

# Бізнес з нуля на ChatGPT: blueprint без бюджету

Покроковий план як побудувати \$1-5k/міс business навколо AI без стартового капіталу. Ідея → ніша → офер → продаж → автоматизація.

~11 XB

GOSHA.LIVE

## ЩО ВСЕРЕДИНІ

- Промпти для пошуку ніші і валидації
- Шаблон офера за 30 хвилин
- Скрипти холодних повідомлень з реальними числами
- Як автоматизувати після перших 5 клієнтів

Більшість «бізнес-з-нуля» гайдів обіцяють магію. Цей — план на 90 днів з конкретними промптами на кожному кроці. Ціль: \$1-5k/міс за 90 днів, без стартового капіталу і без аудиторії.

Не «вийти на \$50k MRR» — це більше про реалістичний side hustle, з якого можна вирости.

## Фаза 1 (тижні 1-2): ідея і ніша

Я хочу запустити AI-сервіс з нуля без аудиторії і бюджету.

Мої сильні сторони: [перелічи 3-5 навичок].

Мій вільний час: [X годин/тиждень].

Згенеруй 10 потенційних сервісів які я міг би запустити за 2 тижні.

Для кожного:

- Цільова аудиторія (конкретна, не «бізнеси»)
- Біль який вирішує (1 речення)
- Pricing-діапазон (low/mid)
- Складність запуску (1-5)
- Чому це не stage 0 (надто конкурентно/складно)

Виведи таблицю, відсортуй за «realistic launch in 14 days».

Обираєш топ-2-3 і валідуєш через п'ять прямих розмов з потенційними клієнтами. Не «опитування у Google Forms» — реальні дзвінки 20 хв.

## Фаза 2 (тижні 3-4): MVP-офер

Поки немає продукту — є **офер**. Один лендинг (можна Carrd чи Framer), один pricing, один СТА «забронюй call».

Допоможи мені скласти MVP-офер для сервісу [опис]:

1. Заголовок (8 слів максимум, з конкретним результатом, не «AI-рішення»)
2. 3 болі цільової аудиторії (треба щоб клієнт сам сказав «це про мене»)
3. Як саме я вирішую (без хайпу про AI — описуй процес)
4. 3 deliverables що отримає клієнт
5. Pricing: pilot \$X, full \$Y, premium \$Z
6. Risk-reversal: гарантія повернення / переробка
7. СТА: «Book 20 хв call» з 3 інтервалами під різні часові пояси

## Чому не запускати «продукт» одразу

Продукт без 5 платних клієнтів — це фантазія. Спочатку продай 5 разів вручну. Тоді ти знаєш реальний біль, ціну і workflow — і можеш будувати продукт під це.

## Фаза 3 (тижні 5-8): перші клієнти

Канали які працюють на 0-аудиторії:

1. **LinkedIn cold DM** — 10-15 повідомлень на день, дуже персонально
2. **Twitter/X replies** — у тред'ах де ICP скаржиться на біль
3. **Reddit niche subs** — value-first, без прямого продажу
4. **Локальні communities** — Discord, Slack, Telegram-чати твоєї ніші
5. **«Ваш кейс» public posts** — публікуй процес безкоштовних пілотів

Скрипт для LinkedIn cold DM для [тип клієнта]:

Привіт [Ім'я] — побачив [конкретна деталь з профілю/пост].

Я допомагаю [тип бізнесу] вирішити [конкретний біль]. Зробив це для [1-2 анонімізовані кейси з результатом у числах].

Не продаю — питаю чи актуально. Якщо так — можу пояснити підхід за 15 хв.

[Твоє ім'я]

Реалістичні цифри: 100 повідомлень = 15-25 відповідей = 5-10 calls = 1-3 клієнти. Не 50%, не 5% — це нормально для cold.

## Фаза 4 (тижні 9-12): автоматизація і масштабування

Після перших 3-5 клієнтів:

1. **Документуй процес** — кожен крок у Notion / Loom. Це твій SOP
2. **Автоматизуй точки тертя** — booking (Cal.com), договори (PandaDoc), оплати (Stripe Payment Links)
3. **Знайди першого помічника** — VA на \$400-800/міс для admin-задач
4. **Підвищ ціни** — від client #6 рів +30-50%. Старі клієнти лишаються по старій ціні

## Як не вигоріти на цьому етапі

Не намагайся обслуговувати кожного. Скажи «ні» проектам що не вписуються у твій ICP. Кожен «не той» клієнт зжирє 3x більше часу і дає 3x менше referrals.

## Часті помилки

- **Перфекціонізм у MVP** — лендинг має бути «good enough», не «ideal»
- **Шукати трафік замість клієнтів** — на старті трафік не потрібен. 100 ідеальних розмов = 5 клієнтів. Цього вистачить
- **Pricing too low** — \$100 за сервіс який економить клієнту 20 годин = недооцінка. Стартуй з \$300-500 мінімум
- **Боятись повторити процес** — твій 5-й клієнт схожий на 1-го. Це фіча, не баг

## Що далі

У повному PDF — детальний 90-денний план з тижневими цілями, скрипти для 10 каналів outreach, шаблони договорів, чек-лист «коли наймати першого помічника». Завантажуй і запускай свій side-hustle цього місяця.