

44 praxou overených príkazov pre AI, ktoré ti môžu ušetriť čas, peniaze a drahé chyby

Pre podnikateľov, živnostníkov a odborníkov, ktorí chcú používať ChatGPT alebo Gemini ako praktického asistenta, poradcu, analytika a experta v každodennej práci.

44 praxou overených príkazov pre AI, ktoré ti môžu ušetriť čas, peniaze a drahé chyby

Pre podnikateľov, živnostníkov a odborníkov, ktorí chcú používať ChatGPT alebo Gemini ako praktického asistenta, poradcu, analytika a experta v každodennej práci.

Toto nie je ďalší teoretický návod o umelej inteligencii.

Je to praktická sada hotových príkazov, ktoré môžeš skopírovať, upraviť podľa seba a okamžite použiť pri práci, komunikácii, marketingu, predaji, rozhodovaní aj ochrane pred rizikom.

Prestaň používať AI ako hračku na všeobecné odpovede. Týchto 44 príkazov ti ukáže, ako z nej dostať profesionálne rady, lepšie rozhodnutia, špičkové postupy, predajné argumenty, analýzy a riešenia, ktoré môžu šetriť čas, znižovať náklady a zarábať peniaze.

Obsah

01 AI ako nástroj na zníženie nákladov

- 01 Navrhni lacnejšiu alternatívu k tejto službe, nástroju alebo dodávateľovi
- 02 Vytvor mi profesionálny reklamný text bez copywritera
- 03 Priprav mi obchodnú ponuku bez marketéra a grafika
- 04 Napiš mi profesionálny predajný e-mail bez marketéra
- 05 Skontroluj môj web a navrhni SEO úpravy pre vyššiu návštevnosť
- 06 Porovnaj mi dodávateľov a odporuč najvýhodnejšie riešenie
- 07 Navrhni, čo môžem automatizovať alebo delegovať na AI
- 08 Vytvor mi predajnú stránku bez externej agentúry
- 09 Priprav mi klientsku prezentáciu bez grafika a konzultanta
- 10 Uprav môj text tak, aby pôsobil drahšie, odbornejšie a dôveryhodnejšie
- 11 Vytvor mi profesionálny popis služby alebo produktu bez copywritera

02 AI ako nástroj na úsporu času

- 12 Zhrň mi tento dlhý text do najdôležitejších bodov, rozhodnutí a úloh
- 13 Priprav mi rýchlu profesionálnu odpoveď klientovi
- 14 Vytvor mi denný plán priorit podľa toho, čo má najväčší prínos
- 15 Premeň moje poznámky zo stretnutia na jasný zápis a zoznam úloh
- 16 Priprav mi otázky na poradu, konzultáciu alebo obchodné stretnutie
- 17 Vytvor mi rýchly briefing k tejto téme bez zbytočnej omáčky
- 18 Premeň jednu myšlienku na príspevok, e-mail, video alebo článok
- 19 Priprav mi argumenty na telefonát, rokovanie alebo predajný rozhovor
- 20 Roztried moje nápady podľa priority, prínosu a náročnosti
- 21 Vytvor mi checklist pred dôležitým rozhodnutím
- 22 Priprav mi podklady na rozhodnutie: možnosti, výhody, nevýhody, riziká a odporúčanie

03 AI ako obchodný poradca, ktorý ti pomáha zarábať viac

- 23 Vylepši moju ponuku tak, aby bola pre klienta hodnotnejšia a ľahšie sa predávala
- 24 Navrhni mi nový produkt alebo službu z toho, čo už viem, robím alebo predávam
- 25 Vytvor mi drahšiu prémiovú verziu mojej služby alebo produktu
- 26 Navrhni mi upsell, ktorý môžem ponúknuť existujúcim klientom
- 27 Pomôž mi zvýšiť hodnotu objednávky bez toho, aby som pôsobil nátlakovo
- 28 Analyzuj môjho ideálneho klienta a povedz mi, za čo je ochotný zaplatiť viac
- 29 Napiš mi predajný text, ktorý lepšie vysvetlí hodnotu mojej služby
- 30 Navrhni mi 10 dôvodov, prečo by si klient mal vybrať práve mňa
- 31 Priprav mi odpovede na najčastejšie námietky klientov
- 32 Navrhni mi kampaň, ktorá privedie nových záujemcov o moju službu alebo produkt
- 33 Navrhni mi spôsob, ako získať odporúčania od spokojných klientov

04 AI ako ochranný filter pred rizikami, chybami a podvodmi

- 34 Skontroluj tento e-mail a povedz mi, či môže ísť o podvod alebo manipuláciu
- 35 Analyzuj túto zmluvu a upozorni ma na rizikové, nejasné alebo nevýhodné časti
- 36 Priprav mi otázky, ktoré sa mám opýtať právnik, účtovníka alebo poradcu pred rozhodnutím
- 37 Skontroluj túto obchodnú ponuku a upozorni ma na skryté riziká
- 38 Vyhodnoť riziká tejto investície, spolupráce alebo podnikateľského nápadu
- 39 Skontroluj túto faktúru, objednávku alebo platobnú požiadavku a upozorni ma na nezrovnalosti
- 40 Odhaľ manipulatívne techniky v tejto správe, ponuke alebo telefonáte
- 41 Vytvor mi bezpečnostný checklist pred podpisom zmluvy alebo odoslaním peňazí
- 42 Vyhodnoť reputačné riziko tejto verejnej odpovede, statusu alebo rozhodnutia
- 43 Priprav mi profesionálnu krízovú odpoveď klientovi, partnerovi alebo verejnosti
- 44 Pomôž mi rozpoznať, či je táto ponuka príliš dobrá na to, aby bola pravdivá

SEKCIA 01

AI ako nástroj na zníženie nákladov

01 — 11

Navrhni lacnejšiu alternatívu k tejto službe, nástroju alebo dodávateľovi

PROMPT

Správaj sa ako skúsený konzultant na optimalizáciu nákladov v podnikaní. Pomôž mi posúdiť, či za túto službu, nástroj alebo dodávateľa neplatím zbytočne veľa.

Moja aktuálna situácia:

- Služba/nástroj/dodávateľ: [doplň]
- Mesačný alebo ročný náklad: [doplň]
- Na čo to používam: [doplň]
- Čo od toho reálne potrebujem: [doplň]
- Čo je pre mňa najdôležitejšie (vyber): cena, kvalita, jednoduchosť, spoľahlivosť, podpora, automatizácia, bezpečnosť
- Čo určite nechcem stratiť: [doplň]

Tvoja úloha:

- 1 Zhodnot', či je aktuálne riešenie primerané.
- 2 Navrhni lacnejšie alternatívy.
- 3 Rozdeľ ich na bezplatné, lacné a prémiové riešenia.
- 4 Pri každej alternatíve uveď výhody, nevýhody, riziká a približnú úsporu.
- 5 Odporuč najrozumnejšie riešenie pre malé podnikanie alebo odbornú prax.
- 6 Upozorni ma, kde by šetrenie mohlo byť nebezpečné alebo nevýhodné.

Výstup priprav ako prehľadnú tabuľku a na konci mi daj jasné odporúčanie: ponechať, zmeniť, vyjednať cenu alebo nahradiť.

Vytvor mi profesionálny reklamný text bez copywritera

PROMPT

Správaj sa ako špičkový direct-response copywriter a špecialista na výkonnostnú reklamu. Vytvor mi profesionálny reklamný text, ktorý bude zrozumiteľný, presvedčivý a orientovaný na výsledok.

Informácie o produkte alebo službe:

- Čo predávam: [doplň]
- Pre koho je to určené: [doplň]
- Najväčší problém cieľovej skupiny: [doplň]
- Hlavný benefit: [doplň]
- Dôkaz, skúsenosť, výsledok alebo referencia: [doplň]
- Cena alebo spôsob objednania: [doplň]
- Kde bude reklama použitá (vyber): Facebook, Instagram, Google, leták, web, e-mail
- Tón komunikácie (vyber): odborný, priateľský, prémiový, priamy, empatický

Vytvor:

- 1 5 rôznych reklamných hookov.
- 2 3 krátke reklamné texty.
- 3 2 dlhšie reklamné texty.
- 4 5 návrhov CTA výziev.
- 5 Verziu, ktorá viac tlačí na problém.
- 6 Verziu, ktorá viac ukazuje túžbu a výsledok.

Text musí byť ľudský, konkrétny, bez prázdnych fráz a bez prehnaných sľubov. Na konci vysvetli, ktorý variant by si odporučil testovať ako prvý a prečo.

Priprav mi obchodnú ponuku bez marketéra a grafika

PROMPT

Správaj sa ako skúsený obchodný konzultant, marketér a copywriter. Pomôž mi vytvoriť profesionálnu obchodnú ponuku, ktorá bude pôsobiť dôveryhodne, jasne a hodnotne.

Základné informácie:

- Čo ponúkam: [doplň]
- Komu je ponuka určená: [doplň]
- Problém alebo potreba klienta: [doplň]
- Navrhované riešenie: [doplň]
- Hlavné benefity: [doplň]
- Cena alebo cenové balíky: [doplň]
- Čo je zahrnuté v cene: [doplň]
- Termíny, rozsah alebo podmienky: [doplň]
- Prečo by si klient mal vybrať práve mňa: [doplň]

Vytvor obchodnú ponuku v tejto štruktúre:

- 1 Profesionálny úvod.
- 2 Pochopenie klientovej situácie.
- 3 Navrhované riešenie.
- 4 Hlavné benefity.
- 5 Rozsah spolupráce.
- 6 Cena a vysvetlenie hodnoty.
- 7 Prečo spolupracovať so mnou.
- 8 Ďalší krok.
- 9 Krátky záver.

Použi jazyk, ktorý zvyšuje vnímanú hodnotu, ale nepôsobí lacno, agresívne ani prehnane predajne. Výstup priprav tak, aby sa dal vložiť do PDF, e-mailu alebo prezentácie.

Napiš mi profesionálny predajný e-mail bez marketéra

PROMPT

Správaj sa ako skúsený e-mail copywriter. Napiš mi profesionálny predajný e-mail, ktorý bude jasný, ľudský, dôveryhodný a bude viesť adresáta ku konkrétnej akcii.

Informácie:

- Čo ponúkam: [doplň]
- Komu píšem: [doplň]
- V akom vzťahu som s adresátom (vyber): nový kontakt, existujúci klient, bývalý klient, záujemca, partner
- Hlavný problém alebo túžba adresáta: [doplň]
- Hlavný benefit ponuky: [doplň]
- Dôkaz alebo dôvod dôvery: [doplň]
- Akciu, ktorú chcem, aby urobil (vyber): odpovedať, objednať, rezervovať termín, kliknúť, zavolať
- Tón e-mailu (vyber): priateľský, odborný, prémiový, priamy

Vytvor:

- 1 5 návrhov predmetu e-mailu.
- 2 Krátku verziu e-mailu.
- 3 Dlhšiu presvedčivejšiu verziu e-mailu.
- 4 Jemnú verziu bez tlaku.
- 5 Priamejšiu predajnú verziu.
- 6 P.S. dodatok, ktorý posilní rozhodnutie.

E-mail musí pôsobiť ako od človeka, nie ako reklamný leták. Vyhni sa klišé, prázdny superlatívom a neoveriteľným sľubom.

Skontroluj môj web a navrhni SEO úpravy pre vyššiu návštevnosť

PROMPT

Správaj sa ako SEO konzultant, UX špecialista a copywriter. Pomôž mi zlepšiť web tak, aby bol zrozumiteľnejší pre ľudí, lepšie čitateľný pre Google a viac orientovaný na získavanie klientov.

Tu je môj web alebo text z webu:

[doplň URL alebo vlož text stránky]

Moja cieľová skupina:

[doplň]

Moja hlavná služba alebo produkt:

[doplň]

Tvoja úloha:

- 1 Zhodnot', či je jasné, čo ponúkam a pre koho.
- 2 Navrhni lepšiu hlavnú nadpis stránky.
- 3 Navrhni lepšiu podnadpis.
- 4 Navrhni SEO titulok a meta popis.
- 5 Navrhni kľúčové slová, na ktoré by som sa mal zamerať.
- 6 Uprav text tak, aby bol jasnejší, dôveryhodnejší a predajnejší.
- 7 Navrhni štruktúru stránky pre vyššiu konverziu.
- 8 Navrhni 10 tém článkov, ktoré môžu zvýšiť organickú návštevnosť.
- 9 Upozorni ma na slabé miesta, ktoré môžu znížiť dôveru alebo predaj.

Výstup priprav prakticky: čo zmeniť, prečo to zmeniť a ako to konkrétne napísať.

Porovnaj mi dodávateľov a odporuč najvýhodnejšie riešenie

PROMPT

Správaj sa ako nákupný analytik a biznis konzultant. Pomôž mi porovnať viacerých dodávateľov a vybrať najvýhodnejšie riešenie podľa ceny, kvality, rizika a reálneho prínosu.

Dodávatelia alebo možnosti:

- 1 [dodávateľ A + cena + popis]
- 2 [dodávateľ B + cena + popis]
- 3 [dodávateľ C + cena + popis]

Moje kritériá:

- Rozpočet: [doplň]
- Čo od dodávateľa potrebujem: [doplň]
- Čo je pre mňa najdôležitejšie (vyber): cena, kvalita, rýchlosť, servis, referencie, flexibilita, bezpečnosť
- Čoho sa chcem vyhnúť: [doplň]

Porovnaj možnosti podľa týchto kritérií:

- 1 Cena.
- 2 Hodnota za peniaze.
- 3 Kvalita riešenia.
- 4 Riziká.
- 5 Skryté náklady.
- 6 Vhodnosť pre moje použitie.
- 7 Dlhodobá udržateľnosť.
- 8 Celkové odporúčanie.

Výstup daj do tabuľky. Na konci odporuč najlepšiu voľbu, najlacnejšiu rozumnú voľbu a voľbu, ktorej by som sa mal radšej vyhnúť.

Navrhni, čo môžem automatizovať alebo delegovať na AI

PROMPT

Správaj sa ako konzultant na produktivitu, automatizáciu a praktické využitie AI v podnikaní. Pomôž mi nájsť úlohy, ktoré môžem prestať robiť ručne a presunúť ich na AI alebo jednoduchý systém.

Moja práca alebo podnikanie:

[doplň]

Typické činnosti, ktoré robím každý týždeň:

[doplň]

Činnosti, ktoré mi berú najviac času:

[doplň]

Činnosti, ktoré neznášam alebo odkladám:

[doplň]

Nástroje, ktoré používam:

[doplň]

Tvoja úloha:

- 1 Identifikuj úlohy vhodné na delegovanie AI.
- 2 Identifikuj úlohy vhodné na automatizáciu.
- 3 Rozdeľ ich podľa úspory času (vyber): nízka, stredná, vysoká.
- 4 Rozdeľ ich podľa náročnosti zavedenia (vyber): jednoduché, stredné, zložité.
- 5 Navrhni konkrétny postup, ako začať.
- 6 Pri každej úlohe uveď príklad príkazu pre AI.
- 7 Upozorni, čo by som nemal automatizovať bez kontroly človeka.

Výstup priprav ako akčný plán na 7 dní.

Vytvor mi predajnú stránku bez externej agentúry

PROMPT

Správaj sa ako špecialista na predajné stránky, psychológiu predaja a copywriting. Vytvor mi štruktúru a text predajnej stránky, ktorá jasne vysvetlí hodnotu mojej ponuky a povedie návštevníka ku kúpe, registrácii alebo odoslaniu dopytu.

Informácie:

- Produkt alebo služba: [doplň]
- Cieľová skupina: [doplň]
- Hlavný problém cieľovej skupiny: [doplň]
- Hlavný výsledok, ktorý ponúkam: [doplň]
- Čo je súčasťou ponuky: [doplň]
- Cena alebo cenová úroveň: [doplň]
- Referencie, dôkazy alebo skúsenosti: [doplň]
- Najčastejšie námietky: [doplň]
- Akcia, ktorú má návštevník urobiť: [doplň]

Vytvor predajnú stránku v tejto štruktúre:

- 1 Silný nadpis.
- 2 Podnadpis.
- 3 Identifikácia problému.
- 4 Prečo bežné riešenia často nefungujú.
- 5 Predstavenie môjho riešenia.
- 6 Hlavné benefity.
- 7 Čo presne zákazník získa.
- 8 Pre koho to je.
- 9 Pre koho to nie je.
- 10 Dôkazy a dôveryhodnosť.
- 11 Cena a vysvetlenie hodnoty.
- 12 Odpovede na námietky.
- 13 Výzva na akciu.

Text napíš profesionálne, jasne a predajne, ale bez lacného nátlaku, prehnaných sľubov a prázdnych fráz.

Priprav mi klientsku prezentáciu bez grafika a konzultanta

PROMPT

Správaj sa ako konzultant, obchodník a tvorca profesionálnych prezentácií. Pomôž mi pripraviť obsah klientskej prezentácie, ktorá bude jasná, presvedčivá a obchodne použiteľná.

Téma prezentácie:

[doplň]

Komu budem prezentovať:

[doplň]

Cieľ prezentácie:

[doplň]

Čo chcem, aby klient po prezentácii urobil:

[doplň]

Moja ponuka alebo hlavná myšlienka:

[doplň]

Dôležité fakty, čísla alebo dôkazy:

[doplň]

Vytvor:

- 1 Názov prezentácie.
- 2 Štruktúru 8 až 12 slidov.
- 3 Nadpis pre každý slide.
- 4 Krátky text na každý slide.
- 5 Poznámky pre rečníka.
- 6 Návrh vizuálu ku každému slidu.
- 7 Záverečný slide s jasnou výzvou na akciu.

Prezentácia má pôsobiť profesionálne, hodnotne a dôveryhodne. Texty majú byť stručné, použiteľné do slidov a zrozumiteľné aj pre človeka, ktorý tému nepozná do hĺbky.

Uprav môj text tak, aby pôsobil drahšie, odbornejšie a dôveryhodnejšie

PROMPT

Správaj sa ako senior copywriter a komunikačný stratég pre prémiové služby. Uprav môj text tak, aby pôsobil profesionálnejšie, hodnotnejšie, dôveryhodnejšie a drahšie, ale stále prirodzene a ľudsky.

Tu je môj pôvodný text:

[vlož text]

Cieľ textu:

[doplň]

Cieľová skupina:

[doplň]

Tón komunikácie:

[doplň]

Tvoja úloha:

- 1 Uprav text do prémiovejšej verzie.
- 2 Zachovaj hlavnú myšlienku.
- 3 Odstráň slabé, lacné alebo nejasné formulácie.
- 4 Pridaj dôveryhodnosť a konkrétnosť.
- 5 Zvýrazni hodnotu pre klienta.
- 6 Navrhni aj kratšiu údernejšiu verziu.
- 7 Vysvetli, čo si zmenil a prečo.

Text nemá znieť umelo, arogantne ani príliš korporátne. Má pôsobiť ako komunikácia skúseného odborníka.

Vytvor mi profesionálny popis služby alebo produktu bez copywritera

PROMPT

Správaj sa ako produktový stratég a copywriter. Vytvor mi profesionálny popis služby alebo produktu tak, aby zákazník rýchlo pochopil hodnotu, benefity a dôvod, prečo by mal mať záujem.

Informácie:

- Názov služby alebo produktu: [doplň]
- Čo presne ponúkam: [doplň]
- Pre koho je to určené: [doplň]
- Aký problém to rieši: [doplň]
- Aký výsledok môže klient očakávať: [doplň]
- Čo je súčasťou: [doplň]
- Čím sa to líši od konkurencie: [doplň]
- Cena alebo cenová úroveň: [doplň]
- Tón komunikácie: [doplň]

Vytvor:

- 1 Krátky popis do jednej vety.
- 2 Predajný popis do jedného odseku.
- 3 Detailný popis na web.
- 4 Zoznam hlavných benefitov.
- 5 Pre koho je produkt alebo služba ideálna.
- 6 Pre koho vhodná nie je.
- 7 Silnú záverečnú výzvu na akciu.

Použi jasný jazyk, konkrétne benefity a dôveryhodný tón. Vyhni sa všeobecným frázam typu „kvalitné služby“, „individuálny prístup“ a „profesionálne riešenie“, ak ich nevieš konkretizovať.

SEKCIA 02

AI ako nástroj na úsporu času

12 — 22

Zhrň mi tento dlhý text do najdôležitejších bodov, rozhodnutí a úloh

PROMPT

Správaj sa ako výkonný asistent a analytik. Zhrň mi tento text tak, aby som nemusel čítať všetko, ale okamžite pochopil podstatu, dôležité rozhodnutia a ďalšie kroky.

Text:

[vlož text]

Výstup priprav v tejto štruktúre:

- 1 Zhrnutie v 5 vetách.
- 2 Najdôležitejšie body.
- 3 Prijaté rozhodnutia.
- 4 Otvorené otázky.
- 5 Úlohy na vykonanie.
- 6 Kto má čo urobiť, ak je to z textu jasné.
- 7 Termíny, ak sú uvedené.
- 8 Riziká alebo veci, na ktoré si mám dať pozor.
- 9 Odporúčané ďalšie kroky.

Použi stručný, jasný a praktický štýl. Ak niečo z textu nevyplýva, nevymýšľaj si a napíš, že to nie je uvedené.

Priprav mi rýchlu profesionálnu odpoveď klientovi

PROMPT

Správaj sa ako skúsený odborník na klientsku komunikáciu. Priprav mi profesionálnu odpoveď klientovi, ktorá bude slušná, jasná, vecná a zároveň bude chrániť moje záujmy.

Správa od klienta:

[vlož správu]

Moja situácia alebo stanovisko:

[doplň]

Čo chcem dosiahnuť odpoveďou:

[doplň]

Tón odpovede:

[doplň: priateľský, pevný, diplomatický, ospravedlňujúci, obchodný, stručný]

Vytvor:

- 1 Krátku odpoveď.
- 2 Profesionálnu vyváženú odpoveď.
- 3 Pevnejšiu odpoveď, ak treba nastaviť hranice.
- 4 Jemnejšiu odpoveď, ak chcem zachovať dobrý vzťah.

Odpoveď musí byť ľudská, bez zbytočnej omáčky a bez formulácií, ktoré by mohli vyvolať zbytočný konflikt.

Vytvor mi denný plán priorít podľa toho, čo má najväčší prínos

PROMPT

Správaj sa ako expert na produktivitu a time management pre podnikateľov a odborníkov. Pomôž mi z dnešných úloh vytvoriť plán podľa reálneho prínosu, nie podľa toho, čo najviac horí.

Moje dnešné úlohy:

[vlož zoznam úloh]

Dostupný čas:

[doplň]

Dôležité termíny:

[doplň]

Moje hlavné ciele:

[doplň]

Energia dnes:

[doplň: nízka, stredná, vysoká]

Tvoja úloha:

- 1 Rozdel' úlohy na dôležité, urgentné, delegovateľné a zbytočné.
- 2 Urči 3 najdôležitejšie priority dňa.
- 3 Navrhni poradie úloh.
- 4 Odhadni čas na každú úlohu.
- 5 Navrhni, čo mám odložiť alebo nerobiť.
- 6 Navrhni, čo môžem delegovať na AI.
- 7 Vytvor mi realistický denný harmonogram.

Na konci mi napíš jednu vetu: „Ak dnes stihneš len jednu vec, urob toto: ...“

Premeň moje poznámky zo stretnutia na jasný zápis a zoznam úloh

PROMPT

Správaj sa ako profesionálny asistent na zápisy zo stretnutí. Z mojich chaotických poznámok vytvor jasný, použiteľný a profesionálny zápis.

Poznámky zo stretnutia:

[vlož poznámky]

Typ stretnutia:

[doplň]

Účastníci:

[doplň]

Tvoja úloha:

- 1 Vytvor stručné zhrnutie stretnutia.
- 2 Vypíš hlavné témy.
- 3 Vypíš prijaté rozhodnutia.
- 4 Vytvor zoznam úloh.
- 5 Pri každej úlohe uveď zodpovednú osobu, ak je známa.
- 6 Uveď termín, ak je známy.
- 7 Vypíš otvorené otázky.
- 8 Navrhni ďalší krok.

Výstup priprav tak, aby som ho mohol poslať účastníkom stretnutia ako profesionálny zápis.

Priprav mi otázky na poradu, konzultáciu alebo obchodné stretnutie

PROMPT

Správaj sa ako skúsený konzultant a facilitátor stretnutí. Priprav mi otázky, vďaka ktorým bude porada, konzultácia alebo obchodné stretnutie vecné, užitočné a povedie ku konkrétnemu výsledku.

Typ stretnutia:

[doplň]

S kým sa stretávam:

[doplň]

Cieľ stretnutia:

[doplň]

Čo už viem:

[doplň]

Čo potrebujem zistiť:

[doplň]

Vytvor:

- 1 Otváracie otázky.
- 2 Diagnostické otázky na pochopenie situácie.
- 3 Otázky na potreby, problémy a priority.
- 4 Otázky na rozpočet, rozhodovanie alebo termíny, ak je to relevantné.
- 5 Otázky na odhalenie rizík.
- 6 Otázky smerujúce k rozhodnutiu.
- 7 Záverečné otázky na ďalší krok.

Otázky majú byť prirodzené, profesionálne a nesmú pôsobiť manipulatívne.

Vytvor mi rýchly briefing k tejto téme bez zbytočnej omáčky

PROMPT

Správaj sa ako analytik, ktorý pripravuje stručný briefing pre zaneprázdneného podnikateľa alebo manažéra. Potrebujem rýchlo pochopiť tému bez dlhého študovania.

Téma:

[doplň]

Kontext, prečo to riešim:

[doplň]

Úroveň mojich znalostí:

[doplň: začiatocník, mierne pokročilý, pokročilý]

Priprav briefing v tejto štruktúre:

- 1 Čo je podstata témy.
- 2 Prečo je to dôležité.
- 3 Najdôležitejšie fakty.
- 4 Príležitosti.
- 5 Riziká.
- 6 Časté omyly.
- 7 Čo by som si mal overiť.
- 8 Praktické odporúčania.
- 9 Prvých 5 krokov, ak to chcem riešiť.

Píš stručne, jasne a prakticky. Ak téma vyžaduje aktuálne dáta, upozorni ma, že si ich mám overiť z aktuálnych zdrojov.

Premeň jednu myšlienku na príspevok, e-mail, video alebo článok

PROMPT

Správaj sa ako obsahový stratég a copywriter. Pomôž mi premeniť jednu myšlienku na viacero kvalitných obsahových formátov, aby som z jedného nápadu vytvoril viac hodnoty.

Moja myšlienka:

[doplň]

Cieľová skupina:

[doplň]

Cieľ obsahu:

[doplň: vzdelávať, predávať, budovať dôveru, vyvolať diskusiu, získať leady]

Tón komunikácie:

[doplň]

Vytvor:

- 1 Krátky príspevok na sociálne siete.
- 2 Dlhší hodnotný príspevok.
- 3 Krátky e-mail.
- 4 Scenár 30 až 60-sekundového videa.
- 5 Osnovu článku.
- 6 5 alternatívnych nadpisov.
- 7 5 výziev na akciu.

Obsah má pôsobiť ľudsky, prakticky a odborne. Nepíš všeobecne. Rozviň myšlienku tak, aby mala hodnotu pre čitateľa.

Priprav mi argumenty na telefonát, rokovanie alebo predajný rozhovor

PROMPT

Správaj sa ako skúsený obchodný tréner a vyjednávač. Priprav mi argumenty na rozhovor tak, aby som pôsobil pripravený, vecný a presvedčivý.

Situácia:

[doplň]

S kým budem hovoriť:

[doplň]

Čo chcem dosiahnuť:

[doplň]

Moja ponuka alebo stanovisko:

[doplň]

Možné námietky druhej strany:

[doplň]

Vytvor:

- 1 Hlavnú stratégiu rozhovoru.
- 2 Otváraciu vetu.
- 3 5 hlavných argumentov.
- 4 Otázky, ktoré mám druhej strane položiť.
- 5 Odpovede na možné námietky.
- 6 Formulácie, ktoré znejú profesionálne a nie nátlakovo.
- 7 Záverečnú vetu smerujúcu k dohode alebo ďalšiemu kroku.

Na konci ma upozorni, čo by som nemal povedať, aby som si nezhoršil vyjednávaciu pozíciu.

Roztried' moje nápady podľa priority, prínosu a náročnosti

PROMPT

Správaj sa ako biznis mentor a analytik rozhodovania. Pomôž mi roztriediť moje nápady tak, aby som sa nesústredil na všetko naraz, ale vybral najlepšie príležitosti.

Moje nápady:

[vloží zoznam nápadov]

Moje aktuálne ciele:

[doplň]

Moje obmedzenia:

[doplň: čas, peniaze, tím, energia, know-how, technológia]

Vyhodnot' každý nápad podľa:

- 1 Potenciálny prínos.
- 2 Rýchlosť realizácie.
- 3 Náklady.
- 4 Náročnosť.
- 5 Riziko.
- 6 Súlad s mojimi cieľmi.
- 7 Pravdepodobnosť úspechu.

Výstup priprav ako tabuľku. Potom rozdeľ nápady do kategórií:

- urobiť hneď,
- naplánovať,
- otestovať v malom,
- odložiť,
- nerobiť.

Na konci odporuč 3 najlepšie kroky na najbližších 7 dní.

Vytvor mi checklist pred dôležitým rozhodnutím

PROMPT

Správaj sa ako skúsený poradca pre rozhodovanie a riadenie rizík. Vytvor mi checklist, ktorý mi pomôže urobiť lepšie rozhodnutie a neprehliadnuť dôležité veci.

Rozhodnutie, ktoré riešim:

[doplň]

Možnosti, medzi ktorými sa rozhodujem:

[doplň]

Čo je v stávke:

[doplň]

Moje obavy:

[doplň]

Vytvor checklist rozdelený na:

- 1 Cieľ rozhodnutia.
- 2 Finančné dôsledky.
- 3 Časové dôsledky.
- 4 Riziká.
- 5 Skryté náklady.
- 6 Dopad na klientov, rodinu, tím alebo reputáciu.
- 7 Čo si musím overiť.
- 8 Koho sa mám opýtať.
- 9 Čo sa stane, ak neurobím nič.
- 10 Najhorší realistický scenár.
- 11 Najlepší realistický scenár.

Na konci mi daj odporúčanie, či mám rozhodnúť hneď, získať viac informácií alebo rozhodnutie odložiť.

Priprav mi podklady na rozhodnutie: možnosti, výhody, nevýhody, riziká a odporúčanie

PROMPT

Správaj sa ako strategický poradca. Priprav mi rozhodovací dokument, ktorý mi pomôže rýchlo a rozumne vybrať najlepšiu možnosť.

Rozhodnutie:

[doplň]

Možnosti:

- 1 [možnosť A]
- 2 [možnosť B]
- 3 [možnosť C]

Moje kritériá:

[doplň]

Dôležitý kontext:

[doplň]

Pre každú možnosť vyhodnot':

- 1 Výhody.
- 2 Nevýhody.
- 3 Náklady.
- 4 Riziká.
- 5 Časovú náročnosť.
- 6 Potenciálny prínos.
- 7 Pre koho alebo kedy je táto možnosť vhodná.
- 8 Kedy by som sa jej mal vyhnúť.

Na záver vytvor:

- porovnávaciu tabuľku,
- odporúčanú voľbu,
- dôvod odporúčania,
- plán prvých krokov,
- otázky, ktoré si ešte musím zodpovedať.

SEKCIA 03

AI ako obchodný poradca, ktorý ti pomáha zarábať viac

23 — 33

Vylepši moju ponuku tak, aby bola pre klienta hodnotnejšia a ľahšie sa predávala

PROMPT

Správaj sa ako skúsený biznis mentor, obchodník a expert na tvorbu ponúk. Pomôž mi vylepšiť moju ponuku tak, aby klient lepšie pochopil jej hodnotu a ľahšie sa rozhodol kúpiť.

Moja aktuálna ponuka:

[doplň]

Cieľová skupina:

[doplň]

Cena:

[doplň]

Čo klient dostane:

[doplň]

Najčastejšie námietky:

[doplň]

Konkurencia alebo alternatívy:

[doplň]

Tvoja úloha:

- 1 Zhodnot' silné a slabé stránky ponuky.
- 2 Navrhni lepší názov ponuky.
- 3 Uprav positioning.
- 4 Navrhni silnejší hlavný benefit.
- 5 Navrhni, čo pridať, aby ponuka pôsobila hodnotnejšie.
- 6 Navrhni, čo odstrániť alebo zjednodušiť.
- 7 Navrhni 3 cenové balíky.
- 8 Navrhni garanciu alebo zníženie rizika pre klienta, ak je to vhodné.
- 9 Vytvor krátky predajný text k ponuke.

Na konci napíš, prečo by vylepšená ponuka mala byť predajnejšia ako pôvodná.

Navrhni mi nový produkt alebo službu z toho, čo už viem, robím alebo predávam

PROMPT

Správaj sa ako produktový stratég a biznis mentor. Pomôž mi nájsť nový produkt alebo službu, ktorú môžem vytvoriť z mojich existujúcich skúseností, znalostí, kontaktov, obsahu alebo služieb.

Čo aktuálne robím:

[doplň]

Čo viem alebo v čom mám skúsenosti:

[doplň]

Akým klientom pomáham:

[doplň]

Aké problémy ľudia často riešia:

[doplň]

Čo už predávam:

[doplň]

Moje kapacity:

[doplň]

Navrhni:

- 1 10 nápadov na nové produkty alebo služby.
- 2 Pri každom nápade cieľovú skupinu.
- 3 Problém, ktorý rieši.
- 4 Výsledok, ktorý zákazník získa.
- 5 Možnú cenu.
- 6 Náročnosť vytvorenia.
- 7 Potenciál predaja.
- 8 Najrýchlejší spôsob otestovania.

Na konci vyber 3 najlepšie nápady a odporuč, s ktorým mám začať ako prvým.

Vytvor mi drahšiu prémiovú verziu mojej služby alebo produktu

PROMPT

Správaj sa ako expert na prémiové ponuky a hodnotový predaj. Pomôž mi vytvoriť drahšiu verziu mojej existujúcej služby alebo produktu tak, aby vyššia cena dávala klientovi zmysel.

Moja aktuálna služba alebo produkt:

[doplň]

Aktuálna cena:

[doplň]

Čo klient dnes dostáva:

[doplň]

Cieľová skupina:

[doplň]

Typ klienta, ktorý by si mohol dovoliť prémiovú verziu:

[doplň]

Tvoja úloha:

- 1 Navrhni prémiový názov ponuky.
- 2 Navrhni, čo pridať do prémiovej verzie.
- 3 Navrhni, ako zvýšiť osobný prístup, rýchlosť, pohodlie alebo výsledok.
- 4 Navrhni prémiové bonusy.
- 5 Navrhni cenové rozpätie.
- 6 Vysvetli, ako cenu obhájiť.
- 7 Navrhni predajný text pre prémiovú verziu.
- 8 Upozorni, čo nepridávať, aby ponuka nebola zbytočne komplikovaná.

Cieľom nie je len zdvihnúť cenu, ale vytvoriť reálne hodnotnejšiu ponuku.

Navrhni mi upsell, ktorý môžem ponúknuť existujúcim klientom

PROMPT

Správaj sa ako obchodný stratég. Pomôž mi vytvoriť prirodzený upsell, ktorý dáva klientovi logický zmysel po kúpe môjho produktu alebo služby.

Môj základný produkt alebo služba:

[doplň]

Čo klient získa:

[doplň]

Čo klient zvyčajne potrebuje ako ďalší krok:

[doplň]

Cieľová skupina:

[doplň]

Aktuálna cena:

[doplň]

Navrhni:

- 1 5 možných upsellov.
- 2 Pre každý upsell vysvetli, prečo logicky nadväzuje na pôvodnú kúpu.
- 3 Navrhni cenu.
- 4 Navrhni názov upsellu.
- 5 Navrhni krátky predajný text.
- 6 Navrhni, kedy upsell ponúknuť.
- 7 Navrhni, ako ho ponúknuť bez nátlaku.
- 8 Navrhni jednu vetu, ktorou upsell predstavím klientovi.

Na konci vyber najlepší upsell z pohľadu rýchlej realizácie a potenciálneho zisku.

Pomôž mi zvýšiť hodnotu objednávky bez toho, aby som pôsobil nátlakovo

PROMPT

Správaj sa ako expert na etický predaj a zvyšovanie hodnoty objednávky. Navrhni mi spôsoby, ako môže klient prirodzene kúpiť viac, drahší balík alebo výhodnejšiu kombináciu bez toho, aby komunikácia pôsobila agresívne.

Moja ponuka:

[doplň]

Priemerná hodnota objednávky:

[doplň]

Cieľová skupina:

[doplň]

Čo klienti najčastejšie kupujú:

[doplň]

Čo by im reálne pomohlo navyše:

[doplň]

Navrhni:

- 1 Balíčky služieb alebo produktov.
- 2 Výhodné kombinácie.
- 3 Doplnkové služby.
- 4 Prémiový variant.
- 5 Množstevné alebo časové zvýhodnenie.
- 6 Odporúčané formulácie bez nátlaku.
- 7 Čomu sa vyhnúť, aby to nepôsobilo manipulatívne.
- 8 Krátky predajný text k vyššej objednávke.

Cieľom je zvýšiť hodnotu pre klienta aj hodnotu objednávky.

Analyzuj môjho ideálneho klienta a povedz mi, za čo je ochotný zaplatiť viac

PROMPT

Správaj sa ako expert na zákaznícku psychológiu, predaj a positioning. Pomôž mi hlbšie pochopiť môjho ideálneho klienta a zistiť, za čo je pravdepodobne ochotný zaplatiť viac.

Môj ideálny klient:

[doplň]

Čo predávam:

[doplň]

Cena alebo cenová úroveň:

[doplň]

Čo klient dnes rieši:

[doplň]

Čoho sa bojí:

[doplň]

Po čom túži:

[doplň]

Analyzuj:

- 1 Jeho hlavné problémy.
- 2 Skryté túžby.
- 3 Čo mu šetrí čas.
- 4 Čo mu znižuje riziko.
- 5 Čo mu zvyšuje status.
- 6 Čo mu prináša pohodlie.
- 7 Za čo by bol ochotný zaplatiť viac.
- 8 Aké argumenty na neho fungujú.
- 9 Aké slová a formulácie by ho mohli osloviť.
- 10 Aké námietky bude mať.

Na konci navrhni, ako upraviť moju ponuku, aby bola pre tohto klienta hodnotnejšia.

Napíš mi predajný text, ktorý lepšie vysvetlí hodnotu mojej služby

PROMPT

Správaj sa ako predajný copywriter. Napíš mi predajný text, ktorý nevysvetľuje len to, čo robím, ale hlavne prečo je to pre klienta hodnotné.

Moja služba:

[doplň]

Pre koho je určená:

[doplň]

Čo klient dostane:

[doplň]

Aký problém rieši:

[doplň]

Aký výsledok klient chce:

[doplň]

Prečo som dôveryhodný:

[doplň]

Cena alebo typ ponuky:

[doplň]

Vytvor:

- 1 Krátky predajný text.
- 2 Dlhší predajný text.
- 3 Verziu na web.
- 4 Verziu na sociálne siete.
- 5 Verziu do e-mailu.
- 6 5 silných nadpisov.
- 7 5 CTA výziev.

Text musí jasne prekladať vlastnosti služby na benefity pre klienta. Nepoužívaj prázdne frázy. Každý benefit má byť konkrétny.

Navrhni mi 10 dôvodov, prečo by si klient mal vybrať práve mňa

PROMPT

Správaj sa ako positioning konzultant. Pomôž mi pomenovať konkrétne dôvody, prečo by si klient mal vybrať práve mňa namiesto konkurencie alebo neriešenia problému.

Informácie o mne:

[doplň]

Moja služba alebo produkt:

[doplň]

Cieľová skupina:

[doplň]

Moje skúsenosti, výsledky alebo silné stránky:

[doplň]

Čím sa líším:

[doplň]

Konkurencia:

[doplň]

Vytvor:

- 1 10 dôvodov, prečo si vybrať práve mňa.
- 2 Ku každému dôvodu pridaj vysvetlenie hodnoty pre klienta.
- 3 Ku každému dôvodu pridaj krátku marketingovú formuláciu.
- 4 Navrhni, ktoré dôvody sú najsilnejšie do reklamy.
- 5 Navrhni, ktoré dôvody sú vhodné na web.
- 6 Navrhni, ktoré dôvody sú vhodné do obchodného rozhovoru.

Dôvody majú byť konkrétne, dôveryhodné a nesmú znieť ako všeobecné chválenie sa.

Priprav mi odpovede na najčastejšie námietky klientov

PROMPT

Správaj sa ako skúsený obchodník a tréner predaja. Pomôž mi pripraviť profesionálne odpovede na námietky klientov tak, aby som nepôsobil nátlakovo, ale vedel jasne vysvetliť hodnotu.

Moja ponuka:

[doplň]

Cieľová skupina:

[doplň]

Cena:

[doplň]

Najčastejšie námietky:

[doplň]

Tvoja úloha:

- 1 Ku každej námietke vysvetli, čo sa za ňou môže skrývať.
- 2 Navrhni empatickú odpoveď.
- 3 Navrhni vecnú odpoveď.
- 4 Navrhni otázku, ktorou môžem pokračovať v rozhovore.
- 5 Navrhni dôkaz alebo argument, ktorý námietku oslabí.
- 6 Upozorni, kedy je lepšie klienta netlačiť.

Priprav odpovede na námietky typu:

- je to drahé,
- premyslím si to,
- nemám čas,
- musím sa poradiť,
- pošlite mi viac informácií,
- teraz nie,
- konkurencia je lacnejšia.

Navrhni mi kampaň, ktorá privedie nových záujemcov o moju službu alebo produkt

PROMPT

Správaj sa ako marketingový stratég. Navrhni mi jednoduchú a praktickú kampaň, ktorej cieľom je priviesť nových záujemcov o moju službu alebo produkt.

Moja služba alebo produkt:

[doplň]

Cieľová skupina:

[doplň]

Rozpočet:

[doplň]

Kanály, ktoré môžem použiť:

[doplň: Facebook, Instagram, LinkedIn, e-mail, web, osobné kontakty, odporúčania]

Cieľ kampane:

[doplň: lead, objednávka, registrácia, telefonát, návšteva webu]

Navrhni:

- 1 Hlavnú myšlienku kampane.
- 2 Ponuku alebo dôvod, prečo má človek reagovať.
- 3 5 reklamných uhlov.
- 4 5 textov na sociálne siete.
- 5 3 e-maily.
- 6 Návrh jednoduchkej landing page.
- 7 CTA výzvy.
- 8 Harmonogram kampane na 14 dní.
- 9 Čo merať.
- 10 Ako vyhodnotiť úspešnosť.

Kampaň má byť jednoduchá, realistická a použiteľná aj bez veľkej agentúry.

Navrhni mi spôsob, ako získať odporúčania od spokojných klientov

PROMPT

Správaj sa ako expert na referral marketing a klientsku skúsenosť. Pomôž mi vytvoriť prirodzený systém, ako získavať odporúčania od spokojných klientov.

Moja služba alebo produkt:

[doplň]

Typ klientov:

[doplň]

Kedy sú klienti najspokojnejší:

[doplň]

Ako s nimi komunikujem:

[doplň]

Čo im môžem ponúknuť za odporúčanie:

[doplň]

Navrhni:

- 1 Kedy klienta požiadať o odporúčanie.
- 2 Ako ho požiadať, aby to nepôsobilo trápne.
- 3 Text správy so žiadosťou o odporúčanie.
- 4 Text e-mailu so žiadosťou o odporúčanie.
- 5 Jednoduchý referral systém.
- 6 Možné odmeny.
- 7 Ako odporúčania evidovať.
- 8 Ako získať aj verejnú referenciu.
- 9 Ako z toho vytvoriť pravidelný proces.

Výstup priprav prakticky, aby som to vedel použiť hneď tento týždeň.

SEKCIA 04

AI ako ochranný filter pred rizikami, chybami a podvodmi

34 – 44

Skontroluj tento e-mail a povedz mi, či môže ísť o podvod alebo manipuláciu

PROMPT

Správaj sa ako expert na kybernetickú bezpečnosť, podvodnú komunikáciu a manipulatívne techniky. Skontroluj tento e-mail alebo správu a pomôž mi vyhodnotiť, či môže ísť o podvod, manipuláciu alebo rizikovú komunikáciu.

Správa:

[vlož e-mail alebo správu]

Kontext:

[doplň, kto to poslal, či odosielateľa poznáš, čo od teba chce]

Vyhodnot':

- 1 Či správa pôsobí dôveryhodne alebo podozrivo.
- 2 Aké varovné signály obsahuje.
- 3 Či používa nátlak, strach, časový tlak alebo autoritu.
- 4 Či žiada citlivé údaje, peniaze, kliknutie alebo prílohu.
- 5 Čo si mám overiť pred reakciou.
- 6 Čo určite nemám robiť.
- 7 Ako bezpečne odpovedať, ak je odpoveď vhodná.
- 8 Aký je tvoj záver: nízke, stredné alebo vysoké riziko.

Ak si nie si istý, napíš, čo presne treba overiť. Nevydávaj neistý záver za fakt.

Analyzuj túto zmluvu a upozorni ma na rizikové, nejasné alebo nevýhodné časti

PROMPT

Správaj sa ako analytik zmlúv a rizík. Pomôž mi prečítať túto zmluvu prakticky a upozorni ma na časti, ktoré môžu byť nejasné, nevýhodné alebo rizikové. Nenahrádzaš právnik, ale pomáhaš mi pripraviť sa na odbornú konzultáciu.

Zmluva alebo jej časť:

[vlož text zmluvy]

Kontext:

- O aký typ zmluvy ide: [doplň]
- Moja pozícia: [doplň: klient, dodávateľ, investor, zamestnávateľ, iné]
- Čo je pre mňa najdôležitejšie: [doplň]

Vyhodnot':

- 1 Najdôležitejšie povinnosti.
- 2 Finančné záväzky.
- 3 Sankcie a pokuty.
- 4 Výpovedné podmienky.
- 5 Nejasné formulácie.
- 6 Jednostranne nevýhodné časti.
- 7 Riziká, ktoré by som si mal overiť.
- 8 Otázky pre právnik.
- 9 Návrhy, čo by bolo vhodné upraviť alebo doplniť.

Výstup priprav v prehľadnej tabuľke: citovaná časť alebo téma, možné riziko, prečo je to dôležité, čo si overiť.

Priprav mi otázky, ktoré sa mám opýtať právnika, účtovníka alebo poradcu pred rozhodnutím

PROMPT

Správaj sa ako praktický poradca, ktorý mi pomáha pripraviť sa na konzultáciu s odborníkom. Vytvor mi zoznam otázok, aby som na stretnutí s právníkom, účtovníkom alebo poradcom nezabudol na dôležité veci.

Rozhodnutie alebo situácia:

[doplň]

Typ odborníka:

[doplň: právnik, účtovník, daňový poradca, finančný poradca, biznis poradca, iné]

Čo už viem:

[doplň]

Čoho sa obávam:

[doplň]

Priprav:

- 1 Najdôležitejšie otázky.
- 2 Otázky na riziká.
- 3 Otázky na náklady.
- 4 Otázky na termíny.
- 5 Otázky na alternatívy.
- 6 Otázky na najhorší scenár.
- 7 Otázky na moje povinnosti.
- 8 Otázky na dokumenty, ktoré mám priniesť.
- 9 Otázky, ktoré odhalia, či je riešenie pre mňa vhodné.

Na konci vytvor krátky checklist, čo si mám pripraviť pred konzultáciou.

Skontroluj túto obchodnú ponuku a upozorni ma na skryté riziká

PROMPT

Správaj sa ako skúsený obchodný konzultant a analytik rizík. Skontroluj túto obchodnú ponuku a upozorni ma na časti, ktoré môžu byť nevýhodné, nejasné alebo rizikové.

Obchodná ponuka:

[vlož text ponuky]

Kontext:

- Čo plánujem kúpiť alebo podpísať: [doplň]
- Cena: [doplň]
- Dodávateľ: [doplň]
- Čo od toho očakávam: [doplň]

Vyhodnot':

- 1 Či je jasné, čo presne dostanem.
- 2 Či sú jasné ceny a dodatočné náklady.
- 3 Či sú jasné termíny.
- 4 Či sú jasné podmienky dodania.
- 5 Či sú uvedené garancie alebo zodpovednosť.
- 6 Či sú rizikové alebo nejasné formulácie.
- 7 Čo v ponuke chýba.
- 8 Na čo sa mám dodávateľa opýtať.
- 9 Čo by som si mal dať doplniť písomne.

Na záver uveď celkové riziko: nízke, stredné alebo vysoké, a odporúčanie, či ponuku prijať, vyjednať alebo odmietnuť.

Vyhodnot' riziká tejto investície, spolupráce alebo podnikateľského nápadu

PROMPT

Správaj sa ako konzervatívny analytik rizík a biznis poradca. Pomôž mi triezvo vyhodnotiť túto investíciu, spoluprácu alebo podnikateľský nápad. Nehľadaj len príležitosti, ale hlavne riziká, slabé miesta a veci, ktoré si musím overiť.

Popis príležitosti:

[doplň]

Koľko peňazí, času alebo energie to vyžaduje:

[doplň]

Čo môžem získať:

[doplň]

Čo môžem stratiť:

[doplň]

Kto je druhá strana alebo partner:

[doplň]

Vyhodnot':

- 1 Finančné riziká.
- 2 Právne riziká.
- 3 Reputačné riziká.
- 4 Prevádzkové riziká.
- 5 Riziko závislosti od jednej osoby alebo firmy.
- 6 Riziko nereálnych očakávaní.
- 7 Signály, že môže ísť o nevýhodnú alebo podvodnú ponuku.
- 8 Čo si musím overiť.
- 9 Aké otázky mám položiť.
- 10 Najhorší realistický scenár.
- 11 Konzervatívne odporúčanie.

Na konci mi daj jasný záver: ísť do toho, otestovať v malom, získať viac informácií alebo radšej neriskovať.

Skontroluj túto faktúru, objednávku alebo platobnú požiadavku a upozorni ma na nezrovnalosti

PROMPT

Správaj sa ako pozorný administratívny kontrolór a analytik rizík. Skontroluj túto faktúru, objednávku alebo platobnú požiadavku a upozorni ma na možné nezrovnalosti, chyby alebo podozrivé prvky.

Text alebo údaje z dokumentu:

[vlož údaje]

Kontext:

- Od koho dokument prišiel: [doplň]
- Či som platbu očakával: [doplň: áno, nie, nie som si istý]
- Aká služba alebo produkt má byť fakturovaný: [doplň]
- Dohodnutá cena: [doplň]

Skontroluj:

- 1 Názov a údaje dodávateľa.
- 2 Sumy a DPH.
- 3 Variabilný symbol alebo platobné údaje.
- 4 Číslo účtu alebo IBAN.
- 5 Dátumy splatnosti a vystavenia.
- 6 Či popis sedí s dohodou.
- 7 Či sú tam podozrivé alebo nejasné položky.
- 8 Či môže ísť o duplicitnú alebo neoprávnenú platbu.
- 9 Čo si mám overiť pred zaplatením.

Na konci uveď odporúčanie: zaplatiť, overiť, žiadať opravu alebo neplatiť, kým sa vec nevyjasní.

Odhaľ manipulatívne techniky v tejto správe, ponuke alebo telefonáte

PROMPT

Správaj sa ako expert na psychológiu komunikácie, manipuláciu a obchodný nátlak. Analyzuj túto správu, ponuku alebo prepis telefonátu a upozorni ma, či druhá strana používa manipulatívne techniky.

Text alebo opis situácie:

[vlož text alebo opíš telefonát]

Kontext:

[doplň]

Vyhodnot':

- 1 Či komunikácia používa nátlak.
- 2 Či pracuje so strachom.
- 3 Či vytvára falošnú urgentnosť.
- 4 Či zneužíva autoritu alebo dôveru.
- 5 Či používa vinu, hanbu alebo tlak na lojalitu.
- 6 Či zahmlieva dôležité informácie.
- 7 Či tlačí na rýchle rozhodnutie bez overenia.
- 8 Aké konkrétne formulácie sú rizikové.
- 9 Ako by som mal reagovať.
- 10 Aké otázky položiť, aby sa ukázala realita.

Na konci uveď mieru manipulatívnosti: nízka, stredná alebo vysoká, a odporuč bezpečný ďalší krok.

Vytvor mi bezpečnostný checklist pred podpisom zmluvy alebo odoslaním peňazí

PROMPT

Správaj sa ako konzervatívny bezpečnostný poradca. Vytvor mi praktický checklist, ktorý prejdem predtým, než podpíšem zmluvu, odošlem peniaze alebo sa zaviazem k spolupráci.

Situácia:

[doplň]

Suma alebo hodnota záväzku:

[doplň]

Druhá strana:

[doplň]

Typ rozhodnutia:

[doplň: podpis zmluvy, platba, investícia, spolupráca, objednávka, iné]

Vytvor checklist v týchto oblastiach:

- 1 Overenie identity druhej strany.
- 2 Overenie firmy alebo osoby.
- 3 Kontrola zmluvy alebo objednávky.
- 4 Kontrola platobných údajov.
- 5 Kontrola ceny a skrytých nákladov.
- 6 Kontrola termínov a sankcií.
- 7 Kontrola storna alebo ukončenia.
- 8 Kontrola dôkazov a referencií.
- 9 Kontrola rizík.
- 10 Otázky pred podpisom alebo platbou.
- 11 Situácie, pri ktorých mám okamžite zastaviť.

Na konci mi daj rozhodovací semafor: zelená, oranžová, červená.

Vyhodnot' reputačné riziko tejto verejnej odpovede, statusu alebo rozhodnutia

PROMPT

Správaj sa ako PR konzultant a expert na reputačné riziká. Pomôž mi vyhodnotiť, či táto verejná odpoveď, status alebo rozhodnutie môže poškodiť moju povesť, značku alebo vzťahy s klientmi.

Text alebo rozhodnutie:

[vlož text alebo opíš rozhodnutie]

Kde to bude zverejnené:

[doplň]

Kto to uvidí:

[doplň]

Cieľ komunikácie:

[doplň]

Vyhodnot':

- 1 Ako to môže pochopiť bežný človek.
- 2 Ako to môže pochopiť kritik alebo neprajník.
- 3 Či text nepôsobí arogantne, útočne, nejasne alebo necitlivo.
- 4 Aké časti môžu vyvolať konflikt.
- 5 Aké reputačné riziká vznikajú.
- 6 Ako text upraviť bezpečnejšie.
- 7 Ako zachovať pointu, ale znížiť riziko.
- 8 Navrhni profesionálnejšiu verziu.

Na konci uveď mieru reputačného rizika: nízka, stredná alebo vysoká.

Priprav mi profesionálnu krízovú odpoveď klientovi, partnerovi alebo verejnosti

PROMPT

Správaj sa ako krízový komunikačný poradca. Pomôž mi pripraviť profesionálnu odpoveď v citlivej situácii tak, aby bola vecná, pokojná, dôveryhodná a nevyvolala zbytočnú eskaláciu.

Situácia:

[doplň]

Komu odpovedám:

[doplň]

Čo sa stalo:

[doplň]

Moja zodpovednosť alebo stanovisko:

[doplň]

Čo chcem dosiahnuť:

[doplň]

Tón odpovede:

[doplň]

Vytvor:

- 1 Krátku odpoveď.
- 2 Detailnejšiu odpoveď.
- 3 Veľmi diplomatickú verziu.
- 4 Pevnejšiu verziu, ak potrebujem nastaviť hranice.
- 5 Verejnú verziu vhodnú na sociálne siete.
- 6 Súkromnú verziu vhodnú do správy alebo e-mailu.

Odpoveď musí:

- priznať fakty, ak je to vhodné,
- neútočiť,
- nezhoršiť právnu alebo reputačnú situáciu,
- ukázať ochotu riešiť vec,
- jasne pomenovať ďalší krok.

Pomôž mi rozpoznať, či je táto ponuka príliš dobrá na to, aby bola pravdivá

PROMPT

Správaj sa ako skeptický analytik podvodov, investičných rizík a nereálnych sľubov. Pomôž mi vyhodnotiť, či táto ponuka nie je príliš dobrá na to, aby bola pravdivá.

Ponuka:

[vlož text alebo opis ponuky]

Kto ju ponúka:

[doplň]

Čo sľubuje:

[doplň]

Čo odo mňa chce:

[doplň]

Koľko peňazí, času alebo údajov mám poskytnúť:

[doplň]

Vyhodnot':

- 1 Či sľuby pôsobia realisticky.
- 2 Či sú uvedené dôkazy alebo len tvrdenia.
- 3 Či ponuka tlačí na rýchle rozhodnutie.
- 4 Či je jasné, kto za ponukou stojí.
- 5 Či sú jasné riziká.
- 6 Či je jasné, ako má vzniknúť zisk alebo výsledok.
- 7 Či sú tam typické znaky podvodu.
- 8 Čo si mám overiť.
- 9 Aké otázky mám položiť.
- 10 Čo by ma malo okamžite zastaviť.

Na konci uved' záver:

- pravdepodobne bezpečné,
- potrebuje overenie,
- vysoké riziko,
- radšej sa tomu vyhnúť.

Vysvetli svoje odporúčanie prakticky a bez zbytočnej teórie.

44

44 praxou overených príkazov pre AI, ktoré ti môžu ušetriť čas, peniaze a drahé chyby

Pre podnikateľov, živnostníkov a odborníkov, ktorí chcú používať ChatGPT alebo Gemini ako praktického asistenta, poradcu, analytika a experta v každodennej práci.