

ЛІД-МАГНІТ

30 задач бухгалтера, які Claude робить швидше за вас

З кожної праски: ШІ замінить бухгалтера, ШІ не замінить, ШІ для бухгалтера. Шуму багато. А конкретно що робити — ніхто не каже.



Мене звати **Валентина Завадовська**. Я бізнес-наставник для бухгалтерів. Не «експерт по ШІ». Я бухгалтерський бізнес знаю зсередини — і я розібралась, як Claude реально працює на бухгалтерських задачах.

Я не вчу промти. Я показую, як думати разом з Claude, щоб він став нормальним робочим помічником.

Далі — 30 конкретних задач. Ваш робочий день — тільки швидше.

ГРАНТИ — ПОСЛУГА, ДО ЯКОЇ ВСЕ НЕ ДОХОДЯТЬ РУКИ

Одна заявка — це опис проєкту, SWOT, маркетингова стратегія, фінансова частина, підготовка до співбесіди. Руками — тижні роботи. З Claude — грантова заявка під ключ за 2 години. Одна така послуга клієнту — **7000 грн**.

- 1** Повна заявка — від кваліфікації клієнта до підготовки до співбесіди в центрі зайнятості.
- 2** Перевірка заявки очима комісії — слабкі місця, що підсилити, де можуть зняти бали.
- 3** Підготовка клієнта: які питання поставлять, які цифри вивчити, що говорити і чого не говорити.
- 4** Є вже виграна заявка? Зробити в такій самій логіці для іншого бізнесу.

Дівчата з практикуму пишуть першу грантову заявку за дві години. Першу. Далі — швидше. Окупність практикуму — з першого ж клієнта на грант.

ВИПИСКИ, ДОХІД, КНИГА ДОХОДІВ

Обробка банківських виписок — з PDF, з Excel, будь-якої складності, з будь-якою кількістю еквайрінгів і комісій. Claude порахував дохід за квартал. Ви тільки перевірили.

- 5 Виписка де намішано 2 ФОПи і комісія LiqPay ніде не прописана — Claude розібрав за 3 хвилини. Руками це пів дня.
- 6 ФОП-таксист: чеки на повну суму, а на рахунок приходять мінус комісія — Claude розклав правильно.
- 7 Кинули свою форму книги доходів і виписки — Claude заповнив у вашій формі, не у своїй.
- 8 Є вже заповнена таблиця? Claude знайде розбіжності між випискою і тим що ви внесли.
- 9 Фоткаєте первинний документ телефоном — Claude витягує дані. Не треба передруковувати.
- 10 10 виписок клієнта перед фінмоном — за 5 хвилин маєте список операцій на які варто звернути увагу.
- 11 Ексел з формулами для самоперевірки доходу — шаблон, який потім використовуєте щомісяця.

Один раз підвантажити пару документів у проєкт — і далі 50 книг доходів автоматом. І вони самі себе перевіряють.

ЛИСТИ, ЗАПИТИ, ВІДПОВІДІ

Сфоткали лист з податкової — Claude підготував чернетку відповіді з аргументацією і посиланнями на статті. Правите 10%, відправляєте.

- 12 Запит на індивідуальну податкову консультацію — описали ситуацію своїми словами, отримали офіційний лист зі структурою.
- 13 Відповідь на фінмоніторинг — завантажили сам запит і нормативку, отримали чернетку з аргументацією.
- 14 Лист аудиторам або відповідь на запит банку щодо поглибленого аналізу ФОП.
- 15 Великий договір на 50 сторінок — Claude знайшов ризикові пункти швидше, ніж ви втомлено дочитаєте до кінця.
- 16 Прийшов складний запит від потенційного клієнта? Спочатку: «Які питання мені поставити, щоб зрозуміти чи я можу допомогти?»
- 17 Готова відповідь? Попросіть Claude знайти в ній слабкі місця перед відправкою.

КЛІЄНТСЬКІ МАТЕРІАЛИ

Люди зараз погано сприймають голосові. Перечитують по діагоналі. І все одно перепитують одне і те саме. А тепер: кольорова пам'ятка для нового ФОП — з вашим ім'ям і стилем. Зробили один раз — відправляєте кожному новому клієнту.

- 18 Гайд під конкретну нішу клієнта — барбершоп, садівник, онлайн-школа. Не загальний, а під його ситуацію.
- 19 Інструкція «як закрити термінал ПРРО» або «як зробити електронний ключ» — PDF з кроками, який клієнт проходить сам.

- 20 Шпаргалка працівнику клієнта «що робити при перевірці» — до приходу, під час, після.
- 21 Після консультації — конспект для клієнта. Не голий список, а документ від якого клієнт відчуває: мій бухгалтер знає що робить.
- 22 Розсилка «що нового в законодавстві» раз на місяць — Claude вчитує зміни по ваших нішах, ви правите і відправляєте.
- 23 Такий гайд потім можна і як окремий мініпродукт продавати.

Це те, чим ви відрізняєтесь від бухгалтерки, яка просто здає звіти. Клієнт бачить сервіс — і не питає чому ви коштуєте більше.

КОНТЕНТ, ГОЛОС, КОМУНІКАЦІЯ

Якщо вас нудить від контенту з ChatGPT — переходьте на Claude. Але є одна штука: йому треба дати ваш голос. Транскрибуєте свої голосові, завантажуєте свої кращі дописи — і він пише у вашому стилі, а незагальним ШІ-голосом.

- 24 Завернути чат з клієнтом у Claude — він витягне з переписки і пост, і кейс, і ідею для сторіс. У вашому голосі.
- 25 Надиктували голосову з машини після зустрічі — отримали список задач з дедлайнами. Нічого не загубилось.
- 26 Треба підняти ставку клієнту з яким працюєте 5 років? Claude дає 3 варіанти повідомлення — м'який, нейтральний, твердий.
- 27 Порівняльна таблиця форм оподаткування під реальні цифри клієнта — кинули дані, отримали конкретні суми.
- 28 Побачили нову форму звітності або дивний пункт у договорі — кинули Claude замість 30 хвилин гуглити по форумах.
- 29 Графіки роботи касирів: хто коли працює і на якій точці — теж Claude, теж за хвилини.
- 30 Підготовка до консультації в новій галузі — клієнт відкриває барбершоп, за 5 хвилин маєте брифінг по специфіці.

ЩО ВСЕРЕДИНІ ПРАКТИКУМУ

Ви щойно прочитали 30 задач. І напевно в кількох місцях подумали: «А як саме це зробити?» Саме для цього є практикум.

- Договір + акт + рахунок з одного скрину — без жодного «напиши мені шаблон»
- Грантова заявка під ключ — жива робота на прикладі реального ФОП
- Виписки: де Claude вас підведе — і як це ловити
- Проєкти в Claude — як зробити, щоб він не питав одне і те саме по 50 разів

- Фішки, які я не озвучую в безкоштовних ефірах
- Роздатка «20+ кейсів» + Telegram-канал з додатковими відео

Що кажуть дівчата після практикуму:

«В мене наче очі відкрились на використання Клода»

— Наталі

«Договір, рахунок, акти за 5 хвилин. Анкета кандидата за 1 хвилину»

— Аліна

«50 позицій прайсу в ПРРО — 2 хвилини. Вроді дрібниця, але можу чимось іншим зайнятися»

— Вікторія

□ «ШІ для бухгалтерки»

Запис живої зустрічі. 2 години — і ви сідаєте і робите. На реальних бухгалтерських задачах, без коду, без спеціальної термінології.

2000 грн

Одна грантова заявка клієнту — 7000 грн. Окупність — з першого ж кейса.

□ Не сподобалось за тиждень — повертаю гроші.

→ Придбати практикум