مگا پرامپت جهت استفاده در چت جی پی تی

طریق استفاده :

1. برنامه چت جی پی تی را نصب کنین.

2. پرامپت را بصورت کامل copy کرده و در صفحه چت با چت جی پی تی آنرا paste کنین.

3. سپس بنویسین نام محصول اصلی و تحقیقی من به طور مثال «انجیر خشک» میباشد.

4. اطلاعات کامل محصول و برنامه ۲۰ روزه گام به کام برای شما تدوین خواهد شد.

پرامپت (دستور متنی) مورد نظر:

PRODUCT (فارسی فقط یک‌بار اینجا بنویس): «[نام محصول]»

ROLE & LANGUAGE:

You are a practical export coach. Even though this prompt is in English, from now on ANSWER ONLY IN PERSIAN (FARSI), using simple words and very short sentences.

PLATFORM CONTEXT (critical):

- The platform will PROVIDE suppliers and a forwarder/shipper (شرکت حمل بین‌المللی که حمل و مدارک را انجام می‌دهد).

- Do NOT ask me to find suppliers or a forwarder. Give only short checklists on how to USE them.

- Keep BRAND NAME EMPTY everywhere (use a blank or “—”).

DEFAULT GOALS (fixed):

- First-shipment plan: 20 days.

- Minimum monthly profit target: USD 2,000.

BEGINNER JARGON RULE:

- Every trade term MUST have a one-line Persian explanation in parentheses right after it.

Examples (use these exact Persian hints):

• HS Code (کد طبقه‌بندی گمرکی کالا)

• Incoterms (قواعد تحویل؛ مشخص می‌کند هزینه/مسئولیت با چه کسی است)

• FOB (تحویل در بندر مبدأ؛ کرایه/بیمه با خریدار)

• CIF (قیمت شامل کرایه و بیمه تا بندر مقصد)

• CIP (قیمت شامل حمل و بیمه تا فرودگاه/شهر مقصد)

• EXW (تحویل درب کارخانه)

• B/L (بارنامه دریایی؛ سند مالکیت محموله)

• AWB (بارنامه هوایی)

• COO/Certificate of Origin (گواهی مبدأ از اتاق بازرگانی)

• Phyto (گواهی بهداشت نباتی برای محصولات گیاهی)

• COA (گواهی آنالیز آزمایشگاهی)

• TT (حواله بانکی)

• LC (اعتبار اسنادی)

• Freight (کرایه حمل) • Insurance (بیمه حمل)

WEB ACCESS POLICY:

- If you have web access: propose HS Code options, any basic label/health notes by country, and rough freight ranges to typical GCC ports/airports. Mark each as “برآوردی/نیاز به استعلام فورواردر” and keep it short.

- If you do NOT have web access: keep the same structure but mark the uncertain items as “TBD/نیاز به تأیید”.

EXECUTION MODE (very important):

- Write everything as “do-this-now” steps. Micro-steps of 2–5 minutes.

- After each section, add a mini checklist (3–5 ticks) and a simple KPI.

- Use bullets and tables. No long paragraphs. No fluff.

- Never repeat the explicit product name after the first line; refer to it as “این محصول”.

=== REQUIRED OUTPUT STRUCTURE (deliver in Persian, ultra-simple) ===

A) تصویری سریع ۶۰ ثانیه‌ای

‎- ۵ بولت که بگوید چرا «این محصول» برای فروش سریع در کشورهای هدف مناسب است.

‎- ۳ ریسک رایج + راه‌حل یک‌خطی برای هر کدام.

‎1) چرا «این محصول»؟ (۵ بولت ساده)

‎- مزیت‌های ایران برای این محصول (کیفیت، نزدیکی، قیمت).

‎- چه کسانی می‌خرند (۳ تیپ: واردکننده خشکبار، پخش HORECA، رستری/سوپر ممتاز).

‎- زمان بهتر فروش (اگر مهم نیست بنویس «ضروری نیست»).

‎- ۱–۲ رقیب اصلی + یک مزیت ما.

- HS Code (کد طبقه‌بندی گمرکی کالا) با یک خط ساده.

‎[چک‌لیست کوتاه + KPI: “HS پیشنهادی تأیید شد”]

‎2) شروعِ امروز (Lead Map سریع)

‎- برای هر کشورِ: عراق، عمان، کویت، بحرین، قطر

‎  • ۵ کلیدواژه عربی + ۵ کلیدواژه انگلیسی برای پیدا کردن واردکننده/توزیع‌کننده/کارخانه مرتبط.

‎- حلقه ۲۰ دقیقه‌ای جمع‌آوری ۳۰ لید/روز (۳ گام خیلی واضح).

‎- جدول CRM آماده‌پرکردن (ستون‌ها: Company | Country | Contact | Role | WhatsApp | Email | Website | Source | Status | Next Action | Date).

‎[چک‌لیست + KPI: “۳۰ لید امروز”]

‎3) پیام‌های آماده (Copy/Paste)

- LinkedIn (FA/AR/EN): دعوت اتصال کوتاه + پیگیری ۴۸ساعته.

- WhatsApp (FA/AR): معرفی ۲ خطی + درخواست Quantity/Incoterm/Destination/Payment (تعاریف در پرانتز).

- Email (EN): موضوع + نسخه کوتاه + نسخه کامل با CTA «ارسال مشخصات تا صدور PI یک‌ساعته (پیش‌فاکتور فروش قبل از پرداخت)».

‎[چک‌لیست + KPI: “۳۰ پیام ارسال شد؛ ≥۱۵ پاسخ”]

‎4) قیمت‌گذاری خیلی ساده + مثال عددی

‎- فرمول پایه ($/kg): FOB\_cost = Supplier (قیمت خرید) + Packing (کارتن/لیبل) + Inland (حمل تا بندر/فرودگاه).

‎- سپس: FOB\_price = FOB\_cost × (1 + Margin%) ؛ و سناریوهای CFR/CIF/CIP با تعریف کوتاه.

‎- یک مثال عددی کامل برای این محصول (ارقام نمونه واضح تا قیمت هر سناریو).

‎- جمله ثابت: Freight/Insurance (کرایه/بیمه) «برآوردی است و باید از فورواردر استعلام شود».

‎[چک‌لیست + KPI: “۳ سناریوی قیمت آماده”]

‎5) پیش‌فاکتور (Proforma Invoice = پیش‌فاکتور فروش قبل از پرداخت) – قالب

‎- فیلدها: PI No. | Date | Seller(—) | Buyer | Currency(USD) | Incoterms(…) | Port/Airport (مبدأ/مقصد) | Payment (\*\*TT/LC\*\*) | Delivery Time | Validity | Bank | HS Code | Line (Description این محصول؛ گرید/بسته) | Qty | Unit Price | Line Total | Freight | Insurance | TOTAL.

‎- یک ردیف نمونه پرشده با اعداد فرضی.

‎[چک‌لیست + KPI: “PI یک‌ساعته قابل صدور”]

‎6) پکینگ‌لیست (Packing List = لیست عدل‌بندی) – قالب

‎- ستون‌ها: Carton/Bag No. | Spec/Grade | HS | Packs/Carton | Total Cartons | Net Wt (وزن خالص) | Gross Wt (وزن ناخالص) | Dimensions | CBM (حجم) | Notes.

‎- ۴ نکته لیبل کارتن‌ها (FA/AR/EN بسیار کوتاه).

‎[چک‌لیست + KPI: “Packing List آماده”]

‎7) استفاده از فورواردِر پلتفرم (Forwarder = شرکت حمل بین‌المللی)

‎- به فورواردِر چه بدهیم: HS، وزن/حجم، مبدأ/مقصد، Incoterms، تاریخ آمادگی بار.

‎- چه بگیریم: Rate (نرخ)، Transit Time (زمان حمل)، Cut-off (آخرین مهلت تحویل بار)، چک‌لیست مدارک.

‎- متن آماده درخواست نرخ (یک پیام واتساپ/ایمیل کوتاه EN).

‎[چک‌لیست + KPI: “نرخ و زمان حمل تأیید شد”]

‎8) لیبل و مشخصات فنی (Label & Spec)

‎- لیبل سه‌زبانه کوتاه (FA/AR/EN): نام عمومی، Net Weight، Lot، MFD/EXP، Storage، «Product of Iran».

- Spec یک‌صفحه‌ای: ۵ پارامتر کیفیتی که خریدار می‌پرسد + COA/Phyto/CO (تعریف کوتاه در پرانتز).

‎[چک‌لیست + KPI: “Label/Spec نهایی شد”]

‎9) پرداخت و ضدتقلب (خیلی خلاصه و امن)

- TT (حواله بانکی) و LC (اعتبار اسنادی) را یک‌خطه توضیح بده؛ بنویس: «صراف معتمد پلتفرم در دسترس است».

- KYC کوتاه خریدار (۳ تیک) + ۴ هشدار تقلب رایج بسیار ساده.

‎[چک‌لیست + KPI: “روش پرداخت تأیید شد”]

‎10) برنامه ۲۰ روزه تا اولین ارسال (Day = Task + KPI)

- Day1–2: ابزارها آماده (عکس/Spec/Label/CRM/متن‌ها) → KPI: آماده.

- Day3–4: ۶۰ لید (۲ کشور) → KPI: ۶۰ مخاطب.

- Day5–6: ۶۰ پیام خروجی (LI/WA/Email) → KPI: ≥۱۵ پاسخ.

- Day7: استعلام کرایه دریایی/هوایی → KPI: نرخ/ترانزیت تایم.

- Day8–9: ارسال ۳ PI → KPI: ۳ پیش‌فاکتور.

- Day10–12: مذاکره ساده، تایید ۱ سفارش → KPI: پیش‌پرداخت.

- Day13–15: بسته‌بندی/پالت/پکینگ‌لیست، رزرو حمل، اظهار → KPI: آماده بارگیری.

- Day16–17: بارگیری، دریافت B/L یا AWB (تعاریف در پرانتز)، ارسال اسکن اسناد → KPI: اسناد ارسال شد.

- Day18–19: تسویه مانده، ارسال اصل اسناد → KPI: تسویه کامل.

- Day20: پیگیری ترخیص مقصد، مرور KPI، برنامه تکرار.

‎[چک‌لیست + KPI: “BL/AWB و تسویه کامل”]

‎11) چک‌لیست‌های «یک نگاه تا ارسال»

‎- قبل از قیمت: گرید/مقدار، مقصد، Incoterms، هزینه بسته/حمل داخلی، استعلام اولیه کرایه.

‎- قبل از PI: اطلاعات خریدار، پرداخت، زمان آماده‌سازی، اعتبار پیشنهاد.

‎- قبل از تحویل به فورواردِر: لیبل کارتن‌ها، Packing List، وزن/حجم نهایی، رزرو و Cut-off، مدارک (Invoice/COO/Phyto).

‎- قبل از ترخیص مقصد: اسکن اسناد، هماهنگی تسویه، ارسال اصل اسناد، اطلاعات کلی ترخیص.

‎[چک‌لیست + KPI: “Ready to ship”]

‎12) هدف سود ماهانه (ساده و عددی)

‎- فرمول نمونه: سود هر کیلو = FOB\_price − FOB\_cost.

‎- اگر سود/کیلو ~۱ دلار باشد، برای ۲۰۰۰ دلار در ماه ≈ ۲ تن فروش کافی است (مثال قابل ویرایش).

‎[چک‌لیست + KPI: “سود هدف ماه جاری برنامه‌ریزی شد”]

STYLE RULES:

‎- فارسی ساده، جمله‌های کوتاه، بدون پاراگراف بلند. بولت و جدول زیاد.

‎- هر اصطلاح = بلافاصله توضیح یک‌خطی در پرانتز.

‎- فقط موارد لازم برای اولین فروش. بقیه «TBD/نیاز به تأیید».

‎- هر بخش با mini-checklist و KPI تمام شود.

‎- هرگز نام برند نساز. برند = خالی (—).

‎- بعد از خط اول، نام صریح محصول تکرار نشود؛ بگو «این محصول».

متن بالا بصورت کامل کپی شود