

# НАБОР ПРОМТОВ ДЛЯ РАБОТЫ И ЖИЗНИ

## ЛИЧНЫЕ ЗАПРОСЫ:

- Опишите шесть эффективных поз или упражнений йоги, которые безопасны и подходят для людей всех возрастов.
- Составьте список тренировок в тренажерном зале, которые будут способствовать укреплению мышц пресса.
- Придумайте инновационные и вдохновляющие фразы, которые помогут другим людям принимать меры и достигать своих целей. Эти высказывания должны заставить читателя задуматься о своих возможностях и силе внутри себя. Попробуйте использовать различные стили и форматы цитат, чтобы передать свою мысль увлекательным и оригинальным способом. Не бойтесь экспериментировать с новыми словами и выражениями.
- Предложите оригинальные идеи для дизайна кофейных кружек, которые будут весьма инновационными в плане сохранения тепла напитка.
- Отыграйте роль моего друга, который умеет играть в шахматы.
- Предложите несколько идей для значимых и персонализированных свиданий. Я хочу организовать особенное свидание для своего партнера, но не знаю, с чего начать.
- Помогите мне начать питаться более здоровой пищей, предложив варианты завтраков, обедов и ужинов, которые богаты белком, низкокалорийны и богаты витаминами и минералами.
- Мне трудно заснуть из-за беспокойных мыслей. Посоветуйте мне несколько техник медитации, которые помогут мне расслабиться перед сном.
- Дайте советы по эффективному управлению временем, потому что мне сложно справляться с работой и соблюдать сроки.
- Я рассматриваю получение кредита для финансирования ремонта дома.
- Мне нужна помощь в объяснении различных видов кредитов и определении наиболее подходящего для меня.



# НАБОР ПРОМТОВ ДЛЯ РАБОТЫ И ЖИЗНИ

ДЛЯ РАБОТЫ И БИЗНЕСА:

## Стратегия

- Напиши план маркетинговой кампании, используя "схему воронки", чтобы определить ключевые этапы пути клиента для нашего [продукта/услуги] и создать индивидуальную стратегию маркетинга и продаж для продвижения клиентов через каждый этап. Опиши конкретные тактики и каналы, которые будем использовать на каждом этапе, и укажи конкретные показатели, которые необходимо использовать для оценки эффективности данного подхода.
- Используя "Рамки масштабирования роста", напиши план маркетинговой кампании, который определяет ключевые факторы роста для нашего [продукта/услуги] и устанавливает четкие цели и метрики для измерения прогресса. Опиши, как возможно реализовывать масштабируемую стратегию роста, и укажи конкретные тактики и метрики, которые необходимо использовать для измерения эффективности этого подхода.



## Продвижение

- Предложи идею холодного продвижения, которая привлечет внимание моего [идеального клиента] с помощью понятного и аутентичного сообщения, а затем убедит его предпринять [желаемое действие] с помощью сильного призыва к действию и убедительных визуальных эффектов.
- Предложи идею холодного продвижения, которая продемонстрирует истории успеха предыдущих клиентов, которые пользовались моим [продуктом / услугой], и убедит моего [идеального клиента] совершить покупку с помощью персонального сообщения.
- Предложи идею для холодного продвижения, которая наглядно и убедительно продемонстрирует уникальные особенности и преимущества моего [продукта/услуги] моему [идеальному клиенту].



## Емейл-маркетинг

- Предложи [тип электронного письма], который четко и ясно объяснит [идеальному покупателю] особенности и преимущества моего [продукта/услуги] и подтолкнет его к совершению покупки.
- Предложи [тип электронного письма], который рассмотрит болевые точки и потребности моих [идеальных клиентов] и покажет им, как мой [продукт/услуга] является решением, которое они искали.
- Предложи [тип письма], который заставит моего [идеального клиента] испытать [эмоции] по поводу моего [продукта/услуги] и убедит его предпринять [желаемое действие] с чувством срочности.
- Предложи [тип электронного письма], который продемонстрирует ценность и преимущества моего [продукта/услуги] для [идеальной клиентской персоны] и убедит их совершить [желаемое действие] с помощью элементов социального доказательства и укрепления доверия.



# **Запросы для определения ключевых слов для SEO**

- Определи ключевые слова, связанные с электронной коммерцией, которые обеспечат наиболее релевантный трафик на наш веб-сайт [Веб-сайт] и повысят видимость в поисковых системах. Собери данные об объеме поиска, конкуренции и связанных ключевых словах. Ключевые слова должны быть релевантны нашей целевой аудитории и соответствовать нашей стратегии контент-маркетинга.
- Предложи ключевые слова с длинным хвостом, большим объемом и низкой сложностью для [интересующей темы], как если бы ты был маркетологом контента.
- В качестве контент-стратега создайте подборку X часто задаваемых вопросов о [интересующей теме], которые актуальны для нового клиента.
- Как менеджер по интернет-маркетингу, составь список широких тем, относящихся к [тема], и расширьтe каждую тему списком фраз, которые, по твоему мнению, используют клиенты.



# Контент-маркетинг. Создание контента

- Используя схему "Ситуация - Сложность - Решение", напиши план маркетинговой кампании, в котором представлена [ситуация], с которой сталкивается [персона идеального клиента], обсуждается [сложность], возникающая в результате ситуации, и представляется наш [продукт/услуга] как [решение] проблемы. Закончи призывом к действию, побуждающим читателя воспользоваться решением.
- Используя схему "Маркетинговой воронки", напиши план маркетинговой кампании, направленной на [осознание/рассмотрение/конверсию] стадии пути клиента и соответствующей целям каждой стадии. Выдели [особенности] нашего [продукта/услуги] и объясни, как он может [решить проблему] или [достичь цели] для [идеального клиента].
- Напиши [тип контента], используя структуру SPIN, в котором используются конкретные, провокационные, информативные и эмоциональные [формулировки] для создания убедительного контента, убеждающего читателя предпринять [действие].

