VOLOD BREZ AI / ПОДАРУНОК

Офер «було → стало» і як порахувати ціну

ПРАКТИЧНИЙ ГАЙД · ЗБЕРЕЖИ СОБІ

Кодове слово для Reels: **ОФЕР**

Гайд для тих, хто вже вміє щось корисне (чи це SMM, юридична допомога, тренерство чи налаштування AI) і не знає, як це назвати й за скільки продати. За вечір у тебе буде одне речення оферу, шлях клієнта з 7 кроків і ціна, яку можна не соромитися назвати.

Усі приклади нижче вигадані для ілюстрації. Числа реалістичні для України, але це не статистика: підставляй свої.

---

1. Офер одним реченням

> Я допомагаю **[кому]**, у кого **[було]**, дійти до **[стало]** за **[термін]** через **[формат]**.

Клієнт купує не твою годину і не «ведення Instagram». Він купує перехід із точки А в точку Б. Тому спершу описуємо ці дві точки, потім дорогу між ними, і вже тоді ціну.

Слабко: «Допомагаю з Instagram». **Сильно:** «Допомагаю власникам кав'ярень у Львові, в яких Instagram стоїть мертвий, за 30 днів отримати 15 замовлень на місяць із повідомлень, без виділення їм на це більше години на тиждень».

Що робить стало сильним: є цифра, є термін, є зрозуміло що клієнт робить сам. «Ясність» і «більше впевненості» не рахуються.

---

2. Шлях клієнта: 5-10 кроків

Менше 5, і кроки надто великі, клієнт не розуміє, з чого почати. Більше 10, і людина губиться. У кожного кроку є своя річ на виході, яку можна показати. Приклад для тієї ж кав'ярні:

#	Крок	Що в клієнта в руках
1	Розбір поточного Instagram і конкурентів	аркуш на 1 сторінку: що не працює
2	Опис ідеального гостя	3 фрази його мовою
3	Рубрики й тон	4 рубрики, зразок підпису

#	Крок	Що в клієнта в руках
4	Контент-план на місяць	12 постів, 8 сторіз на тиждень, таблиця
5	Перша зйомка (на телефон, 1 година)	матеріал на 2 тижні
6	Запуск і відповіді в директі	шаблони відповідей, меню в закріпленому
7	Підсумок: що спрацювало	1 сторінка, що робити далі

Тест на порядок: якщо два кроки можна поміняти місцями, один із них зайвий або порядок не той. Для кожного кроку вирішуй, хто його робить: **за клієнта** (ти), **з клієнтом** (ти ведеш, він робить) чи **сам** (твій шаблон). Чим більше «за клієнта», тим вища ціна.

---

3. Калькулятор ціни

Скопіюй у Google Таблиці: виділи таблицю нижче, встав у клітинку A1, колонки розкладуться самі. У колонці B стоять приклади, у колонці C формули словами. Свої формули в Таблицях пишеш за цим описом (наприклад, =B2*B3).

Рядок	Приклад (SMM-ниця, місяць роботи)	Як рахувати
Години на проєкт	20	усі години: розбір, план, зйомка, відповіді, правки, листування
Моя ставка за годину, грн	400	скільки ти хочеш отримувати за годину після податку
Робота	8000	години × ставка
Витрати на проєкт, грн	600	AI-підписка, Canva, планувальник: тільки частка на цей проєкт
Запас на правки, %	20	наперед 15-25%: клієнт завжди просить «ще трохи»
Сума із запасом	10320	(робота + витрати) × (1 + запас%)
Податок, %	6	приклад для ФОП 3 групи: 5% єдиний податок + 1% військовий збір; ЄСВ — фіксована сума на місяць, окремо. Свою ставку уточни в бухгалтера
Ціна без округлення	10979	сума із запасом ÷ (1 − податок%)
Ціна для клієнта	**11000**	округли вгору до круглого числа

Тепер дзеркальна перевірка. Ціна 11 000, а в тебе 20 годин, тобто 550 грн за годину «брудними». Якщо клієнтові це здається дорогим, а за 400 за годину працювати не хочеш, не знижуй ціну, а **зменш обсяг**: 8 сторіз замість 12 постів, 5 годин замість 8. Менша ціна з тим самим обсягом означає менший заробіток за ту саму роботу.

Окремо від ціни скажи клієнтові, що ти не включила (реклама в Instagram, друк меню). Одна й та сама витрата не мусить потрапити в ціну двічі.

Не знаєш, скільки це займе (клієнт «має все в папках, ну, десь»)? Продай платний розбір. Наприклад, 2 години за 800 грн, на виході: що саме робитимеш, скільки це коштує, за який термін. Ціна основної роботи з'явиться після нього.

4. Промпт: «склади мій офер»

Скопіюй у Claude або ChatGPT. Заповни три рядки зверху, решту не чіпай.

> Ти консультант з пакування послуг для малого бізнесу в Україні. Допоможи мені
> скласти офер у форматі «було → стало».
>
> Про мене:
> - Що я вмію: [наприклад, «налаштовую Instagram для кав'ярень і невеликих магазинів»]
> - Хто мій клієнт: [наприклад, «власник кав'ярні у Львові, один заклад, 5-8 працівників»]
> - Скільки годин на тиждень я можу цьому приділяти: [наприклад, «10 годин»]
>
> Що зробити:
> 1. Став мені по одному питанню за раз, поки не зрозумієш клієнта. Спитай:
> що в нього зараз (виручка, команда, що вже пробував і чому не вийшло),
> чого він боїться, що для нього буде «стало» цифрою і до якого терміну.
> 2. Коли будеш готовий, дай мені:
> а) опис БУЛО (дві-три фрази прямою мовою клієнта, без маркетингу);
> б) опис СТАЛО з цифрою, терміном і що в нього з'явиться фізично;
> в) 7 кроків між ними, до кожного: що клієнт отримує на виході і хто робить
> (я, ми вдвох чи він сам);
> г) офер одним реченням за шаблоном:
> «Я допомагаю [кому], у кого [було], дійти до [стало] за [термін] через [формат]»;
> ґ) три варіанти ціни в гривнях, де для кожного видно години, мою ставку,
> витрати і запас.
> 3. Не вигадуй цифри за мене. Якщо чогось не знаєш, постав питання. Якщо ставиш
> припущення, познач його словом «припущення».
> Пиши простою мовою, без слів «ефективний», «комплексний», «унікальний».

5. Три типові помилки

Занизька ціна. «Поки нема досвіду, візьму 2000 за місяць». Клієнт читає це як «результату не буде», а ти за місяць працюєш за 100 грн на годину. Краще менший обсяг за нормальні гроші, ніж повний обсяг за копійки.

«Все для всіх». «Допомагаю з Instagram, сайтом, рекламою і ботами». Клієнт не бачить себе в цьому реченні. Бери одного клієнта (кав'ярні, стоматології, репетитори) і один результат. Ширше можна буде потім.

Без результату. «Ведення сторінки на місяць» продає процес, а не зміну. Спитай себе: що у клієнта буде в руках через місяць, що можна показати? Якщо відповідь «ну, активність», перепиши.

6. Скільки це заощадить і принесе

Приклад, не гарантія. SMM-ниця робить 20 годин на проєкт. З AI на чернетки підписів, рубрик і шаблонів відповідей виходить, наприклад, 14 годин (перевір на своїй роботі, 3 проєкти поспіль).

- Заощаджено: 6 годин × 400 грн = **2400 грн на проєкт**.

- Якщо на місяць у тебе 80 робочих годин: було 4 проєкти, стало 5-6. Це +11 000-22 000 грн на місяць за тієї самої кількості годин.
- Якщо раніше назвала 6000, а тепер за калькулятором 11000: різниця **+5000 грн з кожного клієнта**. Лише від правильно порахованої ціни, без жодного нового клієнта.

Скільки саме AI скоротить час у твоїй роботі, дізнаєшся тільки після 2-3 проєктів з хронометражем. Заміряй, не вгадуй.

Більше в групі Volod Brez AI: t.me/... (посилання вставить Volod перед публікацією)
