

Продвижение AI-продукта

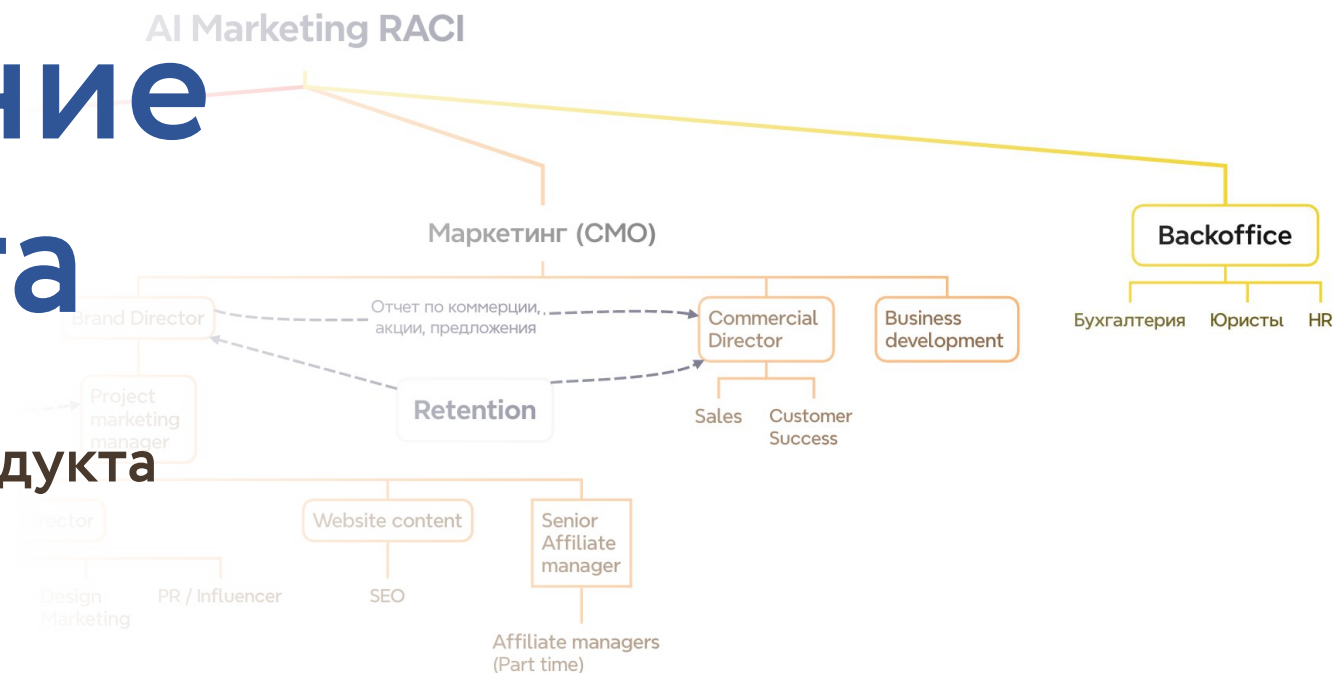
Рост x3-x5 за год для AI продукта

Каналы, инструменты

Команда и навыки

Геннадий Захаров

Терриконовая долина, 2026





Геннадий Захаров

Digital marketing, corporate training,
social media, strategy, analytics,
brand management

10 лет опыта в Казахстане, ЦА, Европе.

Управление цифровым маркетингом,
продвижение бренда, бизнес-аналитика.

Разработка коммуникационной стратегии.

ERG, Philip Morris International, USAID, Goethe-
Institut, Huawei, Sony, Gigabyte, Chocofamily.

<https://zakharov.asia/ru/>

Кейс: продвижение GPTunnel

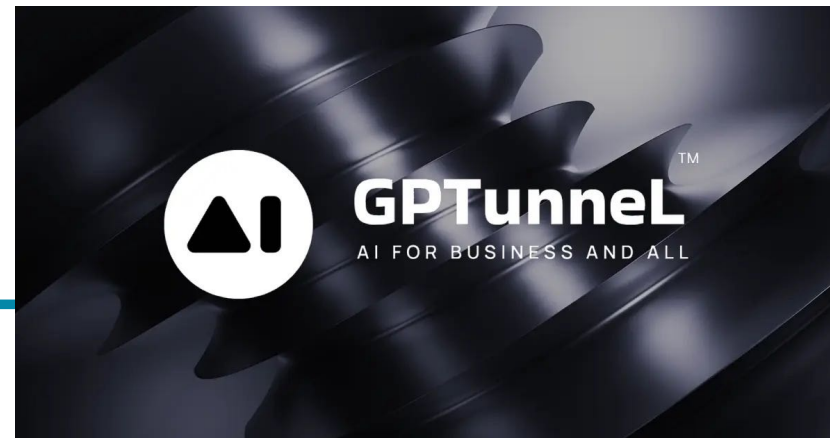
Агрегатор нейросетей

1,5 млн пользователей

44 страны

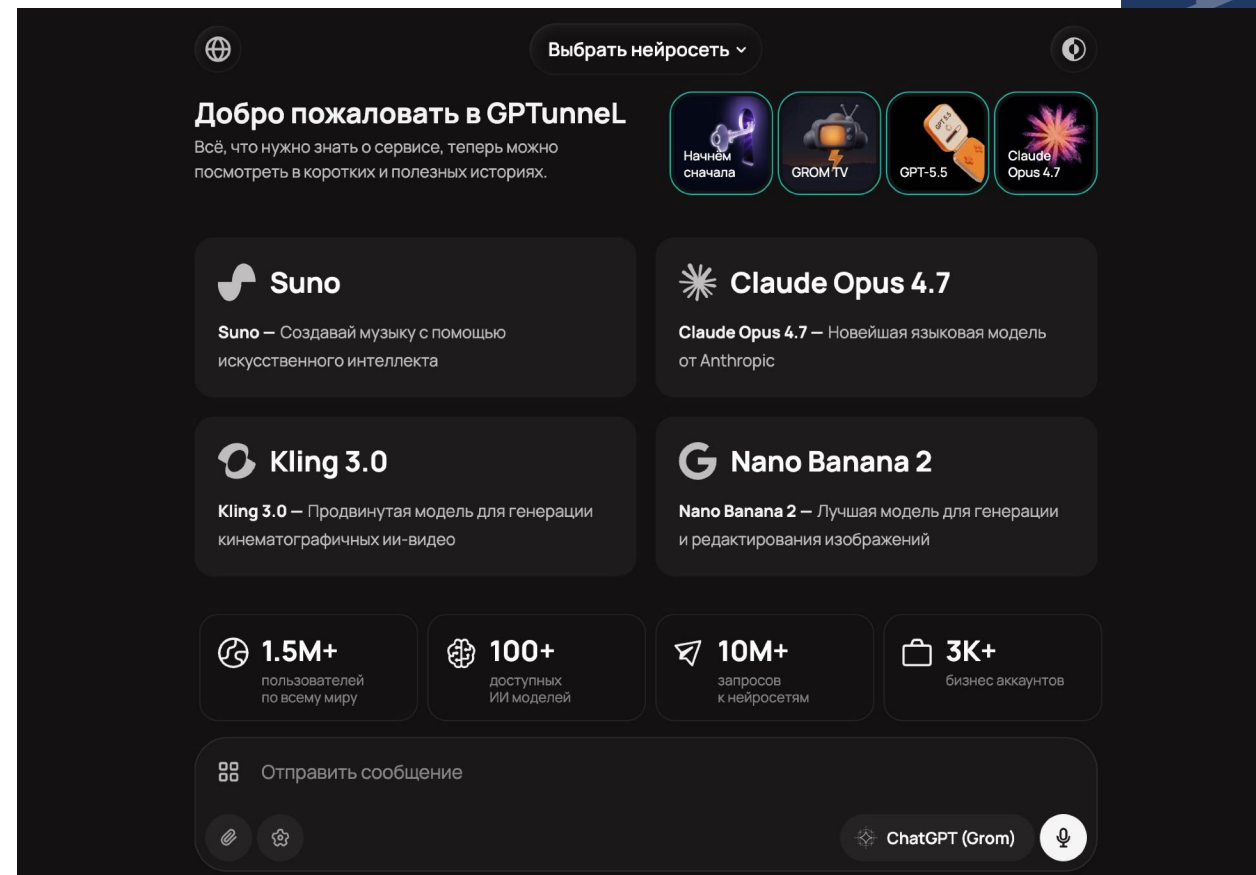
650k MAU

50k DAU



Что за проект

- GPTunnel – это платформа с AI инструментами для генерации фото, видео, текста и аудио, приложений, сайтов, презентаций и т.д.
- Все в едином интерфейсе без подписок, с оплатой по Pay-As-You-Go: сколько сгенерировал, столько и заплатил

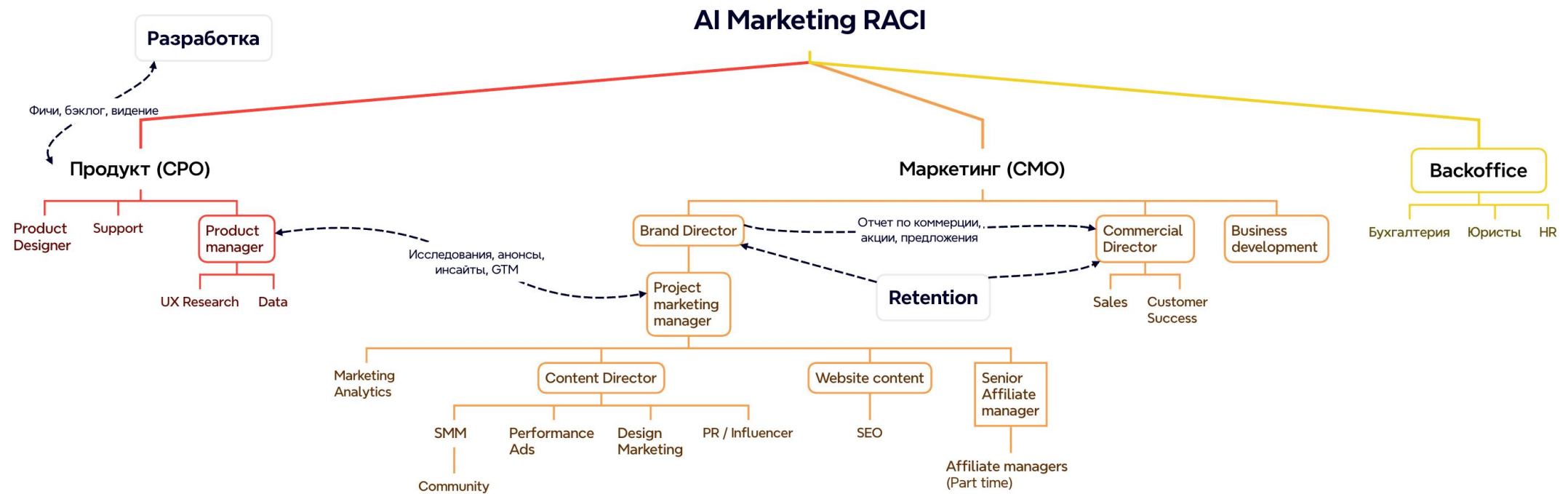


Что я там делал

- Должность - Brand Director
- Команда маркетинга – 8 человек
- Отвечал за B2C продажи, контент, SMM, Performance, вебсайт, SEO, affiliate и influence
- Помогал с B2B и Sales
- Прямая работа с Product lead, техподдержкой, дизайнами продукта и CEO



Команда для продвижения AI-продукта

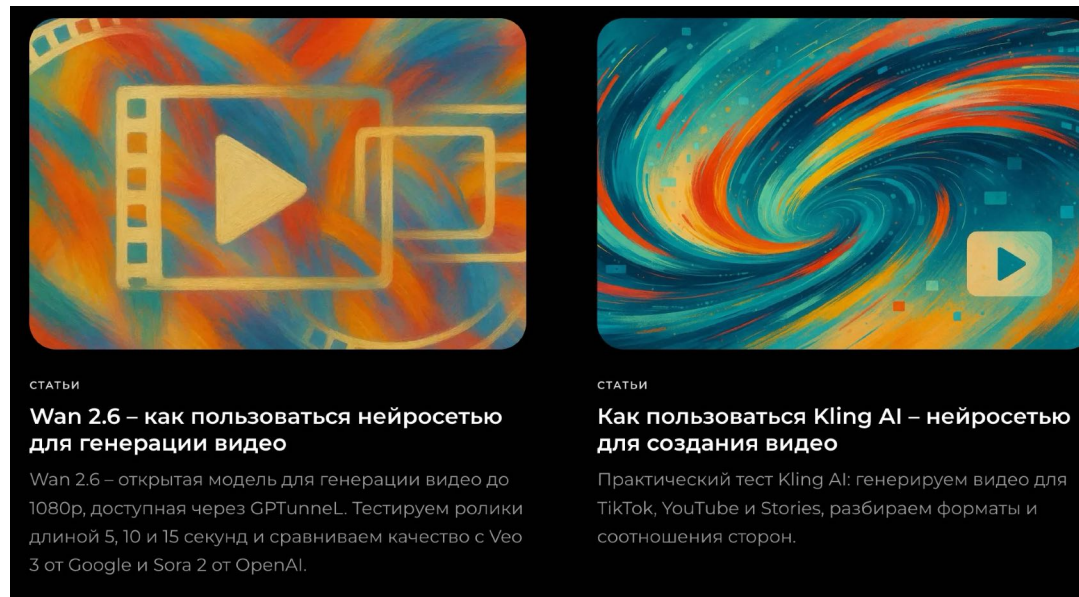


Что настроить ДО продвижения:

- **Нормальные KPI** у команды. Мотивированные люди сами предлагают идеи для активностей, для развития своих направлений и т.д.
- **Блок аналитики**, чтоб понимать что работает, а что нет
- **Блок Retention**, чтоб увязывать аналитику с финансовыми показателями и удержанием клиентов
- **Бэкофис**, чтоб проводить все типы операций и договоров без проволочек: найм, бонусы, рефералы, инфлюенсеры, реклама и т.д. На этом может тормозиться все продвижение проекта.

Что сработало: Работа над SEO

- Найм компетентных спецов, работа по KPI (небрендовые запросы)
- Работа над SEO задавала вектор развития контента на платформе и запустила ряд технических изменений: доменные имена, разметка
- В результате - SEO, как канал, приносил до четверти выручки проекта в месяц



Что сработало: Рефы и легаси

- Реги от рефералов, а так же старые пользователи (1+ год на платформе) приносили в лучшие месяцы до четверти месячной выручки
- Привлечение новых рефералов и работа над retention – ключевые задачи на этапах роста компании

Реферальная система: Зарабатывай с GPTunnel

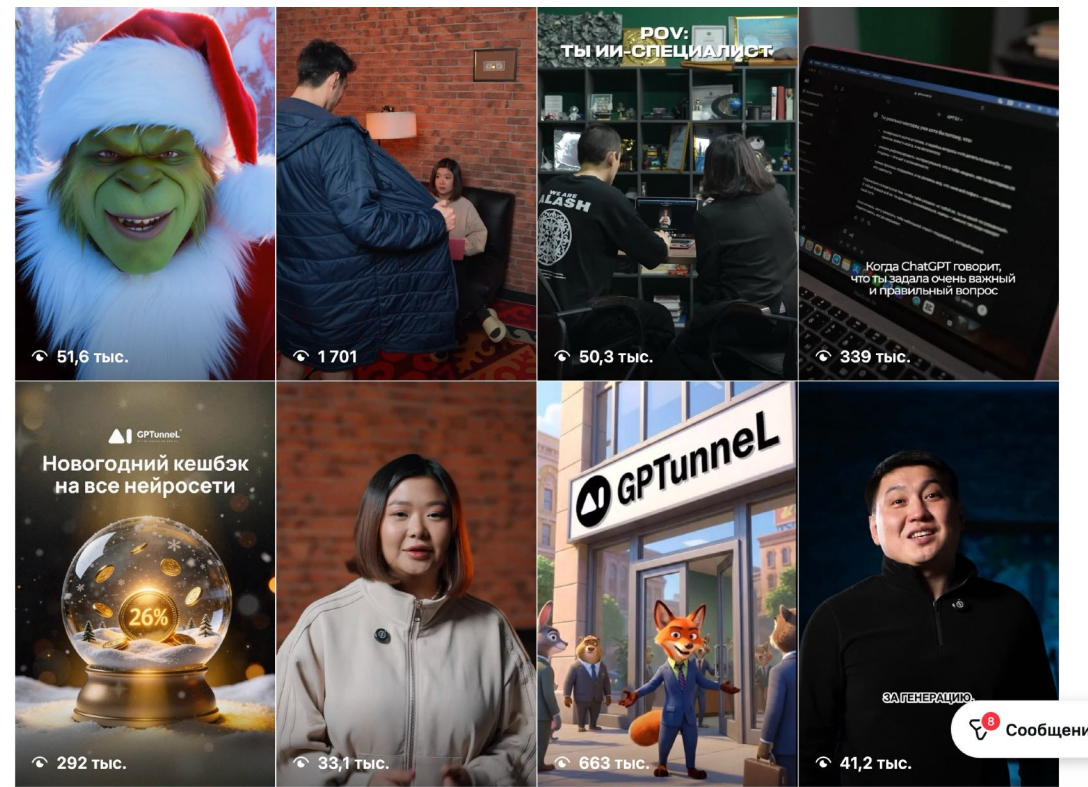
GPTunnel предлагает удобную и эффективную реферальную систему, позволяющую пользователям получать дополнительный доход от рекомендаций сервиса. Разберемся, как она работает и какие возможности открывает.

КАК ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К РЕФЕРАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ?

Получить доступ к реферальной программе можно двумя способами: через фиолетовую кнопку **«Рефералка»** в **Профиле** или перейти по **ссылке**.

Что сработало: профильные блогеры в бартере или коллаборации

- +30 блогеров и креаторов /мес при помощи промо-кодов и рефералки
- Крупных креаторов – нанимали для совместной работы над спецэффектами, мини-проектами и промптами, которые выкладывали в коллабах со взаимными отметками, иногда – вместе с интервью в проф медиа
- Активно вовлекали аудиторию в Telegram и Instagram для обсуждений, распространения промптов, закрытого доступа в апдейтам, совместных трансляций
- Заинтересованная аудитория - золото



Что сработало: статьи в проф медиа

- «Бесплатная» статья на хабре выпущенная в нужный момент привела десятки тысяч долларов от заказов в проект
- Не обязательно писать все самим. Множество упоминаний в RBK, VC, Inc, Sostav пришло благодаря рефам



ni40in 8 авг 2025 в 19:11

Кейс: GraphRAG AI-ассистент,

Средний 9 мин 20K

Data Mining*

Из песочницы



kliment_ceo 30 дек 2025 в 17:57

От «нейросетей без VPN» до ИИ-платформы на 1,5 млн пользователей: кейс GPTunnel

Простой 5 мин 11K

Блог компании GPTunnel, Искусственный интеллект, Развитие стартапа, Управление продуктом*

Ретроспектива



Что сработало: Yandex Direct

- Начали с автокампаний — Мастер кампаний (МК), и отлично его оптимизировали
- Позже перешли на ЕПК (Единая перформанс-кампания, аналог Performance Max от Google Ads), Директ Про и динамический ретаргетинг в РСЯ
- Автокампании – про набор аудитории, ручные – про тонкую работу с ЦА
- Одна из самых больших статей расходов в маркетинге, **основной источник новых клиентов**

Что НЕ сработало: PPC в Meta и Google

- Бились полгода, перфоманс слабый.
- шли через переобучение текущих специалистов
- Медийка норм, перфоманс – слабо на этих двух каналах
- Вскрылись проблемы с ЦА, расположением серверов, нашими навыками и опытом, законодательством
- Вывод: следовало пробовать новых специалистов и агентства, адаптировать под каналы проект (как сделали с SEO)

Что НЕ сработало: **медийное размещение у крупных блогеров**

- Охваты бешеные, тысячи комментариев и репостов
- Промокод использовали слабо
- Всплеска интереса в Search не наблюдалось
- Редкие попадания в ЦА (например, аудитория молодых мам для AI-фотоальбомов), но в остальном дорого и слабо отражается на продажах

Что НЕ сработало: **вешать маркетинговый дизайн на продукт**

- Когда были стартапом – все делали всё
- Когда пошел рост, темпы выросли и пошли конфликты интересов. Картинка для рекламы может привлечь клиентов, но картинка для новой фичи – будто бы важней, а делал один и тот же отдел
- В результате – нашли дизайн-агентство на почасовую работу, платили примерно ставку одного дизайнера в месяц, получали по визуалам комплексную работу над соцсетками, рекламой, сайтом + консультации

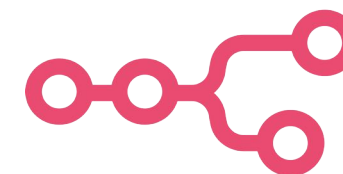
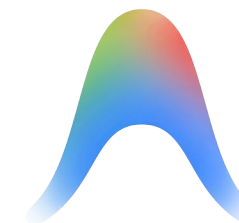
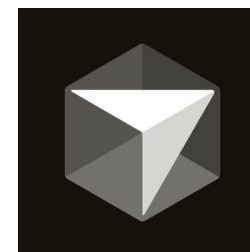
Что НЕ сработало: YouTube

- Заниматься этим каналом «на сдачу» было плохой идеей и тратой времени
- Как хранилище обучающих роликов — ок
- Но чтобы претендовать там на платящую аудиторию, нужно заходить по всем правилам площадки. С концептом, пользой, харизмой, монтажом, графиком и регулярностью
- **НО**, хорошо работали интеграции с YouTube блогерами в формате реф ссылки, ибо у роликов долгий хвост просмотров

Вайб-кодинг

Новый базовый скилл маркетолога в 2026

Не жди разработчика. Делай и проверяй гипотезы сам.



Что происходит в 2026 году

- Для разовых проектов – самое оно. Быстро набросал отчет или мини-приложение и забыл
- Для среднего сегмента бизнеса – важный помощник, помогает генерить фиши, но нужны ребята с мозгами, чтоб контролировать
- В крупняке – внедряют с опаской. Некачественный код может положить пол интернета, и в последнее время так бывает все чаще

| | Цена ошибки | Доминирование ИИ | Приоритет |
|---|---|---|----------------------------|
|  Энтерпрайз |  |  | Надежность |
|  Mid - market |  |  | Скорость Time to market |
|  Vibe - одноразки |  |  | Работает? гуд |

Вайбкодить в маркетинге – это норм

- Собрать презу или отчет – вайбкодинг
- Сделать аналитику, накидать дашборд – вайбкодинг
- Собрать несолько тестовых сайтов под продукт – вайбкодинг
- Управлять РК при помощи Skills – вайбкодинг
- Простые автоматизации рутины - вайбкодинг



Пример: интерактивная преза для клиента с анимациями и инфографикой

The screenshot shows a dark-themed presentation slide with a navigation bar at the top. The navigation bar includes a logo 'LEZ' and the text 'Алматы: запуск без хейта', followed by menu items: 'Суть', 'Риски', 'Реакция', 'План', 'Кейсы', 'Команда'. On the right side of the navigation bar, the name 'Геннадий Захаров' and 'ZAKHAROV.ASIA' are displayed.

The main content area features the following elements:

- 01 / короткий питч**
- LEZ Алматы. Минимизация репутационных рисков**
- Проект нужен городу, но его легко превратить в условный "Штрафстан" по репутации. Решение это создание контура доверия к проекту еще до запуска.
- Геннадий Захаров** маркетинговая стратегия и коммуникации
ZAKHAROV.ASIA
- Пилот центр** infographic: A map showing a central area labeled 'Пилот центр' surrounded by four points: 'пр. Абая', 'Желтоқсан', 'Богенбай батыра', and 'Достық'. Below the map, it says: 'Город должен заранее объяснить правила и условия поддержки.'
- Navigation: < 1/9 >

The right sidebar contains a table of contents with 7 items:

- 01 Угроза** что ломает запуск
- 02 Что делать** пять опор запуска
- 03 Риски** карта возражений
- 04 Реакция** скриншоты хейта
- 05 План** первые 90 дней
- 06 Кейсы** уроки разных стран
- 07 Команда** почему не один человек

4 мини-лендинга за сутки

Digital Nomad Academy

Методология Результат Программа Участие **На разбор**

ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ БИЗНЕСА, КОТОРЫЕ УСТАЛИ ОТ ХАОСА

Устал тащить бизнес на себе?

DNA - это бизнес-акселератор для владельцев и директоров действующего бизнеса, которые хотят перестать тушить пожары и собрать компанию в управляемую систему.

Обсудить участие

Напиши слово DNA. Сознаемся и поймём, какой формат тебе подходит: группа или индивидуальная программа.

2

формата: группа или индивидуально

8

неделя плотной работы

10+

шаблонов документов

90

дней плана внедрения

На выходе:

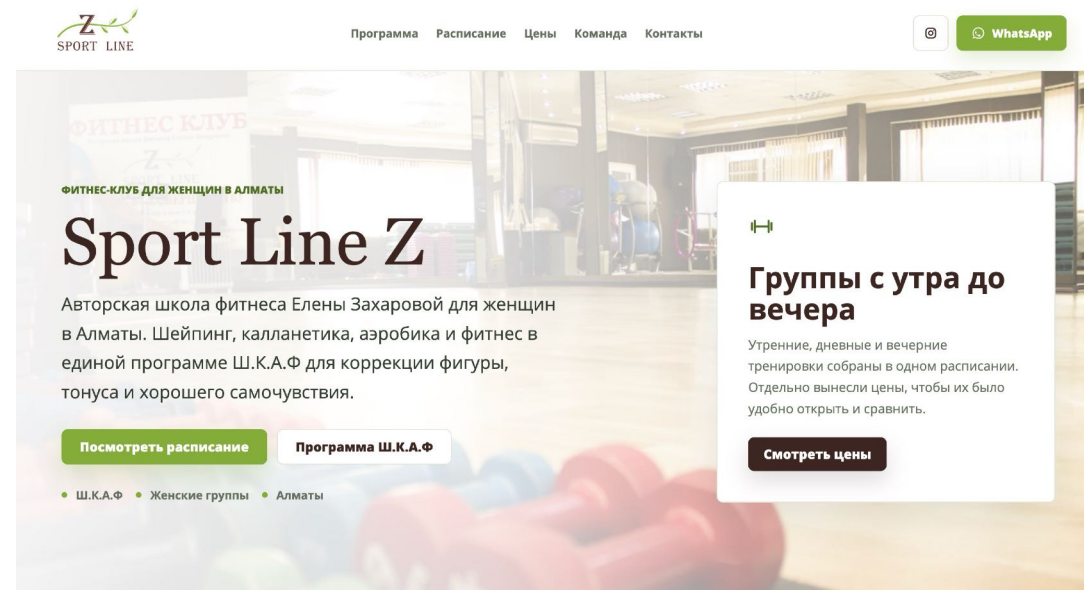
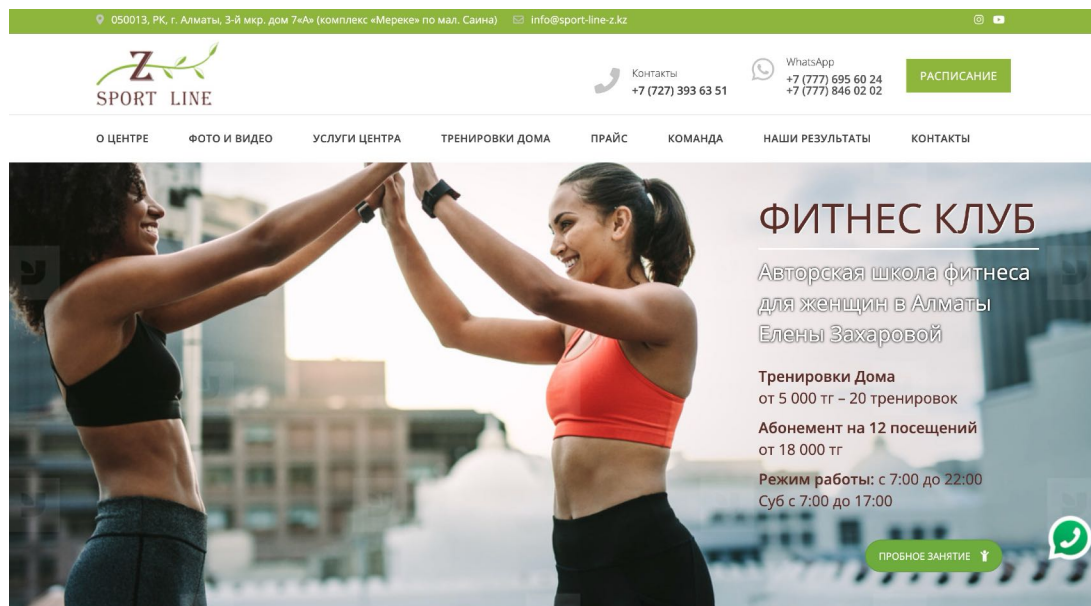
- стратегия развития
- маркетинговый план
- воронки продаж
- бизнес-модель
- организационная структура
- план продаж
- описанные бизнес-процессы

ПРОГРАММА

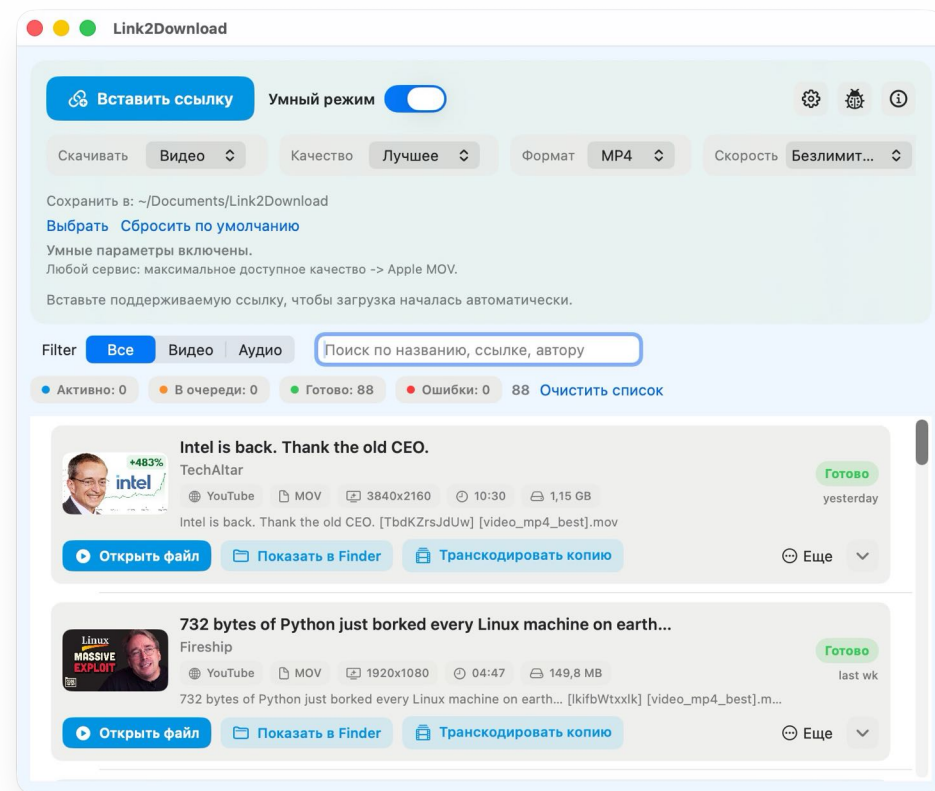
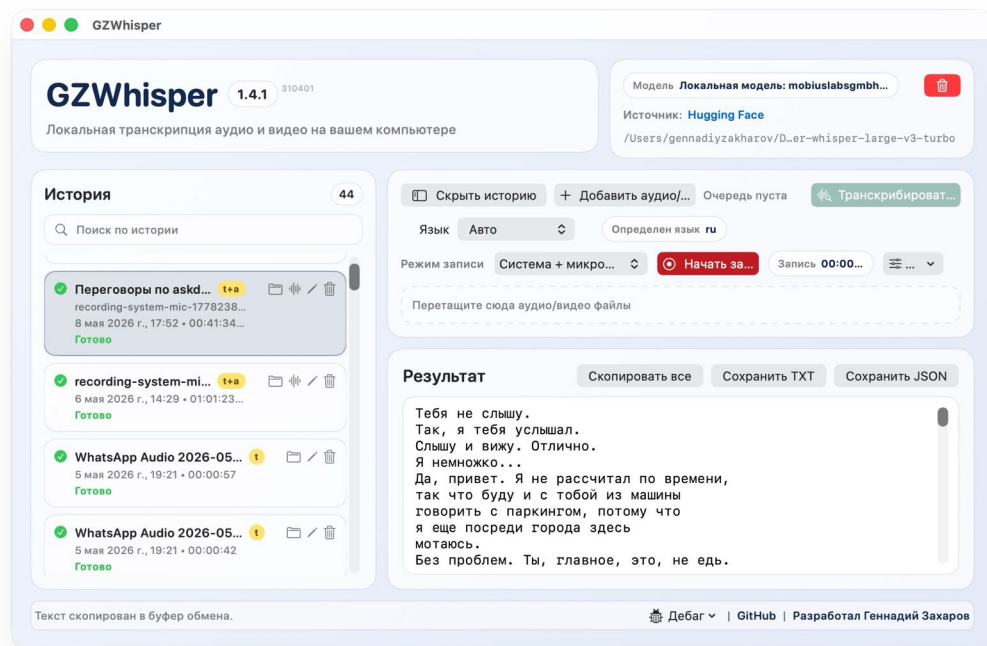
Каждая неделя = одна главная тема, один главный результат, одно внедрение.

- 01 **Диагностика бизнеса - точка А** -
Фиксируем текущее состояние бизнеса и находим главный узкий участок.
- 02 **Владелец и цель** +
- 03 **Стратегия и фокус - точка Б** +
- 04 **Маркетинг и продажи** +

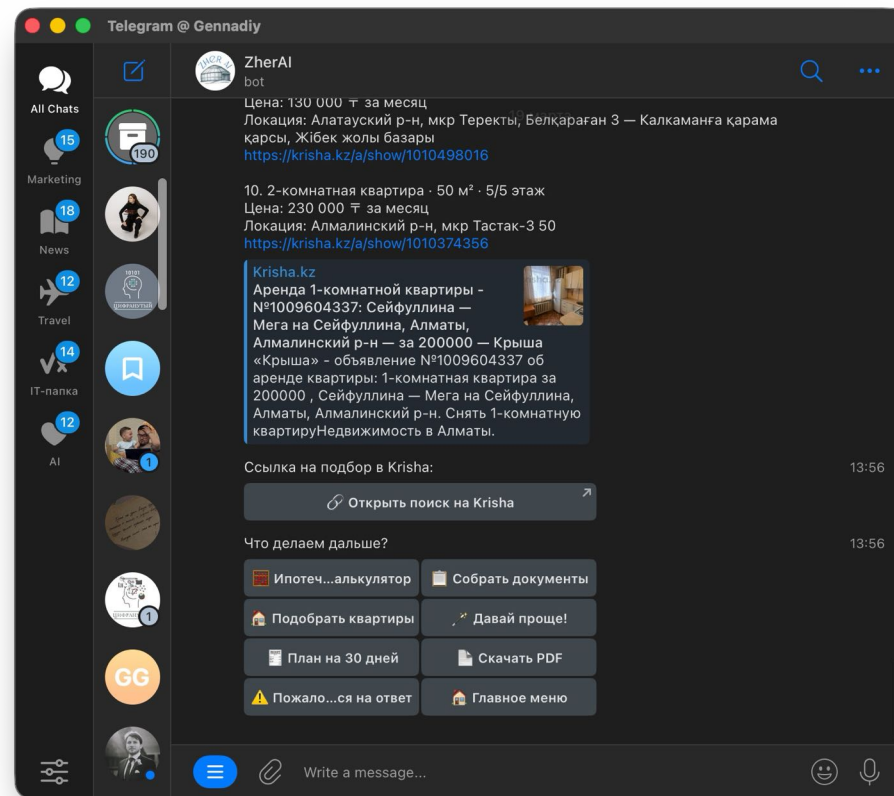
Пересборка лендинга за сутки для проверки гипотез








Свои приложения под задачи



TG-бот под задачи



Где вайбкодить? Там, где есть подписка на какой-то AI

- Если ChatGPT – то используйте Codex 
- Если Claude – то Claude Code 
- Если Gemini – то Antigravity 
- Хочешь автоматизации – смотри n8n, Make 
- Cursor / Windsurf – если хочешь работать в редакторе как «настоящий» разработчик, но без знания кода 
- Если ты **АБСОЛЮТНЫЙ** новичок, и хочешь чтоб было просто и красиво, посмотри Lovable / Bolt.new / v0



Несколько видео чтобы начать:



Vibe Coding Fundamentals In 33 minutes

903k views • 11 months ago

<https://www.youtube.com/watch?v=iLCDSY2XX7E>



<https://www.youtube.com/watch?v=YAqjQXKBbLk>

Контакты

Геннадий Захаров

Консультации, продвижение,
стратегия и управление маркетингом.

Свяжитесь со мной:

gennadiy@zakharov.asia

[Facebook](#) [Instagram](#) [Telegram](#)

