



E-MAIL MARKETING

> Generování předmětů e-mailů

> DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Napsal jsem prodejní e-mail [vložte celý text e-mailu nebo jej stručně popište]. Vymysli předmět tohoto e-mailu, který je [definujte přídavné jméno] a [definujte další přídavné jméno].

Náš [definujte produkt nebo službu] je dokonalým řešením [definujte problém], se kterým se potýká mnoho našich zákazníků. Nabízí [první benefit], [druhý benefit] a [třetí benefit], díky nimž je pro [definujte cílovou klientelu] nezbytností. Napiš prodejní e-mail, který vyzdvihuje produkt/službu a vybízí zákazníky k akci.

Uvádíme na trh [definujte produkt]. Je určen pro [definujte cílové publikum]. Toto jsou tři hlavní funkce/výhody: [první benefit], [druhý benefit], [třetí benefit]. Napiš prosím prodejní e-mail, ve kterém čtenáře vyzveš k nákupu produktu se slevou [uvedte procentuální hodnotu] %.



PROMPTY ZALOŽENÉ NA OTÁZKÁCH

- › Jaké jsou atraktivní předměty e-mailů o [definujte produkt/službu/obor]?
- › Jak mohu vytvořit chytlavý předmět e-mailu, který povede k otevření a kliknutí?
- › Jak mohu v předmětu e-mailu použít trochu humoru?
- › Jak mohu vytvořit předmět e-mailu, který osloví zájmy a potřeby mého cílového publika?
- › Jaké jsou způsoby použití personalizace v předmětu e-mailu pro zvýšení počtu otevření?
- › Můžeš navrhnout předmět e-mailu, který by využíval principu strachu z promeškání příležitosti (FOMO)?
- › Jaké jsou nejúčinnější předměty e-mailu pro opětovné zapojení neaktivních zákazníků?
- › Jak mohu vytvořit předmět e-mailu, který bude jasný a zajímavý, ale ne příliš dlouhý?

Příklad použití:

PROMPT



Náš [účetní program] je dokonalým řešením [pro komplikovanou účetní agendu], se kterou se potýká mnoho našich zákazníků. Nabízí [přehlednost], [efektivnost] a [správnost], díky nimž je pro [profesionální účetní] nezbytností. Napište prodejní e-mail, který vyzdvihuje produkt/slужbu a vybízí zákazníky k akci.

VÝSLEDEK



Dobrý den,



Jste profesionálním účetním, který se každodenně potýká s komplikovanou účetní agendou? Pokud ano, máme pro vás skvělou zprávu - náš účetní program je dokonalým řešením, které vám může ulehčit práci a ušetřit spoustu času.

Naše řešení nabízí přehlednost, efektivnost a správnost, což jsou vlastnosti, které jsou pro každého profesionálního účetního nezbytností. Díky našemu programu budete mít kontrolu nad celou účetní agendou a můžete se tak soustředit na svou práci a na rozvoj vašeho podnikání.

Chceme vám ukázat, jak náš účetní program může změnit vaši práci a usnadnit vám každodenní úkoly. Proto vás zveme k vyzkoušení naší demo verze, kterou můžete využít zcela zdarma a bez jakýchkoli závazků. Přesvědčte se sami, jak snadno a rychle můžete pracovat s naším řešením.

Nebudte zbytečně zatíženi složitou účetní agendou. S naším programem můžete být v klidu a mít vše pod kontrolou. Tak neváhejte a vyzkoušejte naši demo verzi ještě dnes.

S pozdravem,

[Tým vaší firmy]

Regenerate response

➤ Tvorba prodejního e-mailu

➤ DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Náš [definujte produkt nebo službu] je dokonalým řešením [definujte problém], se kterým se potýká mnoho našich zákazníků. Nabízí [benefit 1], [benefit 2] a [benefit 3], díky nimž je pro [cílovou skupinu] naprosto zásadní. Napiš prodejní e-mail, který vyzdvihuje produkt/službu a vybízí zákazníky k akci.

Uvádíme na trh [definujte nový produkt]. Je určen pro [definujte cílové publikum]. Toto jsou tři hlavní vlastnosti/výhody [benefit 1], [benefit 2], [benefit 3]. Napiš prodejní e-mail, ve kterém čtenáře vyzveš k nákupu produktu se slevou [uvedte procentuální hodnotu] %.

Vytvoř prodejní e-mail pro potenciální zákazníky, který bude obsahovat:
 Pozdrav: [jméno příjemce],
 Úvod: Jsme [vložte název vaší firmy] a specializujeme se na [vložte název vašeho produktu/služby].
 Výhody: Náš [vložte název vašeho produktu/služby] nabízí několik výhod, včetně [vložte první benefit], [vložte druhý benefit] a [vložte třetí benefit].
 Výzva k akci: [Vložte jasnou a přesvědčivou výzvu k akci, například „Naplánujte si ještě dnes ukázkou“ nebo „Zaregistrujte se do bezplatné zkušební verze“].
 Pocit naléhavosti nebo nedostatku: [Vložte popis výzvy založený na naléhavosti nebo nedostatku, například „Využijte naši časově omezené nabídky“ nebo „Zapojte se do našeho exkluzivního programu, dokud jsou ještě volná místa“].
 Kontaktní informace: V případě jakýchkoli dotazů nebo potřeby dalších informací nás prosím kontaktujte [vložte preferovaný způsob kontaktu, například telefon, e-mail nebo chat] na adrese [vložte e-mailovou adresu nebo telefonní číslo vašeho týmu].
 Podpis: Děkujeme, [vložte své jméno].



PROMPTY ZALOŽENÉ NA OTÁZKÁCH

- › Pomůžeš mi napsat přesvědčivý předmět, který povzbudí příjemce k otevření mého prodejního e-mailu?
- › Jak vytvořit poutavou úvodní větu, která čtenáře zaujme?
- › Jakými způsoby lze v prodejním e-mailu získat důvěru čtenáře?
- › Můžeš navrhnout techniky pro vytvoření pocitu naléhavosti v prodejním e-mailu?
- › Jak mohu pomocí příběhu vytvořit emocionální spojení se zákazníkem a přesvědčit ho, aby jednal?
- › Jaké jsou účinné způsoby, jak v prodejním e-mailu zdůraznit benefity a jedinečnou hodnotu mého produktu nebo služby?
- › Pomůžete mi vytvořit jasnou a přesvědčivou výzvu k akci, která zákazníka povzbudí k dalšímu kroku?
- › Jaké jsou způsoby personalizace prodejního e-mailu, aby více odpovídal potřebám a zájmům zákazníka?
- › Jak mohu v prodejním e-mailu použít fakta, abych si u čtenáře vybudoval důvěryhodnost a důvěru?
- › Můžeš navrhnout způsoby, jak po odeslání prodejního e-mailu zůstat v kontaktu s potenciálním zákazníkem, aniž byste byli příliš vlezlí nebo agresivní?

Psaní e-mailu pro nové zákazníky vaší služby

DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Vygeneruj zákazníkům po provedeném nákupu e-mail s informacemi o nákupu. E-mail by měl začínat pozdravem, který bude obsahovat jméno zákazníka, poděkování za nákup [vložit název produktu/služby] a seznam doporučených kroků pro onboarding, včetně [vložit první krok], [vložit druhý krok] a [vložit třetí krok]. V e-mailu by měla být také nabídnuta pomoc vašeho týmu a uvedeny kontaktní údaje, na které se zákazník může obrátit, včetně [vložit preferovaný způsob kontaktu] a [vložit e-mailovou adresu nebo telefonní číslo člena vašeho týmu]. Jako podpis pod e-mail použijte [vložit své jméno].

Napište uvítací e-mail mým zákazníkům po zakoupení [název produktu]. Poblahopřejte jim k nákupu a vyzvěte je, aby s vámi zůstali v kontaktu, abyste jim mohli nadále pomáhat řešit [problém].

PROMPTY ZALOŽENÉ NA OTÁZKÁCH

- Napiš vstupní (onboarding) e-mail pro nového zákazníka, který bude obsahovat stručný přehled našich produktů a služeb.
- Můžeš připravit e-mail, který přivítá nové zákazníky naší společnosti a poskytne jim důležité informace o nastavení jejich účtu?
- Napište úvodní e-mail, který popisuje postup přístupu k našim produktům a službám a jejich základní používání.

- › Můžeš napsat e-mail s vysvětlením našich zásad a postupů pro zákaznickou podporu a fakturaci?
- › Napiš úvodní e-mail, který novým zákazníkům představí náš tým a poskytne kontaktní informace pro případné dotazy nebo připomínky.
- › Můžeš vytvořit úvodní e-mail, který zdůrazní důležitost spokojenosti zákazníků a náš důraz na jejich dobrou zkušenost s naším produktem/službou?
- › Napiš e-mail, který obsahuje časovou osu jednotlivých milníků v procesu onboardingu zákazníků.
- › Můžeš připravit e-mail, který bude nové zákazníky vybízet k tomu, aby se ptali a obrátili se na naši podporu během procesu onboardingu?
- › Napiš úvodní e-mail, ve kterém zdůrazníte zdroje a nástroje, které mají noví zákazníci k dispozici pro úspěšný onboarding v rámci naší služby.
- › Můžeš vytvořit e-mail, který bude končit vyjádřením nadšení z příchodu nového zákazníka a zdůrazněním našeho závazku k jeho úspěchu?



➤ Napsání e-mailu o opuštění košíku

➤ DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Vygeneruj e-mail o opuštění košíku pro potenciální zákazníky, který obsahuje:

Pozdrav: [jméno příjemce],

Připomínka: V košíku jste nechali [vložte název produktu/služby].

Výhody: [Vložte název vašeho produktu/služby] nabízí [vložte první výhodu], [vložte druhou výhodu] a [vložte třetí výhodu].

Výzva k akci: Dokončete nákup a využijte [vložte svou nabídku nebo slevu].

Kontaktní informace: V případě potřeby nás kontaktujte [vložte preferovaný způsob kontaktu, například telefon, e-mail nebo chat] na adrese [vložte e-mailovou adresu nebo telefonní číslo vašeho týmu].

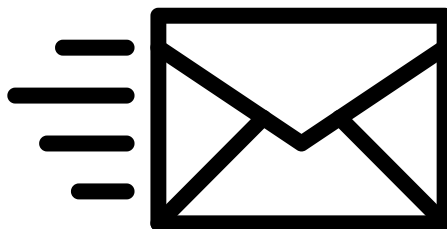
Podpis: Děkujeme, [vložte vaše obchodní jméno].

Napiš sekvenci 3 e-mailů pro potenciální zákazníky, kteří začali nakupovat [produkt], ale nákup nedokončili. Využijte urgenci tím, že jejich sleva [procentuální hodnota] % vyprší za 48 hodin, a ve všech e-mailech použij zábavný tón.

➤ PROMPTY ZALOŽENÉ NA OTÁZKÁCH

- Napište potenciálním zákazníkům e-mail o opuštění košíku, který je povzbudí k dokončení nákupu.
- Můžeš připravit e-mail, který potenciálním zákazníkům připomene položky ponechané v košíku a pobídne k dokončení nákupu?

- › Napiš e-mail o opuštění košíku, ve kterém zdůrazníš výhody produktů, které mají v košíku.
- › Dokážeš sestavit e-mail, který se bude zabývat běžnými důvody opuštění nákupního košíku a nabídne řešení?
- › Napiš e-mail o opuštění košíku, který bude obsahovat speciální nabídku nebo slevu motivující k nákupu.
- › Dokážeš vytvořit e-mail o opuštění košíku, který zdůrazňuje pohodlí a bezpečnost našeho platebního procesu?
- › Napiš e-mail, ve kterém představíš podobné nebo doplňkové produkty, které by zákazníka mohly zajímat.
- › Můžeš připravit e-mail s časově omezenou nabídkou, která by zákazníka přiměla dokončit nákup?
- › Napiš e-mail o opuštění košíku, který bude obsahovat hodnocení nebo recenze zákazníků, abychom si vybudovali důvěryhodnost.
- › Dokážeš vytvořit e-mail, který bude končit poděkováním zákazníkovi za jeho pozornost a zopakováním výhod plynoucích z dokončení jeho nákupu?



Vytváření newsletteru

DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Prompt 1: Analyzujte tón a styl tohoto textu: [vložte text, který reprezentuje váš tón a styl psaní].

Prompt 2: Použijte tento tón a styl psaní v e-mailu, který [popište e-mail].

Vygeneruj týdenní e-mailový newsletter pro potenciální zákazníky, který obsahuje:

Pozdrav: [jméno příjemce],

Aktualizace: Máme pro vás vzrušující novinky!

Obsah: Naše [vložte něco, co chcete prezentovat] je v provozu a můžete se na ni podívat zde [uvedte odkaz].

Výhody: To vám pomůže [vložte první přínos], [vložte druhý přínos] a [vložte třetí přínos].

Výzva k akci: Pokud chcete [hlavní přínos] bez [hlavní námitka], máme něco přesně pro vás.

Podpis: Napíšeme vám příští týden, [vložte své obchodní jméno].

PROMPTY ZALOŽENÉ NA OTÁZKÁCH

- › Napiš týdenní e-mailový newsletter pro naše zákazníky, který upozorňuje na nové produkty, propagační akce a události.
- › Můžeš připravit e-mail se stručným přehledem nejoblíbenějších článků a obsahu za uplynulý týden?
- › Napiš týdenní e-mailový zpravodaj, který bude prezentovat úspěšné příběhy a reference zákazníků.

- Dokážeš sestavit e-mail, který bude obsahovat novinky a trendy relevantní pro naše zákazníky?
- Napište týdenní e-mailový newsletter, který nabízí tipy a zdroje, které zákazníkům pomohou dosáhnout jejich cílů.
- Můžeš vytvořit e-mail se speciálními akcemi a slevami na naše produkty a služby?
- Napište e-mail, který příjemce upozorní na nadcházející události, webové semináře a workshopy pro naše zákazníky.
- Můžete připravit e-mail, který by informoval o nových produktech a funkcích, které připravujeme?
- Napište týdenní e-mailový newsletter, který prezentuje obsah vytvořený uživateli a podporuje zapojení zákazníků.

➤ Generování nových nápadů pro newsletter

➤ DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Navrhni mi nápady na content pro můj newsletter na [téma], který bude relevantní pro mé [konkrétní publikum]? Mé publikum tvoří především [demografická/cílová skupina], která se zajímá o [konkrétní zájem nebo potřebu]. Chci získat [cíl newsletteru] a poskytnout mému publiku [typ informací], které jim pomohou získat [požadovaný výsledek]. Konkrétně hledám [typ obsahu], který poskytne [požadovaný efekt] a bude rezonovat s [konkrétní potřebou] mého publika.

Psaní uvítacího e-mailu pro zákazníky

DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]:

Napište e-mail na uvítanou novým zákazníkům [popište vaši společnost].

Napiš e-mail na uvítanou novým zákazníkům, zmiňte jejich přihlašovací údaje a sdělte jim, že se na vás mohou obrátit s případnými dotazy na adrese [vložit e-mail zákaznického servisu].

PROMPTY ZALOŽENÉ NA OTÁZKÁCH

- Napište uvítací e-mail pro nové zákazníky s přehledem našich produktů a služeb.
- Dokážeš připravit e-mail, který uvítá nové zákazníky a nabídne jim podporu v začátku používání naší služby?
- Napiš uvítací e-mail, který popisuje postup přístupu k našim produktům a službám a zahájení jejich používání.
- Můžeš napsat e-mail, který zákazníka seznámí s naším týmem a poskytne mu kontaktní informace pro případné dotazy nebo obavy?
- Napište uvítací e-mail, ve kterém zdůrazníš důležitost spokojenosti zákazníků a náš zájem o jejich úspěch.

➤ Psaní „cold“ e-mailů

➤ DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Napiš e-mail pro [popište potenciálního zákazníka], který se potýká s [typickým problémem] a chce [uvedte typickou motivaci vašeho zákazníka]. Uveď, že naše nabídka je [popište nabídku], záruka je [definujte záruku] a naše reference jsou [vložte reference]. Pozvi je, aby si se mnou naplánovali hovor. Použij přátelský tón a napiš krátký e-mail.

Napište e-mail pro studený kontakt o 200 slovech, který bude obsahovat:
Pozdrav: Dobrý den [jméno]

Nabídka: [např. Během příštího týdne vám zajistíme 10 schůzek, jinak nebudete platit.]

Ověření/reference: [např. Pracovali jsme již s 83 klienty ve stejném oboru.]

Výzva k akci: [např. Pokud máte zájem zarezervujte si místo v mém kalendáři.]

➤ PROMPTY ZALOŽENÉ NA OTÁZKÁCH

- Můžeš napsat cold e-mail pro potenciální zákazníky, který začíná slovy „Vážený [jméno potenciálního zákazníka]“?
- Napiš cold e-mail pro potenciální zákazníky, který bude obsahovat větu o naší společnosti: „Jsme [název společnosti] a specializujeme se na [odbornost společnosti]“.
- Můžeš pro potenciální zákazníky vytvořit cold e-mail, který by vysvětloval jedinečné výhody našich produktů/služeb?

- Napiš cold e-mail pro potenciální zákazníky, který bude obsahovat speciální nabídku: „Využijte naši [definujte speciální nabídku] ještě dnes!“
- Dokážeš pro potenciální zákazníky vytvořit cold e-mail, který zdůrazní náš zájem o spokojenost zákazníků?
- Napiš cold e-mail pro potenciální zákazníky, který bude obsahovat výzvu k akci: „Kontaktujte nás ještě dnes a dozvíte se více!“
- Můžeš napsat cold e-mail pro potenciální zákazníky, který zdůrazní hodnoty a poslání naší společnosti?
- Napiš cold e-mail pro potenciální zákazníky, který obsahuje reference současných zákazníků: „Podívejte se, co o nás říkají naši spokojení zákazníci...“
- Můžeš pro potenciální zákazníky vytvořit cold e-mail, který jim vysvětlí, proč by si měli vybrat naši společnost a ne naši konkurenci?
- Napiš cold e-mail pro potenciální zákazníky, který končí personalizovanou zprávou: „Těšíme se na spolupráci s vámi, [jméno potenciálního zákazníka]!“

Závěrem

Kategorii **Promptování** pro Technickou knihovnu připravila **Lucie Svoboda** (<https://luciesvoboda.cz/>) ve spolupráci s **AI Institutem** (<https://www.aiinstitute.cz/>).

DĚKUJEME ZA POZORNOST

A prosím **pamatujte**, informace v těchto průvodcích jsou určeny pouze vám k osobnímu použití. Jejich **sdílení a(nebo) další šíření není možné bez předchozí domluvy** s Lucií Svoboda.

Lucie & Darja

