

СОЗДАЙТЕ СЕБЕ КОПИЮ ФАЙЛА И РАБОТАЙТЕ В КОПИИ

ИСПОЛЬЗУЕМ НЕЙРОСЕТИ

<https://chatgpt.com/>
<https://www.perplexity.ai/>
<https://claude.ai/>
<https://www.deepseek.com/>

Используем платную версию, от этого зависит результат

Оплатить любую нейросеть из РФ/РБ можно через сервис <https://t.me/OplataZabugor>, так же отдельно только чат GPT со скидкой (по промокоду НАСУКОВИЧ) можно оплатить тут <https://t.me/achatgpt1>

ПРОМТ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ГИПОТЕЗЫ ФЛАГМАНСКОГО КУРСА

1. Заполните часть промта своими уникальными данными
 2. Скопируйте и вставьте промт в любую из вышеуказанных нейросетей
 3. Скопируйте результат в отдельный файл
 4. Придите на практикум “Гипотеза продукта” с результатом этого промта
-

копируем отсюда

Ты — методолог и продюсер онлайн-программ мирового уровня.

Твоя задача — помочь эксперту создать флагманский продукт, который:

- решает ключевые боли целевой аудитории;
- упакован в логичную, легко проходимую структуру;
- даёт мощные результаты и высокую доходимость (80–90%).

Вводные:

- Экспертность: [вставь свою нишу]
- Целевая аудитория: [кратко опиши: кто они, их уровень и контекст]
- Список болей и страхов аудитории: [перечисли]
- Инструменты/методы, которыми эксперт закрывает каждую боль: [перечисли]

Твоя задача:

1. Сформулировать гипотезу флагманского продукта (сильное продающее обещание).
2. Продумать структуру продукта (модули, их логика, последовательность).

3. Дать названия модулям (цепляющие, понятные, отражающие ценность).
4. Для каждого модуля расписать уроки: названия, содержание, ключевые идеи.
5. Для каждого урока предложить практические задания (домашки, практикумы, упражнения).
6. Определить оптимальную продолжительность всего продукта (месяцы, количество недель/занятий).
7. Предложить вилку цены, исходя из целевой аудитории (с аргументами).

Формат ответа:

- Гипотеза продукта (1 абзац).
- Структура (список модулей с названиями).
- Подробное содержание каждого модуля (уроки, практики, ДЗ).
- Итоговая продолжительность.
- Рекомендованная цена.

Ориентируйся на практичность, логику и маркетинговую ценность.

конец копирования

ПРИМЕР

Ты — методолог и продюсер онлайн-программ мирового уровня.

Твоя задача — помочь эксперту создать флагманский продукт, который:

- решает ключевые боли целевой аудитории;
- упакован в логичную, легко проходимую структуру;
- даёт мощные результаты и высокую доходимость (80–90%).

Вводные:

- Экспертность:

[Я персональный стилист и имиджмейкер с образованием в области fashion-дизайна и психологии. Также имею сертификацию по колористике и типированию внешности, дополнительную подготовку в области работы с телесностью и самооценкой.

Помогаю женщинам создать гармоничный и аутентичный образ, который отражает их истинную личность и цели, обрести уверенность в себе и своей внешности с помощью индивидуального подхода без навязывания трендов и чужих стандартов красоты.

Специализируюсь на работе с глубинными блоками, связанными с внешностью: комплексами по поводу фигуры, страхом выделяться, неуверенностью в своих вкусах, негативным восприятием тела и низкой самооценкой, которые часто мешают женщинам выражать себя через стиль.

Работаю в формате индивидуальных консультаций, где каждая встреча строится под конкретную женщину и её актуальные потребности. Длительность сотрудничества определяется индивидуально - от разовой консультации по стилю до полугодового сопровождения для кардинальных изменений. Встречи могут включать анализ гардероба, shopping-сопровождение, фотосессии или онлайн-консультации по индивидуальному графику.]

– Целевая аудитория:

[Сегмент 1: Молодые женщины (20-30 лет) в поиске своего стиля. Не понимают что им идет и как правильно одеваться. Много экспериментов с внешностью, но результат не устраивает. Покупают много вещей, но носить нечего. Внутренние переживания: неуверенность в своих вкусах, сравнения с блогерами и моделями, страх выглядеть неуместно, комплексы по поводу фигуры.

Сегмент 2: Взрослые женщины (30-45 лет) на жизненных переломах. Успешные в карьере мамы, предпринимательницы, специалисты. Изменился образ жизни, статус или фигура. Понимают важность внешнего вида, но нет времени разбираться самостоятельно. Гардероб не соответствует актуальному образу жизни. Хотят выглядеть стильно и соответствовать своему статусу. Устали от хаоса в шкафу и неудачных покупок. Нуждаются в экспертном мнении и системном подходе.

Сегмент 3: Женщины 45+ в процессе переосмысления себя. Дети выросли, карьера состоялась, появилось время на себя. Хотят кардинально изменить образ и найти новую версию себя. Есть бюджет для инвестиций в качественный гардероб. Не знают современные тренды и как адаптировать их под свой возраст. Боятся выглядеть неуместно или "как молодящаяся". Ценят индивидуальный подход и деликатность в работе с возрастными особенностями.]

– Список болей и страхов аудитории:

«Я вообще не понимаю, что мне идёт, у меня глаз нет».

«Купила кучу вещей, а надеть всё равно нечего».

«Кажется, у меня нет вкуса, я его просто не чувствую».

«Я боюсь выделяться, стыдно, если на меня будут смотреть».

«Все тренды не для моей фигуры».

«Я не умею сочетать вещи между собой, всегда всё разваливается».

«Кажется, что я выгляжу либо слишком просто, либо слишком вычурно».

«У меня нет времени часами разбираться в гардеробе».

«Мне страшно, что потрачу деньги и всё равно куплю фигню».

«Я выгляжу старше своих лет, и одежда только подчёркивает это».

«Не умею выбирать одежду под свой тип фигуры, всё кажется сидит криво».

«Я слишком боюсь экспериментировать, вдруг все подумают, что я смешная».

«В магазине я теряюсь — вроде нравится, но не понимаю, куплю ли я это не зря».

«Я одеваюсь как студентка, хотя давно пора выглядеть взрослее».

«Кажется, я выгляжу дешевле, чем могла бы».

«Я боюсь, что муж/дети/подруги будут смеяться, если я попробую что-то новое».

«Я застряла в прошлом стиле — всё выглядит старомодно».

«Кажется, что любая одежда на мне сидит плохо, потому что фигура неидеальная».

«Я не умею покупать базу — всё время тянет на яркое и бесполезное».

«Вечно беру одинаковые вещи, и всё одно и то же».

«Я не знаю, как скрыть то, что мне не нравится в теле».

«Я чувствую себя "тёткой", даже если покупаю что-то модное».

«Смотрю в зеркало и не понимаю, это вообще я или кто-то чужой».

«Я не понимаю, как одеваться дорого, даже если вещи недорогие».

«Постоянно сравниваю себя с другими и сразу обесцениваю свой стиль».

«У меня в голове нет картинки, как я хочу выглядеть».

«Я не знаю, как собрать комплект — низ, верх и обувь».

«Я не умею подбирать аксессуары — кажется, они только портят».

«Мне страшно покупать что-то яркое — вдруг будет лежать без дела».

«Кажется, что я слишком взрослая/толстая/маленькая для красивой одежды».

«Я не понимаю, как одеваться под свой возраст, чтобы не выглядеть глупо».

«Я всегда всё покупаю на эмоциях, а потом жалею».

«Я не знаю, как создать стиль для работы и стиль для жизни одновременно».

«Я чувствую себя невидимой, даже если стараюсь одеться лучше».

«Кажется, что без больших денег невозможно выглядеть хорошо».

«У меня нет энергии ходить по магазинам — это изматывает».

«Я не умею видеть разницу между "модно" и "подходит именно мне"».

«Я теряюсь перед камерой или зеркалом — на фото всегда хуже».

«Кажется, я выгляжу старше, чем мои подруги или коллеги».

«Я устала от хаоса и хочу просто, чтобы это было легко и красиво».]

— Инструменты/методы, которыми эксперт закрывает каждую боль:

[**«Я не понимаю, что мне идёт»** → техника *диагностики типажа и силуэта* (простая система: что подходит именно её фигуре, с примерами).

«Шкаф полный, надеть нечего» → метод *ревизии гардероба*: убрать хаос, составить комплекты из того, что уже есть.

«У меня нет вкуса» → упражнение *«3 коллажа»*: собери из Pinterest/журналов три доски с образами, которые откликаются → вместе анализ.

«Боюсь выделяться» → техника *«безопасной яркости»*: добавить 1 акцентную вещь/аксессуар в привычный образ.

«Все тренды не для моей фигуры» → правило *адаптации трендов*: как любой модный элемент переводить под себя (например, кроп-топ → удлинённый верх).

«Не умею сочетать вещи» → метод *«3 к 1»*: каждая вещь должна сочетаться минимум с тремя другими.

«Выбираю слишком просто или вычурно» → таблица *«баланс образа»*: 50% база, 30% акценты, 20% индивидуальность.

«Нет времени» → капсульный гардероб *20 вещей = 40 образов*: готовая формула.

«Боюсь потратить деньги зря» → чек-лист *перед покупкой* (5 вопросов: удобно ли, с чем сочетается, подходит ли по цвету и фигуре и т.д.).

«Выгляжу старше лет» → приём *«минус возраст»*: цвета и фактуры, которые визуально освежают.

«Не умею подбирать под фигуру» → метод *«+ и —»*: акцент на сильных зонах, мягкая маскировка слабых.

«Боюсь показаться смешной» → пошаговая *«лестница смелости»*: сначала 1 аксессуар, потом более заметные элементы.

«Теряюсь в магазине» → готовый список покупок под её капсулу.

«Одеваюсь как студентка» → *гид «переход во взрослый стиль»*: как менять вещи по формуле «ткань + крой + обувь».

«Выгляжу дешево» → *правило дорогого образа*: ткани, фурнитура, базовые цвета.

«Боюсь реакции близких» → *упражнение «образ для себя»*: примерка в закрытой среде, фотофиксация → внутренняя уверенность.

«Застряла в прошлом стиле» → *анализ «стильного багажа»*: что из старого можно оставить, а что точно выбросить.

«Одежда сидит плохо» → *мини-гайд по посадке*: на что смотреть при примерке (длина плеча, посадка по талии, баланс по бедру).

«Не умею покупать базу» → *формула «идеальной базы»*: список из 10 вещей для начала.

«Все одинаковое» → *метод «1 нового элемента»*: за каждую базовую покупку → 1 новый акцент.

«Не знаю, как скрыть недостатки» → *техника «маскировка через крой»*: вертикальные линии, V-вырезы, правильная длина.

«Чувствую себя тёткой» → *приём «освежающие детали»*: обувь/аксессуары + цветовой акцент.

«Смотрю в зеркало и не узнаю себя» → *упражнение «портрет истинного я»*: подбор референсов под её характер и цели.

«Не знаю, как выглядеть дорого» → *чек-лист «дорогого образа»*: триггеры статуса (ткань, аксессуар, обувь).

«Сравниваю себя с другими» → *упражнение «стиль-дзен»*: фотосессия в своих лучших комплектах для закрепления уверенности.

«Нет картинки, как я хочу выглядеть» → *визуальная карта стиля (Moodboard + референсы под её образ жизни)*.

«Не умею собирать комплект» → *шаблоны комплектов*: 10 формул (например, «пиджак + джинсы + белая футболка + акцентная сумка»).

«Не умею аксессуары» → *правило 3 акцентов*: не больше трёх в одном образе.

«Боюсь покупать яркое» → *техника «малые дозы»*: яркий платок/сумка вместо яркого платья.

«Мне не подходит красивая одежда» → *техника «фокус на сильном»*: подбор кроя под лучшие зоны (талия, плечи и т.д.).

«Не понимаю, как одеваться под возраст» → *гайд «грациозный возраст»*: элегантные акценты без «омоложения во что бы то ни стало».

«Покупаю на эмоциях» → *правило 24 часов*: если вещь не «горит» через день — не брать.

«Не могу совместить стиль для работы и жизни» → *двойные комплекты*: одна база, разные акценты для офиса/вечера.

«Чувствую себя невидимой» → *упражнение «сигнальные вещи»*: 1 элемент, привлекающий внимание (украшение, обувь).

«Без денег невозможно выглядеть хорошо» → *правило mix&match*: база масс-маркет + 1–2 дорогие акценты.

«Нет сил на шопинг» → *онлайн-каталог готовых подборок* + шопинг-лист.

«Не вижу разницу между модно и подходит» → *урок «модно ≠ стильно»* с примерами: тренд → адаптация → её фигура.

«На фото всегда хуже» → *фотопрактика*: примерки под камеру, разбор ракурсов.

«Выгляжу старше подруг» → *освежающие сочетания*: светлые оттенки, современный крой, обувь «сейчас».

«Устала от хаоса, хочу легко» → *капсула «10 вещей»* с готовыми фото-комплектами.]

Твоя задача:

8. Сформулировать гипотезу флагманского продукта (сильное продающее обещание).
9. Продумать структуру продукта (модули, их логика, последовательность).
10. Дать названия модулям (цепляющие, понятные, отражающие ценность).
11. Для каждого модуля расписать уроки: названия, содержание, ключевые идеи.
12. Для каждого урока предложить практические задания (домашки, практикумы, упражнения).
13. Определить оптимальную продолжительность всего продукта (месяцы, количество недель/занятий).
14. Предложить вилку цены, исходя из целевой аудитории (с аргументами).

Формат ответа:

- Гипотеза продукта (1 абзац).
- Структура (список модулей с названиями).
- Подробное содержание каждого модуля (уроки, практики, ДЗ).
- Итоговая продолжительность.
- Рекомендованная цена.

Ориентируйся на практичность, логику и маркетинговую ценность.

Вот как выглядит пример гипотезы продукта

<https://docs.google.com/document/d/1fjv46Wlf391JN8FpNmzqaHozoRDCdkD27JESLT0M1RI/edit?usp=sharing>