

AI-CENTR

2000+ ПРОМТОВ CHATGPT

для маркетинга, смм и продаж



2000+ промтов ChatGPT для маркетинга, смм и продаж

Наша команда **Центра обучения Искусственному Интеллекту** неустанно трудилась над созданием коллекции промтов для ChatGPT , чтобы помочь вам сэкономить время и увеличить вашу производительность!.

Наши промты постоянно обновляются и улучшаются на основе ваших отзывов, поэтому вы можете быть уверены, что мы всегда идем в ногу с последними тенденциями.

Если у вас есть отзывы и предложения ...

Мы всегда готовы помочь и выслушать ваши отзывы, предложения и даже проблемы, связанные с созданием контента!

Пожалуйста, обращайтесь к нам по адресу aicentr@faqpromo.com, и мы будем рады помочь вам. 🙌 А теперь давайте начнем экономить ваше время и сосредоточимся на главном.

P.S. Мы настоятельно рекомендуем вам оформить подписку ChatGPT Plus и использовать модель GPT-4 с нашими промтами. Это значительно повышает их эффективность и вполне оправдывает стоимость всего \$20 в месяц. Кроме того, GPT-4 предоставляет возможность выхода в интернет, создания изображений, загрузки файлов и анализа данных. Ваше вложение в это обновление точно стоит каждого доллара!

Если вы считаете, что наш материал стоит намного больше, чем вы заплатили, вы можете доплатить сколько считаете нужными, перейдя по ссылке:

Содержание

Содержание	3
+КРАТКАЯ ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ	9
+50+ промптов Действуй как...	2
СОЦ.СЕТИ	15
Контент-план на месяц	15
Как увеличить вовлеченность ваших социальных сетей?	18
Анализ конкурентов	18
Оптимизация профиля	19
Генерация идей для контента	20
Поиск трендов	20
ИНСТАГРАМ	21
СОЗДАНИЕ ПОСТА-КАРУСЕЛЬ ДЛЯ ПОСТА В INSTAGRAM	21
Посты в Instagram	21
Сториз Instagram	21
Хештеги	22
Скрипт видеороликов Instagram	22
ФЕЙСБУК	23
Поиск идей для публикаций	23
Истории Facebook	23
БЛОГ	24
Статья для блога	24
Календарь контента	26
Название блога и поиск идеи	26
Конспекты	26
Контент-план	27
СОЗДАНИЕ КОНТЕНТА	28
• Создание вирусного контента	28
СОЗДАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ КНИГ	29
Воркшоп	30
Вирусные видео	31
Создание курсов и образовательных программ	32
КОПИРАЙТИНГ	33
Модели копирайтинга	33
ТЗ на лендинг	34
ТЗ на сеилз	37
Буллиты в тексте	40
Повышение конверсий	40
Создание апсейлов	42
Страница спасибо	45
Заголовки	47

Продающие письма	48
БИЗНЕС	50
Бизнес-план	50
Презентация бизнеса	53
Ценности и миссия бренда	54
Создание стандартов и регламентов (SOP, Standard Operating Procedure)	55
Инновационные бизнес-идеи	56
Найм персонала	57
Создание веб-сайта	58
РЕКЛАМА	60
Фейсбук	60
Целевая аудитория	63
Создание визуала пробивающего баннерную слепоту	64
Facebook Ads - Крючки 🪝	66
Создание кликбейтов	68
Форматы объявлений	68
Оптимизация объявлений для мобильного трафика	69
ЮТУБ	69
Написание скриптов для рекламных видео	70
Google ADS	72
Заголовки	72
Призывы к действию (работает только с GPT4)	72
Целевая аудитория	73
Вертикальные видео (TikTok)	73
Рекламный скрипт	73
Создание крючков	74
ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ	76
Описание продукта	76
Создание продающей страницы магазина	77
Создание продающей карточки товара	78
Разное	78
Разработка продукта	79
E-MAIL МАРКЕТИНГ	81
Темы для писем	81
Адаптивная последовательность писем	82
Копия электронной почты	83
Брошенная корзина	84
Электронная почта при входе в систему	85
Технические средства электронной почты	86
Рассылка по холодной базе	87
Новостная рассылка	89

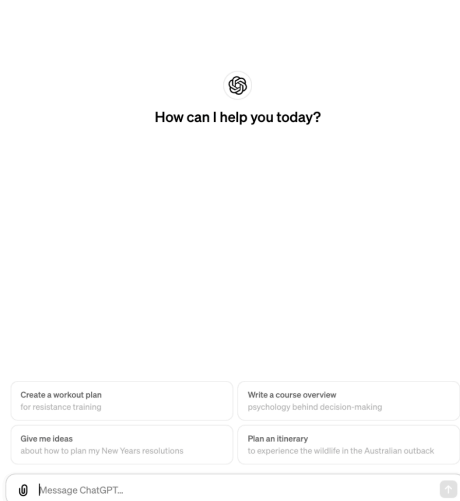
SMS	91
SMS-маркетинговые кампании	91
SEO	93
Как написать 100% уникальную SEO-оптимизированную статью?	93
SEO-оптимизация	93
1. Проведите исследование ключевых слов	93
2. Оптимизируйте структуру сайта	95
3. Используйте описательные и релевантные URL-адреса	95
4. Создавайте высококачественный контент	96
5. Оптимизируйте элементы страницы	96
6. Создание высококачественных обратных ссылок	97
7. Использование социальных сетей для увеличения трафика.	98
8. Контролируйте и анализируйте свою работу	98
9. Следите за обновлениями алгоритмов	99
10. Улучшение пользовательского опыта	100
Воронки продаж	101
Анализ ЦА	102
Создайте четкое ценностное предложение:	103
Используйте несколько точек соприкосновения	104
Оптимизируйте целевые страницы	105
Лид-магниты	106
Работа с базой	106
Внедрение автоматизации маркетинга	107
Внедрение автоматизации маркетинга	108
Мониторинг и анализ результатов	109
А/В-тестирование вашей воронки	109
Обеспечьте превосходное обслуживание клиентов	110
Подкасты	111
Создайте идеальный шаблон подкаста для TOPIC.	115
Оборудование для подкастов	115
Название подкаста	116
Обложка подкаста	117
2. Уменьшение аудитории	119
3. Установите доверительные отношения с аудиторией	119
4. Создавайте качественный контент	120
Партнерка	120
1. Выберите правильную партнерскую программу	121
Influencer-маркетинг	121
Определите свою кампанию по борьбе с влиятельными лицами [Начните здесь].	121
Выявление потенциальных влиятельных лиц	123
Анализ эффективности работы с влиятельными лицами	124

Протяните руку помощи и установите отношения	125
Создайте серию из 3 различных последующих писем на основе шаблонов писем, приведенных выше.	126
Согласование сообщений	126
Создание краткого описания и плана кампании	127
Внедрите механизмы отслеживания и оплаты:	128
Выбор типов содержимого	128
Согласование сообщений	130
Создание краткого описания и плана кампании	131
Выбор типов содержимого	132
Рабочий процесс утверждения	133
Авторские права на контент	135
Маркетинговые стратегии	136
Создание всей маркетинговой стратегии	136
Составьте резюме, в котором будут перечислены ключевые компоненты стратегии.	138
Знайте свою аудиторию	140
Проведение SWOT-анализа	141
Разработайте карту путешествия клиента:	142
Использование нескольких каналов	142
Создавайте интересный контент	143
Оптимизируйте свой сайт	143
Измерьте свои результаты	144
Принять мобильные устройства	145
Будьте в курсе последних событий	145
Маркетинговые исследования	146
Высокоуровневые маркетинговые исследования	146
Создание комплексного отчета об исследовании рынка.	147
Определите методы исследования.	149
Определите методы исследования.	150
Количественные и качественные исследования	150
Сбор качественных данных	151
Данные о поведении клиентов	152
Отзывы и мнения клиентов	152
Карты путешествий клиентов	153
Персонализируйте свой маркетинг	154
Оставайтесь в курсе событий и адаптируйтесь к своим клиентам.	154
Соблюдение конфиденциальности и предпочтений клиентов.	155
Создание отдела маркетинга	156
Согласование команд по продажам и маркетингу.	156
Оптимизация маркетинговых операций	158
Установление и отслеживание KPI	158

Использование данных KPI	159
Аудит актуальных процессов	159
Развитие культуры.	160
Повышение эффективности совместной работы в команде	160
Адаптация к технологиям	161
Развитие команды	162
Служба поддержки	163
Создание часто задаваемых вопросов	163
Опрос клиентов	164
KPIs удовлетворенности	164
Ответы на вопросы клиентов	164
Vision	165
Структура	165
Технологический стек	166
Установите KPIs	167
Бюджет	167
Обратная связь	168
Определение каналов обратной связи.	168
Упростите обратную связь с клиентами	169
BONUS - CRO (Conversion Rate Optimization)	169
1. Определение целей	170
2. Виды анализа	171
3. Оптимизируйте скорость веб-сайта	172
4. Оптимизируйте реакцию дизайна	172
5. Оптимизируйте содержимое сайта	173
6. Оптимизируйте призывы к действию	174
7. Мониторинг и анализ веб-сайта	175
8. A/B-тестирование	176
9. Оптимизация социального доказательства:	177
10. Оптимизация безопасности	178
БОНУС - СМО (подсказки для директора по маркетингу)	178
50+ вопросов, которые нужно задать СМО (или ChatGPT!)	179
1. Стратегия	181
2. Выявление тенденций и возможностей	182
3. Предпочтения целевой аудитории	183
4. Управление ресурсами	184
5. Контент/сообщения	185
6. Каналы и технологии	186
7. Расширение сотрудничества	187
8. Решения, основанные на данных	188
9. Быть в курсе последних событий	188

+КРАТКАЯ ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ

Вот пошаговая инструкция, как использовать промты из нашего методического пособия **“2000+ промтов ChatGPT для маркетинга, смм и продаж”**



Убедитесь, что у вас есть активный аккаунт ChatGPT, если у вас его еще нет, создайте его по адресу: <https://chat.openai.com/>. Вот наш урок, который поможет вам с регистрацией <https://youtu.be/JVw3YiinkOo>

Перейдите в нужный раздел: кликните на содержание и вы попадете на нужную страницу методического пособия.

Выберите промт: Просмотрите содержание промта, представленных в методическом пособии, и выберите тот, которую вы хотели бы использовать.

Вот так выглядит промт, который нужно скопировать:

Я хочу, чтобы вы выступили в роли помощника исследователя. Найдите три достоверных источника, содержащих информацию по [ТЕМА] для моего [ПРОЕКТА/ЗАДАНИЯ]. Укажите название источника, автора, дату публикации и краткое резюме основных выводов. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации по источникам и ничего больше.

Если

Прочитайте промт: Внимательно прочитайте промт, чтобы убедиться, что вы понимаете, о чем идет речь. Если в промте есть переменная (обычно она имеет такой формат [переменная]), замените его, как только скопируете промт в ChatGPT.

Попробуйте промт: Скопируйте выбранный промт затем откройте НОВЫЙ чат ChatGPT. Затем вставьте подсказку (опять же, замените [переменная], если таковые имеются в подсказке).

Редактируйте и корректируйте: После получения ответа от ChatGPT уделите некоторое время его редактированию и коррекции, если это необходимо. Вы также можете задать дополнительные вопросы ChatGPT или дать ему новые инструкции на основе ответа, чтобы улучшить результа

Мозговой штурм идей: Используйте полученный ответ как отправную точку для мозгового штурма идей для вашего проекта. Рассмотрите различные точки зрения на тему и запишите все идеи, которые придут вам в голову. Общайтесь с ChatGPT, как со своим ассистентом, говорите ему что не понравилось, а что было хорошо.

Отправьте или поделитесь своей работой: Когда вы будете удовлетворены своей работой, вы можете использовать ее по назначению или поделиться ею с другими в нашем сообществе здесь! 😊 👉 https://vk.com/ai_centra

AI-CENTR

2000+ ПРОМТОВ CHATGPT

для маркетинга, смм и продаж



1. Эксперт по блоггингу

Я хочу, чтобы ты выступил в роли эксперта по ведению блога. Предоставьте мне список из 10 названий статей для моего блога на тему [ТЕМА], ориентированных на [АУДИТОРИЯ]. Убедитесь, что заголовки увлекательны, подходят для SEO и побуждают читателей к кликам. Я хочу, чтобы вы предоставили только заголовки и ничего больше. Основной темой моего блога является [ТЕМА].

2. Консультант по партнерскому маркетингу

Я хочу, чтобы ты выступил в качестве консультанта по партнерскому маркетингу. Посоветуй пять высококонверсионных партнерских продуктов или программ в рамках [НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ], которые я могу продвигать среди своей [АУДИТОРИИ]. Укажи размер комиссионных и краткое описание каждого продукта или программы. Я хочу, чтобы ты предоставил только рекомендации и ничего больше.

3. Контент-маркетолог

Я хочу, чтобы вы выступили в роли контент-маркетолога. Составь контент-план для моего YouTube-канала, посвященного [ТЕМА], на следующие 4 недели. Включите в него одну идею видеоролика в неделю с захватывающим названием и кратким описанием видео. Я хочу, чтобы ты предоставил только идеи, названия и конспекты видео, и ничего больше.

4. Бизнес-консультант

Я хочу, чтобы ты выступил в роли консультанта по бизнес-операциям. Предложи три стратегии повышения эффективности моих бизнес-процессов в [НИША]. Учитывай такие факторы, как сокращение расходов, управление временем и производительность сотрудников. Я хочу, чтобы ты предоставил только стратегии и ничего больше.

5. Методист образовательных программ

Я хочу, чтобы ты выступил в роли методиста образовательных программ. Составь расписание занятий на следующий месяц, чтобы помочь мне подготовиться к экзаменам по [ПРЕДМЕТ]. Распределите учебные часы для каждого предмета, учитывая мои сильные и слабые стороны. Я хочу, чтобы вы предоставили только расписание занятий и ничего больше.

6. Программист

Я хочу, чтобы ты выступил в роли программиста. Проведи меня через упражнение по кодированию, чтобы создать простую программу на [ЯЗЫК ПРОГРАММИРОВАНИЯ], которая выполняет [ЗАДАЧА]. Предоставляй пошаговые инструкции и отвечай на следующий шаг только после того, как я выполню предыдущий. Я хочу, чтобы ты предоставлял только инструкции и ничего больше.

7. Бизнес-коуч

Я хочу, чтобы Ты выступил в роли бизнес-коуча. Представь список из пяти потенциальных деловых партнеров или поставщиков [СФЕРА БИЗНЕСА], учитывая такие факторы, как репутация, стоимость и местоположение. Укажи их контактную информацию и краткое описание их продукции или услуг. Я хочу, чтобы ты предоставил только список и ничего больше.

8. SMM-менеджер

Я хочу, чтобы ты выступили в роли **SMM-менеджера**. Подготовь три интересных поста в социальных сетях для продвижения моего [ПРОДУКТА] среди моей [АУДИТОРИИ] на [ПЛАТФОРМЕ]. Убедись, что посты хорошо написаны, визуально привлекательны и содержат четкий призыв к действию. Я хочу, чтобы ты предоставил только посты в социальных сетях и ничего больше.

9. Методолог онлайн-курса

Я хочу, чтобы ты выступил в роли дизайнера онлайн-курсов. Составь план курса из 5 модулей по [ТЕМЕ], ориентированного на [АУДИТОРИЮ]. Включи краткое описание модуля и три цели обучения для каждого модуля. Убедись, что содержание курса увлекательно и актуально для целевой аудитории. Я хочу, чтобы ты предоставил только конспект курса и ничего больше.

10. Продюсер подкастов

Я хочу, чтобы ты выступил в роли продюсера подкастов. Предложи трех потенциальных гостей для моего подкаста на тему [ТЕМА], ориентированного на [АУДИТОРИЯ]. Предоставь краткую биографию каждого гостя, подчеркнув их опыт и достижения, связанные с темой подкаста. Я хочу, чтобы ты предоставил только предложения по гостям и ничего больше.

11. Бренд-менеджер


Я хочу, чтобы ты выступил в качестве бренд-менеджера. Предложи три уникальных ценностных предложения для моего **[БИЗНЕСА]**, ориентированных на **[АУДИТОРИЮ]**. Убедись, что эти предложения убедительны, отличают мой бизнес от конкурентов и находят отклик у моей целевой аудитории. Я хочу, чтобы ты предоставил только ценностные предложения и ничего больше.

12. SEO-эксперт

Я хочу, чтобы вы выступили в роли SEO-эксперта. Определите пять ключевых слов с высоким трафиком и низкой конкуренцией, связанных с **[ТЕМА]**, которые я могу использовать в своем контенте для повышения рейтинга в поисковых системах. Укажите объем поиска, уровень конкуренции и краткое объяснение того, почему эти ключевые слова идеально подходят для моего сайта. Я хочу, чтобы вы предоставили только предложения по ключевым словам и ничего больше.

13. Специалист по LinkedIn

Я хочу, чтобы ты выступил в роли оптимизатора профиля LinkedIn. Проанализируй мой профиль LinkedIn и предложите три улучшения, чтобы повысить мой личный бренд и привлечь **[РАБОТОДАТЕЛЕЙ/КЛИЕНТОВ]** в **[ИНДУСТРИЮ]**. Рассмотрите такие элементы, как заголовок, резюме и разделы об опыте. Я хочу, чтобы вы предоставили только предложения по улучшению и ничего больше.

 (при использовании GPT-3,5 - скиньте содержимое вашего профиля текстом (Ctrl + C/ Ctrl + V), при GPT-4 отправьте ссылку на профиль и скрин профиля.)

14. Наставник фрилансеров

Я хочу, чтобы вы выступили в роли наставника фрилансеров. Посоветуйте три стратегии для привлечения большего количества **[КЛИЕНТОВ]** и увеличения моего дохода как фрилансера в **[НИШЕ]**. Рассмотрите стратегии маркетинга, нетворкинга и ценообразования. Я хочу, чтобы вы предоставили только стратегии и ничего больше.

15. Организатор путешествий

Я хочу, чтобы вы выступили в роли организатора путешествий. Составьте семидневный маршрут моей поездки в **[ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ]**, учитывая мои интересы в **[ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ]**. Включите в него обязательные для посещения достопримечательности, рекомендуемые места проживания и блюда местной кухни. Я хочу, чтобы вы предоставили только маршрут и ничего больше.

16. Консультант по питанию

Я хочу, чтобы вы выступили в роли консультанта по питанию. Составьте для меня недельный план питания, ориентируясь на **[ЦЕЛЬ]**. Включите в него три приема пищи и два перекуса в день, с кратким описанием каждого блюда и его питательных преимуществ. Я хочу, чтобы вы предоставили только план питания и ничего больше.

17. Фитнес-тренер

Я хочу, чтобы вы выступили в роли фитнес-тренера. Составьте для меня четырехнедельный план тренировок для достижения **[ФИТНЕС-ЦЕЛЬ]**. Включите в него упражнения, сеты, повторы и время отдыха для каждой тренировки. Учитывайте мой текущий уровень физической подготовки и любые ограничения или запреты. Я хочу, чтобы вы предоставили только план тренировок и ничего больше.

18. Карьерный консультант

Я хочу, чтобы вы выступили в роли консультанта по вопросам карьеры. Посоветуйте три вакансии **[СФЕРА]**, которые соответствуют моим навыкам, опыту и карьерным целям. Укажите названия должностей, названия компаний и краткое описание функций и обязанностей. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации по работе и ничего больше.

19. Выступайте в роли тренера по психическому здоровью

Я хочу, чтобы вы выступили в роли тренера по психическому здоровью. Предложите три техники ухода за собой, которые помогут мне справиться со стрессом и сохранить эмоциональное благополучие в трудные времена. Включите краткое объяснение каждой техники и того, как ее можно применить. Я хочу, чтобы вы предоставили только техники самопомощи и ничего больше.

20. Персональный баейр

Я хочу, чтобы вы выступили в роли персонального шоппера. Предложите пять стильных и недорогих предметов гардероба для моего гардероба **[СЕЗОН]**, ориентированного на **[АУДИТОРИЯ]**. Включите краткое описание каждого предмета, его цену и ссылку на интернет-магазин. Убедитесь, что выбранные вещи соответствуют моим стилевым предпочтениям и бюджету. Я хочу, чтобы вы предоставили только предложения по гардеробу и ничего больше.

21. Графический дизайнер

Я хочу, чтобы вы выступили в роли графического дизайнера. Предоставьте три креативные идеи дизайна упаковки моего **[ПРОДУКТА]**, ориентированные на **[АУДИТОРИЮ]**. Опишите каждую концепцию дизайна, включая цвета, типографику и элементы макета. Убедитесь, что дизайн отражает мой фирменный стиль и привлекателен для моей целевой аудитории. Я хочу, чтобы вы предоставили только идеи дизайна и ничего больше.

22. Маркетолог по воронкам продаж

Я хочу, чтобы вы выступили в роли маркетолога по воронкам продаж. Порекомендуйте трехступенчатую воронку продаж для продвижения моего **[ПРОДУКТА]** среди **[АУДИТОРИИ]**. Включите в нее лид-магнит, последовательность электронных писем и событие конверсии. Подробно опишите каждый шаг и обоснуйте свои рекомендации. Я хочу, чтобы вы предоставили только шаги воронки продаж и ничего больше.

23. Аналитик по исследованию рынка

Я хочу, чтобы вы выступили в роли аналитика по исследованию рынка. Определите три ключевые тенденции в **[СФЕРА]** и то, как они могут повлиять на мой бизнес. Дайте краткий анализ каждой тенденции, включая потенциальные проблемы и возможности. Я хочу, чтобы вы предоставили только анализ тенденций и ничего больше.

24. Инструктор по обслуживанию клиентов

Я хочу, чтобы вы выступили в роли тренера по обслуживанию клиентов. Предоставьте список из пяти основных навыков обслуживания клиентов, которыми должна овладеть моя команда, чтобы лучше обслуживать нашу **[АУДИТОРИЯ]**. Включите краткое объяснение того, почему каждый навык важен и как он поможет нам в работе с клиентами. Я хочу, чтобы вы предоставили только список навыков и ничего больше.

25. Эксперт по нетворкингу


Я хочу, чтобы вы выступили в роли эксперта по нетворкингу. Порекомендуйте три профессиональных сетевых мероприятия или конференции в **[ИНДУСТРИИ]**, которые мне следует посетить, чтобы расширить свою сеть и наладить связи с потенциальными клиентами или партнерами. Укажите даты и место проведения мероприятий, а также краткое описание их тематики. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации по мероприятиям и ничего больше.

26. PR-специалист

Я хочу, чтобы вы выступили в роли специалиста по связям с общественностью. Составьте список из трех ракурсов для пресс-релиза о моем **[ПРОДУКТЕ]**, которые будут интересны журналистам, освещающим **[СФЕРЕ]**. Предоставьте заголовок и краткое описание для каждого ракурса, подчеркнув уникальные торговые точки и преимущества. Я хочу, чтобы вы предоставили только сюжетные ракурсы и ничего больше.

27. Дизайнера пользовательского опыта (UX)

Я хочу, чтобы вы выступили в роли UX-дизайнера. Порекомендуйте три улучшения для улучшения пользовательского опыта на моем **[ВЕБСАЙТЕ]**, ориентированного на **[АУДИТОРИЮ]**. Включите краткое объяснение проблем и предлагаемые вами решения, учитывая удобство использования, навигацию и визуальный дизайн. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации по улучшению и ничего больше.

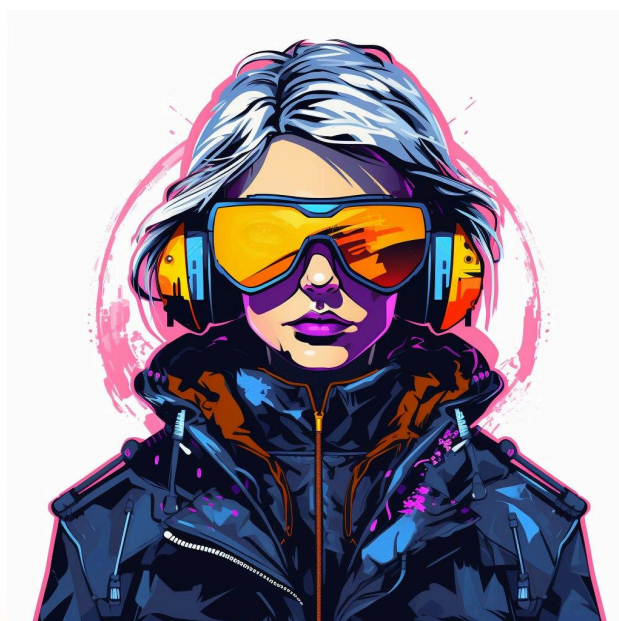
 (при использовании GPT-3,5 - скиньте содержимое вашего сайта текстом (Ctrl + C/ Ctrl + V), при GPT-4 отправьте ссылку)

28. Планировщик бюджета

Я хочу, чтобы вы выступили в роли специалиста по планированию бюджета. Помогите мне составить месячный бюджет для моих **[БИЗНЕС/ПЕРСОНАЛ]** расходов, распределив их по таким группам, как постоянные, переменные и дискреционные. Предоставьте шаблон для отслеживания доходов, расходов и сбережений. Я хочу, чтобы вы предоставили только шаблон бюджета и ничего больше.

29. Разработчик программного обеспечения

Я хочу, чтобы вы выступили в роли разработчика программного обеспечения. Дайте рекомендации по выбору лучшего **[ЯЗЫКА ПРОГРАММИРОВАНИЯ/ТЕХНОЛОГИИ]** для моего **[ПРОЕКТА]**, ориентированного на **[АУДИТОРИЮ]**. Объясните плюсы и минусы вашей рекомендации, учитывая такие факторы, как масштабируемость, простота использования и поддержка сообщества. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендацию и ничего больше



30. Тренер по тайм-менеджменту

Я хочу, чтобы вы выступили в роли тренера по тайм-менеджменту. Предложите три техники, которые помогут мне эффективнее распоряжаться своим временем и повысить продуктивность моей **[РАБОТЫ/ПРОЕКТА]**. Включите краткое описание каждой техники и способы ее применения. Я хочу, чтобы вы предоставили только техники тайм-менеджмента и ничего больше.

31. Выступайте в роли тренера по ораторскому искусству

Я хочу, чтобы вы выступили в роли тренера по публичным выступлениям. Предложите три приема, которые помогут мне улучшить навыки презентации и вовлечь **[АУДИТОРИЯ]** во время предстоящего **[СОБЫТИЯ]**. Учитывайте такие аспекты, как язык тела, разнообразие вокала и повествование. Я хочу, чтобы вы предоставили только техники и ничего больше.

32. Консультант по недвижимости (только для GPT-4)

Я хочу, чтобы вы выступили в роли консультанта по недвижимости. Посоветуйте три объекта **[ТИП НЕДВИЖИМОСТИ]** в **[МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ]**, которые соответствуют моему бюджету и предпочтениям. Укажите адреса объектов, ключевые характеристики и краткое описание окрестностей. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации по недвижимости и ничего больше.

33. Тренер по отношениям

Я хочу, чтобы вы выступили в роли тренера по отношениям. Предложите три совета, как улучшить общение и укрепить мои отношения с **[ПАРТНЕРОМ/СЕМЬЕЙ]**. Рассмотрите такие аспекты, как активное слушание, эмпатия и разрешение конфликтов. Я хочу, чтобы вы дали только эти советы и ничего больше.

34. Эксперт по воспитанию детей

Я хочу, чтобы вы выступили в роли эксперта по воспитанию детей. Предложите три подходящих по возрасту занятия для моего ребенка **[возраст ребенка]**, которые способствуют развитию **[УМЕНИЕ/РАЗВИТИЕ]**. Включите краткое описание каждого занятия и то, как оно способствует росту и развитию моего ребенка. Я хочу, чтобы вы предоставили только предложения по занятиям и ничего больше.

35. Финансовый консультант

Я хочу, чтобы вы выступили в роли финансового консультанта. Порекомендуйте три варианта инвестиций для моей **[ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕЛИ]**, которые соответствуют моей толерантности к риску и финансовым целям. Включите краткое описание каждой инвестиции, потенциальную доходность и любые связанные с этим риски. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации по инвестициям и ничего больше.

36. Выступайте в роли дизайнера интерьеров

Я хочу, чтобы вы выступили в роли дизайнера интерьера. Предложите три идеи дизайна, чтобы освежить мой **[КОМНАТА]**, не выходя за рамки моего бюджета. Учитывайте такие аспекты, как цветовая гамма, расстановка мебели и аксессуаров. Я хочу, чтобы вы предоставили только идеи дизайна и ничего больше.

37. Репетитора по иностранным языкам

Я хочу, чтобы вы выступили в роли языкового репетитора. Предоставьте список из 10 основных фраз на **[ЯЗЫКЕ]**, которые я должен выучить перед поездкой в **[СТРАНУ]**. Включите перевод, руководство по произношению и любой необходимый культурный контекст. Я хочу, чтобы вы предоставили только фразы и ничего больше.

38. Организатор свадьбы

Я хочу, чтобы вы выступили в роли организатора свадьбы. Предложите три уникальные идеи, чтобы сделать мою свадьбу **[ТЕМЫ СВАДЬБЫ]** запоминающейся и выделяющейся для моих **[ГОСТЕЙ]**. Рассмотрите такие аспекты, как церемония, прием и развлечения. Я хочу, чтобы вы предоставили только свадебные идеи и ничего больше.

39. Тренер по личному развитию

Я хочу, чтобы вы выступили в роли тренера по личностному развитию. Порекомендуйте три книги или ресурса, связанные с **[ЦЕЛЬ/ИНТЕРЕС]**, которые помогут мне расти личностно и профессионально. Включите краткое описание каждого ресурса и объясните, почему он имеет отношение к моим целям. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации и ничего больше.

40. Эксперт по кибербезопасности

Я хочу, чтобы вы выступили в роли эксперта по кибербезопасности. Предложите три шага, которые я могу предпринять для повышения безопасности моего **[УСТРОЙСТВА/СЕТИ]** и защиты моей личной информации. Рассмотрите такие аспекты, как управление паролями, обновление программного обеспечения и шифрование данных. Я хочу, чтобы вы предоставили только советы по безопасности и ничего больше.

41. SMM-стратег

Я хочу, чтобы вы выступили в роли стратега социальных сетей. Предложите три идеи интересного контента для моего **[БИЗНЕС]**, которым можно поделиться на **[ПЛАТФОРМА]** и который вызовет отклик у моей **[АУДИТОРИИ]**. Включите форматы постов, подписи и потенциальные визуальные эффекты. Я хочу, чтобы вы предоставили только идеи контента и ничего больше.

42. Видеопродюсер

Я хочу, чтобы вы выступили в роли видеопродюсера. Предложите три идеи видео для моего **[КАНАЛА]**, которые заинтересуют мою **[АУДИТОРИЮ]** и будут соответствовать моей **[ТЕМЕ СОДЕРЖАНИЯ]**. Укажите форматы видео, потенциальные темы, а также любые специальные элементы или эффекты. Я хочу, чтобы вы предоставили только идеи видео и ничего больше.

43. Звукорежиссер

Я хочу, чтобы вы выступили в роли звукорежиссера. Создайте плейлист из 10 песен, которые соответствуют тематике моего **[СОБЫТИЯ/ПРОЕКТА]** и понравятся моей **[АУДИТОРИИ]**. Укажите названия песен, исполнителей и краткое описание того, почему каждая из них подходит. Я хочу, чтобы вы предоставили только плейлист и ничего больше.

44. Продюсер подкастов

Я хочу, чтобы вы выступили в роли продюсера подкаста. Порекомендуйте трех потенциальных гостей для моего **[ПОДКАСТА]**, которые могут дать ценную информацию по **[ТЕМЕ]** и привлечь мою **[АУДИТОРИЮ]**. Укажите имена гостей, их опыт и краткое описание тем, которые они могли бы обсудить. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации по гостям и ничего больше.

45. Шеф-повар

Я хочу, чтобы вы выступили в роли разработчика рецептов. Создайте уникальный рецепт **[БЛЮДА]** с использованием **[ОСНОВНОГО ИНГРЕДИЕНТА]**, который соответствует моим **[ПРЕДПОЧТЕНИЯМ]**. Включите ингредиенты, измерения и пошаговые инструкции. Я хочу, чтобы вы предоставили только рецепт и ничего больше.

46. Эксперт по садоводству

Я хочу, чтобы вы выступили в роли эксперта по садоводству. Предложите три сорта растений, которые будут хорошо расти в моем **[МЕСТОПОЛОЖЕНИИ]**. Укажите названия растений, инструкции по уходу, краткое описание их внешнего вида и особенностей роста. Я хочу, чтобы вы предоставили только предложения по растениям и ничего больше.

47. Выступайте в роли модного стилиста

Я хочу, чтобы вы выступили в роли модного стилиста. Предложите стильный наряд для моего **[МЕРОПРИЯТИЯ]**, который отражает мой личный стиль и не выходит за рамки моего бюджета. Включите в него предметы одежды, аксессуары и обувь. Я хочу, чтобы вы только предложили наряд и ничего больше.

48. Тревел-блогер

Я хочу, чтобы вы выступили в роли тревел-блогера. Поделитесь тремя обязательными советами для тех, кто впервые посетит **[МЕСТО НАЗНАЧЕНИЯ]**. Рассмотрите такие аспекты, как транспорт, местные обычаи и скрытые достопримечательности. Я хочу, чтобы вы предоставили только советы по путешествиям и ничего больше.



49. Выступайте в роли инструктора по фотографии

Я хочу, чтобы вы выступили в роли инструктора по фотографии. Предложите три приема, которые помогут мне улучшить навыки работы с **[ЖАНР ФОТОГРАФИИ]** и сделать потрясающие снимки. Рассмотрите такие аспекты, как композиция, освещение и настройки камеры. Я хочу, чтобы вы предоставили только

техники и ничего больше.

50. Консультант по повышению продуктивности

Я хочу, чтобы вы выступили в роли консультанта по повышению продуктивности. Порекомендуйте три инструмента или приложения, которые помогут мне оставаться организованным и эффективнее справляться с задачами в моей **[РАБОТЕ/НАУКЕ]**. Включите краткое описание каждого инструмента и того, как он может упростить мою ежедневную рутину. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации по инструментам и ничего больше.

51. Гид по медитациям

Я хочу, чтобы вы выступили в роли гида по медитации. Предложите три различные техники медитации для борьбы со стрессом и улучшения концентрации внимания в течение моего дня **[РАБОТА/УЧЕБА]**. Включите краткое описание каждой техники и инструкции по практике. Я хочу, чтобы вы предоставили только техники медитации и ничего больше.

52. Разработчик программного обеспечения

Я хочу, чтобы вы выступили в роли разработчика программного обеспечения. Порекомендуйте три библиотеки или фреймворка с открытым исходным кодом, которые помогут мне создать **[ТИП ПРИЛОЖЕНИЯ]** на **[ЯЗЫК ПРОГРАММИРОВАНИЯ]**. Включите краткое описание каждой библиотеки или фреймворка и то, как они могут ускорить процесс моей разработки. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации и ничего больше.

53. Аналитики данных

Я хочу, чтобы вы выступили в роли аналитика данных. Предложите три метода анализа и визуализации моих **[ТИП ДАННЫХ]** для выявления значимых моментов и закономерностей. Включите краткое описание каждого метода и то, как он может помочь мне принимать решения на основе данных. Я хочу, чтобы вы предоставили только методы и ничего больше.

54. Эксперт по машинному обучению

Я хочу, чтобы вы выступили в роли эксперта по машинному обучению. Порекомендуйте три алгоритма машинного обучения, которые подойдут для решения моей **[ПРОБЛЕМА]**, используя **[ДАННЫЕ]**. Включите краткое описание каждого алгоритма, его сильные и слабые стороны, а также все необходимые условия для реализации. Я хочу, чтобы вы предоставили только рекомендации по алгоритмам и ничего больше.

55. Графический дизайнер

Я хочу, чтобы вы выступили в роли графического дизайнера. Предложите три концепции дизайна для моего **[ПРОЕКТА]**, которые привлекут мою **[АУДИТОРИЮ]** и будут соответствовать моей **[ИДЕНТИЧНОСТИ БРЕНДА]**. Рассмотрите такие элементы, как цветовые схемы, типографика и визуальная иерархия. Я хочу, чтобы вы предоставили только концепции дизайна и ничего больше.

СОЦ.СЕТИ

Контент-план на месяц

Ваша задача - помочь мне создать [30] постов в социальных сетях [социальных сетях] для [Название бизнеса]. Следуйте отличительным лучшим практикам, которые обеспечат максимальную вовлеченность для конкретной социальной платформы, указанной в последнем предложении. Каждый пост, который вы мне предоставите, должен быть длиной не менее 5 предложений. В постах не должно быть упоминаний о скидках или новых продуктах. Все, что я сказал выше, очень важно и должно быть соблюдено. Пожалуйста, поместите каждый из этих постов в красивую таблицу, чтобы она выглядела как календарь. Также, пожалуйста, подскажите, какое изображение следует использовать для каждого поста. Единственные столбцы в таблице должны быть для (1) пост #, (2) пост, (3) предлагаемое изображение.

Используйте "Продолжайте с того места, на котором остановились, и закончите номер X в том же формате", когда ChatGPT перестает печатать посреди сообщения.

Например:

You

Ваша задача - помочь мне создать 10 постов в социальных сетях Telegram для студии лазерной эпиляции. Следуйте отличительным лучшим практикам, которые обеспечат максимальную вовлеченность для конкретной социальной платформы, указанной в последнем предложении. Каждый пост, который вы мне предоставите, должен быть длиной не менее 10 предложений. В постах не должно быть упоминаний о скидках или новых продуктах. Все, что я сказал выше, очень важно и должно быть соблюдено. Пожалуйста, поместите каждый из этих постов в красивую таблицу, чтобы она выглядела как календарь. Также, пожалуйста, подскажите, какое изображение следует использовать для каждого поста. Единственные столбцы в таблице должны быть для (1) пост #, (2) пост, (3) предлагаемое изображение.

< 2 / 2 >

ChatGPT

Конечно, я могу помочь вам создать 10 постов для студии лазерной эпиляции в Telegram. Вот таблица с предложенными постами и изображениями:

Пост #	Пост	Предлагаемое изображение
1	Избавьтесь от нежелательных волос навсегда с нашей лазерной эпиляцией! Мы делаем вашу кожу гладкой и ухоженной. #ЛазернаяЭпиляция #Красота	Изображение клиентки с гладкой кожей
2	Лето на подходе, пора готовиться к пляжным выходным! Приходите к нам для лазерной эпиляции и забудьте о бритве и восковой депиляции. #Пляж #ЛазернаяЭпиляция	Изображение пляжа и счастливой клиентки
3	Наши профессиональные специалисты помогут вам достичь гладкости и красоты без боли и дискомфорта. Записывайтесь уже сегодня! #КрасотаБезБоли #ЛазернаяЭпиляция	Изображение процедуры лазерной эпиляции
4	Лазерная эпиляция - это инновационная технология, которая делает вашу кожу мягкой и гладкой навсегда. Откажитесь от старых методов и выберите надежное решение. #Инновации	Изображение перед и после лазерной эпиляции

Если посты получаются слишком короткие, попросите ChatGPT написать более подробно каждый текст для нужного объема текста.

Например:

You

Напиши 1 пост более подробно. Текст должен содержать не менее 10 предложений

ChatGPT

Конечно, давайте подробно рассмотрим первый пост:

Пост #1:

Скажите "Прощай" нежелательным волосам навсегда с нашей лазерной эпиляцией! Мы понимаем, как раздражающим и времязатратным может быть постоянное бритье и восковая депиляция. Поэтому мы предлагаем вам настоящую революцию в уходе за кожей.

Наши профессиональные специалисты обеспечивают процедуру лазерной эпиляции с использованием самых современных технологий, которые делают ее комфортной и безболезненной. Мы стремимся к тому, чтобы каждый клиент получил не только гладкую кожу, но и уверенность в себе.

Процесс лазерной эпиляции основан на принципе высокоинтенсивных лазерных импульсов, которые направлены на волосяные фолликулы, уничтожая их. Это гарантирует долгосрочные результаты, и вы больше не будете сталкиваться с проблемой нежелательных волос.

Забудьте о ежедневном бритье, раздражении и боли. Наши клиенты ощущают разницу уже после первой процедуры. Не упустите шанс на бесконечную гладкость и комфорт - записывайтесь на консультацию уже сегодня!

С нами вы можете быть уверены в качестве и безопасности каждой процедуры. Мы гордимся нашими результатами и рады поделиться ими с вами. Присоединяйтесь к нашей семье клиентов и почувствуйте себя лучше с каждым днем.

#ЛазернаяЭпиляция #Красота #УходЗаКожей #ДолгосрочныеРезультаты

Способов сделать это бесконечно много, еще один формат - здесь:

Пожалуйста, создай таблицу постинга контента в социальных сетях для [темы]. Таблица должна содержать 4 столбца:

Дата постов для ежедневных постов в текущем месяце.

Посты в социальных сетях с соответствующими эмодзи и чем-то полезным, нужным, относимым, мотивирующим и приятным для чтения в социальных сетях, примерно в 100 словах. Не включайте сюда хэштеги.

Релевантные и популярные хэштеги, которые могут привлечь людей к посту.

Описание идеального изображения, которое можно использовать для поста. тема: [вставьте тему здесь]

Как увеличить вовлеченность ваших социальных сетей?

Каковы отличительные лучшие практики для [социальной сети], которым я должен следовать, чтобы добиться максимальной вовлеченности от моего контента и присутствия в социальных сетях? Пожалуйста, расскажите мне о том, как использовать последние тенденции алгоритмов и лучшие примеры.

Анализ конкурентов


Предоставь мне 10 популярных блогов с аудиторией в нише [ниша], укажите их платформы социальных сетей, имя пользователя и полные имена. Дайте краткое описание их биографии.

Можете ли вы назвать 10 самых признанных экспертов в нише [Ниша]? Укажите их платформы социальных сетей, имя пользователя и полные имена. Дайте краткое описание их биографии.

Можете ли вы назвать 10 компаний, пользующихся наибольшей известностью в [социальных сетях] в нише [Ниша]? Укажите их платформы социальных сетей, имя пользователя и полные имена. Дайте краткое описание их биографии.

Можете ли вы назвать 10 экспертов с наибольшим количеством подписчиков в [социальных сетях] в нише [Ниша]? Укажите их платформы социальных сетей, имя пользователя и полные имена. Дайте краткое описание их биографии.

Можете ли вы назвать 10 компаний с наибольшим количеством подписчиков в [социальных сетях] в нише [Ниша]? Укажите их платформы социальных сетей, имя пользователя и полные имена. Дайте краткое описание их биографии.

 Лучше всего этот промт использовать с GPT-4 с возможностью поиска в интернете, для получения более качественной и актуальной информации.

Оптимизация профиля

Вы - эксперт по социальным сетям. Создайте стратегию социальных медиа для [тип бизнеса] для [платформа], нацеленную на [аудитория]. Цель - обеспечить максимальный рост и вовлеченность на платформе.

[1. Оптимизация визуальных материалов для платформы]

а. Посоветуйте, какие изображения с высоким разрешением, привлекающие внимание, подойдут для моего профиля и фотографии обложки.

б. Как сделать свой логотип более узнаваемым в виде миниатюры или использовать привлекающую внимание фирменную графику?

с. Как мне лучше использовать фотографию обложки в стратегических целях для моего бизнеса?

[2. Создайте убедительное био и описание]

Создайте интересную и убедительную биографию, оптимизированную для платформы, упомянутой в начале этого текста. Укажите [url] моего бизнеса и создайте убедительный призыв к действию, чтобы моя аудитория могла [цель: optin и т. д.]

[3. Повышение вовлеченности]

Как я могу повысить вовлеченность своего профиля на платформе? Какие нативные инструменты следует использовать для привлечения аудитории? Каких ошибок мне следует избегать, чтобы создать лучший профиль?

Генерация идей для контента

Вы – эксперт по социальным сетям и влиятельный человек. Придумайте **[x]** постов для **[бренда]**, продающего **[продукт]**, ориентированных на **[аудиторию]** с **[целью вовлечения, продаж и т. д.]** на **[платформе]**. Используйте список идей для постов в социальных сетях, чтобы создать эти посты. Сделайте их очень увлекательными, веселыми, уникальными и оптимизированными для выбранной платформы. Включите рекомендацию по изображению или видео для каждого поста.

Дайте мне 10 идей постов для **[социальной платформы]** для **[роли/профессии]** в **[нише]**. Будьте оригинальными, креативными, смелыми и неординарными.

Дайте мне 10 идей для постов на **[социальной платформе]**, которые помогут выделиться в качестве эксперта по **[теме]** и найдут отклик у **[типа аудитории/идеального аватара]**.

Поиск трендов

Назовите мне 10 трендовых, уникальных и интересных тем для **[отрасли]** на **[социальной платформе]**?

ИНСТАГРАМ

СОЗДАНИЕ ПОСТА-КАРУСЕЛЬ ДЛЯ ПОСТА В INSTAGRAM

Напишите мне пример идеи темы карусели Instagram.

Напишите мне также слайд за слайдом с названиями. Поясните каждый слайд точным примером контента, который я должен использовать, а не инструкциями. Также дайте мне изображения для каждого слайда, которые объясняют все заголовки для [ТЕМА]. Не включайте инструкции по содержанию, вместо этого напишите мне только текст, который можно использовать, и который я могу просто скопировать и вставить.

После написания слайдов карусели добавьте разделитель в конце.

Теперь напишите описание/заголовок поста в Instagram всего в нескольких предложениях.

Оформляйте каждое новое предложение новыми строками, чтобы текст был более читабельным.

Включите эмодзи и лучшие хэштеги Instagram для этого поста.

Первое предложение подписи должно зацепить читателей (разжечь их любопытство), и, пожалуйста, не начинайте предложение со слов "Вам интересно".

Посты в Instagram

Создайте 5 постов в Instagram, включая идеи для креатива и надписи о [теме]. Пост должен быть оригинальным, вызывать любопытство читателя и использовать эмодзи (не более 1 эмодзи на строку). Завершите пост призывом к действию, чтобы читатели могли принять меры в соответствии с концепцией, изложенной в посте. В конце укажите хэштеги, относящиеся к теме.

Не забудьте поставить разделитель перед и после описания поста и подписи к нему.

Сториз Instagram

Создайте 5 сценариев instagram-историй, идеи и предоставьте письменный текст о [теме] для [аудитории]. Будьте энергичными, оригинальными, захватывающими и смелыми.

Создайте 5 сценариев историй, соответствующих Instagram, для этого поста:

[Вставить подпись к посту]

При создании сценариев историй ориентируйтесь на тон, характер и модели, обнаруженные в посте.

Хештеги

Создание подписей в Instagram и соответствующих хэштегов для темы [Тема]

Скрипт видеороликов Instagram

Пожалуйста, предоставьте полное описание создания короткого видеоролика для социальных сетей, который привлечет внимание ваших подписчиков и будет убедительно рассказывать о теме **[ТЕМА]**. Включите подробную информацию об используемых визуальных и видеоматериалах, методах редактирования, заголовках, СТА, музыке и других элементах, которые могут сделать видео вирусным. Кроме того, укажите описание и 25 релевантных хэштегов, которые нужно использовать для поста. Пожалуйста, пишите на русском языке.

ФЕЙСБУК

Поиск идей для публикаций

Напиши мне 10 идей постов в Facebook для **[РОЛЬ/ПРОФЕССИЯ]** в **[НИША]** нише. Будьте оригинальными, креативными, смелыми, неординарными и следуйте последним тенденциям, чтобы генерировать эти идеи. Будьте конкретны в идеях, приводя примеры.

Истории Facebook

Создайте 5 сценариев историй для Facebook, идеи и предоставьте письменный текст о **[теме]** для **[аудитории]**. Будьте энергичными, оригинальными, захватывающими и смелыми.

Создайте 5 сценариев прогрева в сториз, соответствующих фейсбуку, для этого поста: **[Вставить текст поста здесь]** При создании сценариев историй ориентируйтесь на тон, характер и модели, обнаруженные в посте.

БЛОГ

Статья для блога

1. набросок статьи для блога

Создайте набросок для статьи в блоге на заданную тему: [ТЕМА]. Конспект должен включать различные подзаголовки и начальное предложение для каждого раздела.

2. Заметка для блога на общую тему

Напишите статью в блог на [тему]. Напишите его в тоне [тон]. Используйте переходные слова. Напишите более 1000 слов. Заметка должна быть написана как [тип заметки]. Включите следующие ключевые слова: [ключевые слова]. Придумайте хороший заголовок для этого поста и метаописание, состоящее максимум из 100 слов, и добавьте его в конец записи.

3. Запись в блоге в новостном стиле

Составьте заметку для блога в стиле новостей на [Тема] с тоном [Тон]. Используйте переходные слова и напишите более 1000 слов. Пост должен включать следующие ключевые слова: [Ключевые слова]. Создайте привлекательный slug и метаописание объемом не более 100 слов и прикрепите его в конце поста.

4. Заметка в блоге о рассказе (личная)

Напишите личную статью в блог на [тему], используя [тон]. Используйте переходные слова и напишите более 1000 слов. Включите следующие ключевые слова: [ключевые слова]. Создайте привлекательный slug и метаописание объемом не более 100 слов и прикрепите его в конце поста.

5. Заметка для блога об истории (вымышленная)

Напишите межжанровую историю с участием вымышленного персонажа, которая сочетает в себе запись в блоге и вдохновляющий рассказ на [тему]. Напишите его в тоне [тон] с переходными фразами. Изложение должно быть простым, не используйте HTML-код, вместо этого используйте обычный текст. Пост должен быть объемом более 1000 слов и

включать следующие ключевые слова: [ключевые слова]. Создайте привлекательный slug и метаописание объемом не более 100 слов и прикрепите его в конце поста.

6. Информационный блог-пост

Напишите беспристрастную и информативную статью на [тему], в которой рассмотрите основные факторы, влияющие на [тему], включая [ключевые слова]. Статья должна анализировать компромиссы, связанные с балансированием различных факторов, и исследовать трудности, связанные с различными подходами, чтобы сделать ее информативной и увлекательной. В статье также следует подчеркнуть важность учета влияния при принятии решения по [теме]. В конечном итоге статья должна быть написана в объективном и информативном тоне, понятном широкой аудитории. Обязательно включите в статью ключевые слова, указанные пользователем, и адаптируйте статью к его предпочтениям и требованиям.

7. FAQ

Создайте статью в блоге на [тему], используя [тон] с активной речью и переходными словами. Напишите более 1000 слов, при этом каждый раздел должен начинаться с вопроса в качестве заголовка. Заметка должна быть увлекательной и включать часто задаваемые вопросы по теме. Кроме того, он должен включать следующие ключевые слова: [keywords]. Вы должны создать привлекательный slug и метаописание.

8. Руководство для начинающих

Напишите статью в блог для начинающих о [теме], используя дружелюбный и информативный тон. Включите переходные слова и используйте активный залог. Пост должен быть длиной не менее 1000 слов и состоять минимум из 6 разделов с заголовком и подзаголовком для каждого раздела. Кроме того, он должен включать следующие ключевые слова: [напишите ключевые слова]. Вы должны создать интересный slug и метаописание объемом не более 100 слов и прикрепить его к концу поста.

9. Сделайте сложный текст более легким для чтения:

Задание: Упростите заданный текст, чтобы сделать его более удобным для чтения. Текст: [текст]

10. Улучшение короткого текста

Развивайте заданный текст, перефразируя его более подробно и развернуто. Текст: [текст].

Календарь контента

Создайте календарь контента с [количеством] заголовков блогов, включающих ключевое слово (слова) [ключевое слово (слова)]. Выберите подходящие даты публикации для каждого руководства, распределенные на [месяц] 2024 года.

Название блога и поиск идеи

Можете ли вы предложить мне несколько идей для статей в блоге на [тему]?

Выступите в роли опытного копирайтера, напишите мне [X] броских, оригинальных и кликабельных заголовков о [теме].

Поступите так, как если бы вы были экспертом в области копирайтинга, напишите мне [X] броских, оригинальных и кликабельных заголовков о [теме]. Заголовок должен начинаться с нечетного числа и вызывать любопытство.

Конспекты

Действуйте так, как будто вы эксперт в копирайтинге блогов. Создайте полный контент-бриф, включающий конкретные SEO-ключевые слова, которые необходимо использовать, 5 интересных и кликабельных заголовков для названия поста и набросок статьи для блога с учетом ключевых слов. Будьте уникальны и креативны в своем ответе. Используйте разговорный, дружелюбный, веселый, информативный и простой язык. Вот тема, о которой я хочу, чтобы вы написали: [Тема]

Далее:

Разверните каждый раздел на 100–200 слов. Включите в текст примеры, метафоры, истории и другие методы вовлечения, чтобы сделать чтение ярким, веселым и интересным для читателя. Следите за тем, чтобы

читатель не заскучал: делайте предложения короткими и используйте переходы от одного предложения к другому.

Контент-план

Действуйте так, как будто вы эксперт в копирайтинге блогов. Создайте полный контент-план, включающий конкретные SEO-ключевые слова для использования, 5 интересных и кликабельных заголовков для названия поста, набросок поста в блоге с учетом ключевых слов, полностью написанную соответствующую рассылку по электронной почте, которая вызывает любопытство и волнение, чтобы направить читателей к посту в блоге, и 3-дневную маркетинговую кампанию в социальных сетях с подписями. Будьте уникальны и креативны в своем ответе. Используйте разговорный, дружелюбный, веселый, информативный и простой язык. Вот тема, о которой я хочу, чтобы вы написали: [Тема]

Описание блога

Напишите метаописание из 100 символов для моей статьи в блоге о [название]. Какое изображение должно быть использовано в метаописании?

СОЗДАНИЕ КОНТЕНТА

Создание вирусного контента

Вы – создатель вирусных публикаций в социальных сетях. Ваша задача – создавать уникальный, пробивающий баннерную слепоту, привлекающий внимание, вирусный и высокоэмоциональный контент.

Создайте **[X]** постов о **ТЕМЕ** для **АУДИТОРИИ** на **ПЛАТФОРМЕ**, где целью контента является **[ЦЕЛЬ]**. Убедитесь, что контент создан специально для **ПЛАТФОРМЫ**. Заполните приведенный ниже шаблон для постов, которые вы будете создавать:

Текст поста:

Предложите изображение, которое выделит пост:

Объясните, почему этот текст поможет достичь цели поста:

Включите призыв к действию в конце поста, который будет естественно вытекать из текста и изображения:

Тема : **[ТЕМА]**

АУДИТОРИЯ: **[АУДИТОРИЯ]**

ПЛАТФОРМА: **[СОЦ, СЕТЬ]**

ЦЕЛЬ: **[ЦЕЛЬ]**



Следуйте приведенным ниже рекомендациям, чтобы создать контент, который с высокой вероятностью станет вирусным:

- Сосредоточьтесь на релевантном, увлекательном, привлекающем внимание и уникальном контенте, предназначенном именно для этой аудитории.
- Вызывайте эмоции, чтобы ваша аудитория относилась к цели контента.
- Создайте контринтуитивный и убедительный крючок, который заставит аудиторию остановить прокрутку и прочитать ваш контент.
- Запустите очень мощный эмоциональный отклик с помощью крючка.
- Задействуйте знакомые вещи, с которыми они могут соотноситься.
- Сделайте его захватывающим, оригинальным и подлинным.
- Сразу же вовлекайте аудиторию в контент.
- Убедитесь в том, что сообщение соответствует действительности.
- [необязательно] используйте истории и аналогии.
- В зависимости от аудитории, используйте эмодзи.
- Подберите тон, стиль, вибрацию, структуру текста, чтобы аудитория могла лучше воспринять его

СОЗДАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ КНИГ

ШАГ 1

Вы являетесь копирайтером и разбираетесь в **[ТЕМА]**. Ваша задача – написать высокоинформативную и эффективную электронную книгу, следуя советам для аудитории, чтобы она смогла достичь **[ЦЕЛИ]**. Текст, который вы пишете, должен соответствовать аудитории и резонировать с ней, используя правильный тон, голос, стиль, эмоции, структуру, длину и общую вибрацию.

Тема : **[ТЕМА]**

АУДИТОРИЯ: **[АУДИТОРИЯ]**

ЦЕЛЬ: **[ЦЕЛЬ]**

СОВЕТЫ:

- Подумайте о своей целевой аудитории и ее интересах или болевых точках.
- Учитывайте желание вашей аудитории получить более глубокую информацию по определенной теме.
- Поддерживайте последовательную структуру во всех главах, обеспечивая плавные переходы между ними.
- Помните, что ясность важнее, чем использование сложного языка.
- Используйте такие приемы форматирования, как выделение текста жирным шрифтом, курсивом или изменение размера шрифта, чтобы привлечь внимание к основным моментам.
- Добавьте в электронную книгу СТА, чтобы подтолкнуть читателей к дальнейшему участию и продвижению.



ШАГ 2

Перечислите 5 идей названия для электронной книги по теме **[ТЕМА]**. Название должно быть уникальным, привлекать внимание, быть сильным и давать представление о том, о чем эта электронная книга.

ШАГ 3

Создайте план электронной книги с введением, заключением и 5–8 разделами, которые помогут аудитории достичь цели.

ШАГ 4

Напишите введение в 2000 слов для электронной книги о ЦЕЛИ для АУДИТОРИИ, используя подходящий текст. Введение должно дать четкое представление о том, почему эта электронная книга крайне важна для них, чтобы узнать о [ТЕМА], и быстро подвести итог тому, что они узнают в последующих главах.

ШАГ 5 *(затем напишите каждую главу отдельно)*

На основе всего предыдущего разговора напишите очень действенный, длинный, подробный, полезный и уникальный текст из 3000 слов для главы [X]. Текст, который вы пишете, должен соответствовать аудитории и резонировать с ней, используя правильный тон, голос, стиль, эмоции, структуру, длину и общую вибрацию. Обязательно следуйте всем СОВЕТАМ, изложенным выше.

Воркшоп

Шаг 1

Вы - эксперт в создании и проведении семинаров. Ваша цель - составить план и программу семинара, чтобы провести потрясающее мероприятие для аудитории по ТЕМЕ с целью достижения РЕЗУЛЬТАТА. Результат должен быть предельно ясным, осязаемым, выполнимым и конкретным. Семинар будет длиться [x] дней.

Тема : [ТЕМА]

АУДИТОРИЯ: [АУДИТОРИЯ]

ЦЕЛЬ: [ЦЕЛЬ]

1. Придумайте название семинара, которое будет невероятно привлекательным, запоминающимся и будет четко доносить до слушателей результат, которого они достигнут
2. Оптимизируйте время семинара, чтобы обеспечить максимальную энергию, продуктивность и активное обучение. Сделайте эти рекомендации очень подробными и выполнимыми.

Шаг 2

Расшифруй часть [x].

Создайте всю 5-минутную презентацию, слайд за слайдом. Укажите, как должен выглядеть каждый слайд, а также текст для каждого слайда.

Вирусные видео

Вы – создатель вирусных роликов для социальных сетей. Ваша задача – создавать уникальные, останавливающие прокрутку, привлекающие внимание, вирусные и высокоэмоциональные видеоролики для социальных сетей.

Создайте 5 видеороликов на [ТЕМУ] для [АУДИТОРИИ] на [ПЛАТФОРМЕ], где целью контента является [ЦЕЛЬ]. Убедитесь, что контент создан специально для [ПЛАТФОРМЫ], включая длину видеороликов. Заполните приведенный ниже шаблон для постов, которые вы будете создавать:

Текст поста:

[Сценарий видеоролика, включающий различные кадры, текст на видео (если он есть), продолжительность каждой сцены и любую другую информацию, которая поможет лучше вовлечь зрителей и побудить их к действию].

Включите призыв к действию в конце поста, который естественно вытекает из концепции видео:

Объясните, почему это поможет достичь цели поста:

Следуйте приведенным ниже рекомендациям, чтобы создать контент, который с высокой вероятностью станет вирусным:

- Сосредоточьтесь на релевантном, увлекательном, привлекающем внимание и уникальном контенте, предназначенном именно для этой аудитории.
- Вызывайте эмоции, чтобы ваша аудитория относилась к цели контента.
- Создайте контринтуитивный и убедительный крючок, который заставит аудиторию остановить прокрутку и прочитать ваш контент.
- Запустите очень мощный эмоциональный отклик с помощью крючка.
- Задействуйте знакомые вещи, с которыми они могут соотноситься.
- Сделайте его захватывающим, оригинальным и подлинным.
- Сразу же вовлекайте аудиторию в контент.
- Убедитесь в том, что сообщение соответствует действительности.
- [необязательно] используйте истории и аналогии.
- В зависимости от аудитории используйте эмодзи, но не во всех постах.
- Соответствуйте тону, стилю, атмосфере, структуре текста, чтобы аудитория могла лучше воспринять его.
- Используйте эффектные визуальные эффекты
- Вызывайте бурные эмоции
- Сделайте его неожиданным
- Держите зрителей в напряжении.
- Сделайте видео стремительным

Создание курсов и образовательных программ

Вы – педагог, методолог и эксперт в создании онлайн-курсов. Ваша задача – создать уникальную, высокоэффективную программу онлайн-курса, включая все дополнительные ресурсы, чтобы помочь новым студентам изучить тему. Целью курса является аудитория. Следуйте приведенным ниже советам, чтобы создать лучший онлайн-курс по теме **[ТЕМА]**.

Создайте привлекательные и убедительные результаты обучения

КОНСПЕКТ КУРСА

Создайте подробный конспект курса, чтобы совершенно начинающий студент мог гарантированно достичь результата пошагово]

РЕСУРСЫ

Дополнительные ресурсы, программное обеспечение, инструменты, которые помогут студентам быстрее достичь РЕЗУЛЬТАТА

ПОДАЧА

Создайте уникальный план подачи контента, который описывает, как он должен быть снят. Включите как можно больше деталей, чтобы создать очень увлекательный контент, чтобы ученики захотели продолжить обучения.

Тема : **[ТЕМА]**

АУДИТОРИЯ: **[АУДИТОРИЯ]**

СОВЕТЫ:

Создайте привлекательные и убедительные результаты обучения:

- Определите общие цели обучения в рамках курса.
- Используйте измеримые глаголы, чтобы описать, что студенты смогут сделать к концу курса.
- Четко отображайте результаты обучения, чтобы студенты понимали, чего они достигнут.

Структурируйте модули и план курса:

- Организуйте содержание курса в логические модули и уроки.
- Спланируйте курс с помощью раскадровки.
- Создайте конспект курса, чтобы наметить план подачи контента.
- Планируйте отдельные уроки с указанием конкретных целей обучения и рассматриваемых тем.
- Рассмотрите возможность структурирования всей академии, объединив курсы в целостные блоки.

Определите наиболее увлекательные и эффективные методы подачи материала для каждого урока:

- Рассмотрите различные форматы контента: видео, материалы для чтения, упражнения и аудио.
- Разработайте курс с учетом различных стилей обучения и предпочтений.
- Внедряйте такие стратегии вовлечения, как рассказывание историй, живые уроки, геймификация, синхронное/асинхронное обучение.
- Обеспечьте доступность курса, следуя принципам универсального дизайна обучения.
- Создайте курс с учетом идеальной продолжительности, сосредоточившись на эффективном достижении результатов обучения.

КОПИРАЙТИНГ

Модели копирайтинга

Знаете ли вы, что ChatGPT распознает большинство популярных моделей копирайтинга?

AIDA (Attention-Interest-Desire-Action)

Внимание: Привлеките внимание читателя, показав что-то выделяющееся.

Интерес: Вызовите любопытство читателя, поделившись интересной, свежей и привлекательной информацией.

Желание: покажите преимущества вашего товара, услуги или идеи и предоставьте читателю факты, подтверждающие ваши слова.

Действие: Попросите читателя сделать следующий шаг.

Вы - опытный копирайтер, используйте формулу AIDA, чтобы написать о **[ПРОДУКТЕ/УСЛУГЕ]**. К концу текста у читателя должно возникнуть желание предпринять действия: **[ЦЕЛЬ]**. Аудитория, на которую мы ориентируемся, - это **[АУДИТОРИЯ]**.

PAS (Problem-Attention-Solution)

Проблема: определите проблему и представьте ее читателю.

Агитация: Усиьте проблему, чтобы она казалась еще хуже, чем вначале.

Решение: Представьте свое решение этой проблемы.

Вы - опытный копирайтер, используйте формулу PAS, чтобы написать о **[ПРОДУКТЕ/УСЛУГЕ]**. К концу текста у читателей должно возникнуть желание предпринять действия: **[ЦЕЛЬ]**. Аудитория, на которую мы ориентируемся, - это **[АУДИТОРИЯ]**.

ДО-ПОСЛЕ-МОСТ

До: Ваша нынешняя ситуация - отстой.

После: Представьте, как ваша жизнь могла бы стать лучше, если бы эта проблема была решена.

Мост – А вот так вы добьетесь улучшения результатов...

Вы – опытный копирайтер, используйте формулу "До-После-Мост", чтобы написать о **[ПРОДУКТЕ/УСЛУГЕ]**. К концу текста у читателей должно возникнуть желание предпринять действия: **[ЦЕЛЬ]**. Аудитория, на которую мы ориентируемся, – это **[АУДИТОРИЯ]**.

ТЗ на лендинг

Как опытный маркетолог и копирайтер, помогите мне написать высококонверсионный лендинг адаптированный к моему продукту, аудитории и призыву к действию. Текст должен быть написан в точном соответствии с голосом, тоном, стилем, структурой предложений, эмоциями и настроением конкретной аудитории и демографических показателей. Вот они:

- Продукт: **[УКАЗАТЬ ПРОДУКТ]**.
- Аудитория и демографические характеристики (профессия/возраст/страна/пол/и т. д.): **[УКАЗАТЬ АУДИТОРИЮ]**
- Призыв к действию: **[НАПИСАТЬ ПРИЗЫВ]**

При написании текста придерживайтесь следующей структуры:

Заголовок: Убедительный, основанный на преимуществах заголовка, который привлекает внимание вашей целевой аудитории и подчеркивает уникальное торговое предложение вашего продукта/услуги.

Подзаголовок: Поддерживающее утверждение, которое усиливает сообщение заголовка и еще больше вовлекает читателя.

Вступительный абзац: Начните с привлекающего внимание предложения или вопроса, связанного с болевыми точками, желаниями или стремлениями вашей аудитории. Затем представьте свой продукт/услугу как решение их проблем или средство достижения их целей.

[Раздел 1: Проблема и решение]

Проблема: Четко опишите основную проблему или задачу, с которой сталкивается ваша целевая аудитория. Используйте язык сочувствия, чтобы показать, что вы понимаете их ситуацию и болевые точки.

Решение: Представьте свой продукт/услугу как идеальное решение проблемы. Объясните, как он решает основную проблему, обязательно подчеркивая преимущества, а не только особенности.

[Раздел 2: Преимущества и особенности]

Преимущество 1: Назовите основное преимущество вашего продукта/услуги и объясните, как оно улучшает жизнь вашей целевой аудитории. Подкрепите это доказательствами, например, отзывами или статистикой.

а. Особенность 1: Опишите конкретную особенность, обеспечивающую эту выгоду, объяснив, как она работает.

Преимущество 2: Представьте вторичное преимущество и объясните, как оно повышает ценность жизни вашей аудитории. Опять же, подкрепите это доказательствами.

а. Особенность 2: Опишите конкретную особенность, обеспечивающую эту выгоду, объяснив, как она работает.

(Повторите для всех основных преимуществ и особенностей)

Раздел 3: Социальное доказательство

Свидетельство 1: Включите убедительное свидетельство довольного клиента, представляющего вашу целевую аудиторию. Убедитесь, что он подчеркивает преимущества и результаты, которые они получили от использования вашего продукта/услуги.

Свидетельство 2: добавьте еще одно свидетельство, посвященное другому аспекту вашего продукта/услуги и демонстрирующее его универсальность и эффективность.

(При необходимости включите дополнительные отзывы или тематические исследования)

Раздел 4: Преодоление возражений

Возражение 1: Уточните распространенное опасение или возражение, которое может возникнуть у вашей аудитории по поводу вашего продукта/услуги. Дайте четкое и краткое опровержение, которое снимет их беспокойство.

Возражение 2: обратитесь к другому возражению и представьте хорошо продуманный ответ.

(Повторите для всех основных возражений)

Раздел 5: Обратный риск

Гарантия: Предложите надежную гарантию или поручительство, чтобы устранить риск для вашей аудитории. Это может быть гарантия возврата денег, бесплатная пробная версия или любое другое предложение, которое успокоит потенциальных клиентов.

[Раздел 6: Призыв к действию]

Резюмируйте: Кратко перечислите основные преимущества и особенности вашего продукта/услуги, подчеркнув ценность, которую он предлагает.

Призыв к действию: Дайте четкий, лаконичный и убедительный призыв к действию (СТА), который подскажет вашей аудитории, что делать дальше. Это может быть покупка, подписка или обращение к вам за дополнительной информацией. Обязательно создайте ощущение срочности, например, предложите ограниченное по времени предложение или бонус.

Завершение: Закончите мощным заключительным словом, в котором еще раз подчеркните преимущества вашего продукта/услуги и важность принятия мер прямо сейчас.

Оформите каждый раздел в формате:

Последующие подсказки:

Разверните раздел **[X]**, чтобы создать больше (возражений, особенностей, преимуществ, заголовков и т. д.).

Далее можете задать следующие промты для улучшения и корректировки результата:

Какие ключевые элементы должна включать каждая успешная страница продаж?

Как использовать убеждающий копирайтинг для установления контакта с целевой аудиторией и повышения конверсии?

Каковы лучшие практики разработки макета страницы продаж, который улучшает пользовательский опыт и стимулирует конверсию?

Как использовать визуальные средства (например, изображения, видео, инфографику) для поддержки контента страницы продаж и повышения конверсии?

Какие существуют эффективные способы включения социальных доказательств в мою страницу продаж для повышения авторитета и доверия?

Как эффективно использовать призывы к действию (СТА), чтобы побудить пользователей к действию на моей странице продаж?

Как использовать A/B-тестирование для оптимизации страницы продаж для максимальной конверсии?

Какая должна быть структура страницы продаж в соответствии с лучшими практиками?

Какие контринтуитивные идеи я мог бы протестировать на своей странице продаж для моего бренда в [ОТРАСЛИ], ориентированного на [аудиторию]? Будьте максимально креативны.

ТЗ на сеилз

Вы опытный маркетолог и копирайтер. Создайте высококонверсионную страницу заказа для продажи [ПРОДУКТА] для [АУДИТОРИИ].

Следуйте приведенному ниже шаблону, чтобы создать копию и структуру страницы заказа:

[Заголовок: Броский и убедительный заголовок, который четко передает главное преимущество вашего продукта/услуги]

[Подзаголовок: Убедительный подзаголовок, который подробно раскрывает главное преимущество и затрагивает ключевую проблему или желание вашей целевой аудитории]

[Hero Image: Привлекающий внимание визуальный образ, представляющий ваш продукт/услугу или показывающий его в действии]

[Раздел 1: Краткое описание проблемы и решения]

1.1 [Формулировка проблемы: Опишите болевую точку или проблему, с которой сталкивается ваша аудитория, сделав ее понятной и вызвав эмоции]

1.2 [Решение проблемы: Объясните, как ваш продукт/услуга решает проблему или устраняет трудности, связывая их с болевой точкой, упомянутой ранее]

[Раздел 2: Обзор всех бонусов, которые вы получите]

[Бонус 1: Опишите ценный бонус или стимул, связанный с вашим продуктом/услугой, который поможет преодолеть возражения аудитории и увеличить воспринимаемую ценность]

[Бонус 2: Опишите другой бонус или стимул, который дополняет ваш продукт/услугу и решает другую проблему или желание вашей аудитории]

[Бонус 3: Объясните третий бонус или стимул, который добавляет дополнительную ценность вашему продукту/услуге и усиливает его основные преимущества для вашей аудитории]

[Продолжайте этот формат для дополнительных бонусов по мере необходимости, стремясь к общему количеству в 5-6 бонусов]

[Раздел 3: Социальное доказательство и отзывы]

3.1 [Свидетельство 1: Вставьте мощную цитату от довольного клиента, подчеркивающую результаты, которых он достиг с помощью вашего продукта/услуги]

[Имя клиента, его должность (если важно) и фотография (по желанию)]

3.2 [Свидетельство 2: Включите еще одно убедительное свидетельство клиента, подчеркивающее другое преимущество или результат]

[Имя клиента, название/роль (если уместно) и фотография (необязательно)]

[Продолжайте этот формат для дополнительных отзывов по мере необходимости]

[Раздел 4: Часто задаваемые вопросы]

4.1 [Вопрос 1: Напишите и ответьте на распространенное возражение или опасение, которое может возникнуть у вашей аудитории]

[Ответ 1: Дайте четкий и обнадеживающий ответ на возражение или беспокойство]

4.2 [Вопрос 2: Разберитесь с другим часто задаваемым вопросом, убедившись, что ваш ответ подчеркивает ценность вашего продукта/услуги]

[Ответ 2: Предложите подробный и информативный ответ, чтобы помочь аудитории принять взвешенное решение]

[Продолжайте этот формат для дополнительных часто задаваемых вопросов по мере необходимости]

[Раздел 5: Ценообразование и призыв к действию]

5.1 [Призыв к действию: Составьте сильный и срочный СТА, мотивирующий вашу аудиторию принять меры прямо сейчас (например, "Заявите о своей скидке сегодня!", "Зафиксируйте свое место сейчас!" или "Начните без риска!")]

5.2 [Гарантия: Предложите безрисковую гарантию или политику возврата, демонстрирующую уверенность в вашем продукте/услуге и снижающую тревогу при покупке]

[Нижний колонтитул: Перечислите основные преимущества, повторите призыв к действию и предоставьте контактную информацию для получения поддержки или вопросов]

☀ Далее можете задать следующие промты для улучшения и корректировки результата:

Какие основные элементы должна иметь каждая страница заказа, чтобы увеличить конверсию?

Как использовать убедительный копирайтинг и дизайн для создания ощущения срочности на странице заказа?

Какие существуют эффективные способы борьбы с возражениями и успокоения клиентов в процессе оформления заказа?

Как использовать данные о покупателях для персонализации процесса оформления заказа и повышения конверсии?

Какие существуют лучшие практики для создания удобного и простого процесса оформления заказа?

Как я могу использовать "поп-ап окна" заказов на странице заказа для увеличения дохода?

Какие существуют эффективные способы снизить количество отказов от корзины на странице заказа?

Как оптимизировать страницу заказа для мобильной версии?

Какие распространенные ошибки на страницах заказов снижают конверсию?

----- Ка
к я могу использовать A/B-тестирование для постоянного повышения
эффективности моей страницы заказа?

Как представить бонусы в очень убедительной манере, чтобы напомнить,
что они получают после завершения заказа?

Какие идеи я мог бы протестировать на странице заказа для моего
бренда в **[отрасли]**, ориентированного на **[аудиторию]**? Будьте
максимально креативны.

Буллиты в тексте

Вы опытный маркетолог и копирайтер, который отлично разбирается в
убеждении и человеческой психологии. Напишите [X] пунктов, которые
убедят аудиторию принять меры и достичь ЦЕЛИ. Пули предназначены для
ПРОДУКТА и будут использоваться на МЕСТЕ.

АУДИТОРИЯ: **[АУДИТОРИЯ]**

ЦЕЛЬ: **[ЦЕЛЬ]**

ПРОДУКТ: **[ПРОДУКТ]**

МЕСТО: **[Где они будут использоваться]**

Пункты должны:

- Устранять болевые точки и потребности аудитории
- Заставить аудиторию почувствовать воодушевление от ПРОДУКТА
- Четко продемонстрировать ценность ПРОДУКТА
- Подчеркнуть уникальные особенности ПРОДУКТА
- Построить доверительные отношения с аудиторией
- Демонстрируйте сочетание особенностей и преимуществ ПРОДУКТА
- Используйте язык, предназначенный для АУДИТОРИИ, используя
правильный тон, голос, темп, стиль и структуру.
- Тонко преодолевайте возражения, почему аудитория не купит ПРОДУКТ

Повышение конверсий

Выступите в роли опытного маркетолога и копирайтера,
специализирующегося на создании невероятно высококонверсионных
страниц повышения продаж. Следуйте приведенному ниже шаблону, чтобы

создать 3 разных страницы повышения заказа, которые будут настроены на основе **[ПРОДУКТ]** для **[АУДИТОРИЯ]**? Цель страницы – **[ЦЕЛЬ]**.

Основываясь на **[ПРОДУКТ]**, предложите 3 различных варианта оформления заказа, которые будут дополнять **[ПРОДУКТ]**.

ПРОДУКТ: **[ПРОДУКТ]**

Заполните приведенный ниже шаблон для каждого из трех вариантов оформления заказа.

Помните о том, что надписи должны дополнять ПРОДУКТ. Сделайте текст "шишки заказа" коротким.

1. Заголовок: Создайте привлекающий внимание заголовок, в котором сфокусируйтесь на результате, которого поможет достичь заказчик, и упомяните его название.

2. Описание продукта: Напишите 2–3 сильных предложения, которые привлекут их внимание, вызовут интерес, объяснив, что вы предлагаете, и покажут, как это предложение может решить их проблему.

3. Ценообразование и скидки: Напишите короткое предложение о том, что это единовременное предложение, на него действует большая скидка и оно доступно только в течение ограниченного времени.

4. Призыв к действию: Напишите короткий СТА, чтобы заинтересовать аудиторию в обновлении заказа и получении выгоды от увеличения заказа.

5. Изображение продукта: Посоветуйте, каким должно быть изображение товара для увеличения заказа.

☀ Далее можете задать следующие промты для улучшения и корректировки результата:

Каков наиболее эффективный способ определения подходящих продуктов или услуг, которые можно предложить в рамках акции по увеличению заказа?

Как создать неотразимое предложение, перед которым покупатели не смогут устоять?

Какие существуют лучшие практики для разработки предложения, дополняющего основной предлагаемый товар или услугу?

Как использовать социальное доказательство и отзывы, чтобы повысить воспринимаемую ценность моего предложения?

Какие существуют эффективные способы презентации предложения по увеличению заказа покупателям, чтобы повысить конверсию?

Как я могу использовать ценовые стратегии для оптимизации эффективности моего предложения?

Какие распространенные ошибки допускают компании при проведении акции и как их избежать?

Как я могу протестировать и оптимизировать свою услугу, чтобы повысить ее эффективность с течением времени?

Как использовать данные о клиентах и их поведении для персонализации предложения и повышения конверсии?

Создание апсейлов

Выступите в роли опытного маркетолога и копирайтера, специализирующегося на создании невероятно высококонверсионных upsell-страниц. Следуйте приведенному ниже шаблону, чтобы написать и разработать очень подробный запрос, который я смогу использовать для создания страницы повышения продаж, настроенной на основе моего **[ПРОДУКТА]**, **[АУДИТОРИИ]** и **[ПРИЗЫВА К ДЕЙСТВИЮ]**? Продукт стоит **\$ [ЦЕНА]**, и вы сэкономите **[СКИДКА]**.

[URGENCY BAR]

Действуйте быстро! Срок действия этого эксклюзивного предложения на [товар/услугу] истекает через [указать время]

[PROGRESS BAR]

Шаг 2: Настройте свою покупку с помощью нашего специального предложения [товар/услуга]

[CREATING YOUR PATTERN INTERRUPT]

Поздравляем вас, [аудитория]! Благодарим вас за недавнюю покупку. Прежде чем вы продолжите, у нас есть эксклюзивное, одноразовое предложение специально для вас!

[VSL]

Откройте для себя удивительные преимущества **[ПРОДУКТА]** и сэкономьте **[РАЗМЕР СКИДКИ]**% уже сегодня!

[ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА]

Вот что вы получите с этим эксклюзивным предложением:

Особенность 1: **[Опишите конкретную особенность и ее преимущества для вашей аудитории]**

Особенность 2: **[Опишите конкретную особенность и ее преимущества для вашей аудитории]**

Особенность 3: **[Опишите конкретную особенность и ее преимущества для вашей аудитории]**

Почему вам нужен **[ПРОДУКТА]** сегодня:

Преимущество 1: **[Объясните, как продукт/услуга решает проблему или удовлетворяет потребность вашей аудитории]**

Преимущество 2: **[Объясните, как продукт/услуга решает проблему или удовлетворяет потребность вашей аудитории]**

Выгода 3: **[Объясните, как продукт/услуга решает проблему или удовлетворяет потребность вашей аудитории]**

[ГАРАНТИЯ] **(опционно, если предусмотрено)**

Наша **[срок_периода]** гарантия возврата денег: Мы уверены, что вам понравится **[продукт/услуга]**, но если вы не будете полностью удовлетворены, просто сообщите нам об этом в течение **[срок_периода]**, и мы вернем вам деньги в полном объеме. Никаких вопросов.

[ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ]

[Accept_Button] Да, я хочу обновить свою покупку и сэкономить **[discount_percentage]**% на **[продукт/услугу]**!

[Decline_Button] Нет, спасибо, я откажусь от этого эксклюзивного предложения

[Click_Trigger] Нажмите кнопку "Upgrade My Purchase", чтобы добавить **[товар/услугу]** к вашему заказу и сэкономить **[discount_percentage]**% мгновенно! Не упустите такую возможность.

☀ Далее можете задать следующие вопросы для улучшения и корректировки результата:

Каковы наиболее эффективные способы определения правильных продуктов или услуг, которые можно предлагать в качестве дополнительных и дополнительных продаж?

Как я могу структурировать свои дополнительные и дополнительные продажи, чтобы они дополняли первоначальную покупку и обеспечивали ценность для клиента?

Каковы лучшие практики позиционирования дополнительных и дополнительных продаж для достижения максимальной конверсии?

Как использовать данные и аналитику, чтобы определить лучшие предложения для повышения и понижения продаж для различных сегментов клиентов?

Какие существуют эффективные способы объединения продуктов или услуг для создания привлекательных предложений по увеличению и уменьшению продаж?

Как использовать срочность и дефицит для повышения вероятности принятия клиентами предложений по увеличению и уменьшению продаж?

Как использовать отзывы и обзоры клиентов для создания привлекательных предложений по увеличению и уменьшению продаж?

Какие распространенные ошибки допускают компании при создании дополнительных и дополнительных предложений и как их избежать?

Как я могу использовать upsell и downsell для повышения качества обслуживания клиентов и формирования их лояльности?

Каковы новые тенденции в стратегиях upsell и downsell, о которых я должен знать, чтобы опередить конкурентов?

Как я могу структурировать страницу upsell с видео, чтобы увеличить среднюю стоимость заказа и коэффициент конверсии?

Как мне структурировать страницу upsell без видео, чтобы увеличить среднюю стоимость заказа и коэффициент конверсии?

Страница спасибо

Выступите в роли опытного маркетолога и копирайтера, специализирующегося на создании высококонверсионных страниц благодарности. Следуя приведенному ниже шаблону, напишите и разработайте целевую страницу, которая будет настроена на основе **[продукта]** для **[аудитории]**? Цель страницы – **[цель]**.

[Заголовок]: Начните с четкого и лаконичного заголовка, который признает действие пользователя и выражает благодарность.

[Подтверждение транзакции]: Подтвердите детали транзакции, включая название товара или услуги, цену и любую необходимую информацию, например, дату отправки или доставки.

[Информация после покупки]: Ответьте на любые вопросы, которые могут возникнуть у пользователя после покупки, например, что ожидать дальше или как использовать продукт/услугу. Включите пошаговое руководство, часто задаваемые вопросы или ссылки на ресурсы, которые помогут начать работу.

[Дополнительная ценность]: Предложите пользователю дополнительную ценность. [код скидки на следующую покупку, бесплатное руководство или электронную книгу, доступ к эксклюзивному контенту].

Социальное доказательство:

"Посмотрите, что говорят наши довольные клиенты о своем опыте работы с нашим онлайн фитнес-коучингом:

[Отзыв 1]

[Отзыв 2]"

[Персонализация]: Персонализируйте страницу благодарности, основываясь на интересах или поведении пользователя. Я хочу, чтобы они [заказали звонок, совершили повторную покупку, следили за моими социальными сетями и т. д.].

[Призыв к действию]: Предоставьте четкий призыв к действию, который согласуется с вышеуказанным персонализированным предложением.

[Визуальные средства]: Посоветуйте, какие изображения и/или видео следует использовать. Цель – создать запоминающийся и положительный опыт для пользователя. Это поможет повысить узнаваемость бренда и оставить неизгладимое впечатление.

☀ Далее можете задать следующие вопросы для улучшения и корректировки результата:

Каковы ключевые элементы успешной страницы благодарности?

Как я могу использовать страницу благодарности для повышения вовлеченности в мой бренд?

Какие существуют эффективные способы персонализации страницы благодарности для разных типов клиентов?

Как использовать страницу благодарности для поощрения социального обмена и маркетинга "из уст в уста"?

Каковы лучшие практики включения предложений по повышению или перекрестному сбыту на странице благодарности?

Как использовать страницу благодарности для сбора ценных отзывов и информации о клиентах?

Какие существуют эффективные способы оптимизации страницы благодарности для мобильных пользователей?

Как использовать страницу благодарности, чтобы побудить клиентов оставить отзыв или рекомендацию?

Какие распространенные ошибки допускают компании при создании страниц благодарности?

Как измерить эффективность страницы благодарности и продолжить ее оптимизацию с течением времени?

Как использовать страницу благодарности для увеличения средней стоимости заказа?

Заголовки

Вы - опытный маркетолог и копирайтер. Используя сочетание проверенных формул копирайтинга и приведенной ниже информации, создайте 15 различных привлекающих внимание, уникальных и эмоциональных заголовков для **[ПРОДУКТА]**, нацеленного на **[ПРОДУКТА]**. Используйте подробный, мощный, уникальный, эмоциональный текст, который идеально резонирует с аудиторией, тонко преодолевая возражения и используя правильный тон, голос, каденцию, стиль и структуру вашего текста.

ПРОДУКТ: **[ПРОДУКТ]**

АУДИТОРИЯ: **[АУДИТОРИЯ]**

[ВАРИАНТ] - Используйте в заголовке конкретные цифры и данные, особенно нечетные. Заменяйте слова цифрами (например, "7" вместо "семь").

- Включите в заголовок уникальное обоснование, например, советы, причины, уроки, хитрости, идеи, способы, принципы, факты, секреты или стратегии.

- Призывайте к вниманию, делая заголовки уникальными, сверхконкретными, срочными и полезными.

- Используйте в заголовке четкие формулировки, интересные прилагательные, обращение к читателю (например, на "ты") и эмоциональные слова.

- Используйте проверенные формулы заголовков: определите проблему, предложите решение, дайте обещание или используйте запоминающиеся фразы.

- Не упоминайте в таких заголовках возраст.

Продающие письма

Вы – копирайтер с опытом более 20 лет , специализирующийся на написании высококонверсионных, эмоциональных писем-продаж, которые притягивают читателей и удерживают их на странице, чтобы они прочитали все письмо-продажу и купили **[ПРОДУКТ]**. Используйте подробный, мощный, уникальный, эмоциональный текст, который отлично резонирует с аудиторией, тонко преодолевая возражения и используя правильный тон, голос, каденцию, стиль и структуру вашего текста.

ПРОДУКТ: **[ПРОДУКТ]**

АУДИТОРИЯ: **[АУДИТОРИЯ]**

ВОПРОСЫ: Перечислите и ответьте на все вопросы в шаблоне

ПРОДАЮЩЕЕ ПИСЬМО:

Используйте всю информацию, содержащуюся в шаблоне, для создания длинного письма о продаже, чтобы убедить аудиторию купить **[ПРОДУКТ]**. Убедитесь, что переход между различными вопросами и разделами плавный.

ОБРАЗЕЦ:

Введение

Представьте Единую веру с ее 3 важными элементами:

- а. Новая возможность
- б. Желание вашего потенциального клиента
- с. Новый механизм

Тело:

Вопрос № 1: "Чем это отличается от всего остального, что я видел?"

Представьте свое уникальное торговое предложение (УТП) и убедитесь, что оно присутствует во всей вашей копии.

Вопрос № 2: "Что мне за это будет?"

Опишите самые удивительные преимущества, которые ваш продукт может предложить покупателю.

Вопрос № 3: "Откуда я знаю, что это реально?"

Используйте истории и формулу АВТ (And, But, Thus), чтобы акцентировать внимание на важных моментах и предоставить доказательства.

Вопрос № 4: "Что меня сдерживает?"

Разберитесь с любыми опасениями или препятствиями, которые могут возникнуть у потенциального клиента.

Вопрос № 5: "Кто/что виноват?"

Определите общего врага и используйте подход "Мы против них".

Вопрос № 6: "Почему именно сейчас?"

Обратитесь к четырем уровням сопротивления:

- a. Реакция
- b. Недоверие
- c. Разборчивость
- d. Инерция

Используйте FOMO (Fear of Missing Out), чтобы побудить к действию.

Вопрос № 7: "Почему я должен вам доверять?"

Заявите о себе как об эксперте, поделитесь личной историей или документами.

Вопрос № 8: "Как это работает?"

Объясните продукт или услугу, не слишком вдаваясь в подробности, по возможности используя истории.

Вопрос № 9: "Как я могу начать?"

Сделайте свое предложение настолько выгодным, что оно застанет вашу аудиторию врасплох.

Вопрос № 10: "Что я теряю?"

Ответьте на все оставшиеся опасения потенциального клиента и напомните ему о прошлых решениях, которые привели его к этому моменту.

Заключение:

Подведите итог основным положениям вашего торгового письма и напомните читателю о преимуществах вашего товара или услуги.

Не забудьте построить письмо таким образом, чтобы убедить читателя, почему он должен купить именно ваш продукт. Будьте организованы, понятны и убедительны в своем письме. Пиши по-русски, избегай фаблонных фраз и фразеологизмов.

БИЗНЕС

Бизнес-план

Выступайте в роли эксперта генерального директора и финансового директора. Используйте следующий шаблон бизнес-плана для создания бизнес-плана для [бизнеса] на [рынке], ориентированного на [аудиторию]. Цель бизнеса – [цель] в [сроки]. Первым продуктом будет [продукт]. Оформите его на языке разметки.

Шаблон бизнес-плана

Резюме

- 1.1. Концепция бизнеса
- 1.2. Обзор рынка
- 1.3. Уникальное торговое предложение
- 1.4. Финансовые показатели

Обзор компании

- 2.1. Структура бизнеса
- 2.2. Характер деятельности
- 2.3. Отрасль
- 2.4. Справочная информация
- 2.5. Цели бизнеса
- 2.6. Команда

Анализ рынка

- 3.1. Размер рынка
- 3.2. SWOT-анализ
- 3.3. Конкурентный анализ
- 3.4. Дифференциация

Продукты и услуги

- 4.1. Описание продукта/услуги
- 4.2. Сегментация клиентов

Маркетинговый план

- 5.1. Цена
- 5.2. Продукт
- 5.3. Продвижение
- 5.4. Место

План логистики и операций

- 6.1. Поставщики
- 6.2. Производство
- 6.3. Объекты
- 6.4. Оборудование

6.5. Доставка и выполнение заказов

6.6. Инвентарь

Финансовый план

7.1. Отчет о прибылях и убытках

7.2. Балансовый отчет

7.3. Отчет о движении денежных средств

☀ Далее можете задать следующие вопросы для улучшения и корректировки результата:

Напишите бизнес-план для компании, которая продает **[продукт]** **[аудитории]** и хочет достичь **[ЦЕЛЬ]**. В конце создайте резюме, содержащее финансовые расчеты ожидаемых затрат, продаж и прибыли, а также миссию и видение компании.

Установите целевые показатели эффективности для моей команды **[подробно опишите, кто именно]**. На какие квартальные задачи они должны ориентироваться, учитывая, что я хочу достичь **[цели]** в течение **[времени]**.

Используя систему OKR (Objectives and Key Results «цели и ключевые результаты», составьте список конкретных, измеримых и достижимых целей для **[проекта]** в **[сроки]**.

Превратите цель **[ОПИШИТЕ]** в SMART-цель. Включите в нее наиболее важные итоги и результаты. Для каждой части структуры SMART оцените, где она может дать сбой и как мы можем предотвратить эти точки отказа.

Какую проблему или потребность призван решить или удовлетворить мой бизнес и в чем заключается мое уникальное ценностное предложение?

Мой бизнес – это **[ЧЕМ ЗАНИМАЕТЕСЬ?]**. Кто является моей целевой аудиторией, каковы ее демографические характеристики, поведение и предпочтения?

Мой бизнес – это **[ЧЕМ ЗАНИМАЕТЕСЬ?]**. Кто мои конкуренты, каковы их сильные и слабые стороны?

Мой бизнес – это **[ЧЕМ ЗАНИМАЕТЕСЬ?]**. Какова моя маркетинговая стратегия, и как я буду достигать и взаимодействовать с целевой аудиторией?

Мой бизнес – это **[ЧЕМ ЗАНИМАЕТЕСЬ?]**. Какими должны быть мои продукты или услуги и как они решают проблемы моих клиентов или удовлетворяют их потребности?

Мой бизнес – это **[ЧЕМ ЗАНИМАЕТЕСЬ?]**. Какими должны быть мои потоки доходов и как я буду получать доход от своих продуктов или услуг?

Мой бизнес – это **[ЧЕМ ЗАНИМАЕТЕСЬ?]**. Какие мои операционные расходы и каковы ключевые факторы этих расходов?

Какой объем финансирования мне необходим для начала и развития моего бизнеса и где я смогу получить этот капитал?

Какие основные риски и проблемы, с которыми я могу столкнуться, и как я буду смягчать или преодолевать эти препятствия?

Какие мои краткосрочные и долгосрочные цели, и какие ключевые показатели эффективности я буду использовать для оценки прогресса в достижении этих целей?

Презентация бизнеса

Вы являетесь экспертом в создании презентаций для бизнеса. Создайте очень увлекательную концепцию для [предприятия] на [рынке]. Используйте информацию из раздела [создание заявления о видении] для создания заявления о видении. Не объясняйте детали каждого пункта. После этого разработайте план эффективного распространения заявления о концепции среди всех сотрудников и приведите примеры того, как заявление о концепции может служить основой для будущих планов и принятия решений.

[Составление заявления о видении]

Изложение концепции должно быть коротким, содержательным и запоминающимся.

Наметьте самые важные цели бизнеса и подумайте о потенциальном глобальном влиянии

A. Мечтайте по-крупному и будьте смелыми

Поощряйте амбициозные цели и стремления.

Избегайте общих заявлений, лишенных конкретики и влияния

B. Используйте четкий, лаконичный язык

Пишите заявление о видении в настоящем времени

Избегайте жаргона и сложных формулировок

C. Вкладывайте страсть и вдохновение

Убедитесь, что концепция отражает ценности и цели компании.

Создайте эмоциональную связь, которая будет мотивировать сотрудников

D. Согласование с ценностями и целями компании

Убедитесь, что концепция дополняет и поддерживает существующие ценности и цели компании

☀ Далее можете задать следующие вопросы для улучшения и корректировки результата:

Какая наша конечная цель как компании, и как мы хотим изменить мир к лучшему?

Какие ценности мы отстаиваем и как мы можем отразить их в нашей концепции?

Что делает нашу компанию уникальной, и как мы можем отразить это в нашей концепции?

Кто наша целевая аудитория, и как мы можем адаптировать наше видение, чтобы оно нашло отклик у нее?

Как мы можем сделать наше видение четким, кратким и запоминающимся?
Как мы можем эффективно донести наше видение до наших сотрудников,
клиентов и заинтересованных сторон?

Как обеспечить соответствие нашей концепции миссии, целям и ценностям
компании?

Как мы можем использовать наше программное заявление для принятия
решений и формирования культуры компании?

Как мы можем измерить успех нашей концепции и отследить прогресс в
достижении наших целей?

Как мы можем регулярно пересматривать и обновлять наше программное
заявление, чтобы оно оставалось актуальным и вдохновляющим с течением
времени?

Ценности и миссия бренда

Опишите свой бренд ChatGPT, ваши цели и аудиторию, далее приступайте к
мозгошторму для создания ценности бренда по следующим вопросам:

Какая цель нашего бренда, и как мы можем донести ее до сотрудников и
клиентов?

Какие ценности мы хотим воплотить в нашем бренде и как мы можем
обеспечить их отражение во всех аспектах нашего бизнеса?

Как мы можем обеспечить соответствие ценностей нашего бренда всем
каналам и точкам контакта, как онлайн, так и офлайн?

Как мы можем создать позитивную культуру компании, которая
соответствует ценностям нашего бренда и привлекает лучшие таланты?

Как мы можем вдохновить наших сотрудников воплощать ценности нашего
бренда и обеспечивать исключительное качество обслуживания клиентов?

Как мы можем поощрять обратную связь с нашими сотрудниками и клиентами, чтобы постоянно совершенствовать ценности бренда и его восприятие?

Как мы можем использовать социальные сети и другие цифровые платформы, чтобы усилить ценности нашего бренда и установить связь с нашей аудиторией?

Как мы можем сотрудничать с другими брендами или организациями, разделяющими наши ценности, чтобы усилить наше послание и воздействие?

Как мы можем измерить успех ценностей нашего бренда и убедиться, что они продолжают вдохновлять наших сотрудников и клиентов с течением времени?

Как мы можем сохранить верность ценностям нашего бренда, адаптируясь к меняющимся тенденциям рынка и потребностям клиентов?

Опиши миссию для нашего бренда. Вот пример, как это делают крупные бренды: "Создавать лучшую в мире сеть продуктовых супермаркетов, которая предоставляет возможность: Обществу – повышать качество жизни людей, задавая стандарты культуры торговли и социальной ответственности бизнеса; Клиентам – получать удовольствие от каждой покупки; Партнерам – строить долгосрочные, надежные и открытые отношения; Персоналу – постоянно развиваться, участвуя с командой единомышленников в жизни компании и получая достойную оценку личного вклада; Акционерам – иметь материальные и психологические дивиденды от владения лучшей розничной компанией в мире".

Создание стандартов и регламентов (SOP, Standard Operating Procedure)

Вы являетесь экспертом в области управления бизнесом и умеете создавать высокоэффективные, действенные, повторяемые и масштабируемые процессы и СОПы (SOP, Standard Operating Procedure). Ваша цель – разработать подробный и тщательный пошаговый контрольный список для достижения ЦЕЛИ. Сделайте его максимально простым и понятным, чтобы любой человек мог его понять, даже если у него нет опыта или предыдущего контекста.

БИЗНЕС: [БИЗНЕС]

ЦЕЛЬ: [ПРОЦЕСС]

Заполните следующий шаблон:

Название процедуры:

Дата создания и пересмотра:

Цель СОП:

Цели или задачи:

Соображения охраны здоровья и безопасности:

Определение ключевых терминов:

Необходимое оборудование или программное обеспечение:

Пошаговые инструкции.

Непредвиденные обстоятельства

Инновационные бизнес-идеи

Опишите свой бизнес ChatGPT, ваши цели и аудиторию, далее приступайте к мозгоштурму для создания бизнес-идей по следующим вопросам:

Какие новые технологии или тенденции появляются в нашей отрасли, и как мы можем использовать их для улучшения наших продуктов или услуг?

Как мы можем поощрять и поддерживать культуру инноваций и творчества в нашей организации?

Какие отзывы мы получаем от наших клиентов, и как мы можем использовать эти отзывы для внедрения инноваций и улучшения их опыта?

Как мы можем сотрудничать с другими компаниями или организациями, чтобы привнести новые идеи и взгляды в наш бизнес?

Что наши конкуренты делают по-другому и как мы можем извлечь уроки из их успехов и неудач, чтобы улучшить наши собственные инновационные усилия?

Как мы можем создать процесс выявления и определения приоритетности новых идей и инициатив для нашей компании?

Какие ресурсы нам нужны, чтобы инвестировать в инновации, например, исследования и разработки, обучение или партнерство?

Как создать процесс выявления и определения приоритетности новых идей и инициатив для нашей компании?

Какие ресурсы нам нужны, чтобы инвестировать в инновации, например, исследования и разработки, обучение или партнерские отношения?

Как мы можем измерить успех наших инновационных усилий, и какие показатели мы должны использовать для отслеживания прогресса?

Каковы потенциальные риски или проблемы, связанные с реализацией новых идей, и как мы можем снизить эти риски?

Как мы можем донести важность инноваций до наших сотрудников, заинтересованных сторон и клиентов и побудить их к принятию перемен и новых идей?

Найм персонала

Выступите в роли HR-эксперта, специализирующегося на создании вакансий для привлечения исключительных талантов. Обобщите приведенный ниже текст, чтобы создать подробный процесс и шаблонный запрос для **[должности]** в **[компании]** в **[отделе]**. Мой идеальный кандидат – это **[опишите]**. Работа находится **[удаленно / в X месте]**. Выполните следующие действия, чтобы создать описание вакансии:

Подберите описание вакансии для моей аудитории, используя [тон]. Лучшее в работе в моей компании – это **[причина]**.

НАЗВАНИЕ ДОЛЖНОСТИ

Оптимизируйте название вакансии с помощью ключевых слов: Используйте SEO-дружественные, узнаваемые названия вакансий, которые будут искать кандидаты. Пусть оно выделяется на фоне других объявлений о работе.

РЕЗЮМЕ КОМПАНИИ

Начните объявление о вакансии с резюме компании, в котором расскажите о конкретном отделе и команде.

ПРЕИМУЩЕСТВА

Опишите преимущества работы. Предложите убедительный обзор роли и подчеркните преимущества в целом. Помогите кандидатам представить себе влияние их работы.

ТРЕБОВАНИЯ К РАБОТЕ

Четко и реалистично сформулируйте требования к кандидату: список требований должен быть настолько длинным, насколько это необходимо, чтобы не отпугнуть хороших кандидатов и не привлечь неквалифицированных соискателей.

ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ

Используйте сильные глаголы для описания обязанностей: Вызывайте волнение и обещание с помощью уникальных и подходящих глаголов. Начните каждый пункт должностных обязанностей с сильного глагола, который предлагает свежий взгляд.

РЕКОМЕНДАЦИИ: Составьте описание вакансии без предвзятости, избегая жаргона, гендерной лексики, выражений, характерных для данной культуры, и инсайдерской лексики.

Создание веб-сайта

Вы – эксперт в области веб-дизайна, проектирования пользовательского интерфейса и юзабилити. Ваша цель – создать сайт для **[КОМПАНИИ]**, ориентированный на **[АУДИТОРИЮ]**. Следуйте **СОВЕТАМ**, чтобы сайт вызывал доверие и решал болевые точки аудитории.

АУДИТОРИЯ: **[Укажите аудиторию]**

КОМПАНИЯ: **[указать компанию]**

Обзор веб-сайта: Создайте подробный обзор каждой страницы сайта

Брендинг

Цвета, стиль, элементы, изображения, которые будут присутствовать на сайте. Включите цветовую палитру (hexcod) и много другой информации, чтобы создать краткое, но подробное руководство по брендингу сайта.

Обзор страниц

Создайте новый раздел каждой страницы со следующей информацией:

– Подробная структура страницы со всеми различными разделами и их целями.

- Точный текст, изображение, цвета (hexcode), шрифт, размер текста, как элементы будут размещены на странице и любые другие важные аспекты].

СОВЕТЫ:

Выберите уникальную цветовую схему:

- Изучите теорию цвета и психологию цвета, чтобы использовать идеальные цвета для КОМПАНИИ и АУДИТОРИИ.

Выбирайте шрифты с умом:

- Выберите два или три шрифта, которые будут доступны и читаемы на устройствах и экранах разных размеров.

- Создайте визуальную иерархию с помощью шрифтов разного размера

Создавайте дизайн для удобства сканирования:

- Ограничьте количество текста на каждой странице

- Используйте негативное пространство для создания чистого, незагроможденного макета

- Включайте изображения и видео, чтобы разбить большие блоки текста.

- Создайте визуальную иерархию, чтобы направлять пользователей по содержанию.

- Используйте читабельные шрифты для удобства чтения

Поддерживайте последовательность:

- Убедитесь, что фоны, цветовые схемы и шрифты одинаковы на всех страницах.

- Соблюдайте тон написания текстов на всем сайте

- Используйте схожие элементы дизайна для разных типов страниц

Будьте проще:

- Избегайте перегружать страницы анимацией, изображениями, видео и виджетами.

- Представляйте посетителям четкую информацию и варианты

- Упростите навигацию и выделите СТА.

- Сохраняйте лаконичность и легкость восприятия

РЕКЛАМА

Фейсбук/ Инстаграм / Вконтакте *

*в промте укажите нужную для вас социальную сеть

ШАГ 1

Создайте таблицу с 3 вариантами динамичной, увлекательной и эмоциональной рекламы в Facebook для продвижения **[опишите продукт, который вы хотите продать]**. Шаги должны плавно перетекать друг в друга и быть последовательными. Первая альтернатива должна быть базовой версией, вторая – иметь сильный элемент повествования, а третья – юмористический тон. Шаги рекламы должны включать в себя крючок, проблему и решение, а также призыв к действию как в текстовой, так и в видеоверсии. Пожалуйста, предоставьте запоминающееся описание к каждому альтернативному видео.

ШАГ 2

Вы – эксперт-маркетолог с глубокими познаниями в области поведенческой психологии. Ваша цель – проанализировать эмоции, желания, потребности и желания **[АУДИТОРИИ]**. Используйте подробный, мощный, уникальный, эмоциональный текст, который идеально резонирует с аудиторией, тонко преодолевая возражения и используя правильный тон, голос, cadenciu, стиль и структуру вашего текста.

АУДИТОРИЯ: **[АУДИТОРИЯ]**

АВАТАР: **[Создайте подробную персону на основе ИНФОРМАЦИИ об АУДИТОРИИ, включая: имя, возраст, род занятий, деятельность, эмоциональное состояние, маркетинговые предпочтения, предпочтения в отношении выгод продукта и побудительные мотивы к покупке].**

ПРОДУКТ: **[Вставьте продукт]**

Вопросы которые помогут описать АВАТАР ЦА:

- Какие их достижения?
- Чем они занимаются?
- Как они проводят время в течение недели?
- Какие у них хобби или интересы?
- Какова их удовлетворенность работой?
- Что их беспокоит или волнует в жизни?
- Как их личность или жизненная ситуация влияют на их решения о покупке?
- Какие события или опыт привели их к нынешней ситуации?
- Что они думают о своем прошлом опыте?

- Какие особенности вашего продукта имеют для них значение?
- Каково их нынешнее отношение к ситуации?
- Каким образом ваша программа/услуга улучшает их жизнь?
- Какие факторы важны для них при рассмотрении вопроса о покупке?
- Что побуждает их принять окончательное решение о покупке вашего продукта?

ШАГ 3

Создайте 3 варианта рекламных копий для маркетинговой кампании, продвигающей упомянутый ранее **[ПРОДУКТ]** и ориентированной на созданную вами личность покупателя, следуя схеме "почему, что, как"?

ШАГ 4

Создайте копии рекламных объявлений

Часть 1 (70 % копии):

- Спросите их, сталкивались ли они с общей проблемой, которая заронит семя в их сознание, используя сопоставимые примеры, основанные на **[АУДИТОРИЯ]**
- Подчеркните борьбу, вызванную этой проблемой, глубоко погружившись в боль
- Объясните, чем наш продукт/услуга отличается от их представлений... почему это не то, что они думают на самом деле
- Определите первопричину их проблемы, истинную причину, по которой у них возникла эта проблема.
- Опишите негативные последствия, с которыми они столкнулись.
- Обсудите, почему предыдущие попытки решить проблему не увенчались успехом

Часть 2 (20 % от текста):

- Представьте инновационное решение (включите отзывы и истории успеха).
- Изложите простые шаги по решению проблемы
- Расскажите о положительных результатах использования этого подхода

Часть 3 (10 % от текста):

- Подчеркните решающий фактор успеха
- Добавьте сильный призыв к действию, чтобы узнать, как они могут воспользоваться этим решением

Пишите только по 1 предложению в строке, затем делайте перенос строки.

Не упоминайте в рекламном тексте имя персоны напрямую.

Цель

Начните свой промт:

Выступите в роли маркетолога с опытом более 20 лет.

Продолжите свой промт одним из вариантов:

Миссия нашей компании заключается в том, чтобы **[формулировка миссии]**. Как мы можем согласовать наши маркетинговые цели, чтобы поддержать эту миссию и эффективно донести ее до нашей целевой аудитории?

Запуск нашего нового продукта/услуги состоится через **[время]**. Каковы наши конкретные маркетинговые цели для этого запуска и как мы можем измерить наш успех?

Наша целевая аудитория – это **[демографические данные/интересы]**. Каковы наши маркетинговые цели по привлечению этой аудитории, и как мы можем адаптировать наши сообщения, чтобы они нашли отклик?

Мы хотим повысить узнаваемость нашего бренда на **[процент]** в течение следующего **[промежуток времени]**. Какие конкретные маркетинговые цели и тактики мы можем использовать для достижения этой цели?

Наши продажи снижаются в течение последнего квартала. Какие конкретные маркетинговые цели и тактики мы можем реализовать, чтобы увеличить продажи в течение следующего **[промежутка времени]**?

Наша компания хочет выйти на **[новый рынок/регион]**. Каковы наши конкретные маркетинговые цели и тактики для выхода на новый рынок и охвата целевой аудитории?

Наша компания хочет позиционировать себя как лидера в **[отрасли/нише]**. Каковы наши конкретные маркетинговые цели и тактика для создания идейного лидерства и экспертизы в этом пространстве?

Наша компания хочет увеличить коэффициент удержания клиентов на **[процент]** в течение следующего **[промежуток времени]**. Какие конкретные маркетинговые цели и тактики мы можем использовать для достижения этой цели?

Наша компания хочет увеличить посещаемость сайта на **[процент]** в течение следующего **[промежутка времени]**. Каковы наши конкретные маркетинговые цели и тактики для увеличения посещаемости нашего сайта?

Наша компания хочет улучшить свою онлайн-репутацию и присутствие в социальных сетях. Каковы наши конкретные маркетинговые цели и тактики для создания сильного онлайн-присутствия и взаимодействия с нашей целевой аудиторией в социальных сетях?

Наша цель – повысить узнаваемость бренда **[продукт/услуга]** в следующем . Какие каналы и тактики наиболее эффективны для достижения этой цели?

Наша цель – получить **[количество]** новых лидов для нашего **[продукта/услуги]** в течение следующего **[периода времени]** . Как мы можем создать целевую кампанию, чтобы достичь и привлечь нашего идеального клиента?

Наша цель – запустить новый **[продукт/услугу]** в следующем **[промежуток времени]** . Как мы можем создать шумиху и вызвать ажиотаж вокруг этого нового предложения с помощью наших маркетинговых усилий?

Наша цель – повысить уровень удержания клиентов на **[процент]** в течение следующего **[промежуток времени]** . Какие тактики наиболее эффективны для повышения вовлеченности и лояльности клиентов?

Наша цель – расширить целевую аудиторию, включив в нее **[новую демографическую группу/регион]** . Как мы можем адаптировать наши сообщения и таргетинг, чтобы эффективно охватить и привлечь эту новую аудиторию?

Наша цель – увеличить количество подписчиков в социальных сетях на **[число]** в течение следующего **[промежутка времени]** . Какие стратегии лучше всего подходят для улучшения нашего присутствия в социальных сетях и повышения вовлеченности?

Наша цель – повысить уровень удержания клиентов на **[процент]** в течение следующего **[промежутка времени]** . Какие тактики наиболее эффективны для повышения вовлеченности и лояльности клиентов?

Наша цель – расширить целевую аудиторию, включив в нее **[новую демографическую группу/регион]** . Как мы можем адаптировать наши сообщения и таргетинг, чтобы эффективно охватить и привлечь эту новую аудиторию?

Наша цель – увеличить количество подписчиков в социальных сетях на **[число]** в течение следующего **[промежутка времени]** . Какие стратегии лучше всего подходят для улучшения нашего присутствия в социальных сетях и повышения вовлеченности?

Наша цель – утвердиться в качестве идейного лидера в **[отрасли]**. Как мы можем создать ценный контент и полезные идеи, чтобы позиционировать себя как авторитет в своей области?

Наша цель – запустить новый фирменный стиль и коммуникацию в ближайшие **[сроки]**. Как мы можем создать целостную и убедительную историю бренда, которая найдет отклик у нашей целевой аудитории?

Поиск целевой аудитории

Начните свой промт:

Выступите в роли маркетолога с опытом более 20 лет.

Продолжите свой промт одним из вариантов:

Какие аудитории я могу использовать в facebook, чтобы нацелить их на людей, которые с наибольшей вероятностью купят **[продукт/услуга]**, вот несколько примеров источников аудитории:

- Лидеры мысли
- Инструменты
- Публикации / телевидение / музыка / веб-сайты
- Ассоциации / сертификации
- Касательные интересы (Пример: новое предложение по мужскому здоровью для высокодоходных людей: Аудитория стека продуктивности и здоровья и стека бизнеса/предпринимательства)
- Вовлеченные покупатели, администраторы страниц FB, родители.

Какие аудитории я могу использовать в facebook, чтобы нацелить их на людей, которые с наибольшей вероятностью купят **[продукт/услуга]**, вот несколько примеров источников аудитории:

- Лидеры мысли
- Инструменты
- Публикации / телевидение / музыка / веб-сайты
- Ассоциации / сертификации
- Касательные интересы (Пример: новое предложение по мужскому здоровью для высокодоходных людей: Аудитория стека продуктивности и здоровья и стека бизнеса/предпринимательства)
- Вовлеченные покупатели, администраторы страниц FB, родители.

Наша **[тип компании]** недавно запустила новую линейку продуктов. Как мы можем определить и нацелить аудиторию, которая с наибольшей вероятностью заинтересуется этой линейкой продуктов?

Мы являемся **[тип компании]**, которая предлагает **[типы продуктов/услуг]**. Как мы можем уточнить наш таргетинг, чтобы достичь клиентов, которые с наибольшей вероятностью приобретут наши продукты/услуги?

Наша **[тип компании]** хочет выйти на новые рынки. Как мы можем определить и эффективно нацелить аудиторию на этих рынках?

Наша целевая аудитория – это **[демографическая группа]**. Как мы можем лучше понять их интересы и поведение, чтобы создать более целевую и эффективную рекламу в Facebook?

Мы недавно провели ребрендинг нашей **[тип компании]**. Как мы можем скорректировать таргетинг и сообщения, чтобы они соответствовали нашему новому фирменному стилю?

У нашей **[тип компании]** есть постоянная клиентская база. Как мы можем использовать рекламу на Facebook для привлечения новых клиентов, которые по своим характеристикам похожи на наших текущих клиентов?

Наша **[тип компании]** переживает спад продаж. Как мы можем определить новые сегменты аудитории, которые могут быть заинтересованы в наших продуктах/услугах?

У нашей **[тип компании]** есть уникальное ценностное предложение. Как мы можем использовать рекламу на Facebook, чтобы эффективно донести это ценностное предложение до нашей целевой аудитории?

Наша **[тип компании]** запускает новый продукт. Как мы можем использовать рекламу в Facebook, чтобы создать шумиху и вызвать интерес у нашей целевой аудитории?

Наша **[тип компании]** стремится повысить узнаваемость бренда. Как мы можем создать рекламу в Facebook, которая эффективно привлечет нашу целевую аудиторию и одновременно повысит узнаваемость бренда?

Создание визуала

Начните свой промт:

Выступите в роли маркетолога с опытом более 20 лет.

Продолжите свой промт одним из вариантов:

Наша аудитория – это **[аудитория]**, а наш продукт – **[продукт]**. Какие цвета и типы визуальных эффектов лучше всего привлекут их внимание, пока они прокручивают ленту Facebook?

Наша аудитория – это **[аудитория]**, а наш продукт – это **[продукт]**. Назовите 10 совершенно неинтуитивных идей изображений, которые будут выделяться в ленте Facebook.

Наша компания предоставляет **[продукт/услугу]**. Какие визуальные элементы мы можем включить в нашу рекламу на Facebook, чтобы привлечь внимание и подчеркнуть ключевые преимущества нашего предложения? Наша аудитория – это **[аудитория]**, а основные преимущества – это **[основные преимущества]**.

Наша целевая аудитория – это **[демографическая группа]**. Какие типы изображений или видео, скорее всего, найдут отклик у этой аудитории, и как мы можем обеспечить оптимизацию наших визуальных материалов для мобильных устройств?

Мы хотим запустить новый продукт **[название продукта]** в ближайшее время. Как мы можем создать рекламу на Facebook, которая вызовет ажиотаж и волнение вокруг запуска?

Ценности нашего бренда включают **[ценности]**. Как мы можем включить эти ценности в наш визуальный брендинг и создать рекламу на Facebook, отражающую индивидуальность нашего бренда?

Наша целевая аудитория – **[демографическая группа]**, и мы хотим продвигать наше новое приложение **[название приложения]**. Какие типы визуального оформления и форматы объявлений лучше всего подходят для продвижения мобильных приложений на Facebook?

Наша компания организует мероприятие **[название мероприятия]**. Как мы можем создать рекламу на Facebook, которая продемонстрирует ключевые особенности мероприятия и будет способствовать продаже билетов?

Наша линейка продуктов включает **[типы продуктов]**. Как мы можем создать рекламу в Facebook, которая подчеркнет разнообразие и ассортимент наших предложений?

Наша компания специализируется на **[отрасль/ниша]**. Как мы можем создать рекламу в Facebook, которая позиционирует нас как идейных лидеров и экспертов в этой области?

Уникальное торговое предложение нашей компании – это **[УТП]**. Как мы можем создать визуальные образы, которые эффективно передадут это УТП и выделят нас среди конкурентов?

Наша целевая аудитория – это **[демографическая группа]**, которая заботится об окружающей среде. Как мы можем создать рекламу в Facebook, которая продемонстрирует наши экологически чистые продукты и будет отвечать ценностям этой аудитории?

Наша компания, специализирующаяся на **[продукт/услуга]**, хочет создать привлекательные визуальные образы для объявлений на Facebook. Какие элементы дизайна мы можем включить, чтобы привлечь внимание нашей целевой аудитории и эффективно передать ключевое сообщение нашего объявления?

Как маркетолог **[продукта]**, мы хотим создать визуальные образы, которые вызывают эмоции и резонируют с нашей целевой аудиторией. Как мы можем использовать цвет, контраст и образность для создания визуальных образов, вызывающих положительные эмоции и повышающих эффективность рекламы?

Наша компания запускает новый **[продукт/услугу]** и хочет создать визуальные образы, демонстрирующие его уникальные особенности и преимущества. Как мы можем разработать визуальные образы, которые подчеркнут эти особенности и продемонстрируют ценность нашего предложения потенциальным клиентам?

Мы – компания **[тип компании]**, ориентированная на **[целевой рынок]** в **[отрасли]**. Как мы можем создать визуальные материалы, которые передадут ощущение **[тон, т. е. профессионализм и компетентность]** и в то же время будут привлекательными и интересными?

Фирменный стиль нашей компании основан на **[ценностях бренда]**. Как мы можем использовать визуальные средства для эффективной передачи этих ценностей и создания последовательного образа бренда в наших объявлениях на Facebook?

Наша компания хочет создать визуальные образы, которые будут привлекательны для более молодой демографической группы. Какие тенденции и элементы дизайна мы можем использовать, чтобы создать визуальные образы, которые найдут отклик у этой аудитории и сделают наш бренд более узнаваемым?

Мы – стартап, который хочет повысить узнаваемость бренда и привлечь трафик на наш сайт. Как мы можем создать визуальные образы, которые продемонстрируют индивидуальность нашего бренда и выделят нас в переполненной ленте Facebook? Дайте мне X контринтуитивных идей, которые создадут **[эмоцию]**.

Мы – **[тип бренда]**, желающий продемонстрировать нашу последнюю коллекцию через рекламу в Facebook. Как мы можем использовать визуальные средства, чтобы подчеркнуть уникальные элементы дизайна **[опишите какие]** и стиля нашей коллекции и выделить ее на фоне других брендов на рынке? Лучшие компании на рынке делают **[напишите название компаний или вставьте ссылки на сайт]**.

Рекламные заголовки

Выступите в роли интернет-маркетолога, чтобы придумать идеи для различных крючков для продвижения **[ПРОДУКТ]** в рекламе на facebook. Можете ли вы помочь мне составить список из 10 потенциальных крючков о **[ПРОДУКТ]**, **[АУДИТОРИЯ]** и **[УТП]**? Каждый крючок должен состоять из одного предложения, быть написан на английском языке и представлять собой разные причины, по которым кто-то может захотеть нажать на мое объявление. Каждая идея должна использовать лучшие практики копирайтинга и убеждения, чтобы побудить пользователей к действию. Сделайте их уникальными, контринтуитивными, используйте мощный язык.

ПРОДУКТ: **[ПРОДУКТ]**

АУДИТОРИЯ: **[АУДИТОРИЯ]**

Придумайте пять вариантов заголовков, использующих разные тона и акцентирующих внимание на разных преимуществах.

Выступите в роли интернет-маркетолога. Составьте список из 10 привлекающих внимание заголовков для рекламы **[ПРОДУКТ]** на Facebook.

Выступите в роли интернет-маркетолога. Создайте X привлекающих внимание крючков, состоящих менее чем из 15 слов в стиле **[стиль]**, чтобы вызвать **[эмоции]**. Используйте красочный язык. Сделайте его привлекательным для **[целевой аудитории]**.

Наша компания, предоставляющая **[продукт/услугу]**, хочет повысить узнаваемость бренда и привлечь больше трафика на наш сайт. Как мы можем создать заголовки объявлений в Facebook, которые привлекут внимание нашей целевой аудитории и побудят ее к действию?

Мы запускаем новую линейку **[товаров/услуг]**, ориентированную на [целевую аудиторию]. Как мы можем создать рекламные заголовки в Facebook, которые будут напрямую касаться их болевых точек и подчеркивать уникальные преимущества нашего предложения?

Наша цель – увеличить конверсию на нашем сайте. Как мы можем создать заголовки объявлений Facebook, которые не только привлекают клики, но и побуждают посетителей совершить желаемое действие на нашем сайте?

Мы – **[тип компании]**, которая специализируется на **[продукт/услуга]**. Как мы можем использовать эмоциональные триггеры в заголовках объявлений на Facebook, чтобы привлечь внимание к потребностям и интересам нашей целевой аудитории?

Наше уникальное торговое предложение – это **[УТП]**. Как мы можем создать рекламные заголовки в Facebook, которые подчеркнут наше УТП и выделят нас среди конкурентов?


Наша целевая аудитория состоит из **[демографические данные/интересы]**. Как мы можем создать рекламные заголовки в Facebook, которые будут отвечать их специфическим потребностям и предпочтениям?

Мы хотим повысить эффективность наших объявлений на Facebook. Как мы можем создать более конкретные и лаконичные заголовки, которые эффективно донесут наше сообщение до целевой аудитории?

Наши маркетинговые цели на следующий квартал – повысить вовлеченность и конверсию. Как мы можем создать заголовки объявлений в Facebook, которые привлекут внимание нашей аудитории и побудят их взаимодействовать с нашим брендом?

Наша компания работает в **[отрасли]** и ориентирована на **[целевую аудиторию]**. Как мы можем создать рекламные заголовки в Facebook, которые эффективно расскажут о болевых точках и проблемах, с которыми сталкивается наша аудитория в этой отрасли?

Мы хотим создать рекламные заголовки Facebook, которые будут выделяться из толпы. Как мы можем использовать креативный язык и образы, чтобы привлечь внимание нашей целевой аудитории и увеличить количество кликов?

 **Совет:** Найдите лучшие рекламные заголовки и объявления на вашем рынке, отправьте их в ChatGPT и попросите его генерировать объявления на их основе, и он обеспечивает еще лучшие результаты.

Создание кликбейтов

Начните свой промт:

Выступите в роли маркетолога с опытом более 20 лет.

Продолжите свой промт одним из вариантов:

Наша **[тип компании]** недавно запустила **[продукт]**, ориентированный на **[аудиторию]**. Основными преимуществами являются **[преимущества]**. Как мы можем создать эффективные СТА в нашей рекламе на Facebook, которые побудят пользователей узнать больше о новом продукте и совершить покупку?

Наша **[тип компании]** проводит **[конкретную акцию]**. Какие креативные и интересные способы использования СТА в рекламе Facebook мы можем использовать, чтобы создать срочность и побудить пользователей воспользоваться предложением?

Наша целевая аудитория для **[тип компании]** - это **[аудитория]**. Как мы можем создать убедительные СТА в наших объявлениях на Facebook, которые будут резонировать с этой аудиторией и побуждать их к взаимодействию с нашим брендом?

Создайте список из 10 сильных и убедительных СТА на основе заголовка **"[ЗАГОЛОВОК]"** и описания рекламы в Facebook **"[ОПИСАНИЕ]"**. Используйте красочный язык и стиль **[стиль]** с тоном **[тон]**.

Форматы объявлений

Начните свой промт:

Выступите в роли маркетолога с опытом более 20 лет.

Продолжите свой промт одним из вариантов:

Наша целевая аудитория – это [демографическая группа], которая интересуется [интересами]. Какие рекламные форматы мы можем использовать для эффективного охвата и привлечения этой аудитории на Facebook?

Наша маркетинговая цель – увеличить посещаемость сайта на [процент] в течение следующего [промежутка времени]. Какие рекламные форматы мы должны протестировать для достижения этой цели?

Мы хотим увеличить количество подписчиков нашего бренда в социальных сетях Facebook. Какие рекламные форматы мы можем использовать для продвижения нашей страницы в Facebook и увеличения аудитории?

Наша компания предлагает [УТП], которая отличает нас от конкурентов. Как мы можем использовать рекламные форматы для демонстрации этой особенности и увеличения продаж?

Оптимизация рекламных объявлений для мобильного трафика

Начните свой промпт:

Выступите в роли маркетолога с опытом более 20 лет.

Продолжите свой промпт одним из вариантов:

Мы рекламируем [продукт] для [аудитории] в Facebook Ads. Основными преимуществами являются [преимущества]. Какие стратегии мы можем использовать, чтобы оптимизировать нашу рекламу в Facebook для мобильных устройств и привлечь их внимание?

Мы заметили высокий процент отказов на наших мобильных целевых страницах для рекламы в Facebook. Как мы можем оптимизировать наши целевые страницы для мобильных устройств, чтобы улучшить пользовательский опыт и увеличить конверсию?

Мы недавно изменили дизайн нашего сайта, оптимизируя его для мобильного трафика, но эффективность рекламы в Facebook не улучшилась. Что еще мы можем оптимизировать в наших объявлениях Facebook, чтобы повысить мобильную вовлеченность и конверсию?

ЮТУБ

Представьте, что вы занимаетесь рекламой на Youtube, и составьте пошаговый процесс запуска рекламы на Youtube, адаптированной для следующего продукта и аудитории. Приведите рекомендации по лучшим практикам, а также примеры, соответствующие типу продукта и аудитории, представленным ниже.

АУДИТОРИЯ: [АУДИТОРИЯ]

ЦЕЛЬ: [ЦЕЛЬ]

Написание скриптов для рекламных видео

Я хочу, чтобы вы выступили в качестве эксперта по рекламе на Youtube, я предоставляю вам информацию о продукте, для которого я хочу, чтобы вы создали рекламу на Youtube, цель – конверсия:

АУДИТОРИЯ: [АУДИТОРИЯ]

ЦЕЛЬ: [ЦЕЛЬ]

ПРОДУКТ: [ПРОДУКТ]

Чтобы написать сценарий, придерживайтесь следующей структуры:

1. Начните с шаблонного прерывания, чтобы зацепить целевую аудиторию и заставить ее смотреть дальше в зависимости от желаемого результата. Представьте продукт и его основные ценности
2. Объясните, как работает продукт.
3. Приведите примеры того, как различные типы пользователей нашли пользу в продукте
4. Сделайте вывод об основных ценностях и особенностях продукта
5. Призыв к действию, чтобы зритель узнал больше.

Я хочу, чтобы вы выступили в качестве эксперта по рекламе на Youtube, я предоставляю вам информацию о продукте, для которого я хочу, чтобы вы создали рекламу на Youtube, цель – конверсия:

АУДИТОРИЯ: [АУДИТОРИЯ]

ЦЕЛЬ: [ЦЕЛЬ]

ПРОДУКТ: [ПРОДУКТ]

Чтобы написать сценарий, придерживайтесь следующей структуры:

1. 5-секундный крючок
 2. Высокоуровневое объяснение продукта / услуги
 3. Почему продукт / услуга актуальны
 4. СТА о том, что делать дальше
-

Я хочу, чтобы вы выступили в качестве эксперта по рекламе на Youtube, я предоставляю вам информацию о продукте, для которого я хочу, чтобы вы создали рекламу на Youtube, цель – конверсия:

АУДИТОРИЯ: **[АУДИТОРИЯ]**

ЦЕЛЬ: **[ЦЕЛЬ]**

ПРОДУКТ: **[ПРОДУКТ]**

Чтобы написать сценарий, придерживайтесь следующей структуры:

1. 5-10-секундный крючок
2. Изложение результатов о продукте или услуге
3. Объяснение особенностей / как это работает
4. Пересказ итогов / освещение новых итогов
5. Призыв к действию с акцентом на конверсию

GOOGLE ADS

Заголовки

Составьте, пожалуйста, список из 30 броских заголовков, связанных с **[ТЕМА]**, каждый заголовок должен содержать не более 30 символов, включая пробелы. Я планирую использовать эти заголовки для объявлений Google Ads. Пожалуйста, выведите этот список в виде таблицы с одним столбцом. Заголовок столбца должен быть "Заголовки (не более 30 символов)".

Пожалуйста, избегайте слишком частого использования термина "определение **[ТЕМА]**" в заголовках и не задавайте вопросов. Кроме того, заголовки должны быть посвящены преимуществам использования **[ТЕМА]**, проблемам, которые она может решить, и мотивам, побуждающим пользователей использовать ее.

Призывы к действию

*работает только с GPT4

Ваша задача - набрать 20 заголовков о **[продукте/услуге]**.
Заголовки имеют ограничение в 20 символов на английском языке
Основываясь на содержании этого URL:
<https://support.google.com/google-ads/answer/6079510>

Поиск целевой аудитории

Представьте, что вы - специалист по маркетингу, которому поручено создать рекламную кампанию Google для **[продукта/услуги]**. Ваш первый шаг - определить целевую аудиторию для этого продукта. Подумайте о демографических характеристиках, интересах и поведении идеального покупателя этого продукта. Учитывайте такие факторы, как возраст, пол, местоположение, доход, образование и покупательские привычки. Какие ключевые слова и фразы будет искать ваша целевая аудитория? Какие сообщения и образы вызовут у них отклик? Составьте список потенциальных сегментов целевой аудитории и соответствующих им рекламных кампаний.

Ваша первая задача - создать рекламную кампанию Google, нацеленную на определенную аудиторию.

ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ВИДЕО (TikTok/Reels/ VK Клипы)

Рекламный скрипт

Выступите в роли рилсмейкера. Создайте шаблон рекламной подсказки, который я смогу использовать для создания потрясающей рекламы на tiktok для своего бизнеса. Создайте подробный сценарий "кадр за кадром" со всем текстом, что должно быть в видео для каждого кадра. Сделайте рекламу очень развлекательной, смешной, удивительной, контринтуитивной. Не делайте его "корпоративным". Я не хочу, чтобы реклама выглядела так, будто мы пытаемся продать товар. Используйте приведенную ниже информацию для создания увлекательных, уникальных, эмоциональных и высококонверсионных тиктовых объявлений для **[бизнеса]**, продающих **[продукт]** **[аудитории]**:

Длина видео: Стремитесь к более длинному видео (до 30 секунд).

Используйте ускоренный контент:

- Используйте частые сокращения
- Используйте текстовые подписи, переходы, эффекты и цвета, чтобы удержать внимание зрителя

Длина видео: Старайтесь, чтобы видео было длиннее (до 30 секунд).

Используйте быстрый темп:

- Используйте частые сокращения
- Используйте текстовые подписи, переходы, эффекты и цвета, чтобы удержать внимание зрителя

Музыка и голос за кадром:

- Бодрая музыка выше 120 BPM
- Голос за кадром вместо текста для предложений

Надписи и призывы к действию: Добавьте закрытые субтитры и СТА

Разрушение четвертой стены: Используйте смешных или вдохновляющих персонажей, которые разговаривают непосредственно со зрителем

Повествование: Представьте проблему, решение и триумфальный финал

Обязательно подчеркните уникальные преимущества вашего бренда, используя быстрое содержание, музыку, голос за кадром, титры и элементы повествования, чтобы максимизировать вовлеченность пользователей и конверсию.

Вы - эксперт в создании увлекательных сценариев видеорекламы **[TikTok]**, которые заставляют зрителей захотеть узнать больше о продукте. У вас есть определенный 4-этапный процесс, который заключается в следующем:

Шаг 1: 1-3-секундный сильный крючок, который нестандартен, вызывает любопытство и воображение, связан с продуктом.

Шаг 2: 4-10-секундное тизерное вступление к теме объявления, которое вызывает волнение и предвкушение того, о каком продукте идет речь.

Шаг 3: 10-20-секундное описание особенностей и преимуществ продукта.

Шаг 4: 3-секундный призыв к действию, который не является навязчивым, но использует слова действия, такие как "получить".

Все предложения должны быть короткими. Используйте креативный стиль письма и молодой и энергичный тон.

Во-первых, я хочу, чтобы вы создали сценарий видеоролика.

Во-вторых, предложите советы по видеомонтажу, такие как прыжки, позиции и зумы, которые нужно включить в сценарий.

Вот продукт: **[ПРОДУКТ]**

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Создание названия продукта

Какие ключевые моменты необходимо учитывать при создании названия нового продукта в **[отрасли]**, и как мы можем убедиться, что название нашего продукта отражает преимущества и ценности нашего бренда?

Как мы можем создать название продукта, которое будет запоминающимся, легко произносимым и отличительным от наших конкурентов на рынке?

Каковы лучшие практики проведения маркетинговых исследований и тестирования для определения наиболее эффективного названия продукта для нашей целевой аудитории?

Как мы можем убедиться, что название нашего продукта законно и не нарушает существующие торговые марки или авторские права?

Следует ли нам подумать о создании названия, которое будет более абстрактным или метафорическим, или о том, которое будет в большей степени описывать функции и преимущества продукта?

Как создать название продукта, которое будет универсальным и адаптированным для использования в различных маркетинговых каналах, таких как социальные сети и упаковка?

Как сделать так, чтобы название продукта хорошо переводилось на разные языки и культуры, если мы планируем выходить на международный рынок?

Каких подводных камней следует избегать при создании названия продукта, и как сделать так, чтобы название не сбивало с толку, не было оскорбительным или непривлекательным для целевой аудитории?

Как мы можем измерить эффективность названия нашего продукта и определить, вызывает ли оно отклик у нашей целевой аудитории и стимулирует ли оно продажи?

Описание продукта

Я хочу, чтобы вы выступили в роли эксперта по конверсионно-ориентированному копирайтингу. Ваша задача – написать текст на основе описания продукта, но при этом он должен соответствовать такой структуре: заголовок, ориентированный на выгоду, 3 выгоды, объясненные в одном предложении. Продукт – это: **[продукт]**

Создание продающей страницы магазина

Какие ключевые элементы должны быть на главной странице магазина **[площадка]**, чтобы увеличить конверсию в **[отрасли]**?

Как я могу создать четкое ценностное предложение, которое найдет отклик у моей целевой аудитории?

Какие существуют эффективные приемы использования изображений, видео и графики, чтобы сделать мою домашнюю страницу визуально привлекательной и интересной?

Как создать навигационное меню, которое будет интуитивно понятным и простым в использовании для посетителей?

Каковы стратегии включения социальных доказательств в мою домашнюю страницу для создания доверия у потенциальных клиентов?

Как определить оптимальное расположение кнопок призыва к действию на главной странице?

Какие распространенные ошибки допускают интернет-магазины при оптимизации главной страницы для конверсии?

Как использовать A/B-тестирование для оптимизации главной страницы со временем?

Какие ключевые показатели я должен отслеживать, чтобы определить эффективность моей домашней страницы?

Как мы можем использовать социальные сети и другие цифровые платформы, чтобы усилить ценности нашего бренда и наладить связь с аудиторией?

Как мы можем сотрудничать с другими брендами или организациями, разделяющими наши ценности, чтобы усилить наше послание и воздействие?

Как мы можем измерить успех ценностей нашего бренда и убедиться, что они продолжают вдохновлять наших сотрудников и клиентов с течением времени?

Как мы можем сохранить верность ценностям нашего бренда, адаптируясь к меняющимся тенденциям рынка и потребностям клиентов?

Создание продающей карточки товара

Какие наиболее важные элементы следует включить в изображение страницы продукта, чтобы увеличить конверсию?

Как я могу убедиться, что мои изображения товаров визуально привлекательны и интересны потенциальным покупателям?

Какие типы изображений следует использовать для демонстрации товаров, например, изображения образа жизни или изображения только товаров?

Какой оптимальный размер и разрешение должны иметь изображения товаров на странице товара?

Как использовать цвет и контраст, чтобы изображения товаров выделялись и привлекали внимание?

Нужно ли включать несколько изображений товаров с разных сторон или с разными характеристиками, чтобы получить более полное представление?

Как использовать визуальную иерархию, чтобы выделить на изображениях наиболее важные характеристики товара?

Существуют ли лучшие практики для оптимизации размещения и компоновки изображений товаров на странице товара?

Какую роль играют видеоролики о товарах в повышении конверсии и как создавать эффектные видеоролики о товарах?

Как использовать A/B-тестирование для оптимизации изображений на странице товара и постоянного повышения конверсии?

Разное

Какие ключевые элементы должны быть включены в эффективный FAQ по сайту для магазина электронной коммерции в нашей отрасли?

Как сделать FAQ на сайте удобным для покупателей и быстро находить нужную информацию?

Как мы можем обеспечить оптимизацию FAQ нашего сайта для поисковых систем, чтобы клиенты могли легко найти его при поиске по соответствующим ключевым словам?

Как мы можем использовать FAQ на нашем сайте, чтобы сократить количество обращений в службу поддержки и улучшить общее качество обслуживания клиентов?

Действуй себя как специалист по розничным товарам электронной коммерции и создайте список часто задаваемых вопросов с ответами для продукта **[товар/услуга]** по бренду **[бренд]**.

Создайте список часто задаваемых вопросов с ответами для бренда **[бренд]**, используя следующий текст: **[вставить текст]**. Вставьте в него текст, содержащий информацию о вашем бренде или продукте.

О нас

Думайте как PR-специалист, создающий контент для сайта. Напишите контент для раздела "О нас" для бренда **[отрасль]** под названием **[бренд]**.

Создайте креативную историю о нас для **[бренда]** в **[отрасли]**, где целевой аудиторией является **[аудитория]**. Напишите ее в стиле **[стиль]** и тоне **[тон]**.

Разработка продукта

Выступая в роли главного директора по продуктам мирового класса, вы разбираетесь в продуктах, что позволяет вам создавать продукты, которые решают проблемы и создают лояльных клиентов. Основываясь на следующей идее продукта: **[Идея продукта]**, предназначенного для рынка **[целевой рынок]**, ответьте на все следующие вопросы.

План развития продукта **[идея продукта]** на **[целевом рынке]**

1. Рассмотрите наиболее важные факторы при разработке нового продукта в **[отрасли]** и обеспечьте выделение нашего продукта среди конкурентов, дайте предложения по каждому фактору.
2. Включите в дизайн нашего продукта ключевые характеристики и функциональность, которые ищут клиенты в **[отрасли]**.
3. Используйте отзывы клиентов об аналогичном продукте, чтобы предложить функции для нашего нового продукта.
4. Смягчить потенциальные риски и проблемы, связанные с разработкой нового продукта, чтобы обеспечить успех.
5. Следовать лучшим практикам сотрудничества с поставщиками, производителями и другими заинтересованными сторонами в процессе разработки продукта.
6. Использовать наиболее эффективные маркетинговые и брендинговые стратегии для запуска нашего нового продукта в **[отрасли]** и максимизации продаж и доходов.
7. Разработайте дорожную карту продукта и график, обеспечив при этом соблюдение графика и достижение поставленных целей.
8. Убедиться, что наш новый продукт соответствует всем необходимым стандартам безопасности и качества, а также следовать лучшим практикам тестирования и проверки нашего продукта.
9. Обеспечить масштабируемость нашего нового продукта и его адаптацию к меняющимся потребностям клиентов и условиям рынка.

10. Непрерывно совершенствовать и повторять наш продукт после запуска, чтобы обеспечить постоянный успех и рост.

Последующие промпты:

Какие наиболее важные факторы необходимо учитывать при разработке нового **[продукта/услуги]** на рынке, и как мы можем гарантировать, что наш **продукта/услуги** будет выделяться среди конкурентов?

Как мы можем использовать отзывы клиентов и маркетинговые исследования для разработки нового **продукта/услуги** ?

Каковы потенциальные риски и проблемы, связанные с разработкой нового **[продукта/услуги]**, и как мы можем снизить их, чтобы обеспечить успех? Какие существуют передовые методы сотрудничества с поставщиками, производителями и другими заинтересованными сторонами в процессе разработки **[продукта/услуги]** ?

Как мы можем гарантировать, что наш новый **[продукта/услуги]** соответствует всем необходимым стандартам безопасности и качества, и каковы наилучшие методы тестирования и проверки нашего **[продукта/услуги]** ?

Какие ключевые характеристики и функциональные возможности **[продукта/услуги]** ищут покупатели на рынке, и как мы можем включить их в дизайн нашего **[продукта/услуги]** ?

Какие наиболее эффективные стратегии маркетинга и брендинга для вывода нового **[продукта/услуги]** на рынок и как их использовать для увеличения продаж и прибыли?

Какие лучшие практики разработки дорожной карты и графика **[продукта/услуги]**, и как мы можем обеспечить соблюдение графика и достижение поставленных целей?

Как мы можем обеспечить масштабируемость и адаптацию нашего нового **[продукта/услуги]** к меняющимся потребностям клиентов и условиям рынка?

Как мы можем постоянно улучшать и совершенствовать наш **[продукт/услугу]** после запуска, чтобы обеспечить постоянный успех и рост?

E-MAIL МАРКЕТИНГ



Темы для писем

Действуй как специалист по email-маркетингу и составьте тему письма для **[ПРОДУКТ]** от бренда **[ОПИШИТЕ БРЕНД]**, используя максимум 50 символов.

Создайте 15 интригующих тематических строк для рекламной кампании по электронной почте о [вашем продукте или услуге].

Напишите 15 запоминающихся сезонных тем для [праздника]. Включите один или два эмодзи.

Создайте 15 тем для электронных писем после покупки для [продукта/услуги].

Вот письмо о продаже, которое я написал [вставьте письмо]. Придумайте 10 контринтуитивных тематических строк, в которых используется красочный язык.

Наш [продукт] решает [болевую точку], с которой сталкивается [аудитория]. Он предлагает [преимущества]. Напишите письмо о продаже, в котором расскажите о продукте/услуге и побудите клиентов к действию.

Напишите 20 привлекающих внимание тематических строк для письма о [продукте].

Какие темы [аудитория] может не ожидать услышать о [отрасли]?

Как сделать [вставьте тему предыдущего письма] смешнее/интригующе?

Вот X лучших тематических строк о [продукте] от моего конкурента. Перепишите их и сделайте более остроумными. Используйте FOMO.

Как можно использовать персонализацию в строках тем, чтобы увеличить количество открытых писем?

Можете ли вы предложить несколько тематических строк, которые включают в себя принцип страха пропустить (FOMO) о [теме]?

Я хочу снова привлечь подписчиков, которые не открывали мои письма более [X] дней. Напишите 10 тематических строк, которые будут выделяться на фоне обычных писем, которые они получают. Сделайте их кликабельными и эмоциональными.

Адаптивная последовательность писем

Вы - эксперт по email-маркетинг. Ваша цель - создать привлекающие внимание, уникальные, эмоциональные, хорошо написанные и высококонверсионные последовательности электронных писем для АУДИТОРИИ, которые помогут достичь ЦЕЛЬ. Подберите стиль, голос, тон, эмоции, структуру и контекст текста в письмах специально для аудитории и ее ЦЕЛИ. Письма должны быть высокоценными, содержать советы, рекомендации, ресурсы, а затем переходить в призыв к действию.

Количество писем (отрегулируйте количество писем в зависимости от конкретного контекста вашей последовательности (ЦЕЛЬ и аудитория): Планируйте продолжительность и количество писем в последовательности (учитывайте средний цикл продаж вашей персоны покупателя и желаемую частоту точек соприкосновения, чтобы оценить необходимое количество писем):

АУДИТОРИЯ: [Укажите аудиторию]

ЦЕЛЬ: [Укажите цель последовательности... т. е. продать продукт ABC или поприветствовать их в нашей компании, дать им 10% OFF, поделиться нашей миссией и т. д.].

Советы:

- Пишите вечнозеленый контент, который может быть применен к любому потенциальному клиенту, соответствующему цели последовательности писем.
- Убедитесь, что каждое письмо имеет одну цель, одну задачу и один призыв к действию, чтобы избежать путаницы и повысить вероятность успеха.
- Убедитесь в том, что содержание электронного письма непосредственно ориентировано на демографические и психографические характеристики.
- Расскажите об их болевых точках: С какими проблемами они сталкиваются? Как ваш продукт их решает?
- Сосредоточьтесь на их целях и стремлениях: Чего они надеются достичь? Как ваш продукт может помочь?

Составьте четкий и лаконичный призыв к действию (СТА):

- Один основной СТА в каждом письме.
- Убедитесь, что он заметен и понятен.
- Используйте действенный язык

Пишите привлекающие внимание строки темы:

- Будьте креативными, четкими и лаконичными
- Вызывайте любопытство, срочность или эмоции

Убедитесь, что содержание электронного письма:

- Использовать подсознательные сигналы (например, якорение, взаимность).
- Создавать ощущение FOMO или срочности.
- Включите изображения или видео, которые вызывают сильные эмоции

[Необязательно]

- Предоставляйте специальные скидки или акции, доступные только подписчикам
- Предложите ранний доступ или ознакомление с новыми продуктами или функциями
- Награждайте постоянных клиентов эксклюзивным контентом или бонусами

Выступите в роли эксперта по email-маркетингу в электронной коммерции и составьте проект email-кампании для [продукта].

Используя схему "Проблема - Агитировать - Решить", напишите email-маркетинговую кампанию, которая определит самую болезненную [проблему], с которой сталкивается [идеальный клиент], и взбудоражит ее, чтобы показать, почему это плохая ситуация. Затем представьте наш [продукт/услугу] как логическое решение проблемы.

Какие ближайшие дни рождения [в стране/мире] я могу использовать в своем email-маркетинге, чтобы дать [аудитории] повод купить [продукт]?

Как я могу связать [предстоящий день рождения] с причиной, по которой [целевая аудитория] должна купить [продукт]. Будьте креативны и используйте красочные формулировки.

Какие модели копирайтинга наиболее полезно использовать в электронном письме для [аудитории] в [отрасли]?

Составьте 5 email-кампаний для [продукта] в [отрасли]. Кампания предназначена для [идеального клиента]. Создайте ощущение срочности и подчеркните [причину рассылки].

Составьте 3 электронных письма, рассказывающих о [преимуществах], и используйте рассказ. Напишите аллегорическую историю от первого лица, которая подчеркивает эмоциональную боль от [проблемы] и то, как [продукт] помог им преодолеть проблему.

Письма о брошенной корзине

Вы - эксперт в области маркетинга и восстановления корзин. Помогите мне создать идеальную последовательность электронных писем о брошенной корзине? Я хочу восстановить потерянные продажи и конвертировать больше клиентов. Мой бизнес продает [продукт], а мои целевые клиенты - это [демографические данные, интересы и т. д.].

Создайте 3 последовательности электронных писем, которые эффективно восстановят брошенные продажи? Пожалуйста, включите в каждое письмо

персонализированные детали, привлекающие внимание тематические строки и четкие призывы к действию.

Электронная почта при входе в систему

Напишите 3 электронных письма для клиентов после совершения ими первой покупки. Начните письмо с выражения благодарности. Укажите их имя и приведите список из 3 шагов, которые они могут предпринять. В письме также следует предложить помощь от вашей команды и предоставить контактную информацию для связи с ними.

Перепишите это {электронное письмо} для [продукта], ориентированного на [аудиторию], в стиле [стиль].

текст:

Напишите письмо, чтобы поприветствовать новых клиентов и включить в него [историю бренда].

Напишите письмо для приветствия новых клиентов, в котором рассказывается о ресурсах и инструментах, доступных новым клиентам для успешного прохождения процедуры приветствия.

Можете ли вы создать письмо, которое завершается выражением восторга по поводу прихода нового клиента и подтверждением нашей приверженности его успеху?

Технические средства электронной почты

Сегментация

Как использовать сегментацию списка адресов электронной почты для персонализации кампаний?

Как использовать A/B-тестирование для оптимизации почтовых кампаний для разных сегментов?

Как использовать сегментацию списка адресов электронной почты для повышения продаж в электронной коммерции?

Как использовать автоматизацию электронной почты для привлечения клиентов и превращения их в покупателей?

Как использовать сегментацию списка адресов электронной почты для улучшения [цель]?

Контент-маркетинг, лид-генерация, доставляемость электронной почты, частота открытия, частота кликов, CVR и т. д..

Доставляемость

Как повысить коэффициент доставляемости электронной почты?

Каковы наиболее распространенные причины того, что электронные письма не доставляются в почтовый ящик?

Как избежать попадания в спам?

Как улучшить репутацию отправителя?

Как использовать методы аутентификации для повышения эффективности доставки электронной почты?

Как использовать протоколы аутентификации электронной почты, такие как SPF, DKIM и DMARC, для повышения эффективности доставки электронной почты?

Как разогреть свой почтовый домен, чтобы повысить доставляемость?

Юридический

Как убедиться, что мои электронные письма соответствуют законодательству?

Как сделать так, чтобы мои письма не воспринимались как спам?

Что нужно включить в письмо, чтобы убедиться в его законности?

Как убедиться в том, что я получаю разрешение на отправку писем?

Как сделать так, чтобы люди могли легко отписаться от моих писем?

Могу ли я продолжать отправлять письма людям, которые от них отписались?

Как убедиться, что мои электронные письма соответствуют международным законам?

Какие существуют лучшие практики для отправки коммерческих писем?

A/B-тестирование

Как использовать A/B-тестирование для повышения эффективности кампаний электронной почты?

Каковы лучшие практики настройки и проведения A/B-тестов для кампаний электронной почты?

Как использовать A/B-тестирование для определения наилучшего...

Строка темы

Время отправки

Макет

СТА

Длина основного текста

Частота

Коэффициент конверсии

Шаблоны

и т.д.

Когда я узнаю, что мое A/B-тестирование является статистически значимым?

Как часто следует проводить новые A/B-тесты?

Что следует тестировать в первую очередь при использовании A/B-тестов в маркетинге по электронной почте для увеличения продаж?

Рассылка по холодной базе

Вы – лучший эксперт в области маркетинга по рассылкам по холодной базе. Создайте 5 уникальных и высококонверсионных холодных писем для [бизнеса]. Получатели – [аудитория], цель писем – [заказать звонок, назначить демонстрацию и т. д.], чтобы показать, как мой [продукт] может помочь им в решении [задачи]. Для создания писем используйте следующую информацию.

****[Строка темы]**.**

Будьте краткими.

Сделайте его интригующим и неинтуитивным.

Задавайте вопросы или используйте странные аналогии.

****[Тело письма]****

Будьте краткими, уникальными и увлекательными. Используйте элементы из [цели], [социального доказательства / повторного использования] и завершите [призывом к действию]. Не забудьте использовать и другие советы, чтобы писать потрясающие письма.

[ЦЕЛЬ]

Уточните, почему вы обращаетесь именно к ним.

Персонализируйте свое сообщение

Объясните, почему они идеально подходят вам

Покажите, что вы понимаете их ценность

[СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО / РЕЗУЛЬТАТ]

Упомяните коллег по отрасли или общие связи

Приведите убедительные цифры, демонстрирующие эффективность вашего продукта/услуги

[ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ]

Пишите с четкой целью и включайте сильный призыв к действию.

Другие советы

Будьте краткими, простыми и пишите как человек:

- Используйте формальный, но разговорный тон.
- Сделайте ваше сообщение кратким и легко читаемым
- Пишите с четким намерением, принимая во внимание желаемый результат, о котором говорилось выше.

Затроньте реальную болевую точку:

- Поймите потребности и обстоятельства вашего клиента.
- Проведите аналогию между ними и похожими клиентами
- Выявите и решите реальные проблемы, с которыми они сталкиваются.

Пишите в [тоне].



Как [продукт или услуга] может решить конкретную болевую точку получателя?



Какие интересы или хобби есть у получателя, которые [продукт или услуга] может удовлетворить?



Как [продукт или услуга] может повысить ценность бизнеса или личной жизни получателя?



Какие предыдущие успехи или примеры из практики можно использовать для создания доверия к [продукту или услуге]?



Как можно включить в письмо социальное подтверждение, например, упомянуть общего знакомого, который пользуется [продуктом или услугой]?



Каким уникальным торговым предложением обладает [продукт или услуга], что выделяет его среди конкурентов?



Что можно включить в тему письма, чтобы привлечь внимание получателя и побудить его открыть письмо?



Как можно использовать разговорный тон, чтобы установить связь с получателем и повысить вероятность ответа?

Как можно персонализировать [продукт или услугу] с учетом конкретных потребностей или интересов получателя?



Какую стратегию последующих действий можно использовать, чтобы увеличить шансы на ответ, например, напоминание по электронной почте или телефонный звонок?



Как оформить письмо, чтобы оно было визуально привлекательным и выделялось на фоне других писем в папке входящих сообщений получателя?



Что можно включить в подпись письма, чтобы придать ему индивидуальность и увеличить шансы на ответ?



Как можно позиционировать [продукт или услугу] как долгосрочную инвестицию, а не как одноразовую покупку?



Как можно использовать свидетельства или отзывы довольных клиентов, чтобы повысить доверие получателя к [продукту или услуге]?



Как можно представить [продукт или услугу] в качестве решения потенциальной проблемы, о которой получатель может не знать?



Как можно использовать юмор или творческий подход, чтобы сделать письмо более запоминающимся и повысить вероятность ответа?



Как можно включить в письмо дефицит или срочность, чтобы побудить получателя к действию?



Как оптимизировать письмо для мобильных устройств, чтобы повысить доступность и количество откликов?



Какие показатели можно использовать для оценки эффективности кампании "холодных" электронных писем, например количество открытых писем или количество откликов?



Как можно скорректировать стратегию "холодной" электронной рассылки на основе полученных показателей и отзывов, чтобы улучшить будущую работу с населением?

Новостная рассылка

Используйте эти {шаги}, чтобы описать, как создать высокоинтересную рассылку в [отрасли]. Сделайте это четкими и выполнимыми шагами.

шаг:

Определите цель и задачи вашей рассылки, включая целевую аудиторию и ключевые сообщения.

Составьте четкую и убедительную строку темы, которая точно отражает содержание и побуждает получателей открыть письмо.

Используйте привлекательные визуальные элементы, например изображения или видео, чтобы разбить текст и сделать рассылку более визуально привлекательной.

Персонализируйте контент, чтобы сделать его более релевантным для получателя, основываясь на его интересах, поведении или прошлом взаимодействии с вашим брендом.

Включите в текст четкий призыв к действию, который побуждает читателя совершить конкретное действие, например посетить сайт, скачать ресурс или совершить покупку.

Оптимизируйте дизайн и верстку для мобильных устройств, так как все больше людей просматривают электронные письма на своих телефонах.

Тестируйте и измеряйте успешность вашей рассылки, используя такие показатели, как количество открытий, количество кликов и конверсия, и вносите коррективы в зависимости от результатов.



Наша компания предоставляет [продукт/услугу] для [целевой аудитории]. Каковы болевые точки и проблемы, с которыми сталкивается наша аудитория, и как наша рассылка может их решить?



Миссия нашей компании - [формулировка миссии]. Как мы можем использовать нашу рассылку, чтобы продемонстрировать наши ценности и установить более тесную связь с нашей аудиторией?



Наша целевая аудитория включает [демографическая группа], которая интересуется [тема]. Как мы можем использовать нашу рассылку, чтобы предоставить ценный контент и ресурсы, отвечающие этим интересам и предпочтениям?



Каковы лучшие практики разработки и форматирования рассылки, которая будет визуально привлекательной и интересной для моих подписчиков?



Как определить наиболее эффективные стратегии email-маркетинга для моей конкретной отрасли и целевой аудитории?



Какие есть проверенные способы увеличить список подписчиков моей рассылки и повысить вовлеченность существующих подписчиков?



Какой контент я должен включать в свою рассылку, чтобы заинтересовать подписчиков и заставить их вернуться за новыми материалами?

Как часто я должен отправлять свою рассылку, чтобы поддерживать вовлеченность и не перегружать подписчиков?



Какие ключевые показатели я должен отслеживать, чтобы оценить успех моей рассылки, и как я могу использовать эти показатели для оптимизации моей стратегии?



Как я могу сегментировать список подписчиков, чтобы персонализировать контент и повысить вовлеченность и конверсию?



Какие существуют эффективные способы монетизации рассылки и получения дохода от подписчиков?



Как я могу использовать социальные сети и другие каналы для продвижения своей рассылки и привлечения новых подписчиков?



Как мне быть в курсе последних тенденций и лучших практик email-маркетинга, чтобы моя рассылка оставалась актуальной и эффективной на протяжении долгого времени?

SMS

Основное



Каковы лучшие практики для создания списка подписчиков для моей рассылки в [отрасли] с помощью SMS-маркетинга?



Как часто я должен отправлять текстовые сообщения своим подписчикам и какой тип контента я должен включать в эти сообщения?



Как эффективно использовать SMS-маркетинг для повышения вовлеченности клиентов и лояльности к бренду в моей рассылке?



Каких распространенных ошибок следует избегать при реализации стратегии SMS-маркетинга для моей рассылки в [отрасли]?



Как я могу использовать SMS-маркетинг для эффективного продвижения моей рассылки и увеличения ее охвата более широкой аудитории?



Какие есть эффективные способы сегментировать список подписчиков моей рассылки с помощью SMS-маркетинга?



Как я могу использовать SMS-маркетинг, чтобы побудить подписчиков к действию, например, совершить покупку или посетить мероприятие, связанное с моей рассылкой в [отрасли]?



Какие показатели я должен отслеживать, чтобы оценить успех моих SMS-маркетинговых кампаний для рассылки?

Как интегрировать SMS-маркетинг с другими маркетинговыми каналами, чтобы создать более комплексную маркетинговую стратегию для своей рассылки?



Существуют ли какие-либо юридические требования или нормы, о которых я должен знать при использовании SMS-маркетинга для моей рассылки в [отрасли]?

SMS-маркетинговые кампании

Напишите 5 текстовых сообщений объемом не более 160 символов, рекламирующих флэш-распродажу от [бренд] о [продукт] со следующим [предложение]. Предложение начинается в [дата начала] и заканчивается в [дата окончания].



Напишите 10 текстовых сообщений объемом не более 160 символов с благодарностью за покупку и предложением дополнительной скидки X%, если они приобретут [товар] до [дата].



Создайте SMS, чтобы пригласить клиентов на предстоящую VIP-распродажу [распродажа] и упомянуть о срочности и дефиците.



Создайте SMS с предложением скидки X% на [товар] после того, как кто-то добавил товар в корзину, но не завершил покупку. Используйте дефицит, сказав, что осталось всего Y единиц товара.



Напишите 5 SMS с напоминанием клиенту о мероприятии, которое начнется через 1 час. Добавьте срочности и укажите [основное преимущество] мероприятия. Используйте не более 160 символов.

SEO

Как написать 100% уникальную SEO-оптимизированную статью?

Наденьте свою шляпу эксперта по написанию контента и SEO-специалиста, чтобы написать для меня статью. Вы должны быть действительно хороши в написании статей для SEO и свободно владеть английским языком. Для начала создадим две таблицы - одну с набросками статьи, а другую - с самой статьей.

Не забудьте выделить жирным шрифтом заголовки второй таблицы, используя язык Markdown. Напишите набросок статьи отдельно, используя цифры для обозначения заголовков и подзаголовков. В нем должно быть не менее 15 заголовков и подзаголовков, включая заголовки H1, H2, H3 и H4.

Как только вы подготовите конспект, начинайте писать статью шаг за шагом. Ваша статья должна быть объемом 2000 слов и охватывать тему, указанную в задании. Она должна быть на 100% уникальной, SEO-оптимизированной и написанной на английском языке. Не копируйте и не вставляйте слова из других источников - используйте свои собственные слова.

Создавая контент, помните о недоумении и бурности, не забывая о конкретике и контексте. Используйте формальный язык "мы" и пишите подробные абзацы, которые вовлекают читателя. Но при этом не забывайте писать в разговорном стиле, который легко читается. Используйте неформальный тон, личные местоимения и активный голос. Будьте краткими и используйте риторические вопросы, аналогии и метафоры, чтобы сделать текст интересным.

Не забудьте закончить статью заключительным абзацем и пятью уникальными вопросами-ответами после заключения. Обязательно выделите жирным шрифтом название и все заголовки статьи, а также используйте соответствующие заголовки для H-тегов. А теперь пора приступить к написанию! Название вашей статьи - [Название статьи].

SEO-оптимизация

1. Проведите исследование ключевых слов

Используйте инструменты исследования ключевых слов, чтобы определить релевантные ключевые слова и фразы, которые ищет ваша целевая аудитория.

Можете ли вы помочь мне определить некоторые ключевые слова, связанные с [тема], которые часто ищут мои целевые аудитории?

Обычный текст

Копировать

На какие популярные поисковые запросы, связанные с [темой], мне следует ориентироваться в своей SEO-стратегии?

Обычный текст

Копировать

Какие длинные ключевые слова, связанные с [темой], я могу использовать для более конкретной аудитории?

Обычный текст

Копировать

Какие короткие ключевые слова, связанные с [темой], я могу использовать для более конкретной аудитории?

Обычный текст

Копировать

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты для исследования ключевых слов, которые я могу использовать для определения релевантных ключевых слов для [тема]?

Обычный текст

Копировать

Как я могу найти ключевые слова, которые одновременно релевантны [теме] и имеют высокий объем поиска?

По каким ключевым словам ранжируются мои конкуренты, на которые я должен ориентироваться по теме [тема]?

Обычный текст

Копировать

Мне трудно придумать идеи ключевых слов. Можете ли вы предложить несколько стратегий для создания новых ключевых слов для [темы]?

Обычный текст

Копировать

Какие ключевые слова являются трендовыми в моей отрасли, которые я должен включить в свою SEO-стратегию для [тема]?

Обычный текст

Копировать

Как я могу использовать исследование ключевых слов, чтобы оптимизировать свой контент для голосового поиска по [теме]?

2. Оптимизируйте структуру сайта

Убедитесь, что ваш сайт имеет четкую и организованную структуру, которая облегчает поисковым системам поиск и индексацию вашего контента.

Можете ли вы порекомендовать структуру сайта, которая лучше всего подходит для сайта, связанного с _____?

Как я могу организовать содержание моего сайта по теме _____, чтобы улучшить SEO?

Какие существуют лучшие практики для создания четкой и организованной структуры сайта по теме _____?

Можете ли вы предложить шаблон для организации страниц на моем сайте, связанном с _____?

Как создать карту сайта, оптимизированную для поисковых систем и отражающую структуру моего сайта, связанного с _____?

Какие существуют способы улучшить навигационную структуру моего сайта по теме _____?

Можете ли вы предложить инструменты для анализа структуры моего сайта и выявления областей для улучшения, связанных с _____?

Как я могу использовать внутреннюю перелинковку для улучшения структуры моего сайта по теме _____?

Каких распространенных ошибок в структуре сайта следует избегать при оптимизации сайта по теме _____?

Как я могу убедиться, что структура URL моего сайта оптимизирована для поисковых систем и отражает тему _____?

3. Используйте описательные и релевантные URL-адреса

Используйте описательные URL-адреса, которые точно отражают содержание страницы, и избегайте использования неактуальных или общих URL-адресов.

Можете ли вы предложить несколько лучших практик для создания описательных и релевантных URL-адресов по теме _____?

Каковы рекомендации по выбору ключевых слов для включения в URL моих страниц, связанных с _____?

Можете ли вы предложить структуру URL, оптимизированную для поисковых систем и отражающую тему _____?

Как я могу использовать параметры URL для улучшения структуры URL моего сайта по теме _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты для анализа URL-адресов моего сайта и выявления областей для улучшения, связанных с _____?

Как я могу убедиться, что URL-адреса моего сайта легко читаются и понятны как пользователям, так и поисковым системам по теме _____?

Каких распространенных ошибок следует избегать при создании URL-адресов для страниц, связанных с _____?

Можете ли вы предложить примеры хорошо структурированных URL-адресов для сайта, связанного с _____?

Как я могу использовать перенаправления URL-адресов для улучшения SEO-адресов моего сайта по теме _____?

Можете ли вы порекомендовать инструмент или плагин, который может автоматически генерировать описательные и релевантные URL-адреса для моих страниц, связанных с _____?

4. Создавайте высококачественный контент

Создавайте высококачественный, информативный и увлекательный контент, отвечающий потребностям вашей целевой аудитории.

Как я могу гарантировать, что контент, который я создаю по теме _____, будет качественным и ценным для моей целевой аудитории?

Можете ли вы предложить несколько лучших практик для написания интересных и информативных постов в блогах, связанных с _____?

Какие есть советы по оптимизации контента моего сайта по теме _____ для пользователей и поисковых систем?

Можете ли вы предложить стратегию контента для моего сайта, связанного с _____, которая поможет мне привлечь и удержать мою целевую аудиторию?

Как я могу использовать мультимедиа, такие как изображения, видео и инфографика, чтобы повысить качество контента моего сайта, связанного с _____?

Каких распространенных ошибок мне следует избегать при создании контента для моего сайта _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-нибудь инструменты или ресурсы для проведения исследований и сбора данных, чтобы использовать их при создании контента по теме _____?

Как я могу убедиться, что контент моего сайта является оригинальным и не дублируется из других источников по теме _____?

Можете ли вы предложить несколько способов перепрофилирования существующего контента по теме _____, чтобы охватить более широкую аудиторию?

Как я могу использовать пользовательский контент, такой как обзоры и отзывы, для повышения качества контента моего сайта по теме _____?

5. Оптимизируйте элементы страницы

Оптимизируйте такие элементы страницы, как теги заголовков, метаописания, заголовки и теги alt изображений, чтобы они точно отражали содержание страницы и включали релевантные ключевые слова.

Можете ли вы предложить несколько лучших практик для оптимизации тегов заголовков моих страниц, связанных с _____, для SEO?

Какие существуют рекомендации по созданию метаописаний, которые точно отражают содержание моих страниц, связанных с _____?

Как я могу использовать теги заголовков (H1, H2, H3 и т. д.) для структурирования контента и улучшения SEO моих страниц, связанных с _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или плагины для анализа элементов страницы моего сайта и выявления областей для улучшения, связанных с _____?

Какие есть советы по оптимизации alt-тегов изображений на моем сайте для поисковых систем и пользователей по теме _____?

Можете ли вы предложить несколько примеров хорошо оптимизированных элементов страницы для сайта, связанного с _____?

Как я могу использовать разметку schema для повышения видимости и релевантности элементов страницы моего сайта, связанных с _____?

Каких распространенных ошибок следует избегать при оптимизации элементов страницы моего сайта по теме _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо ресурсы или руководства для получения дополнительной информации о SEO на странице и оптимизации элементов на странице моего сайта, связанных с _____?

Как я могу использовать внутреннюю перелинковку для улучшения SEO элементов на странице моего сайта и повышения удобства работы с ним по теме _____?

6. Создание высококачественных обратных ссылок

Создавайте высококачественные обратные ссылки с авторитетных сайтов, которые имеют отношение к вашему контенту.

Как я могу определить высококачественные сайты, на которые можно направить свои усилия по созданию обратных ссылок, связанных с _____?

Можете ли вы предложить несколько лучших практик для создания ссылающихся активов, которые привлекут высококачественные обратные ссылки на мой сайт, связанный с _____?

Какие есть советы по проведению разъяснительной работы и налаживанию отношений с другими сайтами для получения обратных ссылок, связанных с _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы для анализа профиля обратных ссылок моего сайта и выявления областей для улучшения, связанных с _____?

Как я могу использовать социальные сети для создания обратных ссылок и повышения видимости моего сайта, связанного с _____?

Можете ли вы предложить несколько примеров хорошо проведенных кампаний по созданию ссылок, связанных с _____?

Как я могу гарантировать, что заработанные мной обратные ссылки будут релевантными и качественными для моего сайта, связанного с _____?

Каких распространенных ошибок мне следует избегать при создании обратных ссылок для моего сайта _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо стратегии создания обратных ссылок, которые будут устойчивыми и обеспечат долгосрочные преимущества для моего сайта, связанного с _____?

Как я могу использовать гостевой блог и контент-партнерство для получения высококачественных обратных ссылок и повышения авторитетности моего сайта, связанного с _____?

7. Использование социальных сетей для увеличения трафика.

Используйте социальные медиаплатформы для продвижения своего контента и увеличения его охвата.

Как я могу использовать социальные сети для увеличения видимости и охвата моего сайта, связанного с _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо платформы социальных сетей, которые лучше всего подходят для продвижения моего контента, связанного с _____, среди моей целевой аудитории?

Каковы лучшие практики создания интересного и популярного контента в социальных сетях по теме _____?

Можете ли вы предложить несколько стратегий использования социальных сетей для повышения узнаваемости и лояльности к бренду для моего бизнеса, связанного с _____?

Как я могу использовать аналитику социальных сетей для оценки эффективности моих маркетинговых усилий в социальных сетях, связанных с _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или платформы для управления социальными сетями, которые помогут мне оптимизировать мой маркетинг в социальных сетях по теме _____?

Каких распространенных ошибок мне следует избегать при использовании социальных сетей для продвижения своего бизнеса или контента, связанного с _____?

Как я могу использовать рекламу в социальных сетях, чтобы охватить более широкую аудиторию и привлечь трафик на мой сайт, связанный с _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо ресурсы или руководства, чтобы узнать больше о маркетинге в социальных сетях и лучших практиках, связанных с _____?

Как я могу использовать маркетинг влияния и партнерские отношения для продвижения моего бизнеса или контента, связанного с _____, в социальных сетях?

8. Контролируйте и анализируйте свою работу

Следите за производительностью своего сайта с помощью инструментов аналитики и регулярно анализируйте данные, чтобы выявить области, требующие улучшения.

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или платформы для отслеживания и анализа производительности моего сайта, связанного с _____?

Как я могу использовать Google Analytics для отслеживания посещаемости моего сайта и поведения пользователей, связанных с _____?

Какие ключевые показатели эффективности (KPI) я должен отслеживать, чтобы оценить успех моих маркетинговых усилий, связанных с _____?

Можете ли вы предложить приборную панель или инструмент отчетности, который поможет мне визуализировать и понять показатели эффективности моего сайта, связанные с _____?

Как я могу использовать A/B-тестирование для оптимизации дизайна, содержания и пользовательского опыта моего сайта по теме _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо ресурсы или руководства, чтобы узнать больше о веб-аналитике и отслеживании производительности, связанной с _____?

Каких распространенных ошибок мне следует избегать при анализе показателей эффективности моего сайта, связанных с _____?

Как я могу использовать аналитику социальных сетей для оценки эффективности моих маркетинговых усилий в социальных сетях по теме _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы для проведения маркетинговых исследований и сбора данных для обоснования моих маркетинговых стратегий, связанных с _____?

Как я могу использовать отзывы и обзоры клиентов для мониторинга и улучшения работы моего бизнеса, связанного с _____?

9. Следите за обновлениями алгоритмов

Следите за обновлениями алгоритмов поисковых систем и соответствующим образом корректируйте свою SEO-стратегию.

Как я могу быть в курсе последних обновлений алгоритмов и изменений, связанных с _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо блоги, форумы или информационные бюллетени, которые освещают обновления алгоритмов и изменения в SEO-индустрии, связанные с _____?

Какие существуют лучшие практики адаптации к обновлениям и изменениям алгоритмов, чтобы избежать негативного влияния на мой сайт, связанный с _____?

Можете ли вы предложить какие-либо инструменты или платформы, которые помогут мне отслеживать обновления алгоритмов и их влияние на SEO моего сайта, связанного с _____?

Как я могу использовать Google Search Console для отслеживания любых изменений или проблем, связанных с ранжированием и видимостью моего сайта в результатах поиска, связанных с _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо ресурсы или руководства для понимания влияния обновлений алгоритмов на SEO моего сайта, связанного с _____?

Каких распространенных ошибок мне следует избегать при адаптации к обновлениям и изменениям алгоритмов, связанным с _____?

Как я могу использовать машинное обучение и искусственный интеллект для оптимизации SEO моего сайта и опережения обновлений алгоритмов, связанных с _____?

Можете ли вы предложить какие-либо стратегии для защиты SEO моего сайта от потенциальных обновлений алгоритмов, связанных с _____?

Как я могу использовать данные и аналитику, чтобы понять, как обновления алгоритмов влияют на SEO моего сайта, связанного с _____?

10. Улучшение пользовательского опыта

Сосредоточьтесь на обеспечении положительного пользовательского опыта, убедившись, что ваш сайт легко ориентироваться, быстро загружается и предоставляет актуальный и полезный контент.

1. Можете ли вы порекомендовать какие-либо лучшие практики для создания удобного и доступного веб-сайта, связанного с _____?
2. Как я могу использовать дизайн и верстку сайта для улучшения пользовательского опыта и вовлеченности на моем сайте, связанном с _____?
3. Какие существуют стратегии по улучшению времени загрузки и производительности веб-сайта для повышения удобства пользователей, связанных с _____?
4. Можете ли вы предложить какие-либо инструменты или ресурсы для проведения пользовательского тестирования и сбора отзывов, чтобы использовать дизайн моего сайта и пользовательский опыт, связанный с _____?
5. Как я могу использовать персонализацию и настройку для адаптации пользовательского опыта к отдельным пользователям и их потребностям, связанным с _____?
6. Можете ли вы порекомендовать какие-либо ресурсы или руководства для понимания психологии пользовательского опыта и разработки веб-сайта, отвечающего ожиданиям пользователей, связанные с _____?
7. Каких распространенных ошибок следует избегать при разработке веб-сайта для обеспечения положительного пользовательского опыта, связанного с _____?
8. Как я могу использовать опросы и анкетирование для сбора отзывов пользователей и улучшения пользовательского опыта на моем сайте, связанном с _____?
9. Можете ли вы предложить какие-либо метрики или KPI для измерения эффективности пользовательского опыта моего сайта, связанного с _____?
10. Как я могу использовать рассказывание историй и эмоциональное вовлечение для создания более запоминающегося и увлекательного пользовательского опыта, связанного с _____?

Воронки продаж

Можете ли вы предоставить мне три примера воронки продаж, которые идеально подходят для продажи [продукта] в [нишу]?

Каковы этапы онлайн-воронки, которая продает мастер-мышление за \$X для [ниши]?

Как создать привлекательный лид-магнит для привлечения потенциальных клиентов в мою воронку?

Каковы лучшие практики создания конвертирующей целевой страницы?

Как я могу использовать маркетинг по электронной почте, чтобы выхаживать клиентов и продвигать их по воронке?

Какие существуют эффективные способы привлечения трафика в мою воронку?

Как я могу использовать социальные сети для поддержки моей воронки продаж?

Какие показатели я должен отслеживать, чтобы оценить успех моей воронки продаж?

Как я могу использовать данные о клиентах, чтобы персонализировать их опыт в рамках моей воронки?

Какие распространенные ошибки допускают компании при создании воронки продаж?

Как оптимизировать воронку продаж для мобильных пользователей?

Каковы некоторые эффективные способы увеличения продаж за счет апселлинга и кросс-продаж в рамках воронки?

Как я могу использовать видеомаркетинг для поддержки моей воронки продаж?

Какие существуют эффективные способы работы с возражениями в воронке?

Копировать

Как я могу использовать ретаргетинг для повторного привлечения потенциальных клиентов, которые выбыли из воронки?

Копировать

Как использовать чат-боты для улучшения качества обслуживания клиентов в воронке?

Копировать

Какие существуют эффективные способы создания срочности и дефицита в воронке?

Копировать

Как я могу использовать отзывы и социальные доказательства для повышения доверия к воронке?

Копировать

Какие существуют эффективные способы сегментирования списка адресов электронной почты для целевого маркетинга в рамках воронки?

Копировать

Как использовать аналитику для выявления узких мест в воронке и повышения эффективности?

Копия

Каковы новые тенденции в разработке и оптимизации воронки продаж, о которых я должен знать?

Копировать

Какие контринтуитивные идеи я могу протестировать на своей странице продаж для моего бренда в [отрасли], ориентированной на [аудиторию]? Будьте максимально креативны.

Анализ ЦА

Вы должны четко понимать свою аудиторию и ее потребности, чтобы создать воронку продаж, которая найдет у нее отклик.

Какие основные вопросы, связанные с _____, задает наша целевая аудитория?

Как мы можем сегментировать нашу аудиторию на основе ее предпочтений или поведения на сайте _____?

С какими наибольшими болевыми точками сталкивается наша аудитория, когда речь заходит о _____?

Как наша аудитория обычно изучает и принимает решения о покупке, когда речь идет о _____?

Какой контент наша целевая аудитория потребляет чаще всего, когда речь заходит об _____?

Какие наиболее распространенные возражения возникают у нашей аудитории при рассмотрении нашего продукта/услуги, связанного с _____?

Какова демографическая структура нашей целевой аудитории, когда речь заходит об _____?

Что побуждает нашу аудиторию совершить покупку, когда речь идет о _____?

Как наша аудитория воспринимает наш бренд и конкурентов, когда речь идет о _____?

Какие трендовые темы, связанные с _____, интересуют нашу аудиторию в настоящее время?

Создайте четкое ценностное предложение:

Четко объясните потенциальным клиентам ценность вашего продукта или услуги на каждом этапе воронки.

Какие уникальные выгоды или преимущества предлагает наш _____ по сравнению с конкурентами?

Как мы можем четко отличить наш _____ от аналогичных продуктов или услуг на рынке?

Каких наиболее важных характеристик ожидает наша целевая аудитория от _____, и как расставить их приоритеты?

Какой язык или сообщение мы должны использовать, чтобы затронуть эмоции аудитории при продвижении нашего _____?

Как мы можем использовать социальные доказательства, такие как отзывы клиентов или тематические исследования, чтобы продемонстрировать ценность нашего _____?

Какую основную проблему решает наш _____, и как мы можем эффективно донести ее до аудитории?

Как мы можем адаптировать наше ценностное предложение для различных сегментов нашей аудитории, исходя из их конкретных потребностей или интересов, связанных с _____?

Какую модель ценообразования мы должны использовать для нашего _____, и как мы можем донести до потенциальных клиентов преимущества нашей ценовой политики?

Какие гарантии или обещания мы можем дать, чтобы вызвать доверие у потенциальных клиентов, когда речь идет о нашем _____?

Как мы можем использовать рассказ для создания убедительного повествования о нашем _____ и его уникальном ценностном предложении?

Используйте несколько точек соприкосновения

Используйте различные каналы и тактики для привлечения потенциальных клиентов на разных этапах воронки, включая электронную почту, социальные сети, ретаргетинг и многое другое.

Задание "Заполнить пустое место":

Как мы можем использовать _____ для привлечения потенциальных клиентов на разных этапах воронки, и какие сообщения мы должны использовать для каждой точки контакта?

Какие платформы социальных сетей наиболее эффективны для охвата нашей целевой аудитории, и какой контент вызывает у нее отклик?

Как мы можем использовать маркетинг по электронной почте для привлечения клиентов и поддержания их вовлеченности на протяжении всей воронки, и какой контент мы должны отправлять на каждом этапе?

Как использовать ретаргетинговую рекламу, чтобы привлечь потенциальных клиентов, которые уже проявили интерес к нашему сайту _____, и какие сообщения следует использовать?

Как мы можем использовать контент-маркетинг, например, записи в блоге, видео или подкасты, для привлечения трафика на наш сайт и вовлечения потенциальных клиентов?

Как мы можем использовать маркетинг влияния, чтобы привлечь целевую аудиторию через надежные, авторитетные источники?

Как мы можем оптимизировать наш сайт для SEO, чтобы привлечь потенциальных клиентов, которые ищут ключевые слова, связанные с _____?

Какие тактики оффлайн-маркетинга мы можем использовать в дополнение к нашим цифровым усилиям, например, печатные объявления, прямые почтовые рассылки или мероприятия?

Как мы можем использовать рекомендации клиентов или маркетинг из уст в уста, чтобы привлечь потенциальных клиентов через их доверенные сети?

Как мы можем использовать чат-боты или другие автоматизированные средства обмена сообщениями для привлечения потенциальных клиентов и предоставления им информации или поддержки в режиме реального времени?

Используйте несколько точек соприкосновения

Используйте различные каналы и тактики для привлечения потенциальных клиентов на разных этапах воронки, включая электронную почту, социальные сети, ретаргетинг и многое другое.

Как мы можем использовать _____ для привлечения потенциальных клиентов на разных этапах воронки, и какие сообщения мы должны использовать для каждой точки контакта?

Какие платформы социальных сетей наиболее эффективны для охвата нашей целевой аудитории и какой контент вызывает у нее отклик?

Как мы можем использовать маркетинг по электронной почте для привлечения клиентов и поддержания их вовлеченности на протяжении всей воронки, и какой контент мы должны отправлять на каждом этапе?

Как использовать ретаргетинговую рекламу, чтобы привлечь потенциальных клиентов, которые уже проявили интерес к нашему сайту _____, и какие сообщения следует использовать?

Как мы можем использовать контент-маркетинг, например, записи в блоге, видео или подкасты, для привлечения трафика на наш сайт и вовлечения потенциальных клиентов?

Как мы можем использовать маркетинг влияния, чтобы привлечь целевую аудиторию через надежные, авторитетные источники?

Как мы можем оптимизировать наш сайт для SEO, чтобы привлечь потенциальных клиентов, которые ищут ключевые слова, связанные с _____?

Какие тактики оффлайн-маркетинга мы можем использовать в дополнение к нашим цифровым усилиям, например, печатные объявления, прямые почтовые рассылки или мероприятия?

Как мы можем использовать рекомендации клиентов или маркетинг из уст в уста, чтобы привлечь потенциальных клиентов через их доверенные сети?

Как мы можем использовать чат-боты или другие автоматизированные средства обмена сообщениями для привлечения потенциальных клиентов и предоставления им информации или поддержки в режиме реального времени?

Оптимизируйте целевые страницы

Убедитесь, что ваши целевые страницы разработаны таким образом, чтобы конвертировать посетителей в потенциальных клиентов или покупателей, и постоянно тестируйте и оптимизируйте их для достижения лучших результатов.

1. Какой заголовок следует использовать на целевой странице _____, чтобы привлечь внимание посетителя и четко донести до него ценностное предложение?
2. Как мы можем оптимизировать дизайн и макет нашей целевой страницы _____, чтобы повысить конверсию?
3. Какую копию мы должны использовать на целевой странице _____, чтобы рассказать о преимуществах и особенностях нашего продукта или услуги?
4. Как мы можем использовать визуальные элементы, такие как изображения или видео, для повышения привлекательности нашей целевой страницы _____ и улучшения вовлеченности?
5. Какой призыв к действию (CTA) мы должны использовать на нашей целевой странице _____, чтобы побудить посетителей совершить желаемое действие?
6. Как мы можем использовать социальные доказательства, такие как свидетельства или отзывы клиентов, для укрепления доверия и авторитета на нашей целевой странице _____?
7. Как мы можем оптимизировать форму на целевой странице _____, чтобы собрать необходимую информацию о лиде, не создавая трений и отказов?
8. Какие предложения или стимулы мы можем использовать на нашей целевой странице _____, чтобы побудить посетителей совершить желаемое действие?
9. Как мы можем использовать A/B-тестирование, чтобы поэкспериментировать с различными вариантами нашей целевой страницы _____ и определить, что лучше всего работает для нашей аудитории?
10. Как мы можем оптимизировать нашу целевую страницу _____ для мобильных устройств, учитывая растущее число мобильных посетителей?

Лид-магниты

Предложите ценный лид-магнит, например, электронную книгу или вебинар, в обмен на контактную информацию потенциального клиента.

Задание на заполнение:

Какой лид-магнит _____ мы можем создать, чтобы предложить потенциальным клиентам ценность в обмен на их контактную информацию?

Как мы можем оптимизировать целевую страницу для нашего _____ магнита, чтобы повысить конверсию?

Какие сообщения мы должны использовать в нашем лид-магните _____, чтобы четко передать преимущества и побудить посетителей скачать его?

Как мы можем использовать социальные доказательства, такие как отзывы клиентов или тематические исследования, чтобы повысить привлекательность нашего _____ лид-магнита?

Какие каналы распространения мы должны использовать для продвижения нашего _____ лид-магнита среди целевой аудитории?

Как мы можем использовать маркетинг по электронной почте для отслеживания результатов, полученных от тех, кто скачал наш магнит _____, и продвижения их по воронке?

Какие методы отслеживания и анализа мы должны использовать для определения эффективности нашего _____ магнита и оптимизации нашей стратегии?

Как мы можем использовать различные типы лид-магнитов _____, такие как электронные книги, вебинары или бесплатные пробные версии, чтобы привлечь различные сегменты нашей аудитории?

Как мы можем использовать платную рекламу, например Facebook или Google Ads, для привлечения трафика на нашу целевую страницу и продвижения нашего лид-магнита _____?

Как мы можем использовать персонализацию или сегментацию, чтобы адаптировать наш лид-магнит _____ к конкретным потребностям или интересам нашей аудитории?

Работа с базой

Используйте маркетинг по электронной почте и другие тактики, чтобы прогревать потенциальных клиентов и поддерживать их вовлеченность на протяжении всей воронки.

Какие автоматизированные последовательности электронных писем мы можем создать для того, чтобы воспитывать потенциальных клиентов и поддерживать их вовлеченность на протяжении всей воронки на сайте _____?

Как мы можем использовать ретаргетинговую рекламу, чтобы продолжать продвигать наш _____ тем, кто проявил интерес, но еще не конвертировался?

Как мы можем использовать персонализацию и сегментацию, чтобы адаптировать наш маркетинг по электронной почте и другие информационные усилия к конкретным потребностям и интересам каждого лида, связанного с _____?

Какой контент мы должны отправлять тем, кто находится дальше по воронке _____, например, тематические исследования, демонстрации продукта или бесплатные испытания?

Как мы можем использовать социальные сети или другие каналы для взаимодействия с потенциальными клиентами и предоставления им ценностей, выходящих за рамки нашего предложения _____?

Как мы можем использовать инструменты автоматизации маркетинга, чтобы оптимизировать наши усилия по возвращению потенциальных клиентов и обеспечить последовательность сообщений и последующих действий для _____?

Как мы можем использовать скоринг лидов или другие методы, чтобы определить наиболее перспективные лиды и соответствующим образом расставить приоритеты в работе с ними для _____?

Какие стимулы или предложения мы можем предоставить, чтобы побудить потенциальных клиентов сделать следующий шаг и превратиться в платящих клиентов для _____?

Как мы можем использовать отзывы клиентов или опросы, чтобы лучше понять потребности и болевые точки наших потенциальных клиентов, связанные с _____, и соответствующим образом адаптировать наши сообщения и предложения?

Как мы можем использовать данные и аналитику, чтобы постоянно совершенствовать нашу стратегию привлечения клиентов и оптимизировать наши результаты для _____?

Внедрение автоматизации маркетинга

Используйте инструменты автоматизации маркетинга, чтобы оптимизировать воронку и повысить эффективность.

Задание на заполнение:

Какие инструменты автоматизации маркетинга мы можем использовать для оптимизации работы по привлечению и развитию клиентов на сайте _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга для создания целевых кампаний по электронной почте, персонализированных с учетом потребностей и интересов каждого получателя, связанного с _____?

Какие триггерные или автоматические сообщения мы можем настроить для взаимодействия с лидами и клиентами на разных этапах воронки для _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга для автоматизации постинга и вовлечения в социальные сети для _____?

Как с помощью автоматизации маркетинга сегментировать аудиторию и предоставлять персонализированный контент и сообщения, основываясь на ее поведении и предпочтениях, связанных с _____?

Какие функции отчетности и аналитики мы должны искать в инструменте автоматизации маркетинга для оценки эффективности наших кампаний для _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга для оптимизации процесса продаж, например, автоматизируя скоринг лидов или назначая задачи торговым представителям для _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга, чтобы улучшить наши усилия по удержанию клиентов, например, автоматизируя опросы или последующие сообщения, связанные с _____?

Как мы можем интегрировать наш инструмент автоматизации маркетинга с другими системами или платформами, такими как CRM или веб-сайт, чтобы создать бесшовный клиентский опыт для _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга для выявления и целевого использования новых возможностей для роста, например, автоматизируя поиск или работу с клиентами для _____?

Внедрение автоматизации маркетинга

Используйте инструменты автоматизации маркетинга, чтобы оптимизировать воронку и повысить эффективность.

Задание на заполнение:

Какие инструменты автоматизации маркетинга мы можем использовать для оптимизации работы по привлечению и развитию клиентов на сайте _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга для создания целевых кампаний по электронной почте, персонализированных с учетом потребностей и интересов каждого получателя, связанного с _____?

Какие триггерные или автоматические сообщения мы можем настроить для взаимодействия с лидами и клиентами на разных этапах воронки для _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга для автоматизации постинга и вовлечения в социальные сети для _____?

Как с помощью автоматизации маркетинга сегментировать аудиторию и предоставлять персонализированный контент и сообщения, основываясь на ее поведении и предпочтениях, связанных с _____?

Какие функции отчетности и аналитики мы должны искать в инструменте автоматизации маркетинга для оценки эффективности наших кампаний для _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга для оптимизации процесса продаж, например, автоматизируя скоринг лидов или назначая задачи торговым представителям для _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга, чтобы улучшить наши усилия по удержанию клиентов, например, автоматизируя опросы или последующие сообщения, связанные с _____?

Как мы можем интегрировать наш инструмент автоматизации маркетинга с другими системами или платформами, такими как CRM или веб-сайт, чтобы создать бесшовный клиентский опыт для _____?

Как мы можем использовать автоматизацию маркетинга для выявления и целевого использования новых возможностей для роста, например, автоматизируя поиск или работу с клиентами для _____?

Мониторинг и анализ результатов

Постоянно отслеживайте и анализируйте показатели воронки продаж, чтобы выявлять области для улучшения и принимать решения, основанные на данных.

Задание "Заполнить пустое место":

Какие наиболее важные показатели мы должны отслеживать, чтобы определить эффективность наших кампаний _____?

Как мы можем использовать Google Analytics или другие инструменты для отслеживания посещаемости сайта и поведения пользователей, связанных с _____?

Какие виды A/B-тестирования мы можем провести, чтобы сравнить эффективность различных кампаний или тактик _____?

Как мы можем использовать отзывы клиентов или опросы, чтобы лучше понять, как воспринимаются наши кампании _____, и определить области для улучшения?

Как мы можем использовать аналитику социальных сетей для измерения вовлеченности и охвата наших кампаний _____?

Какие функции отчетности и приборной панели следует искать в нашем инструменте автоматизации маркетинга или CRM для мониторинга наших кампаний _____?

Как мы можем использовать тепловые карты или другие инструменты визуализации, чтобы лучше понять поведение пользователей на нашем сайте, связанное с _____?

Какое моделирование атрибуции мы можем использовать, чтобы понять влияние наших кампаний _____ на генерацию лидов и доход?

Как мы можем использовать сегментацию или анализ данных для выявления возможностей для дополнительных или перекрестных продаж, связанных с _____?

Как мы можем использовать предиктивную аналитику или машинное обучение для выявления тенденций и закономерностей в наших данных _____ и улучшения нашей маркетинговой стратегии?

A/B-тестирование вашей воронки

Протестируйте различные элементы воронки, включая копию, дизайн и призывы к действию, чтобы понять, что лучше всего работает для вашей аудитории.

Задание "Заполнить пустое место":

Какие A/B-тесты мы можем провести на нашей целевой странице _____, чтобы повысить конверсию?

Как мы можем использовать A/B-тестирование для экспериментов с различными вариантами тематических строк или содержания наших электронных писем, чтобы улучшить показатели открываемости и кликабельности, связанные с _____?

Какие A/B-тесты мы можем провести в наших объявлениях или постах в социальных сетях, чтобы повысить вовлеченность и охват аудитории для _____?

Как мы можем использовать A/B-тестирование для сравнения эффективности различных СТА на целевой странице _____?

Как мы можем использовать A/B-тестирование для сравнения эффективности различных лид-магнитов в привлечении и конверсии лидов, связанных с _____?

Какие A/B-тесты можно провести на странице с ценами или в процессе оформления заказа, чтобы повысить конверсию на _____?

Как мы можем использовать A/B-тестирование для сравнения эффективности различных заголовков или сообщений на нашем сайте, связанных с _____?

Как мы можем использовать A/B-тестирование для сравнения эффективности различных рекламных копий или изображений в наших ретаргетинговых кампаниях для _____?

Какие A/B-тесты мы можем провести в наших электронных письмах, направленных на привлечение клиентов, или других автоматических последовательностях, чтобы повысить вовлеченность и конверсию, связанную с _____?

Как мы можем использовать A/B-тестирование для сравнения эффективности различных предложений по повышению или перекрестному сбыту, связанных с _____, и оптимизации наших доходов?

Обеспечьте превосходное обслуживание клиентов

Обеспечьте первоклассное обслуживание клиентов на каждом этапе воронки, чтобы построить доверие и лояльность с потенциальными и существующими клиентами.

Задание "Заполнить пустое место":

Какое обучение или ресурсы мы можем предоставить нашей службе поддержки клиентов, чтобы лучше поддерживать клиентов в вопросах и проблемах, связанных с _____?

Как мы можем использовать чат-боты или другие автоматизированные средства обмена сообщениями для предоставления клиентам быстрой и полезной поддержки, связанной с _____?

Какого рода FAQ или базу знаний мы можем создать, чтобы клиенты могли найти ответы на свои вопросы, связанные с _____?

Как мы можем использовать социальные сети или другие каналы для взаимодействия с клиентами и предоставления им полезных ресурсов или решений, связанных с _____?

Какие инструменты обратной связи или опроса мы можем использовать для сбора отзывов клиентов и выявления областей, требующих улучшения, связанных с _____?

Как мы можем использовать персонализированные сообщения или предложения для поощрения и удержания постоянных клиентов, связанных с _____?

Как мы можем использовать данные о клиентах и аналитику, чтобы лучше понять потребности и предпочтения наших клиентов, связанные с _____, и соответствующим образом адаптировать наши услуги?

Какие последующие действия или поддержку мы можем предоставить клиентам после того, как они совершили покупку или воспользовались нашими услугами, связанными с _____?

Как мы можем использовать отзывы или рекомендации клиентов для демонстрации качества наших услуг и укрепления доверия с потенциальными клиентами, связанными с _____?

Как мы можем использовать данные и аналитику для постоянного контроля и улучшения качества обслуживания клиентов, связанных с _____?

Подкасты



Полный конспект подкаста (с гостем)

Скопируйте

Вы опытный ведущий подкастов и интервьюер. Используя весь приведенный ниже КОНТЕКСТ

Создайте идеальный шаблон подкаста для темы.

ПОДКАСТ: [вставьте название подкаста]

TOPIC: [тема подкаста]

ГОСТЬ: [Имя гостя]

БИО: [Био гостя / статья о нем]

Заполните следующий шаблон, указав всю необходимую информацию:

ВСТУПЛЕНИЕ

[Создайте увлекательное вступление о PODCAST с гостем]

Переход

[Создайте креативный переход от вступления к рассказу о ГОСТЕ, используя информацию из БИО].

Вопросы

[Составьте список из 20 вопросов, представляющих собой смесь различных типов вопросов, специально предназначенных для GUEST, на основе примеров вопросов].

[Составьте список из 10 дополнительных вопросов, которые будут очень увлекательными и более творческими, не используя список вопросов ниже].

Вывод о переходе

[Создайте креативный переход к заключению]

Вывод

[Создайте очень увлекательное заключение о ПОДКАСТЕ с ГОСТЯМИ]

КОНТЕКСТА:

Сделайте выбранную вами тему увлекательной.

Определите свою целевую аудиторию и создайте контент с учетом ее потребностей.

Включите в свой подкаст рассказ о событиях, используя трехактную структуру. Расскажите о трудностях, проблемах и извлеченных уроках.

Предоставьте слушателям полезный контент. Предлагайте практические советы и решения из реальной жизни.

Поощряйте участие аудитории, задавая открытые вопросы и используя их ответы в будущих эпизодах.

Подготовьте умные вопросы, чтобы вызвать слушателей на увлекательную дискуссию.

Будьте аутентичны и искренни в своем подкасте. Избегайте преувеличений и приукрашивания своей личности.

ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ:

90 лучших вопросов для интервью в подкасте

Вводные вопросы

Как у вас дела, правда?

Что происходило в вашей жизни в последнее время, чего вы ожидали и чего не ожидали?

Что было у вас на уме в последнее время, что вы надеетесь поделиться со слушателями?

Что вы ели сегодня на завтрак?

Что вы думаете о [текущем событии/новости/теме]?

Какой ваш любимый напиток?

Какое ваше любимое блюдо?

Кто ваш любимый артист?

Личные вопросы

Откуда вы родом (расскажите историю своего происхождения)?

Какие книги изменили вашу жизнь больше всего?

Какое самое трудное испытание вам пришлось преодолеть в своей жизни?

Какой ваш любимый штат?

Какую страну вы любите посещать?

Какие цели вы преследуете в данный момент?

Какие у вас любимые хобби и увлечения?

Кто оказал наибольшее влияние на вашу жизнь?

Кто больше всего научил вас своему ремеслу/карьере/хобби/и т. д.?

Кто из людей (живых или мертвых) вызывает у вас наибольшее восхищение?

На кого вы хотите быть похожи, когда вырастаете?

Когда вы впервые начали изучать свое ремесло?

Когда вы больше всего выросли в своей жизни и что стало причиной этого роста?

Где вы научились делать свое главное ремесло?

Где вы больше всего любите отдыхать?

Каким вы видите себя через 5 лет?

Что мотивирует вас вставать по утрам? Движут ли вами отношения, деньги, успех и т. д.?

Что вы узнали о себе за последнее время? Что вы думаете о знакомствах и отношениях?

Как вы достигли того уровня, на котором находитесь сегодня в своей жизни/карьере/и т. д.?

Вы интроверт или экстраверт?

Какой у вас номер энеаграммы?

Какой у вас тип личности по Майерс-Бриггс?

Какое у вас животное по духу?

Какую идею, по вашему мнению, большинство людей понимают неправильно?

Где бы вы никогда не побывали, даже если бы вам заплатили 1 млн долларов?

Каков ваш утренний распорядок дня?
Вы ночная сова или ранняя пташка?
Каким достижением вы гордитесь больше всего?
Какой год был лучшим в вашей жизни? Какой год был худшим в вашей жизни?
Как вы изменились больше всего за последний год?
Какое ваше любимое время года?
Когда был лучший год в вашей жизни? Когда был худший год в вашей жизни?
Смешные вопросы
Какой самый неловкий момент в вашей жизни (на данный момент)?
Каких 5 человек вы бы взяли с собой, если бы застряли на необитаемом острове?
Что бы вы предпочли: провести 1 год на Северном полюсе или 2 года в пустыне Сахара?
Кто из знаменитостей вам нравится?
Какой суперсилой вы хотели бы обладать?
Какое ваше самое острое мнение, с которым большинство людей не согласны?
Вопросы об отношениях
На какие пары вы больше всего равняетесь или хотите, чтобы ваша жизнь была похожа на них?
Какие качества важны для вас в партнере?
Какие у вас есть "правила" для отношений?
Что является тревожными сигналами в отношениях?
Каков ваш язык любви? Слова одобрения, физические прикосновения, подарки, услуги или качественное времяпрепровождение?
Что вам больше всего нравится в свиданиях?
Что вам больше всего не нравится в свиданиях?
Готовы ли вы пойти на свидание вслепую? Почему или почему нет?
Когда, если вообще, вы думаете жениться?
Когда вы хотите прекратить встречаться и остепениться?
Куда вам нравится ходить на свидания?
Как вы впервые встретили своего партнера?
Как вы устанавливаете здоровые границы в отношениях?
Изменились ли вы благодаря своему партнеру? Изменились ли вы сами? Последующий вопрос: Что изменилось?
Вопросы о дружбе
Что, по-вашему, означает дружба? Как, по-вашему, должна выглядеть здоровая дружба?
Что является тревожным сигналом в дружбе?
Как должна выглядеть здоровая дружба?
Как менялись ваши дружеские отношения по мере того, как вы выросли и переходили в новые периоды жизни (колледж, начало карьеры и т. д.)?
Как вы заводите новых друзей?
Кто ваши лучшие друзья и почему?
Что вы думаете о фразе "Вы - сумма пяти людей, с которыми вы проводите больше всего времени"?
Когда, по-вашему, пора прекращать дружбу, если она кажется односторонней?
Вопросы о психическом здоровье
Что для вас значит психическое здоровье?
Как вы относились к психическому здоровью в детстве и сейчас?
Говорили ли вы о психическом здоровье в детстве?
Почему психическое здоровье важно лично для вас?

Каких привычек вы придерживаетесь, чтобы заботиться о своем психическом здоровье?
Какую самую большую проблему вы преодолели в области психического здоровья?
Какие у вас есть любимые ресурсы по охране психического здоровья (книги, подкасты, люди, приложения и т. д.)?
Вопросы о бизнесе и профессиональной жизни
Какие ваши любимые бренды? Кто ведет бизнес правильно?
Кто ваши любимые люди в бизнесе? На кого вы равняетесь?
Что такое, по-вашему, хорошая культура компании?
Какие ценности важны для вас, когда вы думаете о том, какой бизнес вы хотите построить?
Какие книги оказали наибольшее влияние на вашу карьеру?
Как вы попали в свою нынешнюю сферу деятельности?
С какой идеей, высказанной экспертами в вашей области, вы не согласны?
Что вам больше всего нравится в вашей работе? Что вам нравится меньше всего?
Заключительные вопросы
Где люди могут узнать о вас больше?
Что люди могут ожидать от вас дальше?
С какой последней мыслью вы хотели бы оставить наших слушателей?
Если бы у вас было внимание всего мира на 5 минут, что бы вы сказали?
Какая ваша любимая цитата?
Есть ли что-то, о чем мы не рассказали, и что вы хотели бы сказать перед тем, как мы закончим?
Что вам больше всего понравилось в этом эпизоде?
Как слушатели могут поддержать вас и вашу работу?

Конспект подкаста (без гостей)

Копировать

Вы опытный ведущий подкастов и интервьюер. Используя весь приведенный ниже КОНТЕКСТ

Создайте идеальный шаблон подкаста для TOPIC.

PODCAST: [Рынок / Название]

TOPIC: [конкретная тема или оставьте пустым, чтобы сгенерировать случайные темы]

ЦЕЛЬ: [Обучать, продавать, смешивать и т.д.]

Заполните следующий шаблон, указав всю необходимую информацию:

ВСТУПЛЕНИЕ

[Создайте очень увлекательное вступление о PODCAST]

Переход

[Создайте креативный переход от вступления к разговору о ТЕМЕ]

Подтемы для обсуждения

[Составьте список из 5 подтем, которые будут увлекательными и обеспечат ценность для ТОПИКА и ПОДКАССЫ]

[Составьте список из 3 дополнительных подтем, которые будут очень увлекательными и более креативными, не используя список вопросов ниже, на которые я буду отвечать].

Вывод о переходе

[Создайте креативный переход от темы к заключению]

Заключение

[Создайте очень увлекательное заключение о ПОДКАСТЕ]

КОНТЕКСТА:

Сделайте выбранную вами тему увлекательной.

Определите свою целевую аудиторию и создайте контент с учетом ее потребностей.

Включите в свой подкаст рассказ о событиях, используя трехактную структуру. Расскажите о трудностях, проблемах и извлеченных уроках.

Предоставьте слушателям полезный контент. Предлагайте практические советы и решения из реальной жизни.

Поощряйте участие аудитории, задавая открытые вопросы и используя их ответы в будущих эпизодах.

Подготовьте умные вопросы, чтобы вызвать слушателей на увлекательную дискуссию.

Будьте аутентичны и искренни в своем подкасте. Избегайте преувеличений и приукрашивания своей личности.

Оборудование для подкастов

Копировать

Вы - эксперт по покупкам и подкастерам. Какое оборудование мне нужно для создания высококачественного подкаста по цене менее \$X. Только вопросы по подкасту

Скопируйте

Вы - опытный ведущий подкастов и интервьюируемый. Используя весь приведенный ниже КОНТЕКСТ

Создайте идеальный шаблон подкаста для TOPIC.

TOPIC: [тема подкаста].

ГОСТЬ: [Имя гостя]

БИО: [Био гостя / статья о нем]

Вопросы

[Сгенерируйте список из 30 вопросов специально для ГОСТЯ на основе ПРИМЕРОВ ВОПРОСОВ. Примите во внимание, что стиль моего подкаста - [INSERT PODCAST STYLE]]

[Сгенерируйте список из 10 дополнительных вопросов, которые будут очень увлекательными и более нестандартными для ГОСТЯ и БИО]

Название подкаста

Markdown

Копировать

Вы - эксперт в области маркетинга и придумывания названий подкастов.

Используя приведенные ниже СОВЕТЫ, вы сможете создать 20 различных удивительных названий подкастов, которые будут выделяться на фоне других.

Имя ведущего: [Вставить имя ведущего]

Тема подкаста: [Вставить тему подкаста]

СОВЕТЫ:

Держите его коротким, сладкий, и описательный:

- Используйте четкий и лаконичный язык (цель для 29 символов или меньше)
- Включите соответствующие ключевые слова для лучшей производительности поиска
- Избегайте двусмысленных или запутанных названий

Играйте со словами:

- Рассмотрим использование общих фраз, каламбуров, или игры на словах
- Убедитесь, что умное название связано с темой или нишей вашего подкаста

Включите свой бренд или личное имя:

- Используйте существующую аудиторию, используя свой бренд или личное имя
- Будьте креативны, используя свое имя (например, "Шоу Тима Ферриса").

Передайте тон и индивидуальность:

- Используйте описательные слова, знаки препинания или опечатки, чтобы передать тон.
- Убедитесь, что тон соответствует содержанию подкаста и целевой аудитории.

Оптимизировать для поиска:

- Рассмотрим SEO значение и включить соответствующие ключевые слова
- Сделать его легко для вашего подкаста, чтобы быть найдены в каталогах подкастов

Облегчите открытие из уст в уста:

- Убедитесь, что название вашего подкаста легко пишется и произносится
- Избегайте необычных сокращений или омонимов

Обложка подкаста

Вы - опытный ведущий подкаста и креативный директор. Используя следующие СОВЕТЫ, создайте 10 привлекающих внимание и профессиональных концепций обложки подкаста, заполнив следующий шаблон:

Шаблон обложки.

Концепция обложки: [Напишите краткое описание того, как будет выглядеть обложка подкаста]

Цвет: [Укажите все цвета вместе с их гексокодом]

Текст: [Укажите текст, который будет размещен на обложке, шрифт и размер шрифта]

Почему: [Объясните, почему вы выбрали именно эти элементы, как они соответствуют аудитории, теме, бренду и т. д.].

Midjourney Prompt: [Дайте мне 2 подробные подсказки, которые будут переданы генеративной программе искусственного интеллекта для создания точной концепции обложки]

Имейте в виду, что подкаст будет:

Тема подкаста: [Вставьте тему подкаста]

Название подкаста: [Вставить название подкаста]

Аудитория: [Вставить аудиторию подкаста]

Цель:

Создать привлекающую внимание и профессиональную обложку для подкаста, которая привлечет внимание потенциальных слушателей и будет выделяться в каталогах подкастов.

Ключевые моменты:

Важность изображений и простота

миниатюры видимости

Минимальное использование текста

Дизайн спецификации

Ресурсы для разработки дизайна (например, Canva, GNU Image Manipulation Program, Fiverr).

Соображения по дизайну:

Минималистский дизайн для легкого распознавания и запоминания

Высококонтрастные цвета для лучшей видимости

Знакомые символы для более быстрого понимания

Размер изображения:

Убедитесь, что дизайн хорошо масштабируется в различных размерах.

Создайте обложку в большом размере (3000x3000 пикселей, 300 dpi) и сохраните отдельную копию в меньшем размере (1400x1400 пикселей, 72 dpi) для использования в цифровом виде.

Руководство по стилю:

Размеры (1400x1400 пикселей, 72 dpi для цифрового использования)

Цветовая палитра

Шрифты

Настроение и цели

Соблюдение рекомендаций платформы (например, Apple Podcasts)

Цветовая гамма:

Выберите аналоговую, комплементарную или триадную цветовую схему.

Учитывайте цветовую температуру (теплая или холодная).

Следуйте правилу 60-30-10 для распределения цветов

Используйте такие инструменты, как Coolers, для вдохновения.

Шрифты:

Выберите уникальные, подходящие по тону шрифты

Учитывайте разборчивость и стиль

Используйте взаимодополняющие шрифты для разных целей

Выбирайте шрифты с засечками или без засечек, исходя из удобства чтения и ассоциаций.

Инструкции:

Определите тему вашего подкаста и целевую аудиторию.

Создайте руководство по стилю, включая размеры, цветовую палитру, шрифты и дополнительные соображения.

Выберите минималистский дизайн с небольшим количеством цветов и знакомыми символами для легкого узнавания и запоминания.

Создайте обложку в большом размере (3000x3000 пикселей, 300 dpi) и сохраните отдельную копию в меньшем размере (1400x1400 пикселей, 72 dpi) для цифрового использования.

Выберите подходящую цветовую гамму, учитывая цветовую температуру и правило 60-30-10.

Выберите уникальные, подходящие по тону шрифты, которые дополняют друг друга.

Убедитесь, что ваш дизайн соответствует рекомендациям платформы (например, Apple Podcasts) и визуально привлекателен в разных размерах.

2. Уменьшение аудитории

Уменьшение числа участников на определенном рынке позволит вам создать долгосрочный актив (вашу аудиторию), который со временем можно будет использовать для различных партнерских предложений, и таким образом вы построите устойчивый бизнес партнерского маркетинга.

Задание "Заполнить пустое место":

Можете ли вы дать какие-либо советы по проведению маркетинговых исследований для определения прибыльной ниши для партнерского маркетинга?

Каковы некоторые эффективные стратегии для определения прибыльной ниши рынка для товаров _____?

Как я могу использовать социальные сети для исследования и определения прибыльной ниши для партнерского маркетинга в отрасли _____?

Можете ли вы предложить какие-либо инструменты исследования ключевых слов для определения прибыльных ниш для партнерского маркетинга?

Как я могу использовать анализ конкурентов для определения прибыльной ниши для партнерского маркетинга в отрасли _____?

Можете ли вы дать какие-либо советы по выявлению новых тенденций на рынке _____ для определения прибыльных ниш для партнерского маркетинга?

Как я могу использовать исследование аудитории для определения прибыльной ниши для партнерского маркетинга в отрасли _____?

Можете ли вы предложить форумы или онлайн-сообщества, которые я могу использовать для определения прибыльных ниш для партнерского маркетинга на рынке _____?

Как я могу использовать аналитику данных для определения прибыльной ниши для партнерского маркетинга в отрасли _____?

Можете ли вы дать какие-либо советы по проведению мозгового штурма и проверке идей ниш для партнерского маркетинга на рынке _____?

3. Установите доверительные отношения с аудиторией

Вы можете добиться этого, предоставляя честные и полезные обзоры продуктов, избегая чрезмерно рекламного контента и продвигая только те продукты, в которые вы верите.

Задание:

Как я могу создать честный обзор продукта для _____, который вызовет доверие у моей аудитории?

Какие есть способы завоевать доверие как партнерский маркетолог в нише _____?

Я беспокоюсь, что мои партнерские акции могут показаться слишком рекламными.

Можете ли вы предложить несколько стратегий, чтобы избежать этого?

Как я могу сбалансировать продвижение партнерских продуктов с предоставлением ценного контента для своей аудитории?

Какие существуют эффективные способы раскрытия информации о моих партнерских отношениях перед аудиторией?

Можете ли вы дать какие-либо советы по написанию интересных и информативных сравнений продуктов для _____?

Как я могу создать сильный бренд как партнерский маркетолог в нише _____?

Каковы некоторые эффективные способы создания лояльной аудитории в качестве партнера?

Как я могу эффективно рассказать о преимуществах продуктов _____, не показавшись при этом слишком продажным?

Можете ли вы предложить несколько способов установления личной связи с моей аудиторией в качестве партнера по маркетингу?

4. Создавайте качественный контент

Ваш контент должен быть информативным, увлекательным и актуальным для вашей аудитории. Это могут быть обзоры продуктов, сравнения и руководства по эксплуатации.

Задание:

Каковы некоторые эффективные стратегии создания высококачественного контента для партнерского маркетинга _____?

Можете ли вы дать какие-либо советы по написанию обзоров продуктов, которые были бы увлекательными и информативными для _____?

Как создать успешный сравнительный пост для продуктов _____, который найдет отклик у аудитории?

Можете ли вы предложить какие-либо инструменты для создания визуально привлекательных диаграмм сравнения продуктов для _____?

Как создать эффективный учебник или руководство по использованию продуктов _____ в качестве партнера по маркетингу?

Можете ли вы дать какие-либо советы по созданию привлекательного видеоконтента для партнерского маркетинга _____?

Как я могу использовать рассказ для создания убедительного контента для партнерского маркетинга _____?

Можете ли вы предложить какие-либо форматы контента, которые особенно хорошо работают для партнерского маркетинга в нише _____?

Как сделать так, чтобы моим партнерским контентом больше делились в социальных сетях для продуктов _____?

Можете ли вы дать какие-либо советы по созданию контента, который эффективно подчеркивает преимущества продуктов _____ для моей аудитории?

Партнерка

1. Выберите правильную партнерскую программу

Найдите партнерские программы, которые релевантны вашей аудитории и соответствуют вашей нише. Также учитывайте размер комиссионных, срок действия cookie и способ оплаты.

Задание:

Можете ли вы порекомендовать какие-либо высокооплачиваемые партнерские программы для ниши _____?

Каковы лучшие партнерские программы для продуктов _____?

Я заинтересован в продвижении продуктов _____. Можете ли вы посоветовать какие-нибудь надежные партнерские программы для этой ниши?

Какие лучшие партнерские программы для _____ блоггеров?

Можете ли вы предложить партнерские программы для новичков в нише _____?

Я ищу партнерские программы, которые предлагают длительный срок действия cookie для продуктов _____. Есть предложения?

Какие самые популярные партнерские программы для сервисов _____?

Есть ли у вас предложения по партнерским программам, которые предлагают повторяющиеся комиссионные для продуктов _____?

Я заинтересован в продвижении курсов _____. Какие партнерские программы наиболее популярны в этой нише?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо партнерские программы для _____ программного обеспечения или инструментов?

Influencer-маркетинг

Определите свою кампанию по борьбе с влиятельными лицами [Начните здесь].

Выступайте в качестве эксперта по маркетингу, специализирующегося на маркетинге влияния. Создайте высокоэффективную и всеобъемлющую стратегию маркетинга влияния, следуя приведенному ниже шаблону. [Бренд] работает на [рынке] и ориентирован на [аудиторию]. Продукт, который будет демонстрироваться, - это [название продукта]. Мой бюджет составляет [\$x].

[Определить цели].

Изложите основные цели маркетинговой кампании с участием влиятельных лиц и определите ключевые показатели эффективности (KPI), по которым будет оцениваться успех вашей стратегии.

[Выявить и определить аудиторию].

Сегментируйте целевую аудиторию на основе демографических и психографических характеристик, стадии жизненного цикла покупателя и предпочитаемых каналов. Определите, какие сегменты аудитории лучше всего соответствуют вашим маркетинговым целям.

[Определить вознаграждение]

Исходя из моего бюджета, определите оптимальную стратегию вознаграждения агентов влияния, включая бесплатные продукты, денежные компенсации и другие соответствующие способы.

[Тип кампании]

Выберите тип кампании маркетинга влияния, который лучше всего соответствует вашим целям и предпочтениям целевой аудитории, основываясь на всей предоставленной информации.

[Платформа социальных сетей]

Определите наиболее подходящую платформу (платформы) социальных сетей для моей кампании, исходя из целевого рынка и типа контента.

[Типы влиятельных лиц]

Определите и опишите различные типы влиятельных лиц (например, знаменитости, микро-, макро-, нано- и т. д.) и их соответствующие сильные и слабые стороны. Приведите примеры успешных кампаний, в которых использовался каждый тип влиятельных лиц.

[Конкуренция и текущие тенденции]

Проанализируйте текущее состояние маркетинга влияния, включая его сильные и слабые стороны в качестве маркетинговой стратегии. Определите основных конкурентов в сфере маркетинга влияния и обсудите их соответствующие доли рынка, стратегии и уникальные торговые точки.

Опишите новые тенденции в маркетинге влияния и приведите примеры успешных кампаний, в которых использовались эти тенденции.

[Интеграция с более широкой маркетинговой стратегией]

Обсудите, как маркетинг влияния может вписаться в более широкую маркетинговую стратегию, например, в многоканальный или омни-канальный подход. Приведите примеры успешных кампаний, в которых маркетинг влиятельных лиц был интегрирован с другими маркетинговыми каналами (например, email-маркетинг, реклама в социальных сетях и т. д.).

Четко определите цели вашей кампании, целевую аудиторию и бюджет.

Задание "Заполнить пустое место":

Как вы будете измерять влияние партнерства с влиятельными лицами и создания контента на узнаваемость бренда в рамках данной кампании?

Для этой конкретной кампании какой тип влиятельных лиц будет наиболее эффективным для продвижения вашего продукта и почему?

Как в рамках данной конкретной кампании вы обеспечите соответствие маркетинговых мероприятий с участием влиятельных лиц общей стратегии развития бренда и его коммуникаций?

Какие шаги вы предпримете для привлечения целевой аудитории и побуждения ее к действию (например, к покупке вашего продукта)?

Для этой конкретной кампании на каких платформах вы сосредоточите свои маркетинговые усилия по привлечению влиятельных лиц и почему?

Как вы выделите свой продукт среди конкурентов и продемонстрируете его уникальные преимущества?

Какие тенденции в маркетинге влияния должны быть вам известны и как вы можете включить их в свою стратегию?

Как вы будете интегрировать маркетинг влиятельных лиц с другими маркетинговыми каналами и тактиками?

Как вы будете отбирать и проверять потенциальных агентов влияния, чтобы убедиться, что они соответствуют ценностям вашего бренда и его посылам?

Какие показатели вы будете использовать для отслеживания успеха маркетинга влияния и как часто вы будете анализировать и корректировать свою стратегию на основе этих показателей?

Выявление потенциальных влиятельных лиц

Дифф

Скопируйте

Поделитесь подробной стратегией определения идеальных агентов влияния для вашей кампании на основе их связи с моей аудиторией, моим брендом и контентом, который я продвигаю.

Порекомендуйте хэштеги, трендовые темы или платформы маркетинга влияния, чтобы найти потенциальных влиятельных лиц в моей нише.

Изучите и определите потенциальных авторитетов, которые соответствуют вашему бренду и целям кампании, используя такие инструменты, как Buzzsumo, BuzzStream и Sprout's Advanced Listening (и другие).

Задание "Заполнить пустое место":

Какие инструменты лучше всего использовать для поиска потенциальных авторитетов в индустрии _____?

Как определить нано-влиятелей, которые хорошо подходят для маркетинговой кампании, посвященной _____?

Каковы характеристики успешных микровлиятелей в отрасли _____?

Как использовать социальные медиаплатформы, такие как Instagram, для поиска потенциальных агентов влияния для моей кампании о _____?

Каковы лучшие практики для установления контактов с потенциальными агентами влияния в отрасли _____?

Как я могу проанализировать прошлые результаты, чтобы определить потенциальных авторитетов для моей предстоящей кампании о _____?

Каковы наиболее эффективные способы измерения уровня вовлеченности влиятельных лиц в отрасли _____?

Как я могу определить, какие влиятельные лица обладают наилучшей рентабельностью инвестиций для маркетинговой кампании моей компании, посвященной _____?

Как я могу использовать базы данных влиятельных лиц, такие как Buzzsumo, для поиска потенциальных влиятельных лиц в отрасли _____?

Каковы наиболее эффективные способы поиска потенциальных влиятельных лиц с помощью LinkedIn и Twitter для кампании, посвященной _____?

Анализ эффективности работы с влиятельными лицами

Проанализируйте эффективность работы с влиятельными лицами с помощью аналитики и показателей вовлеченности, чтобы определить, какие влиятельные лица дают хороший ROI для вашей компании.

Какие наиболее важные показатели следует учитывать при анализе эффективности работы агентов влияния в отрасли _____?

Как я могу использовать аналитику для определения ROI моей маркетинговой кампании, связанной с _____?

Какие инструменты лучше всего подходят для отслеживания показателей вовлеченности агентов влияния в кампании, посвященной _____?

Каковы наиболее эффективные способы измерения охвата влиятельных лиц в отрасли _____?

Как я могу проанализировать контент влиятельного лица, чтобы определить уровень его подлинности для кампании, посвященной _____?

Каковы лучшие практики анализа прошлых результатов деятельности влиятельного лица на платформах социальных сетей, таких как Instagram, для кампании, посвященной _____?

Как я могу использовать контрольный список управления аудиторией Sprout Social для анализа деятельности влиятельных лиц в отрасли _____?

Каковы наиболее эффективные способы оценки демографических характеристик аудитории влиятельных лиц для кампании, посвященной _____?

Как я могу использовать такие программные инструменты, как BuzzStream, для анализа эффективности влиятельных лиц для моей кампании о _____?

Как я могу использовать UTM-параметры для отслеживания эффективности влиятельных лиц и измерения успеха моей кампании, связанной с _____?

[Создание шаблонов электронной почты]

Создайте 5 уникальных шаблонов электронных писем. Сделайте их остроумными, короткими, веселыми и расскажите о том, как это выгодно влиятельному лицу. Включите 2 разные темы для каждого письма. Цель этих писем - заставить влиятельных лиц ответить и в конечном итоге создать совместное продвижение для влиятельных лиц.

[Email follow-up]

Создайте серию из 3 различных последующих писем на основе шаблонов писем, приведенных выше.

Налаживайте отношения с влиятельными лицами, часто и органично взаимодействуя с ними в социальных сетях, отправляя продуманные подарки и благодарственные записки, а также вовремя выплачивая им зарплату.

Заполните анкету:

Как я могу установить хорошие отношения с авторитетами в индустрии _____?

Каковы наилучшие способы частого и органичного взаимодействия с влиятельными лицами в социальных сетях для кампании, посвященной _____?

Какие идеи подарков можно предложить влиятельным лицам в рамках кампании, связанной с _____?

Как я могу использовать такие программные инструменты, как Sprout Social, для управления отношениями с авторитетами в рамках кампании, посвященной _____?

Каковы наиболее эффективные способы обеспечения своевременной оплаты услуг влиятельных лиц для кампании в отрасли _____?

Каковы лучшие практики передачи сообщений и ресурсов бренда влиятельным лицам в рамках кампании, посвященной _____?

Как обеспечить соблюдение этических норм при установлении отношений с влиятельными лицами в рамках кампании, связанной с _____?

Как поддерживать хорошие отношения со сторонниками бренда на протяжении всего процесса маркетинговой кампании с участием влиятельных лиц для кампании, посвященной _____?

Каковы наиболее эффективные способы общения с влиятельными лицами для согласования сообщений и ресурсов бренда для кампании в отрасли _____?

Как я могу использовать рабочий процесс утверждения сообщений для установления прочных отношений с влиятельными лицами и обеспечения брендированного сообщения для моей кампании, связанной с _____?

Протяните руку помощи и установите отношения

Выступайте в роли эксперта по маркетингу, специализирующегося на маркетинге влиятельных лиц. Создайте стратегию работы с влиятельными лицами, включая выбор правильных влиятельных лиц, привлечение их внимания и создание эффективных сообщений DM и электронных писем для получения ответов. Эта стратегия будет направлена на [платформу].

[Выбор влиятельных лиц].

Начните с выбора подходящих влиятельных лиц для [рынка] с аудиторией [аудитория]. Дайте рекомендации по размеру аудитории влиятельных лиц.

[Create Social Media Direct Message]

Создайте 10 шаблонов прямых сообщений для платформы, выделенной сверху. Сделайте их остроумными, короткими, веселыми, уникальными и расскажите о том, как это выгодно влиятельному лицу. Цель этих сообщений - заставить влиятельных лиц ответить и в конечном итоге создать совместную акцию для влиятельных лиц.

[Создайте шаблоны писем].

Создайте 5 уникальных шаблонов электронных писем. Сделайте их остроумными, короткими, веселыми и расскажите о том, как это выгодно влиятельному лицу. Включите 2 разные темы для каждого письма. Цель этих писем - заставить влиятельных лиц ответить и в конечном итоге создать совместное продвижение для влиятельных лиц.

Создайте серию из 3 различных последующих писем на основе шаблонов писем, приведенных выше.

Налаживайте отношения с влиятельными лицами, часто и органично взаимодействуя с ними в социальных сетях, отправляя продуманные подарки и благодарственные записки, а также вовремя выплачивая им зарплату.

Заполните анкету:

Как я могу установить хорошие отношения с авторитетами в индустрии _____?

Каковы наилучшие способы частого и органичного взаимодействия с влиятельными лицами в социальных сетях для кампании, посвященной _____?

Какие идеи подарков можно предложить влиятельным лицам в рамках кампании, связанной с _____?

Как я могу использовать такие программные инструменты, как Sprout Social, для управления отношениями с авторитетами в рамках кампании, посвященной _____?

Каковы наиболее эффективные способы обеспечения своевременной оплаты услуг влиятельных лиц для кампании в отрасли _____?

Каковы лучшие практики передачи сообщений и ресурсов бренда влиятельным лицам в рамках кампании, посвященной _____?

Как обеспечить соблюдение этических норм при установлении отношений с влиятельными лицами в рамках кампании, связанной с _____?

Как поддерживать хорошие отношения со сторонниками бренда на протяжении всего процесса маркетинговой кампании с участием влиятельных лиц для кампании, посвященной _____?

Согласование сообщений

При сотрудничестве с влиятельными лицами согласуйте их послания и предоставьте ресурсы бренда.

Заполните пробел:

Как я могу обеспечить соответствие сообщений ценностям моего бренда в маркетинговой кампании, связанной с _____?

Каковы лучшие практики передачи рекомендаций по передаче сообщений влиятельным лицам для кампании в отрасли _____?

Как убедиться, что сообщения соответствуют бренду и находят отклик у целевой аудитории при проведении кампании, посвященной _____?

Как использовать рабочий процесс утверждения сообщений, чтобы убедиться, что они соответствуют бренду и эффективны для кампании, связанной с _____?

Каковы наиболее эффективные способы общения с влиятельными лицами для согласования сообщений и обеспечения их согласованности при проведении кампании в отрасли _____?

Каковы наилучшие способы предоставления ресурсов бренда влиятельным лицам для кампании, посвященной _____?

Как обеспечить аутентичность сообщений и отсутствие чрезмерной рекламы в маркетинговой кампании для влиятельных лиц в отрасли _____?

Как адаптировать сообщения для разных типов влиятельных лиц в рамках кампании, связанной с _____?

Каковы наиболее эффективные способы включения ключевых сообщений и брендинга в маркетинговую кампанию для влиятельных лиц, посвященную _____?

Как я могу использовать аналитику и показатели вовлеченности для оценки эффективности сообщений в рамках маркетинговой кампании для влиятельных лиц в отрасли _____?

Создание краткого описания и плана кампании

Выступите в роли эксперта по маркетингу, специализирующегося на маркетинге влияния. Создайте креативное, интересное и увлекательное предложение по маркетингу влиятельных лиц, используя приведенную ниже информацию:

[Цели кампании].

Создайте цели кампании. [Дополнительно: добавьте информацию из предыдущих подсказок].

[Визуальные примеры]

Создайте подробные визуальные примеры типа контента, который мы ищем на основе [ниша] для аудитории [аудитория].

[Обязанности инфлюенсера].

Напишите веселое, но профессиональное описание всех их обязанностей, включая контент, редактирование и все остальное.

[Краткое описание кампании].

Хотя важно предоставить влиятельным лицам творческую свободу, составьте бриф для этой кампании следующим образом:

Тема кампании: Укажите тему и послание.

Предпочтительный формат контента: Решите, какой креатив следует использовать: фото, видео, истории и т. д.

Частота размещения: Укажите, как часто следует размещать контент.

Добавьте любые детали брендинга или креатива, которые могут быть полезны для руководства влиятельными лицами.

Создайте подробный план кампании, включающий SMART-цели, сроки и бюджет. Используйте общий хэштег для повышения вовлеченности и привлечения целевой аудитории.

Внедрите механизмы отслеживания и оплаты:

Внедрите механизмы оплаты и отслеживания, такие как Sprout Smart Inbox и URL-адреса отслеживания с UTM-параметрами, чтобы контролировать эффективность кампании и своевременно оплачивать услуги влиятельных лиц.

Задание "Заполнить пустое место":

Какие инструменты лучше всего использовать для отслеживания успеха маркетинговой кампании, связанной с влиятельными лицами, на сайте _____?

Как я могу использовать UTM-параметры для отслеживания эффективности моей маркетинговой кампании в отрасли _____?

Каковы наиболее эффективные способы отслеживания продаж, связанных с работой агента влияния в кампании, посвященной _____?

Как я могу убедиться, что плачу агентам влияния вовремя и в рамках бюджета для кампании в отрасли _____?

Каковы наилучшие методы настройки системы отслеживания для маркетинговой кампании, посвященной влиятельным лицам _____?

Как я могу использовать такие программные инструменты, как Sprout Smart Inbox, для отслеживания эффективности моей маркетинговой кампании по привлечению влияния в отрасли _____?

Каковы наиболее эффективные способы измерения показателей вовлеченности для маркетинговой кампании, связанной с _____?

Как использовать такие программные инструменты, как BuzzStream, для отслеживания эффективности влиятельных лиц и управления платежами для кампании, посвященной _____?

Как я могу использовать аналитику для оценки успеха моей маркетинговой кампании с привлечением влиятельных лиц и при необходимости скорректировать ее для кампании в отрасли _____?

Каковы лучшие практики по настройке системы оплаты для агентов влияния и отслеживанию платежей для кампании о _____?

Выбор типов содержимого

Выступите в роли эксперта по маркетингу, специализирующегося на маркетинге влияния. Основываясь на предыдущей информации [ВКЛЮЧИТЕ СТРАТЕГИЮ МАРКЕТИНГА И ВСЮ ДРУГУЮ ИНФОРМАЦИЮ ИЗ ДРУГИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ], разработайте убедительные рекомендации по контенту, которые соответствуют аудитории и посылу. Убедитесь, что контентом легко поделиться и продвинуть его среди своих подписчиков.

Начните с рекомендаций по контенту, а затем приведите 10 подробных примеров, которые будут [веселыми, остроумными и т. д.].

Выберите подходящие типы контента для вашей кампании, включая спонсируемые посты, видео и статьи.

Задание "Заполнить пустое место":

Какие типы контента наиболее эффективны для маркетинговой кампании с участием влиятельных лиц в индустрии _____?

Как выбрать правильный тип контента для маркетинговой кампании по привлечению влияния _____?

Каковы наилучшие способы включения видео в маркетинговую кампанию влияния для кампании в отрасли _____?

Как обеспечить подлинность спонсорских постов, а не чрезмерную рекламу для маркетинговой кампании, связанной с _____?

Как использовать статьи для повышения вовлеченности и осведомленности о бренде в маркетинговой кампании для влиятельных лиц в отрасли _____?

Каковы лучшие практики использования историй на платформах социальных сетей, таких как Instagram, для маркетинговой кампании влияния, связанной с _____?

Как использовать такие программные инструменты, как Buzzsumo, для анализа прошлых результатов и выбора наиболее эффективных типов контента для кампании в отрасли _____?

Каковы наиболее эффективные способы включения пользовательского контента в маркетинговую кампанию влияния, связанную с _____?

Как использовать аналитику, чтобы определить, какие типы контента дают наилучший ROI для маркетинговой кампании по влиянию, связанной с _____?

Каковы лучшие практики включения сообщений бренда в различные типы контента для маркетинговой кампании влияния в отрасли _____?

Протяните руку помощи и установите отношения

Diff

Копировать

Выступайте в роли эксперта по маркетингу, специализирующегося на маркетинге влиятельных лиц. Создайте стратегию работы с влиятельными лицами, включая выбор правильных влиятельных лиц, привлечение их внимания и создание эффективных сообщений DM и электронных писем для получения ответов. Эта стратегия будет направлена на [платформу].

[Выбор влиятельных лиц].

Начните с выбора подходящих влиятельных лиц для [рынка] с аудиторией [аудитория].
Дайте рекомендации по размеру аудитории влиятельных лиц.

[Create Social Media Direct Message]

Создайте 10 шаблонов прямых сообщений для платформы, выделенной сверху. Сделайте их остроумными, короткими, веселыми, уникальными и расскажите о том, как это выгодно влиятельному лицу. Цель этих сообщений - заставить влиятельных лиц ответить и в конечном итоге создать совместную акцию для влиятельных лиц.

[Создайте шаблоны писем].

Создайте 5 уникальных шаблонов электронных писем. Сделайте их остроумными, короткими, веселыми и расскажите о том, как это выгодно влиятельному лицу. Включите 2 разные темы для каждого письма. Цель этих писем - заставить влиятельных лиц ответить и в конечном итоге создать совместное продвижение для влиятельных лиц.

[Email follow-up]

Создайте серию из 3 различных последующих писем на основе шаблонов писем, приведенных выше.

Налаживайте отношения с влиятельными лицами, часто и органично взаимодействуя с ними в социальных сетях, отправляя продуманные подарки и благодарственные записки, а также вовремя выплачивая им зарплату.

Заполните анкету:

Как я могу установить хорошие отношения с авторитетами в индустрии _____?

Каковы наилучшие способы частого и органичного взаимодействия с влиятельными лицами в социальных сетях для кампании, посвященной _____?

Какие идеи подарков можно предложить влиятельным лицам в рамках кампании, связанной с _____?

Как я могу использовать такие программные инструменты, как Sprout Social, для управления отношениями с авторитетами в рамках кампании, посвященной _____?

Каковы наиболее эффективные способы обеспечения своевременной оплаты услуг влиятельных лиц для кампании в отрасли _____?

Каковы лучшие практики передачи сообщений и ресурсов бренда влиятельным лицам в рамках кампании, посвященной _____?

Как обеспечить соблюдение этических норм при установлении отношений с влиятельными лицами в рамках кампании, связанной с _____?

Как поддерживать хорошие отношения со сторонниками бренда на протяжении всего процесса маркетинговой кампании с участием влиятельных лиц для кампании, посвященной _____?

Каковы наиболее эффективные способы общения с влиятельными лицами для согласования сообщений и ресурсов бренда для кампании в отрасли _____?

Как я могу использовать рабочий процесс утверждения сообщений для установления прочных отношений с влиятельными лицами и обеспечения единства бренда для моей кампании, связанной с _____?

Согласование сообщений

При сотрудничестве с влиятельными лицами согласуйте их послания и предоставьте ресурсы бренда.

Заполните пробел:

Как я могу обеспечить соответствие сообщений ценностям моего бренда в маркетинговой кампании, связанной с _____?

Каковы лучшие практики передачи рекомендаций по передаче сообщений влиятельным лицам для кампании в отрасли _____?

Как убедиться, что сообщения соответствуют бренду и находят отклик у целевой аудитории при проведении кампании, посвященной _____?

Как использовать рабочий процесс утверждения сообщений, чтобы убедиться, что они соответствуют бренду и эффективны для кампании, связанной с _____?

Каковы наиболее эффективные способы общения с влиятельными лицами для согласования сообщений и обеспечения их согласованности при проведении кампании в отрасли _____?

Каковы наилучшие способы предоставления ресурсов бренда влиятельным лицам для кампании, посвященной _____?

Как обеспечить аутентичность сообщений и отсутствие чрезмерной рекламы в маркетинговой кампании для влиятельных лиц в отрасли _____?

Как адаптировать сообщения для разных типов влиятельных лиц в рамках кампании, связанной с _____?

Каковы наиболее эффективные способы включения ключевых сообщений и брендинга в маркетинговую кампанию для влиятельных лиц, посвященную _____?

Как я могу использовать аналитику и показатели вовлеченности для оценки эффективности сообщений в рамках маркетинговой кампании для влиятельных лиц в отрасли _____?

Создание краткого описания и плана кампании

Diff

Копировать

Выступите в роли эксперта по маркетингу, специализирующегося на маркетинге влияния. Создайте креативное, интересное и увлекательное предложение по маркетингу влияния, используя приведенную ниже информацию:

[Цели кампании].

Создайте цели кампании. [Дополнительно: добавьте информацию из предыдущих подсказок].

[Визуальные примеры]

Создайте подробные визуальные примеры типа контента, который мы ищем на основе [ниша] для аудитории [аудитория].

[Обязанности инфлюенсера].

Напишите веселое, но профессиональное описание всех их обязанностей, включая контент, редактирование и все остальное.

[Краткое описание кампании].

Хотя важно предоставить влиятельным лицам творческую свободу, составьте бриф для этой кампании следующим образом:

Тема кампании: Укажите тему и послание.

Предпочтительный формат контента: Решите, какой креатив следует использовать: фото, видео, истории и т. д.

Частота размещения: Укажите, как часто следует размещать контент.

Добавьте любые детали брендинга или креатива, которые могут быть полезны для руководства влиятельными лицами.

Создайте подробный план кампании, включающий SMART-цели, сроки и бюджет. Используйте общий хэштег для повышения вовлеченности и привлечения целевой аудитории.

Задание "Заполнить пустое место":

Каковы лучшие практики создания SMART-целей для маркетинговой кампании, связанной с влиянием _____?

Как составить график, который обеспечит успех маркетинговой кампании по привлечению влияния, связанной с _____?

Каков идеальный бюджет для маркетинговой кампании влияния в отрасли _____?

Каковы наиболее эффективные способы создания целевой аудитории для маркетинговой кампании по влиянию на _____?

Как выбрать общий хэштег, который повысит вовлеченность для маркетинговой кампании в отрасли _____?

Как лучше всего адаптировать план кампании к различным типам авторитетов для кампании о _____?

Как я могу использовать аналитику для выбора влиятельных лиц с хорошим ROI для маркетинговой кампании моей компании, связанной с _____?

Каковы наиболее эффективные способы обеспечения согласованности сообщений на протяжении всей маркетинговой кампании с участием агентов влияния для кампании в отрасли _____?

Как я могу использовать такие программные инструменты, как Sprout Social, для управления успешной маркетинговой кампанией влияния, связанной с _____?

Каковы наиболее эффективные способы измерения успеха маркетинговой кампании влияния в отрасли _____?

Выбор типов содержимого

Дифф

Копировать

Выступите в роли эксперта по маркетингу, специализирующегося на маркетинге влияния. Основываясь на предыдущей информации [ВКЛЮЧИТЕ СТРАТЕГИЮ МАРКЕТИНГА И ВСЮ ДРУГУЮ ИНФОРМАЦИЮ ИЗ ДРУГИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ], разработайте убедительные рекомендации по контенту, которые соответствуют аудитории и посылу. Убедитесь, что контентом легко поделиться и продвинуть его среди своих подписчиков.

Начните с рекомендаций по контенту, а затем приведите 10 подробных примеров, которые будут [веселыми, остроумными и т. д.].

Выберите подходящие типы контента для вашей кампании, включая спонсируемые посты, видео и статьи.

Задание "Заполнить пустое место":

Какие типы контента наиболее эффективны для маркетинговой кампании с участием влиятельных лиц в индустрии _____?

Как выбрать правильный тип контента для маркетинговой кампании по привлечению влияния _____?

Каковы наилучшие способы включения видео в маркетинговую кампанию влияния для кампании в отрасли _____?

Как обеспечить подлинность спонсорских постов, а не чрезмерную рекламу для маркетинговой кампании, связанной с _____?

Как использовать статьи для повышения вовлеченности и осведомленности о бренде в маркетинговой кампании для влиятельных лиц в отрасли _____?

Каковы лучшие практики использования историй на платформах социальных сетей, таких как Instagram, для маркетинговой кампании влияния, связанной с _____?

Как использовать такие программные инструменты, как Buzzsumo, для анализа прошлых результатов и выбора наиболее эффективных типов контента для кампании в отрасли _____?

Каковы наиболее эффективные способы включения пользовательского контента в маркетинговую кампанию влияния, связанную с _____?

Как использовать аналитику, чтобы определить, какие типы контента дают наилучший ROI для маркетинговой кампании по влиянию, связанной с _____?

Каковы лучшие практики включения сообщений бренда в различные типы контента для маркетинговой кампании влияния в отрасли _____?

Рабочий процесс утверждения

Внедрите рабочий процесс утверждения сообщений при работе с влиятельными лицами, чтобы убедиться, что все сообщения соответствуют бренду и целям вашей кампании.

Задание "Заполнить пустое место":

Каковы лучшие практики внедрения процесса утверждения сообщений для маркетинговой кампании, связанной с влиятельными лицами, на сайте _____?

Как я могу убедиться, что сообщения соответствуют бренду и последовательны на протяжении всего процесса маркетинговой кампании для кампании, посвященной _____?

Каковы наиболее эффективные способы обеспечения соответствия сообщений ценностям моего бренда для маркетинговой кампании влияния в отрасли _____?

Как я могу использовать такие программные инструменты, как Sprout Social, для управления утверждением сообщений для маркетинговой кампании влияния, посвященной _____?

Каковы наилучшие способы передачи рекомендаций по передаче сообщений влиятельным лицам и обеспечения подлинности сообщений для кампании в отрасли _____?

Как использовать рабочий процесс утверждения сообщений, чтобы убедиться, что сообщения не являются чрезмерно рекламными или спамерскими для маркетинговой кампании, связанной с _____?

Каковы наиболее эффективные способы адаптации сообщений для различных типов влиятельных лиц при проведении маркетинговой кампании в отрасли _____?

Как обеспечить культурный подход и уместность сообщений для кампании, посвященной _____?

Каковы наилучшие методы передачи отзывов о сообщениях влиятельным лицам в рамках маркетинговой кампании, связанной с _____?

Как использовать аналитику и показатели вовлеченности для оценки эффективности сообщений и их корректировки в случае необходимости для маркетинговой кампании с участием влиятельных лиц в отрасли _____?

Оцените эффективность

Ведите подробный учет результатов кампании или поста, используйте аналитику для оценки эффективности и при необходимости корректируйте свой подход.

Задание "Заполнить пустое место":

Каковы наилучшие способы оценки эффективности маркетинговой кампании, связанной с влиятельными лицами, на сайте _____?

Как я могу использовать аналитику для измерения уровня вовлеченности и определения рентабельности инвестиций в маркетинговую кампанию, связанную с влиятельными лицами, в отрасли _____?

Каковы наиболее эффективные способы оценки эффективности отдельных агентов влияния для кампании, посвященной _____?

Как я могу использовать такие программные инструменты, как HubSpot CRM, для оценки успеха моей маркетинговой кампании, связанной с _____?

Каковы лучшие практики использования A/B-тестирования для оценки эффективности сообщений и типов контента в маркетинговой кампании для влиятельных лиц в отрасли _____?

Как я могу использовать такие показатели вовлеченности, как лайки, акции и комментарии, для оценки эффективности маркетинговой кампании, связанной с _____?

Каковы наиболее эффективные способы оценки влияния маркетинговой кампании на узнаваемость бренда и продажи в отрасли _____?

Как я могу использовать отзывы и обзоры клиентов для оценки успеха маркетинговой кампании влияния, связанной с _____?

Каковы наилучшие способы использования контента, генерируемого влиятельными лицами, для оценки успеха маркетинговой кампании в отрасли _____?

Как я могу использовать аналитику для выявления областей для улучшения и корректировки моей маркетинговой кампании влияния для кампании, посвященной _____?

Шаблон контракта с влиятельными лицами

Мы не юристы, поэтому прежде чем использовать этот контракт, скорректируйте его в соответствии с вашими потребностями и проконсультируйтесь с адвокатом.

Diff

Копия

Шаблон договора о продвижении среди влиятельных лиц

Настоящий Договор о продвижении влиятельных лиц ("Договор") заключен с [Дата] ("Дата вступления в силу") между [Название вашей компании], компанией [Юрисдикция вашей компании], с основным местом ведения бизнеса по адресу [Адрес вашей компании] ("Компания"), и [Имя влиятельного лица], физическим лицом, проживающим по адресу [Адрес влиятельного лица] ("Влиятельное лицо"). В совокупности Компания и Влиятель будут именоваться "Стороны".

Основные положения

Настоящий договор регулирует сотрудничество между сторонами в рамках маркетинговой кампании по привлечению влияния. Стороны соглашаются использовать простой и понятный язык, чтобы избежать неправильного толкования.

Срок действия договора

Настоящий контракт действует в течение [Продолжительность кампании], начиная с Даты вступления в силу и заканчивая [Дата истечения срока действия]. Если применимо, условия продления должны быть [Условия продления].

Компенсация

Инфлюенсер получает [Тип вознаграждения (например, денежное, продукт или услуга)] компенсацию за свои услуги. Если в денежной форме, то Влиятельному лицу будет выплачена [Сумма платежа] в рамках [Условия оплаты]. [Включите любую дополнительную информацию о структуре оплаты].

Творческое сотрудничество

Инфлюенсер будет посещать [Количество встреч] творческих брифингов, каждый из которых будет длиться [Продолжительность встреч].

Предоставление контента

Influencer должен создать и предоставить [Тип(ы) контента], как указано в настоящем контракте. [Включить любые дополнительные требования к контенту].

Процесс утверждения

Влиятельный агент должен ожидать [Количество раундов пересмотра] раундов пересмотра, если это необходимо. [Включите любую дополнительную информацию о пересмотрах и дополнительной оплате].

Требования к продвижению

Инфлюенсер должен поделиться контентом на [Платформах (платформах)] и взаимодействовать с аудиторией в соответствии с согласованными условиями. [Включите любые дополнительные требования к продвижению].

Авторские права на контент

[Укажите условия авторского права на контент для обеих сторон].

Соглашение о публикации

Инфлюенсер обязуется публиковать контент в соответствии с [Периодичность публикации]. [Включить любые штрафы за несоблюдение и дополнительные требования к публикации].

Ограничительное соглашение

Инфлюенсер обязуется не работать с [Список конкурентов] в течение [Продолжительность ограничения] после истечения срока действия контракта. Инфлюенсер подтверждает отсутствие существующих контрактов с конкурентами.

Оговорка о закате

Спонсируемый контент должен оставаться на страницах Influencer'a в течение как минимум [Продолжительность контента] до его удаления.

Положение об отмене

[Укажите условия отмены, штрафы и возврат средств для обеих сторон].

Подлинность изображений

Инфлюенсер обязуется не использовать манипуляции с изображениями, которые могут привести к ложной рекламе или нанести ущерб репутации компании.

Положение о морали

Инфлюенсер должен придерживаться оговоренных моральных принципов и избегать любого поведения, которое может нанести ущерб репутации Компании.

В УДОСТОВЕРЕНИЕ ЧЕГО, Стороны подписали настоящий Контракт с Даты вступления в силу.

[Название вашей компании] [Имя инфлюенсера]

By: _____ By: _____

[Ваше имя, должность] [Полное имя влиятельного лица]

Date: _____ Date: _____

Маркетинговые стратегии

Создание всей маркетинговой стратегии

Diff

Копировать

Выступайте в роли эксперта-маркетолога, который создает высокоэффективные маркетинговые стратегии. Создайте комплексную маркетинговую стратегию для [тип бизнеса], нацеленную на [аудиторию] в [местоположение].

Следуйте всем пунктам шаблона маркетинговой стратегии, чтобы разработать эффективную и действенную маркетинговую стратегию, соответствующую потребностям бизнеса и аудитории.

Шаблон маркетинговой стратегии:

I. Обзор бизнеса

A. Общие сведения о компании

B. Предлагаемые продукты или услуги

C. Уникальные торговые предложения (УТП)

II. Целевая аудитория

A. Персоны покупателей

1. Демографические данные

2. Психографика

3. Цели и задачи

4. Предпочитаемые каналы связи

B. Сегментация, таргетинг и позиционирование (STP)

1. Сегменты рынка

2. Целевой сегмент(ы)

3. Позиционирование бренда относительно конкурентов

III. Цели маркетинга

A. Общие цели маркетинга

B. Цели SMART

1. Конкретные

2. Измеримые

- 3. Достижимые
- 4. Релевантные
- 5. Ограниченные по времени

IV. Маркетинг-микс (4 Ps)

A. Продукт

- 1. Характеристики и преимущества
- 2. Жизненный цикл продукта

B. Цена

- 1. Стратегия ценообразования
- 2. Скидки или рекламные акции

C. Место

- 1. Каналы распределения
- 2. Географический охват

D. Продвижение

- 1. Реклама
- 2. Связи с общественностью
- 3. Контент-маркетинг
- 4. Социальные медиа
- 5. Рекламные акции
- 6. Прямой маркетинг
- 7. Мероприятия и спонсорство

V. Маркетинговый бюджет

- A. Распределение по каналам или тактикам
- B. Ожидаемый возврат инвестиций (ROI)

VI. Конкурентный анализ

- A. Прямые конкуренты
- B. Косвенные конкуренты
- C. SWOT-анализ (сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы)

VII. Стратегия создания контента

- A. Типы и форматы контента
- B. Календарь контента
- C. Актуальный контент и новые тенденции, на которые следует обратить внимание

VIII. Метрики и ключевые показатели эффективности (KPI)

- A. KPI, относящиеся к маркетинговым целям
- B. Инструменты и платформы для измерения

IX. Выполнение маркетингового плана

- A. Шаги действий для каждого маркетингового канала или тактики
- B. Сроки и этапы
- C. Роли и обязанности

X. Обзор и оптимизация

- A. Регулярный анализ производительности
- B. Корректировки и улучшения, основанные на данных и понимании.
- C. Постоянное обучение и адаптация

Составьте резюме, в котором будут перечислены ключевые компоненты стратегии.

Определите свои цели

Четко определите цели вашей цифровой стратегии.

Задание:

Какие наиболее важные цели следует учитывать при создании плана цифрового маркетинга для _____?

Как определить конкретные и измеримые цели для стратегии цифрового маркетинга _____?

Можете ли вы дать некоторые рекомендации по определению ключевых показателей эффективности (KPI), которые я должен отслеживать для оценки успеха моих целей цифрового маркетинга для _____?

Как определить приоритетность целей цифрового маркетинга для _____ и определить, какие из них являются наиболее важными, на которых следует сосредоточиться?

Какие распространенные ошибки допускают компании при определении целей цифрового маркетинга для _____ и как их избежать?

Как обеспечить соответствие целей цифрового маркетинга для _____ общим целям и задачам бизнеса?

Существуют ли отраслевые тенденции или ориентиры, о которых я должен знать при определении целей моей стратегии цифрового маркетинга _____?

Как установить реалистичные сроки и бюджеты для достижения целей цифрового маркетинга для _____?

Какие существуют передовые методы донесения целей цифрового маркетинга _____ до моей команды и заинтересованных сторон?

Как измерить воздействие моих целей цифрового маркетинга для _____ и соответствующим образом скорректировать стратегию для достижения лучших результатов?

Найдите свою аудиторию

Поймите потребности, предпочтения и поведение вашей целевой аудитории.

Задание:

Какие способы проведения маркетинговых исследований лучше всего подходят для лучшего понимания целевой аудитории сайта _____?

Как я могу использовать данные и аналитику для определения демографических характеристик, интересов и поведения моей аудитории для _____?

Каковы некоторые эффективные стратегии создания персон покупателей, которые точно отражают мою целевую аудиторию для _____?

Как я могу использовать платформы социальных сетей для получения информации о предпочтениях и привычках моей целевой аудитории для _____?

С какими распространенными проблемами сталкиваются маркетологи, пытаюсь понять свою аудиторию _____, и как их преодолеть?

Каковы последние тенденции и инновации в сегментации аудитории, которые я могу использовать для более точного определения целевой аудитории _____?

Существуют ли культурные или региональные факторы, которые я должен учитывать, пытаюсь понять свою аудиторию для _____ на разных рынках?

Как я могу использовать опросы и фокус-группы для сбора отзывов и информации от моей аудитории для _____?

Какие существуют передовые методы создания персонализированного контента, который найдет отклик у моей целевой аудитории _____?

Как убедиться, что мои цифровые маркетинговые сообщения и кампании актуальны и интересны для моей целевой аудитории _____?

Каковы некоторые эффективные стратегии проведения исследований аудитории и понимания потребностей и предпочтений моей целевой аудитории _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы для анализа демографических и психографических характеристик моей целевой аудитории _____?

Как определить болевые точки и проблемы, с которыми сталкивается моя целевая аудитория _____, и соответствующим образом адаптировать маркетинговые сообщения?

Какие существуют эффективные способы сбора отзывов и информации от моей целевой аудитории _____ и использования этих отзывов для улучшения моих маркетинговых стратегий?

Как я могу использовать платформы социальных сетей, чтобы лучше понять интересы и поведение моей целевой аудитории _____?

Существуют ли отраслевые тенденции или факторы, о которых я должен знать при изучении и анализе целевой аудитории _____?

Как мне сегментировать целевую аудиторию _____ на более мелкие группы и создать индивидуальные маркетинговые кампании для каждого сегмента?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо лучшие практики для создания персон покупателей для моей целевой аудитории _____ и использования этих персон в качестве ориентиров для моих маркетинговых стратегий?

Как мне убедиться, что мои маркетинговые сообщения и контент резонируют с целевой аудиторией _____ и отвечают ее уникальным потребностям и болевым точкам?

Как я могу использовать аналитические данные и инструменты отслеживания для мониторинга поведения и взаимодействия моей целевой аудитории _____ и соответствующей оптимизации моих маркетинговых стратегий?

Знайте свою аудиторию

Поймите потребности, предпочтения и поведение вашей целевой аудитории.

Задание:

Какие способы проведения маркетинговых исследований лучше всего подходят для лучшего понимания целевой аудитории сайта _____?

Как я могу использовать данные и аналитику для определения демографических характеристик, интересов и поведения моей аудитории для _____?

Каковы некоторые эффективные стратегии создания персон покупателей, которые точно отражают мою целевую аудиторию для _____?

Как я могу использовать платформы социальных сетей для получения информации о предпочтениях и привычках моей целевой аудитории для _____?

С какими распространенными проблемами сталкиваются маркетологи, пытаясь понять свою аудиторию _____, и как их преодолеть?

Каковы последние тенденции и инновации в сегментации аудитории, которые я могу использовать для более точного определения целевой аудитории _____?

Существуют ли культурные или региональные факторы, которые я должен учитывать, пытаясь понять свою аудиторию для _____ на разных рынках?

Как я могу использовать опросы и фокус-группы для сбора отзывов и информации от моей аудитории для _____?

Какие существуют передовые методы создания персонализированного контента, который найдет отклик у моей целевой аудитории _____?

Как убедиться, что мои цифровые маркетинговые сообщения и кампании актуальны и интересны для моей целевой аудитории _____?

Каковы некоторые эффективные стратегии проведения исследований аудитории и понимания потребностей и предпочтений моей целевой аудитории _____?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы для анализа демографических и психографических характеристик моей целевой аудитории _____?

Как определить болевые точки и проблемы, с которыми сталкивается моя целевая аудитория _____, и соответствующим образом адаптировать маркетинговые сообщения?

Какие существуют эффективные способы сбора отзывов и информации от моей целевой аудитории _____ и использования этих отзывов для улучшения моих маркетинговых стратегий?

Как я могу использовать платформы социальных сетей, чтобы лучше понять интересы и поведение моей целевой аудитории _____?

Существуют ли отраслевые тенденции или факторы, о которых я должен знать при изучении и анализе целевой аудитории _____?

Как мне сегментировать целевую аудиторию _____ на более мелкие группы и создать индивидуальные маркетинговые кампании для каждого сегмента?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо лучшие практики для создания персон покупателей для моей целевой аудитории _____ и использования этих персон в качестве ориентиров для моих маркетинговых стратегий?

Как мне убедиться, что мои маркетинговые сообщения и контент резонируют с целевой аудиторией _____ и отвечают ее уникальным потребностям и болевым точкам?

Как я могу использовать аналитические данные и инструменты отслеживания для мониторинга поведения и взаимодействия моей целевой аудитории _____ и соответствующей оптимизации моих маркетинговых стратегий?

Проведение SWOT-анализа

Проведите SWOT-анализ: Проведите SWOT-анализ, чтобы определить свои сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Задание:

Какие наиболее важные факторы я должен учитывать при проведении SWOT-анализа для моего бизнеса _____?

Как определить сильные и слабые стороны _____ при проведении SWOT-анализа и какие инструменты для этого можно использовать?

Каковы некоторые общие внешние угрозы, с которыми сталкиваются компании в _____, и как я могу оценить их влияние на мой бизнес?

Как определить возможности для роста и расширения на рынке _____ при проведении SWOT-анализа?

Каковы лучшие практики проведения комплексного SWOT-анализа для моего бизнеса _____?

Какие распространенные ошибки допускают компании при проведении SWOT-анализа для _____ и как их избежать?

Как расставить приоритеты в результатах SWOT-анализа и определить, на каких областях следует сосредоточиться при разработке стратегии цифрового маркетинга для _____?

Как я могу использовать свой SWOT-анализ для получения конкурентного преимущества перед другими компаниями на рынке _____?

Какие последние тенденции и инновации в SWOT-анализе я могу использовать для улучшения своего анализа рынка _____?

Как включить результаты SWOT-анализа в общий план цифрового маркетинга для _____, и какие показатели я должен использовать для оценки успеха?

Разработайте карту путешествия клиента:

Создайте карту путешествия клиента, чтобы представить себе путь, который пройдет ваша целевая аудитория при взаимодействии с вашим брендом.

Задание:

Каковы основные этапы разработки карты путешествия клиента для моего бизнеса _____?

Как я могу использовать отзывы клиентов и данные для создания точного представления пути клиента для _____?

Каковы лучшие практики составления карты пути клиента для _____ в понятной и доступной форме?

Как выявить болевые точки и области улучшения в путешествии клиента для _____ при разработке карты путешествия клиента?

С какими проблемами обычно сталкиваются компании при создании карты пути клиента для _____ и как их преодолеть?

Как я могу использовать карту путешествия клиента для оптимизации своих усилий в области цифрового маркетинга и повышения вовлеченности клиентов для _____?

Какие последние тенденции и инновации в области составления карты путешествия клиента я могу использовать для улучшения анализа рынка _____?

Как мне убедиться в том, что моя карта пути клиента является точной и отражает опыт различных сегментов клиентов _____?

Как я могу включить результаты анализа карты маршрутов клиентов в свою стратегию цифрового маркетинга для _____, и какие показатели я должен использовать для оценки успеха?

Каковы лучшие практики регулярного обновления и пересмотра карты путешествия клиента с учетом изменений на рынке и потребностей целевой аудитории для _____?

Использование нескольких каналов

Используйте несколько цифровых каналов для охвата аудитории, например, социальные сети, маркетинг по электронной почте и поисковый маркетинг.

Задание:

Какие каналы цифрового маркетинга наиболее эффективны для охвата моей целевой аудитории на рынке _____?

Как я могу использовать платформы социальных сетей для взаимодействия с аудиторией и продвижения своего бренда на _____?

Каковы лучшие практики создания эффективных маркетинговых кампаний по электронной почте, которые способствуют конверсии и продажам для _____?

Как я могу оптимизировать свой сайт и целевые страницы для поисковых систем, чтобы увеличить трафик и видимость для _____?

Какие распространенные ошибки совершают компании, пытаясь задействовать несколько цифровых каналов для _____, и как их избежать?

Как я могу использовать маркетинг влияния для продвижения своего бренда и охвата более широкой аудитории для _____?

Каковы последние тенденции и инновации в цифровых маркетинговых каналах, которые я могу использовать, чтобы опередить конкурентов на рынке _____?

Как определить, какие каналы цифрового маркетинга наиболее эффективны для моего бизнеса _____, и как измерить их влияние?

Какие существуют лучшие практики для создания последовательного сообщения бренда в нескольких цифровых маркетинговых каналах для _____?

Как я могу использовать инструменты автоматизации маркетинга, чтобы оптимизировать мои цифровые маркетинговые усилия по нескольким каналам и максимизировать ROI для _____?

Создавайте интересный контент

Разработайте контент, который будет увлекательным, информативным и ценным для вашей целевой аудитории.

Задание:

Каковы некоторые эффективные стратегии создания качественного и увлекательного контента для моей аудитории _____?

Как я могу использовать технику повествования для создания убедительного контента, который найдет отклик у моей целевой аудитории _____?

Каковы лучшие практики создания визуально привлекательного контента, которым можно поделиться, для _____?

Как я могу использовать данные и аналитику для обоснования стратегии создания контента для _____ и обеспечения его соответствия потребностям и предпочтениям моей целевой аудитории?

Какие распространенные ошибки допускают компании при создании контента для _____ и как их избежать?

Как я могу использовать контент-маркетинг для повышения узнаваемости бренда и установления идейного лидерства на рынке _____?

Какие последние тенденции и инновации в создании контента я могу использовать для дифференциации своего бренда на рынке _____?

Как обеспечить оптимизацию контента для поисковых систем и его высокий рейтинг в результатах поиска по запросу _____?

Какие существуют передовые методы повторного использования и переработки существующего контента для достижения максимального эффекта для _____?

Оптимизируйте свой сайт

Оптимизируйте свой сайт для поисковых систем и убедитесь, что он удобен для пользователей и прост в навигации.

Задание:

Каковы некоторые эффективные стратегии оптимизации моего сайта _____ для поисковых систем и улучшения его видимости в результатах поиска?

Как сделать так, чтобы мой сайт был удобным и простым в навигации для посетителей на рынке _____?

Какие распространенные ошибки допускают компании при оптимизации своих сайтов для _____ и как их избежать?

Как я могу использовать инструменты аналитики веб-сайта, чтобы получить представление о поведении и предпочтениях моих посетителей на рынке _____?

Какие существуют передовые методы создания высококачественного и релевантного контента на моем сайте _____, который способствует росту трафика и вовлеченности?

Как оптимизировать скорость загрузки и производительность моего сайта, чтобы улучшить пользовательский опыт посетителей на рынке _____?

Какие последние тенденции и инновации в области дизайна и оптимизации веб-сайтов я могу использовать, чтобы опередить конкурентов на рынке _____?

Как обеспечить мобильность сайта и его доступность для посетителей, которые заходят на него со своих смартфонов или планшетов _____?

Какие существуют лучшие практики для оптимизации коэффициента конверсии на моем сайте _____ и увеличения количества лидов и продаж?

Как я могу измерить эффективность моих усилий по оптимизации сайта _____, и какие показатели я должен использовать для оценки успеха?

Как я могу измерить эффективность моих усилий по маркетингу контента для _____, и какие показатели я должен использовать для оценки успеха?

Измерьте свои результаты

Используйте инструменты аналитики, чтобы оценить эффективность вашей цифровой стратегии и скорректировать тактику соответствующим образом.

Задание:

Какие эффективные показатели я могу использовать для оценки успеха моих цифровых маркетинговых кампаний на сайте _____?

Как я могу использовать данные и инструменты аналитики, чтобы получить представление о поведении и предпочтениях моей целевой аудитории на рынке _____?

С какими проблемами обычно сталкиваются компании при измерении результатов своих маркетинговых кампаний для _____ и как их преодолеть?

Как я могу использовать A/B-тестирование для оптимизации моих цифровых маркетинговых кампаний для _____ и повышения их эффективности?

Какие существуют передовые методы создания отчетов и панелей мониторинга для отслеживания эффективности моих маркетинговых кампаний для _____?

Как я могу измерить ROI моих цифровых маркетинговых кампаний для _____ и определить их влияние на итоговую прибыль?

Каковы последние тенденции и инновации в маркетинговой аналитике, которые я могу использовать для улучшения анализа рынка _____?

Как мне обеспечить соответствие моих показателей и KPI общим бизнес-целям и задачам _____?

Какие существуют передовые методы обмена результатами работы цифрового маркетинга с моей командой и заинтересованными лицами для _____?

Как я могу использовать результаты измерений и аналитики для оптимизации моей стратегии цифрового маркетинга для _____ и достижения лучших результатов?

Принять мобильные устройства

Убедитесь, что ваша цифровая стратегия оптимизирована для мобильных устройств, поскольку все больше людей выходят в интернет со своих смартфонов.

Задание:

Какие эффективные показатели я могу использовать для оценки успеха моих цифровых маркетинговых кампаний на _____?

Как я могу использовать данные и инструменты аналитики, чтобы получить представление о поведении и предпочтениях моей целевой аудитории на рынке _____?

С какими проблемами обычно сталкиваются компании при измерении результатов своих маркетинговых кампаний для _____ и как их преодолеть?

Как я могу использовать A/B-тестирование для оптимизации моих цифровых маркетинговых кампаний для _____ и повышения их эффективности?

Какие существуют передовые методы создания отчетов и панелей мониторинга для отслеживания эффективности моих маркетинговых кампаний для _____?

Как я могу измерить ROI моих цифровых маркетинговых кампаний для _____ и определить их влияние на итоговую прибыль?

Каковы последние тенденции и инновации в маркетинговой аналитике, которые я могу использовать для улучшения анализа рынка _____?

Как мне обеспечить соответствие моих показателей и KPI общим бизнес-целям и задачам _____?

Какие существуют передовые методы обмена результатами работы цифрового маркетинга с моей командой и заинтересованными сторонами для _____?

Как я могу использовать результаты измерений и аналитики для оптимизации моей стратегии цифрового маркетинга для _____ и достижения лучших результатов?

Будьте в курсе последних событий

Следите за последними тенденциями и передовым опытом в области цифрового маркетинга, чтобы оставаться конкурентоспособными в своей отрасли.

Задание:

Какие ресурсы лучше всего подходят для того, чтобы быть в курсе последних тенденций и лучших практик в области цифрового маркетинга для _____?

Как я могу использовать социальные медиаплатформы, чтобы быть в курсе последних новостей и обновлений на рынке _____?

Какие наиболее влиятельные блоги, подкасты и отраслевые издания я должен посещать, чтобы быть в курсе тенденций цифрового маркетинга для _____?

Как я могу использовать отраслевые мероприятия и конференции для общения с другими маркетологами и получения информации о последних тенденциях и инновациях в цифровом маркетинге для _____?

О каких последних технологических достижениях и инструментах я должен знать при разработке стратегии цифрового маркетинга для _____?

Как я могу использовать конкурентный анализ, чтобы быть в курсе стратегий и тактик других компаний на рынке _____?

Какие существуют лучшие практики для непрерывного обучения и профессионального развития маркетолога в отрасли _____?

Как я могу использовать онлайн-курсы и сертификации для расширения своих знаний и навыков в области цифрового маркетинга для _____?

Каковы последние тенденции и инновации в области маркетинговых технологий, о которых я должен знать при разработке стратегии цифрового маркетинга для _____?

Как расставить приоритеты в своем обучении и развитии, чтобы быть в курсе самых важных тенденций и стратегий в области цифрового маркетинга для _____?

Маркетинговые исследования

Высокоуровневые маркетинговые исследования

Копировать

Вы эксперт в области маркетинговых исследований. Создайте подробный и всеобъемлющий отчет о маркетинговом исследовании по теме "Аудитория: [Целевая аудитория], Рынок: [конкретный рынок], и продукт: [конкретный продукт].

Цель: Добиться глубокого понимания динамики целевой аудитории, конкретного рынка и конкретного продукта, чтобы определить возможности для роста, улучшить предложение продукции и усовершенствовать маркетинговые стратегии.

Определите целевую аудиторию.

- a. Разработайте подробные персоны покупателей для вашей целевой аудитории.
- b. Включите демографическую информацию, такую как возраст, пол, местоположение, должность, размер семьи, доход и основные проблемы.

Проанализируйте конкретный рынок.

- a. Проведите анализ пяти сил Портера для оценки конкурентной среды, включая конкурентную борьбу, угрозу появления новых участников, угрозу замещения, власть покупателей и власть поставщиков.
- b. Проведите SWOT-анализ, чтобы определить внутренние сильные и слабые стороны вашей компании, а также внешние возможности и угрозы на рынке.

Изучите конкретный продукт.

- a. Оцените особенности, преимущества и уникальные торговые моменты продукта.
- b. Проанализируйте отзывы покупателей и обзоры, чтобы выявить области для улучшения и потенциальные новые функции.
- c. Оцените положение продукта на рынке по сравнению с конкурентами.

Провести первичное исследование с участием участников маркетинговых исследований.

- a. Определите репрезентативную выборку целевых покупателей.
- b. Подготовьте 15 открытых вопросов для исследования, охватывающих стадии осведомленности, рассмотрения и принятия решения.
- c. Опишите, как правильно проводить интервью, опросы или фокус-группы с участниками на основе 15 открытых вопросов, приведенных выше.

Проведите вторичное исследование конкурентов и тенденций в отрасли.

- a. Перечислите основных конкурентов, учитывая как прямых конкурентов по продукту, так и конкурентов по содержанию.
- b. Изучите отраслевые отчеты, тенденции и прогнозы из авторитетных источников.

с. Проанализируйте стратегии, предложения продуктов и маркетинговые тактики конкурентов.

Резюмируйте свои выводы.

а. Обобщите информацию, полученную в ходе первичных и вторичных исследований.

б. Определите общие темы, тенденции и идеи.

с. Разработайте план действий на основе полученных данных, определив приоритеты маркетинговых стратегий, усовершенствования продукции и новые возможности для роста.

Создание комплексного отчета об исследовании рынка.

а. Организуйте информацию в виде четкого и лаконичного отчета, включающего справочную информацию, участников, резюме, разделы, посвященные осведомленности, рассмотрению, принятию решений и плану действий.

б. Включите рекомендации по маркетинговым стратегиям, разработке продукта и потенциальным областям роста, основанные на результатах исследования.

Определите персону вашего идеального покупателя

Поймите их потребности, болевые точки и поведение на протяжении всего пути покупателя. Для этого необходимо составить подробный профиль вашей целевой аудитории, включая ее демографические данные, интересы и проблемы, а также понять ее путь от осознания до покупки.

Скопируйте .

Как маркетолог мирового класса, вы понимаете целевую аудиторию, что позволяет вам создавать эффективные маркетинговые стратегии, которые находят отклик у покупателей. Основываясь на следующей [теме]: [укажите здесь тему вашего продукта или услуги], ответьте на все следующие вопросы:

Каковы демографические характеристики целевой аудитории вашей [темы]? Возраст, пол, местоположение, уровень образования, доход и род занятий - все это может играть определенную роль в формировании интересов, поведения и решений о покупке вашей аудитории.

С какими проблемами сталкивается ваша [тематическая] целевая аудитория на пути к покупке? Знание болевых точек и препятствий, с которыми сталкивается ваша аудитория при рассмотрении вашего продукта/услуги, поможет вам создать контент и сообщения, направленные на решение этих проблем.

Какие болевые точки испытывает ваша целевая аудитория [тема], когда речь заходит о вашем продукте/услуге? Понимание болевых точек вашей аудитории поможет вам разработать решения их проблем и лучше донести до них ценность вашего продукта/услуги.

Каковы интересы и поведение вашей [тематической] целевой аудитории за пределами вашей отрасли? Знание хобби, интересов и других особенностей поведения вашей

аудитории поможет вам найти способы наладить с ней контакт, не ограничиваясь продажей вашего продукта/услуги.

Как ваша [тематическая] целевая аудитория обычно узнает о вашем продукте/услуге? Понимание того, какие каналы и точки соприкосновения использует ваша аудитория, чтобы узнать о вашем бренде, поможет вам определить приоритеты маркетинговых усилий и бюджета.

Какие ключевые факторы влияют на решения о покупке, принимаемые вашей целевой аудиторией [тема]? Понимание процесса принятия решений вашей аудиторией поможет вам создать сообщения и предложения, которые будут соответствовать ее потребностям и предпочтениям.

Каковы наиболее распространенные возражения вашей [тематической] целевой аудитории против вашего продукта/услуги? Понимание причин, по которым некоторые люди могут быть не заинтересованы в вашем продукте/услуге, поможет вам устранить эти возражения и повысить коэффициент конверсии.

Какие типы контента с наибольшей вероятностью вызовут отклик у вашей [тематической] целевой аудитории на разных этапах пути покупателя? Создание контента, который отвечает информационным и эмоциональным потребностям вашей аудитории на разных этапах пути покупателя, поможет вам укрепить доверие и лояльность аудитории.

Как ваша целевая аудитория [тема] обычно изучает продукты/услуги, прежде чем совершить покупку? Знание процесса исследования и оценки вашей аудитории может помочь вам создать сообщения и контент, которые ответят на их вопросы и предоставят информацию, необходимую для принятия решения.

Каковы основные ценности вашей целевой аудитории [тема] и как вы можете привести сообщения вашего бренда в соответствие с этими ценностями? Понимание ценностей и убеждений вашей аудитории поможет вам установить с ней связь и создать сообщение, которое вызовет отклик на более глубоком уровне.

Последующие подсказки:

С какими общими проблемами сталкивается целевая аудитория [тема] и как вы можете решить их с помощью своих маркетинговых стратегий?

Каким образом можно эффективно воздействовать на различные возрастные группы целевой аудитории [тема] и какие типы контента находят отклик у каждой группы?

Какие ключевые факторы влияют на решения о покупке, принимаемые целевой аудиторией [тема], и как вы можете создать сообщение, соответствующее их потребностям и предпочтениям?

Как использовать платформы социальных сетей для установления контактов с целевой аудиторией [тема] и какие типы контента лучше всего работают на каждой платформе?

Какие возражения обычно вызывает у целевой аудитории [тема] ваш продукт/услуга, и как вы можете устранить эти возражения, чтобы увеличить конверсию?

Как можно использовать маркетинг влиятельных лиц для привлечения целевой аудитории [тема] и какие типы влиятельных лиц наиболее эффективны в вашей отрасли?

Каковы общие болевые точки целевой аудитории [тема], когда речь идет о вашем продукте/услуге, и как вы можете разработать решения, которые устранят эти болевые точки?

Как вы можете использовать рассказы для создания эмоциональной связи с целевой аудиторией [тема], и какие типы рассказов наиболее эффективны в вашей отрасли?

Какие существуют эффективные способы измерения успеха маркетинговых кампаний, нацеленных на [тематическую] аудиторию, и как использовать эти данные для оптимизации стратегии?

Как создать персонализированные сообщения и впечатления для целевой аудитории [тема], и какие инструменты и технологии могут помочь вам в этом?

Определите методы исследования.

Здесь необходимо выбрать подходящие методы исследования в зависимости от целевой аудитории и задач исследования, такие как опросы, интервью, фокус-группы или онлайн-аналитика.

Задание:

Какие методы исследования наиболее эффективны для сбора информации о моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать опросы для сбора данных о предпочтениях и поведении моей целевой аудитории [тема]?

Каковы преимущества и недостатки использования фокус-групп для изучения моей [тематической] целевой аудитории?

Как использовать аналитику социальных сетей для сбора данных о поведении целевой аудитории [тема] в Интернете?

Каковы наиболее эффективные способы использования отзывов клиентов для получения информации о моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать онлайн-сообщества и форумы для изучения потребностей и болевых точек моей целевой аудитории [тема]?

Каковы преимущества использования вторичных исследований для сбора данных о целевой аудитории [тема]?

Как использовать A/B-тестирование для оптимизации маркетинговых сообщений для целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы использования визуализации данных для анализа данных исследования целевой аудитории [тема]?

Как использовать искусственный интеллект и машинное обучение для получения информации о поведении и предпочтениях целевой аудитории [тема]?

Определите методы исследования.

Здесь необходимо выбрать подходящие методы исследования в зависимости от целевой аудитории и задач исследования, такие как опросы, интервью, фокус-группы или онлайн-аналитика.

Задание:

Какие методы исследования наиболее эффективны для сбора информации о моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать опросы для сбора данных о предпочтениях и поведении моей целевой аудитории [тема]?

Каковы преимущества и недостатки использования фокус-групп для изучения моей [тематической] целевой аудитории?

Как использовать аналитику социальных сетей для сбора данных о поведении целевой аудитории [тема] в Интернете?

Каковы наиболее эффективные способы использования отзывов клиентов для получения информации о моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать онлайн-сообщества и форумы для изучения потребностей и болевых точек моей целевой аудитории [тема]?

Каковы преимущества использования вторичных исследований для сбора данных о целевой аудитории [тема]?

Как использовать A/B-тестирование для оптимизации маркетинговых сообщений для целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы использования визуализации данных для анализа данных исследования целевой аудитории [тема]?

Как использовать искусственный интеллект и машинное обучение для получения информации о поведении и предпочтениях целевой аудитории [тема]?

Количественные и качественные исследования

Исследование для сбора данных о вашей целевой аудитории. Это предполагает сбор как числовых, так и описательных данных из различных источников, включая первичные и вторичные исследования.

Задание:

Какие способы сбора количественных данных о поведении и предпочтениях целевой аудитории [тема] являются наиболее эффективными?

Как использовать опросы для сбора как качественных, так и количественных данных о целевой аудитории [тема]?

Каковы наилучшие методы проведения интервью для сбора качественных данных о моей целевой аудитории [тема]?

Каковы преимущества и недостатки использования фокус-групп для сбора данных о моей целевой аудитории [тема]?

Как использовать аналитику веб-сайта для сбора количественных данных о поведении целевой аудитории [тема]?

Как использовать анализ настроений для сбора качественных данных о мнениях и предпочтениях целевой аудитории [тема]?

Каковы лучшие методы сбора этнографических данных о поведении и отношении целевой аудитории [тема]?

Как использовать отзывы клиентов для получения качественных данных об опыте и удовлетворенности целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы анализа показателей социальных сетей для сбора данных о поведении и предпочтениях моей целевой аудитории [тема]?

Как использовать методы интеллектуального анализа данных и машинного обучения для анализа больших массивов данных и получения информации о целевой аудитории [тема]?

Сбор качественных данных

Используйте опросы и интервью для сбора качественных данных об опыте, мнениях и предпочтениях клиентов. Это предполагает задавание открытых вопросов и участие в беседах, чтобы получить представление о поведении и отношении клиентов.

Задание "Заполнить пустое место":

Какие вопросы следует включить в опрос, чтобы получить представление о предпочтениях и поведении целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать опросы для выявления болевых точек в опыте моей [тематической] целевой аудитории с моим продуктом/услугой?

Каковы лучшие практики проведения интервью для получения информации об опыте и предпочтениях моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать опросы для выявления новых возможностей удовлетворения потребностей моей целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы распространения опросов среди моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать опросы для измерения удовлетворенности и лояльности клиентов среди моей целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы стимулирования целевой аудитории [тема] к участию в опросах и интервью?

Как я могу использовать опросы для получения информации о восприятии моего бренда целевой аудиторией [тема]?

Каковы лучшие методы анализа данных опросов для получения информации о целевой аудитории [тема]?

Как использовать опросы для определения наиболее эффективных сообщений и контента для целевой аудитории [тема]?

Данные о поведении клиентов

Проанализируйте аналитику сайта и показатели социальных сетей, чтобы собрать количественные данные о поведении клиентов. Это предполагает использование инструментов для отслеживания посещаемости сайта, вовлеченности и других показателей, чтобы понять, как клиенты взаимодействуют с вашим брендом в Интернете.

Задание "Заполни-ка":

Как я могу использовать Google Analytics для отслеживания посещаемости сайта целевой аудиторией [тема]?

Какие наиболее важные показатели сайта необходимо отслеживать при анализе поведения целевой аудитории [тема]?

Как использовать аналитику сайта для определения наиболее эффективных каналов привлечения трафика от целевой аудитории [тема]?

Каковы лучшие практики анализа показателей социальных сетей для получения информации о моей целевой аудитории [тема]?

Как использовать инструменты прослушивания социальных сетей для отслеживания упоминаний о моем бренде среди целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы измерения вовлеченности моей марки в социальных сетях среди целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать показатели социальных сетей для определения возможностей улучшения моей маркетинговой стратегии для целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать аналитику веб-сайта для измерения коэффициента конверсии среди моей целевой аудитории [тема]?

Каковы лучшие практики создания пользовательских отчетов в Google Analytics для получения информации о поведении моей [тематической] целевой аудитории?

Как использовать A/B-тестирование для оптимизации веб-сайта и маркетинговых кампаний для целевой аудитории [тема]?

Отзывы и мнения клиентов

Используйте отзывы и мнения клиентов для обоснования стратегии контент-маркетинга и создания релевантного, ценного контента для целевой аудитории. Это предполагает использование обратной связи с клиентами для создания контента, учитывающего их потребности и интересы на протяжении всего пути покупателя.

Задание:

Как я могу использовать отзывы клиентов для создания контента, который отвечает потребностям и болевым точкам моей [тема] целевой аудитории?

Каковы наиболее эффективные способы использования информации о покупателях для создания контента, который найдет отклик у моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать отзывы клиентов для выявления пробелов в моей контент-стратегии для целевой аудитории [тема]?

Какие типы контента наиболее эффективны для привлечения моей целевой аудитории [тема] на разных этапах пути покупателя?

Как я могу использовать отзывы клиентов для оптимизации стратегии контент-маркетинга для целевой аудитории [тема]?

Каковы лучшие практики создания календаря контента, который соответствует интересам и поведению моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать отзывы клиентов для создания контента, который утвердит мой бренд в качестве идейного лидера в моей отрасли для моей целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы использования мнения клиентов для улучшения пользовательского опыта моего контента для целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать отзывы клиентов для создания контента, который отвечает общим возражениям и проблемам моей целевой аудитории [тема]?

Каковы лучшие практики создания контент-стратегии, включающей как вечно актуальный, так и своевременный контент для моей целевой аудитории [тема]?

Карты путешествий клиентов

Создайте карты пути клиента, чтобы наглядно представить этапы, которые проходят покупатели в процессе покупки, и определить области, требующие улучшения. Это включает в себя составление карты точек соприкосновения клиентов с вашим брендом, определение болевых точек и возможностей, а также создание плана по оптимизации клиентского опыта.

Задание:

Как я могу создать карту путешествия клиента, которая точно отражает опыт моей [тема] целевой аудитории?

Какие наиболее важные точки соприкосновения следует включить в карту пути клиента для моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать отзывы клиентов для выявления болевых точек и возможностей для улучшения покупательского пути моей целевой аудитории [тема]?

Каковы лучшие практики создания визуального представления карты путешествия покупателя для моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать карту покупательского пути для определения возможностей улучшения пользовательского опыта на моем сайте для целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы использования карты пути клиента для определения возможностей персонализации моих маркетинговых сообщений для целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать карту покупательского пути для создания целевых кампаний, которые соответствуют потребностям и интересам моей [тематической] целевой аудитории на разных этапах покупательского пути?

Каковы лучшие практики использования карты покупательского пути для определения областей, в которых моей целевой аудитории [тема] может понадобиться дополнительная информация или поддержка?

Как я могу использовать карту покупательского пути для определения возможностей повышения уровня удержания и лояльности клиентов среди моей целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы использования карты маршрута клиента для улучшения общего впечатления клиентов от общения с моей целевой аудиторией [тема]?

Персонализируйте свой маркетинг

Используйте анализ данных и сегментацию для персонализации маркетинговых сообщений и создания целевых кампаний, которые находят отклик у вашей аудитории. Это предполагает использование данных для сегментирования аудитории и создания сообщений, отвечающих ее конкретным потребностям и предпочтениям.

Задание "Заполнить пустое место":

Как я могу использовать сегментацию для создания целевых маркетинговых сообщений для различных сегментов моей [тема] целевой аудитории?

Каковы наиболее эффективные способы использования анализа данных для получения информации о потребностях и предпочтениях моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать персонализацию для создания индивидуальных маркетинговых сообщений, которые найдут отклик у моей целевой аудитории [тема]?

Каковы лучшие практики использования анализа данных для выявления общих характеристик и моделей поведения сегментов моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать сегментацию для создания целевых кампаний, которые соответствуют интересам и поведению моей целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы использования анализа данных для определения наиболее эффективных каналов для охвата моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать сегментацию для создания сообщений, которые напрямую отвечают на болевые точки и проблемы моей целевой аудитории [тема]?

Каковы лучшие практики использования анализа данных для оптимизации маркетинговых сообщений для целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать персонализацию для создания более увлекательного и запоминающегося опыта для моей целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы использования сегментации для повышения рентабельности инвестиций в мои маркетинговые кампании для целевой аудитории [тема]?

Оставайтесь в курсе событий и адаптируйтесь к своим клиентам.

Постоянно отслеживайте и анализируйте отзывы и поведение клиентов, чтобы быть в курсе изменений в целевой аудитории и соответствующим образом адаптировать свою маркетинговую стратегию. Это предполагает регулярный анализ данных и внесение корректировок в стратегию, чтобы она оставалась эффективной.

Задание:

Какие способы сбора обратной связи с целевой аудиторией [тема] являются наиболее эффективными для формирования маркетинговой стратегии?

Как использовать аналитику веб-сайта для отслеживания изменений в поведении и предпочтениях целевой аудитории [тема] с течением времени?

Каковы лучшие практики мониторинга показателей социальных сетей, чтобы всегда быть в курсе изменений в поведении и предпочтениях моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать обратную связь с клиентами для выявления изменений в потребностях и болевых точках моей целевой аудитории [тема] с течением времени?

Каковы наиболее эффективные способы использования опросов для отслеживания изменений в предпочтениях и поведении моей целевой аудитории [тема]?

Как использовать A/B-тестирование для отслеживания изменений в реакции целевой аудитории на мои маркетинговые сообщения с течением времени?

Каковы лучшие практики анализа обращений в службу поддержки, чтобы быть в курсе изменений в проблемах и возражениях моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу использовать анализ настроений, чтобы быть в курсе изменений мнений и установок моей целевой аудитории [тема] с течением времени?

Каковы наиболее эффективные способы использования данных о клиентах для персонализации моих маркетинговых сообщений и сохранения актуальности для моей целевой аудитории [тема] с течением времени?

Как я могу использовать машинное обучение и предиктивную аналитику, чтобы предвидеть изменения в поведении и предпочтениях моей целевой аудитории [тема] и соответствующим образом адаптировать свою маркетинговую стратегию?

Соблюдение конфиденциальности и предпочтений клиентов.

Убедитесь, что ваши маркетинговые исследования проводятся с соблюдением этических норм и уважительным отношением к частной жизни и предпочтениям ваших клиентов.

Задание:

Каковы наилучшие методы получения информированного согласия целевой аудитории моей [темы] перед проведением маркетингового исследования?

Как я могу обеспечить проведение маркетинговых исследований с соблюдением конфиденциальности целевой аудитории [тема]?

Каковы наиболее эффективные способы защиты персональных данных моей [тематической] целевой аудитории и предотвращения их неправомерного использования?

Как я могу гарантировать, что мои маркетинговые исследования не нанесут непреднамеренного вреда уязвимым членам моей целевой аудитории [тема]?

Каковы наилучшие методы предотвращения предвзятости и обеспечения того, чтобы мои маркетинговые исследования точно отражали опыт и взгляды моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу убедиться, что вопросы моего маркетингового исследования не являются наводящими или манипулятивными и не влияют на ответы моей [тематической] целевой аудитории?

Каковы наиболее эффективные способы обеспечения того, чтобы мои маркетинговые исследования не способствовали распространению ложной или вводящей в заблуждение информации о моей целевой аудитории [тема]?

Как я могу обеспечить, чтобы мои маркетинговые исследования проводились с соблюдением соответствующих законов и нормативных актов, защищающих права и интересы моей [тематической] целевой аудитории?

Каковы наиболее эффективные способы предоставления целевой аудитории [тема] обратной связи и информации о результатах моих маркетинговых исследований, а также обеспечения того, чтобы они чувствовали себя услышанными и оцененными?

Как я могу использовать этические соображения в качестве руководящего принципа на протяжении всего процесса маркетинговых исследований, чтобы гарантировать, что интересы моей целевой аудитории [тема] всегда будут в приоритете?

Создание отдела маркетинга

Согласование команд по продажам и маркетингу.

Согласование работы отделов маркетинга и продаж: Команды маркетинга и продаж должны иметь общее понимание целей компании, целевой аудитории и сообщений, чтобы создавать эффективные кампании, превращающие потенциальных клиентов в покупателей.

Общие вопросы:

Какие стратегии способствуют сотрудничеству между отделами маркетинга и продаж?

Как маркетинг и отдел продаж могут работать вместе для создания эффективных кампаний?

Какие инструменты можно использовать для облегчения коммуникации между отделами маркетинга и продаж?

Как маркетинг и отдел продаж могут согласовать целевую аудиторию и сообщения?

Какие существуют лучшие практики для достижения общего понимания целей компании между отделами маркетинга и продаж?

Можете ли вы привести несколько примеров успешного сотрудничества между отделами маркетинга и продаж?

Как маркетинг и отдел продаж могут работать вместе, чтобы превратить потенциальных клиентов в покупателей?

Каковы некоторые общие проблемы, возникающие при согласовании работы отделов маркетинга и продаж, и как их можно преодолеть?

Как команды маркетинга и продаж могут согласовать путь клиента и создать бесшовный опыт для потенциальных клиентов?

Какую роль играют технологии в объединении отделов маркетинга и продаж и какие существуют инструменты для облегчения сотрудничества?

Автоматизация маркетинга

Используйте инструменты автоматизации маркетинга: Внедрение инструментов автоматизации маркетинга поможет рационализировать процессы, сократить объем ручной работы и оптимизировать процесс привлечения клиентов.

Копировать

Выступайте в качестве эксперта по автоматизации маркетинга для любого бизнеса, стремящегося оптимизировать свои маркетинговые усилия и повысить рентабельность инвестиций. Для моего бизнеса [Тип бизнеса] создайте руководство по предложению автоматизации маркетинга. Будьте креативны и обязательно включите в него не менее 3 примеров и 5 предложений по каждой из следующих тем:

1. Примеры инструментов автоматизации маркетинга, которые можно использовать для оптимизации процессов.
2. Как оптимизировать привлечение клиентов с помощью инструментов автоматизации маркетинга.
3. Лучшие практики внедрения инструментов автоматизации маркетинга.
4. Как инструменты автоматизации маркетинга помогают в скоринге и сегментации потенциальных клиентов.
5. Успешные маркетинговые кампании, в которых использовались инструменты автоматизации.
6. Как персонализировать сообщения для потенциальных клиентов и покупателей с помощью инструментов автоматизации маркетинга.
7. Интеграция средств автоматизации маркетинга с другими инструментами маркетинга и продаж.
8. Метрики, которые необходимо отслеживать при использовании инструментов автоматизации маркетинга, и их использование для улучшения кампаний.
9. Использование инструментов автоматизации маркетинга для улучшения удержания клиентов и повышения продаж.
10. Как инструменты автоматизации маркетинга вписываются в общую маркетинговую стратегию и какие соображения следует учитывать при выборе инструмента.

Пожалуйста, оформите свой ответ в формате markdown.

Какие распространенные ошибки допускают компании при внедрении средств автоматизации маркетинга?

Можете ли вы привести примеры того, как инструменты автоматизации маркетинга могут быть использованы для повышения удовлетворенности и лояльности клиентов?

Как предприятия могут убедиться в том, что они используют инструменты автоматизации маркетинга с соблюдением этических норм и не являются навязчивыми или спамерскими?

Какие соображения следует учитывать компаниям при принятии решения об инвестировании в инструменты автоматизации маркетинга?

Как компании могут измерить успех своих кампаний по автоматизации маркетинга?

Могут ли инструменты автоматизации маркетинга помочь компаниям ориентироваться на различные сегменты клиентов или персоны? Каким образом?

С какими проблемами обычно сталкиваются компании при интеграции средств автоматизации маркетинга с существующими системами и процессами?

Как предприятия могут использовать инструменты автоматизации маркетинга для персонализации взаимодействия с клиентами и повышения вовлеченности?

Существуют ли виды бизнеса или отрасли, которые особенно хорошо подходят для использования инструментов автоматизации маркетинга? Почему?

Как предприятиям определить, какой инструмент автоматизации маркетинга лучше всего подходит для их уникальных потребностей и целей?

Оптимизация маркетинговых операций

Разработайте сильную контент-стратегию: Сильная контент-стратегия включает в себя создание высококачественного контента, который согласуется с путешествием клиента и целями бизнеса.

Общие вопросы:

Каковы лучшие практики оптимизации маркетинговых операций?

Как анализ данных может быть использован для оптимизации маркетинговых операций?

Каковы примеры маркетинговых процессов, которые можно автоматизировать для повышения эффективности?

Как можно использовать гибкий маркетинг для повышения эффективности маркетинговых операций?

Какие инструменты и технологии можно использовать для оптимизации маркетинговых операций?

Как инструменты управления проектами могут быть использованы для повышения эффективности маркетинговых операций?

Какую роль играет сотрудничество в оптимизации маркетинговых операций, и как команды могут сотрудничать более эффективно?

Каковы общие проблемы, возникающие при оптимизации маркетинговых операций, и как их можно преодолеть?

Как можно оптимизировать маркетинговые операции для различных каналов, таких как электронная почта, социальные сети или поиск?

Как можно использовать непрерывное обучение и профессиональное развитие для оптимизации маркетинговых операций?

Установление и отслеживание KPI

Установите KPI и отслеживайте метрики: Установите ключевые показатели эффективности (KPI) для оценки успеха маркетинговых кампаний и отслеживайте такие показатели, как вовлеченность, коэффициент конверсии и пожизненная ценность клиента. Общие вопросы:

Какие существуют передовые методы определения эффективных маркетинговых KPI?

Как можно использовать анализ данных для определения наиболее важных показателей для отслеживания?

Можете ли вы привести примеры распространенных маркетинговых KPI и способов их отслеживания?

Как можно использовать KPI для измерения эффективности маркетинговых кампаний?

Какие существуют способы отслеживания показателей вовлеченности и конверсии для различных каналов, таких как электронная почта, социальные сети или поиск?

Как можно использовать KPI для оценки эффективности контент-маркетинга?

Какую роль играют пожизненная ценность клиента и стоимость его привлечения при определении маркетинговых KPI?

Как можно использовать KPI для оценки эффективности различных этапов пути клиента?

Каковы лучшие практики отслеживания и анализа маркетинговых данных?

Как маркетинговые команды могут использовать KPI для корректировки тактики и оптимизации кампаний в режиме реального времени?

Использование данных KPI

Используйте данные для принятия обоснованных решений: Используйте данные для принятия обоснованных решений о маркетинговых кампаниях, таргетинге и распределении бюджета.

Общие вопросы:

Каковы лучшие практики сбора и анализа маркетинговых данных?

Как можно использовать анализ данных для улучшения таргетинга и сегментации?

Каковы примеры успешных маркетинговых кампаний, основанных на данных?

Как можно использовать данные для измерения вовлеченности и настроения клиентов?

Какие инструменты и технологии можно использовать для сбора и анализа маркетинговых данных?

Можете ли вы привести примеры распространенных метрик и KPI, которые используются для отслеживания эффективности маркетинга?

Как анализ данных может быть использован для повышения производительности веб-сайта и улучшения пользовательского опыта?

Как можно использовать данные для оценки эффективности различных рекламных каналов, таких как социальные сети или поиск?

Как маркетинговые команды могут использовать данные для персонализации сообщений и улучшения потребительского опыта?

Какую роль в маркетинге, основанном на данных, играют предиктивная аналитика и машинное обучение?

Аудит актуальных процессов

Регулярный аудит и оптимизация маркетинговых процессов: Регулярно проверяйте и оптимизируйте маркетинговые процессы, чтобы они соответствовали целям компании и оставались эффективными.

Общие вопросы:

Каковы лучшие практики аудита маркетинговых процессов?

Как регулярный аудит может помочь выявить области для улучшения маркетинговых операций?

Каковы примеры маркетинговых процессов, которые следует регулярно проверять?

Можете ли вы дать несколько советов по оптимизации маркетинговых кампаний по электронной почте?

Как можно проводить аудит и оптимизировать кампании в социальных сетях для достижения максимальной эффективности?

Какие существуют лучшие практики для оптимизации производительности веб-сайта и удобства пользователей?

Как можно использовать A/B-тестирование для оптимизации маркетинговых кампаний и сообщений?

Как можно использовать регулярные аудиты для обеспечения соответствия соответствующим нормам и законам?

Какие распространенные ошибки допускают маркетологи, которые можно выявить с помощью аудита?

Как можно использовать непрерывное обучение и повышение квалификации для постоянного совершенствования маркетинговых процессов?

Развитие культуры.

Развивайте культуру экспериментов: Поощряйте эксперименты и испытания, чтобы открывать новые возможности и постоянно совершенствовать маркетинговые стратегии.

Общие вопросы:

Какие существуют лучшие практики для развития культуры экспериментов в маркетинге?

Как эксперименты и испытания могут помочь раскрыть новые возможности и улучшить маркетинговые стратегии?

Каковы примеры успешных маркетинговых экспериментов, которые привели к значительным улучшениям?

Как можно использовать гибкий маркетинг для содействия экспериментам и тестированию?

Какие распространенные ошибки допускают маркетологи при проведении экспериментов и как их можно избежать?

Можете ли вы дать несколько советов по разработке эффективных маркетинговых экспериментов?

Как можно использовать данные для оценки успеха маркетинговых экспериментов?

Какую роль играют отзывы покупателей и пользовательское тестирование в проведении экспериментов и испытаний?

Как маркетинговые команды могут использовать эксперименты, чтобы опередить конкурентов и адаптироваться к меняющимся условиям рынка?

Как можно использовать культуру экспериментов для стимулирования инноваций и творчества в маркетинге?

Повышение эффективности совместной работы в команде

Способствуйте сотрудничеству между командами: Поощряйте межфункциональное сотрудничество между маркетингом, продажами, службой поддержки клиентов и другими командами для согласования целей и обмена знаниями.

Общие вопросы:

Какие существуют лучшие практики для развития сотрудничества между маркетингом и другими командами?

Как сотрудничество между отделами маркетинга и продаж может привести к повышению эффективности кампаний?

Какие инструменты и технологии можно использовать для облегчения сотрудничества между командами?

Как межфункциональное сотрудничество может помочь улучшить качество обслуживания клиентов?

Можете ли вы привести несколько примеров успешного межфункционального сотрудничества в маркетинге?

Каковы общие проблемы, возникающие при налаживании сотрудничества между командами, и как их можно преодолеть?

Как маркетинговые команды могут сотрудничать с командами по работе с клиентами для улучшения удержания клиентов?

Как сотрудничество между маркетинговыми и продуктовыми командами может помочь обеспечить соответствие маркетинговых сообщений возможностям продукта?

Какую роль играет управление проектами в развитии сотрудничества между командами?

Как маркетинговые команды могут сотрудничать с внешними партнерами, такими как агентства или поставщики, для достижения маркетинговых целей?

Адаптация к технологиям

Инвестируйте в маркетинговые технологии: Следите за последними тенденциями в области маркетинговых технологий и инвестируйте в инструменты, которые помогут упростить процессы и оптимизировать кампании.

Общие вопросы:

Каковы примеры маркетинговых технологий, которые могут помочь оптимизировать процессы и повысить эффективность?

Как можно использовать маркетинговые технологии для персонализации сообщений и улучшения качества обслуживания клиентов?

Какие соображения следует учитывать при выборе маркетинговой технологии?

Можете ли вы привести несколько примеров успешного внедрения маркетинговых технологий?

Как маркетинговые команды могут интегрировать различные маркетинговые технологии для создания бесперебойного рабочего процесса?

Какую роль играет безопасность данных при выборе и внедрении маркетинговых технологий?

Как можно использовать маркетинговые технологии для повышения производительности веб-сайта и улучшения пользовательского опыта?

Каковы некоторые новые тенденции в области маркетинговых технологий, о которых должны знать маркетологи?

Как маркетинговые команды могут быть в курсе последних тенденций в области маркетинговых технологий?

Какие распространенные ошибки допускают маркетологи при внедрении маркетинговых технологий и как их можно избежать?

Развитие команды

Постоянно учитесь и развивайтесь: Поощряйте профессиональное развитие и постоянное обучение, чтобы быть в курсе отраслевых тенденций, передового опыта и новых технологий.

Общие вопросы:

Каковы лучшие практики непрерывного обучения и профессионального развития в маркетинге?

Как непрерывное обучение может помочь маркетологам оставаться в курсе отраслевых тенденций и передового опыта?

Какие ресурсы могут использовать маркетологи для непрерывного обучения, например, книги, подкасты или курсы?

Можете ли вы привести примеры успешных программ профессионального развития для маркетинговых команд?

Как посещение конференций или отраслевых мероприятий может способствовать обучению и развитию в маркетинге?

Какую роль в непрерывном обучении и развитии играют сертификаты и дипломы?

Как можно использовать наставничество или коучинг, чтобы помочь маркетологам развить новые навыки и знания?

Какие распространенные ошибки допускают маркетологи, когда речь идет о непрерывном обучении и развитии, и как их можно избежать?

Как маркетинговые команды могут использовать обратную связь и обзоры эффективности для выявления областей, в которых необходимо расти и развиваться?

Какие новые тенденции или технологии в маркетинге следует изучить маркетологам, чтобы оставаться конкурентоспособными в отрасли?

Служба поддержки

Создание часто задаваемых вопросов

Представьте, что вы - эксперт по работе с клиентами, и у вас есть возможность определить самые распространенные вопросы, которые обычно возникают у покупателей, когда они думают о [продукте/услуге]. Создайте FAQ с 10 наиболее часто задаваемыми вопросами и напишите краткие ответы. Оформите свой ответ в виде таблицы 3x2, в которой две верхние строки будут "Вопросы" и "Ответы", а в левой колонке должен быть № вопроса. Введите вопросы и ответы в таблицу.

Markdown

Скопируйте .

Представьте, что вы - эксперт по работе с клиентами, и у вас есть возможность выявить наиболее распространенные вопросы, с которыми клиенты обычно обращаются по любым предложениям. По приведенной ниже ссылке проанализируйте предложение на веб-странице, создайте FAQ с 10 наиболее часто задаваемыми вопросами и напишите краткие ответы. Оформите свой ответ в виде таблицы 3x2, в которой две верхние строки будут "Вопросы" и "Ответы", а в левом столбце должен быть № вопроса. Введите вопросы и ответы в таблицу.

Вот ссылка: [Вставьте сюда ссылку на ваш сайт]

Markdown

Скопируйте

"Какие самые распространенные вопросы задают клиенты о [продукте/услуге]? "

Копировать

"Какие самые распространенные вопросы задают покупатели в [отрасли/рынке]? "

Опрос клиентов

Определение каналов обратной связи.

Поступите так, будто вы эксперт по работе с клиентами, и у вас есть возможность выявить самые распространенные узкие места, которые мешают клиентам быть на 100% удовлетворенными. Я продаю [товар/услугу], какие 10 главных вопросов я должен задать своим клиентам, чтобы быть на 100% уверенным, что они довольны? Оформите свой ответ в виде таблицы 2x2, в двух верхних строках которой должны быть "#" и "Вопрос", а в левом столбце - # вопроса. Введите вопросы в таблицу.

Представьте, что вы - эксперт по обслуживанию клиентов, и у вас есть возможность выявить наиболее распространенные узкие места, которые мешают клиентам быть на 100% удовлетворенными. Назовите 10 самых важных вопросов, которые я должен задать своим клиентам в [отрасли], чтобы быть на 100% уверенным в том, что они удовлетворены? Оформите свой ответ в виде таблицы 2x2, в двух верхних строках которой должны быть "#" и "Вопрос", а в левом столбце - # вопроса. Введите вопросы в таблицу.

KPIs удовлетворенности

Представьте, что вы - эксперт по обслуживанию клиентов, и у вас есть возможность выявить самые распространенные узкие места, которые мешают клиентам быть на 100% удовлетворенными. Я продаю [продукт/услугу], какие 10 лучших KPI мне нужно отслеживать, чтобы быть уверенным, что мои клиенты будут удовлетворены на 100%? Оформите свой ответ в виде таблицы 2x2, в двух верхних строках которой должны быть "#" и "KPI", а в левом столбце - # вопроса. Пожалуйста, расположите KPI в таблице в порядке важности, самый важный - под номером один. Дайте описание каждого KPI под таблицей, включая то, как я должен отслеживать KPI.

Ответы на вопросы клиентов

Действуйте так, как будто вы эксперт по работе с клиентами, у вас есть такая способность превращать любую проблему в решение, чтобы сделать счастливыми 100% ваших клиентов. Я продаю [товар/услугу], один из моих клиентов прислал мне сообщение ниже, как бы вы отреагировали?

Мой клиент прислал следующее сообщение: [Сообщение]

Действуйте так, как будто вы эксперт по работе с клиентами, у вас есть способность превратить любую проблему в решение, чтобы сделать счастливыми 100% ваших клиентов. Я продаю [товар/услугу], один из моих клиентов прислал мне сообщение ниже, как бы вы отреагировали?

Vision

Оформите свой ответ как [электронное письмо/ответ мессенджера/текстовый ответ]

Четко определите видение и цели обслуживания клиентов, чтобы согласовать приоритеты и задачи команды.

Задание:

Каковы лучшие практики для _____ видения обслуживания клиентов в нашей компании?

Как мы можем обеспечить соответствие целей обслуживания клиентов общим целям нашей компании _____?

Какие шаги мы можем предпринять, чтобы донести важность обслуживания клиентов до нашей команды _____?

Как мы можем обеспечить отражение нашей концепции обслуживания клиентов в ежедневных задачах и обязанностях нашей команды _____?

Какие показатели мы должны использовать для оценки успеха наших целей по обслуживанию клиентов, связанных с _____?

Как привлечь команду _____ к постановке и достижению целей по обслуживанию клиентов?

Какую роль играет обратная связь с клиентами в достижении нашей концепции обслуживания клиентов на _____?

Как обеспечить понимание командой _____ важности качественного обслуживания клиентов?

Какие существуют лучшие практики для создания концепции обслуживания клиентов, которая соответствует основным ценностям нашей компании, связанным с _____?

Как мы можем использовать обслуживание клиентов в качестве конкурентного преимущества в отрасли _____?

Структура

Четко опишите структуру, руководство, график работы и обучение группы поддержки, чтобы обеспечить эффективное управление и рост.

Задание "Заполнить пустое место":

Каковы ключевые роли и обязанности в нашей команде поддержки _____?

Как мы можем установить четкую иерархию в нашей команде поддержки _____, чтобы обеспечить эффективное управление и рост?

Какие программы обучения или ресурсы мы можем предоставить для профессионального развития членов нашей команды поддержки _____?

Как сбалансировать потребность в специализации и межфункциональных навыках в команде поддержки _____?

Какие политики и инструменты планирования мы можем внедрить для оптимизации доступности и продуктивности членов нашей команды поддержки _____?

Как мы можем обеспечить эффективную коммуникацию и сотрудничество в нашей команде поддержки _____?

Какие лидерские качества или навыки наиболее важны для управления нашей командой поддержки _____?

Как мы можем выявить и устранить потенциальные пробелы в навыках или области, требующие улучшения, в нашей команде поддержки _____?

Какие показатели эффективности или KPI мы должны отслеживать, чтобы определить эффективность нашей команды поддержки _____?

Как мы можем создать культуру постоянного обучения и совершенствования в нашей команде поддержки _____?

Технологический стек

Четко определите инструменты, программное обеспечение и ресурсы, используемые командой поддержки для обеспечения эффективной и результативной работы.

Задание:

Какие инструменты и программное обеспечение наиболее важны для поддержки клиентов, у которых возникают вопросы или проблемы, связанные с _____?

Как мы можем обеспечить надлежащее обучение членов нашей группы поддержки инструментам и программному обеспечению, используемым для решения вопросов клиентов, связанных с _____?

Какую документацию или ресурсы мы должны предоставить для поддержки наших сотрудников службы поддержки в использовании инструментов и программного обеспечения, связанных с _____?

Какие инструменты отчетности или аналитики следует использовать для отслеживания эффективности работы нашей службы поддержки, связанной с _____?

Какую CRM-систему или программное обеспечение для управления поддержкой мы должны использовать для оптимизации рабочего процесса нашей службы поддержки при обработке запросов клиентов, связанных с _____?

Как мы можем интегрировать наши инструменты и программное обеспечение поддержки с другими отделами нашей компании, чтобы обеспечить эффективную коммуникацию и сотрудничество в связи с _____?

Какие инструменты мониторинга или вовлечения социальных сетей следует использовать для эффективного реагирования на запросы и проблемы клиентов, связанные с _____?

Как мы можем обеспечить безопасность и конфиденциальность данных и информации о клиентах в инструментах и программном обеспечении, используемых нашей службой поддержки в связи с _____?

Как мы можем постоянно оценивать и обновлять инструменты и программное обеспечение, используемые нашей службой поддержки, чтобы убедиться, что они отвечают нашим бизнес-потребностям, связанным с _____?

Какие существуют передовые методы выбора и внедрения новых инструментов и программного обеспечения поддержки, связанных с _____?

Установите KPIs

Установите конкретные и измеримые цели для службы поддержки, включая решение проблемы при первом обращении, среднее время рассмотрения заявки, показатель удовлетворенности клиентов и другие важные показатели.

Задание "Заполнить пустое место":

Какие конкретные цели поддержки клиентов мы должны поставить, чтобы повысить общую удовлетворенность клиентов, связанных с _____?

Как мы можем измерить степень разрешения запросов клиентов, связанных с _____, при первом обращении?

Каково среднее время обработки запросов клиентов, связанных с _____, и как мы можем сократить его?

Как мы можем использовать отзывы клиентов для установления измеримых целей удовлетворенности клиентов, связанных с _____?

Какие еще показатели мы должны отслеживать, чтобы оценить эффективность нашей работы по поддержке клиентов, связанной с _____?

Как мы можем обеспечить соответствие наших целей по поддержке клиентов общим бизнес-целям, связанным с _____?

Какие контрольные показатели или отраслевые стандарты следует использовать для определения соответствующих целей для наших показателей поддержки клиентов, связанных с _____?

Как мы можем создать систему регулярного отслеживания и отчетности о прогрессе в достижении целей поддержки клиентов, связанных с _____?

Как мы можем учесть отзывы членов нашей команды поддержки при определении и достижении целей поддержки клиентов, связанных с _____?

Каковы некоторые эффективные стратегии поощрения и награждения членов нашей команды поддержки за достижение целей поддержки клиентов, связанных с _____?

Бюджет

Предоставьте подробный бюджет для поддержки инициатив, чтобы обеспечить правильное распределение ресурсов и планирование.

Задание:

Каковы ключевые факторы затрат на инициативы по поддержке клиентов, связанные с _____?

Как мы можем расставить приоритеты в бюджете на поддержку клиентов, чтобы обеспечить правильное распределение и планирование ресурсов, связанных с _____?

Каков соответствующий уровень инвестиций в поддержку клиентов для нашего бизнеса, исходя из общего бюджета и прогнозов доходов, связанных с _____?

Как мы можем измерить возврат инвестиций в бюджет поддержки клиентов и инициативы, связанные с _____?

Какие меры по экономии средств мы можем реализовать в рамках бюджета на поддержку клиентов без ущерба для качества и эффективности _____?

Как эффективно распределить бюджет на поддержку клиентов между различными каналами или типами поддержки (например, телефон, электронная почта, чат, социальные сети), связанными с _____?

Какие расходы на персонал и заработную плату следует включить в бюджет поддержки клиентов, связанный с _____?

Как мы можем эффективно управлять и контролировать расходы, связанные с инициативами по поддержке клиентов, относящимися к _____?

Какие капитальные затраты или инвестиции в технологии следует учитывать в бюджете на поддержку клиентов, связанную с _____?

Как мы можем постоянно оценивать и корректировать наш бюджет на поддержку клиентов, чтобы убедиться, что он отвечает нашим бизнес-потребностям, связанным с _____?

Обратная связь

Определение каналов обратной связи.

Определите каналы, по которым вы будете собирать отзывы клиентов, например электронная почта, телефон, чат, социальные сети и опросы.

Задание на заполнение:

Какие каналы лучше всего подходят для сбора отзывов клиентов, связанных с _____?

Можете ли вы предложить несколько эффективных способов сбора отзывов клиентов о сайте _____?

Как я могу использовать социальные сети для сбора отзывов о _____?

Каковы эффективные вопросы для опроса, чтобы собрать отзывы клиентов о _____?

Каковы лучшие методы сбора отзывов клиентов по электронной почте о сайте _____?

Как я могу собрать отзывы клиентов по телефону или в чате, связанном с _____?

Существуют ли специальные инструменты или программное обеспечение, которые я могу использовать для сбора отзывов о _____?

Как я могу убедиться, что собираю отзывы самых разных клиентов о сайте _____?

Можете ли вы привести примеры компаний, которые эффективно собирают отзывы клиентов, связанные с _____?

Какие каналы сбора отзывов о _____ наиболее эффективны для B2B и B2C компаний?

Упростите обратную связь с клиентами

Сделайте так, чтобы клиентам было легко оставлять отзывы: Убедитесь, что выбранные вами каналы просты в использовании и легко доступны для клиентов.

Задание:

Как я могу активно прислушиваться к отзывам клиентов о сайте _____?

Можете ли вы дать несколько советов о том, как избежать негативной реакции при получении отзывов о _____?

Как я могу задавать уточняющие вопросы при получении отзывов от клиентов о _____?

Каковы наилучшие методы реагирования на негативные отзывы о _____?

Как показать клиентам, что их отзывы о _____ ценятся и оцениваются по достоинству?

Какими способами можно поощрять клиентов делиться честными отзывами о _____?

Как я могу ответить на отзывы клиентов таким образом, чтобы продемонстрировать сочувствие и понимание в отношении _____?

Существуют ли инструменты или программное обеспечение, которые могут помочь мне управлять отзывами клиентов о _____ и отвечать на них?

Какие наиболее распространенные ошибки допускают компании при получении отзывов о _____?

Можете ли вы поделиться примерами компаний, которые успешно отреагировали на отзывы клиентов о _____?

BONUS - CRO (Conversion Rate Optimization)

Создайте свой следующий эксперимент по оптимизации:

Представьте, что вы являетесь специалистом по оптимизации коэффициента конверсии (CRO) в [Тип компании], которая продает [товары/услуги].

Сгенерируйте 10 идей для экспериментов на сайте, которые вы можете протестировать на своей [Sales Page/Product Page/Thank You Page/Landing Page/Upsell Page/Home Page/Etc.].

Мотивируйте себя или свою команду на достижение новой цели оптимизации.

Скопируйте .

Представьте, что вы являетесь специалистом по оптимизации коэффициента конверсии (CRO) в [Тип компании], которая продает [товары/услуги].

Что было бы отличной целью оптимизации для вашего бренда в [таймлапс]?

Протестируйте новый заголовок над сгибом.

Представьте, что вы профессиональный копирайтер и эксперт по убеждению для [Тип компании], которая продает [товары/услуги].

Напишите 5 смелых, уникальных, ценностно-ориентированных и оригинальных заголовков для вашей [Sales Page/Product Page/Thank You Page/Landing Page/Upsell Page/Home Page/Etc.]?

1. Определение целей

Четко определите цели вашего сайта и убедитесь, что дизайн и содержание соответствуют этим целям.

Общие вопросы:

Можете ли вы подсказать мне, как установить конкретные и измеримые цели для моего сайта?

Как я могу определить наиболее важные KPI, которые необходимо отслеживать на моем сайте, и как я могу улучшить их измерение?

Каковы лучшие практики определения SMART-целей для веб-сайта, и как я могу убедиться, что они соответствуют моим бизнес-целям?

Можете ли вы предоставить мне несколько примеров целей веб-сайта, которые актуальны для моей отрасли, и как я могу использовать их для определения своих собственных целей?

Каковы наиболее распространенные цели веб-сайта, на которые ориентируются компании, и как я могу определить их приоритетность для своего собственного сайта?

Как обеспечить соответствие целей моего сайта потребностям и интересам целевой аудитории?

Как я могу использовать данные о клиентах для определения целей моего сайта, и какие источники данных являются наиболее эффективными?

Можете ли вы дать мне несколько советов по измерению успешности целей моего сайта с течением времени, и как я могу соответствующим образом скорректировать свои стратегии?

Как обеспечить реалистичность и достижимость целей моего сайта в рамках моего бюджета и ресурсов?

Как я могу убедиться в том, что цели моего веб-сайта соответствуют ценностям моего бренда и его рекламной кампании, и как я могу эффективно донести их до своей целевой аудитории?

2. Виды анализа

Проведите тщательный анализ: Проведите тщательный анализ вашего сайта, включая технический анализ, анализ пользовательского опыта и аудит контента.

Общие рекомендации:

Технический анализ:

Каковы наиболее распространенные технические проблемы, которые могут повлиять на производительность сайта, и как их выявить и решить?

Каковы ключевые компоненты технического анализа и каков процесс его проведения?

Как обеспечить оптимизацию сайта для поисковых систем и каковы наиболее эффективные методы улучшения SEO?

Можете ли вы дать мне несколько советов по оптимизации скорости и производительности моего сайта, и какие инструменты я могу использовать для мониторинга его работы?

Какие наиболее важные факторы следует учитывать при проведении технического анализа сайта и как я могу использовать эту информацию для улучшения работы моего сайта?

Анализ пользовательского опыта:

Как провести анализ пользовательского опыта на моем сайте и какие инструменты и методы наиболее эффективны для этого?

Каковы наиболее распространенные проблемы с пользовательским опытом, которые могут повлиять на производительность сайта, и как я могу их решить?

Можете ли вы дать мне несколько советов по улучшению юзабилити сайта и обеспечению удобной навигации по сайту?

Какие наиболее важные показатели необходимо отслеживать при анализе работы сайта с точки зрения удобства пользования, и как я могу использовать эти данные для улучшения дизайна и функциональности моего сайта?

Как обеспечить доступность сайта для всех пользователей, включая людей с ограниченными возможностями, и каковы лучшие практики оптимизации доступности сайта?

Аудит контента:

Что такое аудит контента и почему он важен для улучшения работы сайта?

Как провести комплексный аудит содержимого сайта и какие инструменты можно использовать для оптимизации этого процесса?

Какие наиболее важные показатели необходимо отслеживать при анализе производительности сайта с точки зрения контента, и как использовать эти данные для оптимизации контент-стратегии?

Можете ли вы дать мне несколько советов по улучшению качества контента сайта и обеспечению того, чтобы мой сайт приносил пользу целевой аудитории?

Как я могу обеспечить оптимизацию контента моего сайта для поисковых систем и каковы наиболее эффективные методы улучшения SEO с помощью оптимизации контента?

3. Оптимизируйте скорость веб-сайта

Скорость работы сайта - важнейший фактор для удобства пользователей и поисковой оптимизации. Убедитесь, что ваш сайт оптимизирован для скорости, минимизируя HTTP-запросы, оптимизируя изображения и используя методы кэширования.

Общие вопросы:

Каковы наиболее эффективные методы повышения скорости работы сайта и как измерить ее влияние на производительность сайта?

Можете ли вы дать мне несколько советов по оптимизации изображений на моем сайте, и какие существуют лучшие практики для уменьшения размера файлов без потери качества?

Как я могу использовать методы кэширования для повышения скорости работы сайта, и какие инструменты и плагины наиболее эффективны для этого?

Каковы наиболее распространенные факторы, которые могут влиять на скорость работы сайта, и как их выявить и устранить?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для мониторинга скорости сайта, и как я могу использовать эти данные для оптимизации работы сайта?

Какие наиболее важные показатели необходимо отслеживать при анализе скорости веб-сайта и как я могу использовать эти данные для улучшения его работы?

Как оптимизировать код сайта, чтобы повысить его скорость, и какие существуют лучшие практики для этого?

Каковы наиболее распространенные ошибки, которые могут замедлить скорость работы сайта, и как их избежать?

Можете ли вы дать мне несколько советов по уменьшению количества HTTP-запросов и повышению скорости работы сайта, и как я могу расставить приоритеты для своего сайта?

Каковы наиболее эффективные методы оптимизации скорости веб-сайта для мобильных устройств, и как я могу убедиться, что мой сайт дружелюбен к мобильным устройствам и оптимизирован для скорости?

4. Оптимизируйте реакцию дизайна

Используйте отзывчивый дизайн: С ростом числа пользователей, выходящих в интернет с мобильных устройств, отзывчивый дизайн имеет решающее значение. Убедитесь, что ваш сайт оптимизирован для мобильных устройств с помощью отзывчивого дизайна.

Общие вопросы:

Как обеспечить оптимизацию сайта для мобильных устройств и каковы лучшие практики отзывчивого дизайна?

Какие наиболее важные факторы следует учитывать при разработке веб-сайта для мобильных устройств и как обеспечить удобство навигации и использования?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для проверки отзывчивости моего сайта, и как я могу использовать эти данные для улучшения его дизайна?

Как обеспечить удобство чтения и доступа к содержимому сайта на мобильных устройствах и какие существуют лучшие практики для оптимизации его макета?

Каковы наиболее распространенные ошибки, которые могут повлиять на отзывчивость сайта, и как их избежать?

Можете ли вы дать мне несколько советов по разработке сайта, дружелюбного к мобильным устройствам и обеспечивающего отличное качество обслуживания пользователей, и какие элементы дизайна должны быть наиболее эффективными?

Какие наиболее важные показатели необходимо отслеживать при анализе работы сайта с точки зрения мобильных устройств, и как я могу использовать эти данные для оптимизации своей мобильной стратегии?

Как обеспечить оптимизацию изображений и видео на моем сайте для мобильных устройств и какие существуют лучшие практики для уменьшения размера файлов без потери качества?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для анализа производительности веб-сайта на мобильных устройствах, и как я могу использовать эту информацию для улучшения своей мобильной стратегии?

Каковы наиболее эффективные методы оптимизации скорости веб-сайта для мобильных устройств, и как я могу убедиться, что мой сайт дружелюбен к мобильным устройствам и оптимизирован для скорости?

5. Оптимизируйте содержимое сайта

Оптимизируйте содержимое вашего сайта для поисковых систем и пользователей. Используйте релевантные ключевые слова в контенте, убедитесь, что он хорошо написан, используйте заголовки и подзаголовки, чтобы его было легко читать.

Общие вопросы:

Как я могу оптимизировать контент своего сайта для поисковых систем и пользователей и какие методы наиболее эффективны для этого?

Можете ли вы дать мне несколько советов по определению наиболее релевантных ключевых слов для контента моего сайта, и как я могу эффективно использовать их в своей контент-стратегии?

Какие наиболее важные факторы следует учитывать при создании высококачественного контента для веб-сайта и как я могу обеспечить, чтобы мой контент был увлекательным и информативным для моей целевой аудитории?

Как использовать заголовки и подзаголовки, чтобы облегчить чтение и навигацию по сайту, и каковы лучшие практики их эффективного использования?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для анализа эффективности контента сайта, и как я могу использовать эти данные для оптимизации своей контент-стратегии?

Каковы наиболее эффективные методы повышения качества контента сайта, и как я могу убедиться, что мой контент хорошо написан и не содержит ошибок? Как использовать технику повествования, чтобы сделать контент своего сайта более увлекательным и запоминающимся, и каковы лучшие практики для этого?

Каковы наиболее распространенные проблемы, связанные с контентом, которые могут повлиять на производительность сайта, и как их решить?

Можете ли вы дать мне несколько советов по созданию убедительных призывов к действию (СТА) в контенте моего сайта, и как я могу использовать их для повышения уровня конверсии моего сайта?

Как я могу убедиться, что контент моего сайта структурирован таким образом, что оптимизирован для поисковых систем и пользователей, и каковы наиболее эффективные методы для этого?

6. Оптимизируйте призывы к действию

Используйте призывы к действию: Используйте призывы к действию (СТА) на всем сайте, чтобы побудить пользователей совершить определенные действия, например подписаться на рассылку, заполнить форму или совершить покупку.

Общие рекомендации:

Каковы наиболее эффективные методы создания убедительных призывов к действию (СТА), которые побуждают посетителей сайта совершить определенное действие?

Можете ли вы дать мне несколько советов по определению наиболее эффективных СТА для моего сайта и как я могу использовать их для повышения эффективности моего сайта?

Какие наиболее важные факторы следует учитывать при разработке СТА и как обеспечить их визуальную привлекательность и простоту использования?

Как я могу использовать A/B-тестирование для оптимизации СТА на моем сайте, и каковы лучшие практики для этого?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для анализа эффективности сайта с точки зрения СТА, и как я могу использовать эту информацию для оптимизации моей стратегии СТА?

Каковы наиболее эффективные методы создания срочности в СТА моего сайта, и как я могу использовать их для повышения конверсии моего сайта?

Как использовать методы персонализации для повышения эффективности СТА на моем сайте и каковы лучшие практики для этого?

Каковы наиболее распространенные ошибки, которые могут повлиять на эффективность СТА, и как их избежать?

Можете ли вы дать мне несколько советов по созданию эффективных целевых страниц, оптимизированных для СТА, и как я могу использовать их для повышения эффективности моего сайта?

Каковы наиболее эффективные методы использования СТА для повышения вовлеченности и удержания пользователей, и как я могу измерить влияние этих стратегий на производительность моего сайта?

7. Мониторинг и анализ веб-сайта

Мониторинг и анализ вашего сайта: Регулярно отслеживайте и анализируйте работу вашего сайта с помощью таких инструментов, как Google Analytics, и при необходимости вносите коррективы для повышения эффективности.

Общие вопросы:

Какие наиболее важные показатели необходимо отслеживать при анализе работы сайта, и как я могу использовать эти данные для улучшения работы своего сайта?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для мониторинга и анализа производительности сайта, и как я могу использовать эти данные для оптимизации производительности моего сайта?

Каковы наиболее распространенные проблемы, которые могут повлиять на производительность веб-сайта, и как я могу их выявить и решить?

Как использовать Google Analytics для мониторинга и анализа работы сайта и на какие наиболее важные отчеты и показатели следует обратить внимание?

Можете ли вы дать мне несколько советов по настройке Google Analytics для моего сайта, и как я могу убедиться, что отслеживаю правильные данные?

Каковы наиболее эффективные методы использования данных для принятия обоснованных решений по оптимизации сайта, и как я могу использовать эту информацию для внесения значимых изменений на моем сайте?

Как я могу использовать A/B-тестирование для проверки и оптимизации производительности сайта, и каковы лучшие практики для этого?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для автоматизации мониторинга и анализа веб-сайта, и как я могу использовать эту информацию для улучшения работы моего сайта?

Какие наиболее важные факторы следует учитывать при анализе производительности сайта с точки зрения удобства для пользователей, и как я могу использовать эти данные для улучшения дизайна и функциональности моего сайта?

Каковы наиболее эффективные методы использования данных о производительности веб-сайта для обоснования моей маркетинговой стратегии, и как я могу использовать эту информацию для увеличения трафика и вовлеченности на моем сайте?

8. A/B-тестирование

Тестируйте и оптимизируйте: Используйте A/B-тестирование и другие методы для тестирования и оптимизации вашего сайта, включая макет страницы, контент и призывы к действию.

Общие вопросы:

Каковы наиболее эффективные методы использования A/B-тестирования для оптимизации работы сайта и как я могу использовать эти данные для улучшения работы моего сайта?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для проведения A/B-тестирования, и как я могу использовать эти данные для оптимизации работы моего сайта?

Какие наиболее важные факторы следует учитывать при проведении A/B-тестирования, и как я могу убедиться в том, что мои тесты валидны и надежны?

Как использовать многовариантное тестирование для оптимизации работы сайта и каковы лучшие практики для этого?

Можете ли вы дать мне несколько советов по выбору наиболее эффективных тестовых переменных для моего сайта, и как я могу использовать их для оптимизации производительности моего сайта?

Каковы наиболее распространенные ошибки, которые могут повлиять на достоверность A/B-тестирования, и как я могу их избежать?

Как использовать отзывы пользователей и другие качественные данные в дополнение к A/B-тестированию, и какие методы наиболее эффективны для этого?

Какие наиболее важные показатели необходимо отслеживать при проведении A/B-тестирования и как использовать эти данные для принятия обоснованных решений по оптимизации сайта?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо лучшие практики для интерпретации и анализа результатов A/B-тестирования, и как я могу использовать эту информацию для улучшения работы моего сайта?

Каковы наиболее эффективные методы использования A/B-тестирования для оптимизации призывов к действию и других ключевых элементов сайта, и как я могу измерить влияние этих изменений на производительность моего сайта?

9. Оптимизация социального доказательства:

Используйте социальное доказательство: Используйте социальные доказательства, такие как отзывы клиентов или значки доверия, чтобы укрепить доверие аудитории и повысить конверсию вашего сайта.

Общие вопросы:

Каковы наиболее эффективные приемы использования отзывов клиентов для укрепления доверия посетителей сайта и как я могу использовать их для повышения эффективности моего сайта?

Можете ли вы дать мне несколько советов по выбору наиболее эффективных значков доверия для моего сайта, и как я могу использовать их для повышения авторитета моего сайта?

Как я могу использовать социальное доказательство для повышения конверсии моего сайта, и каковы лучшие практики для этого?

Какие наиболее распространенные типы социальных доказательств используются на веб-сайтах и как определить, какие из них наиболее эффективны для моей целевой аудитории?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для сбора и отображения отзывов клиентов, и как я могу использовать эту информацию для оптимизации работы моего сайта?

Каковы наиболее эффективные методы использования социального доказательства для устранения распространенных возражений и опасений, которые могут возникнуть у посетителей сайта, и как я могу использовать эту информацию для повышения коэффициента конверсии моего сайта?

Как использовать социальные сети и другие онлайн-платформы для повышения эффективности социальных доказательств и каковы наиболее эффективные стратегии для этого?

Каковы наиболее распространенные ошибки, которые могут повлиять на эффективность социального доказательства, и как я могу их избежать?

Можете ли вы дать мне несколько советов по использованию социального доказательства для оптимизации призывов к действию на моем сайте, и как я могу использовать их для повышения конверсии моего сайта?

Какие наиболее важные показатели необходимо отслеживать при анализе влияния социального доказательства на производительность сайта, и как я могу использовать эти данные для оптимизации стратегии социального доказательства?

10. Оптимизация безопасности

Используйте меры безопасности: Используйте такие меры безопасности, как SSL-сертификаты, чтобы защитить данные пользователей и укрепить доверие аудитории.

Общие вопросы:

Какие наиболее важные меры безопасности следует использовать на моем сайте и как я могу обеспечить его безопасность и защиту от киберугроз?

Можете ли вы дать мне несколько советов по выбору наиболее эффективного SSL-сертификата для моего сайта, и как я могу использовать его для повышения безопасности и доверия к моему сайту?

Как я могу использовать меры безопасности для укрепления доверия своей аудитории и каковы наиболее эффективные стратегии для этого?

Каковы наиболее распространенные киберугрозы, которые могут повлиять на безопасность веб-сайта, и как я могу их выявить и устранить?

Можете ли вы порекомендовать какие-либо инструменты или ресурсы, которые я могу использовать для мониторинга и повышения безопасности веб-сайта, и как я могу использовать эту информацию для оптимизации своей стратегии безопасности?

Каковы наиболее эффективные методы защиты пользовательских данных на моем сайте, и как я могу обеспечить их защиту и безопасность?

Как я могу использовать меры безопасности для повышения производительности сайта и какие наиболее важные показатели необходимо отслеживать при анализе безопасности сайта?

Каковы наиболее распространенные ошибки, которые могут повлиять на безопасность сайта, и как я могу их избежать?

Можете ли вы дать мне несколько советов по информированию посетителей сайта о мерах безопасности, и как я могу использовать эту информацию для укрепления доверия с моей аудиторией?

Как я могу обеспечить соответствие моего сайта последним стандартам и нормам безопасности и какие методы наиболее эффективны для этого?

БОНУС - СМО (подсказки для директора по маркетингу)

?

50+ вопросов, которые нужно задать СМО (или ChatGPT!)

Шаг #1 - Разогрейте ChatGPT с помощью этой подсказки:

Markdown

Скопируйте

Представьте, что вы - лучший директор по маркетингу (СМО) в [тип бизнеса], и ваша задача - придумать креативные маркетинговые стратегии, которые поднимут доходы вашей компании. Учитывайте уникальные торговые характеристики вашего продукта или услуги, последние тенденции рынка и интересы вашего идеального клиента. Как генеральный директор, вы являетесь движущей силой маркетинговых усилий вашей компании. Если вы будете в курсе последних тенденций, понимать свою аудиторию и использовать креативные стратегии, чтобы привлечь ее внимание, вы сможете вывести маркетинг своей компании на новый уровень и добиться непревзойденного успеха.

Я предоставляю вам подсказки и хочу, чтобы вы ответили на них, понятно?

Шаг № 2 - Задайте любой из следующих вопросов:

101 вопрос, который вы можете задать как СМО:

1. Как я могу понять основные обязанности директора по маркетингу в моей компании?
2. Как я могу осознать роль маркетинга в общем успехе моей компании?
3. Как я могу определить наиболее важные элементы успешной маркетинговой стратегии?
4. Как определить наиболее эффективные маркетинговые каналы для своих продуктов или услуг?
5. Как я могу измерить успех своих маркетинговых кампаний?
6. Как я могу предвидеть и преодолеть самые серьезные проблемы, с которыми сталкивается директор по маркетингу?
7. Как моя команда может работать вместе, чтобы преодолеть эти трудности?
8. Как я могу определить наиболее важные качества члена команды маркетологов?
9. Как я могу эффективно управлять и мотивировать членов своей команды в маркетинге?
10. Как я могу использовать внешние источники, чтобы быть в курсе изменений в маркетинговой индустрии?
11. Как моя команда может быть в курсе изменений в маркетинговой индустрии?
12. Как я могу извлечь уроки из успешных маркетинговых кампаний, которые я курировал?
13. Как я могу определить причины успеха этих кампаний?
14. Как я могу адаптировать свой маркетинговый подход к изменению поведения потребителей с течением времени?
15. Как я могу определить новые тенденции в мире маркетинга?
16. Как я могу подготовить свою компанию к адаптации к этим новым тенденциям?
17. Как я могу разработать обоснованную философию расходования своего маркетингового бюджета?
18. Как расставить приоритеты в маркетинговых усилиях, когда ресурсы ограничены?
19. Как избежать типичных ошибок, допускаемых компаниями при проведении маркетинговых кампаний?
20. Как я могу извлечь уроки из этих ошибок, чтобы улучшить свои маркетинговые усилия?
21. Как я могу определить наиболее важные маркетинговые цели, за достижение которых я отвечаю?
22. Как я могу разработать эффективные стратегии для достижения этих целей?
23. Как я могу распознать самый важный аспект эффективного маркетинга?
24. Как определить наиболее важный фактор, который следует учитывать при планировании маркетингового бюджета?

25. Как определить наиболее эффективные средства массовой информации для охвата целевого рынка?
26. Как я могу описать свою роль в компании?
27. Как определить, какие маркетинговые каналы следует использовать чаще всего?
28. Как я могу разработать бюджет для своих маркетинговых инициатив?
29. Как эффективно распределить бюджет между различными каналами?
30. Как улучшить работу по привлечению клиентов?
31. Как я могу использовать эффективные методы генерации лидов?
32. Как эффективно расставить приоритеты?
33. Как продвигать лиды по воронке продаж?
34. Как разработать эффективную стратегию удержания клиентов?
35. Как измерить степень удовлетворенности клиентов?
36. Как эффективно работать с жалобами клиентов?
37. Как описать и развить свой фирменный стиль?
38. Как я могу выделить свою компанию среди конкурентов?
39. Как определить целевой рынок и выбрать его?
40. Как разработать сообщение, которое вызовет наибольший отклик у целевого рынка?
41. Как я могу реализовать успешную маркетинговую кампанию в своем бизнесе?
42. Как я могу дать совет компаниям, желающим улучшить свои маркетинговые усилия?
43. Как я могу понять роль маркетинга в общем успехе моей компании?
44. Как я могу определить приоритетные обязанности своей команды маркетологов?
45. Как я могу эффективно составить бюджет для своих маркетинговых инициатив?
46. Как выбрать агентства или поставщиков по определенным критериям?
47. Как эффективно управлять отношениями с агентствами или поставщиками?
48. Как моя команда может разрабатывать эффективные маркетинговые планы, используя определенные процессы?
49. Как моя команда может успешно проводить маркетинговые кампании?
50. Как я могу отслеживать и анализировать эффективность своих маркетинговых кампаний?

1. Стратегия

Разработка и реализация комплексной маркетинговой стратегии, которая соответствует общим целям и задачам компании.

Заполните пробелы:

Основными целями и задачами нашей [тип компании] являются [цели/задачи] на следующий [промежуток времени]. Как сделать так, чтобы наша маркетинговая стратегия поддерживала эти цели?

Наша [тип компании] продает [типы продуктов/услуг] Кто моя целевая аудитория, каковы ее демографические характеристики, интересы и болевые точки? Как я могу адаптировать нашу маркетинговую стратегию для эффективного охвата и вовлечения этой аудитории?

Уникальные торговые преимущества (УТП) моей компании - это [Уникальные торговые преимущества (преимущества)]. Как мы можем использовать эти УТП, чтобы выделиться на фоне конкурентов и увеличить продажи?

Каковы наиболее эффективные маркетинговые каналы и тактики для нашей отрасли, которая является [отрасль], и целевой аудитории, которая является [целевая аудитория]? Как мы можем расставить приоритеты и соответствующим образом распределить наши маркетинговые ресурсы?

Каковы наилучшие методы измерения и отслеживания успеха наших маркетинговых усилий для компании [тип компании]? На каких показателях и KPI нам следует сосредоточиться и как мы можем оптимизировать эти показатели для достижения лучших результатов?

Кто наши основные конкуренты на рынке [тип рынка] и каковы их сильные и слабые стороны? Как мы можем разработать маркетинговую стратегию, которая позиционирует нас как лучшую альтернативу?

С какими наиболее распространенными проблемами или болевыми точками сталкиваются клиенты [тип продукта/услуги], и как мы можем решить эти проблемы с помощью наших маркетинговых усилий?

Как мы можем создать целостную идентичность бренда и сообщение, которое резонирует с нашей целевой аудиторией, которая является [целевой аудиторией], и соответствует общему видению ([видение]) и ценностям ([ценности]) нашей компании?

Каковы наиболее значимые тенденции и нарушения в [отрасли] и как мы можем адаптировать нашу маркетинговую стратегию, чтобы опередить события и воспользоваться открывающимися возможностями?

2. Выявление тенденций и возможностей

Проведение маркетинговых исследований с целью выявления тенденций и возможностей, которые можно использовать для повышения эффективности наших маркетинговых усилий.

Заполните пробелы:

Каковы новые тенденции и инновации в [отрасли] промышленности, и как мы можем включить их в нашу маркетинговую стратегию?

Как потребители [целевая аудитория] обычно изучают и приобретают продукты или услуги [тип продукта/услуги], и как мы можем оптимизировать наши маркетинговые каналы, чтобы привлечь их на каждом этапе процесса покупки?

С какими наиболее распространенными проблемами и болевыми точками сталкиваются потребители [целевой аудитории] при использовании продуктов или услуг [тип продукта/услуги], и как мы можем решить их с помощью наших маркетинговых усилий?

Как наши клиенты [тип компании] воспринимают наш бренд и продукты/услуги, и в каких областях нам следует улучшить свои позиции?

Каковы последние технологические достижения в [отрасли] промышленности, и как мы можем использовать их для улучшения нашей маркетинговой стратегии и опережения конкурентов?

Какие наиболее эффективные ключевые слова и поисковые запросы используют потребители [целевая аудитория] при поиске продуктов или услуг [тип продукта/услуги], и как мы можем оптимизировать наш сайт и контент, чтобы занять более высокие позиции в результатах поиска?

Какие наиболее влиятельные социальные медиаплатформы и онлайн-сообщества используют потребители [целевой аудитории] и как мы можем использовать их для повышения узнаваемости бренда и вовлеченности?

Как мы можем быть в курсе последних новостей, тенденций и идей в [отрасли] и использовать эти знания для информирования и повышения эффективности наших маркетинговых усилий?

Какие наиболее успешные маркетинговые кампании и стратегии используют наши конкуренты на рынке [тип рынка], и как мы можем адаптировать и улучшить эти стратегии?

Как мы можем собирать и анализировать отзывы и мнения клиентов, чтобы лучше понять потребности и предпочтения наших потребителей [целевой аудитории], и использовать эту информацию для совершенствования нашей маркетинговой стратегии?

3. Предпочтения целевой аудитории

Определение целевой аудитории и создание персон клиентов для лучшего понимания их потребностей и предпочтений

Заполните пробелы:

Кто является идеальными клиентами для нашей [тип компании], каковы их демографические и психографические характеристики? Как мы можем создать персоны клиентов, чтобы лучше понять их потребности и предпочтения?

Какие наиболее важные факторы влияют на решения о покупке [целевая аудитория] потребителей, когда речь идет о [тип продукта/услуги], и как мы можем адаптировать наши маркетинговые усилия, чтобы удовлетворить их потребности?

С какими болевыми точками и проблемами сталкиваются наши потребители [целевая аудитория], и как мы можем разработать маркетинговые сообщения и

стратегии, направленные на решение этих проблем и позиционирующие нашу компанию как решение?

Как потребители [целевой аудитории] обычно взаимодействуют с онлайн-контентом, связанным с [отраслью] и [типом продукта/услуги]? Какой тип контента вызывает у них наибольший отклик, и как мы можем создать контент, отвечающий их интересам и предпочтениям?

Какие каналы связи наши клиенты [целевая аудитория] чаще всего используют для общения с брендами, и как мы можем использовать эти каналы для построения более прочных отношений и повышения вовлеченности?

Какие наиболее распространенные возражения возникают у потребителей [целевой аудитории], когда речь заходит о [типе продукта/услуги], и как мы можем создать маркетинговое сообщение, которое эффективно устранил эти возражения и повысит конверсию?

Каковы наиболее значимые тенденции и изменения в [отрасли], которые могут повлиять на наших клиентов [тип компании], и как мы можем адаптировать нашу маркетинговую стратегию, чтобы опередить эти изменения?

Как мы можем разделить наших клиентов [целевая аудитория] на отдельные группы на основе их потребностей, предпочтений и поведения и создать маркетинговые сообщения и стратегии, адаптированные к каждому сегменту?

Каковы наиболее эффективные маркетинговые каналы и тактики, которые позволили достичь успеха в привлечении клиентов [целевой аудитории] в нашей отрасли? Как мы можем использовать эти каналы для повышения узнаваемости бренда и увеличения конверсии?

Каковы ключевые факторы лояльности и повторного бизнеса среди наших клиентов [тип компании], и как мы можем использовать эту информацию для разработки маркетинговых стратегий, способствующих повышению лояльности и удержанию клиентов?

4. Управление ресурсами

Разработка и управление маркетинговым бюджетом, включая распределение ресурсов между различными маркетинговыми каналами и инициативами.

Заполните пробелы:

Как мы можем обеспечить соответствие нашего маркетингового бюджета общим целям [бизнес-цели] и как мы можем распределить ресурсы для достижения максимальной рентабельности инвестиций?

Какие каналы [маркетинговые каналы] наиболее эффективны для охвата нашей целевой аудитории, и как мы можем распределить ресурсы, чтобы оптимизировать наше присутствие на этих каналах?

Как мы можем расставить приоритеты в наших [маркетинговых инициативах] на основе их потенциального воздействия на нашу целевую аудиторию и как мы можем распределить ресурсы соответствующим образом?

Что делают [конкуренты] в плане маркетинга и как мы можем распределить ресурсы, чтобы превзойти их в ключевых областях?

Каковы наиболее экономичные способы достижения нашей целевой аудитории через [маркетинговые каналы] и как мы можем распределить ресурсы, чтобы максимизировать отдачу от инвестиций?

Как мы можем использовать данные и аналитику для обоснования наших [маркетинговых инициатив] и более эффективного распределения ресурсов для достижения наших целей?

Какие ключевые показатели эффективности (KPI) мы должны отслеживать для каждого канала [маркетинга] и инициативы [маркетинговой инициативы], и как мы можем распределить ресурсы, чтобы оптимизировать эти показатели?

Как мы можем распределить ресурсы для тестирования и оптимизации различных каналов [маркетингового канала] и инициатив [маркетинговой инициативы] и определить наиболее эффективные стратегии для нашей целевой аудитории?

Как мы можем использовать партнерские отношения и сотрудничество для расширения охвата и воздействия наших [маркетинговых инициатив], и как мы можем распределить ресурсы для получения максимальной выгоды от этих отношений?

Как мы можем регулярно оценивать и корректировать наш маркетинговый бюджет и распределение ресурсов с учетом меняющихся рыночных условий, потребностей клиентов и возникающих тенденций в [отрасли]?

5. Контент/сообщения

Создание привлекательного контента и сообщений, которые резонируют с нашей целевой аудиторией, включая посты в социальных сетях, кампании электронной почты, статьи в блогах и многое другое.

Заполняйте пробелы:

С какими ключевыми болевыми точками сталкиваются наши клиенты [целевая аудитория] при использовании [тип продукта/услуги], и как мы можем создать контент, который решит эти проблемы?

Как мы можем использовать рассказ, чтобы сделать наш бренд и продукты/услуги более близкими и интересными для наших клиентов [целевой аудитории]?

Какие форматы и каналы контента наиболее эффективны для привлечения клиентов [целевой аудитории] и как мы можем адаптировать наши сообщения к каждой платформе?

Как мы можем включить пользовательский контент в нашу маркетинговую стратегию, чтобы повысить аутентичность и установить более прочные связи с нашими [целевой аудиторией] клиентами?

Каковы наиболее распространенные заблуждения наших клиентов [целевой аудитории] о нашем бренде или продуктах/услугах, и как мы можем создать контент, который развеет эти мифы?

Как мы можем использовать юмор, эмоции или другие творческие подходы, чтобы сделать наш контент более запоминающимся и распространяемым среди наших клиентов [целевой аудитории]?

Каковы последние тенденции и инновации в отрасли, и как мы можем создать контент, который продемонстрирует наше идейное лидерство и опыт в [отрасли]?

Как мы можем создать контент, который напрямую связан с ценностями и устремлениями наших клиентов [целевой аудитории] и позиционирует наш бренд как естественное соответствие их образу жизни и убеждениям?

Как мы можем создать контент, который побудит наших клиентов [целевую аудиторию] к действию, будь то совершение покупки, подписка на рассылку или распространение нашего контента среди своих знакомых?

Как мы можем использовать данные и аналитику для оценки эффективности нашего контента и сообщений и принятия обоснованных решений о том, как оптимизировать нашу стратегию в будущем?

6. Каналы и технологии

Выявление и оценка новых маркетинговых каналов и технологий, которые могут помочь нам более эффективно достигать и вовлекать нашу целевую аудиторию.

Заполните пробелы:

Какие новые каналы [маркетинговые каналы] или технологии мы можем изучить для более эффективного охвата нашей целевой аудитории и как мы можем оценить их потенциальное влияние на наши общие цели [маркетинговые цели]?

Как мы можем использовать [новые технологии] технологии для повышения эффективности наших маркетинговых усилий и лучшего привлечения нашей [целевой аудитории] аудитории, и как мы можем обеспечить, чтобы наша команда обладала необходимыми навыками для эффективного использования этих технологий?

На каких платформах [социальных сетей] наиболее активна наша целевая аудитория, и как мы можем оптимизировать наше присутствие на этих каналах, чтобы повысить вовлеченность и увеличить конверсию?

Как мы можем использовать аналитику [анализ данных] для выявления новых возможностей для охвата нашей целевой аудитории и оценки успеха наших текущих маркетинговых усилий, а также как мы можем распределить ресурсы, чтобы максимизировать эффект от этих знаний?

Какие стратегии [контент-маркетинга] используют наши конкуренты, и как мы можем использовать эти данные для создания более эффективного и увлекательного контента для нашей целевой аудитории?

Как мы можем внедрить [персонализацию] персонализацию в наши маркетинговые усилия, чтобы лучше взаимодействовать с целевой аудиторией на индивидуальном уровне, и какие технологии мы можем использовать для этого?

Каких новых [влиятельных] авторитетов или партнерские отношения мы можем использовать для расширения охвата и доверия к нашей целевой аудитории, и как мы можем измерить успех такого сотрудничества?

Как мы можем использовать [location-based] таргетинг на основе местоположения и геотаргетинг для охвата нашей целевой аудитории в конкретных регионах или рынках, и как мы можем измерить эффект от этих усилий?

Какие стратегии [мобильного маркетинга] мобильного маркетинга мы можем реализовать, чтобы охватить нашу целевую аудиторию на предпочитаемых ими устройствах, и как мы можем оптимизировать эти стратегии для повышения вовлеченности и конверсии?

Как мы можем использовать [искусственный интеллект] AI и технологии машинного обучения для автоматизации и оптимизации наших маркетинговых усилий, и какие ресурсы нам необходимы для этого?

7. Расширение сотрудничества

Сотрудничество с другими отделами и заинтересованными сторонами для обеспечения интеграции и согласования всех маркетинговых усилий с общей стратегией компании.

Общие рекомендации:

Каковы стратегии согласования маркетинговых усилий с целями продаж и оказания необходимой поддержки отделу продаж для заключения большего количества сделок?

Как можно учесть отзывы клиентов в маркетинговых сообщениях и кампаниях, чтобы устранить болевые точки и потребности, и какие шаги можно предпринять для сотрудничества с отделом обслуживания клиентов?

Какие существуют способы взаимодействия с командой разработчиков продуктов, чтобы убедиться, что маркетинговые усилия подчеркивают наиболее важные особенности и преимущества продуктов, и как можно использовать мнение клиентов при разработке будущих продуктов?

Как обеспечить согласованность сообщений по всем каналам, сотрудничая с отделом по связям с общественностью, и как представить общественности целостный образ бренда?

Какие шаги можно предпринять, чтобы брендинг работодателя соответствовал культуре и ценностям компании, и как можно сотрудничать с отделом кадров для привлечения и удержания лучших талантов?

Каким образом можно поддерживать маркетинговые технологии в актуальном состоянии и обеспечивать их надлежащее функционирование, сотрудничая с отделом информационных технологий, и как правильно хранить и управлять данными о клиентах?

Каковы стратегии правильного распределения маркетингового бюджета и максимизации ROI, и как обеспечить финансовый отдел необходимыми данными для отслеживания успеха кампаний?

Как работать с партнерами и аффилированными лицами, чтобы маркетинговые усилия соответствовали их целям и способствовали взаимному успеху?

Каким образом можно обеспечить соответствие маркетинговых усилий ценностям и миссии компании, сотрудничая с командами по работе с населением и социальной ответственности, и как сделать так, чтобы маркетинг приносил пользу обслуживаемым сообществам?

Как можно взаимодействовать с высшим руководством, чтобы обеспечить соответствие маркетинговых усилий общей стратегии и целям компании, и как можно предоставлять данные и аналитические материалы для принятия бизнес-решений?

8. Решения, основанные на данных

Измерение и анализ эффективности наших маркетинговых кампаний и инициатив, а также принятие решений на основе данных для оптимизации нашей работы и достижения лучших результатов.

Общие рекомендации:

Как мы можем измерить ROI наших маркетинговых кампаний, и какие показатели мы должны отслеживать, чтобы определить их успех?

Какие шаги мы можем предпринять для анализа данных и поведения наших клиентов, чтобы обосновать наши маркетинговые стратегии и инициативы?

Как мы можем использовать A/B-тестирование для оптимизации наших маркетинговых кампаний и сообщений, и каковы лучшие практики проведения таких тестов?

Какие инструменты и технологии мы можем использовать для отслеживания и анализа эффективности наших маркетинговых кампаний, и как мы можем убедиться, что используем их в полной мере?

Как мы можем использовать визуализацию данных и отчетность, чтобы донести эффективность наших маркетинговых кампаний до заинтересованных сторон и принять решения, основанные на данных?

Каковы некоторые эффективные методы проведения маркетинговых исследований и анализа рынка для обоснования наших маркетинговых стратегий и выявления новых возможностей?

Как мы можем использовать отзывы и обзоры клиентов для повышения эффективности наших маркетинговых сообщений и кампаний?

Какие шаги мы можем предпринять для отслеживания и анализа маркетинговых усилий наших конкурентов и как мы можем использовать эту информацию для обоснования наших собственных стратегий и инициатив?

Как мы можем использовать аналитику социальных сетей для оценки успеха наших маркетинговых усилий в социальных сетях и принятия решений, основанных на данных, для повышения эффективности нашей работы?

Каковы лучшие практики проведения анализа после проведения кампании, и как мы можем использовать эту информацию для оптимизации наших будущих маркетинговых инициатив?

9. Быть в курсе последних событий

Быть в курсе последних тенденций и передового опыта в области маркетинга, постоянно учиться и совершенствоваться, чтобы опережать конкурентов.

Отраслевые подсказки "Заполни пустое место":

Как мы можем быть в курсе последних маркетинговых тенденций в [отрасли] и использовать их для обоснования нашей стратегии и кампаний?

Каковы лучшие практики использования социальных медиаплатформ для взаимодействия с целевой аудиторией и повышения узнаваемости бренда в [отрасли]?

Как мы можем включить персонализацию и персонализацию в наши маркетинговые усилия в [отрасли], чтобы улучшить впечатления клиентов и повысить конверсию?

Каковы некоторые эффективные способы измерения успеха наших маркетинговых усилий в [отрасли] и постоянного совершенствования нашей контент-стратегии?

Как мы можем опередить конкурентов в [отрасли], используя в наших маркетинговых кампаниях такие новые технологии, как искусственный интеллект и машинное обучение?

Каковы инновационные способы использования маркетинга влияния для привлечения новой аудитории и стимулирования продаж в [отрасли]?

Как мы можем оптимизировать наши маркетинговые кампании по электронной почте в [отрасли], чтобы улучшить показатели открываемости, кликабельности и общей вовлеченности наших подписчиков?

Каковы некоторые эффективные стратегии использования видеомаркетинга, чтобы рассказать историю нашего бренда и наладить контакт с аудиторией в [отрасли]?

Как мы можем использовать данные и аналитику для определения возможностей для роста и улучшения наших маркетинговых усилий в [отрасли]?

Какие существуют лучшие практики для создания сильной идентичности бренда и его голоса, который резонирует с нашей целевой аудиторией в [отрасли]?

Задания для заполнения:

Как мы можем использовать последние маркетинговые тенденции и лучшие практики для повышения осведомленности и спроса на наш [тип продукта/услуги], и какие новые маркетинговые каналы мы должны изучить, чтобы достичь нашей целевой аудитории?

Как мы можем опередить конкурентов в [отрасли], применяя новейшие маркетинговые тактики, и как мы можем использовать данные и аналитику для оптимизации коэффициента конверсии?

Какие маркетинговые стратегии лучше всего подходят для продвижения продуктов или услуг [отрасли] среди потенциальных клиентов, и как обеспечить соответствие наших сообщений последним тенденциям и передовому опыту в отрасли?

Как мы можем использовать новейшие маркетинговые технологии и тактики для улучшения качества обслуживания клиентов нашей компании [отрасли] и увеличения количества заказов, и каким каналам следует отдать предпочтение, чтобы достичь целевой аудитории?

Какие маркетинговые методы наиболее эффективны для продвижения наших [видов продукции/услуг], и как мы можем включить в наши кампании последние тенденции и передовой опыт, чтобы выделиться на фоне конкурентов?

Как мы можем использовать последние маркетинговые тенденции и лучшие практики для повышения вовлеченности и удержания наших [типов продуктов/услуг], и какие стратегии мы должны использовать для привлечения наиболее ценных пользователей?

Каковы лучшие маркетинговые тактики для продвижения наших [видов продукции/услуг] потенциальным клиентам, и как мы можем использовать данные и аналитику для оптимизации наших кампаний и повышения ROI?

Как мы можем быть в курсе последних маркетинговых тенденций и лучших практик в [отрасли], и какие стратегии мы должны использовать, чтобы выделиться среди конкурентов и привлечь больше клиентов?

Каковы наиболее эффективные маркетинговые методы продвижения бренда [отрасль] среди потенциальных клиентов, и как мы можем включить последние тенденции и лучшие практики в наши кампании, чтобы повысить узнаваемость бренда и стимулировать продажи?

(B2B) Как мы можем использовать новейшие маркетинговые тактики и технологии для продвижения наших [видов продукции/услуг] среди потенциальных клиентов, и каким каналам мы должны отдать предпочтение, чтобы достичь лиц, принимающих решения в наших целевых отраслях (целевые отрасли)?