Ćwiczenia promptowe – Bauer Fitness

Poniżej znajduje się zestaw 10 promptów przygotowanych na podstawie realnych procesów Bauer Fitness (ofertowanie, projektowanie 3D, obsługa klienta, marketing, logistyka). Uczestnicy mogą wykorzystać je do ćwiczeń podczas szkolenia, aby zobaczyć, jak AI wspiera proces przygotowania oferty i obsługi klienta.

# 1. Analiza formularza ofertowego

Na podstawie poniższej tabeli produktów (symbol, cena, ilość, suma) stwórz podsumowanie kosztów oraz listę 3 najważniejszych pozycji dla klienta.

# 2. Wizualizacja projektu 3D

Na podstawie opisu projektu siłowni wygeneruj 5–7 zdań opisu koncepcji stref (cardio, wolne ciężary, maszyny). Dodaj język korzyści: bezpieczeństwo, ergonomia, wizerunek.

# 3. Automatyczne opisy produktów

Stwórz krótki opis produktu ‘Gryf olimpijski łamany chromowany’ w stylu marketingowym i SEO-friendly, zawierający 3 słowa kluczowe: trening siłowy, wytrzymałość, komfort.

# 4. Reklamacja klienta

Napisz profesjonalną odpowiedź na reklamację klienta, który twierdzi, że zaciski klamrowe pękły po 2 miesiącach. Uwzględnij gwarancję, zasady użytkowania i ton partnerski.

# 5. Porównanie wariantów oferty

Stwórz porównanie dwóch wariantów siłowni: Standard (podstawowe wyposażenie) i Premium (rozszerzona strefa cardio, dodatkowe gryfy i ławki). W tabeli pokaż różnice w cenie i funkcjonalności.

# 6. Treści SEO dla strony

Na podstawie listy produktów przygotuj akapit SEO do kategorii ‘gryfy i sztangi’, zawierający frazy: gryf olimpijski, akcesoria do siłowni, sprzęt treningowy.

# 7. Symulacja stanów magazynowych

Przygotuj symulację zamówienia na kolejny kwartał: jakie produkty należy domówić, zakładając sprzedaż 20% wyższą niż w ostatnich 3 miesiącach? Wypisz listę pozycji i ilości.

# 8. Aktualizacja instrukcji obsługi

Na podstawie starej instrukcji produktu ‘Gryf olimpijski’ dodaj informacje o nowym limicie wagowym (250 kg zamiast 200 kg) i opisz różnicę w formie krótkiego komunikatu dla klienta.

# 9. Mail sprzedażowy

Napisz e-mail do klienta indywidualnego zainteresowanego zakupem gryfu i zacisków. E-mail ma być krótki, profesjonalny, zawierać link do oferty PDF i call-to-action.

# 10. Checklista oferty przed wysyłką

Na podstawie procesu ofertowego w BF stwórz checklistę: projekt 3D ✔, wycena z systemu Wapro ✔, oferta PDF ✔, potwierdzenie dostępności produktów ✔, warunki dostawy ✔.