вы занимаетесь b2b-сервисами и планируете запуск нового продукта для маркетологов.

Вы хотите понять:

- какие инструменты сейчас в топе,
- чего не хватает рынку,
- какие боли чаще всего всплывают,
- что происходит у конкурентов,
- какие технологии на подъёме (например, ИИ, автоматизация и т.д.)

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Анализ рыночных трендов» и пишете:

Подготовь обзор трендов в сфере digital-маркетинга и MarTech в 2025 году.

Интересуют:

- изменения в поведении клиентов
- популярные инструменты и платформы
- тренды в контенте, каналах, форматах
- влияние ИИ
- что говорят аналитики и что обсуждают в комьюнити

Сделай краткий, но ёмкий обзор (до 1000 слов). Включи 3–5 сильных инсайтов, возможные ниши для входа, примеры.

Подай в формате:

- Краткое вступление
- Топ-5 трендов
- Какие есть возможности
- На что обратить внимание

Стиль — аналитический, но понятный. Можно с метафорами, без канцелярита.

ИИ соберёт и структурирует информацию, словно это делал ваш аналитик или стратег.

Он не просто выдаст «много всего» — он покажет **ключевые сдвиги** и подскажет, где может быть ваша точка роста.

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (ДОСТУПЕН В FUTU)

Составь аналитическую заметку на тему: «Что происходит на рынке онлайн-образования в СНГ в 2025 году».

Интересуют:

- рост или спад спроса*
- как изменилось поведение учеников*
- какие форматы в приоритете (краткие курсы, наставничество и пр.)*
- роли ИИ и автоматизации*
- чего не хватает рынку*

Сделай вывод: есть ли сейчас окно возможностей для запуска нового продукта в этой сфере.

КАК ЭТО ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создайте заметку «**Тренды / маркетинг 2024**», добавьте туда:

- сгенерированный отчёт,
- свои инсайты,
- гипотезы,
- примеры конкурентов,
- цитаты из чата с ИИ, которые «зацепили».

Это будет ваша рабочая база идей и наблюдений. Когда придёт время запускать — вы будете во всеоружии.

ИИ в этом кейсе — как **глубокий, незаметный скаут**, который ходит по рынку, слушает, сопоставляет, смотрит чуть дальше и чуть шире.

А вы — не просто реагируете, а **действуете на опережение**.

КЕЙС 11. ПРОВЕРКА ЗАДАНИЙ И ТЕСТОВ

Обучение — это круто. Но **проверка заданий** — совсем другая история.

Когда вы преподаватель, наставник, HR или просто руководитель, которому нужно проверить 12 одинаковых отчётов по заданию, вы сталкиваетесь с этим:

- одни и те же ошибки,
- похожие ответы,
- повторяющиеся формулировки,
- ощущение, что вы стали «машиной по выставлению баллов».

Но при этом вы всё равно хотите дать **осмысленную обратную связь**.

- Похвалить за хорошую структуру.
- Указать, где слабая аргументация.
- Посоветовать, что подтянуть.

ИИ может взять на себя **черновую проверку**. Он не будет решать за вас, но он выделит ошибки, предложит комментарии, оценит по критериям, поможет сэкономить до 80% времени — особенно при массовой проверке.

СЦЕНАРИЙ

Вы проводите онлайн-курс по копирайтингу.

В домашнем задании участники должны были написать продающий текст для карточки товара. У вас — 45 работ. И все нужно:

- прочитать,
- оценить структуру,
- проверить на логику,
- дать совет,
- поставить балл.

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Проверка задания» и вставляете один из текстов с таким запросом:

Проверь текст карточки товара, написанный участником курса.

Оцени по критериям:

- структура (заголовок, подзаголовки, логика)
- аргументация и выгоды
- эмоциональность
- отсутствие штампов
- убедительность призыва к действию

Поставь балл по каждому критерию от 1 до 5.

Затем — напиши короткий комментарий: что получилось хорошо, что можно улучшить.

Стиль — доброжелательный, но честный. Без «воды», по делу.

ИИ выдаёт вам примерно следующее:

Оценка:

- Структура: 4
- Аргументация: 3
- Эмоциональность: 5
- Штампы: 4
- Призыв: 2

Комментарий:

Отличный эмоциональный посыл и живой язык. Есть ощущение реального общения с клиентом. При этом структура немного «плавает» — можно добавить подзаголовки для читабельности. Аргументация местами слабовата, фразы вроде «лучшее

предложение» звучат как шаблоны. Призыв к действию стоит сделать конкретнее. В остальном — хороший потенциал, рекомендую переработать по этим пунктам.

Вы копируете результат в заметку участника — или, при массовой проверке, просто прогоняете задания через шаблон и собираете обратную связь в файл.

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (ЕСТЬ В FUTU)

Проверь выполненное задание участника курса по digital-маркетингу.

Задание: разработать и описать стратегию продвижения локального бренда одежды в TikTok.

Оцени:

- насколько конкретны шаги*
- есть ли обоснование выбора канала*
- насколько реалистичен план*
- структура и логика*

Напиши отзыв:

- где сильные стороны*
- где слабые места*
- что можно улучшить*

Итог — общая оценка (в баллах или по шкале «не зачёт / зачёт / отлично»)

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создайте папку **«Проверка заданий / весна 2025»**, добавьте по одной заметке на каждого участника.

Туда можно вставлять:

- задание,
- ответ,
- ИИ-анализ,
- ваши дополнения,
- финальную оценку.

Так вы можете быстро вернуться к любому ученику, сравнить прогресс и не теряться в переписках и вордах.

ИИ в этом кейсе — как **ассистент-куратор**, который помогает быть внимательным и объективным, даже когда вы устали.

Он не заменяет вашу экспертизу — он помогает **держат уровень**, особенно когда заданий становится слишком много.

А вы — остаетесь включённым, но не выгоревшим.

И это лучший подарок, который вы можете сделать себе и своим ученикам.

КЕЙС 12. ВЕДЕНИЕ БАЗЫ КЛИЕНТОВ

Успешный бизнес строится не на продажах, а на **отношениях**.

Клиенты — это не просто строки в таблице. У каждого — своя история, статус, потребности, уровень лояльности.

Но когда этих клиентов становится больше 15–20 — начинается хаос:

- «А кто у нас просил КП неделю назад?..»
- «Кому мы не дослали презентацию?..»
- «С кем уже вёлся диалог, а с кем ещё нет?..»

Вы открываете Excel, CRM, почту, заметки... и тратите кучу времени на ручной учёт. Или вовсе забываете. А забытый клиент — это **потерянная продажа**.

ИИ может стать вашим **личным CRM-ассистентом**, который поможет структурировать данные, выделить важное и даже подсказать, с кем давно не было касаний.

СЦЕНАРИЙ

У вас список из 60 клиентов, с которыми шли переговоры последние 3 месяца. Часть купила, часть — «на паузе», часть — не отвечает.

У кого-то есть особые условия, кто-то ждал обновления продукта, кто-то просил скидку, кто-то интересовался, но ничего не написал.

Вы выгружаете таблицу в CSV (или копируете в текст), заходите в **futu**, выбираете шаблон «Анализ клиентской базы» и пишете:

Помоги проанализировать клиентскую базу.

Укажи:

- кто из клиентов активен (вёл диалог за последние 14 дней)*
- кто «тёплый» (проявлял интерес, но давно не писал)*
- кто потерян*
- кого стоит повторно прогреть (например, предложить демо или обновление)*

Формат — табличный отчёт + краткие рекомендации (по каждому сегменту).

Если в комментариях клиента есть информация о специфике интереса — выдели её (например, «ждёт скидку», «нужна интеграция», «ищет аналог подешевле»)

ИИ анализирует всё, структурирует по категориям, подсвечивает риски и подсказывает, как вернуть внимание.

Вы получаете не просто список — а **систему движения по клиентам**.

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (ЕСТЬ В FUTU)

Разбей список клиентов на категории:

- «Готовы к сделке»*
- «Нужно прогреть»*
- «Потенциально потеряны»*

Используй комментарии и историю общения (в формате: дата, действия, статус).

Затем:

- предложи стратегию касания для каждой группы*
- напиши пример сообщения для категории «Нужно прогреть»*

Цель — повысить шанс конверсии и не потерять актуальных лидов.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создайте папку **«Клиенты / Апрель 2025»**, и заведите по одной заметке на каждого важного лида или сегмент (например, «Клиенты из B2B», «Потенциальные партнёры» и т.д.).

Туда можно складывать:

- историю общения,
- пометки,
- сгенерированные тексты сообщений,
- итоги звонков,
- и всё, что не хочется забыть.

Если клиент «вдруг вернётся через месяц» — вы уже в курсе, о чём шла речь. Без паники. Без «где мы с ним остановились?..»

ИИ в этом кейсе — как ваш **организатор отношений**. Он помогает видеть картину целиком:

- с кем говорить,
- кого не упустить,
- кому и что предложить.

А вы — не просто реагируете. Вы управляете.

КЕЙС 13. НАПИСАНИЕ РЕЗЮМЕ И СОПРОВОДИТЕЛЬНЫХ ПИСЕМ

Продать себя — порой сложнее, чем продать продукт.

Когда дело доходит до резюме, всё начинается с типичного ступора:

- «Как правильно описать опыт?..»
- «Стоит ли указывать все места работы?..»
- «Как не выглядеть скучным?..»

А если это сопроводительное письмо — начинается вторая серия:

- «Как не писать банальности?..»
- «Как донести мотивацию?..»
- «Как зацепить, но не „переборщить“?..»

ИИ может выступить здесь как **редактор, HR и карьерный коуч** одновременно. Он помогает структурировать опыт, сформулировать сильные стороны и преподнести вас или вашего кандидата как профессионала с понятным профилем и живым голосом.

СЦЕНАРИЙ

Вы — предприниматель, ищете нового менеджера по продажам. К вам приходит 45 резюме. Большинство написаны шаблонно:

- длинно,
- скучно,
- с перечислением функций без смысла.

Вы хотите понять:

- Кто действительно подходит?
- Кого стоит позвать?
- Как быстро отсеять «проходных»?

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Анализ резюме» и вставляете:

Проанализируй это резюме.

Задача — понять, насколько человек подходит на позицию менеджера по продажам в B2B.

Оцени:

- релевантный опыт
- достижения
- стиль изложения (ясно / размыто)
- мотивацию (если есть сопроводительное)

Сформулируй краткое резюме выводов: стоит ли приглашать, какие есть риски, какие сильные стороны.

Итог — 3–5 предложений + решение: «Пригласить / Подумать / Нет».

ИИ делает предварительную фильтрацию, формулирует впечатление по делу, экономит вам время и избавляет от десятков одинаковых формулировок вроде «умение работать в команде» и «ориентация на результат».

А если вы сами — кандидат (или помогаете кому-то создать резюме), то вот как это может выглядеть:

Вы открываете шаблон «**Создание резюме**» и вводите:

Помоги составить резюме для digital-маркетолога с опытом 4 года.

Опыт:

– 2 года – таргетолог в агентстве (работа с e-commerce, бюджеты до 1 млн/мес)

– 1,5 года – in-house маркетолог в edtech стартапе (маркетинг-автоворонки, партнёрства, CPA)

– сейчас – фриланс, 3 клиента

Хочет найти: удалённую работу в международной компании, middle-уровень

Составь:

– краткий профиль (summary)

– список навыков

– опыт работы (структурировано)

– образование

– можно в стиле европейского CV (аккуратно, с акцентом на результатах)

ИИ выдаёт структурированный текст, который остаётся только вставить в шаблон или онлайн-конструктор резюме. Плюс – можно адаптировать под конкретную вакансию: с нужными акцентами и «ключевыми словами».

ПРИМЕР ПРОМПТА ДЛЯ СОПРОВОДИТЕЛЬНОГО ПИСЬМА (В FUTU)

Напиши сопроводительное письмо на вакансию контент-маркетолога в финтех-компанию.

Исходные данные:

– Кандидат: Елена, 29 лет

– Опыт: 5 лет работы с IT-компаниями, тексты для блогов, email, кейсы

– Сильные стороны: исследовательская жилка, экспертность в сложных темах, умение писать для B2B

– Цель: попасть в команду, где ценят ум и системность

Стиль: профессиональный, уверенный, но без пафоса. Хочется звучать «внятно и по делу».

ИИ выдаёт не банальный «Я очень заинтересована в вакансии...», а живой текст с голосом, аргументами и ясной подачей. Это уже половина успеха.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создайте папку «**HR / Кандидаты**» или «**Личное / Резюме и письма**», и храните там:

- шаблоны резюме под разные позиции,
- версии сопроводительных писем,
- ссылки на вакансии,
- комментарии по откликам.

Если вы HR — создайте шаблоны и инструкции для кандидатов или команды, чтобы они не тратили недели на самостоятельные попытки «сформулировать себя».

ИИ в этом кейсе — как **карьерный редактор и зеркало личности**.

Он помогает увидеть сильные стороны, вытащить их наружу и донести **так, чтобы захотелось работать с вами или вашим кандидатом**.

А значит — больше приглашений, меньше молчаливых «отказов», и гораздо **больше уверенности в себе**.

КЕЙС 14. ОРГАНИЗАЦИЯ ВСТРЕЧ И ЗВОНКОВ

Ты не замечаешь, как это сжирает день.

- Назначить созвон.
- Уточнить удобное время.
- Напомнить.
- Переписать, если кто-то не может.
- Найти ссылку.
- Отправить повестку.

А потом снова: «А мы с ним сегодня или завтра?»

Если вы предприниматель или руководитель, то вы — **точка согласования**. Через вас проходят все встречи: клиенты, команда, партнёры, интервью, подкасты.

ИИ не заменит ваш календарь. Но он поможет **привести всё в порядок, автоматизировать подготовку, и сэкономить вам кучу ментальной энергии**.

СЦЕНАРИЙ

Допустим, у вас запланировано 5 встреч на неделю:

- с инвестором,
- с новым партнёром,
- с командой продукта,
- с потенциальным клиентом,

— и встреча внутри акселератора.

Все встречи разные по формату, целям и подготовке.

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Организация встреч» и пишете:

Помоги сформировать список дел по подготовке ко встречам.

— Встреча с инвестором — завтра в 12:00, цель: презентация продукта

— Команда продукта — во вторник в 15:00, цель: синхронизация по задачам

— Новый партнёр — среда, 11:00, Zoom

Для каждой встречи:

— сделай краткое описание, зачем она

— предложи повестку (3–5 пунктов)

— подготовь текст письма-напоминания

— если нужно — подготовь шаблон подводки (что сказать/написать в начале)

ИИ выдаёт:

— короткие резюме встреч,

— пункты для обсуждения,

— письма, которые вы можете отправить сразу,

— подсказки, как лучше начать разговор.

Это помогает структурировать, что раньше было в голове или на листочке. А главное — вы не забываете ничего важного и выглядите подготовленным.

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU)

Подготовься к встрече с потенциальным клиентом (сфера: логистика).

Цель: показать возможности платформы futu для автоматизации их бизнес-процессов.

Что нужно:

- план разговора*
- список вопросов, которые стоит задать*
- текст для письма-напоминания*
- краткий питч в 3 предложениях*
- завершающее сообщение с призывом к следующему шагу*

ИИ собирает вам весь пакет. Не надо вспоминать, что говорить. Не надо в спешке писать письмо. Всё под рукой.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создайте заметку **«Встречи / Апрель 2025»**, и ведите там:

- план на неделю,
- файлы к встречам,
- краткие отчёты по итогам,
- переписку.

Если это командные встречи — подключите коллег. Они будут в курсе, что обсуждается и что подготовить.

Так вы не просто «успели поговорить», вы **эффективно провели встречу** — с целью, действиями и фиксацией результата.

ИИ в этом кейсе — как ваш **офис-менеджер, планировщик и ассистент по переговорам** в одном.

Он снимает груз с головы, оставляя вам главное — **думать и принимать решения**, а не писать напоминания и искать, кто кому

когда обещал написать.

КЕЙС 15. ВЕДЕНИЕ БАЗЫ ЗНАНИЙ ДЛЯ КОМАНДЫ

- «А где логотип в хорошем качестве?»
- «Как правильно оформить счёт?»
- «А у нас есть инструкция по онбордингу?..»
- «Кто отвечает за рассылки?»

Если вы часто слышите эти вопросы — у вас нет базы знаний.

Или есть, но в голове, в почте, в чатах, в гугл-доке от 2022 года.

Пока команда маленькая, это терпимо. Но как только появляются новые сотрудники, удалённые члены команды, подрядчики — вы начинаете **тонуть в операционке**, потому что всё приходится объяснять по кругу.

ИИ помогает превратить хаотичную информацию в **структурированную базу знаний**:

- собрать,
- упорядочить,
- сократить,
- перевести в понятный язык,
- сформулировать так, чтобы человек без погружения понял, что и как.

СЦЕНАРИЙ

Допустим, вы — руководитель digital-агентства. У вас есть процессы:

- согласование дизайна,
- подача брифа,
- передача задач разработчику,
- подготовка к релизу,
- работа с подрядчиками.

Каждый раз всё объясняется на словах.

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Создание базы знаний» и пишете:

Помоги оформить базу знаний по процессу согласования дизайн-макетов.

Исходные данные:

- клиент получает макет в Figma
- есть форма обратной связи
- финальная версия утверждается в Notion
- дедлайны фиксируются в Trello

Нужно:

- сделать пошаговую инструкцию
- написать это понятным языком, как для нового сотрудника
- разбить по пунктам
- выделить частые ошибки
- в конце — чек-лист для отправки макета клиенту

ИИ выдаёт аккуратно оформленную инструкцию — понятно, чётко, без канцелярита.

Вы копируете в заметку, делитесь с командой — и больше **никто не пишет вам в личку в 23:17: «А макет нужно просто отправить ссылкой?»**

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU)

Составь внутреннюю инструкцию для менеджеров по запуску новых клиентов на платформе.

Процесс:

- менеджер получает заявку*
- проверяет данные*
- создаёт личный кабинет*
- отправляет welcome-письмо*
- фиксирует статус в CRM*

Добавь:

- пояснения к каждому шагу*
- кому писать, если возникла ошибка*
- шаблон письма клиенту*
- чек-лист по завершению*

Стиль – простой, понятный, как для стажёра.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создайте папку **«База знаний»**, а внутри – заметки по направлениям:

- Маркетинг
- Продажи
- Финансы
- HR
- Подрядчики
- Продукт

Каждую инструкцию можно:

- сгенерировать в futu,
- сохранить,
- обновлять по мере необходимости,
- делиться с командой.

А главное — всё в одном месте. Без «поищи в переписке».

ИИ в этом кейсе — как ваш **редактор корпоративной памяти**.

Он превращает знания из головы или чатов в **актив компании**.

А вы больше не «бутылочное горлышко». Вы — создатель системы.

А значит, команда может работать **без вас**, но по **вашим правилам**.

КЕЙС 16. СОСТАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

- «Сделай, чтобы было красиво.»
- «А почему вы это так реализовали?..»
- «Я думал, что это будет работать по-другому...»

Любой, кто хоть раз заказывал сайт, лендинг, интеграцию, рекламу или разработку, **сталкивался с провалом из-за нечеткого ТЗ.**

Исполнитель «не так понял». Команда «не туда пошла». Фрилансер «додумал за вас». А вы в итоге тратите время, нервы и деньги.

ИИ в этом кейсе — как ваш **структурировщик мыслей**. Он берёт ваше «в голове у меня всё понятно» и превращает это в **понятное, логичное, подробное ТЗ.**

СЦЕНАРИЙ

Вы планируете редизайн сайта. Есть общее понимание:

- сделать современно,
- упростить навигацию,
- добавить блоки,
- адаптировать под мобильные.

Вы открываете **futu**, выбираете шаблон «Составление ТЗ» и пишете:

Помоги сформулировать техническое задание на редизайн сайта.

Исходные данные:

- сайт для IT-продукта (B2B, SaaS)*
- цель редизайна: увеличить конверсию + сделать современный вид*
- нужен упрощённый UX, крупная типографика, больше воздуха*
- обязательные блоки: главный экран, описание продукта, отзывы,*

кейсы, тарифы, СТА

- интеграции: форма заявки, CRM, онлайн-чат*

Сформируй ТЗ:

- с описанием цели*
- функциональные требования*
- структура страниц*
- дизайн-ориентеры (с примерами стиля)*
- ограничения (например, не менять лого)*

Поддай в виде документа, который можно отправить дизайнеру или команде разработки.

ИИ структурирует всё это в готовый документ — понятный, логичный, читаемый. Выглядит как будто вы сели и три часа писали самостоятельно (только не вы, а нейро).

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU)

Составь техническое задание на запуск лендинга для онлайн-курса по ИИ для предпринимателей.

Цель: собрать лиды через форму заявки

Необходимые секции:

- оффер*
- видео или анимация*
- программа курса*
- спикеры*
- отзывы*
- тарифы*

— кнопки СТА

Требования:

— адаптивность

— загрузка до 2 сек

— интеграция с CRM

Стиль: современный, лаконичный, в духе notion / Tilda

Сформируй:

— цель

— структура

— требования

— задачи по разработке

— рекомендации по визуалу

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создайте папку **«Технические задания»**.

Внутри — заметки по проектам:

— «Редизайн сайта»,

— «Новая интеграция»,

— «Прототип приложения»,

— «Маркетинговая автоматизация» и т. д.

Храните там сгенерированные ТЗ, версии, правки, ответы команды.

Можно сразу делиться ссылкой с подрядчиком. Он увидит всё в одном месте — без «перешли еще раз документ».

ИИ в этом кейсе — как **методист, редактор и проект-менеджер в одном**.

Он вытаскивает из вашей головы то, что вы хотели сказать, и превращает это в **понятную, структурированную задачу**.

А значит — **меньше вопросов, меньше доработок, меньше боли.**

КЕЙС 17. СОЗДАНИЕ ВИДЕОРОЛИКОВ ПО СЦЕНАРИЯМ

Сегодня каждый бизнес — медиа.

И если ты не снимаешь видео, тебя просто **не видно**.

Но вот проблема:

- «О чём снимать?»
- «Как структурировать видео?»
- «Как написать сценарий, чтобы это смотрели?»
- «Как не звучать скучно или заезженно?»

ИИ может взять вашу идею — или даже просто боль, которую вы хотите озвучить — и **превратить это в сценарий видео**: с подводкой, аргументами, структурой, переходами и финалом с призывом к действию.

СЦЕНАРИЙ

Допустим, вы продвигаете свой продукт в Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ) и хотите начать снимать короткие Reels (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ), чтобы:

- объяснять, как работает ваш сервис,
- отвечать на частые вопросы,
- прогревать аудиторию.

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Сценарий для видеоролика» и пишете:

Составь сценарий Reels для Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ).

Цель: рассказать, зачем предпринимателю нужен ИИ-помощник в бизнесе.

Видео — до 60 секунд.

Структура:

- Захват внимания (первые 3 секунды)*
- Проблема (знакомая боль)*
- Решение (что меняет ИИ)*
- Пример использования*
- Призыв к действию*

Стиль — живой, с юмором, немного дерзко. Как будто говорит сам предприниматель.

ИИ выдаёт сценарий, который можно сразу отправить на съёмку или зачитку:

[ЗАХВАТ]

«Вы серьёзно всё ещё отвечаете на клиентские письма вручную?..»

[ПРОБЛЕМА]

«Каждый день вы теряете часы на то, что можно было делегировать ИИ. Но вместо этого вы пишете „Спасибо за обращение“ в 23:48.»

[РЕШЕНИЕ]

«Я использую нейросетевого ассистента. Он пишет письма, составляет отчёты, напоминает о встречах и даже делает мне контент-план.»

[ПРИМЕР]

«Вчера клиент написал „скиньте КП“ — через 12 секунд оно уже было у него, с оффером, PDF и кнопкой „оплатить“.»

[СТА]

«Хватит работать в одиночку. Подключи себе ИИ — и работай как босс. Подпишись, если тоже хочешь спать ночью.»

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU)

Придумай 3 сценария коротких роликов (до 90 сек) для YouTube Shorts или TikTok.

Продукт: онлайн-платформа futu для предпринимателей (ИИ-ассистенты, шаблоны, контент, заметки).

Цель: показать, как легко бизнесу автоматизировать тексты, отчёты и документы.

Формат:

- видео «до / после»*
- объяснение боли и как её решает ИИ*
- живой пример из реальной ситуации*

Стиль — энергичный, как будто стартапер говорит со сцены. Без канцелярита. В духе «вот как это реально работает».

ИИ выдаёт 3 сценария с чёткой логикой, фразами и темпом. Это уже готово к съёмке.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создайте заметку **«Видео / идеи и сценарии»**.

Храните в ней:

- идеи для тем,
- готовые сценарии,
- тезисы,
- ссылки на отснятые ролики.

Если работаете с монтажёром или контент-менеджером — подключите их в заметку. Вся команда будет видеть план и прогресс.

ИИ в этом кейсе — как ваш **внутренний сценарист и креативный продюсер**.

Он не только помогает начать — он **даёт структуру и голос**, которые можно сразу превратить в видео.

А значит — меньше «надо бы», больше «готово и выложено».

КЕЙС 18. ГЕНЕРАЦИЯ СЦЕНАРИЯ ДЛЯ ПОДКАСТОВ

Подкаст — это личность.

Это голос, который слышит твой слушатель в одиночестве: в машине, на пробежке, на кухне.

Но что делать, если у тебя есть **тема**, а вот **структуры и уверенности** — нет?

- «С чего начать?»
- «Как не сбиться с мысли?»
- «Как сделать так, чтобы слушали до конца?»

ИИ может стать **редактором, сценаристом и соавтором** твоего подкаста. Он помогает:

- структурировать поток мыслей,
- придумать подводку,
- встроить истории,
- дать завершение с пользой и эффектом.

СЦЕНАРИЙ

Допустим, вы — предприниматель, и хотите запустить подкаст **«Бизнес по-честному»**, где делитесь опытом, факапами и инсайтами.

Тема первого выпуска: «Зачем предпринимателю ИИ — на самом деле».

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Сценарий подкаста» и пишете:

Составь сценарий для подкаст-выпуска на 15 минут.

Тема: зачем предпринимателю использовать ИИ, даже если он думает, что «и так всё знает»

Стиль — живой, разговорный, без воды. Как будто я делюсь личным опытом с другом.

Включи:

- подводку (зацепить с первых 20 секунд)*
- 3 ключевые мысли*
- личную историю*
- простое объяснение пользы*
- примеры задач, которые делегирую ИИ*
- завершение с призывом попробовать*

Сделай так, чтобы слушатель почувствовал: «блин, это про меня».

ИИ генерирует сценарий, который звучит не как скучная статья, а как **живой разговор**. Вы можете:

- зачитать текст как есть,
- адаптировать под себя,
- вставить свои примеры,
- сохранить как рубрику для будущих выпусков.

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU)

Напиши сценарий для подкаст-выпуска на тему:

«3 бизнес-задачи, которые я полностью отдал ИИ — и не пожалел».

ЦА: предприниматели, руководители, эксперты.

Длина: 12–15 минут.

Структура:

- Зацепка: боль / момент узнавания*
- История из личного опыта*

- Конкретные задачи (что именно делал ИИ)
- Что изменилось: выгоды
- Лёгкое завершение с мыслью: «попробуй и сам»
-

Стиль — на «ты», как будто говорю в микрофон в своей студии. Без пафоса, но с уверенностью.

ИИ даст структурированный текст — не монотонный, а с интонацией, переходами и живыми формулировками. Это уже почти запись.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создайте папку **«Подкаст»**, а в ней — заметки по выпускам:

- сценарии,
- идеи,
- тезисы,
- интересные цитаты,
- ссылки на источники.

Храните всё в одном месте. Подключите монтажёра или редактора.

Если работаете в команде — всё готово к обсуждению и запуску.

ИИ в этом кейсе — как **ваш голосовой суфлёр**.

Он не заменяет вашу индивидуальность. Он **помогает ей проявиться чётко и внятно**, без «эээ... что бы сказать дальше».

А значит — вы звучите уверенно. И **вас начинают слушать**.

КЕЙС 19. СОЗДАНИЕ И РЕДАКТИРОВАНИЕ ОНЛАЙН- КУРСОВ

Вы умеете. Вы знаете. У вас **есть чему научить**.

Но как только вы решаете сделать из этого онлайн-курс — появляется стопор:

- «Какую структуру выбрать?»
- «Сколько уроков должно быть?»
- «А вдруг я объясняю слишком сложно?»
- «Как не утонуть в подготовке?»

ИИ может выступить как **методист, редактор и напарник**, который поможет вам быстро:

- составить программу курса,
- придумать названия и модули,
- адаптировать сложные мысли в простую форму,
- сделать курс интересным, логичным и практичным.

СЦЕНАРИЙ

Допустим, вы маркетолог с опытом 7 лет и хотите создать мини-курс:

«Продвижение малого бизнеса в Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ): просто и без бюджета»

Вы заходите в **futu**, выбираете шаблон «Структура онлайн-курса» и пишете:

Помоги составить структуру мини-курса по продвижению в Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ) для малого бизнеса.

Исходные данные:

- Целевая аудитория: предприниматели без опыта в маркетинге*
- Цель: научиться продвигать свой бизнес в IG без вложений*
- Формат: 5 видеоуроков по 10–15 минут*
- Курс должен быть практичным, с домашками*

Сделай:

- названия модулей*
- структуру каждого урока*
- ключевые идеи*
- пример задания после урока*
- финальный чек-лист*

ИИ выдаёт готовую структуру — от интро до финального модуля. Всё логично, понятно, ориентировано на результат. Вы можете сразу приступить к записи или передать материал продюсеру.

Вот как может выглядеть результат:

Урок 1: Почему ваш Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ) не продаёт

- Ошибки новичков
- Психология внимания
- Первый шаг — оформление профиля
- Задание: проверьте и перепишите описание профиля

Урок 2: Контент, который вызывает доверие

- Формула 4 типов постов
- Вовлекающие формулировки
- Примеры без бюджета
- Задание: составьте контент-план на неделю

...и так далее.

ИИ также может помочь **доработать существующий курс**, если вы уже что-то писали, но:

- не уверены в структуре,
- хотите обновить под новую аудиторию,
- адаптировать под новый формат (короткие видео, email-курс, вебинар).

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU)

Редактируй и усили структуру онлайн-курса по soft skills для руководителей.

Исходная структура:

- Урок 1: Эмоциональный интеллект
- Урок 2: Управление стрессом
- Урок 3: Обратная связь
- Урок 4: Мотивация команды

Задача:

- добавить интерактив
- сократить «воду»
- усилить примерами из практики
- адаптировать для самостоятельного прохождения без наставника

ИИ предложит новые формулировки, переформулирует длинные блоки в краткие тезисы, добавит упражнения, квизы или шпаргалки.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создайте заметку **«Онлайн-курс / Структура»**, и ведите в ней:

- план модулей,
- тексты,

- сценарии уроков,
- задания,
- ссылки на медиафайлы,
- фидбек от студентов.

Можно давать доступ редактору, помощнику или дизайнеру платформы.

Все в одном месте, без перегрузки.

ИИ в этом кейсе — как **методист, сценарист и учебный дизайнер в одном.**

Он превращает идею в структуру. А структуру — в готовый курс.

И вы не закапываетесь в «подготовку курса» на месяцы. Вы **запускаете — и получаете результат.**

КЕЙС 20. ВЕДЕНИЕ УЧЁТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

Как ИИ помогает видеть финансовую картину бизнеса — чётко, просто, по делу

Ты что-то зарабатываешь. Что-то тратишь. Вроде всё идёт.

Но наступает момент, когда ты понимаешь:

«Я вообще понимаю, что у меня происходит с деньгами?..»

— Почему на счёте опять меньше, чем ожидал?

— А расходы выросли? Или просто не заметил?

— Этот проект был прибыльным или я работал в ноль?

— Сколько можно вложить в рекламу, чтобы не «съесть» зарплаты команде?

Ответы на эти вопросы лежат не в банковской выписке, а в **структурированном учёте**. Но вот беда — у большинства предпринимателей на это **нет времени, нет желания и нет системы**.

И здесь появляется ваш первый цифровой сотрудник — **финансовый ИИ-ассистент в futu**.

Что делает финансовый ассистент?

Структурирует данные из таблиц, чеков, заметок, даже скопированных сообщений.

Выделяет ключевые статьи расходов и доходов, указывает, где рост, а где просадка.

Формулирует выводы — не как бухгалтер, а как партнёр: просто, по делу, с рекомендациями.

Отвечает на ваши вопросы в реальном времени:

«На чём я больше всего теряю?»

«Какие расходы не несут пользы?»

«Сколько осталось на развитие после обязательных трат?»

Он не просто считает — он **помогает понять, что происходит с бизнесом на языке действий**.

СЦЕНАРИЙ

Вы ведёте онлайн-школу. Доход — нестабильный: то запуск, то тишина.

Затраты на платформу, команду, маркетинг, подрядчиков.

Кажется, всё «вроде работает», но чётко ответить, сколько вы зарабатываете, — сложно.

Вы открываете **futu**, выбираете **Финансового ИИ-ассистента**, и пишете:

Помоги разобраться мои доходы и расходы за март.

В таблице: дата, сумма, категория, описание.

Нужно:

— *Итог по доходам и расходам*

— *Разбивка по статьям*

— *Что дало 80% дохода*

— *Где основные утечки*

— *Краткий вывод: есть ли прибыль? Какой кэшфлоу?*

— *Рекомендации, что пересмотреть в апреле*

ИИ:

— быстро группирует траты,

- показывает, что 72% дохода пришло с одного продукта,
- подчёркивает, что реклама съедает 40% бюджета и имеет худший ROI,
- советует перераспределить бюджеты и протестировать 2 новых канала.

Итог: 10 минут → финансовый отчёт + план действий.

Никаких формул, никаких бухгалтерских терминов. Всё — «по-человечески».

Когда это особенно полезно?

- Перед запуском нового продукта
- При подготовке к встрече с инвестором
- Для оценки эффективности месяца/квартала
- Чтобы понять, где растёт прибыль, а где — выгорание
- Когда нужно быстро сориентироваться: «можно ли нанять нового человека?»
- А главное — для внутреннего спокойствия. Потому что **владеть ситуацией — это про ясность, а не про миллионы.**

ПРИМЕР ЗАПРОСА В FUTU (ЕСТЬ В ШАБЛОНЕ «ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЁТ»)

Проанализируй мои доходы и расходы за I квартал.

Входные данные: Google Таблица с колонками: дата, сумма, категория, комментарий.

Цель:

- *понять структуру трат*
- *выделить прибыльные направления*
- *выявить неэффективные расходы*
- *дать рекомендации по оптимизации бюджета*

Итог подай в формате:

- *Вывод по итогу квартала*
- *Основные статьи доходов*
- *Основные статьи расходов*
- *Проблемные зоны*
- *Советы по улучшению*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создайте папку **«Финансовое управление»**.

Там можно вести:

- заметки с отчётами за месяц/квартал,
- обсуждение бюджета с партнёрами,
- итоги диалогов с ИИ,
- шаблоны для повторного использования.

Каждый отчёт — это шаг к пониманию, где вы **не просто тратите, а инвестируете в рост**.

ИИ в этом кейсе — не калькулятор и не бухгалтер.

Это **цифровой финансовый советник**, который смотрит с вами в одну сторону.

Он не оценивает. Он помогает видеть.

А вы — больше не «угадываете», а **действуете с пониманием, уверенностью и цифрами в руках**.

КЕЙС 21. ПОДГОТОВКА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Как ИИ помогает продавать уверенно, красиво и без
многочасового переписывания «шаблонов»

Коммерческое предложение — это как первое рукопожатие.

Оно может быть уверенным и цепким. А может — скользким и безликим.

Ты знаешь, что нужно продать,
ты знаешь, кому,
но вот как **упаковать это в 2–3 страницы**,
так, чтобы захотелось ответить «Давайте созвонимся» — это уже искусство.

И чаще всего ты:

- берёшь старый шаблон,
- начинаешь менять названия,
- заново формулируешь, чем ты крут,
- ищешь примеры и кейсы...

И вот уже вечер. КП не готово. Зато — усталость есть.

Вместо этого в игру вступает **ИИ-ассистент по продажам в futu**, который превращает сырой запрос в **готовое коммерческое предложение** — персонализированное, структурированное, адаптированное под клиента.

СЦЕНАРИЙ

Ты владелец студии по разработке сайтов. К тебе обратился потенциальный клиент — сеть салонов красоты. Он просит «прислать КП, что вы можете предложить».

Ты открываешь **futu**, выбираешь **ассистента по продажам**, и пишешь:

Помоги составить коммерческое предложение для сети салонов красоты.

Цель — разработка современного лендинга с онлайн-записью и интеграцией с CRM.

Описание клиента: 6 филиалов в одном городе, хотят увеличить поток через интернет, им важен внешний вид, мобильность и простота для клиента.

Наш продукт: индивидуальный дизайн, подключение записи, SEO-оптимизация, сопровождение 3 месяца.

Сформируй:

- заголовок и подзаголовок
- блок «О нас»
- блок «Что мы предлагаем»
- блок с кейсами
- стоимость
- финальный блок с СТА

Стиль — понятный, уверенный, без заумных терминов. Можно чуть с теплотой.

ИИ-ассистент формирует готовое КП — красиво, по делу, без штампов. Ты копируешь его в свой шаблон или PDF, при необходимости добавляешь визуал, и всё — можно отправлять.

Итог:

- не 3 часа «переписывания старого»,

— а 15 минут — и готовый документ, который реально хочется прочитать.

ЧТО ЕЩЁ МОЖЕТ ИИ-АССИСТЕНТ ПО ПРОДАЖАМ?

— Адаптировать одно и то же предложение под **разные сегменты клиентов**

— Создавать **варианты с разными акцентами**: на цену, на скорость, на сервис

— Помогать в **ответах на возражения** прямо внутри КП

— Добавлять **кейсы, выгоды и результаты** из вашей практики

— Делать КП в разных форматах: email-письмо, PDF, презентация, лендинг

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU)

Составь коммерческое предложение для онлайн-школы, которая хочет запустить автоматизированную воронку продаж через Telegram.

Наше решение: бот, автосообщения, подключение к CRM, аналитика, автоворонка на 7 дней.

Клиент: ниша обучения английскому языку, хочет снизить нагрузку на менеджеров и увеличить конверсии.

Подай:

— краткое описание проблемы

— как решаем

— какие модули входят

— сроки

— стоимость

— что будет в результате

— блок «Что дальше?»

Стиль — живой, экспертный, не сухой.

ИИ формирует документ, который звучит как будто вы действительно **поняли клиента**, а не просто вставили его название в «общий шаблон».

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создайте заметку «**КП / по клиентам**», и ведите в ней:

- базу готовых КП,
- варианты под разные сегменты,
- черновики от ИИ,
- отклики от клиентов,
- улучшенные версии.

Когда клиент пишет «А пришлите, пожалуйста, КП» — вы просто открываете шаблон, накидываете вводные, просите ассистента — и КП готово.

ИИ в этом кейсе — как **предпродажник с опытом и идеальным тайм-менеджментом**.

Он не выгорает. Он не делает ошибки. Он не забывает ключевую выгоду.

А вы — делаете меньше, продаёте больше, и **звучите как профессионал**, даже если пишете КП с телефона из такси.

КЕЙС 22. ВЕДЕНИЕ БАЗЫ ПАРТНЁРОВ И ПОДРЯДЧИКОВ

Как ИИ помогает построить сильное окружение бизнеса и не тратить нервы на «поиск кого-то, как тогда, только нормального»

У каждого предпринимателя есть один момент.

Ты садишься делать новый проект, и понимаешь, что **половина успеха — в людях.**

- Кто будет делать лендинг?
- Где найти нормального таргетолога, который не пропадёт?
- Как звали того дизайнера, что спас в прошлом запуске?..

И вот ты идёшь в Telegram, листаешь, вспоминаешь, открываешь Excel от прошлого года, ищешь в чате с помощником, и с тоской думаешь:

«Я же всё это уже проходил. Почему снова с нуля?..»

ИИ в futu решает это.

Он превращает список подрядчиков в **живую базу отношений.**

Где видно не просто «кто это», а «что он сделал», «насколько хорошо» и «можно ли ему доверять снова».

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

У тебя десятки контактов подрядчиков: фрилансеры, студии, эксперты, сервисы.

Одни сделали отлично. Другие сорвали сроки. Третьи — «вроде норм, но не помню деталей».

Ты открываешь **futu**, включаешь **ИИ-ассистента по команде и партнёрам**, и пишешь:

Помоги собрать базу подрядчиков, с кем мы работали за последние 12 месяцев.

Есть список:

- Имя*
- Услуга*
- Как нашли*
- Что делали*
- Оценка результата (по 5-балльной шкале)*
- Комментарии*

Нужно:

- Сгруппировать по направлениям*
- Выделить лучших*
- Отметить рискованных*
- Подсказать, кому давать мелкие задачи, а кому — важные*
- Добавить сводку для повторного использования*

ИИ всё структурирует, добавит маркеры (надежный / можно тестировать / больше не работать), создаст компактную таблицу и оформит понятный текстовый отчёт.

Ты открываешь его перед новым проектом и не ищешь — а **выбираешь**.

ЧТО ЕЩЁ ДЕЛАЕТ ИИ-АССИСТЕНТ

- Составляет чек-лист для оценки нового подрядчика**
- Формулирует вежливый отказ или отзыв**, если сотрудничество не задалось

- Помогает составить **бриф на задачу**, чтобы не было недопонимания
- Создаёт **систему баллов** по критериям: коммуникация, качество, сроки, цена
- Напоминает, с кем давно не было контакта — но кто может быть полезен снова

ПРИМЕР ПРОМПТА (ЕСТЬ В ШАБЛОНАХ FUTU)

Проанализируй нашу текущую базу партнёров:

- *SMM: Вика (работала в 3 проектах, стабильная, немного дотошная)*
 - *Продакшн: Миша и команда (дорогие, но всегда в срок, офигенные видео)*
 - *Копирайтер: Алексей (резко пропал после сдачи)*
 - *Дизайн: фрилансер с биржи, отзывов нет*
- Скажи, кто подойдёт на масштаб, кто — на тест, кто — под сомнением*
- Сделай краткий отчёт + рекомендации, как выстроить с ними работу*

ИИ даст тебе структурированную карту по всем контактам. Это как if you had a **«Head of People»**, только в нейросети.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создай папку **«Партнёры и подрядчики»**.

Внутри — заметки по категориям:

- «Надёжные»
- «Новые, но перспективные»
- «Один раз — и хватит»

Храни:

- историю задач,
- ссылки на работы,
- переписку с комментариями,
- шаблоны писем и договоров,
- подсказки от ИИ.

А главное — всё под рукой.

Ты не ищешь «дизайнера, как тогда, только чтобы не тормозил», ты **открываешь заметку — и видишь, с кем работать, а с кем — никогда.**

ИИ в этом кейсе — не просто помощник по учёту.

Он — **куратор вашего профессионального окружения.**

Он помогает **не тратить нервы**, не повторять ошибки и выстраивать вокруг себя **сильную, проверенную сеть.**

А это уже не просто про бизнес. Это про **надежную опору для роста.**

КЕЙС 23. ПОДГОТОВКА КОНТЕНТ-ПЛАНА ДЛЯ РАССЫЛОК

Как ИИ помогает превратить рассылку из «обязаловки» в мощный инструмент доверия и продаж

Рассылка — это личное.

Когда человек открывает письмо от вашей компании — он словно говорит:

«Ладно, покажи, что у тебя есть. У тебя — ровно 5 секунд.»

Если вы присылаете скучный текст, дублирующий посты из соцсетей, или письмо с темой «Новинки апреля!» — всё, он ушёл.

Рассылка — это не про спам. Это про **вовлечение, пользу и доверие.**

И чтобы она работала, нужен **контент-план**. А это уже вызывает зевоту:

- «Что писать?»
- «Как часто?»
- «А вдруг будет навязчиво?»
- «Где идеи?..»

Вместо головной боли — в игру вступает **ИИ-ассистент по маркетингу в futu**, который за минуту превращает хаос в голове в понятную стратегию рассылок: по темам, форматам, аудитории и целям.

СЦЕНАРИЙ

Ты — владелец образовательного сервиса. У тебя есть база из 1200 подписчиков:

- бывшие клиенты,
- участники марафонов,
- подписчики с лендингов.

Ты хочешь вернуть внимание, продавать курсы, делиться полезным — но не хочешь выглядеть «навязчивым».

Ты открываешь **futu**, выбираешь **ассистента по маркетингу**, и пишешь:

Составь контент-план рассылки на 1 месяц.

Продукт: онлайн-школа по английскому языку

ЦА: взрослые, 25–45 лет, хотят подтянуть разговорный

Цель: вернуть интерес, вызвать доверие, предложить курс

Формат: 2 письма в неделю

Стиль: лёгкий, живой, полезный, как будто пишет преподаватель

Сделай:

- темы 8 писем
- цели каждого письма
- короткие описания содержания
- возможные СТА (подписаться, записаться, скачать)

ИИ-ассистент выдаёт:

Письмо 1:

Тема: «5 ошибок, из-за которых вы до сих пор боитесь говорить по-английски»

Цель: вовлечь, показать боль

Содержание: личная история + разбор ошибок

СТА: «Получите бесплатный гайд по разговорной практике»

Письмо 2:

Тема: «Вы говорите «I'm fine», а носители — вот так»

Цель: дать пользу, вызвать интерес

Содержание: примеры живого языка

СТА: «Послушать аудио-урок»

...и так далее.

Ты не просто получаешь «темы» — ты получаешь **стратегию с голосом и смыслом.**

ЧТО ЕЩЁ МОЖЕТ ИИ-АССИСТЕНТ

- Адаптировать письма под разные сегменты (новички / бывшие клиенты / тёплые лиды)
- Сформулировать цели и KPI для рассылки
- Помочь с заголовками, которые реально открывают
- Написать сами письма — от «приветствия» до «продажи»
- Сделать автоворонку: цепочка писем с логикой и триггерами
- Всё — быстро, с учётом вашего продукта, аудитории и тона общения.

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (ЕСТЬ В FUTU)

Подготовь серию писем для воронки из 5 писем.

Продукт: подписка на онлайн-клуб для фрилансеров

Цель:

- вовлечь*
- показать ценность*
- побудить вступить*

Включи:

- тему
- основную мысль
- полезность
- короткий СТА

Стиль — неформальный, как будто пишет другой фрилансер, «без впаривания».

ИИ выдаёт мини-воронку, которую можно загрузить в рассылщик или адаптировать под мессенджеры.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создай заметку «**Контент-план / Email**», и храни там:

- темы,
- тексты,
- статистику открытий,
- идеи для следующих выпусков,
- гипотезы по сегментации.

Ты можешь подключить копирайтера, маркетолога или ассистента, чтобы они продолжали работу по готовой структуре.

ИИ в этом кейсе — как **контент-директор, сценарист и психолог в одном**.

Он не просто пишет «письма». Он **строит мост между тобой и аудиторией**.

А ты — не отправляешь «контент ради контента», а **говоришь с людьми так, что они начинают ждать следующего письма**.

КЕЙС 24. ПОДГОТОВКА И АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Как ИИ помогает понять рынок, конкурентов и потребителей — без найма аналитиков и сложных PDF

Одна из самых частых ошибок предпринимателей — **строить продукт из головы**.

Ты думаешь, что клиенту нужно это.

Ты думаешь, что цена — норм.

Ты думаешь, что «ну конкурентов у нас почти нет».

А потом оказывается:

— клиенты хотят другое,

— дорого,

— да и вообще у соседей уже такой же продукт с бонусами.

Чтобы не «думать» — нужно **знать**.

Для этого делают маркетинговое исследование.

И пока кто-то тратит на это недели, агентства и презентации — ты заходишь в **futu**, включаешь **маркетингового ИИ-ассистента**, и получаешь **аналитику, опросы, таблицы и выводы**, которые можно использовать сразу.

СЦЕНАРИЙ

Ты собираешься запустить новый digital-продукт: AI-бот для консультаций предпринимателей.

Ты хочешь понять:

- насколько рынок готов,
- какие боли есть у ЦА,
- кто уже работает в этом поле,
- что люди используют сейчас,
- сколько готовы платить,
- какие каналы продвижения у конкурентов.

Ты открываешь **futu**, и пишешь ассистенту:

Подготовь маркетинговое мини-исследование для AI-бота, который помогает предпринимателям решать бизнес-задачи.

ЦА: малый бизнес, собственники 30–45 лет

Нужно:

- актуальные боли и задачи
- как сейчас решают (сервисы, ассистенты, советы друзей)
- примеры конкурентов (поиск в РФ и глобально)
- их УТП
- диапазон цен
- SWOT-анализ
- вывод: есть ли окно возможностей

Подай в виде краткого отчёта + таблицы конкурентов

ИИ выдает структурированное исследование, которое можно показать партнёру, инвестору, взять как основу для презентации, и главное — **использовать для принятия решений.**

ЧТО ЕЩЁ МОЖЕТ ИИ-АССИСТЕНТ

- Составить **вопросник для опроса аудитории**

- Проанализировать ответы и выделить инсайты
- Провести **бенчмаркинг конкурентов**
- Сформулировать **гипотезы для тестирования MVP**
- Помочь собрать открытые данные с сайтов, форумов, новостей
- Сформулировать **проблему, которую стоит решать**, а не ту, которая «кажется очевидной»

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU)

Проведи экспресс-анализ ниши «сервисы для поиска наставников и экспертов».

Интересует:

- как решают задачу сейчас (личные связи, платформы?)
- конкуренты в России и мире
- их монетизация
- слабые места
- аудитория (кто и зачем ищет экспертов)
- барьеры входа

Итог — анализ ниши + рекомендации для теста гипотезы (что можно попробовать первым)

ИИ даст тебе внятную картину: что реально происходит, а не «что ты думаешь, что происходит».

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создай заметку «**Маркетинговые исследования**», и храни там:

- исследование по нишам,
- таблицы конкурентов,
- аналитику по аудитории,
- данные из опросов,

— идеи для гипотез.

Ты можешь делиться этой заметкой с партнёром, маркетологом, аналитиком или инвестором. Всё в одном месте — без сваленных ссылок, скринов и мыслей «где я это видел».

ИИ в этом кейсе — как **стратег, ресерчер и критик в одном лице**.

Он помогает не строить бизнес на догадках,
а **действовать на основе понимания: чего хочет рынок, чего он боится, и где твоя точка входа**.

А ты — не просто «предприниматель с идеей», а **человек, который видит карту местности перед тем, как стартовать**.

КЕЙС 25. СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРОВ И ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ

Как ИИ превращает сложный юридический язык в понятные, быстрые и безопасные решения для бизнеса

Ты можешь любить бизнес, маркетинг, продажи, продукт, общение.

Но как только дело доходит до договоров — у большинства предпринимателей начинается **напряжение в спине и желание «ПОТОМ»**.

- «А можно без договора?..»
- «Да вроде шаблон есть...»
- «Скинь какой-нибудь пример, я там сам подставлю...»

Потом это «сам подставлю» заканчивается потерянным авансом, ссорой с подрядчиком, или просто **юридическим ничем**, когда ты прав, но доказать ничего не можешь.

ИИ в futu с этим разбирается. Он не заменяет юриста, но **помогает быстро, точно и безопасно**:

- составить нужный документ,
- адаптировать под конкретный кейс,
- объяснить сложное простыми словами,
- и сделать так, чтобы ты мог сказать:
«Да, у нас всё оформлено.»

СЦЕНАРИЙ

Ты запускаешь онлайн-курс с партнёром. Нужно подписать договор.

Ты уже видел «партнёрские договора», но они все либо слишком общие, либо написаны так, что самому страшно.

Ты заходишь в **futu**, выбираешь **Юридического ИИ-ассистента**, и пишешь:

Составь договор о партнёрстве для запуска онлайн-курса.

Два соавтора: я (эксперт), партнёр (продвижение и продажи)

Нужно:

- определить зоны ответственности*
- зафиксировать распределение дохода 50/50*
- прописать, кто что вкладывает*
- договориться, что материалы защищены*
- что будет, если один выходит из проекта*

Стиль: юридически корректно, но без перегруза терминами

Формат — готовый договор с возможностью редактирования

ИИ-ассистент выдает текст, который:

- можно отправить юристу на финальную проверку,
- использовать как основу для подписания,
- и главное — он уже **решает 80% задач и снимает 100%**

тревожности.

ЧТО ЕЩЁ МОЖЕТ ИИ-АССИСТЕНТ

Составить договор:

- на оказание услуг
- подряда

- партнёрства
- агентский
- авторский
- NDA
- соглашение о конфиденциальности

Проверить документ:

- указать на спорные формулировки
- дать рекомендации
- упростить язык для клиента или партнёра

Помочь с перепиской по договору:

- «как тактично напомнить про подписание?»
- «что ответить, если партнёр хочет изменить пункт?»
- «как вежливо настоять на предоплате?»

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (ЕСТЬ В FUTU)

Составь договор на разработку сайта.

Условия:

- *исполнитель: веб-студия*
- *заказчик: ИП*
- *этапы: брифинг, дизайн, разработка, тест*
- *оплата: 50% предоплата, 50% после сдачи*
- *сроки: 30 рабочих дней*
- *ответственность: неустойка за срыв сроков*
- *правообладатель: клиент получает права на макеты и код*

Сделай:

- *юридически корректный договор*
- *пояснение ключевых пунктов*

ИИ выдаёт документ + мини-гlossарий «для человека», чтобы вы понимали, что подписываете.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создай папку **«Юридические документы»**, и веди там:

- шаблоны договоров,
- адаптированные версии,
- правки и комментарии от ИИ,
- список подписанных соглашений,
- сопроводительные письма.

Всё в одном месте — доступно, понятно, защищённо.

ИИ в этом кейсе — как **инхаус-юрист, который не говорит сложно и не пугает латинскими словами.**

Он не заменяет нотариуса или адвоката.

Он делает так, чтобы ты **не откладывал важное, а быстро оформлял, защищал себя и работал по правилам.**

КЕЙС 26. УПРАВЛЕНИЕ ЗАДАЧАМИ И ДЕДЛАЙНАМИ

Как ИИ превращает «тысячу дел в голове» в понятную систему,
где всё двигается — и ничего не горит

Есть такая боль, знакомая каждому предпринимателю:

«У нас вроде есть задачи, и вроде кто-то их делает...
но ощущение — что всё на мне.»

Всё началось с плана на неделю.

Потом появились чаты, таблички, стикеры, заметки,
голосовушки...

И вот уже ты сидишь в 23:00 и:

- пытаешься вспомнить, кому ты поручил лендинг,
- не понимаешь, что с презентацией,
- и в панике гуглишь «шаблон планера для Notion».

Задачи есть, сроки есть, а контроля — нет.

ИИ в **futu** с этим разбирается.

Он превращает задачи в систему.

Он подсказывает приоритеты.

Он помогает видеть «бутылочные горлышки».

И главное — **разгружает твою голову.**

СЦЕНАРИЙ

Ты запускаешь новый продукт. Много задач, много людей. Все на удалёнке.

Тебе нужно:

- поставить задачи,
- понять, что на ком,
- следить за сроками,
- вовремя передавать от этапа к этапу,
- не забыть миллион «мелочей».

Ты открываешь **futu**, выбираешь **ассистента по управлению проектами**, и пишешь:

Помоги структурировать задачи по запуску нового онлайн-продукта.

Формат: 3 недели, 5 участников, этапы:

- упаковка оффера*
- лендинг*
- контент для соцсетей*
- запуск рекламы*
- вебинар*

Нужно:

- разбить на задачи*
- указать ответственных*
- предложить дедлайны*
- определить критически важные точки*
- подсказать, что делегировать*

Итог: таблица + текстовое описание + рекомендации по фокусам

ИИ-ассистент генерирует внятную структуру:

- по неделям,

- с задачами,
- дедлайнами,
- зонами ответственности,
- и даже подсказывает, где вероятны риски по срокам.

Ты копируешь это в свой таск-менеджер и **наконец-то видишь, как всё двигается.**

ЧТО ЕЩЁ МОЖЕТ ИИ-АССИСТЕНТ

- Преобразовать «хаос в голове» в список задач с приоритетами
- Найти узкие места («вот тут все завязаны на одного человека»)
- Составить рабочий день или неделю по принципу 80/20
- Написать напоминания участникам, если сроки горят
- Помочь делегировать — с формулировкой задачи, брифом и дедлайном
- Сделать «статус проекта» — в одном абзаце, без табличек

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (ДОСТУПЕН В FUTU)

Преобразуй этот список идей в рабочий план:

- записать видео для курса
- обновить сайт
- запустить таргет
- собрать отзывы
- сделать вебинар

Разбей на задачи, укажи порядок, примерные сроки и кому можно делегировать.

Цель — сделать за 14 дней.

ИИ превратит это в понятную карту действий, с фокусом на реалистичность и эффективность.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создай папку **«Проекты»**, внутри — заметки по каждому запуску, продукту или клиенту.

В них:

- задачи,
- структура,
- дедлайны,
- переписка,
- отчёты от ИИ,
- всё, что помогает видеть, **где ты, что дальше и кто за это отвечает.**

Можно дать доступ команде — и больше не пересылать «напоминалки» в чате. Всё уже перед глазами.

ИИ в этом кейсе — как **проект-менеджер, который не забывает, не уходит в отпуск и не боится напомнить.**

Он не просто следит за сроками — он **помогает видеть цель и управлять движением к ней.**

А ты — не «героически тушишь пожары», а **спокойно строишь результат**, в срок, с ясной головой и свободной пятницей.

КЕЙС 27. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА ПРИ ФРИЛАНСЕ

Как ИИ помогает фрилансеру работать системно, спокойно и с перспективой роста, а не в режиме «всё горит»

Фриланс — это свобода.

И... постоянная ловушка.

Ты сам себе:

- руководитель,
- продавец,
- исполнитель,
- переговорщик,
- бухгалтер,
- и «мне бы не забыть дедлайн по логотипу на четверг».

Кажется, всё под контролем. Но вдруг ты просыпаешься — и понимаешь, что:

- не ответил клиенту 3 дня,
- потерял ссылку на правки,
- забыл выставить счёт,
- должен всё сдать к понедельнику — и не начал.

ИИ в futu в этом кейсе становится твоим **супервайзером, менеджером, и мозговым центром**, который помогает:

- структурировать задачи,
- вести проекты,
- не забывать важное,

— и выстроить свою работу как **маленький, но организованный бизнес**.

СЦЕНАРИЙ

Ты — UX/UI дизайнер на фрилансе. Ведёшь 4 проекта: лендинг, мобильное приложение, редизайн платформы, бренд-гайд.

Все клиенты — разные, задачи идут параллельно. Где-то нет ТЗ, где-то нужны правки, где-то ждут фидбек, а где-то ты сам не уверен, что именно обещал.

Ты открываешь **futu**, включаешь **ИИ-ассистента «Личный менеджер фрилансера»**, и пишешь:

Помоги организовать мой рабочий процесс.

Проекты:

— Лендинг для агентства (сдача макета — 25 мая, правки в процессе)

— Мобильное приложение — на стадии прототипа, нужен фидбек от клиента

— Платформа — жду ТЗ от заказчика

Задача:

— составить план работы на неделю

— обозначить приоритеты

— указать, где я завис

— напомнить, с кем надо связаться

— предложить, как можно улучшить поток работы

ИИ-ассистент выдаёт тебе:

— список задач с дедлайнами,

— комментарии, где возможны риски,

— шаблон письма клиенту, где «всё ещё жду от вас ТЗ»,

— подсказки, как систематизировать проекты в Trello или Notion,

— рекомендации по автоматизации (например: создать шаблон брифа, завести структуру проекта).

ЧТО ЕЩЁ УМЕЕТ ИИ-АССИСТЕНТ

Помогает **вести учёт задач по клиентам**

Подсказывает, **где нужно напомнить клиенту**

Систематизирует информацию по проектам

Помогает вести **учёт часов или этапов оплаты**

Генерирует шаблоны договоров, брифов, переписок

Подсказывает, **как сформулировать сложный ответ** (например: «цена выше, потому что...»)

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (В FUTU)

Хочу наладить процесс работы как фрилансер-маркетолог.

Что есть:

- *3 клиента*
- *задачи по продвижению, аналитике, контенту*
- *всё идёт в переписке, теряюсь*

Помоги:

- *создать структуру: что, где вести*
- *предложи шаблон планирования на неделю*
- *напиши чек-лист на каждый день*
- *покажи, как лучше вести диалог с клиентами, чтобы не было «забыл / потерялся»*

ИИ превратит этот хаос в **чёткую и гибкую систему**, в которую можно встроить любые инструменты: Google Таблицы, Tilda, Telegram — и сделать всё осознанно.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создай папку **«Фриланс / проекты»**, и внутри:

- заметки по каждому клиенту,
- список задач,
- история общения,
- шаблоны: ТЗ, брифы, отчёты, письма, счёт, договор, фидбек, дедлайн.

Ты больше не держишь всё в голове. Ты держишь всё **в системе**, которую сделал сам.

ИИ в этом кейсе — как **собранный, вежливый и всегда на связи помощник**,

который не даёт тебе выгореть, забыться и потеряться.

Он не заставляет — он **помогает**.

А ты — становишься не просто «фрилансером с задачками», а **профессионалом, у которого всё под контролем и всё по делу**.

КЕЙС 28. ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Как ИИ помогает упаковать идею, продукт или бизнес в убедительный, структурированный и цепляющий рассказ

Ты знаешь, о чём хочешь рассказать.

Ты понимаешь, что продукт классный, цифры — мощные, кейсы — убедительные.

Но вот ты садишься делать презентацию — и начинается:

- «Что на первом слайде?»
- «А это слишком просто?..»
- «Влезет ли это в 10 минут?»
- «Как донести, чтобы запомнили?»

У кого-то сразу рука тянется к PowerPoint. Кто-то делает презентацию в Canva, кто-то просит дизайнера. Но проблема не в визуале.

Проблема — **в мысли**. В структуре. В логике подачи. В том, чтобы не «накидать слайды», а **выстроить рассказ**, который:

- цепляет с первой минуты,
- раскрывает суть,
- отвечает на внутренние «а что мне с этого?»,
- и завершается чётким, сильным «погнали!»

КАК РАБОТАЕТ ИИ В ЭТОМ КЕЙСЕ

В **futu** ты можешь собрать презентацию с нуля за 10–15 минут, если у тебя есть идея, тезисы или даже просто **ощущение**, о чём ты хочешь говорить.

ИИ помогает:

- выстроить логику,
- структурировать мысль,
- предложить заголовки,
- сформулировать текст слайдов,
- подобрать формат подачи,
- и сократить «воду», оставив главное.

СЦЕНАРИЙ

Ты готовишь презентацию для партнёра или инвестора.

Цель — презентовать новую AI-платформу, объяснить, зачем она рынку, в чём ценность, как будет масштабироваться и почему стоит заходить с тобой.

Ты заходишь в **futu**, открываешь чат с ИИ и пишешь:

Помоги создать структуру презентации для партнёров.

Продукт: futu — AI-платформа для бизнеса

Цель: убедить партнёров войти в проект и подключиться к запуску

Включи в структуру:

- Проблему и контекст (что не так в рынке)
- Наше решение (в чём новизна, ключевая идея)
- Как работает продукт
- Для кого он
- Почему сейчас
- Что мы уже сделали
- Чего хотим от партнёров

— Какой потенциал роста

Поддай с предложением заголовков и содержания каждого слайда.

Добавь примеры фраз, которые можно озвучить при показе.

ИИ формирует:

- структуру слайдов,
- заголовки в стиле TED / Pitch / Soft Sale,
- тексты для каждого блока,
- ключевые акценты,
- подсказки, где лучше использовать цифры, цитату, графику или кейс.

А ты — больше не сидишь перед пустым слайдом,
а просто адаптируешь под стиль, бренд, и передаёшь дизайнеру
или презентуешь сам.

ЧТО ЕЩЁ МОЖЕТ СДЕЛАТЬ ИИ В FUTU

- Помочь **структурировать мысль**, если ты не знаешь, как начать
- Сжать длинный текст в **короткие, внятные формулировки** для слайдов
- Придумать **варианты СТА** или «сильного финала»
- Предложить стиль подачи: формальный, вдохновляющий, storytelling
- Помочь сделать **сравнение с конкурентами** в формате таблицы
- Подготовить **сценарий озвучки** — если ты выступаешь с презентацией

ПРИМЕР ПРОДВИНУТОГО ПРОМПТА (УЖЕ ЕСТЬ В FUTU В РАЗДЕЛЕ «ИИ РЕШЕНИЯ»)

Составь презентацию для продукта «AI-ассистенты для бизнеса»

ЦА: предприниматели, малый бизнес

Цель: показать, как они могут сэкономить время, деньги и фокус

Нужно:

— 7–8 слайдов

— структура подачи

— тексты слайдов

— предложения по визуальному оформлению

Стиль — живо, современно, как выступление на Product Hunt или бизнес-форуме

ИИ даст тебе не просто «болванку», а полноценную подачу, которая читается как мысль, а не как набор сухих фактов.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создай папку **«Презентации»**, и веди заметки по каждому проекту.

Храни там:

— структуру,

— ключевые фразы,

— версии текста,

— слайды,

— фидбек от партнёров или команды.

Так ты быстро найдёшь нужный питч, улучшишь прошлые версии и не будешь собирать презентации «с нуля» каждый раз.

ИИ в этом кейсе — не дизайнер и не оператор PowerPoint.

Он — **архитектор презентации**.

Он собирает идею, усиливает смысл, выстраивает логичную историю, чтобы ты не просто «рассказал», а **убедил, вовлёк**

и запомнился.

КЕЙС 29. СОЗДАНИЕ ВНУТРЕННИХ ИНСТРУКЦИЙ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Как предприниматели автоматизируют знания и процессы, которые раньше были «в голове»

Каждая компания рано или поздно сталкивается с тем, что нужно **передать знания от одного человека — другим.**

- Как обрабатывать заявки?
- Как писать письма клиентам?
- Как оформлять документы?
- Что делать, если клиент «морозится»?

И всё это часто держится **на одном человеке или в одном голосовом сообщении.**

А потом уходит менеджер — и вместе с ним уходит понимание, **«а как у нас это делалось?»**

Вот здесь на помощь приходит **ИИ — и превращает хаос в чёткие инструкции.**

Ты просто формулируешь, что нужно описать — а ИИ делает из этого внятный, пошаговый документ.

ЧТО МОЖНО ПОРУЧИТЬ ИИ

- оформить процесс «как мы обрабатываем заказы» — по шагам;
- описать инструкцию «как мы оформляем проект в CRM / Google Docs»;
- собрать мини-гайд «что делать новому сотруднику в первые 3 дня»;
- превратить устный опыт в рабочий регламент;
- собрать блок FAQ для команды на основе типичных вопросов.

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ

Составь внутреннюю инструкцию для новых менеджеров по продажам.

Тема: обработка входящих заявок с сайта.

Сценарий: заявка падает в CRM, менеджер связывается, вносит данные, договаривается о встрече.

Нужно: структура, чёткие формулировки, чек-лист по этапам, блок с типичными ошибками.

Стиль: без воды, по делу, с конкретикой.

Формат: текстовая инструкция с разбивкой на шаги.

ПРИМЕР 2. РЕГЛАМЕНТ ДЛЯ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА

Создай инструкцию «Как подготовить и запустить e-mail рассылку».

Команда: маркетолог + дизайнер.

Инструменты: Notion + UniSender.

Этапы: формулировка задачи → подготовка текста → вёрстка → согласование → тест → отправка.

Нужно: по шагам, что делает каждый, где хранятся материалы, какие дедлайны.

Добавь чек-лист перед отправкой + FAQ внизу.

А теперь — ещё проще: готовые шаблоны в разделе «ИИ Решения» на futu

Внутри futu уже есть готовые шаблоны, которые **автоматизируют создание инструкций.**

Всё, что нужно пользователю:

- выбрать нужный шаблон (например, «Инструкция по процессу», «Регламент для команды», «Онбординг нового сотрудника»),
- ввести вводные данные: кто делает, что делает, зачем, какие этапы, формат, кому предназначено,
- нажать «Сгенерировать» — и получить подробный, оформленный текст.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ИНСТРУКЦИЙ

Создай папку **«Внутренние процессы»** и разбей по отделам:

- продажи
- маркетинг
- поддержка
- финансы
- продукт

В каждой — храни:

- инструкции,
- обновления,
- версии с правками,
- документы, которые передаются новым сотрудникам,
- ссылки на голосовые заметки или примеры.

Результат:

- у новых сотрудников **меньше вопросов,**
- у старых — **меньше выгорания,**
- у руководителя — **меньше повторений,**
- у компании — **больше системы.**

ИИ становится **твоим методистом, редактором и упаковщиком опыта.**

А ты больше не держишь всё в голове — ты **делаешь знания доступными для команды.**

КЕЙС 30. АВТОМАТИЗАЦИЯ ОБРАБОТКИ КЛИЕНТСКИХ ЗАПРОСОВ

Как предприниматели перестают тратить время на однотипные ответы — и освобождают руки себе и команде

Клиенты пишут. Много. Часто — одно и то же.

«А есть доставка в другой город?»

«Сколько стоит?»

«Можно оплатить частями?»

«А у вас точно надёжно?»

И каждый раз приходится писать ответ вручную. Или копировать из черновиков. Или искать в переписках, «где я это уже объяснял?»

В итоге — всё на нервах, часть сообщений теряется, часть звучит «сухо и по шаблону», а на самом деле хотелось бы по-человечески.

С помощью ИИ **можно автоматизировать ответы, не теряя человечности.**

Ты просто формулируешь ситуацию — ИИ предлагает внятный, понятный, доброжелательный текст, адаптированный под стиль общения с твоей аудиторией.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- ответы на типовые вопросы из чатов, e-mail и соцсетей;
- объяснение цен, доставки, условий, сроков;
- ответы на «возражения» (дорого, подумаю, не уверен);
- инструкции для клиентов (как оплатить, как зарегистрироваться, как оформить заказ);
- отложенные ответы («Мы вернёмся к вам завтра, а пока вот полезный материал»).

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ

Сформулируй ответ клиенту, который пишет в Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ):

«Добрый день! А вы доставляете в Казань? И как быстро это будет?»

Мой бренд — одежда ручной работы, мы на «ты», стиль — тёплый, заботливый.

Нужно: коротко, ясно, по делу, с дружелюбием.

Добавь СТА («если хочешь — пиши, всё расскажем подробнее»).

Получаешь готовый текст, который можно вставить в чат или сохранить как шаблон.

ПРИМЕР 2. ОТВЕТ НА ВОЗРАЖЕНИЕ

Сделай вежливый, но уверенный ответ клиенту, который написал: «Спасибо, я подумаю».

Услуга — настройка онлайн-рекламы.

Нужно: деликатно напомнить о преимуществах, показать выгоду, оставить поле для возвращения.

Формат — сообщение в WhatsApp.

Тон — дружелюбный, профессиональный, с уважением.

ИИ создаёт «умный» follow-up, который не давит, но удерживает внимание.

УЖЕ ЕСТЬ В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU – ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ

- «Ответ на типичный вопрос клиента»
- «Обработка возражения в чате»
- «Инструкция: как оформить заказ / оплату / подписку»
- «Автоответ с обещанием вернуться»
- «Приветственное сообщение в соцсетях или мессенджере»

Пользователю нужно только:

- выбрать нужный шаблон,
- ввести контекст (что за продукт, что спрашивает клиент, какой стиль общения),
- нажать «Сгенерировать».

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ В ЭТОМ КЕЙСЕ

Создай в заметках папку **«Ответы клиентам»**, и там:

- храни шаблоны для самых частых запросов;
- собирай голосовые от менеджеров, которые нужно превратить в тексты;
- добавляй FAQ для команды, чтобы все отвечали одинаково и уверенно;
- храни «тон общения» — чтобы ИИ подхватывал стиль правильно.

Результат:

- Больше не нужно тратить по 5–10 минут на каждый однотипный вопрос.
- Команда отвечает быстрее, увереннее и в одном стиле.
- Ответы стали не только вежливыми, но и продающими.

ИИ здесь — это как внутренний копирайтер поддержки, который всегда рядом, всегда в ресурсе и не забудет «смягчить» даже сложный ответ.

КЕЙС 31. СОСТАВЛЕНИЕ КОНТЕНТ-ПЛАНА ДЛЯ БЛОГА ИЛИ МЕДИА

Как ИИ помогает превращать хаотичные идеи в систему контента на неделю, месяц и вперёд

Ведение блога, соцсетей или медиа — задача, от которой зависят охваты, продажи, узнаваемость и контакт с аудиторией.

Но на практике у большинства предпринимателей и команд контент выглядит так:

- «Надо бы что-то запостить сегодня»
- «Что мы уже публиковали в прошлом месяце?»
- «А давай сделаем пост про продукт. Опять.»
- «Контент-план? Был. Где-то.»

ИИ берёт на себя всю рутину и хаос: помогает быстро собрать контент-план под твою аудиторию, цели и стиль.

Что можно сделать с помощью ИИ:

- составить контент-план на неделю, месяц или квартал;
- распределить рубрики и форматы: экспертные, развлекательные, продающие, личные;
- придумать темы под конкретную нишу и аудиторию;
- учесть поводы, сезоны, кампании, спецпредложения;
- создать таблицу или расписание для публикаций с пояснениями.

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ

Составь контент-план на месяц для Instagram-аккаунта (соц. сеть запрещена на территории РФ) бренда женской одежды.

Аудитория — женщины 25–40 лет, интересуются модой, self-care, экологичностью.

Стиль — живой, лёгкий, с примесью иронии.

Цель — повышать узнаваемость, вовлеченность и продажи через регулярные посты.

Форматы: посты, сторис, рилсы, гайды.

Период — май 2025.

Добавь идеи заголовков, темы, рекомендации по подаче и частоту публикаций.

ИИ предложит структуру с разбивкой по дням или неделям, с подсказками по СТА, примерами постов и визуальными идеями.

ПРИМЕР 2. КОНТЕНТ-ПЛАН ДЛЯ TELEGRAM-КАНАЛА

Составь контент-план на 14 дней для Telegram-канала эксперта по онлайн-продажам.

Цель — прогреть аудиторию до запуска марафона.

Формат — микс личных историй, пользы, кейсов, сторителлинга.

Аудитория — малый бизнес, фрилансеры, эксперты.

Тон — живой, немного дерзкий, с провокациями и цепляющими заголовками.

Добавь краткий план + примеры первых 3 постов.

Всё это уже реализовано в виде шаблонов в разделе **«ИИ Решения»** на futu.

Доступны готовые запросы:

- Контент-план для блога
- Контент-план для соцсетей

- План публикаций в Telegram
- Контент на месяц для компании
- Прогрев перед запуском
- Прогрев для воронки продаж

В каждом шаблоне нужно лишь:

- выбрать цель и канал коммуникации
- описать продукт, аудиторию и стиль
- задать период и частоту
- нажать «Сгенерировать»

ИИ автоматически предложит контент-матрицу с идеями и формулировками.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

Создай отдельную заметку или папку «Контент-план», где можно:

- хранить готовые планы,
- добавлять голосовые идеи и ссылки на темы,
- копировать отработанные посты, чтобы не дублировать,
- сохранять лучшие заголовки и формулировки,
- делиться с коллегами или редакторами для согласования.

Результат:

- тебе больше не нужно «выдумывать из головы» каждый день;
- ты не повторяешься и не теряешь смысл;
- у команды всегда есть опора и направление;
- ты начинаешь работать с контентом системно, без выгорания и хаоса.

ИИ в этом кейсе — это не просто креативный помощник.

Это контент-редактор, медиапланер и вдохновляющий соавтор, который помогает делать контент не «когда вдохновит», а когда надо.

КЕЙС 32. АНАЛИЗ ОТЗЫВОВ КЛИЕНТОВ И ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Как ИИ превращает хаотичный фидбек в полезные инсайты и конкретные действия

Отзывы, комментарии, анкеты, сообщения в директ, письма на почту, голосовые в WhatsApp...

Кажется, что клиенты говорят с бизнесом. Но бизнес редко по-настоящему слышит их.

Фидбек собирается в табличках, гугл-формах, скриншотах, но...

- анализировать лень,
- систематизировать некогда,
- выводы не очевидны,
- реакция запаздывает.

В результате — компания либо игнорирует обратную связь, либо реагирует бессистемно.

ИИ помогает навести порядок и вытащить из фидбека **суть**:

что клиентам нравится, что раздражает, чего им не хватает — и что с этим делать.

ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ С ПОМОЩЬЮ ИИ:

- сгруппировать отзывы по темам и категориям;
- вытащить частые проблемы и повторы;
- найти точки боли, сильные стороны и зоны роста;

- сделать краткую сводку с выводами и предложениями;
- предложить, как использовать отзывы в маркетинге (например, в соцсетях или на сайте).

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ

Проанализируй отзывы клиентов по продукту — мы собрали их из Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ), Telegram и гугл-формы.

Формат: текстовые сообщения, без структуры.

Тематика: онлайн-курс «Финансовая грамотность для предпринимателей».

Нужно: выяви основные боли, жалобы, благодарности.

Сгруппируй по темам: контент, подача, поддержка, цена, результат.

В конце — сделай краткий вывод: что улучшить, что сохранить, что использовать в маркетинге.

ИИ создаёт структурированный отчёт, который можно отправить в команду или использовать как основу для планёрки, обновления продукта или промо-материала.

ПРИМЕР 2. ОБРАБОТКА NPS-ОПРОСА

У нас 120 ответов на вопрос: «Что бы вы хотели улучшить в нашем сервисе?»

Формат — короткие тексты в Google Таблице.

Проанализируй ответы и выведи 3 ключевые темы, на которые чаще всего жалуются клиенты.

Добавь по каждой теме цитаты + предложи, как это можно улучшить.

ИИ обрабатывает массив фидбека и превращает его в управляемые шаги.

ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ В РАЗДЕЛЕ ИИ РЕШЕНИЯ НА FUTU

- Анализ отзывов клиентов
- Обработка анкет и форм с обратной связью
- Краткий отчёт по фидбеку
- Выводы из опроса NPS
- Инсайты для улучшения продукта

Пользователь просто:

- выбирает шаблон,
- вставляет отзывы (или загружает текст),
- нажимает «Сгенерировать»,
- получает готовый отчёт.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ

- создать отдельную заметку «Отзывы»,
- собирать туда сырые данные (тексты, скриншоты, ссылки),
- копировать туда сгенерированные отчёты ИИ,
- отслеживать прогресс: что уже улучшено, что в работе,
- использовать лучшие отзывы для раздела «Отзывы» на сайте или в презентациях.

Результат:

- ты не просто «читаешь отзывы», а **работаешь с ними**;
- команда получает конкретную обратную связь, а не общее ощущение;
- продукт и сервис становятся лучше на основе реальных данных;

— ты превращаешь «хаос из мнений» в **инструмент роста** и маркетинга.

ИИ — это твой аналитик по фидбеку, который никогда не устает читать, сравнивать и выделять главное.

А ты наконец понимаешь не «что они пишут», а **что они на самом деле думают.**

КЕЙС 33. ПОДГОТОВКА К ВЫСТУПЛЕНИЯМ И ДОКЛАДАМ

Как предприниматели превращают хаос мыслей в уверенное выступление — с помощью ИИ

Публичные выступления, вебинары, доклады на конференциях, питчи для инвесторов — всё это требует ясной, логичной и убедительной подачи.

Но в реальности это выглядит примерно так:

- «Не знаю, как начать...»
- «Что-то слишком длинно получилось...»
- «Я всё знаю, но боюсь запутаться...»
- «План есть в голове, но он какой-то неструктурный...»

В результате — или откладываешь подготовку до последнего, или выходишь с ощущением «я мог бы сказать лучше».

С помощью ИИ **можно структурировать идею, отрепетировать подачу и избавиться от тревоги.**

Ты описываешь цель выступления — ИИ превращает её в внятную структуру, формулировки и даже конкретные фразы, которые приятно произносить вслух.

Что можно автоматизировать:

- структура выступления — вступление, логика подачи, завершение;
- формулировки и связки между блоками;

- короткие питчи на 3–5 минут;
- доклады на конференции или обучающие вебинары;
- сторителлинг внутри выступления – мини-истории, метафоры, примеры;
- формулировки для TED- или YouTube-формата.

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ

Помоги подготовиться к выступлению на бизнес-форуме.

Тема: «Как ИИ помогает предпринимателям экономить время и силы»

Аудитория: предприниматели малого и среднего бизнеса, возраст 30–45

Формат: выступление на 15 минут

Стиль: уверенный, без заумностей, с конкретными примерами

Нужно: структура (вступление – проблема – решение – кейсы – вывод), чёткие формулировки, 1–2 сильные фразы для цитаты, предложение для завершения.

ИИ выдает связный, уверенный текст, который можно отрепетировать и использовать как сценарий.

ПРИМЕР 2. ДОКЛАД ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГО ВЕБИНАРА

Подготовь план и текст доклада на 30 минут для онлайн-вебинара.

Тема: «Как эксперту выстроить личный бренд в Instagram» (соц. сеть запрещена на территории РФ)

Аудитория: начинающие фрилансеры, коучи, специалисты

Задача: вдохновить, дать пошаговую логику, убрать страх «а я неинтересный»

Добавь примеры, мини-истории, формулировки для вовлечения аудитории.

Получаешь выступление, которое звучит как уверенный разговор с аудиторией — а не как заученный текст.

УЖЕ ЕСТЬ В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU — ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ

- «Структура публичного выступления»
- «Подготовка к TED-формату»
- «План экспертного доклада»
- «Сценарий для вебинара»
- «Сценарий 5-минутного питча»
- «Прогрев перед выступлением»

Пользователю нужно только:

- выбрать нужный шаблон,
- ввести тему, аудиторию, формат и длительность,
- нажать «Сгенерировать».

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ В ЭТОМ КЕЙСЕ

Создай в заметках папку **«Мои выступления»**, и в ней:

- храни текст доклада,
- добавляй примеры, истории и кейсы,
- сохраняй заметки с предыдущих выступлений, чтобы использовать их повторно,
- делай «спикерские заготовки» по темам, которые часто звучат в интервью или подкастах.

Результат:

- **Готовишься быстрее и без паники.**
- **Выступления звучат логично, уверенно и по делу.**
- **Ты говоришь понятнее, аудитория вовлекается больше.**

ИИ в этом кейсе — как личный спичрайтер и редактор.

Он собирает мысли в структуру, находит точные формулировки и помогает звучать так, чтобы тебя хотели слушать.

КЕЙС 34. ВЕДЕНИЕ БАЗЫ ИДЕЙ И МОЗГОВЫХ ШТУРМОВ

Как предприниматели превращают хаос в голове и чате в структурированную систему идей с помощью ИИ

У каждого предпринимателя есть «копилка идей», но в большинстве случаев она выглядит так:

- заметки в телефоне,
- голосовухи в Telegram,
- мысли на салфетке,
- «кажется, я это уже где-то говорил...»,
- «идея крутая, но времени нет» — и потеряна.

Мозговые штурмы проходят продуктивно, но после — всё забывается, не оформляется и не используется.

ИИ помогает навести порядок: **собрать идеи, структурировать их, сохранить, доработать, превратить в план действий.**

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ С ИИ:

- систематизация идей из голосовых, заметок, чатов;
- распаковка мыслей: «переведи в рабочий текст то, что я сейчас надиктую»;
- генерация новых идей на основе темы или гипотезы;
- превращение списка идей в дорожную карту, план публикаций, стратегию;

— фильтрация идей по критериям: срочные, потенциально прибыльные, сезонные и т.д.

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ

У меня есть набор идей из мозгового штурма (текст ниже).

Помоги их структурировать: объедини повторяющиеся, выдели 3 главных направления, предложи теги и формат хранения.

В конце — оформи как список с подзаголовками и краткими пояснениями.

Результат — логичная карта идей, где всё по папкам, и ничего не теряется.

ПРИМЕР 2. РАСПАКОВКА ИЗ ГОЛОСОВОГО

Вот расшифровка моего голосового сообщения — сумбурные мысли по поводу нового продукта.

Сделай из этого:

- краткую суть идеи,*
- список возможных форматов реализации,*
- потенциальные проблемы,*
- как это можно монетизировать.*

Получаешь: одна идея — четыре направления движения, уже в рабочем виде.

УЖЕ ЕСТЬ В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU — ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ

- «Распаковка идей из голосовых»
- «Структуризация идей из заметок»

- «Генерация новых идей по теме»
- «Анализ гипотез: стоит ли реализовывать?»
- «Превращение идей в контент»
- «Матрица приоритетов: какие идеи внедрять первыми»

Пользователь выбирает шаблон, вводит свободный текст или вставляет список, и получает:

- упорядоченный массив идей,
- пояснения, где применимо,
- структуру для дальнейшей работы.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ В ЭТОМ КЕЙСЕ

Создай заметку или папку **«Идеи и гипотезы»**, и там:

- храни структурированные списки сгенерированных или своих идей,
- дели их по типам: продуктовые, маркетинговые, партнерские, личные,
- веди отдельные заметки для штурмов по темам,
- копи идеи клиентов (что они пишут, что спрашивают),
- добавляй теги: «срочно», «на подумать», «осень», «молодая аудитория».

Результат:

- Идеи больше не теряются — они работают.
- Команда видит общую картину — и может дорабатывать или обсуждать.
- Ты не держишь всё в голове, а превращаешь хаос в систему.
- Всё, что раньше «вдохновляло, но исчезало», теперь сохраняется и оживает в продукте, тексте, проекте.

ИИ в этом кейсе — это твой внутренний фасилитатор и аналитик, который умеет слушать, собирать, сортировать и помогать думать чётче.

Теперь мозговой штурм — это не «разговор в пустоту», а **начало конкретного плана.**

КЕЙС 35. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ И РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИИ

Как ИИ помогает предпринимателю быстро собрать картину рынка и найти точки роста

Анализ конкурентов — это не только для больших компаний с отделом маркетинга.

Даже в малом бизнесе важно понимать:

- кто продаёт то же самое,
- чем они отличаются,
- где ты лучше,
- что делают сильнее,
- какие ниши ещё не заняты.

Но на практике:

- «Посмотрел 3 сайта — уже устал»,
- «Кажется, все делают одно и то же»,
- «Что с этим делать — непонятно»,
- «Да и вообще, когда этим заниматься?»

ИИ берёт на себя **рутинную и структурную часть анализа** — а ты получаешь конкретную выжимку для принятия решений.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ С ИИ:

— сбор информации по конкурентам (продукты, УТП, цены, тон коммуникации);

- сравнение по параметрам: ценность, уникальность, упаковка, продвижение;
- выявление сильных и слабых сторон конкурентов;
- генерация сравнительной таблицы;
- формулировка рекомендаций: чем можно выделиться, что стоит изменить, какие гипотезы проверить.

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ

Проанализируй 5 конкурентов, которые работают в нише «онлайн-курсы по инвестициям».

Вот ссылки на их сайты: [вставить ссылки].

Нужно:

- выяви их основные продукты и форматы,
- чем они привлекают аудиторию,
- как они оформляют предложения,
- что у них общее и чем они отличаются друг от друга,
- где ты видишь слабые места.

В конце — дай краткий вывод: как можно выгодно отличаться на их фоне.

ИИ выдает структурированную сравнительную таблицу и текст с выводами.

ПРИМЕР 2. АНАЛИЗ ПО КОНКРЕТНОЙ ТЕМЕ

Хочу понять, как сейчас упаковывают франшизы в нише кофеен.

Собери и сравни упаковку 3–5 франшиз.

Нужно:

- что они предлагают,
- какие формулировки используют,
- что пишут в оффере,

- как подают выгоды,
 - на что делают акценты.
- Формат — таблица + текст с выводами.

Результат — готовый «обзор рынка», на основе которого можно строить своё предложение или усиливать текущую упаковку.

УЖЕ ЕСТЬ В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU — ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ

- «Анализ конкурентов по нише»
- «Сравнительная таблица по продуктам»
- «SWOT-анализ по конкурентам»
- «Анализ позиционирования конкурентов»
- «Выявление рыночных трендов»
- «Ниши с низкой конкуренцией»

Пользователь просто:

- выбирает шаблон,
- вводит тематику, ссылки, тип сравнения,
- нажимает «Сгенерировать» — и получает готовый результат.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ В ЭТОМ КЕЙСЕ

Создай заметку «Конкуренты и рынок» и:

- сохраняй туда ссылки на конкурентов, скриншоты, UTR, примеры;
- вставляй отчёты, полученные из ИИ;
- отслеживай, что меняется во времени (делай обновления раз в квартал);

— води заметки с гипотезами: как можно усилить свой продукт, что протестировать, чем отличаться.

Результат:

- Вместо «я знаю рынок на глаз» — у тебя конкретная картина.
- Вместо догадок — аргументы.
- Вместо слепого копирования — стратегия.
- Ты быстрее принимаешь решения: где усилиться, что убрать, куда двигаться.

ИИ — это твой рыночный аналитик, который не просто смотрит по верхам, а **собирает, сравнивает и подсказывает — что делать дальше.**

КЕЙС 36. ПОДГОТОВКА ТЗ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРОВ И РАЗРАБОТЧИКОВ

Как предприниматели экономят часы на переписках, делегируют без «домыслов» и получают точный результат с первого раза

Дать задачу дизайнеру или разработчику — это не просто «напиши в чате, что нужно».

Если в ТЗ что-то не так:

- дизайнер «понял по-своему»,
- разработчик сделал не то,
- ты получил не то, что хотел,
- и потратил больше времени на объяснения, чем на задачу.

Хорошее ТЗ — это не про «текст красиво», а про то, чтобы **все были на одной волне**.

ИИ помогает это сделать: из голых мыслей, голосовых и заметок он собирает **структурированный, понятный, конкретный текст**, который можно сразу отдавать в работу.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ С ИИ:

- оформление ТЗ на лендинг, логотип, презентацию, баннер, упаковку, интерфейс, телеграм-бот и др.;
- структурирование задачи: цель, задачи, формат, дедлайн, примеры, пожелания;

- генерация технического описания для разработчиков — с API, логикой, ролями, условиями;
- написание креативного брифа для визуалов и анимаций;
- проверка и сокращение «воды» в существующих ТЗ.

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРА

Составь техническое задание для дизайнера на разработку лендинга.

Продукт: онлайн-курс по маркетингу для предпринимателей.

Целевая аудитория: владельцы малого бизнеса 30–45 лет.

Цель: зарегистрироваться на бесплатный вводный урок.

Пожелания: лаконичный стиль, живые иллюстрации, доверительная подача.

Добавь: структуру страницы, ключевые блоки, акценты, примеры похожих решений, технические требования по форматам.

ИИ выдает чёткий текст, который можно вставить в задачу в Notion или отправить дизайнеру в Telegram.

ПРИМЕР 2. ТЗ ДЛЯ РАЗРАБОТЧИКА

Сделай подробное ТЗ для разработчика чат-бота в Telegram.

Задача: бот отвечает на частые вопросы клиентов по товарам (каталог, наличие, доставка, оплата).

Платформа: Telegram.

Нужно: логика диалога, что происходит при каждом ответе, как обрабатываются ошибки, как добавлять вопросы, как обновляется информация.

Добавь требования по админке, интеграции с Google Таблицами и возможность обновления FAQ.

ИИ возвращает готовый документ — структурированный, с подзаголовками, понятный и разработчику, и заказчику.

УЖЕ ЕСТЬ В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU — ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ

- «ТЗ на лендинг / сайт»
- «ТЗ на лого или фирменный стиль»
- «ТЗ на презентацию / визуальный креатив»
- «Бриф для анимации или видео»
- «ТЗ на разработку телеграм-бота»
- «Техническое задание на мобильное или веб-приложение»

Пользователь выбирает нужный шаблон, вводит:

- тип проекта,
- задачу и аудиторию,
- ключевые требования и пожелания,
- и получает готовый документ, с которым уже можно идти к исполнителю.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ В ЭТОМ КЕЙСЕ

Создай заметку «Задания для подрядчиков» и:

- храни в ней все текущие ТЗ,
- добавляй правки, комментарии, ссылки на референсы,
- сохраняй шаблоны на повторяющиеся задачи,
- копи фразы, которые ты часто используешь, чтобы ускорять процесс постановки задач.

Результат:

- Вместо «они опять сделали не то» — ты даёшь понятную задачу.
- Вместо правок по 3 итерации — результат с первого раза.
- Вместо ощущения «опять всё держу в голове» — у тебя есть структура и шаблон.
- И ты делегируешь **не в догадке**, а по-настоящему.

ИИ здесь — это твой внутренний проджект-менеджер, который помогает объяснить задачу так, чтобы **другой человек сделал её точно так, как ты задумал.**

КЕЙС 37. ОБРАБОТКА И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ БОЛЬШИХ МАССИВОВ ДАННЫХ

Как ИИ помогает предпринимателям навести порядок в таблицах, анкетах, чатах и отчётах — и извлечь из них пользу

Когда у тебя накапливаются сотни строк в Excel, десятки заполненных форм, анкеты, фидбек, выгрузки из CRM, переписки в мессенджерах — кажется, что ты тонешь в информации.

Именно в этот момент начинаешь чувствовать:

- «Мы собираем данные, но не используем их»
- «Где та таблица, которую делал маркетинг?»
- «Что вообще делать с этими формами?»

ИИ превращает этот «информационный мусор» в структуру, выводы и смысл.

Причём делает это быстро — даже если у тебя нет аналитического склада ума.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ С ИИ:

- классификация и сортировка данных по темам, тегам, ключевым словам;
- сведение несистемных текстов (из анкет, чатов, фидбека) в таблицу или список;
- выявление повторяющихся паттернов, инсайтов, аномалий;

- составление отчётов на основе массива данных;
- формирование сводок и предложений на основе анализа.

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ

Проанализируй большой массив отзывов из Google Формы.

Содержимое: 300 текстовых ответов на открытые вопросы после обучения.

Нужно:

- сгруппируй по темам: контент, подача, формат, поддержка, результат;
- выдели 5 самых частых положительных тем и 3 главных замечания;
- оформи в виде отчёта с выводами;
- добавь блок «Что можно улучшить».

ИИ возвращает системный отчёт, готовый для обсуждения с командой.

ПРИМЕР 2. УПАКОВКА ИЗ ПЕРЕПИСОК

У нас есть 100 сообщений клиентов из чата Telegram с вопросами и жалобами.

Сделай из них таблицу: колонка 1 — тема, колонка 2 — суть, колонка 3 — частота.

В конце — сводка: какие темы встречаются чаще всего, что вызывает негатив, какие вопросы стоит вынести в FAQ.

Результат — таблица и текст с рекомендациями.

УЖЕ ЕСТЬ В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU — ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ

- «Анализ массива отзывов»
- «Систематизация данных из анкет / форм»
- «Текст → Таблица»
- «Сводка по данным»
- «Извлечение инсайтов из большого текста»
- «Обработка переписок и фидбека»

Пользователь выбирает нужный шаблон, загружает или вставляет текст, нажимает «Сгенерировать» — и получает структурированную информацию.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ В ЭТОМ КЕЙСЕ

Создай папку «Аналитика» и храни там:

- вставки из анкет и форм,
- отчёты, собранные ИИ,
- черновики для команды,
- заметки по каждому анализу: «что выяснили», «что внедрили», «что протестировать».

Результат:

- Ты перестаёшь бояться «много данных».
- Команда получает понятные сводки, а не хаос.
- Решения принимаются не на интуиции, а на основе реальных паттернов.
- Всё, что копилось неделями, становится полезным инструментом роста.

ИИ в этом кейсе — как внутренний аналитик.

Он читает, группирует, делает выводы — а ты наконец **видишь суть, а не просто цифры и текстовые поля.**

КЕЙС 38. СОЗДАНИЕ И ПОДДЕРЖКА БАЗЫ ЗНАНИЙ ПО ПРОДУКТУ

Как предприниматели систематизируют всё, что знают о своём продукте — и перестают объяснять одно и то же по кругу

Если у тебя есть продукт — будь то сервис, платформа, курс, франшиза или IT-решение — рано или поздно встаёт вопрос:

«А где всё это записано?»

- как работает продукт,
- как им пользоваться,
- как его подключить,
- на что он способен,
- что делать, если что-то не работает.

Всё это в голове основателя, в чатах, в личных переписках с клиентами. А должно быть — в **единой, живой базе знаний**.

ИИ помогает превратить разрозненные данные в логичную, понятную и обновляемую систему.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ С ИИ:

- структурирование информации о продукте: функции, возможности, кейсы, примеры использования;
- составление инструкций, глоссариев, мини-FAQ и tutorиалов;

- превращение фидбека и клиентских вопросов в статьи базы знаний;
- адаптация текста под разную аудиторию: для новичков, партнёров, техподдержки;
- обновление базы знаний на основе изменений в продукте.

ПРИМЕР 1. ПОДРОБНЫЙ ПРОМПТ

Собери статью для базы знаний по функции «онлайн-оплата» в нашем сервисе.

Нужно:

- краткое описание функции,
- для кого она полезна,
- как её подключить и настроить,
- что делать, если что-то не работает,
- советы по эффективному использованию.

Стиль: понятно, без технарщины, для начинающих пользователей.

Результат — статья, которую можно разместить на сайте, в Notion или в PDF-инструкции.

ПРИМЕР 2. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВСЕГО ПРОДУКТА

Помоги собрать структуру базы знаний для платформы по созданию лендингов.

Темы: регистрация, интерфейс редактора, работа с шаблонами, подключение домена, техподдержка.

Добавь: статьи, которые стоит включить, их порядок, краткие описания, формат подачи (видео, текст, шаги).

Получаешь логичный скелет базы знаний, который можно сразу наполнять.

УЖЕ ЕСТЬ В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU – ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ

- «Статья для базы знаний»
- «Инструкция по функции продукта»
- «FAQ по продукту»
- «Глоссарий терминов»
- «Структура базы знаний»
- «Пояснение сложной функции простыми словами»

Пользователю достаточно:

- выбрать нужный шаблон,
- указать, о чём статья или инструкция,
- ввести особенности продукта,
- нажать «Сгенерировать».

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ FUTU. ЗАМЕТКИ В ЭТОМ КЕЙСЕ

Создай папку **«База знаний продукта»** и:

- дели её по разделам: «как пользоваться», «что делать, если...», «настройка», «поддержка»;
- храни черновики и утверждённые версии инструкций;
- собирай сюда фидбек от клиентов – для обновлений и дополнений;
- делись ссылками на конкретные статьи с коллегами и пользователями.

Результат:

- Ты больше не отвечаешь по 10 раз на одни и те же вопросы.
- Новые сотрудники быстрее погружаются в продукт.
- Клиенты могут сами найти нужную информацию.
- Продукт выглядит зрелым и профессиональным.

— Ты освобождаешь часы на развитие, а не объяснения.

ИИ в этом кейсе — твой технический писатель, который системно, понятно и точно расскажет о твоём продукте за тебя.

И сделает это лучше, чем любой PDF из 2018 года.

КЕЙС 39. ГЕНЕРАЦИЯ EMAIL-РАССЫЛОК ПОД РАЗНЫЕ СЕГМЕНТЫ АУДИТОРИИ

Как ИИ помогает делать персонализированные рассылки быстро, точно и без выгорания

Email-рассылки — до сих пор один из самых эффективных каналов продаж. Но только в том случае, если они **попадают в нужную точку, говорят на языке клиента и не выглядят как «очередная массовая рассылка»**.

На деле же у предпринимателя или маркетолога всегда один и тот же сценарий:

- «Напомни о продукте тем, кто не купил»
- «Подогрей базу перед запуском»
- «Сделай рассылку партнёрам»

И каждый раз — чистый лист, напряжение, растерянность:

«С чего начать?», «Как не звучать как робот?», «А вдруг это не сработает?»

ИИ снимает весь этот груз. Он понимает сегмент, подбирает стиль и помогает тебе говорить с клиентом так, как будто ты знал его лично.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- персонализация писем по сегментам: новички, неактивные, лояльные, VIP;
- написание писем под конкретную цель: продажа, прогрев, напоминание, реактивация;
- создание email-цепочек (набор писем с шагами);
- формулировка сильных заголовков и СТА.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПРОГРЕВ АУДИТОРИИ ПЕРЕД ЗАПУСКОМ

Сделай 3 письма в формате цепочки для подписчиков, которые интересовались курсом, но ещё не купили.

Продукт: онлайн-курс по финансовой грамотности.

Аудитория: предприниматели, 25–45 лет.

Цель: прогреть, напомнить о пользе, закрыть возражения.

Стиль: уверенно, с примерами, без давления.

ПРОМПТ 2. РЕАНИМАЦИЯ «СПЯЩЕЙ БАЗЫ»

Составь email для пользователей, которые не открывали письма больше 2 месяцев.

Продукт: подписка на сервис аналитики для интернет-магазинов.

Нужно: мягко вернуть внимание, показать новое, сделать СТА на возврат.

Формат: коротко, по делу, дружелюбно.

ПРОМПТ 3. ПИСЬМО ПАРТНЁРАМ

Сформулируй письмо-предложение для наших B2B-партнёров.

Продукт: white label-платформа по автоматизации бизнес-процессов.

Задача: рассказать о новой функции и пригласить на демо-встречу.

Тон: профессионально, но без лишнего официоза.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Письмо-приветствие»
- «Цепочка писем под запуск»
- «Письмо-реанимация»
- «Письмо с предложением»
- «А/В-варианты заголовков»
- «Письмо для лояльных клиентов»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В ЗАМЕТКАХ

Создай раздел «Рассылки по сегментам» и веди там письма по каждому типу клиентов: новые, повторные, партнёры, интересующиеся, VIP.

Сохраняй удачные формулировки и цепочки, которые сработали лучше всего.

ИИ в этом кейсе — твой email-маркетолог, который пишет быстро, в нужный тон и по делу — и помогает не выгорать каждый раз, когда нужно «поработать с базой».

КЕЙС 40. СОЗДАНИЕ НАЗВАНИЙ ДЛЯ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Как ИИ помогает находить точные, живые, запоминающиеся названия — без мук креатива

Ты придумал продукт. Он классный, живой, решает проблему. Но... он пока «без имени».

И ты заходишь в тупик:

- всё звучит банально,
- всё уже занято,
- ничего не вызывает эмоции,
- в голове крутится одно и то же.

Ты откладываешь запуск, потому что «ещё не придумал, как назвать».

А между тем ИИ за пару минут предлагает десятки вариантов, разбитых по смыслам, эмоциям и даже языкам. Он не просто креативит — он даёт рамки и фокус.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация названий для продуктов, компаний, курсов, сервисов;
- подбор названий под разные аудитории, стили и языки;
- создание смысловых пояснений: «что означает», «что вызывает»;

— формулировка подзаголовков, слоганов, смысловых связок.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. НАЗВАНИЕ ДЛЯ B2C-СЕРВИСА

Придумай 15 вариантов названий для мобильного приложения по планированию питания.

Аудитория — женщины 25–40 лет, городские, заботятся о здоровье.

Стиль — лёгкий, понятный, без медицинского оттенка.

Добавь короткое пояснение смысла к каждому названию.

ПРОМПТ 2. НЕЙМИНГ ДЛЯ ОНЛАЙН-КУРСА

Сформулируй 10 названий для курса по публичным выступлениям.

Цель — передать ощущение уверенности, чёткости, свободы.

Аудитория — начинающие спикеры, коучи, эксперты.

Формат — видеоуроки + практика.

ПРОМПТ 3. БРЕНДИНГ IT-ПРОДУКТА

Подбери 10 вариантов названий для AI-платформы, объединяющей нейросети для бизнеса.

Критерии: коротко (до 10 букв), современно, звучит как tech-бренд, легко запоминается.

Поясни, почему каждое название подходит.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

— «Название для продукта»

- «Название + подзаголовок»
- «Нейминг для курса / приложения / сервиса»
- «Формулировка позиционирования»
- «Генерация слоганов»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В ЗАМЕТКАХ

Создай папку «Нейминг» и сохраняй туда все версии: рабочие, спорные, сильные, даже несостоявшиеся. Часто удачное название рождается не сразу, но «созревает» в процессе.

ИИ в этом кейсе — твой идейный соавтор, который не заикливается и не устает, а выдаёт десятки вариантов — точных, звучных, попадающих в суть.

КЕЙС 41. ПОИСК ИНСАЙТОВ В КОММЕНТАРИЯХ КЛИЕНТОВ

Как ИИ находит то, что сами клиенты о тебе уже сказали — просто ты это ещё не увидел

Клиенты говорят каждый день — в комментариях, чатах, отзывах, сторис, Telegram-ботах.

Они хвалят, ругаются, подсказывают, удивляются.

Но в потоке этих сообщений теряются самые ценные штуки:

— «Наконец-то я нашёл продукт, который не заставляет меня чувствовать себя глупо»

— «Я думала, у вас только для новичков — а оказалось, это то, что нужно мне, опытному»

— «Жаль, что нельзя оплатить частями — иначе сразу бы взяла»

Это и есть инсайты: сигналы, на основе которых можно менять продукт, усиливать оффер, улучшать коммуникацию.

ИИ вылавливает их из хаоса — быстро и системно.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

— группировка комментариев по темам, проблемам, фразам клиентов;

— формулировка болей, возражений, ключевых фраз для маркетинга;

— перевод комментариев в язык выгоды или в блок FAQ;

— нахождение «скрытых инсайтов» — то, что неочевидно, но повторяется.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ОБРАБОТКА КОММЕНТАРИЕВ ИЗ СОЦСЕТЕЙ

Проанализируй 150 комментариев под постами в Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ).

Найди повторяющиеся вопросы, благодарности и недовольства.

Разбей по темам: продукт, цена, доставка, поддержка.

Сделай список формулировок, которые можно использовать в рекламе.

ПРОМПТ 2. ИНСАЙТЫ ИЗ ОТЗЫВОВ

Вот текстовые отзывы с маркетплейса (30 штук).

Выдели:

— за что хвалят,

— на что жалуются,

— какие проблемы они решили с помощью продукта.

Формат: таблица + текстовый отчёт с рекомендациями.

ПРОМПТ 3. ГЕНЕРАЦИЯ БОЛЕЙ НА ОСНОВЕ ФРАЗ

Проанализируй переписку из Telegram-чата с клиентами.

Извлеки формулировки болей, тревог и возражений, которые часто звучат.

Сгруппируй по темам. Сделай короткий список самых частых барьеров к покупке.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Поиск болей клиентов»
- «Формулировки для маркетинга из комментариев»
- «Анализ фидбека по теме»
- «Конспект из отзывов»
- «FAQ из сообщений»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Голос клиента» и храни там:

- фразы, которые можно использовать в рекламе,
- формулировки болей и желаний,
- готовые ответы на возражения,
- инсайты по нише и продукту, которые сказали сами клиенты.

ИИ в этом кейсе — твой аналитик по смыслу, который слышит между строк и помогает увидеть то, что клиенты уже сказали — просто ты это ещё не заметил.

КЕЙС 42. ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕЙ ДЛЯ YOUTUBE-КАНАЛА

Как ИИ спасает от креативного выгорания и превращает YouTube в системный источник трафика

YouTube — это не только про камеру и монтаж. Это про **поток идей**, которые нужно генерировать каждую неделю, иногда — каждый день.

А в реальности:

- «Что снять на следующей неделе?»
- «Опять похожая тема...»
- «Кажется, я уже всё рассказал»

Контент начинает повторяться, вовлечённость падает, канал замирает.

ИИ помогает создать **вдохновляющий и актуальный контент-план**, под каждую тему, нишу и формат: от обучающих видео до скетчей, от интервью до нарратива.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация тем видео на основе ниши и ЦА;
- подбор форматов: гайдов, реакций, разборов, сторителлинга;
- создание структуры ролика: хук, развитие, финал;
- А/В заголовки и обложки.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ИДЕИ ДЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КАНАЛА

Сгенерируй 20 идей для видео на YouTube-канал про финансовую грамотность.

Аудитория — предприниматели и самозанятые.

Цель — обучать, удерживать внимание, повышать доверие.

Добавь в каждой теме фокус на практическую пользу + возможный хук в заголовке.

ПРОМПТ 2. ИДЕИ С УЧЁТОМ ТРЕНДОВ

Подбери 10 актуальных идей для видео по теме «здоровый образ жизни» в июне 2025 года.

Формат: короткие видео до 7 минут.

Добавь советы, как адаптировать каждую тему под тренды YouTube и Shorts.

ПРОМПТ 3. ВИДЕО ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГИ

Придумай 5 видео-идей для продвижения юридических консультаций для малого бизнеса.

Задача — вызвать доверие, показать экспертность, подтолкнуть к заявке.

Формат: «разбор кейса», «частая ошибка», «вопрос — ответ».

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

— «Идеи для YouTube-канала»

— «Контент-план на месяц»

- «Сценарий обучающего видео»
- «Хук + структура + заголовок»
- «Идеи для Shorts / Reels» (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ).

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай папку «YouTube-контент» и веди в ней:

- список идей по рубрикам;
- готовые сценарии или тезисы;
- хронологию выхода роликов.

ИИ в этом кейсе — твой контент-продюсер, который держит пульс тем, не выгорает и всегда знает, что снимать на следующей неделе.

КЕЙС 43. ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕЙ ДЛЯ ЛИД-МАГНИТОВ

Как ИИ помогает придумывать полезности, от которых не хочется отписываться

Лид-магнит — это якорь внимания. Первый контакт. Первое «о, вот это ценно».

Но что выдать? Как зацепить?

Обычно начинаются метания:

- «Сделать чек-лист или мини-гайд?»
- «Что-то уже всё делали...»
- «А как это не звучать банально?»

ИИ помогает найти сильную идею, быстро оформить и адаптировать под твою аудиторию и продукт.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- подбор формата лид-магнита: гайд, PDF, тест, шаблон, мини-курс;
- генерация идеи на основе боли/интереса аудитории;
- формулировка названия, структуры, ценности;
- создание текста, структуры и визуальных акцентов.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ЛИД-МАГНИТ ДЛЯ ОНЛАЙН-ШКОЛЫ

*Придумай 10 идей лид-магнитов для онлайн-школы по маркетингу.
Аудитория — предприниматели и эксперты, начинающие продюсеры.*

Цель — собрать лидов перед запуском нового потока.

Форматы — чек-листы, мини-гайды, PDF.

ПРОМПТ 2. ЛИД-МАГНИТ ПОД УЗКУЮ БОЛЬ

Придумай 5 лид-магнитов для бизнеса, который помогает с подбором персонала.

Фокус: «как не нанять токсичного сотрудника».

Формат: можно провокационно, с юмором, но с реальной пользой.

ПРОМПТ 3. ФОРМУЛИРОВКА НАЗВАНИЯ И СТРУКТУРЫ

Помоги сформулировать название и структуру лид-магнита на тему «7 ошибок, которые мешают бизнесу расти».

Аудитория — владельцы малых компаний.

Формат — PDF-гайд.

Добавь рекомендации по заголовку и визуальному стилю.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Идеи для лид-магнитов»
- «Структура PDF-гайда»
- «Название и обложка для лид-магнита»
- «Шаблон чек-листа»
- «Формулировка СТА + упаковка ценности»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай папку «Лид-магниты» и:

- собери туда идеи, которые можно запускать позже,
- веди структуру + текст, адаптируй под каждый запуск,
- отслеживай, что сработало лучше — и масштабируй.

ИИ в этом кейсе — твой генератор ценности, который быстро упаковывает пользу в формат, который захочется скачать и сохранить.

КЕЙС 44. АВТОМАТИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОД ПОСТОВ НА ДРУГИЕ ЯЗЫКИ

Как ИИ превращает русскоязычный контент в рабочий международный — без корявого Google Translate

Ты выходишь на другие рынки. Или ведёшь Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ) сразу на двух языках. Или у тебя международная аудитория.

И встает больной вопрос:

- «Кто будет переводить?»
- «Это не просто перевод, это стиль!»
- «А если я что-то важное исказил?»

ИИ справляется с этим легко. Он не просто переводит — он **адаптирует текст под стиль, аудиторию и культуру**, делает пост живым, а не «роботским».

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- перевод постов, писем, заголовков и лендингов;
- адаптация под стиль: деловой, дружелюбный, инфостиль, технарский;
- кросс-культурная адаптация: фразы, примеры, юмор;
- проверка перевода на понятность и целевое восприятие.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПЕРЕВОД С СОХРАНЕНИЕМ СТИЛЯ

Переведи этот Instagram-пост (соц. сеть запрещена на территории РФ) с русского на английский.

Стиль: неформальный, с лёгким юмором.

Аудитория: женщины 25–40, предприниматели.

Сохрани структуру, акценты, эмоциональность, но адаптируй под англоязычную культуру.

ПРОМПТ 2. ПЕРЕВОД ЛЕНДИНГА

Переведи лендинг (текст ниже) с русского на английский.

Продукт: онлайн-платформа для автоматизации бизнеса.

Тон — профессиональный, но не сухой.

Фокус на выгодах, СТА и внятной структуре.

Если нужно — перефразируй, чтобы звучало естественно.

ПРОМПТ 3. ПЕРЕВОД STORIES ИЛИ ВИДЕО-СЦЕНАРИЯ

Сделай перевод и адаптацию текста Stories (3 экрана) с русского на испанский.

Продукт — мобильное приложение по фитнесу.

Аудитория — испаноязычные женщины 20–35 лет.

Сохрани «голос бренда»: бодрый, дружелюбный, мотивирующий.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

— «Перевод Instagram-поста» (соц. сеть запрещена на территории РФ)

- «Перевод лендинга с адаптацией»
- «Перевод e-mail с сохранением структуры»
- «Адаптация под другую культуру»
- «Кросс-языковое сравнение тональности»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай папку «Контент на EN / ES / DE» — храни оригиналы, переводы и адаптированные версии.

Делись с редактором или помощником для совместной финализации.

ИИ в этом кейсе — твой многоязычный копирайтер, который не просто переводит, а адаптирует текст — чтобы он работал в любой стране, на любом рынке.

КЕЙС 45. ПЕРЕПИСЫВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО КОНТЕНТА ПОД SEO

Как ИИ превращает старые тексты в работающие статьи с органическим трафиком

Ты уже писал статьи, посты, описания. Но времени на SEO-оптимизацию не было. Или было — но по старым шаблонам.

Теперь они висят на сайте, в блоге, в медиуме, но:

- не читаются,
- не ищутся,
- не работают.

Или другая ситуация: ты просто хочешь **написать по-человечески**, но не хочешь терять позиции в поиске.

ИИ помогает переписать текст так, чтобы он остался живым, но **стал заметен для поисковых систем** — и приносил трафик.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- адаптация текстов под ключевые запросы и структуру SEO;
- переписывание заголовков, подзаголовков, мета-тегов;
- устранение «воды», упрощение структуры;
- интеграция СТА и ссылок без потери смысла.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. SEO-ОПТИМИЗАЦИЯ ГОТОВОЙ СТАТЬИ

Перепиши статью (см. ниже) под SEO.

Тематика: «Как запустить онлайн-школу».

Ключевые фразы: онлайн-школа, запуск курса, продюсирование, обучение онлайн.

Оставь стиль деловой, но без канцелярщины.

Добавь подзаголовки, структурируй логически, сделай мета-заголовок и описание.

ПРОМПТ 2. ОПТИМИЗАЦИЯ ЛЕНДИНГА

Проанализируй и перепиши текст главной страницы нашего сайта под SEO.

Продукт: сервис по созданию лендингов.

ЦА – маркетологи, предприниматели.

Ключевые слова: создать лендинг, посадочная страница, конструктор сайтов.

Добавь релевантные формулировки, сохрани стиль – дружелюбный и экспертный.

ПРОМПТ 3. АУДИТ И УЛУЧШЕНИЕ СТАРОГО КОНТЕНТА

Возьми старую статью из блога (2021 года) и перепиши её под текущие поисковые тенденции.

Добавь новые термины, актуализируй факты, предложи A/B-варианты заголовков.

Цель – улучшить позицию в поиске и увеличить время чтения.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Переписать статью под SEO»
- «SEO-структура для блога»
- «Мета-теги + заголовки для текста»
- «SEO-рерайт без потери смысла»
- «Упрощение сложных текстов с сохранением ключей»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай папку «Контент под SEO» и храни:

- исходники статей,
- переписанные версии,
- мета-теги и ключи,
- примеры удачных заголовков.

ИИ в этом кейсе — твой SEO-редактор, который оживляет старые тексты и превращает их в источник стабильного поискового трафика.

КЕЙС 46. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ТЕКСТА

Как ИИ помогает понять, почему текст «не заходит» — и предлагает, как сделать лучше

Ты написал текст: для лендинга, письма, поста. Вроде бы всё хорошо, но...

- нет отклика,
- не кликают,
- не покупают.

Что не так? Слишком длинно? Скучно? Мутно?

ИИ выступает как **редактор и маркетолог в одном лице**. Он может проанализировать текст и выдать честный разбор: что не работает, где теряется внимание, какие формулировки можно усилить.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- анализ структуры и логики текста;
- оценка стиля, тональности, убедительности;
- предложение улучшений, А/В-вариантов;
- выявление слабых СТА, заголовков, переходов.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

Промпт 1. Анализ текста для лендинга:

Проанализируй текст лендинга (см. ниже).

Проверь:

- цепляет ли заголовок,*
- есть ли чёткий оффер,*
- логично ли построена структура,*
- достаточно ли конкретики.*

Дай рекомендации по усилению + предложи 2 альтернативных заголовка и СТА.

ПРОМПТ 2. ПРОВЕРКА E-MAIL РАССЫЛКИ

Оцени письмо (см. ниже): как маркетинговый текст.

Цель письма – вернуть клиента, который давно не активен.

Проверь: структура, тон, убедительность, призыв.

Добавь рекомендации по усилению и A/B-варианты темы письма.

ПРОМПТ 3. УПАКОВКА ОФФЕРА

Я написал текст для баннера на курс по UX-дизайну.

Вот текст: «Прокачай навык дизайна за 7 дней – быстро и по делу!»

Оцени: достаточно ли конкретики, какие эмоции вызывает.

Предложи 3 варианта, которые лучше отражают ценность и вызывают интерес.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ маркетингового текста»*
- «Усилить оффер»*

- «Разбор письма: почему не работает»
- «Оценка лендинга»
- «Заголовки и СТА — 10 вариантов»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Редактура текстов» и веди туда:

- черновики,
- комментарии ИИ,
- А/В варианты,
- финальные версии.

Отлично подходит для копирайтеров и маркетологов в команде.

ИИ в этом кейсе — твой честный копирайтинг-редактор, который скажет, где слабовато — и подскажет, как усилить.

КЕЙС 47. СРАВНЕНИЕ И АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ САЙТОВ

Как ИИ превращает «пролистал пару сайтов» в настоящий маркетинговый анализ

Ты думаешь, что знаешь своих конкурентов. Но пока ты не разложил их по полочкам — ты просто угадал.

- Кто у них целевая аудитория?
- Что у них за УТП?
- На что делают акцент в подаче?

ИИ может быстро пройти по 3–5 сайтам, собрать важную информацию и выдать **сравнительную картину**. Это сэкономит дни ресёрча и даст тебе реальную точку опоры для улучшений.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- анализ сайтов конкурентов: структура, офферы, визуал, тексты;
- сравнение по ключевым блокам: заголовков, УТП, СТА, стиль;
- выявление сильных и слабых сторон;
- предложение, как можно отстроиться.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АНАЛИЗ САЙТОВ КОНКУРЕНТОВ

Проанализируй 3 сайта конкурентов (ссылки ниже).

Сравни:

- структуру лендинга,*
- как подаётся оффер,*
- стиль и визуал,*
- что вызывает доверие, что – нет.*

Сделай сравнительную таблицу + вывод, где можно отстроиться.

ПРОМПТ 2. СРАВНЕНИЕ С СОБСТВЕННЫМ САЙТОМ

Сравни наш сайт (ссылка) с конкурентами (3 ссылки ниже).

Проверь:

- насколько мы конкурентны по структуре, УТП, визуалу;*
- что у нас сильнее, что слабее;*
- предложения по улучшению подачи.*

ПРОМПТ 3. АНАЛИЗ ТЕКСТОВ КОНКУРЕНТОВ

Проанализируй тексты на главных страницах 5 конкурентов.

Сравни по тону, структуре, частоте использования ключевых слов.

Определи, какие подходы чаще всего используются – и какие стоит попробовать.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Сравнительный анализ сайтов конкурентов»*
- «Анализ структуры лендинга»*
- «Выделение УТП и офферов»*
- «SWOT-анализ конкурентов»*
- «Как отстроиться от конкурентов»*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай папку «Анализ конкурентов» и:

- добавь туда ссылки на сайты,
- сохрани отчёты и таблицы,
- добавляй идеи, как использовать выводы в своём продукте,
- делись с командой маркетинга и продаж.

ИИ в этом кейсе — твой конкурентный разведчик, который быстро собирает картину рынка и помогает понять, как сделать лучше, чем у других.

КЕЙС 48. ГЕНЕРАЦИЯ УНИКАЛЬНЫХ ОФФЕРОВ И АКЦИЙ

Как ИИ помогает найти мощный повод купить — без банального «скидка 10%»

Сколько раз ты садился «придумать акцию» — и снова заканчивал чем-то вроде:

- «Скидка до конца недели»,
- «1+1 в подарок»,
- «Дарим бонус при покупке»...

Но **это уже везде**, аудитория устала, мотивации — ноль.

Хочется придумать что-то цепляющее, неожиданное, но **не высасывать из пальца**, не сидеть в тупике.

ИИ помогает: он не просто генерирует «ещё одну акцию», он **подбирает оффер под продукт, аудиторию и контекст**, усиливает ценность, вызывает интерес.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация продающих акций по целям (рост продаж, прогрев, запуск);
- формулировка офферов по боли и выгоде;
- подбор механики: бонусы, лимит, геймификация, ограничения;

— адаптация оффера под разные каналы: лендинг, соцсети, рассылка.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ИДЕИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ КУРСА

Придумай 5 нестандартных офферов для запуска онлайн-курса по таргетированной рекламе.

Цель — увеличить продажи на старте.

Аудитория — маркетологи, фрилансеры, предприниматели.

Исключи стандартные «скидки», сделай упор на ценность и ограниченность.

ПРОМПТ 2. АКЦИЯ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Придумай 7 идей акций для магазина одежды, чтобы увеличить средний чек.

Фокус — мотивация купить больше, а не просто удешевление.

Подбери интересную механику, учитывая женскую ЦА 25–40 лет.

ПРОМПТ 3. ОФФЕР ПОД ЛЕНДИНГ

Сформулируй мощный оффер для главной страницы сайта сервиса по управлению задачами.

Формат — 1 основная фраза + подзаголовок.

ЦА — команды стартапов и бизнесов.

Тон — уверенный, технологичный, с фокусом на «в 2 раза быстрее».

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Офферы для лендинга»
- «Офферы без скидок»
- «Акции для повышения чека / LTV»
- «Идеи для распродаж»
- «Формулировка ценности продукта в 1 фразе»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Офферы и акции» и храни там:

- готовые идеи для будущих запусков,
- обкатанные форматы,
- примеры конкурентных акций (с выводами),
- шаблоны для повторного использования.

ИИ в этом кейсе — твой креативный маркетолог, который быстро предлагает десятки вариантов офферов, попадает в нерв аудитории — и помогает продавать нестандартно, но эффективно.

КЕЙС 49. СОЗДАНИЕ СТРУКТУРЫ ЛЕНДИНГА

Как ИИ собирает логичный лендинг — даже если ты не дизайнер и не копирайтер

Ты знаешь, что хочешь продавать.

Ты понимаешь, в чём ценность.

Но как это превратить в страницу, **которая ведёт клиента от «интересно» до «хочу»?**

В голове крутятся блоки: «о нас», «почему мы», «тарифы» — но как это выстроить? Как не упустить главное?

ИИ формирует **структуру страницы** — по логике, по боли, по ЦА, по сценарию. Он не просто «предлагает блоки», а **помогает донести суть в нужной последовательности.**

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- создание структуры лендинга под конкретный продукт/услугу;
- формулировка заголовков и подзаголовков в блоках;
- предложение логики: от проблемы к решению, от эмоции к действию;
- адаптация под цель: сбор заявок, подписка, продажа, заявка на звонок.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СТРАНИЦА ДЛЯ ОНЛАЙН-КУРСА

Собери структуру лендинга для онлайн-курса «Интенсив по личному бренду».

ЦА — начинающие эксперты и коучи.

Формат — 5-дневный интенсив + сопровождение.

Цель — регистрация на курс.

Добавь заголовки к каждому блоку и подскажи, что важно визуально подчеркнуть.

ПРОМПТ 2. ЛЕНДИНГ ДЛЯ СЕРВИСА

Сформируй логичную структуру одностраничника для IT-сервиса по автоматизации бизнес-процессов.

Аудитория — владельцы малого и среднего бизнеса.

Цель — оставить заявку на демо.

Стиль — сдержанный, но убедительный.

Добавь СТА, блок с примерами, аргументы.

ПРОМПТ 3. СТРАНИЦА ПРОДУКТА

Создай структуру продуктовой страницы для нового экологичного рюкзака.

Фокус — дизайн, устойчивость, удобство.

Аудитория — городские профессионалы, 25–35 лет.

Цель — переход к покупке.

Добавь эмоциональные формулировки и ключевые УТП.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Структура лендинга»
- «Лендинг для курса / продукта / сервиса»
- «Готовые блоки для посадочной»
- «Заголовки для лендинга»
- «Страница-продажа через эмоцию / выгоду / страх»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Структуры лендингов» — храни:

- черновики будущих проектов,
- удачные структуры по разным нишам,
- шаблоны под офферы,
- обратную связь команды по блокам.

ИИ в этом кейсе — твой digital-редактор, который держит логику, выстраивает путь клиента по странице — и помогает не потерять суть за креативом.

КЕЙС 50. ГЕНЕРАЦИЯ КРЕАТИВОВ ДЛЯ БАННЕРОВ

Как ИИ помогает создавать рекламные креативы — быстро, цепко и в нужный контекст

Ты запускаешь рекламу. Или обновляешь визуал для таргета.

И снова:

- «Что писать на баннере?»
- «Как уместить всё в 7 слов?»
- «Чтобы и кликали, и не выглядело заезженно?»

ИИ помогает создавать креативы под твою цель:
захват внимания, вызвать интерес, дать ясный посыл.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация текста для баннеров по цели и аудитории;
- предложение нескольких форматов: коротко, провокационно, дружелюбно, рационально;
- А/В варианты заголовков и подзаголовков;
- идеи визуальной подачи и сочетания с УТП.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. БАННЕРЫ ДЛЯ РЕКЛАМЫ КУРСА

Сгенерируй 10 вариантов текстов для баннера в Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ).

Продукт — курс по тайм-менеджменту для предпринимателей.

Цель — регистрация на бесплатный вебинар.

Стиль — живой, цепляющий, можно с провокацией.

Формат — заголовок + короткое подзаголовок.

ПРОМПТ 2. РЕМАРКЕТИНГ-БАННЕР

Придумай тексты для баннеров, которые «догоняют» тех, кто был на сайте, но не оставил заявку.

Продукт — CRM для малого бизнеса.

Тон — уверенный, без давления.

Добавь три варианта: рациональный, эмоциональный, юмористический.

ПРОМПТ 3. А/В КРЕАТИВЫ ПОД ОФФЕР

Создай 5 вариантов баннеров под оффер «2 месяца бесплатно при годовой оплате».

Аудитория — стартапы.

Фокус — экономия, удобство, скорость.

Каждый вариант — в разном стиле подачи: «через цифры», «через боль», «через образ будущего».

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Креативы для баннеров»
- «Заголовки под рекламу»
- «Офферы для баннера»
- «А/В креативы по типу реакции»

— «Сравнение стилей баннера: эмоционально, рационально, иронично»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай папку «Баннеры и креативы» и:

- веди историю запусков,
- сохраняй лучшие тексты и подходы,
- отмечай, что сработало,
- создавай заготовки под разные продукты.

ИИ в этом кейсе — твой вечно бодрый креативщик, который выдаёт точные формулировки, не устаёт от брейнштормов и помогает запускать рекламу без провисаний.

КЕЙС 51. НАПИСАНИЕ ТЕКСТОВ ДЛЯ ЛИД-МАГНИТОВ (ЧЕК- ЛИСТЫ, МИНИ-ГАЙДЫ)

Как ИИ превращает идею лид-магнита в готовый PDF-гайд — за 15 минут

Ты придумал идею лид-магнита — чек-лист, гайд, мини-инструкцию.

Но текст всё равно нужно написать. А это:

- время,
- структура,
- примеры,
- редактура.

ИИ может **собрать текст, оформить структуру, подсветить ценность** и даже придумать заголовков и «обложку».

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- написание текста для чек-листа, гайда, мини-книги;
- формулировка вступления, структуры, блока пользы;
- генерация названия, подзаголовков, СТА;
- адаптация под разные форматы: PDF, рассылка, презентация.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ПОДПИСНОЙ СТРАНИЦЫ

Создай текст чек-листа «10 ошибок при найме сотрудников».

ЦА – предприниматели, владельцы малого бизнеса.

Формат – PDF на одну страницу.

Добавь: вступление, список с краткими пояснениями, заключение с СТА.

ПРОМПТ 2. МИНИ-ГАЙД

Напиши текст для мини-гайда «Как запустить рекламу в Instagram (соц. сеть запрещена на территории РФ) за 3 дня».

Формат: введение, 5 шагов, частые ошибки, СТА.

ЦА – начинающие эксперты и фрилансеры.

Стиль – лёгкий, уверенный, с конкретикой.

ПРОМПТ 3. ОБРАЗЕЦ ДЛЯ ФРАНШИЗЫ

Собери гайд «7 шагов, чтобы открыть свою франшизу».

Формат – PDF-лидмагнит, 4–5 страниц.

Аудитория – потенциальные франчайзи.

Добавь описание каждого шага + совет в конце.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Текст для чек-листа»
- «Мини-гайд: структура и содержание»
- «Лид-магнит в формате PDF»
- «СТА для лид-магнита»
- «Заголовок и обложка для документа»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку под каждый лид-магнит:

- текстовая часть,
- структура,
- ссылки на PDF-дизайн,
- идеи для будущих выпусков.

Делись с редактором или дизайнером для финальной верстки.

ИИ в этом кейсе — твой технический писатель, который системно, понятно и точно расскажет о твоём продукте за тебя.

КЕЙС 52. АДАПТАЦИЯ ТЕКСТА ПОД РАЗНЫЕ СОЦСЕТИ

Как ИИ помогает говорить на языке каждой площадки — без копипаста и потери смысла

Один и тот же пост нельзя просто скопировать в Telegram, Instagram и LinkedIn (соц. сети Instagram и LinkedIn запрещены на территории РФ).

Платформы разные. Аудитория — разная. Форматы — разные.

В итоге ты пишешь с нуля. Или не пишешь вовсе, потому что:

- «Слишком долго»,
- «Не знаю, как адаптировать»,
- «А вдруг не зайдёт?»

ИИ переписывает один текст сразу под нужную платформу — **с сохранением сути и адаптацией стиля.**

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- адаптация под Instagram, Telegram, LinkedIn, Twitter, Facebook, TikTok (соц. сети Instagram, LinkedIn, Twitter, Facebook запрещены на территории РФ, Meta Platforms Inc. признана в РФ экстремистской);
- сокращение / удлинение текста с учётом формата и тона площадки;

- адаптация под Reels, карусели, сторис (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ).;
- переформулировка СТА, упрощение формулировок.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ОДИН ТЕКСТ – ТРИ СОЦСЕТИ

Адаптируй вот этот текст поста под Instagram (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ), Telegram и LinkedIn.

Сохрани суть, но подстрой стиль и формат под каждую платформу.

Instagram (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ) – короткий текст с СТА в сторис.

Telegram – как личный пост от автора.

LinkedIn (соц. сеть LinkedIn запрещена на территории РФ) – профессиональный, с фокусом на выгоду и кейсы.

ПРОМПТ 2. ПЕРЕВОД REELS В ТЕКСТОВЫЙ ПОСТ

На основе видео-скринта Reels сделай пост для Telegram и Facebook (соц. сеть Facebook запрещена на территории РФ).

ЦА – самозанятые, маркетологи, коучи.

Стиль – живой, но без клише.

Добавь призыв и плавный заход с актуальной ситуацией.

ПРОМПТ 3. УНИФИКАЦИЯ ПОД ФОРМАТ «КАРУСЕЛЬ»

Сделай из этого длинного текста структуру для Instagram-карусели (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ).

Оставь только суть, придумай 6–8 слайдов.

*Добавь вступление, крючок, развязку и финальный СТА.
В каждом слайде — коротко и по делу.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Адаптировать под Telegram / IG / LinkedIn»
- «Переписать пост для Twitter»
- «Сделать структуру карусели»
- «Обрезать длинный пост под сторис»
- «Тот же текст — 3 тона: дружелюбно, официально, провокационно»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Контент по каналам» и веди в ней версию одного поста для каждой платформы.

Добавляй туда статистику, реакцию, пометки «что зашло».

ИИ в этом кейсе — твой редактор по площадкам, который говорит на языке Instagram (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ) и думает, как LinkedIn (соц. сеть LinkedIn запрещена на территории РФ), но при этом работает быстрее любого SMM-менеджера.

КЕЙС 53. ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА КОНТЕНТ-МАРАФОНА

Как ИИ помогает собрать стратегию «прогрева» в формате марафона – без перегрузки и хаоса

Ты хочешь провести контент-марафон:

- «30 дней экспертного контента»,
- «7-дневный прогрев до запуска»,
- «10 шагов, чтобы...».

Но как выстроить логику, чтобы было:

- интересно,
- полезно,
- не повторяться,
- и в конце – конверсия?

ИИ быстро соберёт план марафона: по теме, ЦА, цели, формату.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация структуры контент-марафона: темы, дни, фокус;
- подбор формата каждого поста: текст, видео, сторис, вопрос;
- написание черновиков контента;
- генерация идей для вовлечения и продвижения.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. МАРАФОН ПОД ЗАПУСК

Придумай структуру 7-дневного контент-марафона для подготовки аудитории к запуску онлайн-курса по личному бренду.

ЦА – эксперты, коучи, предприниматели.

Формат – Telegram, 1 пост в день.

Цель – вовлечь, показать экспертность, вызвать доверие, подвести к покупке.

ПРОМПТ 2. МАРАФОН «ИЗ ЦЕННОСТИ»

Сделай план 10-дневного марафона «Маркетинг для тех, кто не маркетолог».

Аудитория – малый бизнес.

Формат: пост + домашка.

Каждый день – новая тема, мини-объяснение и задание.

ПРОМПТ 3. МАРАФОН В REELS

Составь контент-план для Reels-марафона «21 день – 21 инсайт по продажам».

Добавь название каждому дню, суть, эмоцию, хук.

ЦА – начинающие предприниматели.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «План контент-марафона»
- «Контент-прогрев в Telegram / IG» (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ).
- «Марафон под запуск продукта»
- «Идеи вовлечения в марафоне»

— «Марафон в формате stories или Reels» (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ).

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Контент-марафон: название» и:

- распиши темы по дням,
- прикрепи черновики текстов,
- отслеживай вовлечённость и правки.

ИИ в этом кейсе — твой контент-продюсер, который выстраивает смысл, логику и прогрев так, чтобы аудитория дошла до финала — и осталась с тобой.

КЕЙС 54. СОЗДАНИЕ СЦЕНАРИЕВ ВИДЕОИНСТРУКЦИЙ

Как ИИ превращает «расскажи, как пользоваться» в понятную видеоструктуру с голосом, паузами и акцентами

Пользователи не читают инструкции. Они хотят видео.

А ты хочешь объяснить, но не умеешь писать сценарии.

Что получится?

- длинное видео «без структуры»,
- перескакивание,
- потерянный зритель.

ИИ собирает **структуру, текст, акценты** для понятной, логичной и полезной видеоинструкции.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- написание сценария по шагам;
- формулировка вступления, переходов, финала;
- адаптация под экранные подсказки, дикторский текст;
- создание сценария на 1, 3, 5 минут.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СЦЕНАРИЙ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ

Составь сценарий для видео «Как подключить CRM к нашему сервису».

Формат — скринкаст с закадровым голосом.

Длина — до 3 минут.

Добавь: вступление (что решаем), шаги с понятными переходами, финал с СТА.

ПРОМПТ 2. ВИДЕО-ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ САЙТА

Напиши текст видео инструкция «Как оформить заказ на нашем сайте».

ЦА — возраст 35+, важно: просто, без технического языка.

Добавь паузы, акценты, фразы в духе «если что — нажмите сюда».

ПРОМПТ 3. ВИДЕО ONBOARDING

Сценарий короткого welcome-видео для новых пользователей платформы.

Цель — объяснить за 90 секунд, что они могут здесь делать.

Стиль — дружелюбно, понятно, без перегруза.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Сценарий видеоинструкции»
- «Видео onboarding: 60 / 90 / 180 сек»
- «Видео на Reels / YouTube Shorts»
- «Сценарий для голосового диктора»
- «Пошаговое объяснение + экранные подсказки»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Видеоинструкции» — храни:

- текст сценариев,
- голосовые правки,
- тайминги,
- идеи будущих роликов.

И делись с монтажёром.

ИИ в этом кейсе — твой сценарист и редактор, который не даёт расплываться, а делает каждое видео — полезным, простым и запоминающимся.

КЕЙС 55. АУДИТ РЕКЛАМНОГО ТЕКСТА С ПРЕДЛОЖЕНИЕМ УЛУЧШЕНИЙ

Как ИИ превращает «текст вроде норм» в «текст, который работает»

Ты написал текст для баннера, поста, рекламы.

Вроде бы норм. Но:

- CTR низкий,
- никто не реагирует,
- команда говорит «сыровато»...

ИИ анализирует текст по структуре, логике, эмоции, и **даёт правки: чётко, по делу, без воды.**

Что можно автоматизировать:

- анализ заголовка, УТП, СТА;
- выявление «слабых мест» — где уходит внимание;
- переписывание текста в 3 стилях;
- формулировка рекомендаций и улучшений.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АНАЛИЗ И ПРАВКИ

Проанализируй текст для баннера.

Проверь: оффер, заголовок, призыв.

Укажи слабые места и предложи 3 улучшенных варианта.

ПРОМПТ 2. АДАПТАЦИЯ ПОД ДРУГОЙ СТИЛЬ

Вот рекламный текст — сделай его в 3 вариантах:

- провокационно,*
- дружелюбно,*
- рационально.*

Укажи, какой лучше подойдет для IG-рекламы.

ПРОМПТ 3. ПЕРЕПИСАТЬ БЕЗ КЛИШЕ

Вот рекламный текст. Избавься от штампов и «продающей воды».

Сделай его конкретным, современным, но убедительным.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ рекламного текста»*
- «Улучшение СТА»*
- «Переписать без клише»*
- «А/В текст на баннер»*
- «Простой, честный текст — без продажности»*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Тексты под аудит» — храни черновики, правки, А/В варианты, комментарии команды.

Отличный способ для роста внутренней копирайтерской культуры.

ИИ в этом кейсе — твой внутренний креатив-директор, который знает, где «пусто», и умеет переписать — так, чтобы кликали, читали и доверяли.

КЕЙС 56. СОЗДАНИЕ СТОРИТЕЛЛИНГА ДЛЯ БРЕНДА ИЛИ ПРОДУКТА

Как ИИ помогает рассказать историю — а не просто «описать функционал»

Люди покупают не только продукт — они покупают историю.

Но вместо истории часто получается:

- «Наша миссия — ...»
- «С 2019 года мы занимаемся...»
- «У нас надёжно, стабильно, профессионально...»

Это всё — не трогает. Не цепляет. Не запоминается.

ИИ помогает собрать настоящий сторителлинг: с героями, поворотами, эмоциями, внутренним смыслом — и оформить его в пост, текст на сайт, питч или видео.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- построение истории бренда или продукта;
- упаковка личной истории основателя;
- превращение «просто фактов» в нарратив с драматургией;
- адаптация сторителлинга под формат: сайт, соцсети, презентация, видео.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ИСТОРИЯ БРЕНДА

Помоги рассказать историю создания бренда женской одежды «LUNA».

Старт — гараж, сейчас — шоурумы в 3 городах.

Основательница — мама троих детей, начинала с маркетплейсов.

Цель — показать путь, трудности, почему «LUNA» про свободу и силу.

Формат — эмоциональный пост или текст для сайта «О нас».

ПРОМПТ 2. СТОРИТЕЛЛИНГ ДЛЯ ПРОДУКТА

Напиши историю, как появился наш продукт — сервис для автоматизации подбора персонала.

Цель — объяснить, почему он нужен и как решает боли.

Добавь: реальный кейс, метафору, личный инсайт.

Формат — видео-скрипт на 90 секунд.

ПРОМПТ 3. ИСТОРИЯ КЛИЕНТА

Создай мини-историю одного из наших клиентов.

Сфера — онлайн-обучение. Клиент до нас запускал 2 неуспешных потока.

С помощью нашей платформы — вышел в плюс.

Нужно: не сухой отзыв, а сюжет. Герой, проблема, поворот, победа.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

— «История бренда»

— «Сторителлинг: как появился продукт»

- «Личный путь основателя»
- «Кейс-клиент как история»
- «Эмоциональный пост „почему я это делаю“»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Сторителлинг» и веди туда:

- черновики разных форматов,
- реальные фразы клиентов,
- биографии команды,
- нарративные фрагменты для сайта, SMM, выступлений.

ИИ в этом кейсе — твой бренд-писатель,
который умеет не просто «рассказать»,
а выстроить историю, которая запоминается, трогает и убеждает.

КЕЙС 57. РАСПАКОВКА ЭКСПЕРТНОСТИ И ОПЫТА В КОНТЕНТ

Как ИИ помогает вытащить из головы то, что знаешь — и превратить в ценный, структурированный материал

Ты знаешь слишком много.

Ты эксперт, у тебя десятки кейсов, наблюдений, приёмов. Но каждый раз, когда нужно «написать пост» или «поделиться опытом» — зависаешь:

- «С чего начать?»
- «Это же очевидно...»
- «А кому это вообще нужно?»

ИИ помогает распаковать твою экспертность — **по темам, по форматам, по аудиториям.**

Он задаёт правильные вопросы, находит ценность и оформляет в понятный текст.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- выявление сильных тем и уникальных подходов;
- упаковка знаний в посты, статьи, гайды, курсы;
- превращение «хаоса в голове» в структуру;
- генерация форматов контента на основе твоего опыта.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. РАСПАКОВКА ОПЫТА

Вот список того, чем я занимался за последние 10 лет.

(Дальше список).

Помоги выделить 10 тем, которые можно использовать в качестве полезного экспертного контента.

Для каждой – предложи короткое описание и формат: пост, видео, чек-лист.

ПРОМПТ 2. РАСПАКОВКА МЕТОДА

У меня есть своя методика работы с клиентами по личному бренду.

(Описание в свободной форме).

Сделай из этого логичную структуру: название, шаги, принципы, визуальная метафора.

ПРОМПТ 3. СЦЕНАРИЙ СЕРИИ ПОСТОВ

На основе моего опыта работы в франчайзинге сделай серию из 5 постов: от ошибок до рекомендаций.

Аудитория – начинающие предприниматели.

Добавь заголовки, акценты, выводы.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Распаковка экспертности»
- «Создание авторской методики»
- «Контент из опыта»
- «Серия постов по теме»
- «Из практики → в статью»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Распаковка себя» и веди туда:

- опыт по темам,
- рабочие кейсы,
- фразы, которые ты говоришь на консультациях,
- структуры, которые можно оформить в продукты или статьи.

ИИ в этом кейсе — твой контент-фасилитатор, который вытаскивает из головы то, что ты считал очевидным — и превращает в то, что другим действительно нужно.

КЕЙС 58. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТЕНТ- СТРАТЕГИИ

Как ИИ помогает понять, что работает, а что тратит ресурсы в пустую

Ты регулярно публикуешь посты.
Пишешь письма. Записываешь видео.

Но:

- «Что работает?»
- «Что не даёт результата?»
- «На что делать упор?»

ИИ помогает **проанализировать контент и поведение аудитории**, выявить паттерны, слабые места, точки роста.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- сбор и интерпретация статистики по вовлечённости, просмотрам, кликам;
- выявление самых «цепляющих» тем и форматов;
- рекомендации по темам, рубрикам, частоте;
- анализ заголовков, СТА, стиля подачи.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АНАЛИЗ КОНТЕНТА

Вот статистика постов за последний месяц: охваты, лайки, комментарии, сохранения.

(Список).

Выдели, какие темы и форматы работают лучше, какие хуже.

Дай рекомендации по рубрикам и подаче.

ПРОМПТ 2. АНАЛИЗ EMAIL-СТРАТЕГИИ

На основе вот этих данных рассылок (open rate, CTR, отписки) проанализируй, какие письма работают, а какие нет.

Добавь предложения:

- какие темы усиливать,*
- какие стили заголовков использовать,*
- как повысить кликабельность.*

ПРОМПТ 3. ВЫВОДЫ ПО ВИДЕО-КОНТЕНТУ

Вот список 10 видео на YouTube и их метрики.

Проанализируй:

- что вызвало больше интереса,*
- какие темы стоит масштабировать,*
- как улучшить вовлечение и удержание.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ эффективности контента»*
- «Контент: что работает, что нет»*
- «Контент-анализ Instagram (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ) / рассылки / блога»*
- «Рекомендации на основе метрик»*

— «Контент-стратегия: точка роста»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай папку «Аналитика контента» и веди:

- отчёты по каналам,
- регулярные анализы,
- выводы и гипотезы,
- итоги каждого месяца или запуска.

ИИ в этом кейсе — твой аналитик, который не только смотрит на цифры, но умеет находить за ними настоящие смыслы и направления для роста.

КЕЙС 59. СОЗДАНИЕ КОРОТКИХ ТЕКСТОВ ДЛЯ ИНТЕРФЕЙСОВ (UX COPY)

Как ИИ помогает делать интерфейс «живым» — без раздражающих формулировок

Форма. Кнопка. Подсказка. Ошибка.

Они могут быть:

- непонятными,
- скучными,
- слишком «техническими»,
- или, наоборот, слишком «игривыми».

ИИ помогает подобрать **UX-тексты**, которые звучат естественно, не раздражают пользователя и при этом — объясняют, направляют, подсказывают.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- тексты для кнопок, ошибок, уведомлений, подсказок;
- адаптация под тон бренда (официально, дружелюбно, нейтрально);
- А/В варианты microcopy;
- формулировки для onboarding-интерфейса, форм, модалок.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. UX ДЛЯ ФОРМЫ РЕГИСТРАЦИИ

Напиши UX-тексты для формы регистрации на сайте.

Поле «почта», «пароль», «повтор пароля».

Добавь: заголовок формы, описание, кнопку, сообщение об ошибке.

Стиль — нейтральный, понятный.

ПРОМПТ 2. ПОДСКАЗКИ В ИНТЕРФЕЙСЕ

Создай короткие UX-подсказки для сервиса по созданию лендингов.

Задача — не раздражать, помогать и не перегружать.

Формат: до 15 слов.

Тон — дружелюбный, но не «шуточный».

ПРОМПТ 3. А/В ВАРИАНТОВ КНОПОК

Придумай 5 вариантов надписей на кнопку, которая ведёт на оплату.

Контекст — покупка онлайн-курса.

Формат: от формального до эмоционального.

Укажи, в каком случае лучше использовать каждый вариант.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «UX сору для форм»
- «Тексты кнопок и ошибок»
- «Онбординг: фразы для подсказок»
- «UX-тексты под стиль бренда»
- «А/В микрокопирайтинг»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «UX сору» по каждому продукту / экрану и:

- веди туда варианты текстов,
- храни A/B версии,
- оставляй комментарии от команды,
- отмечай, что лучше сработало.

ИИ в этом кейсе — твой UX-копирайтер, который помогает сделать продукт понятным, аккуратным и живым — без кринжа и «загадочных» кнопок.

КЕЙС 60. СБОР ОТЗЫВОВ И ПРЕВРАЩЕНИЕ ИХ В КЕЙСЫ

Как ИИ помогает собирать, упаковывать и использовать отзывы не только ради «галочки»

Ты получаешь отзывы.

Но:

- они в чате,
- они однотипные,
- они «непродающие»,
- они не оформлены.

А ведь это **золото для маркетинга**.

ИИ помогает:

- собрать фразы,
- оформить их,
- сделать из них мини-кейсы,
- и превратить «спасибо, всё понравилось» в продающий аргумент.

Что можно автоматизировать:

- обработка отзывов: выделение сильных фраз, структурирование;
- превращение отзыва в продающий текст (кейсы, цитаты, сторителлинг);
- группировка по темам: продукт, сервис, результат;
- подготовка слайдов / страниц с кейсами.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. КЕЙСЫ ИЗ ОТЗЫВОВ

Вот 10 отзывов клиентов.

Сделай из них 3 мини-кейса по формуле: кто, с чем пришёл, что получил.

Формат — коротко, убедительно, для вставки на лендинг.

ПРОМПТ 2. ПРОДАЮЩИЙ ОТЗЫВ

Вот обычный отзыв клиента: «Всё понравилось, спасибо, очень полезно».

Сделай его продающим, добавь конкретики, акцентов на результате.

Стиль — простой, живой.

ПРОМПТ 3. СБОР ФОРМУЛИРОВОК

Вот 20 отзывов.

Извлеки оттуда фразы, которые можно использовать в маркетинге: боли, инсайты, «до–после».

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Из отзыва — в кейс»
- «Продающий отзыв»
- «Выделить фразы из отзывов»
- «Обработка отзывов с маркетинговым акцентом»
- «Форматировать отзыв для лендинга»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Отзывы и кейсы» и:

- храни отзывы, кейсы, фразы,
- добавляй скриншоты,
- делись с дизайнером,
- используй в сторис, лендингах, постах.

ИИ в этом кейсе — твой упаковщик обратной связи, который превращает «спасибо» в результат, а «отзыв» — в доказательство ценности.

КЕЙС 61. СОЗДАНИЕ FAQ И АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТВЕТОВ НА ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

Как ИИ избавляет от необходимости по сто раз объяснять одно и то же

Ты ведёшь курс, продаёшь продукт или оказываешь услугу.

И снова:

- «А когда доступ?»
- «А можно оплатить частями?»
- «А если я не из России?»

Ты отвечаешь. Опять. Личкой. Комментариями. На почту.

ИИ помогает:

- собрать все повторяющиеся вопросы,
- сформулировать внятные ответы,
- оформить это в раздел FAQ или скрипт для чата.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- сбор повторяющихся вопросов из писем, чатов, комментариев;
- написание кратких и понятных ответов;
- группировка по темам;
- оформление для лендинга, бота, PDF, гайда.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СОЗДАНИЕ FAQ

На основе вот этих 30 сообщений клиентов собери 10 частых вопросов и дай ответы.

Сохрани дружелюбный, внятный тон.

Формат – список для размещения на сайте.

ПРОМПТ 2. ОТВЕТЫ ДЛЯ ЧАТА

Сделай короткие ответы на типовые вопросы о подписке на сервис:

- что входит,*
- как отменить,*
- как продлить,*
- как сменить тариф.*

Добавь нейтральный стиль, до 25 слов.

ПРОМПТ 3. АВТООТВЕТЫ НА СТАРТОВЫЕ ЗАПРОСЫ

Сгенерируй шаблоны автоответов в WhatsApp по теме «оформление заказа на доставку еды».

Добавь варианты на: «что есть в меню?», «как оформить?», «какие акции?».

Сделай до 3 строк, понятно и неформально.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Создание FAQ из писем и чатов»*
- «Ответы на частые вопросы для сайта»*

- «FAQ в PDF / бот-скрипт»
- «Краткие автоответы по теме»
- «Упрощение сложных объяснений»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «FAQ» и храни:

- список самых частых вопросов,
- текст для чата, лендинга и поддержки,
- шаблоны под сезонные или временные запуски.

ИИ в этом кейсе — твой саппорт-помощник, который отвечает быстро, чётко и без эмоций, а ты при этом сохраняешь энергию на важное.

КЕЙС 62. ФОРМУЛИРОВКА УТП И ПРЕИМУЩЕСТВ ПРОДУКТА

Как ИИ помогает сказать, в чём твой продукт — не «ещё один», а «тот самый»

Ты понимаешь, что у тебя классный продукт.
Но как объяснить это клиенту?

- «У нас надёжно»
- «Мы на рынке с 2015 года»
- «Высокое качество»...

Это не отличает. Это не продаёт.

ИИ помогает найти и чётко сформулировать УТП — **через боли, результаты, формат, ценность.**

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- формулировка УТП по разным углам: боль, выгода, цифры, уникальность;
- генерация преимуществ и фраз для лендинга / поста;
- адаптация УТП под разные аудитории или продукты.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ФОРМУЛИРОВКА УТП

*Помоги сформулировать УТП для онлайн-сервиса по учёту задач.
ЦА – фрилансеры и команды до 10 человек.
Отстройка – «простота + без перегруза функциями».
Сделай 3 формулировки: сухо, эмоционально, через боль.*

ПРОМПТ 2. СРАВНЕНИЕ С КОНКУРЕНТАМИ

*Вот 3 ключевых конкурента и наш продукт.
Помоги выделить 5 сильных отличий, которые можно превратить
в маркетинговые тезисы.
Добавь формулировки, понятные обычному пользователю.*

ПРОМПТ 3. ФРАЗЫ ДЛЯ САЙТА

*Сформулируй 5 коротких фраз с преимуществами платформы
по автоматизации HR.
Добавь стиль: нейтрально-профессиональный.
Каждая – не более 12 слов.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «УТП для продукта»
- «Преимущества в коротких фразах»
- «Сравнение с конкурентами»
- «Сильные стороны для лендинга»
- «Формулировка оффера через боли»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «УТП и преимущества» и храни:

- разные форматы подачи,
- тестовые формулировки,

- реакции клиентов,
- список под каждую линейку продукта.

ИИ в этом кейсе — твой смысловой бренд-архитектор, который помогает говорить точно, коротко и цепко — так, чтобы стало понятно, **почему именно ты.**

КЕЙС 63. ОБРАБОТКА АНКЕТ, ФОРМ И ОПРОСОВ

Как ИИ помогает быстро превратить «сырые ответы» в инсайты и действия

Ты провёл опрос, собрал анкеты.
И теперь у тебя 200 ответов...

- «Что с этим делать?»
- «Слишком много, не успеваю читать»
- «Это же ручная работа...»

ИИ обрабатывает анкету:

- находит ключевые темы,
- группирует ответы,
- делает сводку,
- и выдаёт инсайты.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- сбор и группировка открытых ответов;
- выделение повторяющихся тем, болей, запросов;
- подсчёт частотных слов, тем;
- создание отчёта в виде тезисов, таблиц, графиков.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СВОДКА ИЗ ОПРОСА

*Вот 100 ответов на вопрос: «Почему вы не купили курс?»
Сгруппируй их по темам, выдели 3 самые частые причины.
Сделай сводку в 5 пунктах + рекомендации.*

ПРОМПТ 2. АНАЛИЗ АНКЕТ

*Вот анкеты от участников бесплатного вебинара (10 вопросов).
Сделай сводный анализ: что хотят узнать, чем занимаются, чего боятся.
Сделай выводы: как адаптировать продукт под них.*

ПРОМПТ 3. СБОР БОЛЕЙ ИЗ ОПРОСА

*Извлеки 10 наиболее чётких формулировок боли из открытых ответов на вопрос:
«Что мешает вам масштабировать бизнес?»
Формат — короткие цитаты.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Обработка анкет и опросов»
- «Сбор болей из формы»
- «Анализ открытых ответов»
- «Выводы и гипотезы из опроса»
- «Сводка для презентации или команды»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Анализ опросов» и:
— храни туда анкетные срезы,

- добавляй гипотезы,
- составляй рекомендации по продукту или контенту.

ИИ в этом кейсе — твой аналитик обратной связи, который вычленяет суть из массива слов — и превращает «мнения» в конкретные бизнес-решения.

КЕЙС 64. ГЕНЕРАЦИЯ ТЕКСТОВ ДЛЯ СЛАЙДОВ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Как ИИ помогает не просто «заполнить слайды», а сделать презентацию логичной и убедительной

Ты знаешь, о чём говорить.

Но каждый слайд — это мука:

- «Как это назвать?»
- «Что коротко написать?»
- «А что показать на этом этапе?»

ИИ помогает быстро сформировать структуру презентации и тексты — **для питча, для продукта, для выступления.**

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация структуры презентации по цели и ЦА;
- тексты для слайдов: заголовки, краткие тезисы, визуальные акценты;
- формулировка «хука», оффера, проблем, решений;
- финал с призывом к действию или выводами.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА

Создай структуру и тексты слайдов для презентации онлайн-сервиса по планированию задач.

Аудитория – потенциальные партнёры.

Цель – заинтересовать и показать выгоды.

Сделай заголовки и 2–3 тезиса на каждый слайд.

ПРОМПТ 2. ПИТЧ СТАРТАПА

Подготовь тексты на 10 слайдов для презентации проекта перед инвесторами.

Сфера – edtech.

Добавь блоки: проблема, решение, рынок, модель, команда, план.

Стиль – уверенный, с цифрами.

ПРОМПТ 3. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Сформулируй тексты для презентации франшизы.

Цель – убедить в надёжности, показать поддержку, сроки запуска и потенциал.

Каждый слайд – заголовок и 3 тезиса.

Добавь финальный «призыв к разговору».

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Презентация продукта»
- «Питч инвесторам»
- «Слайды для франшизы»
- «Презентация сервиса или курса»
- «10 слайдов: структура + текст»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Презентации» и храни:

- тексты под слайды,
- черновики и версии,
- визуальные идеи и шаблоны,
- А/В варианты.

ИИ в этом кейсе — твой сценарист презентаций, который помогает сказать главное — ясно, точно и в нужной последовательности.

КЕЙС 65. ГЕНЕРАЦИЯ СКРИПТОВ ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ

Как ИИ помогает перестать мямлить в трубку — и начать продавать уверенно

Холодные звонки — стресс даже для опытного продавца.

А если ты предприниматель, и сам звонишь клиентам, то звучит примерно так:

— «Здравствуйте, я... ну мы... у нас продукт...»

Клиент вешает трубку. Ты — откладываешь телефон.

ИИ помогает:

- структурировать скрипт,
- подобрать нужные формулировки,
- отработать вход, середину, возражения и закрытие.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- создание структурированных скриптов по формуле (приветствие → боль → решение → СТА);
- адаптация под разные ниши, ЦА и тон общения;
- варианты А/В для тестов;
- отработка начальных фраз и обработки тишины/отказа.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СКРИПТ ДЛЯ B2B

Сделай скрипт холодного звонка для сервиса автоматизации складского учёта.

ЦА – логистические компании, закупщики.

Тон – уверенный, но мягкий.

Добавь: зацепку, вопрос, короткий питч, работа с возражением, финальный СТА.

ПРОМПТ 2. СКРИПТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Сформируй скрипт холодного звонка для продвижения онлайн-курса «Продажи в Instagram» (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ).

ЦА – мастера, фрилансеры, начинающие эксперты.

Тон – живой, неформальный.

Сделай: приветствие, интерес, переход к пользе, приглашение на консультацию.

ПРОМПТ 3. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ОТКРЫВАШКИ

Предложи 5 вариантов начала разговора в холодном звонке для сферы b2b-консалтинга.

Формат: до 10 секунд, без «неудобно ли вам говорить».

Цель – вызвать интерес, не раздражая.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Скрипт холодного звонка»
- «Обработка возражения в разговоре»
- «Варианты начала разговора»
- «Формула „боль–решение–действие“»

— «Продажа через вопрос»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Скрипты продаж» и храни:

- разные версии скриптов,
- успешные фразы,
- отклики клиентов,
- правки после прослушивания звонков.

ИИ в этом кейсе — твой спарринг-партнёр по продажам,
который помогает заходить в разговор чётко и уверенно —
и больше не бояться «а что если он скажет нет».

КЕЙС 66. СОЗДАНИЕ ОТВЕТОВ НА ТИПИЧНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ

*Как ИИ помогает подготовиться к «это дорого» и «я подумаю» —
заранее*

Ты звонишь, пишешь, презентуешь — и снова:

- «Мне надо подумать...»
- «Я посмотрю позже...»
- «У нас сейчас нет бюджета...»

И ты не знаешь, что ответить.

ИИ помогает подготовить **точные, мягкие и убедительные формулировки** для самых частых возражений в твоей нише.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- создание ответов на возражения: «дорого», «не сейчас», «мы уже с другими»;
- адаптация ответов под продукт, ЦА, стиль;
- генерация А/В формулировок;
- ответы в формате: звонок / чат / письмо.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СТАНДАРТНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ

Сделай ответы на возражения:

- 1. «Это слишком дорого»,*
- 2. «У нас уже есть поставщик»,*
- 3. «Я подумаю».*

Продукт — IT-платформа для малого бизнеса.

Формат — кратко, уверенно, без давления.

ПРОМПТ 2. ОТВЕТЫ ДЛЯ ЧАТА

Придумай текстовые ответы в переписке для клиента, который:

- спрашивает про цену,*
- говорит «дорого»,*
- пишет «позже вернусь».*

Стиль — тёплый, но целевой. До 2 предложений.

ПРОМПТ 3. СМЯГЧЁННОЕ ЗАКРЫТИЕ

Сформулируй вариант, как мягко, но уверенно закрыть клиента, который сомневается.

Продукт — консультационные услуги по запуску франшизы.

Цель — показать выгоду сейчас, не давить.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Ответы на 10 возражений»*
- «Формулировки для чата»*
- «Сценарии „мягкого давления“»*
- «Продажа после „подумать“»*
- «Убеждающий финал»*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Возражения и ответы» — храни по темам: цена, доверие, время, конкуренты.

Добавляй реальные фразы клиентов и то, что сработало.

ИИ в этом кейсе — твой адвокат сделки,
который умеет говорить спокойно, но убедительно —
и не сдаваться после первого «нет».

КЕЙС 67. ПОДГОТОВКА ШАБЛОНОВ СООБЩЕНИЙ В МЕССЕНДЖЕРАХ

Как ИИ помогает писать продающие и тёплые сообщения — не звуча как робот

Переписка в мессенджере — это искусство.

Пишешь слишком сухо — игнор.

Слишком длинно — «прочитал, но не ответил».

И каждый раз мучаешься:

— «Как подступить?»

— «Как не быть навязчивым?»

— «Какой тон выбрать?»

ИИ помогает составить шаблоны сообщений — для разных этапов общения: от первого контакта до закрытия на встречу.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

— шаблоны сообщений по этапам (знакомство, прогрев, напоминание, продажа);

— адаптация под Telegram, WhatsApp, VK, Instagram DM (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ);

— формулировки с вариативностью (официально / дружелюбно / с юмором);

— вставка СТА, ссылок, логики диалога.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПЕРЕПИСКА С НОВЫМ ЛИДОМ

Сделай шаблон сообщения в мессенджере для знакомства с клиентом, который оставил заявку на курс.

Формат: приветствие, ценность, вопрос.

Тон — лёгкий, тёплый, но по делу.

ПРОМПТ 2. НАПОМИНАНИЕ БЕЗ ДАВЛЕНИЯ

Придумай 3 варианта сообщений «напоминание», если человек не ответил после 1-го контакта.

Формат — до 2 предложений.

Стиль — вежливый, ненавязчивый.

ПРОМПТ 3. ЗАКРЫТИЕ В ЧАТЕ

Напиши сообщение в мессенджере, которое подталкивает к записи на консультацию.

Контекст — человек интересовался услугой, но «думает».

Добавь аргумент, мягкий СТА, без спешки.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Шаблоны сообщений по этапам сделки»
- «Сообщение с прогревом»
- «Напоминание после паузы»
- «Сообщение после подписки / регистрации»

— «Закрывающее сообщение без давления»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Мессенджер-скрипты» по каналам.

Веди туда шаблоны под: первый контакт, напоминание, оффер, завершение, follow-up.

ИИ в этом кейсе — твой чат-менеджер, который пишет быстро, мягко и точно — и экономит тебе десятки часов на «человечные» сообщения.

КЕЙС 68. АУДИТ ПРОДАЮЩЕГО ТЕКСТА ПРЕЗЕНТАЦИИ

Как ИИ помогает превратить «слайды ради слайдов» в текст, который убеждает

Ты собрал презентацию. Есть слайды, есть логика.

Но клиент не пишет. Инвестор не отвечает. Команда говорит: «ну... нормально».

Ты чувствуешь, что **что-то не так**, но не понимаешь — что именно.

ИИ помогает разобрать текст презентации по полочкам:

- где вода,
- где неубедительно,
- где нет конкретики,
- где потеряно внимание.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- анализ структуры и логики продающей презентации;
- оценка текста слайдов: заголовков, УТП, СТА, аргументов;
- предложения по усилению;
- адаптация под цель: инвестиции, продажа, партнёрство.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АУДИТ ТЕКСТА ПИТЧА

Вот текст моей презентации для инвесторов.

Проанализируй:

- есть ли логика переходов,*
- где слабый оффер,*
- что звучит расплывчато.*

Сделай предложения по усилению.

ПРОМПТ 2. ПЕРЕПАКОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОДУКТА

Разбери продающий текст на слайдах презентации сервиса доставки еды.

ЦА – партнёры, рестораны.

Нужно: усилить ценность, конкретику, понятность выгоды.

Формат – слайд → улучшенный вариант + объяснение.

ПРОМПТ 3. СРАВНЕНИЕ А/В

Вот два варианта текста слайдов.

Покажи, какой из них сильнее с точки зрения продаж.

Поясни – почему.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ текста презентации»*
- «Усилить продающий слайд»*
- «Проверка логики питча»*
- «Оффер в презентации»*
- «Презентация глазами клиента»*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Презентации — аудит» и сохраняй туда:

- старую и улучшенную версию текста,
- комментарии и правки,
- гипотезы по улучшению.

ИИ в этом кейсе — твой копирайтер-презентатор, который убирает «воду» и помогает сделать слайды такими, после которых не остаётся вопросов.

КЕЙС 69. СОЗДАНИЕ ОБУЧАЮЩИХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Как ИИ превращает опыт одного менеджера в систему для всей команды

Ты набрал новых продавцов.

А что им дать? Как рассказать про продукт? Как объяснить «как мы продаём»?

Ты обещаешь:

- «Скоро сделаю обучалку»...
- «Скиньте пока Саше — он расскажет»...

ИИ помогает собрать:

- инструкцию по этапам сделки,
- шаблоны, примеры, кейсы,
- единый обучающий материал на основе уже существующего опыта.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация обучающего гида: шаги, фразы, структура сделки;
- создание внутренних чек-листов, шаблонов, FAQ;
- адаптация под формат: PDF, презентация, Google Docs;
- написание onboarding-руководства.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ОБУЧАЮЩИЙ ГАЙД

Собери обучающий гайд для нового менеджера по продажам консалтинговых услуг.

Шаги: вход в контакт, выявление боли, презентация, работа с возражениями, закрытие.

Добавь примеры фраз, ошибки, советы.

ПРОМПТ 2. ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРОДУКТУ

Создай обучающую карточку продукта для менеджера.

Продукт — онлайн-сервис аналитики рекламы.

Нужно: кратко, понятно, примеры выгод, вопросы от клиентов.

ПРОМПТ 3. СТРУКТУРА ONBOARDING

Сделай план обучения нового продавца на первую неделю.

Сформулируй: что он должен узнать, уметь, прочитать и пройти.

Формат — пошагово, на каждый день.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Онбординг для продавцов»
- «Гайд по продукту»
- «Чек-лист по этапам сделки»
- «FAQ для менеджеров»
- «Руководство по скриптам и сообщениям»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Обучение команды продаж» и веди туда:

- инструкции,
- лучшие практики,
- примеры диалогов,
- обновления.

ИИ в этом кейсе — твой внутренний тренер, который превращает разрозненный опыт в систему обучения — и даёт новым людям быстрый старт.

КЕЙС 70. АНАЛИЗ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ПО ВЕРОЯТНОСТИ СДЕЛКИ

Как ИИ помогает не распыляться на «всех», а фокусироваться на тех, кто реально готов купить

У тебя десятки, сотни, тысячи лидов.

И каждый раз ты спрашиваешь себя:

- «С кем начать?»
- «Кто прогрет?»
- «Кого трогать сейчас — а кого пока не стоит?»

ИИ помогает:

- проанализировать базу,
- выделить «тёплых», «горячих», «спящих»,
- сформулировать приоритеты и тактики.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- классификация базы по активности, интересу, предыдущим действиям;
- приоритизация лидов по вероятности сделки;
- рекомендации по следующему шагу;
- выводы в формате отчёта / Excel / CRM-таблицы.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ОЦЕНКА БАЗЫ

Проанализируй список лидов с данными: имя, дата последнего контакта, стадия сделки, активность.

Выдели:

- кто «горячий»,*
- кто «спящий»,*
- кто требует доп. вовлечения.*

Сделай краткий вывод по каждому.

ПРОМПТ 2. ТОЧКИ ПРОГРЕВА

Вот список лидов с историей касаний.

Предложи: кто из них требует звонка, кому — письмо, кому — пауза.

Формат — рекомендации на следующую неделю.

ПРОМПТ 3. ПРИОРИТЕТЫ

Распредели 50 лидов по вероятности сделки: высокая, средняя, низкая.

Учитывай дату обращения, активность, комментарии менеджера.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ клиентской базы»*
- «Классификация лидов»*
- «Кого греть, кого трогать»*
- «Прогноз по вероятности сделки»*
- «Приоритеты для отдела продаж»*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Приоритеты в работе с лидами» и:

- храни туда списки и выводы,
- планируй действия на неделю,
- отслеживай, кто сработал и кто «сгорел».

ИИ в этом кейсе — твой аналитик по продажам, который не просто сортирует клиентов, а помогает видеть тех, кто готов купить — и не терять время на остальных.

КЕЙС 71. ПОДБОР РЕЛЕВАНТНЫХ ПРОДУКТОВ ПОД КЛИЕНТА

Как ИИ помогает находить «то самое» предложение, от которого клиент не откажется

Ты знаешь, что у тебя есть решения.
Но какой продукт предложить конкретному клиенту?

- «Может, тариф подороже?»
- «А вдруг ему подойдёт другая линейка?»

ИИ анализирует:

- поведение клиента,
- его запросы,
- предыдущие покупки —

и предлагает наиболее подходящее решение.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- анализ потребностей и профиля клиента;
- подбор продукта / тарифа / услуги под задачу;
- персонализированное предложение;
- формулировка оффера на основе прошлого опыта.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ОФФЕР

Вот данные клиента: бизнес в сфере онлайн-обучения, уже покупал у нас тариф «старт», интересовался автоматизацией продаж.

Предложи ему подходящий продукт и оффер — кратко, по делу.

ПРОМПТ 2. ПОДБОР ПО БОЛЯМ

На основе анкеты клиента (ниже) предложи 3 релевантных продукта.

Формат — название, короткое описание, почему это подойдёт именно ему.

ПРОМПТ 3. КРОСС-ПРОДАЖИ

Вот список клиентов, которые купили «Тариф А».

Предложи им сопутствующие продукты, которые чаще всего берут после него.

Добавь: формат письма, фокус на ценности.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Подбор продукта под клиента»
- «Оффер по истории взаимодействия»
- «Кросс-продажи на основе предыдущей покупки»
- «Персонализированная рекомендация»
- «Тариф + логика перехода»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Рекомендации по клиентам» и веди туда:

- офферы под каждого сегмента,
- историю покупок,
- формулировки под повторные продажи.

ИИ в этом кейсе — твой умный продавец, который знает, что предложить — и делает это в правильное время, правильным тоном.

КЕЙС 72. ОЦЕНКА ВОРОНКИ ПРОДАЖ С ПОДСКАЗКАМИ ПО УЛУЧШЕНИЮ

Когда кажется, что «всё работает», но сделки идут как-то вяло
Ты смотришь в CRM. Цифры есть. Лиды вроде тоже.
Команда работает. Скрипты соблюдают. Воронка построена.

Но конверсии — будто кто-то затянул тормоз.

И ты не понимаешь:

- это менеджеры не дожимают?
- может, проблема в презентации?
- или клиенты просто не те?..

А времени на глубокий разбор — нет. И внутреннего аналитика — тоже нет.

ИИ смотрит на твою воронку как на живой организм: выявляет, **где протекает, где застряло**, и главное — **что с этим делать**.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- анализ этапов воронки, выявление слабых точек;
- расчёт конверсий между этапами;
- рекомендации: как усилить, где изменить оффер, что протестировать;
- визуализация воронки с комментариями.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АНАЛИЗ ПО ЦИФРАМ

Вот воронка: 500 лидов → 150 звонков → 60 презентаций → 10 продаж.

Проанализируй, на каком этапе максимальные потери и почему.

Дай 3 рекомендации по усилению конверсии.

ПРОМПТ 2. АНАЛИЗ ИЗ CRM

Вот выгрузка из CRM (этапы + кол-во + дата перехода).

Сделай выводы: какие этапы «застревают», где просадка, кто задерживает.

Сформируй тезисно с приоритетами.

ПРОМПТ 3. ДИАГНОСТИКА ПО ПОВЕДЕНИЮ

На этапе презентации 80% клиентов «исчезают».

Предположи возможные причины и предложи, что изменить в этом этапе (контент, тайминг, сообщение).

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ воронки продаж»
- «Почему падает конверсия?»
- «Оценка эффективности этапов сделки»
- «Что усилить в воронке?»
- «Выводы из CRM»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Аналитика воронки» и веди туда:

- цифры и срезы по этапам,
- гипотезы по усилению,
- эксперименты и результаты.

ИИ в этом кейсе — твой аналитик-фокусник, который вытаскивает слабые места изнутри воронки — и показывает, куда копать, чтобы продаж стало больше.

КЕЙС 73. ГЕНЕРАЦИЯ ТРИГГЕРНЫХ ПИСЕМ

Когда обычные письма не работают, а нужно «не успел написать»
Он зарегистрировался — и ты хочешь написать.

Он добавил товар в корзину — и ты должен напомнить.

Он не пришёл на звонок — и ты бы сказал: «а что случилось?»

Но у тебя нет времени следить за каждым. И в итоге:

- часть людей уходит,
- кто-то забывает,
- а кто-то ждал письма — и не дождался.

ИИ пишет **умные, ненавязчивые, персонализированные** письма — в нужный момент, с нужным посылом. Чтобы не терять контакт и gently возвращать клиента обратно в воронку.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- создание текстов для писем, завязанных на поведение клиента;
- адаптация по этапу воронки: подписка, просмотр, отказ, пауза;
- вариации по стилю: официально, дружелюбно, продающе, нейтрально;
- предложение СТА и тем письма.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПИСЬМО ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ

Сделай приветственное письмо для тех, кто зарегистрировался, но не активировался.

ЦА – предприниматели.

Тон – дружелюбный, уверенный.

Цель – подтолкнуть к первому действию (создать проект).

ПРОМПТ 2. ПИСЬМО ПОСЛЕ «ЗАТИШЬЯ»

Создай письмо, которое отправляется через 3 дня после того, как пользователь перестал пользоваться сервисом.

Формат – напоминание без давления, с предложением помощи.

ПРОМПТ 3. ПИСЬМО ПОСЛЕ ОТКАЗА

Человек посмотрел презентацию, но отказался.

Сделай follow-up письмо, которое мягко возвращает к диалогу.

Добавь: благодарность, ценность, вариант альтернативы.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Триггерные письма: шаблоны»
- «Письмо после регистрации»
- «Письмо после паузы»
- «Follow-up без давления»
- «Письмо после отказа»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Email-маркетинг» по триггерам: регистрация, отказ, неответ, возврат.

Сохраняй варианты писем, A/B тесты, итоги рассылок.

ИИ в этом кейсе — твой невидимый менеджер по заботе, который пишет вовремя, с уважением и в точку — и помогает клиенту не уйти, а вернуться.

КЕЙС 74. ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОПРОСОВ КЛИЕНТОВ

Когда ты вроде бы «слушаешь клиента», но всё равно не знаешь, что он хочет

Ты сделал опрос.

Люди ответили. Что-то написали. Ценные мысли. Вроде бы.

Но ты открываешь таблицу — и сразу закрываешь.

Потому что:

- слишком много,
- слишком расплывчато,
- непонятно, где суть.

ИИ умеет не просто «читать» ответы. Он ищет **сквозные боли, ключевые инсайты, повторяющиеся формулировки** — и превращает всё это в отчёт, гипотезу или идею для нового оффера.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- кластеризация ответов;
- извлечение повторяющихся тем, фраз, болей;
- построение отчёта с выводами и рекомендациями;
- генерация гипотез по продукту/продаже на основе обратной связи.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Вот ответы 100 клиентов на вопрос: «Почему вы выбрали наш продукт?»

Сгруппируй основные причины, сделай выводы, как использовать это в продажах.

ПРОМПТ 2. БОЛИ И ИНСАЙТЫ

Вот открытые ответы клиентов на тему «Что вам мешает покупать онлайн?»

Выдели фразы, которые можно использовать в офферах, письмах и презентациях.

ПРОМПТ 3. НОВЫЕ ИДЕИ

На основе этого опроса сформулируй 5 идей для новых продуктов / функций / предложений.

С пояснением — откуда это взялось.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ клиентских опросов»
- «Извлечение болей из отзывов»
- «Отчёт по результатам опроса»
- «Идеи из обратной связи»
- «Гипотезы по улучшению продукта»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Обратная связь» и веди:

- цитаты,

- выводы,
- гипотезы,
- «чего клиенты реально хотят».

ИИ в этом кейсе — твой переводчик с языка клиента на язык действия, который превращает фразы из Google Form в план по росту конверсии.

КЕЙС 75. НАПИСАНИЕ ТЕКСТОВ ДЛЯ АВТОВОРОНОК

*Когда хочется «автоматически греть клиента», но получается
«раз в неделю, как получится»*

Ты знаешь, что автоворонка нужна.

И даже начинал. Одно письмо есть. Второе — почти.

Но каждый раз стопор:

— «что дальше писать?»

— «не звучит интересно»

— «слишком длинно / слишком тупо»

ИИ может построить **полную серию писем** под твою воронку:

— первое — с вау,

— второе — с болью,

— третье — с кейсом,

— четвёртое — с предложением.

И всё это — в твоём стиле. Для твоей аудитории. Под твой продукт. Без творческих мучений.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

— сценарий автоворонки с разбивкой по дням;

— тексты писем: заголовков, основная часть, СТА;

— адаптация под нишу, аудиторию, стиль;

— А/В формулировки, выжимки, темы.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПОЛНАЯ ВОРОНКА

Создай структуру автоворонки из 5 писем для онлайн-курса по здоровому питанию.

Письмо 1 – знакомство,

2 – боль,

3 – кейс,

4 – оффер,

5 – закрытие.

Добавь тексты для каждого письма.

ПРОМПТ 2. ВАРИАНТЫ ТЕМ ПИСЕМ

Придумай 10 тем писем и 5 заголовков для автоворонки по продукту «Сервис для анализа конкурентов».

Цель – привлечь внимание и повысить открываемость.

ПРОМПТ 3. ПИСЬМО-ИСТОРИЯ

Напиши 3-е письмо в автоворонке – в формате сторителлинга: история клиента, результат, поворот, вывод.

Продукт – франшиза салонов красоты.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Автоворонка: структура + письма»
- «Тексты для email-серии»
- «Темы и заголовки писем»
- «Прогрев через сторителлинг»
- «Формулировки СТА для воронки»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Автоворонка X» — храни тексты, структуру, варианты тем, итоги тестов.

Сделай дубликат под А/В версию.

ИИ в этом кейсе — твой редактор автоворонок, который не даёт «скатиться в банальщину» и пишет так, что читатель доходит до конца и жмёт на кнопку.

КЕЙС 76. СЦЕНАРИИ ДЛЯ ОНЛАЙН-КОНСУЛЬТАНТОВ И БОТОВ

Когда бот отвечает «Как я могу вам помочь?» — и ты сам не знаешь, как ему помочь

Ты ставишь онлайн-чат. Или бота. Чтобы:

- разгрузить менеджеров,
- не терять лидов ночью,
- сделать поддержку 24/7.

Но бот отвечает:

- «Не понял ваш вопрос»
- «Выберите пункт из меню»

И клиент закрывает сайт.

ИИ помогает создать **настоящую логичную ветку диалога**, где бот ведёт, а не тормозит. Где он действительно помогает, **говорит как живой**, и направляет клиента туда, куда тебе нужно — к покупке, регистрации или заявке.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- создание логики веток для чат-бота;
- генерация реплик и ответов на типичные вопросы;
- сценарии для обработки лидов, выдачи информации, прогрева;

— адаптация под Telegram, WhatsApp, сайты.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ЛОГИКА БОТА

Создай сценарий чат-бота для консультаций по выбору тарифа сервиса.

Ветка:

- приветствие,*
- 3 вопроса,*
- рекомендация тарифа,*
- ссылка.*

Добавь текст каждого шага.

ПРОМПТ 2. ОБРАБОТКА ЗАПРОСОВ

Сформулируй 10 ответов бота на частые вопросы: «где кабинет?», «как оплатить?», «где моя ссылка?».

Стиль — живой, неформальный, но не панибратский.

ПРОМПТ 3. ПРОГРЕВ ЧЕРЕЗ БОТА

Сделай мини-сценарий бота, который в 3 шага греет клиента и приглашает на консультацию.

Продукт — бизнес-обучение.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Сценарий чат-бота»
- «Ответы на частые вопросы»

- «Прогрев через бот»
- «FAQ в формате бота»
- «Логика: вопрос → фильтр → СТА»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Сценарий бота X» — храни логики, фразы, тестовые ветки, аналитику.

Используй как ТЗ для интегратора.

ИИ в этом кейсе — твой голосовой сценарист, который пишет за тебя — в формате, который помогает, а не раздражает.

КЕЙС 77. ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ ПО ПРОДУКТУ ДЛЯ КЛИЕНТА

Когда продукт крутой, но в презентации это видно только тебе
Ты знаешь, что у тебя классный продукт.

Но клиент открывает презентацию — и ничего не чувствует.

- Много текста.
- Слишком «технически».
- Непонятно, чем ты лучше.

А ведь от этой презентации — зависит встреча, сделка, партнёрство.

ИИ помогает сделать **персонализированную презентацию**: с ясным УТП, нужными акцентами, правильной логикой.

И ты точно знаешь: «Теперь это говорит за меня».

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- составление структуры слайдов по цели: продажа, объяснение, партнёрство;
- написание заголовков, ключевых тезисов, офферов;
- адаптация под клиента (по нише, боли, роли);
- создание короткой версии (1-pager) или презентации на 10 слайдов.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

Сделай структуру презентации для клиента из b2b-сферы.

Продукт — SaaS-сервис для автоматизации рекрутинга.

Цель — заключить контракт.

Сделай заголовки слайдов + тезисы в 1–2 предложениях.

ПРОМПТ 2. ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ

Создай презентацию продукта для клиента — HR-директор крупной компании.

Сделай упор на снижение нагрузки на команду, скорость, цифры.

Формат — 6 слайдов, ясный язык.

ПРОМПТ 3. СРАВНЕНИЕ

Вот два варианта презентации.

Скажи, какой из них сильнее.

Что убрать, что добавить. Как усилить СТА и УТП.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Презентация продукта для клиента»
- «1-pager по продукту»
- «Продажа через слайды»
- «Сравнение вариантов питча»
- «Оффер в презентации»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Презентация для клиента X» и храни:

- структуру, текст, комментарии,
- адаптацию под ниши,
- итоги встреч, фидбек.

ИИ в этом кейсе — твой дизайнер смысла, который превращает информацию в убедительный рассказ — и говорит с клиентом на его языке, без воды и перегруза.

КЕЙС 78. ГЕНЕРАЦИЯ ИНСТРУКЦИЙ И РЕГЛАМЕНТОВ

Когда ты 10 раз объясняешь одно и то же — вместо того, чтобы один раз записать

Сотрудник спрашивает:

- «А как мы обрабатываем заявки из чата?»
- «А что писать клиенту, если он просит скидку?»

Ты отвечаешь. Потом ещё раз. Потом — новому человеку.

В голове мысль: «Пора бы всё это оформить...»

Но времени — нет.

ИИ помогает:

- оформить твои процессы в простые инструкции,
- разложить по шагам,
- перевести хаос в внятный регламент — чтобы все знали, **как у нас работает**.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- составление инструкций на основе описания или аудио;
- форматирование в виде пошагового чек-листа или документа;
- создание шаблонов инструкций (для менеджеров, поддержки, производства);
- перевод из «в голове» → в «в работу».

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ИНСТРУКЦИЯ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТОМ

Оформи инструкцию «Что делать с входящей заявкой в Telegram».
Процесс: принять → внести в таблицу → позвонить → отправить КП.
Сделай в виде пошагового списка.

ПРОМПТ 2. РЕГЛАМЕНТ ДЛЯ ФРИЛАНСЕРА

Сделай инструкцию по работе с дизайнером-фрилансером.
Что присылать, какие сроки, где правки.
Формат — структурированный документ без лишней формальности.

ПРОМПТ 3. ЧЕК-ЛИСТ

Сделай чек-лист «Что проверить перед запуском рекламы в Instagram» (соц. сеть Instagram запрещена на территории РФ).
До 10 пунктов, без воды, со ссылками на шаблоны (по желанию).

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Создание инструкции»
- «Регламент по процессу»
- «Чек-лист для задачи»
- «Пошаговый гайд из аудио/текста»
- «Документ для фрилансера / стажёра»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Инструкции для команды» и веди туда:

- процессы, шаблоны, чек-листы,
- обучающие гайды,
- живые правки по результатам работы.

ИИ в этом кейсе — твой систематизатор, который превращает поток «как мы обычно делаем» в инструкцию — понятную, повторяемую, удобную.

КЕЙС 79. СТРУКТУРИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Когда ты уже не стартап, но ещё не корпорация — и пора наводить порядок

Ты понимаешь, что бизнес растёт.

И уже не хватает «вот тут в чате договоримся» и «а это Маша делает обычно».

Появляются сбои, недопонимания, двойные действия.

ИИ помогает:

- разложить твои процессы по полочкам,
- визуализировать,
- выявить узкие места,
- предложить, как оптимизировать и передать в команду.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- описание процессов: шаги, участники, ресурсы;
- выявление лишних шагов / дублирующих действий;
- построение схем (в виде блоков, цепочек, диаграмм);
- создание документа «Как у нас работает X».

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. РАЗЛОЖИТЬ ПРОЦЕСС

Опиши процесс оформления нового клиента в агентстве.

Шаги: заявка → бриф → договор → старт → сопровождение.

Сделай в виде структурированной схемы + пояснений.

ПРОМПТ 2. ОПТИМИЗАЦИЯ

Вот описание текущего процесса.

Предложи, как его можно упростить, автоматизировать или передать другим.

Укажи узкие места.

ПРОМПТ 3. ДОКУМЕНТ ДЛЯ КОМАНДЫ

Сделай понятный документ «Как обрабатывается возврат от клиента».

Формат – блоками: кто делает, что нужно, сроки.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Описание бизнес-процесса»
- «Диаграмма процесса»
- «Выявление узких мест»
- «Документ: как работает отдел / задача»
- «Автоматизация части процесса»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Процессы компании» и:

- веди туда процессы по отделам,
- фиксируй предложения по улучшению,
- сохраняй схемы и документы для новых сотрудников.

ИИ в этом кейсе — твой бизнес-архитектор, который помогает выйти из хаоса — и построить систему, которую не стыдно масштабировать.

КЕЙС 80. НАПИСАНИЕ ТЕКСТОВ ДЛЯ БАЗЫ ЗНАНИЙ

Когда накопилось столько информации, что пора её организовать

В компании уже есть куча наработок.

- В чате — цепочка про маркетинг.
- В личке — голосовуха «как писать клиенту».
- На почте — инструкция, которую никто не найдёт.

А у новых сотрудников глаза квадратные:

- «А где посмотреть?»
- «А что актуально?»

ИИ помогает превратить разрозненные куски в **структурированную базу знаний**: с навигацией, внятным языком, удобным поиском.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- создание базы знаний из заметок, аудио, чатов;
- формулировка заголовков, структуры, коротких объяснений;
- конвертация опыта в статьи, блоки, темы;
- форматирование для Notion, Confluence, Wiki, Google Docs.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СТАТЬЯ В БАЗУ ЗНАНИЙ

Сделай статью «Как оформить заявку на оплату» для внутренней базы знаний.

Формат: вступление, пошаговый план, частые ошибки.

ПРОМПТ 2. СТРУКТУРА БАЗЫ

Сформируй структуру базы знаний для онлайн-школы: отдел продаж, маркетинга, методистов.

Разделы, статьи, логика, формат.

ПРОМПТ 3. ИЗ ЧАТА – В СТАТЬЮ

Вот фрагмент переписки.

Сделай из него понятную статью «Как работать с повторными клиентами».

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «База знаний: структура и статьи»
- «Статья из опыта»
- «Из аудио или чата → статья»
- «Документация по процессам»
- «Навигация и блоки в базе знаний»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай папку «База знаний» и разбей по темам: продажи, финансы, процессы, ИТ.

Добавляй статьи, комменты команды, редакции.

ИИ в этом кейсе — твой редактор корпоративной памяти, который превращает «поговорили и забыли» — в «всё записано,

ДОСТУПНО, ПОНЯТНО».

КЕЙС 81. ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНОВ ПО УЛУЧШЕНИЮ ПРОЦЕССОВ

Когда ты чувствуешь: «что-то работает не так» — но не знаешь, с чего начать

Ты видишь, что процессы тормозят.

- Менеджеры дублируют друг друга.
- Заказы «висят» без ответственного.
- Задачи теряются между Trello, чатом и головой.

Но вместо конкретных действий звучит только «надо улучшить».

ИИ помогает:

- выявить, что именно проседает,
- предложить план изменений,
- разложить это не по абстракциям, а по шагам и отделам.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- сбор текущих проблем из описаний, отзывов, диалогов;
- генерация предложений по оптимизации;
- структурирование плана: шаг, цель, результат, ответственный;
- подготовка документа или презентации с предложениями.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АНАЛИЗ УЗКИХ МЕСТ

Проанализируй: в отделе продаж клиенты часто «зависают» после первого звонка.

Сделай гипотезы, что можно улучшить.

Предложи 3 шага для оптимизации процесса.

ПРОМПТ 2. ПЛАН УЛУЧШЕНИЙ

Сформируй план по улучшению внутренних процессов в команде маркетинга.

Проблемы: перегруз, отсутствие приоритетов, дублирующие задачи.

Сделай по шагам: что, зачем, кто отвечает.

ПРОМПТ 3. ФОРМАТ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Оформи план улучшения процесса «онбординг новых клиентов» в виде 5 слайдов.

Добавь краткие заголовки, рекомендации, сроки.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «План оптимизации процесса»
- «Шаги по улучшению работы отдела»
- «Узкие места и что с ними делать»
- «План изменений в виде документа / слайдов»
- «Автоматизация ручных операций»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Планы улучшений» по отделам или процессам.

Фиксируй шаги, комменты команды, результаты внедрения.

ИИ в этом кейсе — твой операционный консультант, который смотрит на процессы без эмоций — и помогает включить голову, когда хочется просто «переделать всё».

КЕЙС 82. ОПИСАНИЕ РОЛЕЙ И ЗОН ОТВЕТСТВЕННОСТИ В КОМАНДЕ

Когда «вроде все всё делают» — но результат никто не гарантирует

Ты говоришь:

— «А кто у нас за это отвечает?»

А тебе в ответ:

— «Ну как... мы все вместе же вроде делали...»

И вот уже задача зависла. Клиент недоволен. Процесс тормозит.

ИИ помогает:

— описать роли,

— зафиксировать зоны ответственности,

— устранить «ничейные» задачи — и распределить нагрузку честно и по делу.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

— формулировка ролей и обязанностей на основе описания задач;

— определение ответственности в рамках процессов;

— создание таблиц или блоков «роль → задачи»;

— подготовка описания команды для onboarding или корпоративной базы знаний.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Вот список задач в отделе маркетинга.

Разбей по ролям: кто за что отвечает.

Сделай таблицу: роль → зона ответственности.

ПРОМПТ 2. ОПИСАНИЕ РОЛЕЙ

Сделай описание ролей в команде продукта: проджект, аналитик, дизайнер, фронтенд.

Укажи: задачи, метрики, с кем взаимодействует.

Формат — кратко, понятно.

ПРОМПТ 3. ДЛЯ СТАРТАПА

Опиши роли для стартапа на 4 человека: CEO, CTO, маркетинг, аккаунт-менеджер.

Формат: цель роли, зоны ответственности, границы.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Роли и зоны ответственности»
- «Кто за что отвечает»
- «Описание командных функций»
- «Структура ответственности внутри отдела»
- «Профиль роли»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Команда и роли» — веди туда описания, комменты, пересмотры, обновления.

Отлично подходит для onboarding и синхронизации.

ИИ в этом кейсе — твой HR-архитектор, который помогает выстроить ответственность — чтобы не было «не моё» и «я думал, ты».

КЕЙС 83. АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ

Когда кажется, что команда занята — но результат где-то теряется по дороге

Все работают. В чатах активность. В таск-трекере кипит жизнь.

Но:

- дедлайны срываются,
- клиенты ждут,
- и ты сам не понимаешь — в чём затык.

ИИ проводит аудит процессов:

- где пробуксовка,
- где перегруз,
- где «бессмысленные движения» — и предлагает, как это исправить.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- сбор и анализ информации о рабочих процессах: задачи, сроки, роли;
- выявление узких мест, повторяющихся ошибок;
- предложения по оптимизации: делегирование, автоматизация, убирание;
- оформление отчёта с визуализацией и рекомендациями.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ

*Проанализируй процессы в отделе контента.
Слишком много задач, мало публикаций, всё «горит».
Выдели причины и предложи 3 решения.*

ПРОМПТ 2. СРАВНЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

*Сравни производительность команды до и после внедрения нового инструмента.
Вот данные по задачам, срокам и фидбэку.
Сделай выводы и гипотезы.*

ПРОМПТ 3. ФОРМАТ ОТЧЁТА

*Сделай отчёт для руководителя по внутренней эффективности команды продаж.
Формат: 3 блока — проблемы, метрики, предложения.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Аудит процессов: анализ + выводы»
- «Оценка загрузки и эффективности»
- «Выявление потерь и затыков»
- «Что оптимизировать прямо сейчас»
- «Отчёт по процессу в формате слайдов»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Внутренний аудит» — веди туда выводы, гипотезы, принятые решения и результаты после изменений.

ИИ в этом кейсе — твой бизнес-терапевт, который диагностирует перегрев, хаос и утечки энергии — и помогает выдохнуть и навести порядок.

КЕЙС 84. АНАЛИЗ КОММУНИКАЦИЙ ВНУТРИ КОМАНДЫ

Когда «все на связи» — но почему-то всё равно недопонимают друг друга

Команда пишет в чаты. Созвоны идут. Всё «обсуждается».

А потом:

- один не в курсе,
- другой понял не то,
- третий сделал по-своему.

ИИ помогает провести **анализ командной коммуникации**:

- где недопонимание,
- кто перегружен,
- кто «теряет сигнал» — и как выстроить общение так, чтобы меньше говорить — и больше понимать.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- анализ чатов / писем / задач на повторение, дублирование, неясности;
- выявление проблемных участков в передаче информации;
- предложения по улучшению: правила, шаблоны, каналы;
- форматирование в виде гайда по командной коммуникации.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АНАЛИЗ ПЕРЕПИСОК

Вот фрагмент переписки команды за неделю.

Выдели повторяющиеся вопросы, сбои в понимании и точки конфликта.

Предложи, как это улучшить.

ПРОМПТ 2. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СТРУКТУРЕ

Сделай рекомендации по командной коммуникации для удалённой команды из 10 человек.

Как не теряться, не дублировать и не превращать чат в бардак.

ПРОМПТ 3. ФОРМУЛИРОВКА ПРАВИЛ

Сформулируй 10 правил эффективной коммуникации внутри команды.

Формат — кратко, по делу, без канцелярита.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ командных коммуникаций»
- «Правила общения в команде»
- «Что теряется в переписке»
- «Коммуникационный гайд»
- «Оптимизация каналов и стилей общения»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Коммуникация» — храни туда правила, чек-листы, общие принципы, примеры фраз.

Обновляй раз в квартал.

ИИ в этом кейсе — твой фасилитатор диалога, который помогает не говорить «больше» — а **точнее**.

КЕЙС 85. ПОДГОТОВКА ТАЙМЛАЙНОВ И ДОРОЖНЫХ КАРТ

Когда в голове всё вроде по шагам — а в команде ощущение полного тумана

Ты понимаешь, как будет развиваться проект.

Но когда начинаешь объяснять команде:

— «Ну сначала это, потом то, а к концу недели вот это»

Они кивают, но в итоге — кто-то начал не то, кто-то не туда, кто-то уже сделал вперёд.

ИИ помогает:

- оформить план проекта в **дорожную карту**,
- показать, кто, что, когда, зачем — и кто кого ждёт.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- создание таймлайна по этапам, датам, ответственным;
- генерация описаний задач в каждом этапе;
- адаптация под futu. заметки, презентацию.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПЛАН ЗАПУСКА

Сделай дорожную карту запуска нового продукта.

Шаги: тест, лендинг, запуск рекламы, аналитика.

Срок — 3 недели.

Формат: этап → задача → ответственный → дедлайн.

ПРОМПТ 2. ТАЙМЛАЙН НА КВАРТАЛ

Сделай таймлайн развития платформы на 3 месяца.

Формат — таблица + пояснения.

Цель — показать команде, где они и куда движемся.

ПРОМПТ 3. ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Сделай дорожную карту по проекту в виде слайдов для инвестора.

Укажи: фазы, сроки, цели, результаты.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Дорожная карта проекта»
- «Таймлайн по шагам»
- «Визуализация планов»
- «Отчёт с дедлайнами и этапами»
- «Презентация „Как мы будем двигаться“»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Дорожные карты» — по проектам, фазам, кварталам.

Веди туда гипотезы, изменения, фактические сдвиги.

ИИ в этом кейсе — твой картограф процессов, который прокладывает маршрут — и следит, чтобы все двигались в одном

направлении.

КЕЙС 86. ГЕНЕРАЦИЯ ОПИСАНИЙ ПРОЕКТОВ

Когда нужно «кратко, ясно, по делу» — а выходит либо слишком много, либо вообще ничего

Ты запускаешь новый проект. В голове всё ясно: цель, этапы, команда, зачем и кому.

Но когда приходит момент описать всё это для партнёров, команды, гранта или инвестора — наступает ступор.

- «Ну, это такое... решение...»
- «Для тех, у кого... ну, боль есть...»

И ты или уходишь в воду на 2 страницы, или ограничиваешься одной непонятной фразой.

ИИ помогает:

- упаковать проект в ясное и лаконичное описание,
- сформулировать идею, цели, преимущества,
- адаптировать текст под формат: сайт, документ, презентация, фонд.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- написание описания проекта по ключевым вводным: задача, ЦА, решение;
- адаптация текста под формат: краткое описание, продающий абзац, аннотация, питч;

- формулировка цели, уникальности, результатов;
- упрощение «сложных» формулировок.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

Вот данные о проекте: мы запускаем платформу для автоматизации управления партнёрскими программами.

ЦА – онлайн-школы и блогеры.

Сделай краткое описание (до 100 слов) в деловом стиле для сайта.

ПРОМПТ 2. ДЛЯ ГРАНТА

Сделай описание проекта для заявки на грант:

Сфера – экотуризм, цель – создание цифрового сервиса маршрутов.

Формат – структура: цель → решение → преимущества → результат.

Язык – понятный, с цифрами.

ПРОМПТ 3. АДАПТАЦИЯ ПОД ПРЕЗЕНТАЦИЮ

Сделай 3 варианта описания проекта «HR-бот для малого бизнеса» в форматах:

- 1. Заголовок +1 фраза,*
- 2. Короткий питч для слайда,*
- 3. Аннотация в 3 абзаца для партнёра.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Краткое описание проекта»
- «Питч-фраза проекта»
- «Аннотация для гранта / фонда / партнёра»
- «Оффер по продукту в текст»
- «Формулировка миссии и цели»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Описания проектов» — и собирай в одном месте все версии текстов под разные задачи.

Добавляй фидбек, А/В-тесты, адаптации под форматы.

ИИ в этом кейсе — твой упаковщик смысла, который превращает абстрактную идею в текст, понятный любому — и помогает говорить про проект так, что его сразу хотят поддержать.

КЕЙС 87. СОЗДАНИЕ ДОКУМЕНТАЦИИ ДЛЯ ФРИЛАНСЕРОВ

Когда хочется «чтобы сделали всё с первого раза» — но снова получаешь «не то»

Ты отправляешь задачу фрилансеру.

Пишешь в Телеграме: «нужно сверстать страницу / собрать бота / сделать презентацию».

Кажется — всё понятно.

Но потом тебе присылают:

- не тот стиль,
- не тот формат,
- не то вообще.

ИИ помогает превратить твои мысли в понятное, структурированное ТЗ — с форматами, примерами, чек-листами и ключевыми требованиями.

Без лишнего официоза, но с нужной точностью.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация ТЗ на основе свободного описания или голосовухи;
- оформление задачи в виде документа или письма;

- уточнение ключевых параметров (срок, формат, результат, критерии приёмки);
- создание шаблонов ТЗ под повторяющиеся задачи.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СТРУКТУРИРОВАННОЕ ТЗ:

Вот голосовое описание задачи.

Сделай из него структурированное ТЗ для дизайнера: цель, формат, цвета, сроки, примеры.

ПРОМПТ 2. ТЗ ДЛЯ ПРОГРАММИСТА

Сделай техзадание на доработку сайта: добавить форму, исправить баг на мобильной версии, подключить аналитику.

Формат — по пунктам, с ссылками и комментариями.

ПРОМПТ 3. УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ШАБЛОН

Сделай шаблон ТЗ, который можно использовать для задач по копирайтингу.

Разделы: задача, структура, стиль, сроки, критерии приёмки.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «ТЗ для фрилансера / исполнителя»
- «Формат задачи: кратко и по делу»
- «Голос → ТЗ»
- «Шаблон универсального ТЗ»
- «Инструкция + чек-лист для задач»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «ТЗ и задачи фрилансерам» — храни шаблоны, адаптации, результаты, отклики.

Добавляй туда удачные формулировки и то, что не сработало.

ИИ в этом кейсе — твой менеджер задач, который упаковывает задание так, что получаешь то, что хотел — а не «вот, держи, сделал как понял».

КЕЙС 88. СОСТАВЛЕНИЕ FAQ ПО ПРОЕКТУ

Когда ты снова отвечаешь на один и тот же вопрос — и не можешь поверить, что не написал это раньше

Клиенты, участники, подрядчики, партнёры — спрашивают одно и то же:

- «А где материалы?»
- «А как получить доступ?»
- «А будет ли запись?»

И ты отвечаешь. Ответил одному — через 10 минут пришло ещё два.

ИИ помогает собрать **умный, живой, полезный FAQ**, который закрывает большинство повторяющихся вопросов — и экономит тебе часы жизни в мессенджерах.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- сбор повторяющихся вопросов из переписок и чатов;
- генерация ответов: кратко, понятно, без формальщины;
- группировка по темам;
- оформление для сайта, презентации, PDF.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. FAQ ПО ПРОДУКТУ

Сделай раздел FAQ для страницы лендинга.

Продукт — сервис для email-маркетинга.

Добавь 7–10 популярных вопросов и внятные ответы.

ПРОМПТ 2. FAQ ПО ЗАПУСКУ

Вот список сообщений от клиентов перед запуском курса.

Сгруппируй их в FAQ: вопрос + ответ.

Формат — для размещения в Telegram-чате.

ПРОМПТ 3. УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ШАБЛОН

Сделай шаблон FAQ, который я смогу заполнять под разные проекты.

Разделы: вопросы по продукту, оплате, срокам, доступу, техподдержке.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Создание FAQ по проекту»
- «FAQ из чата / писем / вопросов»
- «Упрощение сложных ответов»
- «Оформление FAQ для сайта / PDF»
- «Готовый шаблон FAQ»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «FAQ по проектам» — веди туда блоки вопросов по каждому продукту или запуску.

Обновляй по мере появления новых вопросов.

ИИ в этом кейсе — твой мастер ответов, который знает, что спрашивают чаще всего — и отвечает так, что больше не приходится повторять.

КЕЙС 89. ПОДГОТОВКА ОПИСАНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Когда ты работаешь, клиенты есть, деньги каплют — но если спросят: «В чём модель?» — замираешь
Ты строишь бизнес.

Работа идёт. Команда есть. Продукт востребован.

Но когда нужно кратко и по делу объяснить, как ты зарабатываешь и что в этом устойчивого — возникает ступор.

ИИ помогает:

- сформулировать бизнес-модель,
- расписать потоки, сегменты, расходы и каналы,
- адаптировать под формат презентации, гранта, внутренней стратегии.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- формулировка бизнес-модели по ключевым блокам (продукт, ЦА, каналы, доходы, издержки);
- написание в формате Business Model Canvas;
- адаптация текста под презентацию или описание;
- анализ слабых мест в модели.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. CANVAS-МОДЕЛЬ

Сделай бизнес-модель по Canvas для платформы онлайн-обучения.

Добавь блоки: ЦА, ценность, каналы, доходы, расходы.

Формат — структурировано, без воды.

ПРОМПТ 2. ПРЕЗЕНТАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Сделай описание бизнес-модели сервиса по доставке здорового питания в виде 3 слайдов для питч-дека.

ПРОМПТ 3. АНАЛИЗ МОДЕЛИ

Вот описание текущей бизнес-модели.

Проанализируй: в чём риски, слабые места, куда можно масштабировать.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Бизнес-модель по Canvas»
- «Описание модели в презентацию»
- «Сравнение моделей по нишам»
- «Финансовая устойчивость модели»
- «Формулировка ключевых блоков»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Бизнес-модель» — храни туда все версии описаний: короткие, полные, для фонда, для команды, для стратегической сессии.

ИИ в этом кейсе — твой стратег, который помогает собрать всё, что ты делаешь, в одну внятную схему — и сделать бизнес не просто «работающим», а масштабируемым.

КЕЙС 90. НАПИСАНИЕ ВАКАНСИЙ НА ОСНОВЕ ОПИСАНИЯ ЗАДАЧИ

Когда ты точно знаешь, кого ищешь — но не можешь объяснить это в тексте

Ты хочешь найти человека «с руками». Или «который сам всё понимает».

Пишешь вакансию, а получается:

- сухо,
- скучно,
- и вообще непонятно, кто тебе реально нужен.

Или, наоборот, вываливаешь всё подряд: и чтобы продал, и чтобы придумал, и чтобы руками сделал.

ИИ помогает:

- превратить задачу в внятное описание,
- оформить вакансию по структуре,
- подчеркнуть стиль команды и «вкус» компании.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- превращение задачи в текст вакансии;
- адаптация под формат hh.ru, LinkedIn, Telegram и другие каналы;
- акценты на стиле компании, тональности и ключевых требованиях;
- создание разных версий под разные сегменты кандидатов.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ИЗ ЗАДАЧИ – В ВАКАНСИЮ

Нам нужен маркетолог, который будет вести Telegram-канал, писать посты, делать рассылки, следить за аналитикой.

Сделай вакансию в стиле «человечно и по делу».

Добавь требования, задачи, что предлагаем.

ПРОМПТ 2. ВЕРСИЯ ПОД СОЦСЕТИ

Сделай короткий пост-вакансию в Telegram для поиска редактора в стартап по edtech.

Стиль – живой, без воды.

Формат – до 100 слов.

ПРОМПТ 3. РАСШИРЕННЫЙ ВАРИАНТ

Сформируй вакансию дизайнера в агентство.

Сделай два варианта: 1 – стандартный для hh.ru, 2 – креативный для рассылки и Telegram.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Вакансия по задаче»
- «Описание вакансии для Telegram»
- «Вакансия в формате hh / Headhunter»
- «Из задачи – в оффер»
- «Человечная вакансия: стиль и структура»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Вакансии» и сохраняй туда:

- все версии под разные каналы,
- фидбек откликнувшихся,
- формулировки, которые сработали.

ИИ в этом кейсе — твой HR-копирайтер, который превращает мысль «нам нужен нормальный человек» в текст, который действительно притягивает нужных людей.

КЕЙС 91. АВТОМАТИЧЕСКИЙ РАЗБОР РЕЗЮМЕ

Когда входящие резюме есть — а времени на разбор нет
Кандидаты идут. Резюме сыпятся.

Ты открываешь — и видишь кучу абзацев, странных формулировок и список «знание Excel» на каждой строчке.

Ты тратишь часы на то, чтобы понять:

- подходит человек или нет?
- что он реально умеет?
- какие у него были задачи?

ИИ помогает:

- быстро разобрать резюме,
- выделить ключевое,
- оценить соответствие позиции — и предложить итог в формате «да / нет / с осторожностью».

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- разбор резюме по компетенциям, задачам, ключевым словам;
- сопоставление с требованиями вакансии;
- генерация короткого резюме по резюме;
- быстрая приоритизация кандидатов: «в работу / под вопрос / нет».

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. РАЗБОР РЕЗЮМЕ

Вот резюме кандидата.

Проанализируй: какие у него компетенции, с какими задачами справлялся, насколько он подходит под вакансию маркетолога.

ПРОМПТ 2. ПРИОРИТИЗАЦИЯ

Есть 10 резюме на позицию проджекта.

Разбей на 3 группы:

- те, кого можно сразу звать,*
- те, кого рассмотреть позже,*
- те, кто не подходит.*

Дай короткий комментарий к каждому.

ПРОМПТ 3. СВОДКА

Сделай краткий one-pager по резюме:

ключевые навыки, опыт, индустрии, стиль работы.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Разбор резюме»*
- «Кандидат подходит / нет»*
- «Приоритизация откликов»*
- «Резюме в таблицу»*
- «Краткое описание кандидата»*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Подбор по вакансии X» — храни туда резюме, оценки, приоритеты.

Добавляй фидбек после собеседований и итоги найма.

ИИ в этом кейсе — твой резюме-сканер, который фильтрует кандидатов — быстро, точно и без эмоциональных перекосов.

КЕЙС 92. ПОДГОТОВКА ВОПРОСОВ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

Когда на собеседовании всё превращается в «расскажите о себе»
Ты зовёшь человека на встречу.

У тебя куча задач, но всё равно садишься поговорить.
И тут...

- «А расскажите немного о себе...»
- «Какие у вас сильные стороны?»

И ты понимаешь, что ничего не узнаешь.

ИИ помогает:

- подготовить **вопросы под конкретную роль**,
- структурировать интервью,
- сформулировать ситуации, которые покажут, как человек думает и действует.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- создание набора вопросов под позицию;
- блоки: мотивация, кейсы, поведение, компетенции, стресс;
- адаптация под формат: онлайн, офлайн, техническое интервью;
- оформление сценария собеседования.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ВОПРОСЫ ПОД ВАКАНСИЮ

Сделай список вопросов для собеседования с кандидатом на позицию аккаунт-менеджера.

Добавь: блок про мотивацию, рабочие кейсы, soft-skills.

ПРОМПТ 2. СТРУКТУРА ИНТЕРВЬЮ

Сформируй структуру собеседования на 30 минут для проджект-менеджера.

Блоки: знакомство, ситуация, реакция, задачи, обсуждение условий.

ПРОМПТ 3. ВОПРОСЫ ЧЕРЕЗ КЕЙСЫ

Придумай 5 кейсовых ситуаций для собеседования с маркетологом.

Формат – «что бы вы сделали, если...»

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Вопросы под вакансию»
- «Сценарий собеседования»
- «Кейсовые интервью»
- «Проверка soft-skills»
- «Структура для оценки кандидата»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Вопросы для найма» — веди туда шаблоны, корректировки, реакции.

Отличный инструмент для стандартизации собеседований в команде.

ИИ в этом кейсе — твой интервью-драматург, который превращает случайный разговор в внятную систему оценки.

КЕЙС 93. СЦЕНАРИИ ОНБОРДИНГА

Когда новичок пришёл — и сразу попал в хаос
Ты нанял нового сотрудника. Все рады.

А дальше:

- «А где доступы?»
- «Куда писать?»
- «А как тут задачи ставятся?»

И ты снова тратишь день, объясняя простые вещи. Или не объясняешь — и ждёшь, пока сам разберётся.

ИИ помогает:

- построить **сценарий онбординга**,
- структурировать первые шаги,
- сделать процесс понятным, спокойным и уверенным — и для тебя, и для нового человека.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- формирование плана адаптации на 1–2 недели;
- создание списка задач и встреч;
- оформление инструкции: кому писать, где что лежит, как мы работаем;
- сбор шаблонов онбординга по ролям.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ОНБОРДИНГ ПЛАН

*Сделай онбординг-план для маркетолога на первую неделю.
Формат — день → задачи → доступы → встречи.*

ПРОМПТ 2. УНИВЕРСАЛЬНЫЙ СЦЕНАРИЙ

Сделай универсальный сценарий онбординга для новых сотрудников в IT-компании.

Добавь блоки: погружение, культура, инструменты, тестовая задача.

ПРОМПТ 3. МИНИ-ГАЙД

Сделай текст «Добро пожаловать в команду» с краткими инструкциями: что делать в первый день, к кому обращаться.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Онбординг-план»
- «Онбординг по ролям»
- «Инструкции на первый день»
- «Шаблон приветственного письма»
- «Стартовые задачи на адаптацию»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Онбординг» — веди туда планы, материалы, тексты писем и ссылок.

Повышает вовлечённость и экономит время тебе и команде.

ИИ в этом кейсе — твой HR-наставник, который встречает нового сотрудника не хаосом, а системой — и помогает влиться в процесс с первых часов.

КЕЙС 94. НАПИСАНИЕ ВНУТРЕННИХ ПИСЕМ СОТРУДНИКАМ

Когда «надо бы написать» — но не знаешь, как начать и что сказать

В компании что-то произошло:

- смена процессов,
- обновление продукта,
- день рождения сотрудника,
- просто хочется замотивировать.

Но ты откладываешь:

- «Сейчас не до этого...»
- «Сложно подобрать слова...»

ИИ помогает:

- быстро написать нужный текст,
- сохранить стиль команды,
- выбрать тон: тёплый, деловой, юмористичный — и **написать то,**

что действительно читают.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация текстов писем под внутренние поводы;
- адаптация под стиль компании;
- варианты: от руководителя, от HR, от команды;
- сокращение, оформление, вычитка.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ОБЪЯВЛЕНИЕ

Сделай письмо для команды: мы переходим на новую CRM.

Формат — по делу, без паники, объяснить зачем и как будет происходить.

ПРОМПТ 2. ПИСЬМО С БЛАГОДАРНОСТЬЮ

Сделай письмо от руководителя с благодарностью команде за успешный запуск проекта.

Формат — лично, искренне, но не «сюсю».

ПРОМПТ 3. ПРИВЕТСТВИЕ НОВИЧКА

Сделай короткое приветственное письмо от команды для нового сотрудника.

Тон — тёплый, лёгкий, без формальщины.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Письмо команде»
- «Письмо сотруднику»
- «Объявление внутри компании»
- «Тексты от лица CEO»
- «Внутренние коммуникации»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Внутренние письма» и копи туда шаблоны, удачные формулировки, архив сообщений.

Можно даже подготовить письма заранее — и отправлять, когда нужно.

ИИ в этом кейсе — твой HR-коммуникатор, который помогает не молчать, когда важно сказать — и делает команду ближе, а коммуникацию живой.

КЕЙС 95. ПОДГОТОВКА ТЕКСТОВ ДЛЯ ОПИСАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Когда ты хочешь, чтобы сотрудники «чувствовали атмосферу» — а в итоге получается «корпоративный бла-бла»

Ты строишь команду. У тебя особый стиль:

- без бюрократии,
- с живым диалогом,
- с заботой и драйвом.

Но когда нужно написать о корпоративной культуре — на сайт, в вакансию, в onboarding-гайд — ты застреваешь.

Вместо жизни выходит «Мы ценим эффективность, клиентоориентированность и ответственность...»

ИИ помогает:

- превратить реальную культуру в живой текст,
- подобрать язык, близкий команде,
- оформить ценности, привычки, «как у нас принято» — чтобы **новички сразу чувствовали атмосферу.**

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- написание текстов о культуре, ценностях, ритуалах;
- адаптация под формат: сайт, внутренняя wiki, письмо, презентация;

- упрощение канцелярита;
- создание структуры «культура команды на 1 странице».

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

*Сделай текст «Наши ценности» для сайта digital-студии, где ценится ответственность, смелость, честность и умение шутить.
Формат — 3–5 коротких блоков.*

ПРОМПТ 2. ОПИСАНИЕ АТМОСФЕРЫ

Сделай текст «Как у нас принято» для новой команды — без пафоса, но чтобы читалось как настоящее.

Пример: «Мы не любим совещания ради совещаний. Все важные вопросы решаются в чате или у кофе.»

ПРОМПТ 3. ДЛЯ ONBOARDING

*Сделай 1 страницу о нашей культуре для новых сотрудников.
Стиль — живой, понятный, без формализма.
С акцентом на то, что важно в первую неделю.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Корпоративная культура — текст в стиле компании»
- «Ценности: живым языком»
- «Оформление раздела „о нас“»
- «Для сайта, внутреннего документа, презентации»
- «Человечный текст, а не канцелярит»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Культура и принципы» — оформи в ней блоки по темам: ценности, принципы, стиль общения, ритуалы.

Собирай туда примеры поведения и цитаты из жизни команды.

ИИ в этом кейсе — твой бренд-лидер внутри, который помогает выразить то, что делает вашу команду — командой.

КЕЙС 96. ГЕНЕРАЦИЯ KPI И МЕТРИК ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

Когда ты хочешь измерять результат — но не знаешь, что и как считать

Ты хочешь, чтобы работа была прозрачной.

Но каждый раз, когда дело доходит до KPI, начинается:

- «а как это посчитать?»,
- «а у нас же творческая работа»,
- «а зачем, мы и так справляемся».

ИИ помогает:

- перевести роли и задачи в **оцифруемые метрики**,
- придумать KPI, которые не душат, а направляют,
- структурировать показатели — без перегруза и абстракций.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация KPI по ролям: продажи, маркетинг, проджекты, дизайнеры, HR и др.;
- предложения по количественным и качественным метрикам;
- адаптация под стадию компании и возможности отслеживания;
- создание таблиц, шаблонов и описания целей.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. KPI ДЛЯ МАРКЕТОЛОГА

Сделай список KPI для маркетолога в стартапе.

Учитывай: он занимается рассылками, постами, аналитикой трафика.

Добавь: формат метрики, периодичность, план-факт.

ПРОМПТ 2. МЕТРИКИ В ОТДЕЛ ПРОДАЖ

Придумай 5–7 метрик для оценки эффективности менеджеров по продажам.

Формат: кратко + почему это важно.

ПРОМПТ 3. ДЛЯ «ТВОРЧЕСКОЙ» РОЛИ

Сделай KPI для дизайнера, не основанные только на количестве макетов.

Добавь качественные показатели, обратную связь, срок реакции.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «KPI по ролям»
- «Метрики эффективности без перегруза»
- «Таблица целей и отслеживания»
- «Оценка soft-skills в цифрах»
- «Шаблон: KPI для команды»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «KPI и метрики» — веди туда описания, корректировки, показатели по каждому сотруднику.

Используй как базу для 1:1 встреч и оценки эффективности.

ИИ в этом кейсе — твой измеритель пользы, который помогает говорить про результат — не обвиняя, а улучшая.

КЕЙС 97. ГЕНЕРАЦИЯ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Когда резюме блестит, а в работе — тишина и недоумение

Ты провёл интервью.

Кандидат — приятный, уверенный.

Ты отправил в команду:

— «Отличный! Думаю, берём!»

Через неделю — ничего не работает. Макеты странные, тексты пустые, задачи не поняты.

ИИ помогает:

- придумать **проверочное задание**,
- сформулировать его понятно, без двусмысленности,
- оценить, что нужно — мышление, стиль, скорость или глубина.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация тестового задания по позиции;
- акцент на ключевых навыках и компетенциях;
- оформление задания в понятный документ;
- формулировка критериев оценки.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОПИРАЙТЕРА

*Сделай тестовое задание для копирайтера в онлайн-школу.
Нужно: написать текст рассылки и лендинга.
Добавь вводные и критерии оценки.*

ПРОМПТ 2. ПРОВЕРКА МЫШЛЕНИЯ

*Сделай задание для менеджера по продукту: оценить идею, предложить улучшения.
Цель — понять, как он думает.*

ПРОМПТ 3. ТЕХНИЧЕСКОЕ ТЗ:

*Сделай тестовое задание для программиста (frontend).
Формат — сверстать блок по макету.
Укажи: требования, дедлайн, формат сдачи.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Тестовое задание по роли»
- «Что проверяет задание?»
- «Критерии оценки кандидатов»
- «Задание без лишней нагрузки»
- «Письмо с ТЗ + фидбек»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Тестовые задания» — собери туда шаблоны по ролям, примеры, полученные ответы и свои оценки.

ИИ в этом кейсе — твой кадровый детектор, который помогает проверить — не только «что он сделал», но **как он думает и работает**.

КЕЙС 98. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФИЛЯ ИДЕАЛЬНОГО КАНДИДАТА

*Когда ты ищешь кого-то «как Лена» — но Лена ушла,
а формального описания так и не было*

Ты хочешь нанять человека «в духе команды».

Ты говоришь:

— «Нам нужен кто-то, кто... ну... как Лена была — всё делала, сама понимала.»

Но как объяснить это рекрутеру? Или самому себе?

ИИ помогает:

- описать профиль идеального кандидата: навыки, мышление, стиль, тип коммуникации;
- перевести «чувство» в конкретные критерии.

Что можно автоматизировать:

- генерация профиля по описанию задач и культуры;
- детализация soft и hard skills;
- форматирование в виде карты компетенций;
- подготовка шаблона для повторного найма в будущем.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ИЗ ЗАДАЧИ — В ПРОФИЛЬ

Сделай профиль идеального кандидата на позицию аккаунт-менеджера в диджитал-студию.

Задачи: вести проекты, общаться с клиентами, дожимать задачи.

ПРОМПТ 2. ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПРОФИЛЬ

Сделай описание «идеального сотрудника» в команду: проактивный, с юмором, любит порядок.

Цель — использовать в найме.

ПРОМПТ 3. КАРТА КОМПЕТЕНЦИЙ

Сделай карту компетенций для продуктового дизайнера: по уровням от junior до lead.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Профиль идеального кандидата»
- «Soft + hard skills под задачу»
- «Карта компетенций»
- «Культура + роль = кто нам нужен»
- «Шаблон профиля на будущее»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Профили кандидатов» — веди туда описания по каждой роли, по уровням и по реальным примерам.

ИИ в этом кейсе — твой портретист команды, который помогает описать того, кого ты ищешь — чтобы найти не случайного, а **своего**.

КЕЙС 99. СОСТАВЛЕНИЕ ЧЕК-ЛИСТА АДАПТАЦИИ

Когда ты надеешься, что «новенький сам разберётся» — а через месяц всё разваливается

Ты нанимаешь сотрудника. Первый день — радость.

Второй — вопросы.

На третьей неделе — ты слышишь:

- «Я не знал, что это входит в мои задачи...»
- «А куда вообще писать, если непонятно?»
- «А мне никто не сказал...»

И ты понимаешь: никакой адаптации не было. Просто «здравствуй и удачи».

ИИ помогает создать **чек-лист адаптации**, который:

- даёт уверенность новичку,
- экономит тебе часы объяснений,
- превращает хаос в понятную последовательность шагов.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация адаптационного чек-листа по должности;
- формулировка задач по дням / неделям;
- оформление в таблицу или заметки;
- адаптация под гибрид / офис / удалёнку.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПО ДНЯМ

Сделай чек-лист адаптации на первую неделю для нового менеджера по продажам.

Укажи: что изучить, куда зайти, с кем познакомиться.

ПРОМПТ 2. ПОД CULTURE-FIT

Сделай чек-лист адаптации в команду — с акцентом на знакомство с культурой, стилем общения, правилами.

Формат: до 10 пунктов.

ПРОМПТ 3

Сделай структуру адаптационного чек-листа.

Разделы: «Что знать», «Что сделать», «К кому обратиться».

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Чек-лист адаптации по ролям»
- «План на первую неделю»
- «Адаптация под удалённую команду»
- «Список встреч и задач для новичка»
- «Документ в стиле „всё по полочкам“»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Адаптация сотрудников» и храни туда чек-листы под каждую позицию.

Используй как шаблон, обновляй после каждого нового сотрудника по фидбеку.

ИИ в этом кейсе — твой onboarding-менеджер, который встречает нового человека не хаосом, а структурой — и превращает первые дни в уверенный старт.

КЕЙС 100. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ БОНУСОВ И МОТИВАЦИИ

Когда ты хочешь поощрять людей — но не знаешь, за что и как, чтобы это не вышло боком

Ты хочешь, чтобы команда была замотивирована.
Чтобы старались, дожимали, предлагали идеи.

Но стоит заговорить о бонусах — начинается:

- «А давайте % от выручки!»
- «А мы можем премии в конце месяца?»

И ты попадаешь в вечный спор:

- За что платить?
- Сколько?
- А будет ли это справедливо?

ИИ помогает:

- продумать систему мотивации,
 - привязать бонусы к реальным результатам,
 - учесть специфику команд, ролей, задач —
- и сделать так, чтобы мотивация **работала**, а не вызвала обиды и путаницу.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация бонусной системы по ролям и KPI;

- создание формулы расчёта премии;
- предложения по нематериальной мотивации;
- адаптация схемы под команду, культуру и возможности бизнеса.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ФИНАНСОВАЯ МОТИВАЦИЯ

Сделай систему бонусов для менеджеров по продажам.

Цель — стимулировать к активным продажам, но без «прожимов».

Укажи формулу + примеры расчёта.

ПРОМПТ 2. КОМБИНИРОВАННАЯ МОТИВАЦИЯ

Разработай схему мотивации для команды поддержки:

основная часть + бонус за скорость и качество ответов.

Добавь нематериальные стимулы.

ПРОМПТ 3. ДЛЯ ВСЕЙ КОМАНДЫ

Сделай систему командных бонусов для малого бизнеса (до 15 человек).

Формат — квартальная премия по результатам.

Добавь принципы оценки и прозрачности.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Система бонусов и мотивации по ролям»
- «Формула расчёта премий»
- «Нематериальная мотивация»

- «Прозрачная мотивация: без склок»
- «Таблица бонусов + пояснения»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Мотивация и бонусы» — оформи туда:

- формулы, роли, KPI,
- исключения и уточнения,
- обратную связь команды,
- варианты для теста A/B.

ИИ в этом кейсе — твой архитектор мотивации, который выстраивает справедливую и понятную систему вознаграждений — и помогает сделать команду не только сильной, но и вовлечённой.

КЕЙС 101. АНАЛИЗ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ТРАТ С РЕКОМЕНДАЦИЯМИ

Когда расходы растут, а ощущение — будто «деньги куда-то утекают»

Ты смотришь на отчёт. Цифры вроде понятны.

Но в голове — туман:

- «А что из этого реально важно?»
- «А где можно сэкономить?»
- «Почему так много ушло на маркетинг?»

ИИ помогает:

- разобрать траты по категориям,
- выделить «неэффективные» расходы,
- дать **понятные рекомендации**: где можно сократить, где стоит вложиться, а где просто навести порядок.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- сортировка и анализ трат по категориям;
- расчёт долей, динамики и «аномалий»;
- формулировка выводов и советов;
- оформление в отчёт или таблицу.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПО ТАБЛИЦЕ

Вот таблица ежемесячных расходов.

Сделай анализ:

- на что уходит больше всего,*
- где можно сократить,*
- что выглядит «перерасходом».*

Формат — таблица + комментарии.

ПРОМПТ 2. СВОДКА ПО БИЗНЕСУ

Проанализируй расходы интернет-магазина за последние 3 месяца.

Добавь советы: как сократить траты без потери качества.

ПРОМПТ 3. ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

Сделай краткий отчёт для руководителя: основные категории расходов, % и рекомендации по оптимизации.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ трат по категориям»*
- «Где деньги? — Финансовая выжимка»*
- «Оптимизация бюджета»*
- «Формат для отчёта инвестору»*
- «Отчёт с советами»*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Финансовая аналитика» — копи туда отчёты, таблицы, комментарии, планируемые меры.

Отлично подойдёт для контроля и прозрачности.

ИИ в этом кейсе — твой личный финансист, который помогает не только видеть цифры, но и понимать, что с ними делать.

КЕЙС 102. ВЫЯВЛЕНИЕ СЛАБЫХ МЕСТ В МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

Когда выручка есть, но роста — нет, и ты не понимаешь почему Ты продаёшь. Деньги поступают. Но...

- маржа низкая,
- LTV не растёт,
- САС зашкаливает.

Ты чувствуешь: в модели что-то не так. Но где именно?

ИИ помогает:

- просканировать бизнес-модель,
- найти слабые точки: недозаработки, «дыры», просадки по юнит-экономике,
- предложить улучшения или альтернативные модели.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- диагностика существующей модели монетизации;
- анализ: выручка, издержки, маржинальность, сегменты;
- генерация гипотез по усилению;
- оформление выводов в виде таблички или презентации.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. МОДЕЛЬ + АНАЛИЗ

Вот описание модели монетизации онлайн-сервиса.

Проанализируй:

- где слабое звено,*
- где возможны «потери»,*
- какие улучшения возможны.*

ПРОМПТ 2. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ

Предложи 3 альтернативных модели монетизации для SaaS-платформы: подписка, freemium, upsell.

Формат — плюсы/минусы каждой.

ПРОМПТ 3. ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

Вот данные: CAC, ARPU, LTV, retention.

Сделай анализ и предложи, как улучшить юнит-экономику.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ модели монетизации»*
- «Альтернативы по модели дохода»*
- «Слабые места в воронке дохода»*
- «Юнит-экономика: слабые и сильные точки»*

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Монетизация» и собирай туда:

- текущую модель,*
- гипотезы и тесты,*
- отзывы и инсайты по платёжной логике.*

ИИ в этом кейсе — твой ревизор дохода, который помогает найти «дырки в деньгах» — и зашить их, пока не поздно.

КЕЙС 103. ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ МАСШТАБИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Когда ты чувствуешь, что пора расти — но боишься, что «всё посыплется»

Бизнес идёт. Всё вроде работает.

Но ты хочешь больше:

- выйти в новые регионы,
- запустить филиал,
- увеличить оборот в 2–3 раза.

И сразу накрывает страх:

- «А выдержим ли?»
- «А как это просчитать?»

ИИ помогает:

- смоделировать масштабирование: затраты, риски, этапы, эффекты,
- показать «что будет, если»,
- создать модель, в которой **рост не рушит систему**, а опирается на неё.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- моделирование масштабирования по шагам;
- расчёт затрат, прибыли, ROI;
- выявление узких мест при росте;

— построение сценариев: оптимистичный, реалистичный, критичный.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. МАСШТАБИРОВАНИЕ УСЛУГИ

Сделай модель масштабирования консалтингового агентства с 3 городов до 15.

Укажи затраты, риски, шаги, точку окупаемости.

ПРОМПТ 2. ВОРОНКА РОСТА

Сделай воронку масштабирования онлайн-курса на новые регионы: вход → маркетинг → продажи → поддержка.

Укажи, где просадка может быть критичной.

ПРОМПТ 3. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ

Предложи 3 сценария масштабирования e-commerce проекта:

1 — через франшизу,

2 — через филиалы,

3 — через партнёрство.

Сравни по рискам и прибыли.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

— «Модель масштабирования бизнеса»

— «Сценарии роста»

— «Оценка точек нагрузки при расширении»

— «План масштабирования в 10 слайдов»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Масштабирование» — оформи туда гипотезы, модели, таблицы, сценарии по каждому варианту.

Используй как основу для стратегии.

ИИ в этом кейсе — твой стратег роста, который даёт не «двигайся вслепую», а модель движения с расчётом и трезвым взглядом.

КЕЙС 104. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОЧЕК РОСТА ПО ПРИБЫЛИ

Когда бизнес «живет», но хочется выжать из него больше — без паники и насилия

Ты не в минусе. Есть продажи, есть команда, клиенты довольны.

Но ты чувствуешь:

- можно лучше,
- где-то «лежит» дополнительная прибыль,
- но ты просто не видишь, **где она**.

ИИ помогает:

- проанализировать структуру дохода и расходов,
- найти точки роста: по сегментам, офферам, каналам,
- дать рекомендации с расчётами — чтобы ты рос не «на авось»,

а осознанно и точно.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- анализ существующей прибыли по источникам;
- генерация идей для повышения маржи;
- поиск недозагруженных сегментов / каналов / продуктов;
- приоритизация по потенциалу и простоте реализации.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПРИБЫЛИ

Проанализируй выручку по направлениям: продукт А — 60%, В — 20%, С — 10%.

Найди, где есть потенциал роста.

Сделай выводы и предложения.

ПРОМПТ 2. УВЕЛИЧЕНИЕ МАРЖИ

Предложи, как можно увеличить прибыльность в студии дизайна: продукт фиксирован, клиенты постоянные.

Цель — +20% к прибыли без увеличения штата.

ПРОМПТ 3. БЫСТРЫЕ ГИПОТЕЗЫ

Сделай список из 5 точек роста прибыли для e-commerce проекта.

Оцени по: лёгкости реализации / сроку эффекта / объёму результата.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Точки роста по прибыли»
- «Где прячется доп. доход?»
- «Как выжать больше из текущих ресурсов»
- «Маржинальность: анализ и идеи»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Прибыль — рост» — оформи туда гипотезы, тесты, результаты, ключевые сегменты и рекомендации.

Используй как карту роста на квартал.

ИИ в этом кейсе — твой бизнес-искатель золота, который помогает найти прибыль там, где ты уже работаешь — но **просто**

не смотрел с нужного угла.

КЕЙС 105. АНАЛИЗ СЕЗОННОСТИ И ТЕНДЕНЦИЙ

Когда продажи прыгают, а ты не понимаешь — это норма или ты облажался?

Месяц — круто. Потом — тишина. Потом — снова пик.

Ты не можешь понять:

- это сезонка?
- это реклама сработала?
- это воронка просела?

ИИ помогает:

- выявить закономерности,
- сравнить периоды,
- найти зависимости между действиями и результатом — чтобы **реагировать не эмоциями, а пониманием.**

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- анализ сезонности по выручке, лидам, заявкам;
- сравнение по периодам: месяц к месяцу, год к году;
- выявление причин пиков и провалов;
- визуализация в виде графиков и таблиц.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СЕЗОНКА ПО ПРОДАЖАМ

Вот данные по выручке за год.

Сделай выводы: где сезонные пики, где просадки.

Укажи, что это может значить и как использовать.

ПРОМПТ 2. АНАЛИЗ ПО КАМПАНИЯМ

Сравни 3 периода: запуск в январе, в мае и в сентябре.

Найди закономерности, что сработало лучше, где была лучшая воронка.

ПРОМПТ 3. ОТЧЁТ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

*Сделай краткий отчёт по сезонности с рекомендациями:
как планировать рекламу, запуск, найм.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Анализ сезонности»
- «Когда растёт, когда падает — и почему»
- «Сравнение периодов с выводами»
- «Планирование на основе тенденций»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Сезонка и тренды» — собери туда данные за год, выводы, прогнозы, идеи под запуск.

Отличный инструмент для планов и подготовки.

ИИ в этом кейсе — твой бизнес-метеоролог, который не просто смотрит в календарь, а **предсказывает, когда лучше двигаться, а когда — затаиться.**

КЕЙС 106. ПОДГОТОВКА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА НОВЫЕ РЫНКИ

*Когда ты хочешь расширяться — но не знаешь, с чего начать
и куда вообще идти*

Ты чувствуешь, что пора:

- выйти за пределы текущего региона,
- протестировать другой рынок,
- зайти в новую страну.

Но сразу возникает миллион вопросов:

- «Где проще стартовать?»
- «Что учесть в стратегии?»
- «Сколько это будет стоить?»

ИИ помогает:

- выбрать приоритетные рынки,
- составить стратегию запуска,
- учесть риски, особенности, локализацию — и **запустить**

не наобум, а с расчётом.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- подбор стран / регионов по критериям;
- SWOT-анализ нового рынка;
- план запуска с поэтапными действиями;
- расчёт бюджета и возможной прибыли.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АНАЛИЗ СТРАН

Подбери 3 страны для выхода SaaS-продукта по критериям: высокий спрос на автоматизацию, низкая конкуренция, англоязычность.

Сравни по рискам и потенциалу.

ПРОМПТ 2. ПЛАН ЗАПУСКА

Сделай стратегию выхода на рынок Казахстана для digital-продукта.

Формат: 5 шагов, что делать, в какой последовательности.

ПРОМПТ 3. БЮДЖЕТ

Сделай предварительный расчёт затрат на запуск в новом регионе.

Добавь: рекламный бюджет, локализация, команда.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Стратегия выхода на рынок»
- «Выбор страны под продукт»
- «План запуска в новом регионе»
- «Финансовая модель для международной экспансии»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Выход на рынок X» — оформи туда аналитику, гипотезы, план действий, партнёров, нужные ресурсы.

ИИ в этом кейсе — твой экспансионист-планировщик, который помогает не просто «попробовать», а выйти туда, где шанс на успех действительно есть.

КЕЙС 107. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Когда ты готов привлекать деньги — но не уверен, как рассказать про свой бизнес так, чтобы в него поверили

Ты знаешь: проект стоит своих денег.
Он работает, растёт, у него потенциал.

Но когда приходит время составлять предложение для инвестора — начинается:

- «Что туда включить?»
- «Как упаковать цифры?»
- «Как не выглядеть как очередной стартап из презентации на 20 слайдов?»

ИИ помогает:

- собрать **структурированное, убедительное предложение**,
- сформулировать сильные стороны проекта,
- оформить всё в презентацию, документ или питч-дек, понятный инвестору.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация структуры инвестиционного предложения;
- написание описания проекта, команды, бизнес-модели;
- расчёт финансовых показателей и формулировка гипотез роста;

— создание питч-дека.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Сделай структуру инвестиционного предложения для SaaS-платформы.

Формат: 8–10 блоков, с краткими тезисами и цифрами.

ПРОМПТ 2. ПИТЧ-ДЕК

Сделай слайды для питч-дека по проекту: платформа для автоматизации HR.

Добавь сильные стороны, бизнес-модель, рынок, команда, стратегия.

ПРОМПТ 3. ФИНАНСОВЫЙ БЛОК

Сделай финансовую часть инвестиционного предложения:

- прогноз роста,*
- расходы,*
- запрашиваемая сумма,*
- ожидаемая отдача.*

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Инвестиционное предложение»*
- «Питч-дек»*
- «Финансовый блок для инвестора»*
- «Сильные стороны проекта»*

— «Ожидаемая доходность + риски»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Инвестиционное предложение» и оформи туда:

- блоки презентации,
- комментарии от партнёров,
- варианты адаптации под разных инвесторов.

ИИ в этом кейсе — твой инвестиционный спичрайтер, который не просто пишет, а помогает убедить в твоей идее тех, кто готов вложиться.

КЕЙС 108. ОПИСАНИЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ КОМПАНИИ

Когда ты знаешь, как зарабатываешь — но не можешь объяснить это ни себе, ни команде, ни инвестору

У тебя есть понимание:

- зарабатываем с продаж,
- есть постоянные издержки,
- клиенты платят стабильно.

Но стоит тебе попробовать описать это «как система» — ты теряешь нить.

ИИ помогает:

- описать и визуализировать финансовую модель,
- показать потоки: доходы, издержки, прибыль, инвестиции,
- сделать это **наглядно, просто и по делу**.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- формулировка ключевых блоков модели: источники дохода, издержки, инвестиции, резервы;
- построение таблиц и формул расчёта прибыли;
- адаптация модели под презентацию, фонд, внутреннюю стратегию;
- перевод сложных финансовых формул в понятный текст.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СТРУКТУРА МОДЕЛИ

Сделай структуру финансовой модели для digital-продукта.

Разделы: источники дохода, переменные и постоянные издержки, точки роста.

ПРОМПТ 2. ТАБЛИЦА РАСЧЁТОВ

Сделай таблицу финансовой модели для интернет-магазина:

ежемесячные доходы, себестоимость, логистика, реклама, прибыль.

ПРОМПТ 3. ОБЪЯСНЕНИЕ МОДЕЛИ

Перепиши описание финансовой модели так, чтобы оно было понятно не-финансисту.

Формат – 2 абзаца, без сложных терминов.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Финансовая модель: текст + таблица»
- «Как объяснить, где деньги»
- «Оценка устойчивости модели»
- «Модель в Notion / Google Sheets»
- «Годовой план с расчётами»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Финансовая модель» — оформи туда блоки, цифры, пояснения.

Используй при привлечении инвестиций, разработке стратегии или передаче знаний партнёрам.

ИИ в этом кейсе — твой финансовый архитектор, который собирает разрозненные цифры и догадки в ясную, работающую систему.

КЕЙС 109. СЦЕНАРИИ ВЫХОДА НА ТОЧКУ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Когда ты хочешь расти, но не можешь понять: «А когда мы начнём зарабатывать?»

Ты вкладываешь деньги, работаешь, команда пашет.

Но внутри сидит вопрос:

- «Когда это всё окупится?»
- «Сколько ещё надо вложить?»
- «Что, если мы просто не выйдем в плюс?»

ИИ помогает:

- построить сценарии выхода на точку безубыточности: пессимистичный, реалистичный, оптимистичный,
- рассчитать объёмы продаж, расходы, инвестиции,
- показать, **где точка перелома — и как её приблизить.**

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- построение финансовых сценариев на основе модели;
- расчёт точки безубыточности по формуле;
- визуализация сценариев в графике или таблице;
- рекомендации по ускорению выхода в плюс.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. СЦЕНАРИИ

Построй 3 сценария выхода на точку безубыточности для SaaS-платформы:

оптимистичный, реалистичный, пессимистичный.

Укажи выручку, издержки, срок выхода.

ПРОМПТ 2. ФОРМУЛА РАСЧЁТА

Сделай расчёт точки безубыточности для бизнеса:

расходы 800 000 {руб.} в месяц, средний чек 4 000 {руб.}, маржинальность 60%.

Сколько клиентов нужно для выхода в 0?

ПРОМПТ 3. ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Сделай план: как сократить путь до точки безубыточности на 3 месяца.

Добавь: сокращения, оптимизации, рост продаж.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Точка безубыточности»
- «Сценарии + визуализация»
- «Расчёт количества клиентов»
- «Оптимизация для ускорения выхода в плюс»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Окупаемость проекта» — оформи туда расчёты, гипотезы по росту, планы снижения затрат.

Используй при стратегических сессиях и планировании бюджета.

ИИ в этом кейсе — твой навигатор устойчивости, который говорит: «Вот твоя точка X — и вот, как к ней дойти быстрее».

КЕЙС 110. СОЗДАНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА ДЛЯ БИЗНЕСА

Когда всё идёт не по плану — а ты должен действовать быстро и точно

Ты сталкиваешься с форс-мажором:

- резко падают продажи,
- уходят ключевые сотрудники,
- у партнёров — задержки, у клиентов — паника.

В такие моменты **время — твой главный ресурс**, и ты не можешь тратить его на «подумать».

ИИ помогает:

- оперативно составить антикризисный план,
- разложить действия по приоритетам,
- просчитать риски и «точки давления» — и выйти из турбулентности с минимальными потерями.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- генерация плана действий на случай падения выручки, срыва поставок, ухода команды;
- расчёт запаса прочности и срочных мер по сокращению расходов;
- определение критических зон риска;

— оформление документа для команды / партнёров / инвесторов.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. ПАДЕНИЕ ВЫРУЧКИ

Сделай антикризисный план для бизнеса, если выручка упала на 40% за месяц.

Формат: 5 шагов, начиная с ключевых источников потерь и действий по стабилизации.

ПРОМПТ 2. УХОД КОМАНДЫ

Сделай план: как быстро восстановить бизнес-процессы при уходе ключевого специалиста.

Укажи: что задокументировать, кому делегировать, кого нанимать.

ПРОМПТ 3. СТРАТЕГИЯ СОХРАНЕНИЯ

Сделай стратегию выживания для небольшого e-commerce проекта с текущими затратами в 800 000 {руб.} и доходом 600 000 {руб.}.

Цель — сохранить бизнес и не попасть в долги.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «Антикризисный план»
- «Что делать при резком падении продаж»
- «Сценарии выживания и адаптации»
- «Список срочных мер»

— «План восстановления операционной устойчивости»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай заметку «Антикризисный план» и храни туда готовые шаблоны, прошлые кейсы, решения в чрезвычайных ситуациях.

Поддержи команду — покажи, что ты знаешь, куда идти.

ИИ в этом кейсе — твой антикризисный штаб, который не паникует, не нервничает, не уходит в отпуск — а действует, думает, предлагает.

КЕЙС 111. ПОЛНЫЙ ИИ- КОНВЕЙЕР: БИЗНЕС ПОД УПРАВЛЕНИЕМ НЕЙРОСЕТЕЙ

Когда ты больше не «просто используешь ИИ», а строишь вокруг него архитектуру бизнеса

Ты не просто хочешь автоматизировать рутину.

Ты хочешь построить **бизнес нового поколения**, где:

- ИИ пишет, считает, подсказывает, проверяет,
- процессы текут сами,
- команда усиливается интеллектом,
- стратегия адаптируется в реальном времени.

ИИ в этом кейсе — уже не ассистент. Он — часть твоей инфраструктуры.

С его помощью ты строишь **интеллектуальный конвейер**, где:

— идеи → проверка → контент → маркетинг → продажи → финансы → анализ — всё работает **как система**, где каждый шаг усиливает предыдущий.

ЧТО МОЖНО АВТОМАТИЗИРОВАТЬ

- проектирование цепочки ИИ-инструментов (в стиле «рабочего стека»);
- создание системы: идея → анализ → генерация → проверка → внедрение;
- интеграция с CRM, платформами, задачами;

— подключение ИИ-ассистентов под каждую бизнес-функцию.

ПРИМЕРЫ ПРОМПТОВ

ПРОМПТ 1. АРХИТЕКТУРА ИИ-БИЗНЕСА

Построй архитектуру ИИ-бизнеса, в котором нейросети используются на каждом этапе:

маркетинг, продажи, поддержка, финансы, стратегия.

Опиши: какие инструменты, какие задачи, в какой последовательности.

ПРОМПТ 2. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТОК

Сделай автоматизированную цепочку действий:

идея продукта → тест → лендинг → маркетинг → сбор лидов → анализ → решение.

Каждый шаг — с ИИ, минимум ручного труда.

ПРОМПТ 3. КОНВЕЙЕР НА ПЛАТФОРМЕ FUTU

Построй рабочую экосистему из ИИ-ассистентов futu под запуск онлайн-продукта.

Добавь: кто что делает, какие шаблоны использовать, как подключать заметки.

В ИИ РЕШЕНИЯХ FUTU УЖЕ ЕСТЬ

- «ИИ-конвейер: от идеи до прибыли»
- «Архитектура ИИ-бизнеса»
- «Стек нейросетей для работы»

- «Связка ИИ-ассистентов»
- «Как выстроить бизнес под управлением ИИ»

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ В FUTU. ЗАМЕТКАХ

Создай раздел «Моя ИИ-система» и веди туда схемы, шаблоны, сценарии, роли ассистентов.

Это твоя база будущего бизнеса. В ней можно жить.

ИИ в этом кейсе — твой экзоскелет предпринимателя, который не просто помогает — а усиливает, умножает и держит систему на ходу даже тогда, когда ты спишь.

ВМЕСТО ФИНАЛА. ТЫ НЕ ОПОЗДАЛ

Этот мир ещё не написан. И ты — один из тех, кто может его переписать

ИИ — не просто модный тренд, не хайп, не пугающий алгоритм из новостей.

ИИ — это инструмент. Такой же, как когда-то был компьютер. Интернет. Смартфон.

Разница в том, что этот инструмент **усиливает тебя**.

Он не заменяет. Он делает тебя умнее, быстрее, свободнее.

Те, кто читают эту книгу — не опоздали.

Ты — **в числе первых**, кто не боится войти в новую реальность.

Многие ещё только думают:

— «А что такое GPT?»

— «А мне точно нужно это изучать?»

А ты уже внедряешь. Ты строишь систему.

И да, ты можешь не знать всего. Не уметь кодить. Не быть технарём.

Но у тебя есть главное: **предпринимательское чутьё**.

И сейчас — лучший момент, чтобы соединить его с нейросетями.

Это книга — не справочник. Это **инструмент действия**.

Хочешь результат — вернись к нужному кейсу. Возьми шаблон. Запусти. Посмотри, что получилось.

В будущем выиграют не те, кто больше знает, а те, кто умеет действовать, тестировать, пробовать и адаптироваться быстрее остальных.

ИИ — не отнимет твой бизнес.

Но **кто-то с ИИ** — может это сделать.

Пусть этим кем-то будешь ты.