Библиотека AI агентов

Промпты, примеры и практические задания для блога, презентаций и продаж

Справочник объединяет материалы клуба «Твой блог начинает продавать»: 63 нумерованных задания, инструкции по работе с шестью агентами и практику их совместного использования. В каждом разделе сохранены объяснения, задания, примеры и запросы, которые можно адаптировать под свою нишу.

Как пользоваться

Выберите агента и задачу. Прочитайте пояснение, замените поля в квадратных скобках своими данными и отправьте запрос указанному боту. В январских и февральских заданиях передавайте результат одного агента следующему в порядке шагов.

Содержание

1 AI копирайтер

2 AI сторителлер

3 AI сценарист Reels

4 AI сценарист презентаций

5 AI смысловик

6 ИИ продаван

7 Январь — совместная работа агентов

8 Февраль — от контента к продаже

Ссылки на ботов

Копирайтер — @Copywriter_by_anarbachoo_bot

Сторителлер — @StoryTeller_by_anarbachoo_bot

Сценарист Reels — @Reels_by_anarbachoo_bot

Сценарист презентаций — @prezentation_by_anarbachoo_bot

Смысловик — @Smyslovik_by_anarbachoo_bot

Продаван — @MOP_by_anarbachoo_bot

Условия доступа описаны в разделе о Reels. Упоминания «завтра», сроков запуска и продления относятся к исходным публикациям клуба.

1 AI копирайтер

Знакомство и план работы

Добро пожаловать в клуб «Твой блог начинает продавать»! Ты здесь не случайно. Твой блог заслуживает приносить тебе прибыль — и мы покажем, как именно это сделать. Без выгорания. Без страха. С помощью нейросетей — быстро, системно и вдохновляюще. В этом месяце мы прокачаем AI-копирайтера — твоего нового виртуального помощника, который:

- помогает собирать смыслы
- превращает идеи в цепляющие посты
- помогает писать легко, быстро и по делу Ты научишься писать посты, которые реально продают — не навязчиво, а нативно и глубоко.

План на месяц

Формат: – 4 недели

- 2 задания в неделю
- Каждое задание = готовый пост для твоего блога

Результат

8 мощных постов

Освоишь основы прогрева через текст

Поймёшь, как писать в несколько раз быстрее и эффективнее Иииии твой первый помощник — АГЕНТ КОПИРАЙТЕР

[здесь была ссылка на агента-копирайтера]

Он уже обучен, работает на базе платной и самой лучшей версии GPT (тебе не нужно ничего дополнительно оплачивать или заходить на отдельный сайт). Мы перевели его в формат бота, чтобы было удобно. Уже завтра ты получишь своё первое задание, которое нужно будет выложить в блоге. А пока — потестируй агента! Напиши ему идею, тему, тезис — и смотри, как он превращает это в крутой текст. Например (просто жми на текст и он скопируется)

Делись в комментариях, что получилось! Сделай пост про то, что раньше я пис

Вводный пример в PDF обрывается на словах «раньше я пис». Полный текст в исходниках не представлен. Ссылка на копирайтера указана в январском списке агентов и вынесена в указатель в начале документа.

Задание №1. Представься в блоге — как эксперт, но по-человечески

На старте месяца важно напомнить, кто вы и чем можете быть полезны. Это как крепкое рукопожатие с новым подписчиком. Даже если вы давно ведёте блог — это задание обязательно.

Зачем это нужно: если человек не понимает, в чём ваша экспертиза и как вы можете ему помочь — он просто пролистывает дальше. Этот пост — ваша живая и тёплая визитка.

Что сделать: напишите пост-приветствие, в котором расскажете:- Кто вы и чем занимаетесь- Кому и как вы помогаете (не только профессия, но и состояние — например, «человек, который устал всё делать сам», «эксперт, который не знает, как говорить о себе»)- В чём ваша сильная сторона, подход, результат- Чем будет полезен блог и что здесь ждать

Вот агент, куда можно загрузить промт и дописать под свою нишу:[здесь была ссылка на агента-копирайтера] Сохрани его себе в закрепы

Пример: Привет! Я Маша, и я спасаю экспертов от «пустого блога». Вместо сторис-паники — стратегия. Вместо криков “купите” — контент, который прогревает сам. Если хочешь, чтобы блог продавал до оффера — читай дальше.

Промпт для нейросети

> Напиши представление для блога от лица эксперта. Начни с «Привет! Я [имя]», далее укажи, кому помогаю (целевая аудитория), чем конкретно (какая трансформация), добавь коротко, в чём моя фишка и чем будет полезен мой блог. Финал — лёгкое приглашение читать и подписаться. Тон — живой, профессиональный, без клише.

Задание №2. Почему ты этим занимаешься? Твой путь — как ты пришёл к своему делу

Зачем это нужно: люди покупают у тех, кому доверяют. А доверие рождается не из идеальных регалий, а из живого опыта. История — это то, что делает вас настоящим. Это не автобиография, а честный рассказ: почему вы пришли именно к этому делу.

Что сделать: расскажите одну историю из жизни, которая отвечает на вопрос: почему вы сейчас именно здесь и именно в этой профессии.

Загрузите этот промт в твоего ИИ-копирайтера [здесь была ссылка на агента-копирайтера] , допишите под свою нишу и опубликуйте в своём блоге.

О чем можно рассказать: 1. Где вы были раньше

2. С какой ситуацией столкнулись

3. Что стало поворотной точкой

4. Как вы это прожили

5. Чем теперь занимаетесь и почему это по-настоящему ваше

Промпт для нейросети

> Напиши пост-историю, в которой я делюсь, как пришёл к своему делу. Структура: 1) точка А — проблема, 2) переломный момент, 3) озарение, 4) результат, 5) моя миссия сегодня. Стиль — разговорный, с эмоцией, честностью и акцентом на смысл.

Задание №3. Пост-боль клиента — узнавание без продаж

Зачем это нужно: когда человек читает пост и вдруг видит себя — он останавливается. Это и есть точка вовлечения. Такой текст не продаёт напрямую, он создаёт контакт. Показывает: «тебя понимают». Главное здесь — никакой морали, поучений и советов. Просто показать, что вы видите боль своего клиента.

Что сделать: напишите пост от лица клиента (или о нём), в котором передаётся знакомая ему ситуация: внутренний затык, борьба, разочарование, момент, когда ничего не работает. То, что может отозваться.

Загрузите этот промт в твоего ИИ-копирайтера [здесь была ссылка на агента-копирайтера] , допишите под свою нишу и опубликуйте в своём блоге.

Пример

> Психолог: Он брал новых клиентов, выгорал и откладывал сессии. Потому что не умел ставить границы. А потом — стыд, вина и снова прокрастинация.
>
> Фотограф: Клиенты просили “как у Маши”, а внутри — обида. Потому что он знал, как лучше. Но не умел показать ценность своего стиля — и уступал.
>
> Нутрициолог: Она заботливо составляла меню, а клиенты писали: “Можно мне просто таблетки?” И каждый раз — чувство, что работа бессмысленна.

Промпт для нейросети

> Придумай 3 жизненные ситуации, в которых клиенты из ниши [укажи нишу] чувствуют тупик, фрустрацию или потерю мотивации. Напиши пост от лица такого клиента. Стиль — как личная история. Без продажи и морали. Главное — узнавание и человеческий язык.
>
> Формат: короткий абзац, одна сцена, одна эмоция.

Задание №4. Кейсовый пост — как путь, а не хвастовство

Зачем это нужно: История клиента — один из самых сильных форматов в экспертном блоге. Но работает она не тогда, когда вы выкладываете скрин и пишете «продали на 300К», а когда показываете, что было, что сделали и что изменилось. Чтобы читатель увидел знакомый затык и поверил: «Это не везение. Это реально повторить». Такой пост не про вас — он про движение человека, через сомнения, сопротивление, пробу, до первых результатов. Поэтому важно не просто хвастаться результатами клиента, а показать путь.

Примеры: ПродюсерУ неё было восемь курсов, но она не понимала, что и как запускать. Блог вёлся, подписчики были, но никто ничего не покупал. Мы с ней разложили всё по полочкам, убрали лишнее и собрали продукты в одну понятную линейку. После этого она сама удивилась, насколько стало легче — и начали приходить первые заказы.

Таргетолог: Он пришёл с убеждением, что его продукт слишком сложный, и люди «не понимают». Мы начали с простого — сделали лид-магнит, который объяснял суть, подключили прогрев, оформили оффер. Сейчас он говорит: «Я даже не ожидал, что это будет работать — я просто не успеваю всем отвечать».

Загрузи этот промт в [здесь была ссылка на агента-копирайтера] , дополни под свою нишу и оформи в формате поста.

Что сделать: Напишите кейс одного клиента. Расскажите: кто он, с чем пришёл, что мешало, что попробовали, как сработало и что теперь изменилось. Добавьте деталей: страхи, неуверенность, неожиданные моменты, инсайты. Это оживит текст. В конце — короткое резюме, например:«Вот что бывает, когда контент работает на смысл»Или любая ваша формулировка с похожим посылом в зависимости от вашей ниши.

Промпт для нейросети

> Помоги оформить кейс клиента: кто он, с чем пришёл, что мешало, какие шаги мы предприняли, что изменилось. Напиши в формате живой истории — с эмоциями, сомнениями, деталями. Без пафоса, без самовосхваления. В конце — короткое обобщение, что стало возможным благодаря системному подходу к контенту.

Задание №5. Ошибка или провал, из которого ты вырос(ла)

Почему важно: Ошибки, за которые не стыдно — это рост. Такой пост вызывает доверие, сближает и показывает тебя живым человеком, не недосягаемым экспертом.

Задание: Вспомни ситуацию, когда ты ошибся(лась), потерял(а) деньги, выгорел(а), недооценил(а) себя или клиентов. Опиши, что было, что пошло не так, что понял(а) и как это повлияло на подход сейчас.

Загрузи этот промт в [здесь была ссылка на агента-копирайтера], дополни под свою нишу и оформи в формате поста.

Пример

Я взяла 3 проекта одновременно. Казалось, справлюсь — но начала работать до ночи, не успевать, путаться в дедлайнах. Потеряла одного клиента. Теперь беру максимум 2 проекта и проговариваю ожидания с самого начала.

Промпт для нейросети

Напиши пост, в котором я делюсь профессиональной ошибкой. Структура: 1) ситуация, 2) что пошло не так, 3) эмоции, 4) урок или изменение. Стиль — честный, спокойный, как вывод, а не жалоба.

Задание №6. Гайд «Как выбрать специалиста без боли»

Почему важно: Многие не покупают — не потому что дорого, а потому что не уверены, как выбрать. Этот пост снимает тревогу, объясняет, как выглядит профессионал, и подводит к тебе — ненавязчиво.

Задание: Сделай гайд: как выбрать специалиста в твоей нише. Покажи 2–3 признака, по которым можно отличить профи от «пустышки». Без агрессии и наезда на конкурентов. Заверши мягким CTA: если это про вас — буду рада помочь.

Загрузи этот промт в [здесь была ссылка на агента-копирайтера] , дополни под свою нишу и опубликуй в своем блоге.

Пример

Как выбрать таргетолога? Он не пишет “запустим на 500k за 3 дня”, а уточняет: кто целевая, где трафик, какой оффер. Показывает цифры и объясняет, как они получились. Спрашивает, что у вас уже протестировано — значит, не будет лить вслепую.

Промпт для нейросети

Напиши пост-гайд «Как выбрать [профессию] без боли». Дай 2–3 критерия выбора + пояснение, почему это важно. Стиль — уверенный, без давления. Финал — мягкое приглашение: «если вы в поиске, могу помочь».

Задание №7. История одной трансформации

Почему важно: Показывать перемены — значит показывать ценность. А когда это подано не как «посмотрите, какие мы молодцы», а как путь — это вызывает доверие и вдохновение.

Задание: Напиши пост о человеке (или себе), который прошёл путь трансформации благодаря твоей работе. Без «я спас(ла)». Просто факт, с уважением и теплом.

Включи: - с чем пришёл человек

• что мешало ему раньше

• что вы делали вместе

• что изменилось

• какой главный инсайт был у него (или у тебя)

Загрузи этот промт в [здесь была ссылка на агента-копирайтера] , дополни под свою нишу и опубликуй в своем блоге

Пример

Она не могла говорить о себе без чувства стыда. Теперь у неё подкаст. И она пишет мне: «Я наконец чувствую, что мне есть что сказать. И я могу быть услышанной».

Промпт для нейросети

> Помоги оформить историю клиента (или мою) в формате поста о трансформации. Фокус — не на методе, а на человеке. Добавь 3–4 фразы, которые покажут путь и результат. Стиль — тёплый, спокойный, честный.

Голосовой ввод

А вы не забыли, что с нашим Агентом-копирайтером можно общаться голосом?

Он понимает голосовой ввод и отвечает вам так же, как если бы вы вводили текст руками)В общем, очень рекомендую попробовать, если еще не пробовали - очень экономит время

PS. Отвечает он конечно же текстом, чтобы вы всегда могли просто скопировать текст себе

Задание №8. Контент-антиреклама

Почему важно: Обычно мы стараемся понравиться. Но иногда честнее и эффективнее сказать: «Мне не по пути с теми, кто…». Такие посты отсекают «не тех» и притягивают своих.

Задание: Напиши пост, в котором расскажешь, с кем ты не работаешь и почему. Или — какие установки, подходы, идеи тебе не близки.

Включи: - что тебе не откликается в профессии или рынке

- с чем ты точно не работаешь
- почему это важно
- с кем тебе действительно по пути.

Загрузи этот промт в [здесь была ссылка на агента-копирайтера] дополни под свою нишу и опубликуй в своем блоге

Пример

> Если ты ищешь, кто “быстро сделает рилсики, чтобы продавать”, — проходи мимо. Я не про хайп. Я про смыслы. И про людей, которые пришли всерьёз и в долгую.

Промпт для нейросети

> Сделай пост, в котором я мягко, но уверенно обозначу, с чем и с кем я точно не работаю. Добавь пару фраз, которые покажут, кто мне близок по ценностям. Без агрессии, но с опорой на себя.

2 AI сторителлер

Знакомство с агентом

Всем доброго понедельничного, как говорится

Принесли для вас нашего (а теперь и вашего) ИИ-Агента Сторителлера

Надеемся, он поднимет вам настроение прям с утра и даст заряд энергии и бодрости, чтобы вся неделя пролетела легко и интересно

Ловите:@StoryTeller_by_anarbachoo_bot

В этом агенте мы не стали делать заполнение памяти принудительным, поэтому работать можно с ним прямо из коробки(Но с памятью всё же будет получаться интереснее)

Приятного вам знакомства с ним

Задание №1. Расскажи историю своего пути в профессию

Почему важно: такие истории формируют доверие. это - отражение твоего опыта, характера, личности, то есть того, что цепляет людей и располагает к тебе как к человеку, специалисту.

Задание

напиши сторителлинг о том, как ты оказался в профессии: что из детства / юности / недавних событий подтолкнуло к этому, какие трудности были на пути (может быть это непринятие близкими и семьей, грызущий мозг самозванец и / или что-то ещё), какими были первые шаги и первые провалы / результаты (отзывы клиентов, покупателей, например), как преодолел провалы и одержал победу (работа с топом рынка, работа с крупным клиентом, большие измеримые результаты у клиентов, увез семью на Мальдивы, построил счастливые отношения и тд - то, ради чего все было). не забывайте добавлять, что вы чувствовали на протяжении пути!

Включи: — как было в начале — эмоции, чувства — провалы и то, как они были преодолены — что изменилось в конце — инсайты — чем теперь модель помочь клиентам

Пример

Я не всегда была маркетологом. Когда-то я писала тексты в стол и стеснялась выкладывать даже сторис — казалось, у всех гениальный контент, а у меня “слишком просто”. Профессию я выбрала не потому, что “люблю продажи”, а потому что однажды мой пост помог девочке набрать первых клиентов на консультации. Она написала: “Ты спасла мой запуск”. Тогда я впервые заплакала от сообщения клиента. Было трудно — особенно когда близкие говорили: “Ты опять в интернете ерундой занимаешься?” Был страх, что всё бессмысленно. Было чувство, что я фейк. Но я продолжала. Училась. Ошибалась. Отменяла запуск за запуском. Потом однажды мне доверился эксперт с аудиторией 300 тыс., и мы с ним сделали x2 к его прошлым результатам. Это стало поворотной точкой. Сейчас я не просто делаю маркетинг. Я помогаю экспертам поверить в себя, выстроить блог, в который влюбляются. Потому что я знаю, каково это — сомневаться, стесняться, бояться продавать. Теперь я передаю эту уверенность другим.

Что делать: — зайти в бота: @StoryTeller_by_anarbachoo_bot

- /start — нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией — нажать «начать работу»
- пройти 9 обязательных шагов

Задание №2. Расскажи о продукте: раскрой миссию и суть продукта, чтобы он не выглядел «очередным курсом» или «бессмысленной болтовней в кресле психолога», связав и миссию, и суть с личной историей

Почему важно: когда люди видят просто «курс», «консультацию» или «украшение» — они это пролистывают, потому что им плевать на функции, пока они не понимают, зачем это вообще существует и чем с чем это им поможет. миссия, история, закрывающий вторичные потребности результат — вот что продаёт.

Задание

Расскажи, почему ты создал(а) свой продукт. Что тебя к этому подтолкнуло? Какая боль/неудобство/несправедливость тебя бесила настолько, что ты решила: “всё, сделаю по-другому”? Поделись, что тебя злило, не устраивало в чужих подходах, как ты искал(а) свой способ — и во что он в итоге вылился. Это может быть история из практики, из жизни клиента или твоя личная. Сделай акцент не на «что внутри продукта», а на зачем он вообще нужен этому миру.

Включи: — что тебя выбесило, подтолкнуло, не устраивало

• зачем ты решила сделать «по-своему»

• как ты придумала/нашла подход

• для кого это точно НЕ очередная “инфо-фигня”

• эмоции и личную мотивацию

• чем помогает этот продукт (на опыте, а не в формате “8 модулей и чат поддержки”)

Пример

Я создала свой курс по английскому, потому что сама учила язык по тупым учебникам с “London is the capital” и умирала от скуки, в результате, когда влюбилась в своего мужа-англичанина, не могла в первую встречу и двух слов связать, чувствовала себя идиоткой и мысленно готовилась провести старость с оравой котов. На занятиях нас заставляли запоминать правила, но никто не учил говорить. Я чувствовала себя тупой. Только спустя 10 лет я поняла: язык. Тогда я решила: буду объяснять так, чтобы где бы ни был ученик: встречал свою судьбу на пробежке или выступал в суде - он мог без труда сориентироваться, подобрать слова и говорить осмысленно. Сейчас мой курс выбирают те, кому надоело стыдиться на встречах с иностранцами и зубрить «симплы» и «перфекты» в пустоту. Я делаю его не ради модулей, а , чтобы люди чувствовали себя уверенными, даже если они сейчас не чувствуют разницы между прошлы и настоящим совершенным временем.

Что делать: — зайти в бота: @StoryTeller_by_anarbachoo_bot

• /start — нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией — нажать «начать работу»

• пройти 9 обязательных шагов

Задание №3. Покажи, что ты понимаешь клиента и даешь решение через свой продукт (как ты решаешь по-другому)

Почему важно: чтобы люди купили у тебя решение своей боли, нужно не просто объяснять, а показать, что ты реально в теме: понимаешь, что с ними происходит, и умеешь помогать, а не ставить диагнозы. Когда ты говоришь: “Я знаю, как ты себя сейчас чувствуешь. Я через это прошёл(ла). Вот что обычно не работает. А вот как делаю я и вот, что это дает” — тебя как минимум скринят, а потом записываются на пробную консультацию.

Задание

Опиши одну частую ситуацию, с которой к тебе приходит клиент (или в которой он может себя узнать). Расскажи, что он обычно делает, и почему это не работает. И главное — как ты действуешь по-другому, и что в итоге меняется. Это может быть:история клиента,твой личный опыт,или обобщённый «типовой случай» (без имён, но жизненно).

Включи: — реальную боль клиента

• его стандартные попытки что-то с этим сделать (и почему они не срабатывают)

• твой подход — в чём он отличается

• как меняется результат или сам человек

• можно добавить: “поэтому я создала/делаю продукт вот так…”

Пример

Ко мне часто приходят с фразой: “Я вроде бы знаю всё про питание, но всё равно срываюсь”. Обычно в ответ на это люди садятся на ещё одну диету, а потом снова случается нашествие на холодильник ночью и чувство вины. Я не сажаю на диеты. Мы сначала разбираем,

почему вообще ты ешь, когда не голодна. Я даю инструменты, которые помогают видеть настоящую причину срывов и постепенно убирать их изнутри. И вот тогда люди начинают есть нормально —

без запретов, весов и стыда. Именно поэтому мой продукт — не про “новую систему”, а про переход к нормальным отношениям с едой.

Что делать: — зайти в бота: @StoryTeller_by_anarbachoo_bot

• /start — нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией — нажать «начать работу»

• пройти 9 обязательных шагов

Задание №4. Враг в кадре, рассказываем о том, с кем, чем борется ваш бренд: стереотипы, лень, инфошум, недоверие, синдром самозванца и тд

Почему важно: когда у тебя есть враг (не человек, а явление, привычка, установка), ты становишься заметнее и интереснее. Люди быстрее считывают: «Вот, он(а) за нас!». Так формируется миссия, появляются эмоции, вовлечённость и желание быть на твоей стороне.

Задание

расскажи, с чем ты борешься в своей профессии. Это может быть:стереотип, который мешает твоей ЦА, внутренняя установка, которая разрушает (стыд, прокрастинация, страх ошибки), обесценивание твоей профессии или клиентов, глянец, в который люди боятся не вписаться, «мусорный» рынок — поверхностные, однотипные продукты/услуги.

Покажи, что именно тебя в этом бесит. Как это влияет на твоих клиентов. И как ты делаешь иначе.

Включи: — кто/что твой “враг”

• как он влияет на твоих клиентов или на тебя

• почему ты решила с этим бороться

• как твой продукт — это оружие или альтернатива

• личный опыт или наблюдение: «видела — взбесилась — сделала по-своему»

Пример

Меня бесят курсы по сторителлингу, где рассказывают про "героя с мечом", а в итоге люди боятся даже говорить в сторис. Я за то, чтобы блог строился на честности, а не на выдуманных структурах, которые никому не подходят. Мой клуб — это не про “интро-кульминация-финал”, а про простые истории, которые можно снять на ходу и не бояться быть собой. Я борюсь с синдромом “я неинтересный”. Потому что интересный = честный. А сторис — это не сцена, а уютный разговор на кухне обо всём.

Что делать: — зайти в бота: @StoryTeller_by_anarbachoo_bot

• /start — нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией — нажать «начать работу»

• пройти 9 обязательных шагов

Задание №5. История будущего: расскажи, к чему ты ведешь себя и своих клиентов, опиши финал, который вдохновит

Почему важно: люди покупают не твой продукт, а состояние, в которое хотят прийти и какое даст результат. Нам всем нужно видеть, ради чего стараться, рисковать, меняться. Когда ты показываешь не только “вот, как было плохо” — но и “вот, как может быть круто”, ты создаёшь желание идти за тобой. Это мощный инструмент прогрева: мечта, превращённая в реальность.

Задание

Расскажи, каким ты видишь финал пути — для себя и/или своих клиентов. Не из позиции “похвастаться” или “визуализировать”, а чтобы человек, читая, подумал:«Вот бы и у меня так… А ведь, кажется, это возможно». Сформулируй это как историю будущего. Будто ты уже там. Где ты? Что вокруг? Что ты чувствуешь? Что изменилось у твоих клиентов?

Включи: — героев истории: себя / вымышленных / клиентов и тд

• атмосферу и обстановку будущего: детали, чтобы считывалась реальность

• чувства: спокойствие, радость, свобода, уверенность

• то, что изменилось в жизни клиентов (или в твоей) благодаря твоей работе

• моменты, которые раньше были недоступны (например: “раньше стеснялась выйти в эфир, теперь веду прямые на 300 человек и кайфую”)

• напоминание: “я тоже была не там, и это не про волшебство, а про усилия и действия”

Пример

Я иду по улице в Стамбуле, со стаканом кофе, и записываю сторис — спокойно, на ходу. Моя ученица на той стороне экрана улыбается и пишет: «Ты заразила меня уверенностью. Я тоже теперь не боюсь говорить вслух». Недавно она вела эфир, хотя ещё 3 месяца назад плакала от страха перед камерой. Я вспоминаю, как сама когда-то стеснялась своей речи, сторонилась внимания, боялась критики. А теперь рядом со мной — целое сообщество смелых голосов. Это и есть мой финал. Где быть собой — норма. Где можно говорить, и тебя услышат. А ты представляешь, как это — не бояться больше, что подумают?

Что делать: — зайти в бота: @StoryTeller_by_anarbachoo_bot

• /start — нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией — нажать «начать работу»

• пройти 9 обязательных шагов

Задание №6. История, когда ты впервые что-то сделал в профессии

Почему важно: нам важны не только победители, но и те, кто тоже когда-то начинал. Такие истории показывают твой путь: не с пьедестала, а с земли. Когда ты рассказываешь, как тебе было страшно, неловко, странно, смешно, человек проникается и думает: «Ага, и ты через это проходил(а). Значит, и у меня получится, а с твоей помощью это будет быстрее и легче».

Задание

Вспомни момент, когда ты впервые сделал(а) что-то важное в профессии:

- провёл первую консультацию
- взял деньги за свою услугу
- получил первый отзыв
- запустил курс, выложил пост, снял видео
- по-настоящему поверил(а) в себя и тд. И расскажи, каким ты был(а) в тот момент. Не упрощай, не обесценивай — покажи, как это было на самом деле.

Включи: — точку “до”: эмоции, сомнения, внутренний диалог

- само действие: как оно прошло (неловко, волнующе, с замиранием сердца?)
- что было после: реакция, чувство, результат
- инсайт: что понял(а), на что решился(ась)
- если хочется — добавь: «и вот к чему это привело…»

Пример

Помню, как провела свою первую консультацию. У меня тряслись руки, я открыла Zoom за 15 минут, чтобы не опоздать. В голове: «А вдруг я не скажу ничего полезного? А вдруг человек уйдёт разочарованный?»В итоге она сказала: «Боже, я впервые чувствую, что меня кто-то понимает». Я выключила камеру — и разрыдалась, ведь «я могу быть полезной уже сейчас, а когда-нибудь потом, когда: закончу курс, отработаю десять лет в профессии или сделаю миллионы. С этого началась моя уверенность, ведь первый шаг был сделан, а остальные, как правило, даются легче.

Что делать: — зайти в бота: @StoryTeller_by_anarbachoo_bot

- /start — нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией — нажать «начать работу»
- пройти 9 обязательных шагов

Задание №7. Расскажи историю боли, которую ты победил

Почему важно: мы тянемся не к “идеальным”, а к живым. Тем, кто знает нашу боль, потому что сам через неё прошёл. История боли, которая была, и с которой ты справился(ась), создаёт глубокую эмоциональную связь с аудиторией. Люди видят не просто “успешный успех”, а путь, на котором ты рос(ла), ломался(ась), поднимался(ась). Это сближает, вдохновляет и греет.

Задание

расскажи историю своей боли или внутреннего конфликта, который ты преодолел(а). Это может быть:

- страх публичности
- ощущение, что ты “не такой(ая)”
- отказ, провал, травля, обесценивание
- ощущение, что ты опоздал(а), не успеваешь, хуже других
- синдром самозванца
- страх быть увиденным(ой)

• зависимость от чужого мнения Расскажи, как это жило в тебе, как мешало, как ты прошёл(ла) через это и что стало по итогу.

Включи: — суть боли — как это влияло на жизнь, работу, самооценку

• честно — что ты чувствовал(а)

• что помогло изменить ситуацию

• что ты понял(а)

• как теперь ты работаешь иначе / живёшь иначе

• финал, дающий надежду

Пример

Меня однажды высмеяли в комментариях. Я тогда только начинала вести блог, записала видео, и мне написали: «Фу, послушай себя, ты как школьница». Я удалила всё. На 3 месяца замолчала. Боялась даже комментарии открывать. Мне казалось, что если кто-то высмеял, значит, я действительно “не такая”. Потом одна подписчица случайно наткнулась на мой архивный сторис и написала: «Вы тогда сказали фразу, которая мне жизнь спасла». Я ревела. Это был щелчок: моя сила не в том, чтобы всем нравиться. Моя сила — быть собой, чтобы те, кому нужно, меня услышат. Сейчас я выхожу в эфиры, говорю то, что чувствую и то, что хочет услышать моя аудитория, и даже если кто-то критикует — это уже не диагноз и не есть нерушимая истина в моей голове, ведь я знаю, к кому и зачем обращаюсь.

Что делать: — зайти в бота: @StoryTeller_by_anarbachoo_bot

• /start — нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией — нажать «начать работу»

• пройти 9 обязательных шагов

Задание №8. Расскажи, какую цель поставил для себя в этом году или на ближайший небольшой период, позови подписчиков наблюдать за твоими действиями

Почему важно: подписчики любят следить за процессом — особенно, если ты говоришь об этом открыто и по-честному. Когда ты делишься своей целью, ты не просто что-то “планируешь” — ты создаёшь эмоциональное вовлечение:

• появляется интрига: получится или нет?

• хочется наблюдать, как за сериалом и увидеть в режиме реального времени, как специалист достигает желаемой зрителю цели своими методами — возникает ощущение, что вы в одной лодке — ведь каждый к чему-то идёт Это идеальная точка входа для будущих прогревов и запуска продукта: ты заранее подогреваешь интерес и ведёшь за собой.

Задание

Поделись своей личной или профессиональной целью — реалистичной, живой, настоящей. Что хочешь сделать:

• запустить свой курс?

• добрать 10 клиентов?

• уехать на месяц в новую страну и работать оттуда?

• наладить контент и выйти на стабильные охваты?

• пройти терапию и начать работать с удовольствием, без откатов? Назови цель и скажи: “Вы можете наблюдать за процессом — буду делиться, как всё идёт”. А можешь ещё и в конце спросить: “А у вас есть цель, которую вы сейчас держите в голове?”

Включи: — цель (срок, масштаб, зачем тебе это)

• где ты сейчас по отношению к ней

- что уже пробовал(а) / что будешь пробовать
- чего боишься или в чём сомневаешься
- за чем смогут наблюдать подписчики
- ненавязчивое приглашение: «буду делиться — заходите смотреть», «если интересно — следите, буду откровенна»

Пример

В этом году я поставила себе цель — наконец-то стабилизировать доход и выйти на 300 тыс. в месяц с блога. Сейчас у меня от месяца к месяцу всё пляшет, и мне это уже надоело. Буду пробовать системные запуски, доведу лид-магнит до ума и начну выходить в сторис регулярно — и на эмоциях, и по стратегии. Страшно немного, потому что были провалы. Но в этот раз — всё будет иначе. Хочу, чтобы вы видели, как выглядит путь “в процессе” — без прикрас и наигранной уверенности. Буду делиться всем: и когда классно, и когда захочется сбежать. Если интересно — следите. А у вас есть цель, которую вы сейчас держите в голове и не рассказываете вслух?

Что делать: — зайти в бота: @StoryTeller_by_anarbachoo_bot

- /start — нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией — нажать «начать работу»
- пройти 9 обязательных шагов

3 AI сценарист Reels

Цели месяца

Привет, сентябрь! Сегодня первый день нового месяца — а значит, мы начинаем новый этап работы с твоим блогом

В сентябре тебя ждёт встреча с новым агентом — AI-сценаристом Reels. Он станет твоим виртуальным режиссёром, помощником и соавтором коротких видео, которые будут работать на тебя: вовлекать аудиторию, подогревать интерес и приводить клиентов.

Этот месяц — про энергию, креатив и динамику.Reels — это твой шанс быть ярче и заметнее, превратить просмотры в подписчиков, а подписчиков — в покупателей. Что ждёт тебя впереди:

- готовые сценарии для Reels, которые легко снять прямо со смартфона;
- привычка делать видео быстро, без долгих раздумий;
- понимание, как превратить минутный ролик в инструмент продаж.

Наша мотивация на месяц: не бояться камеры и экспериментов. Вместо «а вдруг не получится?» — «а давай попробуем». Каждый Reels — это шанс показать себя живым, настоящим, таким, каким тебя ещё не видели. Уже совсем скоро ты получишь первое задание

Пиши в комментариях, какую тему хочешь снять первой — соберём идеи и разгоним вдохновение

Поехали!

План работы

План на месяц

Формат: - 4 недели- 2 задания каждую неделю

- после выполнения задания у вас будет готовый сценарий Reels, который можно снять и выложить сразу

Результат

8 Reels для блога

привычка снимать легко и системно

понимание, какие видео вызывают отклик и приносят заявки

Мотивация месяца — не идеальность, а смелость. Камера любит тех, кто действует, а не тех, кто бесконечно готовится

Итак, твой агент в этом месяце и новый член нейро-команды — AI-сценарист Reels.

@Reels_by_anarbachoo_bot

Он поможет тебе:

- придумывать сценарии, которые работают на прогрев и продажи,
- убирать лишнее и делать видео динамичными,
- находить креатив, даже если «вдохновения нет». Уже совсем скоро ты получишь первое задание, а пока можешь познакомиться с агентом и протестировать его

Напиши ему идею, тему, тезисы — и смотри, как он превращает это в крутой сценарий

Задание №1. Сними первый Reels по сценарию от AI-сценариста

Почему это важно: Reels — это быстрый способ донести до аудитории ценность и эмоцию. Но без чёткой идеи ролики часто пролистывают. Сценарий помогает удержать внимание с первых секунд и дать зрителю понятный посыл.AI-сценарист сделает этот процесс проще: он структурирует мысль, добавит крючок и поможет выразить то, что ты хотел сказать.

Задание

Сгенерируй через AI-сценариста сценарий для Reels на одну из трёх тем на выбор:

- моя личная боль / страх в нише (что меня реально парило или парит),- мой самый главный инсайт за последнее время,- одна привычка или лайфхак, который упрощает жизнь или работу.

Почему это универсально: - каждый найдёт тему, которая близка именно ему

- подходит и новичкам, и тем, кто давно снимает
- помогает не просто жать кнопки, а задуматься: что я хочу донести аудитории?

Пример

Тема: инсайт. «Я долго боялся снимать видео, потому что думал: нужно идеальное освещение, техника, сценарий. Но оказалось — аудитории важнее честность, чем картинка. Инсайт: лучше снять быстро и честно, чем месяц ждать “идеальных условий”. С тех пор мой контент стал живее и собрал больше откликов.»

Что делать: — зайти в бота: @Reels_by_anarbachoo_bot

- /start
- нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией
- нажать «начать работу»
- получить сценарий и снять свой первый Reels

Пиши в комментариях, какую тему ты выбрал — проведем совместный брейншторм

Задание №2. Разбери 3 ошибки своей аудитории

Почему это важно: Люди быстрее доверяют экспертам, которые честно показывают, что они делают не так. Ошибки цепляют внимание, вызывают «узнавание» и желание сохранить контент «чтобы не повторять». Такой формат работает на вовлечённость и усиливает твою экспертность.

Задание

Сгенерируй через AI-сценариста сценарий для Reels по формуле «3 ошибки».

Что делать в агенте: — на шаге Идеи впиши: «Три ошибки, которые совершают [твоя аудитория]»

- на шаге Цель выбери: «Повысить доверие»
- на шаге CTA впиши: «Сохрани, чтобы не повторять»
- сгенерируй заголовок и жми «Следующий вариант», пока не появится цепкий вариант (например: «3 ошибки, из-за которых ты теряешь деньги»)
- получи готовый сценарий с акцентом на ошибки и добавь свой комментарий

Почему это универсально: — ошибки есть в любой нише, значит задание подходит всем,

- ролики в формате «ошибки» легко сохраняют и пересылают,
- этот формат быстро усиливает позицию эксперта: «я знаю, где вы спотыкаетесь, и как это исправить».

Пример

Тема: маркетинг. «3 ошибки, из-за которых твои посты не продают:

ты рассказываешь о продукте, а не о проблеме клиента,

пишешь слишком сухо и без эмоций,

не зовёшь к действию. Я сам через это проходил, и только когда исправил эти три пункта — посты начали приносить заявки. Сохрани, чтобы не повторять!»

Что делать: — зайти в бота: @Reels_by_anarbachoo_bot

• /start

• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией

• нажать «начать работу»

• сгенерировать сценарий по формуле «3 ошибки»

Пиши в комментариях, какие ошибки ты разобрал — соберём базу ценных инсайтов для всех

Трансформация и экспертность

Вторая неделя сентября — продолжаем прокачку! Ты уже сделал первые шаги с AI-сценаристом Reels, а теперь пора углубиться ещё сильнее

На этой неделе тебя ждёт два новых задания, которые помогут:

• показать контраст «до и после», чтобы вдохновить подписчиков на изменения;

• снять «Мини-кейс», который сразу покажет твою экспертность. Каждый ролик будет усиливать твоё позиционирование: первый — через трансформацию, второй — через экспертность.

Правило недели: делай акцент не на картинке, а на смысле. Именно это цепляет и приводит клиентов. Мотивация недели: твои Reels — это не про идеальный монтаж, а про энергию и искренность. К концу недели у тебя будут ещё два готовых ролика, а вместе с ними — уверенность, что видео может продавать без лишнего напряжения.

Вперёд за новыми сценариями!

Условия доступа к ботам

ВАЖНОЕ ПРАВИЛО КЛУБА

ОБЯЗАТЕЛЬНО будь подписан на канал клуба на всё время использования ботов-агентов. Если выйдешь из канала — боты перестанут работать

Чтобы всё заработало, обязательно зайди в тренинг на GetCourse и выполни шаги:

1. Подвяжи свой Telegram.

2. Вступи в канал клуба (главный шаг — без него боты не работают).

3. После этого можешь пользоваться ботами.

Проверь, что ты в канале, и оставайся там, пока являешься участником клуба

Задание №3. Покажи «До и После»

Почему это важно: Люди покупают не продукт, а результат. Формат «до и после» сразу показывает контраст и цепляет внимание: зритель видит себя «до» и мечтает оказаться в твоём «после». Это мощный способ донести ценность твоей работы без сложных объяснений.

Задание

Сгенерируй через AI-сценариста сценарий для Reels по формату «До и После».

Что делать в агенте: — на шаге Идеи напиши: «До и после работы с моим продуктом»

• на шаге Цель выбери: «Показать трансформацию»

• на шаге CTA укажи: «Напиши: Хочу так же»

• на шаге Шок-кадр выбери что-то контрастное (например: «До: хаос, после: порядок»)

• на шаге Тайминг поставь: «20–40 секунд»

• получи сценарий и сними ролик с простым, но наглядным сравнением

Почему это универсально: — любой продукт или услуга несут трансформацию: хаос → порядок, страх → уверенность,

• ролики такого формата вызывают «узнавание» и желание повторить результат,

• это один из самых быстрых способов показать пользу и вызвать отклик «мне тоже надо».

Пример

Тема: организация рабочего дня. «До: хаотичные задачи, куча заметок, постоянный стресс. После: план в одном приложении, спокойный день и закрытые задачи без аврала. Я знаю, как перевести “вечный хаос” в порядок — напиши Хочу так же, если тебе это близко.»

Что делать: — зайти в бота: @Reels_by_anarbachoo_bot

• /start

• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией

• нажать «начать работу»

• сгенерировать сценарий по формату «До и После»

Не стесняйся, делись в чате, какое «до и после» у тебя получилось — вдохновим друг друга на трансформации

Задание №4. Сними «Мини-кейс»

Почему это важно: Истории клиентов работают сильнее, чем любые продающие тексты. Когда люди видят чужой путь «от проблемы к результату», они начинают ассоциировать себя с этим героем и думают: «Хочу так же». Мини-кейс — это короткий и мощный формат, который сразу показывает твою экспертность.

Задание

Сгенерируй через AI-сценариста короткий сценарий «Мини-кейса». Формула простая: Проблема → Решение → Результат.

Что делать в агенте: — на шаге Идеи впиши: «История клиента за 15 секунд»

• на шаге Цель выбери: «Привлечь новых клиентов»

• на шаге CTA укажи: «Запишись на консультацию»

• на шаге Шок-кадр выбери что-то вроде: «Ко мне пришёл клиент с проблемой»

• получи готовый сценарий и сними ролик с яркой трансформацией клиента

Почему это универсально: — работает в любой нише, где есть клиенты и результаты,

• помогает быстро показать ценность твоей работы на реальных примерах,

• вызывает доверие: зритель видит, что твои методы дают результат, а не только «звучат красиво».

Пример

> «Ко мне пришёл клиент, у которого посты не приносили заявок. Мы поменяли стратегию: добавили истории, убрали сухие факты. Через месяц у неё уже 5 новых клиентов с блога. Хочешь так же? Запишись на консультацию.»

Что делать: — зайти в бота: @Reels_by_anarbachoo_bot

• /start

• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией

• нажать «начать работу»

• сгенерировать сценарий по формату «Мини-кейс»

Поделись в чате, какой мини-кейс у тебя получился — поделимся доказательствами, что это реально работает

Обсуждение результатов

Проверка связи: что получилось на этой неделе? Друзья, как у вас дела?

Кто уже сделал задания этой недели? Расскажите:

• как у вас продвигается процесс? — получилось ли снять ролики «До и После»

и «Мини-кейс»

?

• как вам агент этого месяца?

Очень интересно почитать, кто что сделал и какие инсайты появились

Объяснения и тренды

Новая неделя — новые идеи для Reels! Ты уже показал трансформацию и экспертность, а теперь пора усилить блог ещё более цепким и вирусным контентом

На этой неделе тебя ждут два новых задания, которые помогут:

• «Почему не работает»

• покажи типичную ошибку и сразу дай решение;

• «Тренд + моя ниша»

• встрой популярный формат в свою тему и попади в рекомендации. Каждый ролик будет работать на разное:

• первый — укрепит твою экспертность,

• второй — увеличит охваты и притянет новых подписчиков

Правило недели: чем проще и понятнее ролик, тем сильнее он заходит аудитории.

Мотивация недели: не усложняй — используй простые форматы и подавай их через свою уникальность. К концу недели у тебя будут ещё два готовых сценария: один объяснит, другой развлечёт — вместе они создадут баланс доверия и охватов.

Вперёд за новыми идеями и трендами!

Задание №5. «Почему не работает»

Почему это важно: У каждого бывает: делаешь-делаешь — а результата нет. Когда ты простым языком объясняешь причины провала и даёшь понятный выход, люди чувствуют: «он(а) реально понимает мою ситуацию». Такой формат быстро усиливает доверие и экспертность.

Задание

Сними Reels-объяснение «почему у тебя не получается [нужный результат]» с коротким разбором причин и твоим решением.

Что делать в агенте: — на шаге Идеи: «Почему у тебя не получается [результат, который все хотят]»

• на шаге Цель: «Выявить ошибку и дать решение»

• на шаге CTA: «Подпишись, если тоже так было»

• сгенерируй заголовок и жми «Следующий вариант», пока не станет по-настоящему цепко(пример: «Поэтому у тебя не работает реклама»)

• получи сценарий и запиши ролик с объяснением причин

Почему это универсально: — подходит для любой ниши: всегда есть частые «не работает»,

• даёт зрителю быстрый инсайт и чувство «меня поняли»,

• мягко подводит к твоему решению без агрессивных продаж.

Пример

Заголовок: «Поэтому у тебя не работает реклама». «Хочешь заявки из рекламы, а получаешь клики без смысла? Вот три причины:

1. Ты “стреляешь по всем” — слишком широкая аудитория.

2. В креативе — функции, а не боль клиента.

3. Нет тёплой точки входа: ведёшь сразу на покупку, без прогрева.

Что делать: сузь сегмент, покажи конкретную боль и веди на простой шаг — чек-лист/пробную сессию. Подпишись, если у тебя тоже так было — разберём, как исправить.»

Что делать: — зайти в бота: @Reels_by_anarbachoo_bot

• /start

• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией

• нажать «начать работу»

• сгенерировать сценарий «Почему не работает», выбрать цепкий заголовок и записать ролик

Напиши в комментариях, что у твоей аудитории «не работает» чаще всего — соберём список причин и решений

Задание №6. «Тренд + моя ниша»

Почему это важно: Трендовые видео легче попадают в рекомендации — алгоритмы сами продвигают их шире. Но чтобы тренд работал именно на тебя, важно не просто повторить модное действие, а адаптировать его под свою тему. Тогда ролик и цепляет, и продвигает твой продукт.

Задание

Сними Reels, в котором используешь популярный тренд и связываешь его со своей нишей.

Что делать в агенте: — на шаге Идеи напиши: «Применить популярный тренд к моей теме» (укажи конкретно, например: «тренд с рукой, которая закрывает камеру»)

• на шаге Цель выбери: «Попасть в рекомендации»

• на шаге CTA: «Отметь друга, кто узнает себя»

• на шаге Тайминг поставь: «20–40 секунд»

• получи сценарий адаптации тренда под твою нишу

Почему это универсально: — тренды есть всегда, а адаптировать их можно к любой теме,

• формат «тренд + твоя ниша» привлекает новых подписчиков и показывает, что ты «в потоке»,

• ролики становятся лёгкими и быстрыми для съёмки, потому что основа уже готова — нужно только добавить свою идею.

Пример

> «Тренд: рука закрывает камеру → смена кадра. До: у эксперта хаос в блоге, посты без системы. После: чёткий контент-план, видео выходят регулярно, приходят заявки. Отметь друга, кто узнает себя»

Что делать: — зайти в бота: @Reels_by_anarbachoo_bot

• /start

• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией

• нажать «начать работу»

• сгенерировать сценарий по формату «Тренд + моя ниша» и снять ролик

Пиши в комментариях, какой тренд удалось адаптировать

Диалог и провокация

Готовы к заданиям, которые точно не оставят аудиторию равнодушной? Ты уже разобрал ошибки и встроил тренды, а теперь пора добавить живого диалога и смелых мнений

На этой неделе тебя ждут два новых задания, которые помогут:

• «Вопрос из комментариев»

• ответь на частый вопрос подписчика, чтобы закрыть возражения и показать, что ты слышишь аудиторию;

• «Провокация»

• сними ролик со спорным тезисом, который вызовет обсуждение и привлечёт внимание. Каждый ролик будет работать на разное:

• первый — укрепит доверие и создаст ощущение диалога,

• второй — даст вовлечение и запустит дискуссию

Правило недели: не бойся отвечать прямо и спорить. Живые реакции ценнее нейтрального контента.

Мотивация недели: лучше вызвать эмоции, чем остаться незамеченным. К концу недели у тебя будут ещё два готовых сценария: один усилит контакт с аудиторией, другой соберёт обсуждения и реакции.

Вперёд — время говорить громче!

Задание №7. «Вопрос из комментариев»

Почему это важно: Часто аудитория повторяет одни и те же вопросы. Когда ты отвечаешь на них в формате Reels, сразу решаешь две задачи:

• закрываешь возражение прямо в кадре,

• показываешь, что слышишь и понимаешь свою аудиторию. Такие ролики вызывают доверие и активность: люди охотнее пишут новые вопросы.

Задание

Сними Reels-ответ на частый вопрос подписчиков или клиентов.

Что делать в агенте: — на шаге Идеи впиши реальный вопрос от клиента или подписчика,

• на шаге Цель выбери: «Ответить на частый вопрос»,

• на шаге CTA укажи: «Задай свой вопрос в комментариях»,

• на шаге Шок-кадр выбери что-то вроде: «Меня часто спрашивают: …»,

• получи сценарий и запиши ролик-ответ, который закроет возражение.

Почему это универсально: — вопросы есть в любой нише, значит, каждый найдёт тему для ответа,

• это формирует доверие: человек видит, что его голос услышан,

• ролик помогает снять сомнения у тех, кто «молчит», но думает то же самое.

Пример

«Меня часто спрашивают: почему у меня не работает реклама? Причина в том, что у тебя нет сегментации — ты обращаешься ко всем сразу.

Что делать: сузь аудиторию и протестируй несколько гипотез. Задай свой вопрос в комментариях»

Что делать: — зайти в бота: @Reels_by_anarbachoo_bot

• /start

• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией

• нажать «начать работу»

• сгенерировать сценарий на основе реального вопроса

Пиши в комментариях, какой вопрос ты взял — это поможет собрать базу полезных ответов для всех

Задание №8. «Провокация»

Почему это важно: Спорные и смелые высказывания всегда вызывают бурную реакцию. Такой формат цепляет, заставляет аудиторию спорить и обсуждать, а значит — повышает охваты и вовлечённость. Главное — говорить то, во что ты действительно веришь, чтобы провокация не выглядела натянутой.

Задание

Сними Reels с провокационным тезисом против правил рынка.

Что делать в агенте: — на шаге Идеи впиши: «Скандальный тезис против правил рынка» (например: «Таргетинг больше не работает»),

• на шаге Цель выбери: «Вызвать обсуждение»,

• на шаге CTA укажи: «Согласен или нет? Напиши в комментах»,

• на шаге Заголовок листай варианты до максимально жёсткого,

• на шаге Шок-кадр подбери спорную фразу,

• получи сценарий и запиши провокационный ролик.

Почему это универсально: — работает в любой нише: в каждой сфере есть устаревшие правила или спорные мнения,

• такие ролики поднимают вовлечённость, потому что люди любят обсуждать «острые» темы,

• это помогает выделиться среди однотипного контента.

Пример

> «Таргетинг больше не работает. Да, можно налить трафик, но заявки будут дорогими и “холодными”. Сейчас лучше снимать честные Reels и собирать аудиторию органически. Согласен или нет? Напиши в комментах»

Что делать: — зайти в бота: @Reels_by_anarbachoo_bot

• /start

• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией

• нажать «начать работу»

• сгенерировать сценарий по формату «Провокация»

Что из привычного в вашей сфере, на ваш взгляд, давно не работает? Интересно почитать разные версии

Продление доступа и новый агент

Вам доступен* новый ИИ-агент. Но только после продления подписки Если вы ещё не продлили участие в Клубе, ловите напоминалку и два важных повода это сделать:

1. Новый агент месяца — Сценарист презентаций Это агент, который:- Поможет собрать структуру для любой презентации- Сгенерирует текст, который держит внимание- Переведёт сложные мысли в понятные и убедительные слайды- Работает и на онлайн, и на офлайн форматы- Работает без впн Если вы проводите эфиры, защищаете проекты, презентуете продукты или продаёте идеи команде — этот агент сэкономит вам часы времени и десятки нервных клеток

2. Продление = сохранение доступа ко всем агентам Если вы не продлеваете доступ — сгорает всё, что вы уже получили:- Агент копирайтер - Агент сценарист сторис- Агент сценарист рилс- Все прошлые инструкции и шаблоны Это ещё одна причина оставаться в AI БИБЛИОТЕКЕ. Продлить участие в Клубе и получить нового агента (кликабельно)*новый агент появится у вас 1.

Ссылка из исходного PDF для продления участия: https://anarbaeva.pro/ai

Сноска о дате появления нового агента в исходнике обрывается: «новый агент появится у вас 1.».

Итоги работы с Reels

Сентябрь в клубе — подводим итоги! Этот месяц мы провели вместе с AI-сценаристом Reels

И за это время ты сделал целую серию роликов, которые усиливают твой блог, вовлекают и помогают продавать.

Вот все 8 заданий месяца:

История о себе — рассказать, как ты пришёл в профессию.

Продукт через историю — раскрыть миссию и суть продукта.

3 ошибки — показать типичные промахи и разобрать, почему они мешают.

До и После — наглядно показать трансформацию.

Мини-кейс — короткая история результата клиента или своего опыта.

Почему не работает — объяснить, что мешает людям достичь результата, и дать решение.

Вопрос из комментариев — ролик-ответ на частый вопрос подписчика, который закрывает возражения.

Провокация

• смелый и спорный тезис, который вызывает обсуждение и вовлекает в диалог.

За месяц ты попробовал разные форматы: от личных историй и кейсов до трендов, вопросов и провокаций. Каждый ролик прокачал твоё позиционирование: где-то через экспертность, где-то через честность и живость, а где-то через смелость быть услышанным.

Главный итог: теперь у тебя есть не только 8 готовых сценариев, но и привычка снимать легко, системно и без страха камеры.

Впереди новый месяц, новый агент и новые задания. А пока поделись: какой ролик сентября получился у тебя самым сильным?

4 AI сценарист презентаций

Цели месяца

Привет, октябрь! Новый месяц — новый агент в твоей нейро-команде. В октябре тебя ждёт встреча с AI-сценаристом презентаций. Он станет твоим виртуальным помощником в подготовке презентаций: поможет структурировать мысли, подобрать визуальные акценты и превратить твои идеи в понятные и убедительные кадры.

Этот месяц — про ясность, структуру и убедительность. Презентация — это инструмент, который показывает твою экспертность и помогает продавать. Что ждёт тебя впереди:

• готовые сценарии для презентаций;

• привычка упаковывать свои мысли структурно и по делу;

• понимание, как через презентацию донести ценность продукта и закрыть возражения.

Наша мотивация на месяц: не усложнять, а упрощать. Каждая презентация должна быть понятной, живой и цепляющей.

Уже скоро ты получишь первое задание!

План работы

План на октябрь

Формат: - 4 недели- 2 задания каждую неделю

• каждое задание — это готовый сценарий для презентации

Результат месяца

8 готовых сценариев

привычка структурировать мысли и делать подачу убедительнее

понимание, как строить презентации, которые помогают продавать

Мотивация месяца — не идеальность, а чёткость. Презентация работает тогда, когда из неё всё понятно с первых секунд. Итак, твой агент в этом месяце — новый член нейро-команды:

@prezentation_by_anarbachoo_bot

Он поможет тебе:

• продумать логику и структуру презентаций,

• выделить главное и убрать лишнее,

• усилить подачу и сделать ее убедительной.

Уже совсем скоро ты получишь первое задание, а пока можешь познакомиться с агентом и протестировать его

Напиши ему тему или идею — и смотри, как он превращает это в сценарий для презентации

Самопрезентация и переработка контента

Октябрь начинается — знакомство с агентом! У нас новый помощник — AI-сценарист презентаций

@prezentation_by_anarbachoo_bot

Он поможет превращать твои идеи и тексты в понятные и убедительные мини-презентации, которые легко использовать для блога, выступлений или продукта.

На старте тебя ждут два задания, которые помогут:

- сделать «Лифт-питч на стероидах» — коротко и ярко презентовать себя, показать экспертность и пользу для аудитории;
- протестировать «Реаниматор контента» — взять старый материал и превратить его в свежую структуру презентации. Каждое задание работает по-разному: первое — про самопрезентацию и нетворкинг, второе — про вторую жизнь идей и быстрый запуск нового контента.

Правило месяца: не бояться пробовать. Чем проще начнёшь, тем быстрее почувствуешь уверенность.

Мотивация: сильная презентация = чёткая мысль + уверенная подача. К концу этих заданий у тебя будут две готовые презентации: о себе и на основе старого материала. Отличный старт для работы с новым агентом

Поехали прокачивать подачу!

Задание №1. Лифт-питч на стероидах

Почему важно: Самопрезентация — это фундамент для нетворкинга и продаж. Если эксперт не может за 30 секунд объяснить, кто он и чем полезен, аудитория быстро теряет интерес. Лифт-питч даёт структуру, которая делает представление ярким и запоминающимся.

Задание

Сделать короткую презентацию о себе с помощью бота, используя сценарий «Заполнить бриф». Важно не просто назвать имя и профессию, а показать экспертность:

- кто вы,
- в чём сильны,
- чем можете быть полезны другим.

Почему это универсально: — работает в любой нише,

- подходит и новичкам, и опытным специалистам,
- результат можно использовать в блоге, на консультациях или на реальных встречах.

Пример

> «Я маркетолог с 3-летним опытом. Запускаю экспертные блоги в соцсетях. Помогаю упаковать контент так, чтобы он приносил заявки. Работал с нишами от психологии до дизайна».

Что делать: — зайти в бота: @prezentation_by_anarbachoo_bot

- /start
- нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией
- нажать «начать работу»
- сгенерировать сценарий лифт-питча и собрать презентацию

Делитесь своими самопрезентациями в комментариях — посмотрим, какие крутые эксперты собрались в клубе!

Задание №2. Реаниматор контента

Почему важно: У многих лежат старые статьи, посты и заметки, которые могли бы приносить пользу, но забыты. AI-презентации позволяют «реанимировать» старый материал и превратить его в новую подачу: вебинар, продающий питч или инфо-слайды для соцсетей.

Задание

Возьмите любой свой старый материал:

- статью,

• лонгрид,

• главу книги,

• старое коммерческое предложение. Загрузите в бота через функцию документа или вставьте текст (команда /text_to_slides). Посмотрите, как AI переупакует материал в презентацию.

Почему это универсально: — подходит для любой темы,

• позволяет быстро создавать контент «без боли»,

• оживляет архивы и превращает забытые тексты в полезный ресурс.

Пример

Старая статья: «Почему бизнесам нужен Instagram».AI-презентация:

• Слайд 1: «Instagram как главный витринный канал»

• Слайд 2: «3 ошибки бизнеса в соцсетях»

• Слайд 3: «Как исправить и получать клиентов».

Что делать: — зайти в бота: @prezentation_by_anarbachoo_bot

• /start

• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией

• нажать «начать работу»

• загрузить свой старый материал и сгенерировать презентацию

Поделитесь в чате своими «реанимированными» презентациями — посмотрим, какой контент получил вторую жизнь

Продажи и доработка результата

Переходим на новый уровень — боевые приёмы и дрессировка AI! Ты уже познакомился с AI-сценаристом презентаций

@prezentation_by_anarbachoo_bot,а теперь пора перейти от знакомства к настоящей работе

На этой неделе тебя ждут два задания, которые помогут научиться использовать бота для реальных бизнес-задач и освоить главное — умение дорабатывать результат:

• «Продай мне эту ручку» — создать продающую презентацию для своего продукта, услуги или идеи, чётко сформулировав аудиторию и цель;

• «Дрессировку нейронки» — доработать полученный сценарий с помощью функции «Хочу внести правки», чтобы получить идеальный результат. Каждое задание работает по-разному:первое — про упаковку ценности и продажу без давления,второе — про умение управлять AI и улучшать результат.

Правило недели: не принимай первый вариант как финальный. Настоящая магия начинается, когда ты редактируешь и дорабатываешь.

Мотивация: AI — это не волшебник, а инструмент. Чем точнее запрос — тем сильнее результат.

Поехали прокачивать подачу и дрессировать нейронку!

Задание №3. Продай мне эту ручку

Почему важно: Продавать — значит уметь объяснить, зачем твой продукт нужен человеку. Презентация — лучший способ показать пользу и выгоду через структуру, а не абстрактные «он классный».

Задание

Возьми свой продукт, услугу или идею и сгенерируй для неё продающую презентацию через бота. Особенно внимательно заполни поля:

• целевая аудитория,
• цель (продажа),
• ценность продукта.

Почему это универсально: — подходит любому специалисту, у кого есть продукт или идея,
• развивает мышление в формате «выгода для клиента»,
• учит работать с брифом максимально осознанно.

Пример

Продукт: онлайн-курс по личному бренду.AI-презентация:
• Слайд 1: «Почему личный бренд стал новой валютой»
• Слайд 2: «3 причины, почему тебя не запоминают»
• Слайд 3: «Как продукт поможет стать видимым в своей нише»
• Слайд 4: «Отзывы и результаты участников»
• Слайд 5: «Запишись сейчас — старт уже в понедельник».

Что делать: — зайти в бота: @prezentation_by_anarbachoo_bot
• /start
• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией
• нажать «начать работу»
• выбрать сценарий «продающая презентация»
• подробно заполнить бриф и сгенерировать структуру

Задание №4. Дрессировка нейронки

Почему важно: AI — не волшебная кнопка, а инструмент, которым нужно управлять. Те, кто умеют корректно давать обратную связь и дорабатывать результат, получают контент уровня PRO.

Задание

Возьми презентацию, созданную в прошлом задании, и доработай её. Используй функцию «Хочу внести правки» и попробуй:
• улучшить формулировки,
• изменить подачу,
• добавить аргументы, примеры, данные или эмоцию.

Примеры запросов: «Сделай слайд №3 более агрессивным», «Добавь цифры в слайд №5», «Перепиши CTA в конце, чтобы звучало срочнее».

Почему это универсально: — подходит всем, кто хочет создавать качественный контент,
• учит мыслить как редактор и стратег,
• помогает превратить AI в полноценного ассистента, а не игрушку.

Пример

Первый вариант CTA: «Купите курс сегодня». После доработки: «Оставь заявку до конца дня и получи бонусный модуль бесплатно».

Что делать: — зайти в бота: @prezentation_by_anarbachoo_bot
• /start
• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией
• нажать «начать работу»
• открыть предыдущий проект и выбрать «Хочу внести правки»

• протестировать разные команды для корректировки

Простое объяснение и эмоциональная история

Высший пилотаж и креатив — пора прокачать нестандартное мышление! Ты уже научился использовать AI для бизнеса и продаж,а теперь — время включить творчество и гибкость мышления вместе с агентом

@prezentation_by_anarbachoo_bot

На этом этапе тебя ждут два задания, которые помогут:

• сделать «Переводчик с экспертного на человеческий» — возьми сложную тему, в которой ты разбираешься, и попроси бота объяснить её просто и понятно, как будто рассказываешь новичку или своей бабушке;

• создать «Твою историю на миллион» — использовать бота для построения эмоциональной, не продающей презентации: истории провала, успеха, трансформации или создания твоего продукта. Каждое задание работает по-разному:первое — про умение говорить на языке аудитории,второе — про эмоции и сторителлинг, которые цепляют сильнее фактов.

Правило недели: не бойся играть с форматом и тоном.AI может быть креативным, если ты покажешь ему направление.

Мотивация: самые сильные презентации — это те, где эксперт говорит просто, а история звучит по-настоящему.

Вперёд — время заставить AI думать нестандартно и помогать тебе вдохновлять!

Задание №5. «История, которая продаёт»

Почему важно: Сухие презентации не цепляют. Люди запоминают не цифры, а истории. Сторителлинг помогает донести ценность продукта без давления — через эмоции, контекст и опыт.

Задание

Создать презентацию, в которой продающая часть встроена в историю. Это может быть:

• путь клиента от проблемы к решению,

• личный опыт,

• кейс, рассказанный в формате мини-фильма.

Почему это универсально: — подходит для любой ниши (эксперт, бизнес, образование, креатив),

• усиливает позиционирование через личный подход,

• формирует эмоциональную связь с аудиторией.

Пример

Слайд 1 — «Когда я запускал первый проект, всё пошло не по плану». Слайд 2 — «Бюджет сгорел, команда развалилась, и я понял, что не умею продавать». Слайд 3 — «Через год я сделал x2, потому что начал строить продажи через истории». Слайд 4 — «Теперь я учу этому других — и у них получается».

Что делать: — зайти в бота: @prezentation_by_anarbachoo_bot

• /start

• нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией

• нажать «начать работу»

• выбрать формат: «История, которая продаёт»

• заполнить идею, цель и сценарий, где продукт = решение проблемы

Лекция Дело не в алгоритмах

Мой контент-завод

Ребят, привет

Я к вам с приглашением - завтра в 15:00 мск провожу открытую лекцию «Дело не в алгоритмах». Разберу:

- как работают рилс и почему алгоритмы взломать невозможно - что влияет на попадание в рекомендации
- какие элементы ролика повышают вовлечённость и удержание
- как выстроить систему регулярного контента, не выгорая Также покажу свой КОНТЕНТ-ЗАВОД по созданию роликов - от идеи до заявки И расскажу, как повторить его в вашем бизнесе

Если хотите разобраться в виральности и побывать внутри моей системы создания рилсов — присоединяйтесь.

https://thenata.pro/algorithm?utm_source=tg&utm_medium=study

До встречи

Задание №6. «Твоя история на миллион»

Почему важно: Истории создают связь сильнее любой статистики. Презентации — это не только бизнес-инструмент, но и способ рассказать, кто ты, откуда и зачем. Эмоциональные истории вдохновляют и продают, даже если прямо не говорят о продаже.

Задание

С помощью бота создай сторителлинговую презентацию. Это может быть:

- история провала,
- история создания компании,
- личная трансформация. Главное — уйди от фактов и цифр, покажи эмоции, контекст, внутренние изменения.

Почему это универсально: — подходит любому специалисту, у кого есть история пути,

- помогает развить эмоциональную подачу,
- тренирует работу с интонацией, настроением и драматургией.

Пример

Слайд 1 — «Когда я запустил первый курс, никто не купил. Даже мама». Слайд 2 — «Хотел всё бросить, но получил одно сообщение: “Ты вдохновил меня начать”». Слайд 3 — «С этого началась новая глава. Сейчас у меня сотни учеников, и каждый напоминает, ради чего всё это было».

Что делать: — зайти в бота: @prezentation_by_anarbachoo_bot

- /start
- нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией
- нажать «начать работу»
- выбрать формат сторителлинговой презентации
- описать эмоции и контекст истории, не только факты

Реальная презентация и обратная связь

Финальный аккорд октября — время показать результат! За этот месяц ты научился использовать AI для презентаций, продавать, рассказывать истории и мыслить нестандартно. Теперь пора применить всё это на реальной задаче и получить обратную связь

На этом этапе тебя ждут два ключевых задания, которые завершат твой октябрь:

- «Генеральная репетиция» — выбери реальную задачу, для которой тебе нужна презентация: выступление, питч, вебинар или встреча с клиентом. Используй всё, что освоил за месяц, и создай полную структуру своей презентации с нуля — от вводного слайда до финального CTA. Это твоя дипломная работа
- «Разбор полётов» — поделись в чате структурой, которую создал. Получишь фидбэк от участников клуба: что заходит, где можно улучшить, какие идеи добавить. Это финальный штрих — живое взаимодействие, которое превращает знания в результат. Каждое задание работает на важное:первое — про применение навыков на практике,второе — про обратную связь и силу комьюнити.

Правило недели: не стремись к идеалу — стремись к честности и пользе. Главное — сделать шаг и показать свой результат.

Мотивация: ты уже знаешь, как работает AI. Теперь покажи, как работаешь ты.

Вперёд — финальный спринт октября начинается!

Задание №7. «Генеральная репетиция»

Почему важно: Это главный экзамен месяца. Настало время использовать все приёмы, фишки и логику, которые уже освоены. Настоящий результат — не в тестовых темах, а в реальных задачах, где на кону внимание клиентов, партнёров или инвесторов.

Задание

Сформулировать задачу для реальной презентации, которая предстоит в ближайшее время. Это может быть:

- выступление на работе,
- питч для инвестора,
- вебинар для клиентов,
- продающая презентация продукта. Создать полную структуру с нуля, используя весь инструментарий бота. Это — дипломная работа.

Почему это универсально: — подходит для любого уровня и профессии,

- помогает собрать воедино все полученные навыки,
- результат можно сразу использовать в жизни.

Пример

Тема: питч для партнёра. Слайды:

> «Проблема на рынке»
>
> «Почему наш подход отличается»
>
> «Результаты и кейсы»
>
> «Как выглядит сотрудничество»
>
> «Что нужно от вас сегодня».

Что делать: — зайти в бота: @prezentation_by_anarbachoo_bot

- /start
- нажать /instructions и ознакомиться с инструкцией
- нажать «начать работу»
- сформулировать цель и аудиторию реальной презентации

• сгенерировать полную структуру и доработать вручную, если нужно

Задание №8. «Разбор полётов»

Почему важно: Фидбэк — главный источник роста. Иногда свежий взгляд со стороны показывает больше, чем десяток итераций с AI. Совместные разборы превращают обучение в комьюнити-практику.

Задание

Поделиться в чате клуба структурой презентации, созданной в прошлом задании (можно просто текстом или скриншотом). Задача участников — дать конструктивный фидбэк:

• что сработало,

• где не хватает логики,

• какие слайды стоит усилить.

Почему это универсально: — помогает отточить навык анализа презентаций,

• формирует насмотренность,

• создаёт ощущение поддержки и совместного роста.

Пример

Комментарий к работе участника:«Отличное вступление, цепляет! Можно добавить цифры в слайд 3 и сделать финальный CTA сильнее».

Что делать: — открыть готовую структуру из предыдущего задания

• отправить её в чат клуба

• прочитать комментарии и внести правки

• при желании — повторно прогнать обновлённый вариант через бота

Итоги работы с презентациями

Октябрь в клубе — подводим итоги! Этот месяц прошёл вместе с новым агентом — AI-сценаристом презентаций

@prezentation_by_anarbachoo_bot

Ты учился не просто создавать тексты, а презентовать идеи, продукты и себя — ясно, уверенно и с пониманием аудитории.

Вот все 8 заданий октября:

Лифт-питч на стероидах

• короткая и яркая самопрезентация, которая показывает твою экспертность и пользу.

Реаниматор контента

• переупаковка старых материалов в свежую структуру презентации.

Продай мне эту ручку

• создание продающей презентации для своего продукта или идеи.

Дрессировка нейронки

• доработка сценария через правки и уточнения, чтобы получить идеальный результат.

Переводчик с экспертного на человеческий

• объяснение сложных тем простыми словами, доступно для новичков.

Твоя история на миллион

• сторителлинговая презентация о провале, трансформации или вдохновляющем пути.

Генеральная репетиция

• создание полноценной структуры реальной презентации, которую можно использовать в жизни.

Разбор полётов

• анализ готового материала и осознание, как вырос навык за месяц.

За этот месяц ты научился:

• превращать идеи в логичные и цепкие презентации,

• управлять AI, корректировать и дорабатывать результат,

• говорить с аудиторией понятно, живо и уверенно.

Главный итог: теперь ты умеешь создавать презентации, которые убеждают — без сложных слов и пустых слайдов. Ты не просто пользователь AI, ты — его партнёр.

Впереди новый месяц, новый агент и новые задачи. А пока — оглянись на свой путь: какой сценарий октября стал для тебя самым сильным?

5 AI смысловик

Знакомство с агентом

Привет, ноябрь! Новый месяц — новый агент в клубе. В ноябре тебя ждёт встреча с AI-смысловиком

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

Это не просто бот. Это твой личный искатель логики, который ненавидит воду, пафос и тупые офферы. Он разбирает твой продукт, аудиторию и идею на атомы

• и собирает из них тот самый убойный смысл, который реально работает в коммуникации.

Этот месяц — про ясность, структуру и смысл, который заставляет тексты продавать без давления. Смысловик помогает находить логику, видеть, где теряется суть, и формулировать так, чтобы аудитория сказала: «Вот, наконец-то понятно!»Что тебя ждёт:

• задания, которые научат вычищать воду и находить суть;

• навыки, чтобы упаковывать идеи через смысл, а не через громкие слова;

• и тексты, которые звучат живо, уверенно и по делу.

Мотивация месяца: если не продаёт — значит, нет смысла. Найди его.

Уже скоро ты получишь первое задание — готовься копать глубже, чем когда-либо

План работы

План на ноябрь

Формат

4 недели

9 заданий

каждое задание — это готовый смысловой текст, который можно использовать в блоге, презентации или продажах

Результат месяца

8 текстов, в которых есть чёткая логика и сильная идея

привычка формулировать мысли без воды и общих фраз

понимание, как находить «суть» и доносить её просто, ясно и убедительно

Мотивация месяца — не больше текста, а больше смысла. Сильный текст — это не про длину, а про точность. Итак, твой агент в этом месяце — новый член нейро-команды:

@smyslovik_by_anarbachoo_bot

Он поможет тебе:

• находить главный смысл, даже если кажется, что его нет,

• разбирать продукт и аудиторию на атомы,

• превращать разрозненные идеи в логичные, цепкие формулировки.

Уже совсем скоро ты получишь первое задание, а пока можешь познакомиться с агентом

Напиши ему тему или идею — и смотри, как он превращает хаос в кристально чистый смысл

Задание №1. «Сухой остаток»

Почему важно: Чтобы твой блог продавал, важно понимать, что именно ты продаёшь. Не в смысле «курс по питанию» или «консультации», а в смысле — какая твоя главная ценность для клиента. Это то, что отличает тебя от сотен специалистов в похожей нише. Найти этот смысл — значит, понять, за что тебя выбирают и почему тебе доверяют.

Задание

> «Я нутрициолог, помогаю худеть, ещё разбираюсь в анализах, провожу консультации, составляю меню, люблю кето, но не фанат…» «Проанализируй этот текст. В чём моя главная ценность для клиента в одном предложении? Какой главный смысл моей работы?»

Напиши боту сумбурный поток мыслей в 1–2 абзацах о том, чем ты занимаешься. Не редактируй, не пытайся красиво — просто выговорись:

Почему это универсально: — помогает увидеть себя со стороны;

- вытаскивает на поверхность настоящую экспертность, а не «набор услуг»;
- становится базой для позиционирования, контента и продаж.

Пример

Поток мыслей:«Я психолог, помогаю людям не страдать, а радоваться жизни. Иногда это через консультации, иногда через сторис, где просто делюсь мыслями. Меня часто читают те, кто “не решается на терапию”, но хочет понять себя».

Что делать: — зайти в бота: @smyslovik_by_anarbachoo_bot

- нажать /start
- написать свой поток мыслей (1–2 абзаца)
- отправить запрос к боту (см. выше)
- сохранить полученный ответ — это и есть твой сухой остаток.

Задание №2. «Из хаоса в продукт»

Почему важно: У многих экспертов есть огромное количество знаний, идей и опыта — но всё это существует в голове в виде хаоса. Чтобы твоя работа воспринималась как ценный продукт, нужно собрать смыслы в чёткую систему. Когда у услуги есть структура, клиенту сразу понятно:

- чем ты можешь помочь,
- что он получит,
- почему это стоит своих денег.

Задание

Сформулируй тему, в которой ты разбираешься (например: «продвижение в Reels», «борьба с выгоранием», «упаковка экспертности»). Отправь её боту и получи 3–5 смысловых блоков, из которых будет состоять твой продукт или консультация.

Почему это универсально: — помогает собрать из опыта структуру, а не просто поток советов;

- показывает, что ты системный эксперт, а не «разговор по душам»;
- создаёт основу для консультации, курса или серии постов.

Пример

> «Бот, у меня есть тема: продвижение в Reels. Какие 3–5 ключевых смысловых блоков должны быть в консультации (или мини-продукте) на эту тему, чтобы она давала максимальную ценность?»

Что делать: — зайди в бота @smyslovik_by_anarbachoo_bot

• нажми /start

• напиши свою тему и задай запрос (см. пример выше)

• получи готовую структуру — это скелет твоего будущего продукта.

Задание №3. «А что, так можно было?»

Почему важно: Иногда мы сами недооцениваем свои услуги. Фокусируемся на том, что делаем руками — и не замечаем, какие реальные изменения происходят у клиента благодаря нашей работе. А ведь именно эти неочевидные выгоды делают продукт по-настоящему ценным и отличают тебя от конкурентов.

Задание

Опиши свою основную услугу простыми словами (например: «делаю дизайн сайтов для экспертов», «помогаю навести порядок в финансах», «пишу тексты для блогов»). Отправь описание боту и попроси его помочь увидеть то, что обычно остаётся «за кадром».

Почему это универсально: — помогает глубже понять ценность своей работы,

• открывает новые аргументы для контента и продаж,

• усиливает позиционирование и доверие.

Пример

> «Бот, моя услуга — дизайн сайтов для экспертов. Помимо очевидной выгоды (красивый сайт), какие 3 неочевидные “смысловые” выгоды получает мой клиент в долгосрочной перспективе?»

Что делать: — зайди в бота @smyslovik_by_anarbachoo_bot

• нажми /start

• опиши свою услугу

• задай запрос (см. пример выше)

• сохрани полученные ответы — это готовые тезисы для будущих сторис, лендингов и презентаций.

Задание №4. «Он сказал “дорого”»

Почему важно: Когда клиент говорит «я подумаю» или «дорого» — он почти никогда не говорит то, что думает на самом деле. За этими словами прячутся страхи, сомнения, прошлый негативный опыт или просто непонимание ценности. Если научиться читать смыслы, а не только фразы, ты начнёшь говорить с клиентом на его языке — не через скрипты, а через эмпатию и точность.

Задание

Вспомни самое частое возражение, которое ты слышишь от клиентов (например: «у меня нет времени», «я подумаю», «слишком дорого»). Отправь эту фразу боту и узнай, какие реальные страхи и сомнения стоят за ней.

Почему это универсально: — помогает перестать «давить» и начать понимать,

• показывает, чего на самом деле боится или избегает клиент,

• помогает создавать контент, который снимает возражения до продажи.

Пример

> «Бот, мой клиент говорит: “слишком дорого”. Какие 3 скрытых “смысла” (страха, сомнения, реальной боли) могут стоять за этой фразой?»

Что делать: — зайди в бота @smyslovik_by_anarbachoo_bot

• нажми /start
• напиши самое частое возражение своих клиентов
• задай запрос (см. пример выше)
• сохрани инсайты — они помогут тебе писать контент, который отвечает на возражения до того, как они появятся.

Задание №5. «Шерлок Холмс»

Почему важно: Отзывы — это не просто «приятно» или «обидно». Это разведданные. В каждом отзыве (даже негативном) спрятаны подсказки: что работает, что цепляет клиентов, чего им не хватает и куда тебе расти дальше. Если научиться читать смыслы, а не только эмоции — продукт начинает улучшаться сам собой.

Задание

Возьми любой настоящий отзыв своего клиента — положительный, нейтральный или даже тот, который тебя когда-то задел. Передай его боту и попроси выделить ключевые инсайты: что важно, что можно усилить, что клиент почувствовал, а что — недополучил.

Почему это универсально: — помогает увидеть свою работу глазами клиента,

• превращает обратную связь в стратегию развития,
• даёт идеи для контента, прогревов и улучшения продукта.

Пример

> «Бот, вот отзыв моего клиента: [текст отзыва]. Какие ключевые “смыслы” и инсайты для моего бизнеса я могу из него извлечь? На что мне обратить внимание?»

Что делать: — зайди в бота @smyslovik_by_anarbachoo_bot

• нажми /start
• вставь текст реального отзыва
• задай запрос (см. пример выше)
• выпиши инсайты — это готовые подсказки для роста продукта и создания сильного контента.

Задание №6. «По ту сторону баррикад»

Почему важно: Чтобы выделяться, важно понимать не только себя — но и на что давят другие. У каждого конкурента есть своя система смыслов, боли, которыми он управляет, и ценности, через которые он продаёт. Когда ты это видишь, ты перестаёшь сравнивать себя «вслепую» и начинаешь играть осознанно: усиливать своё, убирать лишнее и говорить иначе.

Задание

Найди рекламный текст, продажный пост или описание услуги у конкурента, которое тебе нравится или цепляет. Отправь его боту — и посмотри, какие глубинные смыслы лежат внутри этой продажи.

Почему это универсально: — помогает увидеть реальную стратегию конкурентов,

• подсвечивает, на какие боли делает упор рынок,
• показывает, что можно сделать сильнее, мягче, глубже или по-другому.

Пример

> «Бот, проанализируй этот текст: [текст конкурента]. На какие 3–5 ключевых “смыслов” и “болей” давит автор, чтобы продать?»

Что делать: — зайди в бота @smyslovik_by_anarbachoo_bot

• нажми /start

• вставь текст конкурента

• задай запрос (см. пример выше)

• выпиши выводы — это база для усиления твоего продукта и коммуникации.

Задание №7. «Фундамент контента»

Почему важно: Контент-план не строится из случайных идей — он строится из смыслов. Если ты понимаешь свои ключевые столпы, твой контент становится:

• узнаваемым,

• логичным,

• направленным на продажу,

• и при этом живым. Это основа, на которой держится вся коммуникация эксперта.

Задание

У тебя уже есть две опоры:

твоя суперсила (Задание 1),

структура твоего продукта (Задание 2). Теперь на их основе нужно определить 4 главных смысловых направления, которые будут двигать твой контент и продажи вперёд.

Почему это универсально: — создаёт основу для любых форматов: сторис, Reels, посты,

• помогает не распыляться,

• делает блог собранным и продающим даже без прямых продаж.

Пример

> «Бот, я [ваша суперсила]. Я продаю [ваш продукт]. На каких 4-х главных “смысловых столпах” мне нужно строить свой контент в соцсетях, чтобы донести ценность и вызвать доверие?»

Что делать: — зайди в бота @smyslovik_by_anarbachoo_bot

• нажми /start

• подставь свою суперсилу и продукт

• задай запрос (см. пример выше)

• получи 4 смысловых столпа — это основа твоего контента на месяц, квартал и даже год.

Задание №8. «Из фичи в выгоду»

Почему важно: Большинство экспертов продолжают продавать «фичи»: количество уроков, чат, поддержку, созвоны. Но клиент покупает не это. Он покупает выгоду, которую получает благодаря этим свойствам. Когда ты начинаешь говорить языком смыслов, твой продукт начинает звучать дороже, яснее и убедительнее.

Задание

Составь список из 3–5 свойств («фич») своей услуги. Это могут быть:

• «10 уроков в записи»

• «чат в Телеграм»
• «проверка ДЗ куратором»
• «созвон раз в неделю»
• «поддержка 30 дней»Передай их боту и попроси превратить свойства в настоящие выгоды и ценность для клиента.

Почему это универсально: — помогает говорить понятным клиенту языком,

• усиливает презентацию продукта,
• показывает, зачем всё это вообще нужно,
• делает вашу упаковку конкурентнее.

Пример

«Бот, преврати эти “свойства” в “смыслы”. Какую реальную выгоду и ценность получает клиент от каждой из этих фич?

1. 10 уроков в записи

2. Проверка ДЗ куратором

3. Чат в Телеграм»

Что делать: — зайди в бота @smyslovik_by_anarbachoo_bot

• нажми /start
• выпиши свои 3–5 фич
• задай запрос (см. пример выше)
• сохрани формулировки — это готовый текст для сайта, презентации или продающего поста.

Задание №9. «Смысл дня»

Почему важно: Когда у вас есть смысловые столпы (Задание 7), контент больше не нужно «выдумывать». Нужно лишь раскрывать каждый столп с разных сторон — через истории, советы, боль, инсайты, кейсы. Это делает контент глубже, связаннее и намного проще в создании.

Задание

Выбери один из своих смысловых столпов — любой, который хочешь усилить сейчас. Передай его боту и попроси придумать темы, которые раскроют этот столп и попадут точно в вопрос твоей аудитории.

Почему это универсально: — даёт свежие темы, которые ложатся в стратегию,

• экономит время и энергию,
• помогает создавать контент, который отвечает на реальные потребности ЦА,
• формирует образ эксперта, который понимает, о чём говорить и зачем.

Пример

> «Бот, мой смысловой столб — Экспертность в анализах. Придумай 3 темы для постов (или Reels), которые раскрывают этот смысл и отвечают на скрытый вопрос моей ЦА.»

Что делать: — зайди в бота @smyslovik_by_anarbachoo_bot

• нажми /start
• выбери один из своих смысловых столпов
• задай запрос (см. пример выше)
• получи 3 темы — это готовые идеи для постов или Reels, которые работают на твою стратегию и ценность.

Итоги работы со смыслами

Ноябрь в клубе — подводим итоги! Этот месяц прошёл вместе с новым агентом — AI-Смысловиком

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot — ботом, который учил формулировать чётко, по делу и без воды

Вот что ты сделал в ноябре:

«Сухой остаток» — поиск своей суперсилы Нашёл главную ценность своей работы в одном предложении.

«Из хаоса в продукт» — собираем структуру услуги Превратил абстрактную тему в понятный, логичный продукт.

«А что, так можно было?» — неочевидные выгоды Открыл скрытые ценности своей услуги и усилил позиционирование.

«Он сказал “дорого”» — декодирование возражений Понял, какие страхи и смыслы стоят за типичными отказами.

«Шерлок Холмс» — анализ отзывов Извлёк реальные идеи и точки роста из обратной связи.

«По ту сторону баррикад» — разбор конкурентов Увидел, на каких смыслах продают другие, и где можешь сделать лучше.

«Фундамент контента» — смысловые столпы Сформировал 4 опорные темы, на которых теперь стоит твоя стратегия.

«Из фичи в выгоду» — язык смысла Научился говорить не о функциях, а о реальной пользе.

«Смысл дня» — генератор тем Получил живые, глубокие идеи для контента, который работает.

Что дал тебе ноябрь:

• умение объяснять сложное просто;

• видение логики там, где раньше была каша;

• уверенность в своих формулировках;

• фундамент для сильной контент-стратегии;

• навык работать со смыслом, а не просто с текстом.

Главный итог: твои тексты теперь не просто звучат — они попадают. Ты формулируешь так, что тебя понимают, доверяют и выбирают. И теперь самое важное: возьми хотя бы один смысл ноября и применяй его уже сегодня. В языке, в продукте, в коммуникации. Смысл начинает работать только тогда, когда ты используешь его в деле

Впереди нас ждет новый месяц и новый агент

6 ИИ продаван

Знакомство с агентом

Привет, декабрь! Встречай нового агента — ИИ-продавана

@MOP_by_anarbachoo_bot

Это не просто бот. Это твой личный продавец, который:

пишет продающие скрипты,

отрабатывает любые возражения (даже легендарное «я подумаю»),

симулирует диалоги так, чтобы ты был готов к любому клиенту. Он не церемонится, не льёт воду и не даёт «мягких» формулировок. Его задача — сделать так, чтобы твоя коммуникация продавала, а ты чувствовал себя уверенно в любой ситуации.

Этот месяц — про силу аргумента, точность подачи и уверенность в продаже. Бот покажет тебе, как работают настоящие продавцы: коротко, чётко, по сути и без соплей. Что тебя ждёт:

• задания, которые прокачают отработку возражений,

• навыки, которые помогут говорить твёрдо и уверенно,

• скрипты, которые можно брать и использовать сразу.

Мотивация месяца: если ты не объяснишь, почему стоит купить — клиент точно объяснит, почему нет. В декабре мы учимся говорить так, чтобы «нет» превращалось в «да».

Готовься — уже скоро придёт первое задание. Цель декабря проста: продавать уверенно и без страха.

План работы

План на декабрь

Формат

4 недели

9 заданий за месяц

каждое задание — это отработка реальных продаж, возражений и коммуникации с клиентом

Результат месяца

уверенность в продажах — без страха, заиканий и «а вдруг»

прокачанная отработка возражений даже самых сложных

9 рабочих скриптов и диалогов, которые можно использовать сразу

умение вести разговор так, чтобы клиент чувствовал уверенность и хотел продолжать

Продажа случается тогда, когда ты чётко понимаешь ценность и спокойно её озвучиваешь. В декабре мы учимся делать это твёрдо, по делу и без давления. Итак, твой агент в этом месяце — новый член нейро-команды:

@MOP_by_anarbachoo_bot

Он поможет тебе:

• писать скрипты, которые реально продают,

• раскалывать возражения (даже «я подумаю»),

• моделировать диалоги, чтобы ты был готов к любому сценарию,

• звучать уверенно, чётко и убедительно.

Первое задание уже скоро. А пока можешь протестировать бота

Напиши ему своё возражение, продукт или тип клиента — и посмотри, как он собирает скрипт, готовый к бою

Задание №1. «Загрузка фундамента»

Почему важно: Чтобы бот продавал ваш продукт, а не абстрактную фигню, ему нужно понимать, кто вы, что вы делаете и кому продаёте. Это база, без которой все дальнейшие скрипты будут мимо аудитории или стиля.

Задание

Вызови команду /set_longtime_memory и чётко введи:

- кто ты,
- что ты продаёшь,
- кто твоя ЦА. Это всего один раз — и потом бот начинает «думать» как твой ассистент по продажам.

Почему это важно для продаж: — бот начинает писать под твою нишу,

- подбирает аргументы под твою стоимость,
- берёт во внимание твою ЦА, стиль и формат продукта.

Пример

> «Я — SMM-специалист. Продаю ведение соцсетей за 50.000 ₽/мес. ЦА — владельцы малого бизнеса без времени на контент».

Что делать: — зайти в бота @MOP_by_anarbachoo_bot

- нажать /set_longtime_memory
- заполнить данные по шаблону
- сохранить

Задание №2. «Скрипт первого касания»

Почему важно: Первое сообщение — это момент истины. Если оно слишком навязчивое — человек уходит. Если слишком мягкое — диалог умирает. Тёплое, понятное, экспертное сообщение — лучший способ начать разговор без «впаривания».

Задание

Опиши ситуацию: кто клиент, откуда пришёл и чего ты хочешь от переписки. Бот сформирует текст первого касания в тёплом экспертном стиле.

Почему это работает: — снимает страх общения,

- помогает начать диалог экологично,
- повышает шанс ответа.

Пример

> «Бот, мне нужен скрипт первого сообщения. Клиент — новый подписчик, который спросил "цена?" и замолчал. Цель — вывести его на диалог и предложить бесплатный аудит. Выбери Стиль 4 (Тёплый эксперт)».

Что делать: — зайти в бота

- описать ситуацию

• скопировать готовый текст и отправить клиенту

Задание №3. «Смена маски: от Няши до Дерзкого»

Почему важно: Tone of Voice — это инструмент влияния. Один и тот же текст может звучать «няшно», дерзко, корпоративно или по-дружески. Тебе нужно понять, какой стиль даёт лучшую конверсию в твоей нише.

Задание

Возьми текст из Задания 2 и передай боту:

• переписать его в дерзком стиле,

• переписать его в корпоративном стиле. Сравни ощущения и результаты.

Почему это работает: — помогает выбрать «боевой» стиль под свою ЦА,

• позволяет тестировать разные способы подачи,

• делает коммуникацию осознанной.

Пример

> «А теперь перепиши этот же скрипт в Стиле 3 (Продажник с дерзой)». «А теперь в Стиле 2 (Корпоративный профессионал)».

Что делать: — взять скрипт из задания 2

• попросить переписать в разных стилях

• выбрать свой рабочий ToV

Задание №4. «Король возражений: Дорого»

Почему важно: Возражение «дорого» встречается чаще всех остальных вместе взятых. И каждый раз можно на нём терять деньги — или наоборот, превращать в возможность доносить ценность.

Задание

Опиши своё предложение и цену, затем попроси бота создать 3 варианта ответа на возражение:

• через ценность,

• через уточнение,

• через альтернативу.

Почему это работает: — учит держаться спокойно,

• делает коммуникацию уверенной,

• повышает конверсию в продажу.

Пример

> «Бот, мой клиент говорит: “Ваша консультация за 7.000 — дорого”. Мой продукт — разбор блога. Напиши 3 варианта ответа:1 — с упором на ценность2 — с уточнением3 — с предложением альтернативы».

Что делать: — зайти в бота

• описать продукт + цену

• скопировать 3 готовых ответа

Задание №5. «Вечный “Я подумаю”»

Почему важно: Возражение «я подумаю» почти всегда означает:«я сомневаюсь»,«я боюсь принять решение»,«я не вижу ценности». Твоя задача — мягко вывести человека на следующий шаг.

Задание

Опиши ситуацию, в которой клиент «ушёл думать», и попроси бот создать корректный, экологичный ответ.

Почему это важно: — помогает не терять тёплых клиентов,

• закрепляет договорённости,

• даёт структуру завершения диалога.

Пример

> «Бот, я провёл бесплатную диагностику. Клиент сказал: “Спасибо, интересно, надо подумать”. Как мне ответить так, чтобы не быть навязчивым, но и не отпустить его навсегда?»

Что делать: — зайти в бота

• описать ситуацию

• отправить текст клиенту

Задание №6. «Реальный бой: мой сложный клиент»

Почему важно: Не все возражения шаблонные. Иногда прилетает что-то неожиданное — и ты теряешься. Бот поможет разобрать именно твою историю.

Задание

Вспомни сложное возражение (едкое, неприятное, странное, критичное). Передай его боту одним сообщением.

Почему это работает: — бот анализирует контекст и страхи клиента,

• даёт формулировки,

• учит держать удар спокойно и профессионально.

Пример

> «Помоги отработать это возражение: “Почему у вас нет десятков кейсов, как у других?”»

Что делать: — зайти в бота

• отправить реальное возражение

• получить разбор + варианты ответов

Задание №7. «Спарринг-партнёр»

Почему важно: Это самая сильная фича бота: он умеет играть роль клиента — возражать, сомневаться, путать, тянуть время. Такая тренировочная игра резко повышает уверенность в реальных переговорах.

Задание

Запусти ролевую игру: ты — продавец, бот — клиент. Выберите роли и начните диалог.

Почему это полезно:

• можно отработать сложные сценарии,

• увидеть свои слабые места,

• потренировать аргументацию.

Пример

> «Бот, давай сыграем в ролевую игру. Я — продюсер. Ты — блогер, который считает, что продюсеры не нужны. Начни диалог со мной. Твоя задача — возражать и сомневаться, моя — продать».

Что делать: — зайти в бота

• написать запрос (см. пример)

• пройти полный цикл диалога

Задание №8. «Апгрейд арсенала: анализ твоего скрипта»

Почему важно: Иногда текст написан «нормально», но он не продаёт. Проблема — в структуре, смысле, аргументации или стиле. Бот поможет провести аудит и усилить каждый блок.

Задание

Найди свой старый скрипт, рассылку, оффер или диалог, который сработал плохо. Отправь его боту с просьбой разобрать и улучшить.

Почему это работает: — видишь ошибки, которые сам не замечал,

• получаешь улучшенный, продающий вариант,

• переносишь принципы в будущие тексты.

Пример

> «Проанализируй этот мой скрипт. Что в нём не так? Какие ошибки? Как его улучшить, чтобы конвертировал лучше?[твой скрипт]»

Что делать: — зайти в бота

• отправить свой текст

• получить анализ + переписанную версию

Задание №9. «Из фичи в выгоду: генератор УТП»

Почему важно: Фичи не продают. Выгоды — продают. Только когда клиент понимает, что это даёт лично ему, — он покупает.

Задание

Перечисли свои «фичи» (свойства продукта), а затем попроси бота превратить их в сильные выгоды — УТП.

Почему это усиливает продажи:

• текст становится живым и убедительным,

• аргументы бьют в боль и желание клиента,

• усиливается упаковка продукта.

Пример

> «Преврати эти фичи в мощные УТП:10 видеоуроков Чат с куратором Проверка ДЗЧто клиент получает на самом деле?»

Что делать: — зайти в бота

• перечислить фичи

• получить продающие формулировки

Итоги работы с продажами

Декабрь в клубе — подводим итоги! Этот месяц мы провели с МОП-ботом «Продаван»@MOP_by_anarbachoo_bot, прокачивали уверенные продажи без впаривания, зажимов и ступора на возражениях. Декабрь стал про навык, спокойствие и чёткую логику в диалогах с клиентами

Вот какие 9 заданий ты прошёл в декабре:

Загрузка фундамента Бот узнал тебя, твой продукт и ЦА — все скрипты стали работать именно под твою нишу.

Скрипт первого касания Готовый текст для старта диалога: тёплый, корректный и без ощущения «впаривания».

Смена маски Ты протестировал разные стили общения и понял, какой Tone of Voice лучше заходит твоей аудитории.

Король возражений: «Дорого»Готовые варианты ответов через ценность, уточнение и альтернативу.

Вечный «Я подумаю»Спокойное закрытие диалога на конкретный следующий шаг.

Реальный бой: мой сложный клиент Разбор твоего сложного клиента и персональные варианты ответов.

Спарринг-партнёр: симуляция диалога Тренировка продаж в формате симуляции диалога с обратной связью.

Апгрейд арсенала: анализ твоего скрипта Анализ и усиление старых скриптов, которые раньше не работали.

Из фичи в выгоду: генератор УТППеревод свойств продукта в сильные УТП и продающие формулировки.

Что дал тебе декабрь:

• уверенность в продажах без напряжения;

• готовые скрипты под разные ситуации;

• понимание логики возражений;

• навык вести диалог, а не «продавать в лоб»;

• язык выгод вместо сухих фич.

Главный итог месяца:Продажи перестали быть импровизацией. Теперь ты знаешь, что говорить, зачем и в какой момент, и можешь повторять это снова и снова.

Забирай наработки декабря с собой! Они будут работать и дальше, в любом продукте и нише.

7 Январь — совместная работа агентов

Цели января

С Новым годом и новым месяцем в клубе! В январе мы продолжаем работать с теми агентами, которые у нас уже есть. Новых агентов в этом месяце не запускаем — зато будем глубже использовать текущих и выжимать из них максимум пользы. Совсем скоро у нас для вас будут новости —постепенно будем делиться, рассказывать и показывать, что готовим дальше

А пока давайте немного пообщаемся:

- какими агентами вы пользуетесь чаще всего?
- какой агент сейчас ваш любимый?
- где ИИ реально помогает вам в работе? Делитесь опытом, наблюдениями и находками — очень интересно посмотреть, как вы используете инструменты клуба

Агенты и их роли

Друзья, с возвращением после праздников! Надеемся, вы хорошо отдохнули, выдохнули и набрались сил после новогодних каникул

Мы снова в строю и продолжаем работать, расти и прокачивать маркетинг вместе с ИИ. В этом месяце в клубе доступны все наши боты, и мы будем активно использовать их в работе:

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot — помогает находить суть, логику и смыслы

@Reels_by_anarbachoo_bot — сценарии и идеи для короткого контента

@Storyteller_by_anarbachoo_bot — сторителлинг и эмоциональная подача

@Prezentation_by_anarbachoo_bot — структура и логика презентаций

@Copywriter_by_anarbachoo_bot — формулировки, тексты и усиление подачи

@MOP_by_anarbachoo_bot — диалоги, скрипты и продажи без напряженияВ течение месяца вас ждут задания и практики, где мы будем сочетать инструменты между собой. В одном задании может быть задействовано сразу несколько ботов, чтобы вы видели, как они работают в связке и усиливают друг друга. Будет меньше хаоса и больше системы,меньше теории и больше применения в реальных задачах. Оставайтесь с нами, включайтесь в процесс, впереди много полезного и интересного

Задание №1. «Точка опоры»

Почему важно: После праздников легко потерять фокус. Прежде чем писать контент и что-то продавать, важно заново зафиксировать:кто ты, в чём твоя сила и за что тебя выбирают.

Боты в связке

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

@Copywriter_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Smyslovik

Отправь боту текст (можно сумбурно, как поток мыслей):

> «Я занимаюсь [опиши, чем ты занимаешься], работаю с [какие клиенты], чаще всего ко мне приходят с [какие запросы/проблемы]. Я помогаю через [как именно ты помогаешь].»Затем задай запрос:«Проанализируй этот текст. В чём моя главная ценность для клиента в одном предложении? Какой ключевой смысл моей работы?»

Шаг 2. Запрос в Copywriter

Скопируй ответ из Smyslovik и отправь:

> «Усиль и перепиши эту формулировку так, чтобы её можно было использовать в блоге или в описании профиля. Сделай 2–3 варианта: спокойный, уверенный, живой.»

Результат: — чёткая формулировка

• готовые тексты, которые будут использоваться дальше весь месяц

Задание №2. «А что у клиента в голове?»

Почему важно: Клиенты редко говорят напрямую, почему не покупают. Они говорят фразами — а за ними стоят страхи, сомнения и прошлый опыт.

Боты в связке

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

@MOP_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Smyslovik

Вспомни самую частую фразу клиента и отправь:

> «Мой клиент часто говорит: “[вставь фразу клиента]”. Какие скрытые смыслы, страхи или реальные причины могут стоять за этой фразой?»

Шаг 2. Запрос в MOP

Скопируй один из смыслов и отправь:

> «Клиент думает/боится: “[вставь один из смыслов]”. Как это обычно проявляется в диалоге с клиентом? Какие фразы он может говорить?»

Результат: — понимание реальных болей ЦА

• ясность, на что отвечать в контенте и переписке

Задание №3. «Контент, который цепляет»

Почему важно: Когда ты понимаешь боль и смысл — контент перестаёт быть случайным. Он начинает попадать.

Боты в связке

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

@Storyteller_by_anarbachoo_bot

@Copywriter_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Smyslovik

> «На основе этой боли клиента: “[вставь боль]”сформулируй главный смысл поста, который поможет клиенту почувствовать: “меня понимают”.»

Шаг 2. Запрос в Storyteller

«На основе этого смысла придумай историю для поста или сторис:

• через личный опыт

• или через обобщённый опыт клиента.»

Шаг 3. Запрос в Copywriter

> «Отредактируй эту историю, чтобы она была живой, понятной и читалась легко. Без инфо-шума и лишних слов.»

Результат: — готовый пост или сторис

• понимание, как рождать контент из смыслов

Задание №4. «Из контента — в диалог»

Почему важно: Контент создаёт контакт. Диалог — создаёт доверие. Важно уметь продолжать общение спокойно, без неловкости.

Боты в связке

@MOP_by_anarbachoo_bot

@Copywriter_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в MOP

> «Подписчик отреагировал на мой пост так: “[вставь реакцию / комментарий / сообщение]”. Напиши 3 варианта ответа, чтобы продолжить диалог без давления.»

Шаг 2. Запрос в Copywriter

> «Адаптируй эти ответы под мой стиль: спокойный, живой, без продажного тона.»

Результат: — готовые ответы в директ

• уверенность в переписке

Задание №5. «Мягкое предложение»

Почему важно: Продажа — это логичное продолжение смысла и диалога. Если всё выстроено правильно, предложение звучит естественно.

Боты в связке

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

@MOP_by_anarbachoo_bot

@Copywriter_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Smyslovik

> «Исходя из этой боли клиента: “[вставь боль]”и моего продукта: “[кратко о продукте]”,какой смысл стоит заложить в предложение, чтобы оно звучало экологично?»

Шаг 2. Запрос в MOP

> «Сформулируй мягкое предложение продукта, которое логично продолжает диалог и не звучит как продажа.»

Шаг 3. Запрос в Copywriter

> «Перепиши это предложение в более живом и человеческом стиле.»

Результат: — 2–3 варианта мягкого предложения

• уверенность, что ты не давишь, а предлагаешь

Итоги января

Итоги января в клубе Январь у нас был не про спешку и не про «давай быстрее в продажи». Он был про опору и ясность

За этот месяц вы:

• разобрались, в чём суть вашей работы

• посмотрели на клиента глубже: страхи, сомнения, реальные мысли

• научились делать контент не «для галочки», а со смыслом

• поняли, как переводить контент в диалог

• и как спокойно предлагать свои услуги без давления

Без магии и громких обещаний —зато с пониманием, что говорить, кому и зачем.

Вы поработали сразу с несколькими ботами в связке и увидели, как это:

• снимает хаос

• экономит время

• и делает работу системнее Если что-то не успели или сделали не всё — это ок

К заданиям января можно возвращаться под новые задачи и продукты. Дальше — больше

8 Февраль — от контента к продаже

Цели февраля

Привет, февраль! В январе мы заложили опору

Разобрались со смыслами, логикой, контентом и инструментами. Февраль — это не про «начать заново», а про усилить то, что уже есть и уже работает

В этом месяце мы будем собирать систему шаг за шагом:от фокуса → к контенту → к диалогу → к предложению. Без резких движений, без лишнего шума и без постоянного ощущения, что «надо всё и сразу»

Февраль — про фокус

Про то, чтобы выбрать одно направление и последовательно усиливать его:когда весь контент, Reels, истории и диалоги говорят об одном и том же,результат начинает накапливаться, а не обнуляться каждую неделю. В феврале вас ждут задания, где боты будут работать в связке

Мы вновь будем сочетать инструменты между собой, чтобы вы видели не отдельные функции,а целый путь клиента — от первого касания до спокойного, осознанного решения.

Мотивация февраля — не скорость, а устойчивость. Когда есть ясный вектор, каждый пост, каждое видео и каждый диалогначинают работать на одну цель — и это даёт ощущение уверенности и опоры

Совсем скоро вы получите первое задание февраля —оно поможет задать фокус и направление всему месяцу

Не переключайтесь

Задание №1. «Фокус и усиление»

Почему важно: В январе появилась ясность, но без фокуса она быстро превращается в распыление. Сейчас выберем одно направление, которое будем усиливать весь месяц, чтобы контент, диалоги и продажи начали накапливаться.

Боты в связке

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

@prezentation_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Smyslovik

> «Исходя из моего продукта, аудитории и текущего этапа, помоги определить одно главное направление, которое стоит усиливать в этом месяце. Что даст наибольший эффект, если я буду говорить об этом системно?»

Шаг 2. Запрос в Presentation

> «На основе этого направления собери простую логику месяца:как он раскрывается в контенте, переходит в интерес и приводит к предложению продукта.»

Результат

- выбрано одно направление
- стало понятно, о чём весь контент месяца
- исчезло ощущение расфокуса
- заложена логика для всех следующих заданий

Задание №2. «Контент как путь»

Почему важно: Когда направление выбрано, важно не просто писать посты на эту тему, а выстроить последовательность, в которой каждый кусок контента делает свою работу: знакомит, объясняет, усиливает доверие и подводит к продукту. Это задание помогает превратить контент из хаотичных публикаций в понятный путь для клиента.

Боты в связке

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

@prezentation_by_anarbachoo_bot

@Copywriter_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Smyslovik

> «Я выбрал(а) направление месяца. Какие ключевые смыслы мне важно раскрыть в контенте, чтобы человек логично пришёл к интересу и готовности купить?»

Шаг 2. Запрос в Presentation

> «Собери из этих смыслов логичную последовательность контента:с чего начинать, что усиливает доверие и что подводит к продукту.»

Шаг 3. Запрос в Copywriter

> «Переформулируй эту структуру в живые и понятные идеи для постов, без сухих формулировок.»

Результат

• появляется понятная логика контента на месяц

• каждый пост начинает выполнять свою роль

• не тратится время на “придумывания тем”

• контент начинает работать на продукт

Задание №3. «Reels как продолжение смысла»

Почему важно: Когда у тебя уже есть направление и логика контента, важно, чтобы короткие форматы не выбивались из общей линии. Reels должны не просто привлекать внимание, а усиливать тот же смысл, что и посты, и постепенно формировать доверие к тебе и продукту.

Боты в связке

@Reels_by_anarbachoo_bot

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Smyslovik

> «Исходя из моего выбранного направления месяца и общей логики контента, помоги определить главный смысл, который должны транслировать мои Reels. Что человек должен считать, почувствовать или понять после просмотра, чтобы доверие ко мне усилилось?»

Шаг 2. Запрос в Reels

> «На основе этого смысла придумай 3 сценария Reels. Важно, чтобы они были простыми, понятными и логично продолжали мой основной контент, усиливая доверие ко мне и моему продукту.»

Результат

• Reels перестают быть отдельным форматом

• короткий контент усиливает основной смысл месяца

• появляется понимание, зачем снимать каждое видео

• Reels начинают работать на доверие и интерес, а не только на охваты

Задание №4. «История, которая усиливает доверие»

Почему важно: Когда смыслы уже заданы и контент выстроен логически, следующая задача — углубить доверие. Истории помогают показать не только что ты делаешь, но и почему тебе можно верить: через опыт, путь, ошибки, наблюдения и реальные ситуации, в которых клиент узнаёт себя.

Боты в связке

@Storyteller_by_anarbachoo_bot

@Copywriter_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Storyteller

> «На основе моего фокуса месяца и продукта помоги придумать историю для поста или сторис. Это может быть моя личная история или обобщённая история клиента. Важно, чтобы через неё считывались мой опыт, понимание боли клиента и ценность того, что я делаю.»

Шаг 2. Запрос в Copywriter

> «Отредактируй эту историю так, чтобы она читалась легко и живо. Убери лишнее, усили эмоции и сделай текст понятным и близким, без пафоса и инфо-шума.»

Результат

• готовая история для поста или сторис

• усиление доверия и личного бренда

• аудитория начинает лучше понимать твой путь и ценности

• контент становится более тёплым и запоминающимся

Задание №5. «Из интереса — в живой диалог»

Почему важно: Контент создаёт внимание и интерес, но продажи происходят в диалоге. В этом задании мы попробуем превратить интерес в разговор, а разговор в возможность.

Боты в связке

@MOP_by_anarbachoo_bot

@Copywriter_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в MOP

Вспомни реальную ситуацию: комментарий под постом, реакцию на сторис, ответ в директ. Отправь боту:

> «Подписчик отреагировал на мой контент так: “[вставь комментарий / сообщение / реакцию]”. Помоги продолжить диалог так, чтобы это было экологично, без давления и без ощущения продажи. Предложи 3 варианта ответа, которые поддерживают разговор и мягко усиливают интерес к моей теме.»

Шаг 2. Запрос в Copywriter

Скопируй ответы и отправь:

> «Адаптируй эти ответы под мой стиль общения. Мне важно, чтобы они звучали естественно, спокойно и по-человечески, без ощущения скрипта или давления.»

Результат

• готовые варианты ответов для реальных диалогов

• меньше неловкости и пауз в переписке

• появляется навык продолжать разговор осознанно

• интерес подписчика начинает превращаться в доверие и движение к продукту

Задание №6. «Сомнения до того, как их озвучили»

Почему важно: Часто клиент не покупает не потому, что ему не нужно, а потому что внутри есть сомнения. И если эти сомнения не проговорены и не сняты, человек просто «зависает». В этом задании мы учимся видеть скрытые барьеры заранее и мягко работать с ними ещё до момента продажи.

Боты в связке

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

@MOP_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Smyslovik

> «Исходя из моего продукта и аудитории, какие 2–3 ключевых сомнения или внутренние барьеры могут мешать человеку принять решение? Опиши не поверхностные возражения, а реальные страхи или мысли, которые человек может не озвучивать вслух.»

Шаг 2. Запрос в MOP

Скопируй один из выявленных барьеров и отправь:

> «Если клиент внутри думает так: “[вставь сомнение]”,как мне мягко и спокойно работать с этим в диалоге? Предложи 2–3 варианта ответа, которые не давят, а проясняют и поддерживают.»

Результат

• понимание глубинных барьеров своей аудитории

• готовые формулировки для работы с сомнениями

• меньше зависших диалогов

• больше осознанных и готовых клиентов

Задание №7. «Предложение без ощущения продажи»

Почему важно: Продажа не должна ощущаться как резкий поворот. Если до этого всё выстроено правильно, предложение звучит естественно, как следующий шаг в разговоре, а не как давление. В этом задании мы собираем формулировку, которая продолжает диалог, а не обрывает его.

Боты в связке

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

@MOP_by_anarbachoo_bot

@Copywriter_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Smyslovik

> «Исходя из моего фокуса месяца, болей аудитории и продукта, какой главный смысл должен лежать в предложении? На чём важно сделать акцент, чтобы оно звучало логично и уместно, а не как внезапная продажа?»

Шаг 2. Запрос в MOP

> «Сформулируй 2–3 варианта мягкого предложения моего продукта в диалоге. Важно, чтобы они продолжали разговор, не давили и выглядели как естественный следующий шаг.»

Шаг 3. Запрос в Copywriter

> «Отредактируй эти формулировки так, чтобы они звучали живо, спокойно и по-человечески. Убери излишнюю “продажность” и сделай их естественными.»

Результат

• 2–3 варианта мягкого предложения продукта

• уверенность в моменте перехода к продаже

• отсутствие неловкости в диалоге

• предложение звучит логично и уместно, а не навязчиво

Задание №8. «Сборка системы: от смысла к продаже»

Почему важно: В течение месяца ты работал с фокусом, смыслами, контентом, Reels, диалогами и предложением. Но если не собрать всё это в единую картину, система снова может распасться на отдельные действия. В этом задании мы соединяем всё в понятную и устойчивую модель: что ты говоришь → зачем → и как это приводит к продаже.

Боты в связке

@prezentation_by_anarbachoo_bot

@Smyslovik_by_anarbachoo_bot

@MOP_by_anarbachoo_bot

Шаг 1. Запрос в Presentation

> «Помоги собрать мою систему февраля в одну понятную схему. У меня есть: выбранный фокус, логика контента, сценарии Reels, формат диалога и мягкое предложение продукта. Покажи, как это соединяется в последовательный путь: контент → интерес → диалог → снятие сомнений → предложение. Мне важно увидеть это как целостную модель, а не набор действий.»

Шаг 2. Запрос в Smyslovik

> «Проанализируй эту собранную модель и скажи, где могут быть слабые места по смыслам. Что стоит усилить, чтобы система была логичной, последовательной и вызывала больше доверия?»

Шаг 3. Запрос в MOP

> «Если человек проходит по этой модели — от контента до диалога — какие 1–2 ключевых момента в общении особенно важно не упустить? На что мне обратить внимание, чтобы переход к предложению был естественным и спокойным?»

Результат

• собрана целостная система февраля

• понятно, как каждый элемент усиливает следующий
• выявлены слабые места и точки усиления
• появляется ощущение устойчивости и контроля над процессом

Итоги февраля

Февраль в клубе — подводим итоги. Этот месяц был про фокус и системность

Мы выбрали одно направление и перестали распыляться, и это сразу изменило ощущение от работы. Вы выстроили контент как путь, а не набор постов

Связали смыслы, Reels, истории и диалоги в единую логику. Короткие форматы перестали быть случайными, истории усилили доверие, а разговоры стали спокойнее и увереннее. Вы научились видеть сомнения аудитории заранее

И формулировать предложение так, чтобы оно звучало естественно, а не как внезапная продажа

В финале вы собрали систему целиком:контент → интерес → диалог → снятие сомнений → предложение. Главный итог февраля — ощущение устойчивости. Больше ясности. Больше контроля над процессом. Меньше хаоса и лишних движений. Спасибо за включённость и глубину

Источники и проверка полноты

Исходные файлы

[SWBAND.CO] AI - библиотека.pdf

[SWBAND.CO] AI - библиотека (2).pdf

В каждом исходнике пять страниц. Основные материалы находятся на третьей странице; остальные страницы содержат рекламное оформление. Повторяющиеся текстовые слои, общий фрагмент двух файлов, навигация Telegram, реакции, счётчики просмотров и комментариев исключены. Поздравление с Новым годом без заданий и инструкций опущено.

Состав справочника

1 AI копирайтер — 8 заданий.

2 AI сторителлер — 8 заданий.

3 AI сценарист Reels — 8 заданий.

4 AI сценарист презентаций — 8 заданий.

5 AI смысловик — 9 заданий.

6 ИИ продаван — 9 заданий.

7 Январь — совместная работа агентов — 5 заданий.

8 Февраль — от контента к продаже — 8 заданий.

Дополнительно сохранены вводные материалы, планы, итоги, правила доступа, советы по голосовому вводу, анонс упражнения «Переводчик с экспертного на человеческий» и ссылка на лекцию. Нумерация заданий оставлена внутри разделов.

Особенности исходников

Вводный пробный запрос к копирайтеру заканчивается словами «Сделай пост про то, что раньше я пис». В сообщении о продлении доступа обрывается сноска «новый агент появится у вас 1.». Эти фрагменты оставлены без выдуманного продолжения. В начале файла ссылка на копирайтера заменена авторской пометкой; адрес бота восстановлен по январскому списку в том же наборе материалов.

В плане смысловика указаны девять заданий и восемь текстов в результате месяца. Это расхождение исходника сохранено. В анонсе презентаций упоминается «Переводчик с экспертного на человеческий», а отдельное задание №5 называется «История, которая продаёт»: сохранены оба материала.

Ссылки из PDF

Участие в клубе: https://anarbaeva.pro/ai

Лекция «Дело не в алгоритмах»: https://thenata.pro/algorithm?utm_source=tg&utm_medium=study

Ссылки рекламных обложек исключены вместе с обложками. Доступность ботов и внешних страниц не проверялась.