

AI-анализ вашей студии и конкурентов

Памятка с промптами — Pole Forum 2026

Здесь — все промпты из выступления + инструкции. Каждый промпт готов к использованию: скопируйте, вставьте отзывы, отправьте.

Вам понадобится: браузер и 30 минут.

Где работать

Зайдите на любой из сайтов и зарегистрируйтесь:

Сервис	Адрес	Регистрация
ChatGPT	chatgpt.com	по почте, есть бесплатная версия
Perplexity	www.perplexity.ai	по почте, есть бесплатная версия, легко зайти из РФ
Gemini	gemini.google.com	по почте, есть бесплатная версия
Deepseek	deepseek.com	по почте, бесплатно, легко зайти из РФ
Qwen	chat.qwen.ai	по почте, бесплатно, легко зайти из РФ
GigaChat	giga.chat	по номеру телефона, легко зайти
Алиса AI	ya.ru/ai/aliceai	аккаунт Яндекса, легко зайти

Все промпты работают на бесплатном тарифе. Чтобы попробовать, не нужно сразу платить.

Логика одинаковая: открыли чат, вставили текст промпта, добавили свои данные, нажали «Отправить».

Как собрать отзывы (15 минут)

Яндекс Карты / Google Maps / 2GIS:

1. Найдите свою студию на карте
2. Откройте раздел «Отзывы»
3. Прокрутите вниз, чтобы подгрузились все отзывы
4. Ctrl+A (выделить всё) → Ctrl+C (скопировать)
5. Готово — вставляйте в чат с AI

Для Google Maps: расширение GMPlus.io (бесплатное) — выгружает все отзывы в файл.

Повторите для одного конкурента — ближайшая студия в вашем районе.

ПРОМПТ 1: Анализ ваших отзывов

Что делает: находит в ваших отзывах паттерны, которые вы не видите — за что хвалят, на что жалуются, чего не хватает клиентам. Выдаёт конкретные рекомендации.

Сколько нужно отзывов: от 15. Чем больше, тем точнее. 50+ — отлично.

Как использовать:

1. Откройте новый чат
2. Скопируйте промпт ниже
3. В конце вместо [вставить] вставьте скопированные отзывы
4. Отправьте

Роль: ты – маркетинговый аналитик с опытом в сфере услуг.
Задача – найти в отзывах бизнес-инсайты, которые владелец не видит.

Вот отзывы клиентов танцевальной студии с Яндекс Карт.

Проведи анализ:

1. ТОНАЛЬНОСТЬ
 - Процент позитивных / негативных / нейтральных
 - Общее настроение по шкале 1-10
2. ТОП-5 ТЕМ, которые упоминают чаще всего
Категории: преподаватели, атмосфера, расписание, цена, помещение, уровень занятий, коммуникация.
Для каждой: сколько раз + тональность + цитата
3. СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ – за что хвалят (конкретно, с цитатами)
4. СЛАБЫЕ СТОРОНЫ – на что жалуются, даже если редко.
Единичные жалобы тоже важны – это сигналы.
5. СКРЫТЫЕ ПОТРЕБНОСТИ – что хотят, но не говорят прямо.
Ищи: «было бы здорово», «единственное», «жаль, что нет»
6. РЕКОМЕНДАЦИИ
 - 3 вещи сохранять (ваша сила)
 - 3 вещи исправить срочно (теряете клиентов)
 - 3 идеи для роста (незакрытые потребности)

Формат: таблицы + выводы. Цитируй реальные отзывы.
Не придумывай – только то, что есть в данных.

ОТЗЫВЫ:
[вставить]

Что вы получите: таблицы с темами, цитаты из отзывов, список того, что сохранять и что менять. Обратите внимание на раздел «скрытые потребности» — там бывают неожиданные находки.

ПРОМПТ 2: Сравнение с конкурентом

Что делает: сравнивает вашу студию с конкурентом по всем критериям. Показывает, в чём вы сильнее, где отстаёте и где свободная ниша, которую никто не занял.

Как использовать:

1. Продолжайте в том же чате (AI помнит ваш первый анализ)
2. Скопируйте промпт ниже
3. Вставьте отзывы конкурента
4. Отправьте

Теперь отзывы конкурента – студии из того же города.

Сравни две студии:

1. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА

Критерии: преподаватели, атмосфера, расписание, цена, помещение, уровень занятий, коммуникация.

Для каждого: оценка + цитата из отзыва.

2. В чём первая студия ВЫИГРЫВАЕТ (с цитатами)

3. В чём конкурент ОПЕРЕЖАЕТ (с цитатами)

4. Какие потребности НЕ ЗАКРЫТЫ ни у кого = свободная ниша

5. СТРАТЕГИЯ ОТСТРОЙКИ:

- Что усилить (уже наша сила)
- Что перенять (работает у конкурента)
- Что занять первым (никто не делает)

Цитируй отзывы. Будь конкретен – не абстракции, а действия.

ОТЗЫВЫ КОНКУРЕНТА:

[вставить]

Что вы получите: таблицу «вы vs конкурент», список ваших преимуществ и точек отставания, конкретную стратегию — что усилить, что перенять, что занять первым.

ПРОМПТ 3: Маркетинг из отзывов

Что делает: превращает отзывы в готовые рекламные материалы — цитаты для сайта, заголовки, карту страхов. Клиенты описывают ваш продукт живым языком — AI достаёт из этого рекламу.

Как использовать:

1. Продолжайте в том же чате
2. Скопируйте и отправьте промпт

Роль: ты – копирайтер-маркетолог. Достань из отзывов готовые материалы для рекламы.

На основе всех отзывов:

1. ТОП-5 ЦИТАТ ДЛЯ РЕКЛАМЫ И САЙТА

Выбирай эмоциональные, про трансформацию (было → стало), снимающие страхи. Для каждой: где использовать.

2. СЛОВАРЬ КЛИЕНТА

Какие слова и фразы повторяются? Это язык для рекламы.

3. ТРИ РЕКЛАМНЫХ ЗАГОЛОВКА

Языком клиентов, не корпоративным. Цепляющие человека, который сомневается – записываться или нет.

4. КАРТА СТРАХОВ ИЗ ОТЗЫВОВ

Какие страхи видны? Для каждого: как снять в рекламе.

5. БЛОК «ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ НАС» ДЛЯ САЙТА

3–5 пунктов из реальных слов клиентов. Без штампов.

Что вы получите: готовые цитаты для рекламы, список слов, которыми клиенты описывают вас (это язык, который работает в рекламе лучше, чем «профессиональные преподаватели»), три варианта рекламных заголовков и блок для сайта.

ПРОМПТ 4: SWOT-анализ

Что делает: собирает всё в одну таблицу — сильные стороны, слабые, возможности, угрозы. Каждый пункт подкреплён цитатой из отзывов. В конце — три приоритетных действия.

Как использовать:

1. Продолжайте в том же чате (он уже знает и ваши отзывы, и конкурента)
2. Скопируйте и отправьте промпт

На основе всего анализа, составь SWOT-матрицу:

- Strengths (сильные стороны) – подтверждённые отзывами
- Weaknesses (слабые стороны) – подтверждённые отзывами
- Opportunities (возможности) – незакрытые потребности
- Threats (угрозы) – сильные стороны конкурентов

Таблица 2×2. Каждый пункт:

- Факт (что именно)
- Доказательство (цитата из отзыва)
- Приоритет (высокий / средний / низкий)

В конце: ТОП-3 действия прямо сейчас.

Что вы получите: классическую SWOT-таблицу, только на основе данных, а не ощущений. Каждый вывод опирается на конкретный отзыв. Три действия в конце — начинайте с них.

ПРОМПТ 5: Ответ на негативный отзыв

Что делает: пишет профессиональный ответ на плохой отзыв. Тёплый тон, признаёт проблему, объясняет что сделано, приглашает вернуться.

Зачем: 70% людей читают ответы на негативные отзывы перед тем, как записаться. Хороший ответ на плохой отзыв работает на вас, а не против.

Как использовать:

1. Откройте новый чат
2. Вставьте промпт и текст негативного отзыва

Вот негативный отзыв о танцевальной студии.

Напиши ответ от лица студии:

- Поблагодари за обратную связь (без формальности)
- Признай проблему (не оправдывайся)
- Скажи, что конкретно сделано или будет сделано
- Пригласи вернуться и убедиться
- Тон: тёплый, человеческий, не корпоративный
- Длина: 3–5 предложений

ОТЗЫВ:

[вставить негативный отзыв]

Совет: скопируйте результат, подправьте под себя (добавьте детали, которые знаете только вы), опубликуйте.

ПРОМПТ 6: Портрет клиента

Что делает: составляет портрет вашего клиента из отзывов — кто они, зачем пришли, чего боялись, что ценят. Не выдуманная «Марина, 32 года», а обобщение реальных людей.

Как использовать:

1. Откройте новый чат
2. Вставьте промпт и отзывы вашей студии

На основе ТОЛЬКО этих отзывов, составь портрет клиента:

1. Кто они (пол, возраст, ситуация – по тому, что сами пишут)
 2. Зачем пришли (какую потребность закрывают)
 3. Чего боялись до первого занятия
 4. Что получили (результат их словами)
 5. Что ценят больше всего (топ-3)
 6. На каком языке говорят (характерные фразы)
- Не додумывай – только то, что в отзывах.

ОТЗЫВЫ:

[вставить]

Что вы получите: понимание, кто ваш клиент на самом деле, какими словами описывает свой опыт и что для него важно. Используйте для рекламы, текстов на сайте и в соцсетях.

ПРОМПТ 7: Сайт глазами новичка

Что делает: оценивает ваш сайт с позиции человека, который думает записаться, но сомневается. Находит, что непонятно, что пугает, чего не хватает.

Как использовать:

1. Откройте свой сайт, выделите весь текст (Ctrl+A), скопируйте (Ctrl+C)
2. Откройте новый чат, вставьте промпт и текст с сайта

Роль: ты – девушка 28 лет, не спортивная, немного стесняешься.
Подруга посоветовала [направление танцев]. Ты зашла на сайт студии.

Вот текст с сайта. Оцени как потенциальный клиент:

1. Что понятно с первых 10 секунд? Что НЕ понятно?
2. Хочется записаться? Почему да / почему нет?
3. Какие мои страхи снимает? Какие – нет?
4. На что не нашла ответ? (Цена? Расписание? Что надеть?)
5. Что бы оттолкнуло?
6. Что добавить, чтобы я точно записалась?

ТЕКСТ С САЙТА:

[вставить]

Что вы получите: взгляд со стороны — что видит новичок на вашем сайте, какие вопросы остаются без ответа, что оттолкнёт. Список конкретных доработок.

ПРОМПТ 8: Анализ цен конкурентов

Что делает: сравнивает ваши цены с конкурентами — где вы дешевле рынка (теряете деньги), где дороже, какие услуги можно добавить.

Как подготовить данные: зайдите на сайты 3–4 конкурентов, скопируйте прайсы. Объедините в один текст с пометками: «Студия 1: ...», «Студия 2: ...» и т.д.

Роль: ты – бизнес-аналитик по ценообразованию в сфере услуг.

Вот прайсы 4 танцевальных студий одного города.

1. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА ЦЕН

Столбцы: направление | Моя | Конкурент 1 | 2 | 3 | Среднее

Строки: разовое, абонемент 4/8, безлимит, пробное, инд.

2. ГДЕ Я ДЕШЕВЛЕ РЫНКА – на сколько %? = недозаработанные деньги

3. ГДЕ Я ДОРОЖЕ – обоснована ли разница?

4. ЧТО ЕСТЬ У ДРУГИХ, НО НЕТ У МЕНЯ

5. СВОБОДНАЯ НИША – что не предлагает никто?

6. РЕКОМЕНДАЦИИ – что поднять, что добавить, как структурировать абонементы для роста среднего чека

ПРАЙСЫ:

[вставить]

Что вы получите: таблицу цен по рынку, конкретные рекомендации — где поднять цену, какие услуги добавить, как структурировать абонементы.

ПРОМПТ 9: Аудит позиционирования

Что делает: сравнивает, как вы описываете свою студию и как это делают конкуренты. Находит клише, которые повторяются у всех, и свободные позиции, которые можно занять.

Как подготовить данные: зайдите на сайты 4–5 студий, скопируйте тексты «О нас» / «О студии». Объедините в один текст.

Роль: ты – бренд-стратег. Ищешь возможности для дифференциации.

Вот тексты «о нас» с сайтов 5 танцевальных студий одного города.

1. КЛИШЕ – какие фразы повторяются у всех?

Таблица: фраза → у скольких встречается

2. ПОПЫТКИ ОТЛИЧИТЬСЯ – что заявляет каждая?

Насколько это реально уникально?

3. ПУСТОЕ ПРОСТРАНСТВО – что НЕ говорит никто?

4. ТРИ ВАРИАНТА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

Для каждого: суть в одном предложении + ключевое обещание

+ чем подкрепить + для какого сегмента клиентов

ТЕКСТЫ «О НАС»:

[вставить]

Что вы получите: список клише, которые делают вас «одной из» (скорее всего найдёте у себя «профессиональные преподаватели, дружелюбная атмосфера, индивидуальный подход»), и три варианта позиционирования, которые выделяют вас среди конкурентов.

ПРОМПТ 10: Карта страхов

Что делает: собирает страхи и сомнения людей, которые думают том или ином танцевальном направлении, но не записываются. Для каждого страха — ответ и рекомендация, где его закрывать (на сайте, в рекламе, при первом контакте).

Как подготовить данные: зайдите в 2–3 VK-группы, на Отзовик или IRecommend про нужное направление танца, найдите обсуждения и комментарии, где люди пишут о сомнениях. Скопируйте 15–20 комментариев.

Роль: ты – маркетолог-психолог, работающий с возражениями.

Вот комментарии людей, которые ДУМАЮТ о [направление танца], но ещё НЕ записались. Это сомнения потенциальных клиентов.

1. РЕЙТИНГ СТРАХОВ – от самого частого к редкому. С цитатами.
2. КАТЕГОРИИ – физические, социальные, финансовые, информационные
3. ОТВЕТ НА КАЖДЫЙ СТРАХ
2–3 предложения, тон – как подруга, которая сама занимается.
НЕ корпоративный.
4. ГДЕ ЗАКРЫВАТЬ КАЖДЫЙ СТРАХ
Таблица: страх | на сайте | в рекламе | при первом контакте
5. ГОТОВЫЙ FAQ ДЛЯ САЙТА – 7 вопросов с ответами

КОММЕНТАРИИ:
[вставить]

Что вы получите: рейтинг страхов с ответами, таблицу «где закрывать каждый страх» и готовый FAQ для сайта. Частые страхи: «я негибкая», «мне за 30, поздно», «муж не поймёт» — проверьте, закрывает ли их ваш сайт.

ПРОМПТ 11: Скрипт для администратора

Что делает: пишет скрипты ответов на типичные сообщения в директ и мессенджеры. Вместо «800 рублей» (конец диалога) — ответ, который удерживает разговор и ведёт к записи.

Этот промпт не требует данных — можно использовать прямо сейчас.

Роль: ты – тренер по продажам для малого бизнеса.
Специализация – мессенджер-коммуникация.

Танцевальная студия. Потенциальные клиенты пишут в директ.
Админ отвечает «800 рублей» – диалог умирает.

Типичные первые сообщения:

- «Сколько стоит?»
- «Есть пробное занятие?»
- «Подойдёт для начинающих?»
- «Какое расписание?»
- «Что надо брать с собой?»

Для каждого напиши:

ПЛОХОЙ ОТВЕТ (как обычно)

ХОРОШИЙ ОТВЕТ, который:

1. Отвечает на вопрос (не уходит от темы)
2. Задаёт встречный вопрос (удерживает диалог)
3. Показывает заботу (не продаёт, а помогает)
4. Снимает страх новичка
5. Подводит к записи на пробное

Тон: тёплый, как подруга, которая давно занимается.

Также: скрипт follow-up через 24 часа (если не ответили).

Что вы получите: готовые скрипты для администратора. Скопируйте, отправьте админу — внедрение за 5 минут, бесплатно.

Чек-лист: начать самостоятельно за 30 минут

5 мин — зарегистрироваться в одной из нейронок

10 мин — скопировать отзывы своей студии с Яндекс Карт + одного конкурента

10 мин — вставить Промпт 1 (анализ отзывов), прочитать результат

5 мин — сделать одно действие: одна цитата для рекламы, или один ответ на негатив, или одно изменение на сайте

Потом в спокойном темпе:

Промпт 2 — сравнить с конкурентом

Промпт 3 — достать маркетинговые материалы

Промпт 5 — ответить на негативные отзывы

Промпт 7 — проверить свой сайт глазами новичка

Промпт 11 — скрипт для администратора (можно без данных)

Что AI не видит — важно знать

Молчаливое большинство. Отзыв пишут 5–10% клиентов. Про остальных AI ничего не скажет.

Ваш контекст. AI не знает, что зал арендованный, а тренер уволился. Читайте результаты со здравым смыслом.

Сарказм. «Супер, что в раздевалке на 20 человек 3 крючка» — AI может посчитать позитивом.

Не заменяет разговор. Лучшее после анализа — спросить 3 клиентов лично: «Вот что нашёл AI — это правда?»

Что AI точно умеет: найти паттерны в 200 отзывах за 2 минуты. Без усталости и предвзятости.

Советы по работе с AI

Чем точнее вопрос — тем точнее ответ. Промпты выше уже настроены. Но если хотите что-то уточнить — допишите в том же чате: «Раскрой подробнее пункт 3» или «Сделай более конкретные рекомендации».

Один чат = один контекст. Промпты 1–4 лучше использовать в одном чате подряд — AI накапливает контекст и каждый следующий ответ становится точнее. Промпты 5–11 — можно в отдельных чатах.

Не тот AI — не страшно. Промпты работают в ChatGPT, Claude, GigaChat и YandexGPT. Формулировки одинаковые, результаты похожи.

Результат — черновик, не истина. AI группирует и обобщает. Финальное решение — за вами. Вы знаете свой бизнес лучше.

Контакт

Людмила Тари

Telegram, ВКонтакте: @lucy_z

Помогаю бизнесам внедрять AI-инструменты в ежедневную работу.