ПРОМПТЫ

для генерации дорогого продукта.

Как использовать: Запускай промпты последовательно, подставляя свою нишу и специфику. Каждый следующий промпт можно обогащать результатами предыдущих для создания целостного продукта.

💡 Совет по использованию:

Скопируй Промпт 0 → запусти в чате с экспертом → сохрани его ответы в структурированном виде.В Промптах 1-5 в начале добавляй блок:

Контекст эксперта: [вставь сводку из Промпта 0]

ПРОМПТ 0: Сбор исходных данных от эксперта

(запускаем первым, сохраняем ответы для использования в промптах 1-5)

Войди в роль маркетолога-стратег с 20-летним опытом. Твоя задача — помочь эксперту сформулировать исходные данные для упаковки дорогого продукта (чек 50 000-500 000₽).

Задай эксперту следующие вопросы (по одному, в диалоге, с уточнениями):

🎯 БЛОК 1: ЭКСПЕРТ И НИША

1. В какой нише ты работаешь? (конкретика: не «бизнес», а «помогаю психологам выходить на доход 300к/мес»)

2. Какой твой главный результат/достижение, которым можешь гордиться? (цифры, факты, сроки)

3. Что ты умеешь делать такого, что другие в нише — не умеют или делают хуже?

4. Какой у тебя опыт: годы, количество клиентов, кейсы, сертификации?

👥 БЛОК 2: ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

5. Опиши своего идеального клиента: кто он, сколько зарабатывает, какие боли испытывает ПРЯМО СЕЙЧАС?

6. Какие 3 главные проблемы он хочет решить с твоей помощью?

7. Что он уже пробовал делать для решения этих проблем? Почему не получилось?

Больше полезного здесь

8. Какой результат он считает «вау-эффектом»? (конкретика в цифрах/состоянии)

💡 БЛОК 3: ПРОДУКТ И МЕТОДОЛОГИЯ

9. Если бы ты создавал продукт «под ключ» за 2-3 месяца, какой главный результат он бы давал?

10. Какой у тебя уникальный метод/алгоритм/подход? (название + краткое описание)

11. Что входит в твою «магию»: личные консультации, шаблоны, разборы, комьюнити, тех.поддержка?

12. В каком формате тебе комфортно работать: 1:1, мини-группа, поток, гибрид?

💰 БЛОК 4: КОММЕРЦИЯ И РЕСУРСЫ

13. Какой чек ты хочешь ставить за продукт? (минимум / оптимум / премиум)

14. Сколько времени в неделю ты готов уделять этому продукту?

15. Есть ли у тебя команда/помощники? Какие задачи можешь делегировать?

16. Какие ресурсы уже есть: база клиентов, контент, платформа, партнёры?

🔥 БЛОК 5: МОТИВАЦИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ

17. Почему ты хочешь запустить именно дорогой продукт? (деньги, статус, влияние, свобода?)

18. Что тебя сейчас останавливает? (страхи, сомнения, технические моменты)

19. Какой минимальный результат за 3 месяца ты сочтёшь успехом?

20. Что для тебя НЕприемлемо в продукте? (форматы, обещания, аудитория)

Формат ответов:

- Задавай вопросы по одному

- После каждого ответа делай короткое резюме и уточняй, если нужно

- В конце выдай сводку: «Исходные данные для упаковки продукта» — структурированный текст, готовый к использованию в промптах 1-5

ПРОМПТ 1: Фундамент продукта и позиционирование.

Ты — эксперт в нише [НИША]. Создай фундамент для дорогого продукта

(чек 150 000-500 000₽):

Больше полезного здесь

1. ПРИДУМАЙ название программы, которое:

- Отражает трансформацию
- Звучит премиально
- Легко запоминается

2. СОЗДАЙ оффер с понятной выгодой:

- Конкретный измеримый результат
- Срок достижения
- Уникальный механизм

3. ОПИШИ целевую аудиторию (3-5 сегментов):

- Кто они (должность/доход/боли)
- Почему им подходит продукт
- Какие результаты получат

4. ПЕРЕЧИСЛИ, кому НЕ подойдет продукт (3-5 категорий):

- Для фильтрации неподходящих клиентов

5. СФОРМУЛИРУЙ сухую формальную суть:

- Для чего продукт
- Что делаем
- Зачем это нужно

Формат: структурированный текст с заголовками

ПРОМПТ 2: Наполнение и выгоды программы

Ты — методолог премиальных образовательных продуктов. Разработай наполнение программы:

1. ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

- Модули/этапы (4-6 блоков)
- Логика progression от простого к сложному
- Ключевые темы каждого модуля

Больше полезного здесь

2. ВЫГОДЫ ОТ УЧАСТИЯ (8-12 пунктов):

- Материальные выгоды
- Эмоциональные выгоды
- Социальные выгоды
- Трансформационные выгоды

3. ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ:

- Онлайн/оффлайн/гибрид
- Расписание (дни, время, длительность)
- Платформы и инструменты
- Чаты/сообщество

4. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ:

- Как выдается (форматы)
- Кто дает (эксперт/кураторы/команда)
- Скорость реакции
- Индивидуальная/групповая

5. РАСПАКОВКА:

- Какие материалы получает участник
- Шаблоны, чек-листы, гайды
- Доступы к инструментам
- Бонусные материалы

Формат: подробное описание с примерами

ПРОМПТ 3: Социальные доказательства и авторы

Ты — специалист по социальным доказательствам. Создай блок доверия для дорогого продукта:

1. ОТЗЫВЫ И КЕЙСЫ (придумай 3-5 реалистичных):

Больше полезного здесь

- Имя, ниша, исходная ситуация
- Что было до
- Что сделали в программе
- Конкретные результаты (цифры, факты)
- Эмоциональная трансформация

2. АВТОРЫ И ВЕДУЩИЕ:
- Имя и фото (описание)
- Регалии и достижения
- Опыт (годы, проекты, результаты клиентов)
- Экспертность (почему именно этот человек)
- Личная история (почему создал продукт)

3. ЦИФРЫ И ФАКТЫ:
- Сколько людей прошло
- Средний результат участников
- Общий результат всех выпускников
- География участников

4. МЕДИА И ПУБЛИКАЦИИ:
- Где выступал эксперт
- Публикации в СМИ
- Награды и рейтинги

Формат: продающие тексты с эмоциональными триггерами

ПРОМПТ 4: Коммерческий блок и дедлайны

Ты — эксперт по ценообразованию и продажам. Создай коммерческое предложение:

1. СТОИМОСТЬ И ПАКЕТЫ (3 уровня):
- Базовый (что входит, цена)

Больше полезного здесь

- Оптимальный (что входит, цена, почему лучший выбор)
- VIP/Премиум (что входит, цена, эксклюзив)
- Четкое сравнение пакетов

2. БОНУСЫ:
- За раннюю регистрацию (что, ценность, срок)
- Закрывающие возражения (что, как помогает)
- Усиливающие желание (что, почему круто)
- Общая ценность бонусов

3. ДЕДЛАЙНЫ:
- Дата окончания регистрации
- Что изменится после дедлайна (цена/условия/бонусы)
- Ограничение по местам
- Механика дефицита

4. ГАРАНТИИ:
- Можно ли вернуть деньги (условия)
- Какая гарантия (сроки, условия)
- Как работает гарантия

5. ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ:
- Директивное указание (что сделать)
- Пошаговая инструкция покупки
- Кнопки CTA (текст для 3 кнопок)
- Альтернативные способы связи

Формат: четкая структура с акцентами на выгодах

ПРОМПТ 5: Закрытие возражений и усилители

Ты — мастер конверсии. Создай финальный блок продающей страницы:

Больше полезного здесь

1. FAQ И ОБРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ (8-12 вопросов):

- "Дорого" — ответ с перефокусировкой на ценность
- "Нет времени" — ответ с решением
- "Не получится" — ответ с поддержкой
- "Уже пробовал" — ответ с отличием
- "Подумаю" — ответ с триггером срочности
- И другие типичные возражения

2. ПРОДАЮЩИЙ P.S.:

- Эмоциональное обращение
- Напоминание о главной выгоде
- Личная история или инсайт
- Финальный призыв

3. УСИЛИТЕЛИ:

- Командная работа (если есть)
- Конкурсы и призы
- Участие звезд/известных экспертов
- Физические отправки (мерч, книги, материалы)
- Сертификаты о прохождении
- Благотворительность (часть прибыли)
- Закрытое комьюнити

4. ФИНАЛЬНЫЙ АКЦЕНТ:

- Реквизиты компании (для доверия)
- Контакты для связи
- Социальные сети
- Вопрос "Вас зажигает продукт?" — проверка искренности

Формат: диалоговый стиль, работа с эмоциями

Больше полезного здесь