

// разбор · как найти идею и первых клиентов

Один продукт. Одна ниша. Один результат, который можно продать сто раз

Как найти повторяющуюся боль, проверить нишу до разработки и взять первых клиентов, если у тебя нет YouTube-канала и аудитории. По ходу текста собираем один конкретный продукт для локального бизнеса.

 Рома Райт

// главная ошибка

Почему ты начинаешь не с того

Я постоянно вижу одну и ту же ошибку: предприниматель пытается продать владельцу бизнеса сайт, рекламу, CRM, бота, социальные сети и ещё восемь вещей. Для клиента это не выглядит как ценность. Это выглядит как ещё один список задач, в котором теперь нужно разбираться.

Правильная конструкция обратная: найти одну проблему, которая повторяется каждую неделю, и решить её одним продуктом.

Я эту ошибку делал сам. В старом сервисе мы всё время пытались собрать большую систему. Пока команда переписывала архитектуру и делала миграции, площадка успевала выпустить то, что мы только планировали. Пользователь видел много работы, но не видел одну функцию, из-за которой он останется.

В Yoolip AI я сделал наоборот. Первым полезным продуктом было бесплатное расширение с юнит-экономикой прямо в карточке товара. Человек мог получить пользу сразу, ничего не покупая.

как делают обычно

БАЙТРЕКЛАМАCRMБОТВОЩЕСТИещё-в

как надо

ОДНА БОЛЬ → ОДИН ПРОДУКТ → ОДИН РЕЗУЛЬТАТ

Правило: продукт должен помещаться в одно предложение

НЕПОЯТНО

Маркетинговая платформа для локального бизнеса

ПОЯТНО — А ЗНАЧИТ, ПРОДАВАЕМО

После каждого визита система просит реального клиента оставить отзыв, собирает новые отзывы в одном месте и готовит владельцу нормальный отчет

// выбор ниши

Пять фильтров денежной ниши

Я не верю в таблицы с сотней трендов, где тебе обещают «ниши 2026 года». Ниша не становится хорошей от того, что про неё сняли красивый ролик. Я смотрю на пять фильтров.

01 Проблема повторяется

Если человек столкнулся с ней один раз в жизни, подписки не будет. Если новые отзывы приходят каждую неделю, заявки теряются каждый день, отчет собирается каждый понедельник — процесс повторяется. Значит, продукт может остаться надолго.

02 Рядом с проблемой есть деньги

Не «людям неприятно». А владелец тратит время сотрудника, теряет заявку, получает конфликт или вынужден сам делать работу, которую ненавидит.

03 Клиента легко найти

Если ты за час не можешь собрать список хотя бы тридцати потенциальных клиентов, у тебя пока нет канала привлечения. Для локального бизнеса всё проще: открываешь Яндекс Карты, выбираешь одну категорию и видишь компании, их карточки, отзывы и то, отвечает ли кто-то от имени бизнеса.

04 Результат можно показать быстро

Не через год. Первый полезный результат должен появиться за несколько дней: все новые отзывы собраны, на каждый подготовлен ответ, негатив не потерял, а после оказания услуги клиент получает корректную ссылку или QR-код на форму отзыва.

05 До разработки это можно сделать руками

Если без готового приложения ты не можешь дать человеку никакой ценности, скорее всего, ты выбрал слишком большой первый продукт.

НАША ДЕМОСТРАЦИОННАЯ НИША

весь локальный бизнес → автосервисы, один город

Почему не со всех сразу? Потому что «любой бизнес» — это не ниша. У клиники, ресторана и автосервиса разные процессы, разная частота контакта и разные причины негатива. Сначала одна категория. Потом расширение.

ЦЕТЬРЕ ДЕЙСТВИЯ, КОТОРЫЕ МОЖНО ДЕЛАТЬ РУКАМИ

ШАГ 1 · КАЖДЫЙ ДЕНЬ
Проверяем новые отзывы компании

ШАГ 2 · ЧЕРНОВИК ОТВЕТА
На каждый отзыв — ответ в голосе бренда
негатив автоматически помечаем отдельно, но не отправляем без человека

ШАГ 3 · ПОСЛЕ ЗАКРЫТИЯ ЗАКАЗА
Сотрудник отправляет клиенту QR-код или ссылку на форму отзыва
без просьбы поставить пять звезд — честная просьба поделиться реальным опытом

ШАГ 4 · РАЗ В НЕДЕЛЮ
Один отчет владельцу
сколько пришло отзывов, на какие ответили, какие проблемы повторяются

Telegram + обычная таблица = первые 3 клиента

И я специально говорю «руками». Не нужно изображать автоматизацию, которой нет. Ты продаешь пилот и честно говоришь: сейчас я сам контролирую качество, а повторяющиеся действия буду автоматизировать после того, как увижу реальный процесс.

Так я работал и в Yoolip AI. Сам заходил в статистику, сам смотрел чаты, сам отвечал клиентам, если менеджер не успевал. Это не масштабируемо навсегда. Но на старте это самый быстрый способ понять, что реально болит у пользователя.

// правило

Первый продукт не должен экономить твоё время. Он должен доказать, что клиент готов возвращаться.

// первые клиенты

Где взять первых клиентов без аудитории

У меня был канал и опыт в маркетплейсах. Это сильно помогло Yoolip AI, и делать вид, что аудитория ничего не дала, было бы враньем. Но сам принцип работает и без медийности. Просто канал привлечения будет другим.

Моя система звучит так: сначала канал, потом продукт.

если аудитория есть

контент
бесплатный полезный инструмент
платный продукт
клиенты

если аудитории нет

узкая ниша
ручной аудит
демонстрация результата
платный пилот
продукт

Что делать руками до первого разговора

Открываем Карты, выбираем один город и одну категорию — автосервисы. И не пишем всем: «Здравствуйте, мы AI-агентство и автоматизируем бизнес-процессы». Никому не нужен твой AI.

01 Берём конкретную карточку компании

02 Смотрим свежие отзывы и считаем, сколько осталось без ответа

03 Находим повторяющийся негатив

04 Готовим три нормальных черновика ответа

05 Рисуем короткую схему сбора отзывов после закрытия заказа

Первое сообщение владельцу

ШАБЛОН · МОЖНО КОПИРОВАТЬ

Посмотрел вашу карточку в Яндекс Картах. У вас есть свежие отзывы без ответа, а в негативных несколько раз повторяется одна и та же проблема. Я подготовил три варианта ответа и простую схему, как собирать больше честной обратной связи после ремонта. Могу показать на пятнадцатиминутном созвоне. Если подходит — две недели веду это вручную как пилот.

Обрати внимание: мы не продаём «платформу». Мы уже сделали кусок работы. На первом касании человеку показывают результат, а не обещают когда-нибудь его сделать.

Тебе не нужно сто клиентов. Нужны три пилота

01 покажет, готов ли владелец вообщем дать доступ к процессу

02 покажет, повторяется ли работа

03 покажет, можно ли сделать единый продукт, а не три агентских услуги

Если каждый клиент просит абсолютно другое — ты не нашёл продукт. Ты открыл агентство на заказ.

// деньги

Как превратить пилот в подписку

Самая частая ошибка — поставить минимальную цену, потому что ты новичок. Вторая — посмотреть чужие тарифы, скопировать красивое число и решить, что рынок обязан согласиться. Оба варианта странные.

На старте цена — гипотеза.

разовая настройка

9 900 Р

голос бренда, шаблоны, QR-материалы, категории проблем и отчет

ежемесячное ведение

14 900 Р/мес

мониторинг, черновики ответов, контроль негатива и отчет с повторяющимися причинами

это не «правильная рыночная цена» — это числа, которые нужно проверить на первых разговорах

10 × 14 900 = 149 000 Р/мес

клиентов на ведение

выручки, не прибыли — минус сервисы, налоги и твоё время

Главный фильтр: агентство или продукт

10 клиентов = 10 сотрудников

У ТЕБЯ АГЕНТСТВО

80% действий одинаковые

У ТЕБЯ ПРОДУКТ

КАК ЭТО БЫЛО В YOOLIP AI

1 005 000 Р

MRR на момент записи

4 700 Р

средний чек подписки

Тарифы были привязаны к масштабу клиента — обороту магазина. Копировать эти цифры не нужно. Смысл в другом: стоимость должна быть связана с тем, сколько ценности получает клиент, а не с количеством кнопок в интерфейсе.

// не спеша

Не добавляй сразу сайт, рекламу, CRM, телефонию и производство контента. Один результат сначала. Когда он работает и клиент доверяет — можно расширять продукт.

// код — последний шаг

Что автоматизировать, а что оставить человеку

После трёх пилотов у тебя появится список повторяющихся действий. Вот только теперь открываем Claude Code, Codex или любой другой инструмент.

АВТОМАТИЗИРУЕМ

сбор уведомлений о новых отзывах
классификацию по теме и тональности
черновик ответа по правилам бренда
очередь согласования
ежедневный отчет
напоминание сотруднику отправить ссылку после закрытия заказа

ОСТАВЛЯЕМ ЧЕЛОВЕКУ

Публикацию ответа на жесткий негатив
там может быть конфликт, персональные данные или юридическая претензия

Решение, кому и когда просить оставить отзыв
никакой накрукти и никаких просьб поставить только пять звезд. Реальный клиент, реальный опыт, одинаково честный процесс.

И ещё один вывод из Yoolip AI: внешний сервис обязательно однажды ляжет. У меня ломались выгрузки из-за проблем на стороне площадки, а пользователи всё равно приходили ко мне, потому что деньги они заплатили мне.

Журнал ошибок

Ручной режим

Понятное сообщение клиенту

«Это не наша сторона» — технически может быть правдой, но клиенту от этого не легче.

// план действий

Семь дней до первого пилота

день 1 Выпиши три ниши, в которых ты понимаешь процесс изнутри. Не тренды. То, с чем ты реально сталкивался.

день 2 На каждую нишу найди тридцать потенциальных клиентов и оцени пять фильтров: повторяемость боли, деньги рядом, доступность клиента, скорость результата, возможность сделать руками.

день 3 Выбери одну нишу и собери ручной zero-MVP. Не приложение. Результат для одного клиента.

день 4 Сделай десять персональных аудитов и отправь десять сообщений с уже готовым фрагментом результата.

день 5 Проведи созвоны. Не спрашивай: «Какие функции вы хотите?» Смотри, как сейчас решается проблема, кто отвечает, где всё ломается и за что человек уже платит.

день 6 Запусти первый пилот и сделай всю работу руками.

день 7 Посчитай экономику. Сколько времени ушло, что повторилось, что можно автоматизировать, сколько клиент готов платить и можно ли обслужить десять таких компаний без десятикратного роста команды.

Если после этого никто не купил — не нужно ещё два месяца дописывать продукт. Меньше оффер, нишу или канал привлечения.

Код здесь вообще последний шаг.

// финал

Собери свой первый продукт вместе со мной

Главный вывод здесь вообще не про Claude. Я просто перестал строить большой продукт, который умеет всё. Я нашёл одну повторяющуюся боль, дал человеку один понятный результат и только потом начал дорабатывать систему.

@raytsystem_bot

Закрывать канал «Система Райта» — бесплатно

Уроки каждую среду, улучшитель промптов, материалы ко всем видео — включая этот лонгрид.

Войти в «Систему Райта» →

Telegram

Канал «Рома Райт»

Каждый день разбираю, что удивило и что внедрило.

Открыть канал →

YouTube

Нейропросвещение

Новые разборы каждую неделю.

Смотреть на YouTube →

И один вопрос. Одним предложением: какую повторяющуюся боль ты уже видел своими глазами и можешь закрыть руками на этой неделе? Напиши в комментариях под видео. Я читаю.