



# как прогавать GPT's-агентов

Евгений Андрианов

# ВВЕДЕНИЕ

**ИИ-агенты** – это не просто тренд, а **инструмент, который уже сейчас меняет бизнес-процессы.**

Они помогают автоматизировать продажи, поддержку клиентов, маркетинг, а значит – **сокращают затраты и увеличивают прибыль** компаний.

Но несмотря на высокий спрос, **поиск первых клиентов** может быть сложным.

Многие компании не понимают, как внедрять ИИ-решения, а часть предпринимателей даже не осознаёт, насколько ИИ может улучшить их бизнес.



# ЗАЧЕМ ПРОДАВАТЬ ИИ-АГЕНТОВ?

## ИИ уже активно применяется в бизнесе:

- **E-commerce:** чат-боты обрабатывают заказы, дают рекомендации и консультируют клиентов
- **Онлайн-школы и коучинг:** ИИ-ассистенты помогают ученикам, проверяют домашние задания, напоминают о занятиях
- **Сфера услуг:** записывают клиентов, обрабатывают заявки, напоминают о визитах
- **B2B:** автоматизируют холодные продажи, генерируют лиды и обрабатывают обращения

## ИИ-агенты решают три главные проблемы бизнеса:

- Снижают затраты на персонал
- Увеличивают скорость обработки клиентов
- Работают 24/7 без перерывов



### Вы уже общаетесь с ИИ, даже не замечая этого

Попробуйте открыть чат технической поддержки в своём мобильном банке или на сайте интернет-магазина.

**Первым, кто вам ответит будет не живой человек, а ИИ-бот.**

Банки, маркетплейсы, страховые компании уже давно используют **автоматизированные консультации**, и большинство пользователей даже не замечают разницы.

**ИИ-агенты не просто отвечают на вопросы, но и обрабатывают платежи, помогают с возвратами, напоминают о задолженностях.**

### Почему бизнесу это выгодно?

- 01 Скорость обработки обращений** – клиент получает ответ моментально, без очередей.
- 02 Экономия на персонале** – меньше операторов в олл-центре, больше автоматизации.
- 03 Рост продаж** – ИИ-агенты могут подсказывать товары, предлагать скидки и сопровождать клиента на всех этапах.

Поэтому, если научиться правильно продавать ИИ-агентов, можно не только **быстро окупить инвестиции**, но и **построить прибыльный бизнес**.



# КОМУ НУЖНЫ ИИ-АГЕНТЫ?

**Вот список целевых сегментов, где такие решения особенно востребованы:**

- 01 Малый и средний бизнес (МСБ)** – интернет-магазины, салоны красоты, рестораны, медицинские клиники.
- 02 Образовательные проекты** – онлайн-школы, курсы, коучинг.
- 03 B2B-компании** – CRM-системы, агентства, консалтинговые услуги.
- 04 E-commerce и маркетплейсы** – автоматизация клиентской поддержки и обработки заказов.
- 05 Финансовый сектор** – банки, страховые компании, инвестиционные платформы.
- 06 HR и рекрутинг** – автоматизация первичных собеседований и анкетирования.
- 07 Автомобильная сфера** – автосервисы, аренда автомобилей, такси.

### **Ошибка новичков:**

многие пытаются продавать ИИ-агента всем подряд, без анализа потребностей бизнеса. Нужно четко понимать, где ИИ реально решает проблему и делать персонализированные предложения.





# ШАГ 1:

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Прежде чем предлагать ИИ-агентов, **нужно понять, кто ваш клиент**. Одна из распространённых ошибок – пытаться продать ИИ-решение «всем подряд». Однако на практике **разные ниши по-разному относятся к внедрению технологий**.

## КТО МОЖЕТ СТАТЬ ВАШИМ КЛИЕНТОМ?

**ИИ-агенты особенно полезны в сферах, где есть:**

- ✓ **Много рутинных коммуникаций** (ответы на одни и те же вопросы).
- ✓ **Необходимость обработки входящих заявок 24/7**.
- ✓ **Большое количество клиентов**, которых сложно обслуживать вручную



### Вот ключевые сегменты, где ИИ приносит наибольшую пользу:

#### 01 Малый и средний бизнес (МСБ)

- **Салоны красоты и клиники** – запись клиентов, напоминания о приёмах.
- **Рестораны и кафе** – бронирование столиков, ответы на вопросы о меню.
- **Автосервисы, аренда авто** – предварительная запись, ответы на часто задаваемые вопросы

#### 02 Онлайн-образование и коучинг

- **Онлайн-школы** – ответы на вопросы учеников, напоминания о занятиях.
- **Коучи и тренеры** – автоматическая работа с клиентами, вовлечённость через чат-ботов.

#### 03 E-commerce и маркетплейсы

- **Интернет-магазины** – консультирование, оформление заказов, работа с возвратами.
- **Маркетплейсы** – сопровождение покупателей, повышение конверсии.

#### 04 Финансовый сектор

- **Банки и страховые компании** – автоматизация клиентской поддержки, напоминания о платежах.
- **МФО и кредитные организации** – ответы на вопросы, расчёт условий кредитов.



### 05 B2B-компании

- **Digital-агентства** – автоматизация работы с клиентами.
- **CRM-системы и SaaS-продукты** – помощь пользователям, внедрение ИИ в бизнес-процессы.

### 06 HR и рекрутинг

- **Кадровые агентства** – автоматизация поиска и первичного анкетирования кандидатов.
- **HR-департаменты** – проведение опросов, адаптация новых сотрудников.





## КАК ВЫБРАТЬ СВОЮ НИШУ?

Если вы только начинаете продавать ИИ-агентов, **лучше выбрать 1-2 ниши и сосредоточиться на них.** Вот несколько критериев, которые помогут сделать правильный выбор:

- **Личный опыт** – если у вас есть опыт работы в какой-либо сфере, вам будет проще понимать потребности клиентов.
- **Спрос на автоматизацию** – проанализируйте, как активно конкуренты используют ИИ (если ещё не используют, это возможность занять нишу).
- **Чек на услугу** – разные отрасли готовы платить по-разному. Например, банки и страховые компании инвестируют в технологии больше, чем салоны красоты.
- **Лёгкость входа** – проще продавать ИИ-агентов в нишах, где клиенты уже знакомы с чат-ботами и понимают их пользу.



## ШАГ 2:

### ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Определив целевую аудиторию, важно **сформулировать ценность вашего ИИ-агента**. Компании редко покупают технологии ради самих технологий – им важно понимать, **как ИИ решит их конкретные задачи**.

## КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ЦЕННОСТЬ ИИ-АГЕНТА?

**Чтобы предложение выглядело привлекательно, оно должно отвечать на три ключевых вопроса:**

### 01 Какую проблему решает ваш ИИ-агент?

- Снижает нагрузку на менеджеров.
- Ускоряет обработку заявок и отвечает 24/7.
- Увеличивает продажи за счёт автоматического сопровождения клиентов.

### 02 Как он это делает?

- Отвечает на частые вопросы, консультирует клиентов.
- Записывает на приём, бронирует столики, оформляет заказы.
- Напоминает о визитах, платежах, скидках.
- Фильтрует заявки и передаёт в CRM только тех клиентов, кому нужен живой специалист.



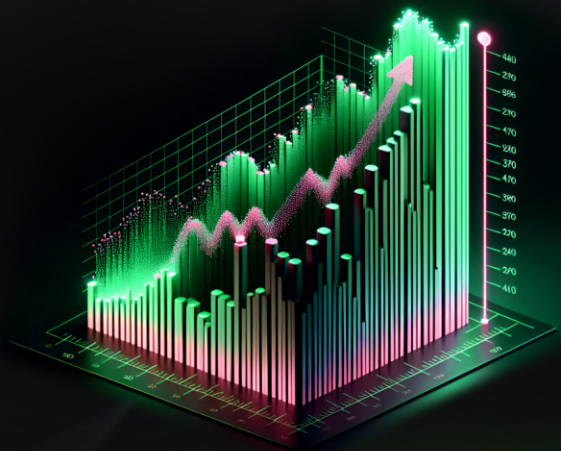
### 03 Какие выгоды получает клиент?

- Снижение затрат на персонал.
- Увеличение скорости обработки заявок.
- Рост удовлетворённости клиентов.

### Пример успешного предложения:

❌ «Мы предлагаем продвинутый чат-бот на базе искусственного интеллекта»  
(слишком общее и непонятное описание)

✅ «Ваши менеджеры теряют время на рутинные вопросы? Мы внедрим ИИ-бота, который возьмёт на себя 80% коммуникации с клиентами. Это снизит нагрузку на ваш персонал и ускорит работу с заявками»  
(конкретные проблемы и выгоды)



# ФОРМАТЫ ПРОДАЖИ ИИ-АГЕНТОВ

**Существует несколько способов монетизации услуг по внедрению ИИ-агентов:**

## **01 Разовая настройка**

- Вы создаёте и настраиваете ИИ-агента, клиент платит единовременно.
- Подходит для малого бизнеса, которому не требуется постоянное обновление.

## **02 Подписка (SaaS-модель)**

- Клиент платит ежемесячную или годовую подписку за поддержку и улучшение ИИ-агента.
- Такой подход даёт стабильный доход, но требует постоянной работы с клиентом.

## **03 Кастомные решения**

- Индивидуальная разработка сложных ИИ-агентов для крупных компаний.
- Высокая стоимость, но и большие бюджеты клиентов.

## **04 Модель «Freemium»**

- Бесплатная базовая версия ИИ-агента с возможностью платных улучшений.
- Позволяет привлечь больше клиентов, которые затем готовы платить за расширенный функционал.



# КЕЙСЫ И ОТЗЫВЫ: ЗАЧЕМ ОНИ НУЖНЫ?

Для многих клиентов покупка ИИ-агента – это риск, особенно если они не знакомы с подобными технологиями.

**Лучший способ преодолеть сомнения – показать реальные примеры успешного внедрения.**

**Кейс должен показывать:**

- Какую проблему у клиента решил ИИ-агент.
- Какие результаты он дал (рост конверсии, снижение нагрузки, увеличение продаж).
- Отзыв клиента с цифрами и фактами

## **Пример кейса:**

- **Задача:** магазин терял клиентов из-за долгих ответов менеджеров
- **Решение:** внедрение ИИ-бота, который обрабатывал заявки за 3 секунды
- **Результат:** конверсия выросла на 30%, а число обращений, доходящих до покупки, увеличилось в 2 раза



## Шаг 3:

### СПОСОБЫ ПОИСКА ПЕРВЫХ КЛИЕНТОВ

Теперь, когда у вас есть понятное и ценное предложение, пора перейти к самому важному – где и как найти первых клиентов.

#### Существует три основных стратегии поиска клиентов:

- ✓ **Пассивные методы** – клиенты находят вас сами (контент, сарафанное радио)
- ✓ **Активные методы** – вы ищете клиентов сами (холодные продажи, партнёрства).
- ✓ **Гибридные методы** – сочетание двух подходов (таргетированная реклама, входящие лиды).

Далее рассмотрим конкретные работающие способы



# 01 ЛИЧНЫЙ НЕТВОРКИНГ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Самый простой способ – начать с вашего окружения

- Расскажите о своём продукте друзьям, коллегам, бывшим клиентам.
- Спросите, кому может быть полезен ИИ-бот.
- Предложите бонус за рекомендации.

### Пример сообщения:

«Привет! Я сейчас внедряю ИИ-агентов для бизнеса. Это умные чат-боты, которые помогают компаниям автоматизировать общение с клиентами и увеличивать продажи. Возможно, кому-то из твоих знакомых это может быть полезно? Буду благодарен за рекомендацию!»

# 02 КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ И ЛИЧНЫЙ БРЕНД

Если люди не знают о вашем продукте – они его не купят.

**Контент помогает привлечь тёплых клиентов**, которые уже заинтересованы в автоматизации.

### Что можно делать?

- Писать статьи и посты в соцсетях (Запрщенограмм, Telegram, LinkedIn).
- Делать обзоры работы ИИ-агентов (YouTube, TikTok).
- Проводить вебинары, демонстрируя кейсы и примеры внедрения

### Пример тем для постов:

- «Как ИИ-бот увеличил продажи интернет-магазина на 40%»
- «Почему ваш бизнес теряет деньги без автоматизации»
- «5 ошибок, которые делают предприниматели, выбирая чат-бота»

→ **Важный момент:** контент-маркетинг работает не сразу. Он требует времени, но даёт **качественных клиентов, которые сами приходят к вам**

## 03 ПЛАТНАЯ РЕКЛАМА

Если у вас есть бюджет, **реклама – быстрый способ найти клиентов.**

### Что можно использовать:

- **Таргетированная реклама (Запрещенограмм, Запрещенобук, LinkedIn)** – подходит для B2B и малого бизнеса
  - **Контекстная реклама (Google Ads, Яндекс.Директ)** – эффективна, если люди ищут решения вроде «ИИ-бот для бизнеса».
  - **Реклама у блогеров** – найдите нишевых лидеров мнений, которые могут рассказать о вашем продукте
- **Совет:** начинайте с небольшого бюджета, тестируйте разные аудитории и сообщения, чтобы найти лучший вариант

## 04 ПАРТНЁРСТВА И КОЛЛАБОРАЦИИ

Часто **проще найти партнёра, чем искать клиентов с нуля.**

### Кто может стать вашим партнёром?

- **Digital-агентства** (уже работают с бизнесами и могут предлагать ваш ИИ-бот как доп. услугу).
- **Маркетологи и CRM-специалисты** (могут продавать ИИ-решения своим клиентам).
- **Владельцы бизнесов** (готовы рекомендовать вас за процент от продаж).

### Пример партнёрского предложения:

«Привет! Ты работаешь с клиентами в сфере маркетинга/CRM? Я занимаюсь внедрением ИИ-ботов, которые автоматизируют продажи и поддержку. Давай обсудим партнёрство – ты рекомендуешь мои услуги, а я делюсь прибылью»

## 05 ДИРЕКТ-ПРОДАЖИ (ХОЛОДНЫЕ КОНТАКТЫ)

Этот метод требует больше усилий, но даёт быстрый результат

### Как искать клиентов?

- Использовать **2ГИС, Яндекс.Карты** для поиска компаний по нужной нише.
- Прозванивать по скрипту или писать в мессенджеры.
- Использовать **LinkedIn, Telegram, WhatsApp** для личных сообщений.



### Пример первого сообщения:

«Здравствуйте! Мы внедряем ИИ-ботов для бизнеса, которые помогают увеличить продажи и автоматизировать общение с клиентами. Сейчас мы ищем 2-3 компании, которым сделаем тестовую настройку бесплатно. Интересно попробовать?»

## 06 МЕТОД «ДВУХ ПОДАРКОВ» (АВТОРСКАЯ ТЕХНИКА)

Этот метод требует больше усилий, но **даёт высокую конверсию**

- **Находите бизнес**, которому может быть **полезен ИИ-бот**
- **Обращаетесь как клиент**: пишете в соцсети или на сайт, проверяете, как отвечают менеджеры
- **Фиксируете слабые места**: скорость ответов, качество общения
- **Создаёте отчёт**, показывая, где бизнес теряет клиентов
- **Выходите на собственника** и предлагаете Zoom-встречу
- **Демонстрируете отчёт** и готовый ИИ-бот для его бизнеса

### Как использовать кейсы?

Владелец сразу видит **реальные проблемы и готовое решение**, а значит, шансы на продажу резко увеличиваются.



# 07 БЕСПЛАТНЫЕ ДЕМО И ТРИАЛЫ

Многие клиенты не готовы покупать сразу, но согласны протестировать решение.

### Что можно предложить?

- Бесплатный тест на 7 дней.
- Пилотный проект с ограниченным функционалом.
- Бонус за первый заказ.
- Тест демо-бота под нишу клиента.

→ **Совет:** если клиент соглашается на демо, важно сопровождать его и объяснять пользу продукта, иначе тест просто пройдет впустую

# 08 КЕЙСЫ И ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Если у вас есть успешные внедрения – это лучший инструмент продаж

### Как использовать кейсы?

- Публиковать в соцсетях, на сайте, в презентациях.
- Отправлять клиентам перед встречей.
- Разбирать в вебинарах и на созвонах.

### Что важно в кейсе?

- **Проблема** клиента (что было до ИИ-агента?).
- **Решение** (как именно помог ИИ?).
- **Результат** (конкретные цифры: рост продаж, снижение затрат, скорость обработки заявок)

## 09 МАССОВЫЕ ОБЗВОНЫ РОБОТОМ

Можно не звонить вручную, а **использовать автообзвон**

### Как это работает?

- Покупаете базу номеров (на фрилансе или специализированных сервисах).
- Настраиваете автообзвон с голосовым сообщением.
- Запускаете массовую кампанию.

### Пример скрипта:

«Здравствуйте! Мы внедряем ИИ-ботов, которые помогают бизнесу увеличивать продажи и автоматизировать клиентский сервис. Если вам это интересно, нажмите "1", и наш специалист расскажет подробнее»

→ **Важно:** автообзвон – это массовый метод, который требует тестирования и корректировки скриптов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Первые клиенты – это всегда вызов, но используя **несколько подходов одновременно**, можно быстро найти первых покупателей и начать зарабатывать на ИИ-решениях.

## Шаг 4:

### ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ И ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

Найти потенциального клиента – это только половина успеха. Важно правильно провести переговоры, **убедить клиента в ценности ИИ-агента** и закрыть сделку.

## КАК ПРАВИЛЬНО ВЕСТИ КОММУНИКАЦИЮ?

Ваши первые минуты общения с клиентом определяют, насколько он будет заинтересован в вашем предложении.

### Главные принципы эффективной коммуникации:

- ✓ **Не продавайте «ИИ-агента», продавайте решение проблемы.** Клиенты не покупают технологии – они покупают **способы увеличить доход или снизить расходы**
- ✓ **Говорите на языке клиента.** Избегайте сложных технических терминов, объясняйте пользу продукта простыми словами
- ✓ **Выявляйте потребности.** Не навязывайте решение, а сначала узнайте, какие проблемы есть у клиента и как ИИ-бот может их решить

### Пример диалога:

- ❌ «Наш ИИ-бот использует NLP и ML для автоматизации общения» (клиент не поймёт, зачем ему это).
- ✅ «Ваши менеджеры перегружены входящими заявками? Наш ИИ-бот может взять на себя 80% рутинных вопросов, освобождая время сотрудников для важных задач»

## ЭТАПЫ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Любые продажи можно разделить на четыре ключевых этапа:

### 01 Установление контакта и выявление потребностей

- Начните с короткого знакомства и объясните цель разговора.
- Спросите, как у клиента сейчас устроены процессы обработки заявок и поддержки клиентов.

### Пример вопроса:

«Как у вас сейчас обрабатываются клиентские запросы? Ваши менеджеры успевают отвечать всем клиентам вовремя?»

### 02 Презентация решения

- Опишите, **какие задачи решает ИИ-бот**, и покажите, как он может вписаться в бизнес клиента.

- Демонстрируйте **конкретные выгоды** (экономия времени, снижение нагрузки, рост продаж)

### Пример:

«Сейчас ваши менеджеры обрабатывают 50 запросов в день. Наш ИИ-бот может взять на себя 80% из них, что позволит вашим сотрудникам сосредоточиться на более сложных задачах»

## 03 Работа с возражениями

Обычно клиенты сомневаются перед покупкой. Важно заранее подготовиться к их вопросам и возражениям

### Частые возражения и ответы:

- ❌ **«Чат-боты не работают, клиенты хотят живого общения»**
  - ✅ «Это распространённый миф. На самом деле, более 70% клиентов предпочитают получать быстрый автоматический ответ, чем ждать, пока освободится оператор».
- ❌ **«Это дорого»**
  - ✅ «Давайте посмотрим на цифры. Если ваш менеджер стоит 50 000 ₽ в месяц, а наш ИИ-бот выполняет 80% его задач за 10 000 ₽, это снижает ваши затраты в 5 раз»
- ❌ **«Мы не уверены, что это нам нужно»**
  - ✅ «Давайте попробуем пилотный проект. Мы настроим базовую версию ИИ-агента бесплатно, и вы сможете сами оценить его пользу»



### 04 Закрытие сделки

- Если клиент заинтересован, **предложите конкретный следующий шаг** (например, тестовый период, демонстрацию, подписку).
- Не оставляйте решение на неопределённый срок – **дайте клиенту понятный дедлайн**.

#### Пример закрытия сделки:

«Давайте запустим тестовую версию бота на 7 дней, чтобы вы могли сами увидеть его в действии. Если вам понравится, мы настроим полный функционал. Когда вам будет удобно обсудить запуск?»



# КАК ПРЕДЛАГАТЬ ПИЛОТНЫЕ ПРОЕКТЫ ИЛИ ПРОБНЫЕ ВЕРСИИ?

Многие клиенты не готовы платить сразу, но согласны протестировать ИИ-бота. Это хороший способ доказать его ценность.

### Как правильно запустить пилотный проект:

- Настроить базовый функционал (ответы на частые вопросы, сбор заявок)
- Определить **конкретные KPI**, по которым клиент будет оценивать результат.
- Провести демонстрацию и объяснить, **как использовать ИИ-бота**.
- После тестового периода **проанализировать результаты** и предложить полный пакет.

### Пример KPI для теста:

- Скорость обработки запросов (стала ли она выше?).
  - Доля обращений, которые бот обработал без участия менеджера.
  - Уровень удовлетворённости клиентов (через опрос).
- **Совет:** Не делайте тест «слишком бесплатным». Чтобы клиент ценил вашу работу, предложите минимальный тариф или попросите символический депозит, который пойдёт в счёт оплаты полной версии.



## Шаг 5:

### УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ И МАСШТАБИРОВАНИЕ

Найти клиента – это только начало. Чтобы делать продажи на постоянной основе и увеличивать доход, важно выстроить систему удержания клиентов и масштабирования бизнеса

### КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ? (дополнительные услуги и сопровождение)

После первой продажи можно увеличить средний чек за счёт дополнительных услуг. Клиенты охотнее покупают, когда уже убедились в ценности ИИ-агента.

#### Дополнительные услуги, которые можно предлагать:

- ✓ **Продвинутая кастомизация** – настройка ИИ-бота под уникальные бизнес-процессы клиента.
- ✓ **Интеграции** – подключение к CRM, мессенджерам, сайтам, рекламным системам.
- ✓ **Обучение команды клиента** – как эффективно работать с ботом
- ✓ **Аналитика и оптимизация** – сбор данных, улучшение сценариев общения.
- ✓ **Абонентское обслуживание** – регулярное обновление, поддержка, исправление ошибок



**Совет:** Не продавайте «доработки», продавайте новые возможности. Например:

- ❌ «За доплату мы можем добавить интеграцию с CRM»
- ✅ «Хотите, чтобы бот автоматически передавал заявки в вашу CRM, экономя время менеджеров?»

## КАК НАСТРОИТЬ ПОТОК КЛИЕНТОВ?

### (Автоматизация продаж и маркетинг)

Чтобы не зависеть от случайных сделок, **нужно выстроить систему стабильного потока клиентов.**

### Какие инструменты помогут масштабироваться?

#### 01 Воронка продаж через контент

- Регулярные посты и статьи, которые привлекают клиентов.
- Лид-магниты (чек-листы, вебинары, бесплатные мини-курсы)

#### 02 Систематизация рекламы

- Масштабирование таргетированной рекламы после тестирования.
- Использование ретаргетинга (возвращение тех, кто уже интересовался вашим продуктом)

### 03 Автоматизация общения с клиентами

- Использование чат-бота **не только для клиентов, но и для входящих лидов** (он может отвечать на вопросы, собирать контакты).
- CRM-система для учёта заявок и контроля за продажами.

### 04 Командное расширение

- Наём помощников или партнёров для работы с клиентами.
- Делегирование части задач (настройка, техподдержка, ведение соцсетей).

#### → Совет:

Если у вас начали появляться **стабильные клиенты, но не хватает времени на всех, пора масштабировать команду**. Например, передать техническую настройку фрилансеру, а самому сфокусироваться на продажах.





## КУДА ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ? (Рост бизнеса и новые возможности)

### Расширение на новые ниши

- Если вы успешно работаете в одной сфере (например, с автосервисами), попробуйте выйти в **схожие ниши** (сфера услуг, медицина, образование).

### Создание агентства по внедрению ИИ

- Можно не только продавать ИИ-ботов, но и обучать других специалистов. Например:
  - Курсы по настройке ИИ-ботов.
  - Франшиза или партнёрская программа.

### Запуск SaaS-продукта

- Вместо того чтобы продавать ИИ-агентов разово, можно создать **онлайн-платформу, где клиенты сами смогут настраивать ботов** (подписочная модель)

### Выход на зарубежный рынок

- ИИ-решения востребованы **не только в России**, но и на международном рынке. Можно запустить рекламу и продавать услуги в других странах.



# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ИИ-агенты – это **не просто модный тренд, а технология, которая уже сейчас приносит бизнесу реальную пользу.**

Если вы правильно выстроите стратегию продаж, сможете не только найти первых клиентов, но и выстроить **прибыльный, масштабируемый бизнес.**

## Короткий чек-лист по шагам:

- Определите свою **целевую аудиторию.**
- Подготовьте **продающее предложение** (проблема → решение → выгода)
- Используйте **разные каналы поиска клиентов** (от личного нетворкинга до холодных продаж и рекламы)
- Ведите переговоры **с фокусом на ценность**, а не на технологию
- Настройте **систему удержания клиентов и дополнительных продаж**
- Масштабируйте бизнес через **автоматизацию, партнёрства и новые рынки**



# СЕЙЧАС САМОЕ ВРЕМЯ НАЧАТЬ

Возможно, после прочтения этого гайда всё звучит масштабно и даже немного пугающе. Но главное – есть слона по частям!

**Приходите на мой большой курс, который стартует уже совсем скоро.**

На нём мы пошагово разберём, как создавать ИИ-агентов, чтобы вы могли внедрять их для бизнеса, запускать свои проекты и уверенно зарабатывать на этой технологии.

**Доступ ко всем материалам вы получите сразу же после покупки курса**

ПОДРОБНОСТИ  
И РЕГИСТРАЦИЯ

**НАЧНЁМ  
ВМЕСТЕ!**

