

AI-скиллы: бриф

Сгенерировано: 2026-08-21 16:55

AI-скиллы для проекта «Сообщество финансовых советников»

Ниже — набор повторяемых скиллов, извлечённых из брифа и транскрипта. Каждый оправдан частотой ≥ 3 (карточки продуктов, оффер-переформулировки, фактчек против транскрипта, чек-лист антипаттернов).

Скилл 1. Product Card Builder (карточка продукта для буклета)

Версия: 1.0

Когда использовать: нужно оформить любой инвест-инструмент (DeFi-депозит, индекс-портфель, RWA, недвижимость, страховка) в единый human-readable формат для общего буклета/«проспекта».

Когда НЕ использовать: когда позиционирование и аватар клиента ещё не утверждены (сначала Скилл 3 → Скилл 2); когда нужен лендинг или интерактивная платформа (по решению встречи — только буклет на старте).

Входные данные:

- Обязательные: название продукта; тип ликвидности (ликвидный / возможный); доходность (число или диапазон); порог входа.
- Опциональные: риск/волатильность; горизонт; юрисдикция; комиссии; кастодиальность; дисклеймер-специфика.

Что делать (шаги):

1. Классифицировать: ☐ (можно продать сейчас) или ☐ (перспективный).
2. Заполнить единый шаблон: ☐ / ☐ / ☐ / ☐ / ☐ / ☐.
3. Каждый факт сверить с транскриптом/брифом; неподтверждённое → TBD: ☐ ☐ ☐.
4. Перевести технику в человеческий язык (не «MEV-боты/хэши», а «тело капитала защищено, вывод в один клик»).
5. Добавить обязательный дисклеймер «не является инвестрекомендацией».

Что не делать: не добавлять поля, которых нет в едином шаблоне; не показывать «космический корабль» (архитектуру, хэши); не выдумывать цифры доходности.

Формат результата: markdown-карточка с фиксированными полями + строка источника факта.

Критерии качества: все 5 полей заполнены или помечены TBD; каждая цифра трассируется к источнику; язык понятен клиенту без крипто-бэкграунда.

Пример:

- Вход: «DSF, DeFi-пул стейблов»
- Выход:

...

DSF — альтернатива долларовому депозиту

- Тип: ликвидный
- Доходность: ~10–11% годовых (транскрипт, «10–11%»)
- Риск: тело в стейблах, без impermanent loss (транскрипт)
- Ликвидность: ввод/вывод в любой момент
- Порог входа: TBD: уточнить
- Дисклеймер: не инвестирекомендация

...

Скилл 2. Offer Reframer (боль клиента → конкретный оффер)

Версия: 1.0

Когда использовать: есть размытая/«скамная» формулировка («финансовый консалтинг», «соберём портфель») — нужно переформулировать от боли клиента.

Когда НЕ использовать: аватар клиента ещё не определён (сначала Скилл 3); продукт запрещён к рекламе в юрисдикции (нужен юрист — вне скилла).

Входные данные:

- Обязательные: исходная формулировка; сегмент (релокант / digital-nomad / small family office); боль сегмента.
- Опциональные: триггер (жажда приобретения / страх потери / безопасность); юрисдикция.

Что делать (шаги):

1. Определить боль сегмента (ВНЖ, сохранение капитала, серая зона).
2. Переписать оффер от боли, а не от продукта/доходности.
3. Подобрать триггер; помнить — универсален только безопасность (страх потери/жажда приобретения контекстны).
4. Проверить, что формулировка не звучит как пирамида.
5. Приложить дисклеймер.

Что не делать: не обещать доходность в заголовке; не использовать универсально страх/жажду без учёта сегмента; не изобретать боли, которых нет в источниках.

Формат результата: таблица ■■■■■■■■■■ | ■■■■■■ ■■ ■■■■■ | ■■■■■■■■■■ | ■■■■■■■■■■.

Критерии качества: оффер начинается с боли клиента; триггер обоснован сегментом; нет «скам-маркеров».

Пример:

- Вход: «Инвестируйте с нами» / релоканты Кипр
- Выход:

| Размытое | Оффер от боли | Сегмент | Триггер |

|---|---|---|---|

| Инвестируйте с нами | «Как сохранить капитал в криптовалюте» | релоканты | безопасность |

| Соберём вам портфель | «Отрасти капитал в Грузии по \$500–700/мес для входа на Кипр» | digital-nomad | жажда приобретения |

Скилл 3. Client Avatar & Journey Mapper (аватар + путь клиента)

Версия: 1.0

Когда использовать: старт работы над сегментом — нужно зафиксировать аватар, боль и число встреч до сделки (перед позиционированием и продуктами).

Когда НЕ использовать: для оформления самих продуктов (это Скилл 1); для реф-маршрутизации между участниками (это Скилл 4 при наличии данных).

Входные данные:

- Обязательные: сегмент; капитал; юрисдикция; цель по 4 базовым (накопление / капитализация / рента / пенсия).
- Опциональные: источник лида (рекомендация/холод); толерантность к волатильности; ограничение по числу встреч.

Что делать (шаги):

1. Заполнить аватар: сегмент, капитал, юрисдикция, боль.
2. Присвоить одну из 4 целей.
3. Выбрать модель онбординга: быстрая (крупные, предквал 15–20 мин) или плановая (диагностика → уточнение → инструмент/встреча).
4. Оценить длину воронки: от 2 встреч (по рекомендации) до года (доверие); ориентир ~4.
5. Свести роли: финпланирование + инвестконсультирование + риск-контроль (риск можно «защитить» в софт+анкету); юрист — по запросу.

Что не делать: не превышать 2–3 специалистов на клиента; не игнорировать предел терпения; не назначать юриста в штат.

Формат результата: карточка аватара + схема воронки (шаги встреч) + набор целей и ролей.

Формат резултата: таблица | | - | .

Критерии качества: 100% числовых утверждений имеют статус; расхождения бриф↔транскрипт зафиксированы; нет непроверенных цифр в финале.

Пример:

- Вход: «DSF работает с 2020 года, 11% годовых»
- Выход:

| Утверждение | Статус | Цитата | Правка |

|---|---|---|---|

| с 2020 года | ☐ расхождение | «работает с 2022 года» | заменить на 2022 |

| 11% годовых | ☐ | «10–11% годовых» | оставить, уточнить как диапазон |

Скилл 5. Anti-Pattern Guard (проверка на грабли рынка)

Версия: 1.0

Когда использовать: финальная проверка любого клиентского артефакта (буклет, оффер, презентация) на типовые ошибки, выявленные на встрече.

Когда НЕ использовать: для внутренних технических документов команды (там детали допустимы).

Входные данные:

- Обязательные: артефакт для клиента.
- Опциональные: сегмент; канал (буклет/встреча).

Что делать (шаги): прогнать по чек-листу:

1. Нет «космического корабля» (хэши, MEV, архитектура) — только human-readable?
2. Продаётся решение боли, а не отдельный инструмент (золото/нефть/газ поодиночке — красный флаг)?
3. Число шагов/специалистов $\leq$ предела терпения (2–3)?
4. Есть дисклеймер «не инвестируемая рекомендация»?
5. Нет размытых «скам-слов» без конкретики?
6. Учтён срок ликвидности инструмента (~2 года, окно закрывается)?

Что не делать: не пропускать артефакт с одиночным инструментом как продуктом; не оставлять техножаргон.

Формат результата: чек-лист с ☐/☐ и списком блокеров.

Критерии качества: все 6 пунктов ☐ либо явно обоснованное исключение; блокеры описаны.

Пример:

- Вход: слайд «Купите золото — доходность +100% за год»

• Выход:

...

1. Космический корабль — ☐ ок

2. Отдельный инструмент — ☐ БЛОКЕР: золото поодиночке, нужен портфель

3. Шаги — n/a

4. Дисплеймер — ☐ отсутствует

5. Скам-слова — ☐☐ «+100%» без контекста риска

Вердикт: доработать (2 блокера)

...