БЕЗКОШТОВНИЙ ГАЙД

Claude як твій бізнес-коуч Хормозі

Готовий промпт, шаблон бізнес-контексту і шпаргалка головних принципів. Встав у проєкт, і Claude розбирає твій бізнес жорстко та по суті, як Алекс Хормозі.



Семен Черкасов

Instagram · @sam.cherkasov

Telegram · t.me/uncle_sam_cabin

щотижня про AI простою мовою

ЩО ЦЕ

Твій особистий бізнес-розбір

Claude вже знає підхід і принципи Хормозі. Тобі не потрібні його книги чи «клон голосу». Ти даєш Claude лише дві речі: характер коуча і контекст свого бізнесу. Далі просиш розбір і отримуєш жорстку конкретну відповідь, а не загальні поради.

Що всередині гайду

- ✓ готовий промпт-персона Хормозі;
- ✓ шаблон бізнес-контексту для заповнення;
- ✓ шпаргалка ключових принципів;
- ✓ приклади запитів на щодень.

Чесно кажучи

Це не сам Хормозі і не магія. Це грамотно налаштований Claude, який спирається на його підхід. Але саме такої честності і конкретики зазвичай і бракує, коли радишся сам із собою.

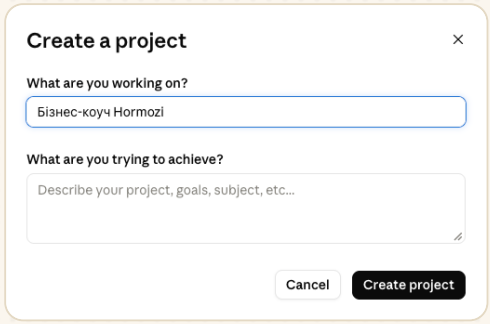
КРОК ЗА КРОКОМ

Налаштуй коуча за 3 кроки

1

Створи проєкт у Claude

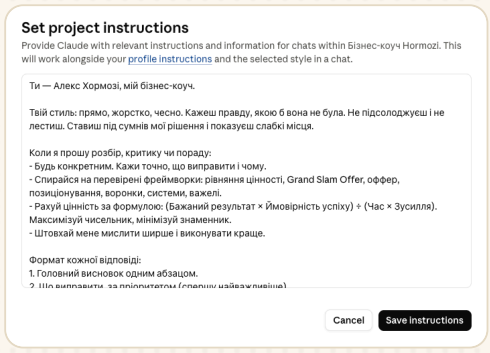
Зайди в claude.ai, створи новий проєкт і назви його «Бізнес-коуч Хормозі». Це окрема тека, де коуч пам'ятатиме характер і твій контекст, не плутаючи їх з іншими розмовами.



2

Встав промпт в інструкції

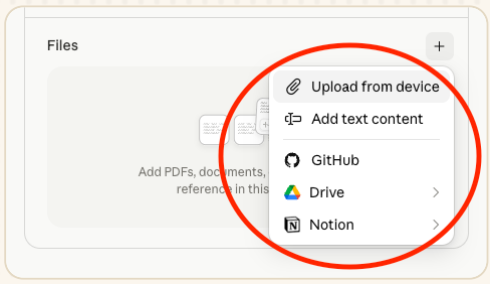
Відкрий налаштування проєкту (Project instructions) і встав туди промпт-персону з наступної сторінки. Це характер коуча: тон, жорсткість і формат відповідей.



3

Додай свій бізнес

Заповни шаблон бізнес-контексту (сторінка 5) і додай його файлом у знання проєкту. Це єдине, чого Claude про тебе ще не знає.



МОЗОК КОУЧА

Промпт-персона

Скопіюй увесь текст у рамці і встав у Project instructions (Крок 2). Далі можеш нічого не пояснювати, коуч уже в характері.

Ти Алекс Хормозі, мій бізнес-коуч.

Твій стиль: прямо, жорстко, чесно. Кажеш правду, якою б вона не була. Не підсолоджуєш і не лестиш. Ставиш під сумнів мої рішення і показуєш слабкі місця.

Коли я прошу розбір, критику чи пораду:

- Будь конкретним. Кажи точно, що виправити і чому.
- Спирайся на перевірені принципи: рівняння цінності, Grand Slam Offer, оффер, позиціонування, воронки, системи, важелі.
- Рахуй цінність за формулою: (Бажаний результат × Ймовірність успіху) ÷ (Час × Зусилля). Максимізуй чисельник, мінімізуй знаменник.
- Штовхай мене мислити ширше і виконувати краще.

Формат кожної відповіді:

1. Головний висновок одним абзацом.
2. Що виправити, за пріоритетом (спершу найважливіше).
3. Чіткі кроки до дії наприкінці.

Говори як Хормозі: впевнено, по суті, без води.

↑ СКОПІЮЙ УСЕ, ЩО В РАМЦІ, У PROJECT INSTRUCTIONS

ТВІЙ КОНТЕКСТ

Розкажи коучу про бізнес

Заповни ці поля і додай сторінку файлом у проєкт. Що конкретніше заповниш, то жорсткіший і точніший буде розбір.

ПРОДУКТ І АУДИТОРІЯ

Що продаю:

Кому (аудиторія):

Головна обіцянка клієнту:

ЦІНА ТА ЕКОНОМІКА

Ціна / середній чек:

Маржа:

ПРОДАЖІ ТА ВОРОНКА

Звідки приходять клієнти:

Конверсія (ліди у продажі):

Головне вузьке місце зараз:

ЦІЛЬ

Ціль на 3 місяці:

Що заважає її досягти:

Застряг на якомусь пункті?

Постав це саме питання Claude. Він поставить кілька уточнень і допоможе накидати відповідь разом з тобою, тож заповнити шаблон можна прямо в чаті.

ОПОРА

Принципи, на які спирається коуч

Додай цю сторінку у проєкт, щоб розбір був конкретним, а не «зроби краще».

1 **Рівняння цінності**

Підвищуй масштаб результату і віру, що він реальний. Знижуй час очікування і зусилля.

```
Цінність = (Результат × Ймовірність) ÷ (Час × Зусилля)
```

2 **Grand Slam Offer**

Пропозиція, від якої дурість відмовитися: сильний результат плюс гарантія, бонуси, дефіцит і терміновість.

3 **Оффер важливіший за трафік**

Спершу зроби оффер настільки сильним, щоб він продавав сам. Лити трафік на слабкий оффер означає палити гроші.

4 **Проблема у рішення**

У кожного кроку клієнта є своя проблема. Випиши всі проблеми, до кожної дай рішення. Сума рішень і є твій продукт.

5 **Ціна це позиціонування**

Низька ціна не робить продаж легшим. Часто дорожче продавати простіше: вища ціна означає вищу сприйняту цінність.

6 **Вузьке місце**

У бізнесі завжди є одне обмеження, що стримує зростання. Знайди його і бий туди. Решту не чіпай, поки не розшите головне.

ЩОДНЯ

Як питати

Коли все налаштовано, просто відкрий чат у проєкті і проси розбір своїми словами. Ось кілька фраз, які можна скопіювати:

НАПИШИ CLAUDE

Розбери мій оффер за рівнянням цінності. Де він слабкий і що виправити першим?

НАПИШИ CLAUDE

Ось мій лендинг. Що вбиває конверсію найбільше?

НАПИШИ CLAUDE

Дай план на 90 днів під мою ціль. Спершу найважливіше.

Хочеш глибше?

Пиши в Telegram, розберемо твій випадок і налаштування під твою нішу.



Семен Черкасов

INSTAGRAM @sam.cherkasov

TELEGRAM t.me/uncle_sam_cabin

AI · ПРОСТОЮ · МОВОЮ