

БЕСПЛАТНЫЙ ЧЕК-ЛИСТ

15 задач, которые ИИ-агент закроет вместо вас

И 5 способов на этом заработать — даже если вы никогда не настраивали нейросети

Практика · без воды · 15 минут чтения

Виктор Вихарев

Блог о заработке в интернете · viktviharev.ru

Что внутри и как этим пользоваться

Этот чек-лист решает одну задачу: показать вам, что конкретно можно снять с себя и переложить на ИИ-агента — и где на этом зарабатывают.

1	15 задач , которые ИИ-агент делает вместо вас. Отмечайте галочками те, что болят у вас или у ваших клиентов.
2	5 способов заработать на настройке агентов: что предлагать, что говорить клиенту, как считать цену.
3	Первый агент за 30 минут — пошаговый план из 6 пунктов.
4	Чек-лист для печати — на одну страницу, чтобы держать перед глазами.

Как читать

- Шаг 1.** Пробежитесь по 15 задачам и отметьте 3–5 самых дорогих для вас лично. Не пытайтесь автоматизировать всё сразу — это главная ошибка новичка.
- Шаг 2.** Выберите одну задачу и одного агента под неё. Один агент = одна роль.
- Шаг 3.** Если хотите зарабатывать — возьмите тот же список и покажите его клиенту. Он сам выберет, что ему нужно.

Коротко о терминах. ИИ-агент — это программа, которая понимает текст, голос и картинки, отвечает клиенту и умеет выполнять действия: создать заявку, записать на встречу, отправить счёт. Внутри — нейросеть (модель). Снаружи — ваши правила и ваши знания о продукте.

Часть 1. 15 задач, которые агент закрывает вместо вас

Отмечайте то, что актуально. В скобках — сколько времени это обычно съедает.

Продажи и заявки

1 ☐ Отвечает на заявки мгновенно, 24/7

Клиент написал в 23:40 — он не ждёт до утра. Агент отвечает сразу, уточняет задачу и ведёт к следующему шагу.

Экономия: 10–20% заявок, которые раньше «остывали» за ночь

2 ☐ Квалифицирует лид до разговора

Спрашивает то, что вы бы спросили сами: что нужно, когда, какой бюджет, кто принимает решение. Менеджер получает готовый бриф.

Экономия: 30–40 минут в день на «пустых» звонках

3 ☐ Считает стоимость и отправляет смету

По вашим формулам: комплектация, сроки, скидки. Без «сейчас уточню и перезвоню».

Экономия: часы на типовых расчётах

4 ☐ Записывает на встречу или в лист ожидания

Проверяет свободное время, предлагает варианты, подтверждает запись и напоминает о ней.

Экономия: 15–25 минут в день + меньше неявок

5 ☐ Дожимает тех, кто «подумает»

Возвращается к клиенту с напоминанием и ответом на возражение — без вашего участия и без навязчивости.

Экономия: продажи, до которых раньше не доходили руки

Поддержка и сервис

6 ☐ **Закрывает первые 60–80% вопросов**

Доставка, оплата, гарантия, возврат, условия, адреса, часы работы — берёт ответы из ваших материалов, а не из интернета.

Экономия: основная часть нагрузки на поддержку

7 ☐ **Помнит историю каждого клиента**

Не заставляет человека повторять всё заново при переходе из чата в мессенджер и обратно.

Экономия: нервы клиента = меньше жалоб

8 ☐ **Принимает фото и голосовые**

Клиент присылает чек, фото товара, скриншот ошибки или голосовое — агент разбирается и отвечает по делу.

Экономия: меньше потерянных обращений

9 ☐ **Передаёт сложное человеку с контекстом**

Спорный или нестандартный вопрос уходит сотруднику вместе со всей перепиской — клиента не заставляют начинать сначала.

Экономия: время на «а что у вас случилось?»

10 ☐ **Собирает отзывы и оценки**

После покупки или визита просит оценку, а недовольных мягко уводит к вам, а не в публичные отзывы.

Экономия: репутация и повторные продажи

Работа с базой клиентов

11 ☐ **Возвращает «спящих» клиентов**

Напоминает о себе тем, кто покупал давно или не завершил заказ. Это самая дешёвая выручка: трафика не нужно.

Экономия: бюджет на рекламу — вы работаете по своей базе

12 ☐ **Ведёт и чистит саму базу**

Уточняет контакты, ставит теги и статусы, фиксирует, кому что обещали, — данные не разъезжаются по блокнотам.

Экономия: база, которой реально можно пользоваться

13 ☐ **Делает рассылки и напоминания**

Акции, новинки, «пора на процедуру», «заканчивается подписка» — по сегментам, а не «всем подряд».

Экономия: часы ручной работы в таблицах

Контент и рутина

14 ☐ **Пишет тексты: посты, письма, описания**

Черновики статей, описания товаров, ответы на письма, объявления. Вы правите, а не пишете с нуля.

Экономия: 3–5 часов в неделю на контенте

15 ☐ **Считает и показывает результат**

Сколько диалогов, заявок, отказов, сколько потрачено на модель. Видно, что работает, а что нет.

Экономия: решения по цифрам, а не по ощущениям

Важно. Агент не заменяет вас там, где нужны ответственность и живые отношения: сложные переговоры, скидки «по дружбе», конфликты. Оставьте себе то, что делает вас ценным, — остальное смело отдавайте.

Часть 2. 5 способов заработать на ИИ-агентах

Спрос здесь простой: у бизнеса есть клиенты, которым надо отвечать. Отвечать некому. Вы приходите и решаете это.

Способ 1. Настройка агента «под ключ»

Что продаёте: рабочий агент в одном канале: роль, знания о продукте, ответы на частые вопросы, передача человеку, тесты.

Что говорить клиенту: «Ваши клиенты пишут вечером и в выходные — в это время им никто не отвечает. Я сделаю так, чтобы отвечали всегда».

Как считать цену: от сэкономленного времени. Если вы высвобождаете сотруднику 30 часов в месяц, работа должна стоить заметно меньше этих часов — и клиент сам это увидит.

Способ 2. Ведение и доработка

Что продаёте: агент — живая система. Появляются новые вопросы, акции, товары, сценарии. Раз в месяц их надо добавлять и смотреть, где агент спотыкается.

Почему это выгоднее разовой работы: предсказуемый доход каждый месяц и понятный результат для клиента. Один клиент на ведении — это повторяющиеся деньги, а не разовая сделка.

Способ 3. Аудит и «разбор полётов»

Что продаёте: смотрите, что уже настроено (или не настроено), показываете, где теряются клиенты, и даёте план правок.

Кому: тем, у кого агент уже есть, но «отвечает как робот». Это лёгкий первый шаг для клиента, который боится больших бюджетов.

Способ 4. Контент и обучение

Что продаёте: статьи, разборы, короткие видео, вебинары, наставничество — «как ИИ помогает в вашем деле». Тема горячая, а вы уже умеете делать контент и собирать аудиторию.

Бонус: такой контент сам продаёт ваши услуги настройки. Люди приходят уже подготовленными.

Способ 5. Партнёрская программа платформы

Что продаёте: вы и так приводите клиента к платформе, на которой собираете агента, — значит, можете получать за это вознаграждение.

Как это работает: вы настраиваете агента на платформе, клиент регистрируется и платит ей за использование, а вы получаете свою часть по партнёрской программе. Ваша услуга настройки при этом оплачивается отдельно.

Главная мысль. Вы продаёте не «нейросети» и не «технологии». Вы продаёте конкретный результат: быстрые ответы, не потерянные заявки, разгруженного сотрудника. Формулируйте боль — её и купят.

Часть 3. Первый агент за 30 минут

Не курс и не «когда-нибудь разберусь». Шесть шагов, каждый — по несколько минут.

1. **Опишите роль одной фразой.** «Агент отвечает покупателям интернет-магазина про доставку, оплату и возврат». Не «умный помощник» — так нельзя.
2. **Заведите аккаунт на платформе.** Аккаунт — это ваш проект: сайт, данные, агенты, история диалогов.
3. **Соберите факты в базу знаний.** Прайс, условия, частые вопросы, регламенты. Если факта нет в знаниях — агент не должен его придумывать.
4. **Напишите инструкции простым языком.** Кто ты, как обращаешься, что можно, что нельзя, когда звать человека.
5. **Подключите один канал.** Лучше всего Telegram или чат на сайте. Пять каналов сразу — верный способ запутаться.
6. **Задайте 20–30 реальных вопросов.** Возьмите их из своей переписки с клиентами. Где ответ слабый — поправьте знания, а не тон.

Как понять, что получилось. Агент правильно называет цены и сроки, не выдумывает то, чего нет, и корректно передаёт сложный вопрос вам. Если хотя бы одно не выполняется — дело в знаниях и правилах, а не в модели.

Три правила, чтобы не наделать ошибок

- **Одна роль — один агент.** Продавец, консультант и развлекатель в одном лице делает всё посредственно.
- **Знания — в базу знаний, а не в инструкцию.** Инструкция — про характер. Цены и факты — в отдельные материалы, их проще обновлять.
- **Действия с последствиями — с подтверждением.** Деньги, удаление данных и массовые рассылки оставляйте за человеком.

Хотите собрать первого агента сегодня?

На этой странице — наглядный разбор: из чего состоит агент, как проходит один запрос клиента и с чего начать. Заведите аккаунт и попробуйте сами.

👉 viktorviharev.chatium.ru/ai

Чек-лист для печати

Распечатайте эту страницу и отмечайте прогресс.

- ☐ Роль агента описана одной фразой
- ☐ Выбрана одна задача из 15, которая болит сильнее всего
- ☐ Собраны факты: цены, условия, частые вопросы
- ☐ Написаны инструкции: кто агент, что можно, что нельзя
- ☐ Подключён один канал связи
- ☐ Заданы 20–30 реальных вопросов клиентов
- ☐ Проверено: агент не выдумывает факты
- ☐ Проверено: сложный вопрос уходит человеку
- ☐ Настроена защита: рассылки и деньги — только с подтверждением

Если хотите зарабатывать на этом

- ☐ Выбрана ниша: кому продаю (салоны, магазины, услуги, курсы)
- ☐ Сформулирована боль клиента одной фразой
- ☐ Сделан первый демо-агент для примера
- ☐ Посчитана цена от сэкономленного времени клиента
- ☐ Подключена партнёрская программа платформы
- ☐ Написана первая статья/пост про ИИ для клиентов

P.S. Не пытайтесь сделать идеально с первого раза. Первый агент нужен не для клиентов, а чтобы вы своими руками поняли, как это работает. Второй уже можно продавать.