

СМЕНА 1 • НЕДЕЛЯ 1 • УРОК 3

3 портрета клиента

Собираем портрет из реальных отзывов, руками ИИ

Не «женщина 25-45», а живой человек со своими словами, болью и триггером покупки. На одну страницу, через готового агента команды Недели 1.

из 20-30 отзывов

команда Недели 1

Маргарита Квартальнова

ЧТО ПОЛУЧИТЕ ЗА УРОК

3 портрета клиента на одну страницу каждый.

Из отзывов, не из головы.

20-30 реальных отзывов, готовый агент команды Недели 1, 3 портрета по 8 блокам: имя, контекст, боль, мечта, возражение, триггер, где искать, как говорит.



3 живых портрета

Не один усреднённый клиент, а 3 разных по мотивации, с цитатами из отзывов. Каждый раскрыт по 8 блокам.



Готовый агент 3 портретов

Второй из 7 агентов команды Недели 1. Все промпты разбора и сборки уже зашиты. Помощник проводит вас по шагам.



7+ источников отзывов

Бесплатные, без новых сервисов. Маркетплейсы, отзовики, YouTube-комменты, своя аудитория, Telegram-экспорт.

Как адаптировать **этот урок под себя**

 **Уже есть товарный бренд**, берёте отзывы своего товара и собираете портрет покупателя

 **Уже есть личный бренд**, берёте комментарии своих подписчиков и сообщения в директ

 **Нет товарного бренда**, берёте отзывы конкурентов в выбранной нише, портрет получится не хуже

 **Нет личного бренда**, берёте комментарии 3-5 похожих экспертов в выбранной теме

Главное правило

Метод одинаковый для всех сценариев. У вас есть своя аудитория, берёте её. Нет своей, берёте чужую в нише. Портрет собирается из живого языка отзывов, не из таблицы демографии.

7 готовых агентов, **здесь** активируем второго

Команда ставится одной командой и появляется у вас в Claude. Сегодня работаем с агентом **3 портрета клиента**, остальные на следующих уроках.

УРОК 2



Карта ниши

5 параметров плюс фильтр ИИ. Карта ниши на одну страницу.

УРОК 3 · СЕГОДНЯ



3 портрета клиента

Три портрета покупателя, боли и триггеры покупки.

УРОК 4



10 конкурентов

Матрица 10 конкурентов с отзывами, дыры рынка, свободная полка.

УРОК 5



Продуктовая матрица

Лестница из 3-5 продуктов с ценами под Трек А или В.

УРОК 6



Карта проекта

Пирамида бренда 7 уровней и выбор трека А или В.

УРОК 7



Дорожная карта 12 недель

Главная цель, метрики, экономика и план по 12 неделям.

УСТАНОВКА ЗА 30 СЕКУНД

Установка **одной командой**

Никаких инструкций. Никаких настроек. Если ставили на Уроке 2, повторно ставить не нужно. Если новый студент, эти 3 шага.

1**Скопируйте ссылку**

<https://navolneai.ru/week1-kit.git>

Прямо из этой презентации или со страницы потока.

2**Вставьте в Claude**

Откройте Claude Code, кликните в строку ввода и вставьте ссылку. Это всё.

3**Скажите слово**

установи

Claude всё поймёт сам. Команда из 7 агентов будет на месте через 10 секунд.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ

Просто общайтесь **обычными** **словами**

Ничего вызывать не нужно. Никаких команд для запоминания. Помощник сам поймёт что вам нужно и подключит агента 3 портретов из команды.

Примеры что написать

«хочу собрать портреты клиентов»

«кто моя целевая аудитория»

«помоги разобраться с аудиторией из отзывов»

«покажи мне портрет покупателя»

Что будет дальше

1. Агент спросит откуда брать данные, ваши отзывы или конкурентов.

2. Сам сложит данные в файл, прогонит через анализ, найдёт повторы.

3. Выдаст портрет одного живого человека на одну страницу.

Вы общаетесь словами, файлы он создаст сам.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ

Придуманная ЦА **мешает** **продукту**

✗ Бумажка для отчёта

Женщина 25-45, замужем, доход средний, заботится о красоте, хочет улучшить продуктивность. Это таблица демографии, не клиент.

С такой картой вы говорите не его словами и метите не в его боль. Клиент проходит мимо.

✓ **Голос клиента из отзыва**

Анна, 33 года, бьюти-мастер, говорит «жгло глаза», «дорого для такого эффекта», «уже пробовала 3 средства».

В отзыве уже есть боль, мечта и язык. Работа не придумать, а услышать и собрать.

Отзыв это голос клиента. Сегодня из 20-30 отзывов собираем настоящий портрет, не шаблон с 8 параметрами.

ГДЕ БРАТЬ ОТЗЫВЫ

7+ бесплатных источников, без НОВЫХ сервисов

**Своя аудитория**

Комментарии под постами, директ, свой Telegram-чат. Самое ценное если уже есть.

**Маркетплейсы, WB, Ozon, Я.Маркет**

Отзывы плюс раздел «Вопросы к товару». Вопросы часто упускают, там настоящие сомнения.

**Отзовики**

irecommend.ru, otzovik.com. Публичные, читаются свободно, длинные развёрнутые истории.

**Карты**

2ГИС, Яндекс.Карты. Для офлайн-бизнеса, услуг, кафе, мастеров.

**YouTube-комментарии**

Под видео конкурентов. Часто упускают, огромный пласт живого языка.

**App Store, Google Play**

Если ниша про приложения и сервисы.

**Открытые сообщества**

Комментарии в открытых Telegram-чатах и VK-группах по теме.

**Зарубежом параллельно**

Reddit, Amazon, TrustPilot, G2, YouTube US-комменты конкурентов.

5 источников, без выдумки и платных сервисов

Эти источники прописаны в агенте Анализа аудитории. Ниже что брать и как технически достать.

Источник	Как достать
1. Свои отзывы и переписки, если уже есть продажи. Это золото.	Скопируйте текст из директа и сторис, скиньте агенту в чат.
2. Отзывы конкурентов, особенно на 3 и 4 звезды. Там пишут чего не хватило.	Скиньте агенту ссылку на карточку WB, Ozon, otzovik.ru. Он сам посмотрит.
3. Комментарии и вопросы под постами в нише. Дословные формулировки боли.	Скиньте ссылку на пост или Reels. Если комменты закрыты, отправьте скриншот.
4. Обсуждения в тематических чатах и на форумах.	Скиньте ссылку на vc.ru, на тему форума или открытый TG-канал.
5. Мини-кастдев, 3-5 коротких разговоров с реальными людьми из ниши.	Запись Zoom или голосовые в Telegram, скиньте файл в чат, агент расшифрует.

Что не используем

Есть и платные варианты парсинга. На этом уровне они не нужны, у вас и так достаточно бесплатных источников. Если интересно глубже, задайте вопрос на прямом эфире.

ДЕМО • ТРЕК В, ЛИЧНЫЙ БРЕНД

Что я дала агенту и **что он собрал сам**

Я просто дала агенту 3 ссылки на otzovik.com, irecommend.ru и vc.ru с курсами конкурентов в нише ИИ. Дальше всё сделал агент сам, без моих ручных операций.

ЧТО Я ДАЛА АГЕНТУ

3 ссылки на публичные страницы с отзывами на курсы конкурентов в моей нише. Сказала агенту: «вытащи отсюда цитаты с болью, желаниями и возражениями». Никаких файлов руками я не создавала.

Ссылки, otzovik.com курсы ИИ, irecommend.ru курсы ИИ, vc.ru про ошибки ИИ.

ЧТО СОБРАЛ АГЕНТ

агент сохранил это в рабочей тетради

[otzovik · Нейростарт] «Я просто устала чувствовать себя отстающей»

[otzovik · курс ChatGPT/MJ] «Хотелось бы меньше воды, больше по делу»

[otzovik · AI Эксперт] «Всё по делу, без страшной терминологии»

[vc.ru] «Ответы выглядят уверенно, но могут быть неверными»

[otzovik · Нейросети для бизнеса] «Хочу идти в ногу со

ДЕМО • ТРЕК В, ЧТО ВЫТАЩИЛ ИИ

Боли, язык, сегменты ПОДПИСЧИКОВ

3 повторяющиеся боли

«Устала чувствовать себя отстающей», «много воды, ноль практики», «обещали доход, дали воду».

Язык клиента

Не «улучшить продуктивность», а «отстаю», «лохотрон», «выбросила деньги на ветер», «без страшной терминологии», «идти в ногу».

Топ-3 возражения

«Очередной курс развод», «вместо обучения продают следующий курс», «дорого, а вдруг лохотрон», «придётся учить английский и математику».

Триггеры покупки

Без воды, пошагово, без страшной терминологии. Конкретные кейсы под профессию. Гарантия результата, не просто «прокачаем».

Видите слова которые повторяются. Это и есть язык клиента. Не маркетинговый «повышаем продуктивность», а конкретно «устала отставать» и «обещали доход, дали воду».

ДЕМО • ТРЕК А, ТОВАР НА WB

Сыворотки для ресниц, 50

ОТЗЫВОВ

Тот же метод на товаре. Беру 50 отзывов на сыворотку для ресниц на WB через встроенный MCP Wildberries, агент уже знает как, складываю в файл, прогоняю. Если у вас нет своего товара, берёте отзывы конкурента в нише.

Боли из отзывов

«Не растут», «обещают чудо, эффекта нет», «дорого для такого эффекта», «жгут глаза», «после процедур стали ломкие».

Сегменты по возрасту

20-25 студентки, Reels-эстетика, хотят как у блогеров. 30-40 мамы, восстановление после стрессов. 40+ anti-age.

Триггеры покупки

Видео до и после, отзывы с реальными фото, обещанный срок 4-6 недель, бренд с живой героиней.

Возражения

«Уже пробовала 3 средства», «развод, как у всех», «помогло, но месяц», «жгло, не смогла дальше».

Зарубежом параллельно. Те же отзывы можно брать с Amazon US на бренды UKLASH, Babe Lash. 200-500 отзывов на каждый бренд, материала больше чем нужно.

ЧТО ПОЛУЧИТЕ НА ВЫХОДЕ

Готовый портрет, пример Анны

Вот как выглядит результат на выходе. Один живой человек на одну страницу, с цитатами и контекстом.
Реальный пример из демо Трека А.

ИМЯ-ОБРАЗ

Анна

ГЛАВНАЯ БОЛЬ

Делаю наращивание ресниц, свои не растут после процедур, выглядят редкими

ГЛАВНОЕ ВОЗРАЖЕНИЕ

Это всё развод, я уже пробовала 3 средства, ни одно не сработало

ГДЕ ИСКАТЬ

Instagram, хештеги мастеров, Telegram-чаты бьюти-индустрии, WB-категория

КОНТЕКСТ

33 года, бьюти-мастер, Москва, доход 80-150К ₺

МЕЧТА

Иметь свои сильные ресницы как до наращивания, без вечного снятия

КАК ГОВОРИТ, ЦИТАТЫ

«жгло глаза», «помогло, но месяц», «дорого для такого эффекта»

ТРИГГЕР ПОКУПКИ

Видео до и после реальной героини, гарантия результата за 4-6 недель

ПРОВЕРКА ПОРТРЕТА

Это портрет **или абстракция**

✓ Чек-лист живого портрета

- ✓ Это **один** живой человек, не «все женщины 25-45»
- ✓ Цитаты **реальные** из отзывов, не выдуманы помощником
- ✓ Боль **языком клиента**, не маркетинговым
- ✓ Возражение **конкретное**, «уже пробовала 3 средства» вместо «не доверяет»
- ✓ Я могу **представить** этого человека в комнате

⚠ Где можно споткнуться

Слишком широко. «Женщины 25-50 которые хотят быть красивыми». Это не портрет, это категория.

Игнор негативных отзывов. Именно в 3-4 звёздах золото, реальная правда о продукте и нише.

Редактура языка под себя. Если клиент пишет «жгло», не меняйте на «вызывало дискомфорт».

Только хорошие отзывы. Возьмите фильтр 3-4 звезды отдельно, там самая честная картина.

ИТОГ УРОКА

Соберите портрет своего клиента

4 шага в работу

- 1 Соберите 20-30 реальных отзывов в своей нише, агент примет их в любом виде
- 2 Откройте Claude и скажите «хочу собрать портреты клиентов»
- 3 Помощник прогонит отзывы через 2 промпта и соберёт портрет
- 4 Проверьте по чек-листу, что это живой человек, а не абстракция

Артефакт, 3 портрета по 8 блокам на одну страницу по 5 блокам, кто, боль, мечта, возражение, как он говорит.

Что собрали сегодня

Поняли что портрет берётся из отзывов, не из головы. 7+ бесплатных источников и 5 способов сбора. Метод на двух кейсах, личный бренд и товар на WB. Чек-лист проверки портрета.

Что на руках

Готовый агент в команде Недели 1, спросите его обычными словами. Шаблон портрета на 5 блоков. Образец Анны как ориентир для проверки.

Портрет клиента не пишется в голове за чаем. Он собирается из 20-30 отзывов руками ИИ. После этого вы пишете не «улучшайте продуктивность», а словами вашей Анны. 🌸

ЕСЛИ ХОТИТЕ ГЛУБЖЕ

Книга для расширения

Одна книга, которая делает этот урок в десять раз глубже.

 РЕКОМЕНДУЮ

Спроси у мамы

Роб Фитцпатрик

Как разговаривать с клиентами и слышать их по-настоящему. Книга учит задавать правильные вопросы, чтобы услышать факты, а не вежливые комплименты.

ЧТО ЗАБЕРЁТЕ

- Три правила теста на маму
- Как обходить ложь и комплименты
- Чек-лист правильных вопросов
- Сигналы реальной боли клиента