



10 промптов для маркетолога, которые экономят рабочий день

Готовые шаблоны с примерами: скопировали,
подставили свои данные, получили черновик

Бесплатный гайд для маркетологов, предпринимателей и менеджеров
Калининград · termosbespalova.ru · 2026

Как читать шаблоны

В гайде десять промптов на задачи, которые маркетолог и владелец бизнеса решают каждую неделю: разобрать аудиторию, ответить на жалобу, написать письмо, проверить текст, найти гипотезы в цифрах. Каждый шаблон можно скопировать в ChatGPT, Claude, Gemini, YandexGPT, GigaChat или другую чат-модель. Всё, что в {фигурных скобках}, вы заменяете своими данными.

У каждого промпта одна и та же структура: когда его применять, сам текст, пример того, как может выглядеть ответ, и совет, как этот ответ довести до рабочего состояния. Примеры ответов это иллюстрации формата, а не замеры: ваша модель ответит иначе. Смотрите на структуру и уровень конкретики.

Как выглядит разница

Плохо «Напиши пост про нашу услугу».

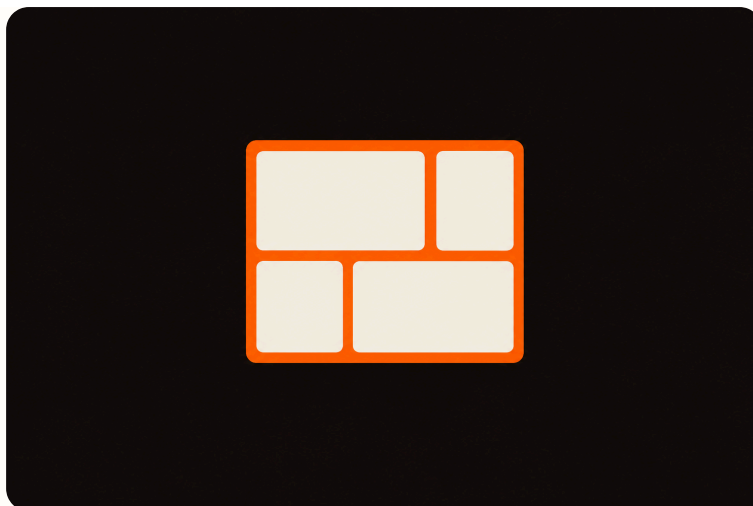
Хорошо «Ты редактор блога для владельцев кафе. Напиши пост до 900 знаков о том, как аудит меня снижает списания. Факты: {...}. Тон спокойный, без восклицаний».

Во втором случае модели не нужно угадывать ни читателя, ни тон, ни границы. Это и есть смысл формулы ниже.

Формула из четырёх элементов

Любой рабочий запрос держится на четырёх вещах. Если в промпте нет хотя бы одной, модель построит её сама, и обычно в самую усреднённую сторону.

Элемент	Вопрос, на который он отвечает	Пример
Кто	В какой роли работает модель	Ты редактор B2B-блога
Для кого	Кто прочитает результат и что он знает	Владельцы магазинов, без опыта в рекламе
Что сделать	Задача и исходные данные, с границами	Сократи текст на треть, факты не менять
В каком виде	Формат, длина, тон	Три варианта, до 400 знаков, без канцелярита



Четыре элемента складываются в один запрос. Пропустите один, и модель додумает его сама.

Про доступ к зарубежным сервисам из России: проверьте условия использования сервиса и действующее законодательство. Инструкций по обходу ограничений в этом гайде нет; все шаблоны работают и в сервисах, доступных в России.

Что подставлять в скобки

Лучше всего работают настоящие материалы: выдержки из переписки, отзывы, расшифровки звонков, выгрузки из рекламных кабинетов, ваши прайсы. Чем конкретнее вставка, тем меньше общих слов в ответе. Если данных нет, так и напишите в запросе: «данных нет, задай мне уточняющие вопросы, прежде чем отвечать». Модель часто задаёт именно те вопросы, которые вы сами не успели себе задать.

Не вставляйте в чужие сервисы пароли, платёжные данные и персональные данные клиентов. Если материал содержит чувствительные сведения, замените имена и телефоны обозначениями вроде «клиент А».

ТРИ ПРИВЫЧКИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ ВЕЗДЕ

Давайте реальные данные вместо общих слов. Просите один результат за раз. Если ответ не подошёл, не переписывайте промпт с нуля, а напишите, что именно не так: «второй абзац слишком общий, добавь пример из розницы».

ГЛУБЖЕ ОБ ЭТОМ

Четыре элемента закрывают большинство задач. Если вы хотите понять, почему один и тот же запрос то работает, то нет, и как добавить к формуле контекст, примеры и ограничения, это разобрано в платном гайде «Промпты, которые работают»: там формула из семи элементов, разбор «плохо / хорошо» и цепочки промптов.

termosbespalova.ru/gayd/prompty

ПРОМПТ 1

Портрет клиента и его возражения

Когда применять: запускаете рекламу или пишете оффер, а под рукой только заметки менеджеров и пара отзывов.

ПРОМПТ

Ты маркетолог-аналитик. Ниже заметки менеджеров по продажам и отзывы клиентов нашей компании ({ниша и продукт}).

Задача: собери портрет основного клиента. Опирайся только на текст ниже, ничего не додумывай.

Выдай:

1. Кто этот человек и в какой ситуации к нам приходит (3–4 предложения).
2. Пять главных возражений, у каждого дословная цитата из материалов.
3. Что он хочет получить, своими словами.
4. Чего в материалах не хватает, чтобы портрет был точнее.

Материалы:

{вставьте заметки и отзывы}

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

Клиент чаще всего владелец небольшого магазина или салона, который уже пробовал рекламу и остался недоволен. Возражение № 1: «Мне уже обещали заявки, а получилось пусто» (из заметки менеджера от 12.03). Возражение № 2: «Боюсь, что вы тоже на месяц исчезнете». Не хватает: сколько клиентов пришло по рекомендации и сколько с рекламы.

Как доработать. Пункт 4 самый ценный: он показывает, какие вопросы стоит задать клиентам. Соберите ответы и запустите промпт ещё раз с новыми материалами. Так портрет из догадок превращается в опору для оффера, объявлений и скриптов продаж. Если материалов мало, лучше честный пункт 4, чем красивый, но выдуманный портрет.

ПРОМПТ 2

Итоги встречи: решения, задачи, вопросы

Когда применять: есть запись или расшифровка созвона, а поручения по ней никто не разослал.

ПРОМПТ

Ты руководитель проектов. Ниже расшифровка встречи {тема встречи}, участники: {имена и роли}.

Сделай протокол в таком виде:

- Решения: что решили, по одной строке.
- Задачи: «кто / что / срок». Если срок или ответственный не назван, поставь «не назначен».
- Открытые вопросы: что осталось без ответа.
- Расхождения: где участники поняли договорённость по-разному.

Не добавляй то, чего нет в расшифровке. Объём до одной страницы.

Расшифровка:

{текст}

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

Решения: тестовый бюджет на рекламу 30 000 ₽, запуск после согласования макетов.

Задачи: Ирина / отправить макеты / не назначен. Олег / проверить счётчик / до пятницы.

Расхождения: Олег считает срок запуска понедельником, Ирина после утверждения бюджета.

Как доработать. Добавьте «в конце напиши короткое сообщение участникам с их задачами». Проверьте протокол по расшифровке хотя бы по срокам и именам: числа модель путает чаще всего. Хороший протокол короткий: его читают за минуту и сразу отправляют, пока договорённости свежие.

ПРОМПТ 3

Контент-план из болей клиента

Когда применять: нужно наполнить блог или канал на месяц и не хочется писать «про всё подряд».

ПРОМПТ

Ты редактор блога для {аудитория}. Наш продукт: {продукт}. Главные боли клиентов: {3–5 болей}.

Составь план на {N} публикаций для {площадка}. Для каждой:

- рабочий заголовок;
- боль, которую закрывает;
- главный тезис в одном предложении;
- формат (разбор, чек-лист, кейс, ответ на вопрос);
- какой личный опыт или данные компании нужны для текста.

Не предлагай общих тем вроде «5 трендов года». Каждая тема должна опираться на конкретную боль из списка. Выдай таблицей.

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

Тема 1. «Почему заявки с рекламы есть, а продаж нет». Боль: платят за клики, не за деньги. Тезис: до рекламы проверьте, что происходит с заявкой в первый час. Формат: чек-лист. Нужны: ваши сроки ответа менеджеров.

Как доработать. Последний пункт таблицы (что нужно от вас) сразу превращается в задание сотрудникам. Темы, для которых у вас нет своего опыта, вычёркивайте. Ещё полезно попросить второй проход: «переставь темы так, чтобы каждая следующая опиралась на предыдущую», тогда план читается как курс, а не как список.

ПРОМПТ 4

Ответ на негативный отзыв

Когда применять: пришла резкая жалоба, и хочется ответить эмоционально.

ПРОМПТ

Ты руководитель клиентского сервиса. Клиент оставил отзыв:
«{текст отзыва}»

Что известно по факту: {что произошло на самом деле, без приукрашивания}.

Что мы готовы предложить: {возврат, повторная услуга, звонок руководителя}.

Напиши публичный ответ от имени компании: до 600 знаков, спокойный тон, обращение на «вы». Порядок: признать проблему, объяснить, что произошло, предложить решение, оставить канал связи. Без оправданий, без слов «к сожалению, вы неправильно поняли». Дай два варианта: официальный и чуть теплее.

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

Вариант 2. Анна, спасибо, что написали. Мы задержали доставку на два дня и не предупредили вас: это наша ошибка. Вернём стоимость доставки и отправим заказ сегодня. Если удобно, напишите на {контакт}: разберёмся, как не допустить повторения.

Как доработать. Ответ публичный, читать его будут будущие клиенты. Уберите всё, что звучит как шаблон, и не обещайте того, что не сможете выполнить. Если жалоба содержит юридические требования или угрозы, публичный ответ лучше согласовать с руководителем и юристом, а не отправлять сразу из черновика.

ПРОМПТ 5

Описание услуги строго по фактам

Когда применять: нужен текст для карточки или страницы, и важно, чтобы в нём не появилось выдуманных преимуществ.

ПРОМПТ

Ты копирайтер. Напиши описание услуги «{название}» для {аудитория} на странице сайта.

Используй только эти факты, других не добавляй:

{список фактов: что входит, сроки, для кого, чем отличаемся}

Структура: заголовок, вводный абзац (что получит клиент), 4 пункта «что входит», абзац «для кого подходит», одна фраза-призыв. Тон: спокойный, без превосходных степеней. Если для какого-то раздела фактов не хватило, напиши в скобках «нужен факт: ...» вместо выдумки.

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

Аудит рекламных кабинетов за 5 дней. Мы проверим настройки, бюджеты и отчёты и покажем, где реклама теряет деньги. Что входит: разбор структуры кампаний; проверка целей и счётчика; список правок по приоритету; созвон на 40 минут. Для кого: компании, которые тратят на рекламу от {нужен факт: минимальный бюджет}.

Как доработать. Отметки «нужен факт» это ваша страховка от выдумок. Заполните их и попросите собрать текст заново.

ГЛУБЖЕ ОБ ЭТОМ

Запрос «используй только эти факты» снижает риск выдуманных цифр, но не убирает его. Как проверять ответ модели, где она ошибается чаще всего и как построить протокол проверки перед публикацией, разобрано в главе про галлюцинации платного гайда «Промпты, которые работают». termosbespalova.ru/gayd/promty

ПРОМПТ 6

Редактор: убрать воду и штампы

Когда применять: черновик готов, но читается как реклама из 2015 года.

ПРОМПТ

Ты строгий редактор. Ниже текст для {площадка}, читатель: {аудитория}.

Сделай три шага:

1. Найди штампы, воду и пустые обороты, перечисли списком с цитатами.
2. Перепиши текст: короче на {30}%, факты и цифры не менять, тон {спокойный / деловой}.
3. Отдельно отметь места, где нужен пример или цифра, но их нет.

Текст:

{вставьте текст}

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

Штампы: «в современном мире», «широкий спектр услуг», «индивидуальный подход» (три раза).

Нужен пример: в абзаце 3 сказано «клиенты довольны», но нет ни отзыва, ни срока.

Как доработать. Составьте свой список запрещённых слов и подставляйте его в шаг 1. Через месяц он станет вашим стилистическим словарём. Ещё один рабочий приём: вставьте два-три своих лучших прошлых текста и попросите «сохранить такой же тон». Модель ориентируется на образец надёжнее, чем на слова «пиши живо».

ПРОМПТ 7

Первое сообщение клиенту в трёх вариантах

Когда применять: нужно написать холодное письмо или сообщение и не хочется отправлять шаблон.

ПРОМПТ

Ты менеджер по продажам в {сфера}. Пишу человеку: {должность} в компании {тип компании}. Повод для контакта: {что я знаю о нём или его компании}. Что могу предложить: {одна конкретная польза}.

Напиши три варианта первого сообщения для {мессенджер / почта}, до 500 знаков каждое:

1. с вопросом,
2. с наблюдением о его компании,
3. с коротким полезным советом.

Без «уважаемый», без «мы лидеры рынка», один призыв в конце: {например, ответить одним словом}.

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

Вариант 2. Иван, посмотрел ваш каталог: у половины позиций нет фото в интерьере. Обычно это снижает долю заказов из поиска. Могу за 15 минут показать, что поправить в первую очередь. Интересно?

Как доработать. «Что я знаю о нём» должно быть реальным: без этого вариант 2 получится общим. Отправляйте один вариант, замеряйте ответы, потом меняйте. Так вы получите собственную статистику: какой заход работает на вашей аудитории, а не на среднем читателе из чужих советов.

ПРОМПТ 8

Подготовка к сложной встрече

Когда применять: перед переговорами, презентацией клиенту или разговором с подрядчиком.

ПРОМПТ

Ты опытный переговорщик. Завтра встреча: {с кем, о чём}. Моя цель: {чего хочу добиться}. Что я знаю о собеседнике: {факты}. Мои ограничения: {бюджет, сроки, что не отдам}.

Подготовь:

1. Пять вопросов, которые стоит задать в начале, чтобы понять его цели.
2. Три вероятных возражения и по одному ответу на каждое.
3. Что может пойти не так и как я это замечу.
4. Формулировку итога встречи в одном предложении, которую я произнесу в конце.

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

Возражение: «Дорого, у конкурента дешевле». **Ответ:** «Давайте сравним, что входит в его цену и в нашу: если одинаково, вы правы. Если нет, покажу, где разница». **Сигнал риска:** собеседник не называет срок принятия решения.

Как доработать. Проведите репетицию: напишите «теперь ты собеседник, задай мне возражение № 1» и отвечайте своими словами. Двух-трёх раундов достаточно, чтобы заметить, на каких вопросах вы теряетесь, и подготовить ответы заранее.

ПРОМПТ 9

Гипотезы для рекламных заголовков

Когда применять: нужно запустить A/B-тест объявлений, а идеи кончились на третьем варианте.

ПРОМПТ

Ты рекламный копирайтер. Продукт: {описание}. Аудитория: {кто}. Площадка: {Яндекс Директ / VK / Telegram}, лимит заголовка {N} знаков.

Составь 12 заголовков, по три на каждый угол: выгода, страх потери, конкретная цифра или срок, вопрос. Не используй превосходные степени и слова «лучший», «уникальный». Для каждого угла напиши одну строку: какую гипотезу он проверяет.

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

Угол «срок»: «Аудит рекламы за 5 дней». Гипотеза: клиенты откликаются на ясный срок сильнее, чем на обещание результата.

Как доработать. Проверьте, что цифры и сроки в заголовках вы действительно можете выполнить. Для тестов берите по одному заголовку из каждого угла, а не все двенадцать сразу. Так результат теста можно будет объяснить: вы увидите, какой угол сработал, а не просто какое объявление выиграло случайно.

ГЛУБЖЕ ОБ ЭТОМ

Если вы делаете такие задачи каждый день, копировать промпты вручную быстро надоедает. Тогда стоит один раз собрать своего ИИ-агента с памятью о компании и набором сценариев. Как это сделать без программирования, есть в платном гайде «Свой ИИ-агент». termosbespalova.ru/gayd/ii-agent

ПРОМПТ 10

Разбор выгрузки: что видно в цифрах

Когда применять: есть таблица с рекламной или продажной статистикой, а выводов нет.

ПРОМПТ

Ты аналитик маркетинга. Ниже выгрузка за {период}: {что в столбцах}. Цель: {заявки / продажи / окупаемость}.

Сделай:

1. Три наблюдения, которые видны в данных, с числами из таблицы.
2. По каждому наблюдению одну гипотезу, почему так, и как её проверить.
3. Что я не смогу понять по этой таблице и какие данные нужны дополнительно.

Не делай выводов, которых нет в данных. Если данных мало для вывода, так и скажи.

Данные:

{вставьте таблицу}

ПРИМЕР ОТВЕТА МОДЕЛИ

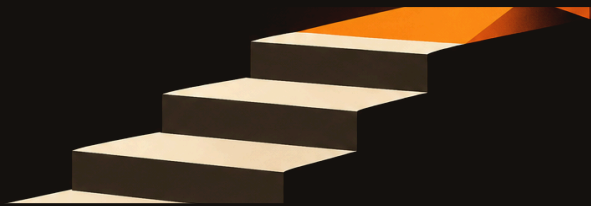
Наблюдение 1. Кампания «Бренд» приносит 60% заявок при 15% бюджета. **Гипотеза:** часть заявок пришла бы и без рекламы. Проверка: отключить на неделю в одном регионе. **Нужно дополнительно:** данные о том, сколько заявок дошло до оплаты.

Как доработать. Пересчитайте ключевые числа сами: модель иногда ошибается в арифметике. Гипотезы это направление, а не диагноз. Прежде чем менять бюджеты по выводам модели, проверьте гипотезу на небольшом тесте: неделя, один регион или одна кампания.

Что почти всегда стоит проверить руками

- ☐ Имена, цифры, даты и сроки в ответе: сверьте с исходником.
- ☐ Обещания, которые вы не сможете выполнить.
- ☐ Слова и обороты, которых вы сами не употребляете: перепишите под свой голос.
- ☐ Персональные данные клиентов: не вставляйте их в запрос и проверьте правила работы с данными в выбранном сервисе.

Что делать дальше



На этой неделе возьмите три промпта под свои реальные задачи, пройдите каждый до конца и сохраните ту версию, которая сработала. Через неделю у вас будет свой мини-набор шаблонов, а не десять чужих. Это и есть главный результат: не сами промпты, а привычка ставить задачу по формуле и дорабатывать ответ.

Если захотите глубже

«Промпты, которые работают: система и 60 готовых шаблонов», 490 ₽. Бесплатные десять промптов держатся на формуле из четырёх элементов. В платном гайде она расширена до семи, и на разборах «плохо / хорошо» видно, что даёт каждый элемент. Сверх этого:

- работа с контекстом и файлами: чем кормить модель и как не потерять важное;
- итерации: как дорабатывать ответ, а не начинать заново;
- системные инструкции для проектов и собственных ассистентов: настроили один раз;
- протокол проверки ответа и защита от выдуманных фактов;
- 60 готовых шаблонов в девяти группах с примерами результата;
- рабочая тетрадь, чек-лист и шпаргалка на одну страницу.

Если бесплатных шаблонов вам хватает, платный гайд не обязателен. Он нужен, когда вы хотите понимать систему, а не только копировать шаблоны.

termosbespalova.ru/gayd/promty

Читайте также

«Свой ИИ-агент», 490 ₽: как собрать помощника, который знает вашу компанию и берёт на себя повторяющиеся задачи. termosbespalova.ru/gayd/ii-agent

«Claude с нуля», 490 ₽: как начать работать с Claude и выжать из него больше, чем из обычного чата. termosbespalova.ru/gayd/claude

Бесплатные разборы нейросетей и инструментов есть в разделе обучения:

termosbespalova.ru/obuchenie. Когда задача выходит за рамки личных промптов и нужно внедрить ИИ в продажи, поддержку или маркетинг компании, этим занимается агентство «Термос Беспалова» из Калининграда: опишите ситуацию на termosbespalova.ru, и мы честно скажем, нужна ли вам внедрённая система.

© Термос Беспалова, 2026. Гайд предназначен для личного использования. Материал образовательный и не заменяет консультацию специалиста. Названия сервисов принадлежат их владельцам; условия и доступность проверяйте на их официальных сайтах.