



PPC

Vyhledávání klíčových slov

V ČEM VÁM POMŮŽE? ChatGPT zatím nemá přístup k aktuálním informacím. Bude využitelné, až tuto možnost do GPT-4 vloží či využijete alternativ jak se k připojení na internet dostat jako Bing chat atp. Pokud jde o **průzkum klíčových slov**, může být ChatGPT užitečným nástrojem, který vám pomůže najít relevantní vyhledávací výrazy a fráze pro váš obsah. Díky své rozsáhlé databázi znalostí a schopnostem zpracování jazyka může poskytovat návrhy klíčových slov, synonym, souvisejících frází a dokonce poskytovat informace o objemu vyhledávání a konkurenci. Ať už se snažíte optimalizovat své webové stránky pro SEO nebo hledáte nápady na nový obsah, ChatGPT může být cenným zdrojem, který vám pomůže rozšířit arzenál klíčových slov.



DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Jakých je hlavních [počet] klíčových slov a frází pro [produkt/služba/obor] souvisejících s [konkrétní aspekt]?

Můžeš navrhnout nějaké [přídavné jméno] související fráze pro [primární klíčové slovo], které zahrnují [další klíčové slovo] a [jiné další klíčové slovo], s objemem vyhledávání [počet] nebo více?

Jaký je objem vyhledávání a konkurence pro [dlouhé klíčové slovo] v [zeměpisná poloha], s [konkrétní] úrovní vyhledávacího záměru a měsíčním objemem vyhledávání [počet] nebo více?

Jak mohu pomocí [typ klíčového slova] s [konkrétní charakteristika] a objemem vyhledávání [počet] nebo více optimalizovat svůj [typ webových stránek/blogu] pro SEO a získat vyšší pozici než můj [konkurent] na [konkrétní klíčové slovo]?

Můžeš poskytnout nějaké informace o nových trendech vyhledávání pro [odvětví/obor] v [konkrétní zeměpisná lokalita], mezi [konkrétní demografická skupina], s objemem vyhledávání [počet] nebo více a s mírou rostoucího trendu [procento] nebo více za posledních [počet] měsíců?

Tipy:

Začněte s širokými klíčovými slovy a **pak je zužujte**. Začněte s obecnými výrazy souvisejícími s vaším tématem a poté pomocí ChatGPT najděte konkrétnější varianty a související fráze.



Při formulování výzev používejte **přirozený jazyk**. ChatGPT lépe zpracovává konverzační jazyk než technický žargon.



Budte otevření **zkoumání nových nápadů** na klíčová slova. ChatGPT vám může poskytnout informace o nových trendech ve vyhledávání a souvisejících tématech, o kterých jste možná dříve neuvažovali.

Tvoření klíčových slov pro Google Ads

V ČEM VÁM POMŮŽE? ChatGPT je velmi silný jazykový model, který lze použít ke generování **klíčových slov v Google Ads**. Díky pokročilým schopnostem zpracování přirozeného jazyka může pomoci uživatelům vymyslet širokou škálu relevantních a vysoce kvalitních klíčových slov, která mohou použít ve svých kampaních Google Ads. Ať už chcete zvýšit počet zobrazení reklamy, oslovit nové publikum nebo zvýšit návštěvnost svých webových stránek, ChatGPT vám pomůže vygenerovat účinná a působivá klíčová slova.



DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Spouštím novou kampaň Google Ads pro svou firmu [vložte obor]. Můžeš mi navrhnout často vyhledávaná klíčová slova, která by byla relevantní pro mou cílovou skupinu v [vložte lokalitu] a pomohla mi dosáhnout mých cílů [vložte cíl]?

Moje kampaň Google Ads je zaměřena na [vložte odvětví nebo produkt]. Mám seznam stávajících klíčových slov, ale potřebuji svůj seznam rozšířit o nové a kreativní nápady. Můžeš mi navrhnout nějaká [vložte přídavné jméno] klíčová slova, která by oslovila [vložte publikum] v [vložte lokalitu]?

Chci svou reklamní kampaň Google Ads cílit na konkrétní publikum v [vložte lokalitu]. Můžeš mi navrhnout nějaká long-tail klíčová slova, která by byla relevantní pro [vložte demografické údaje o publiku, jako je věk, pohlaví, zájmy atd.] a pomohla by mi odlišit se od konkurence v tomto regionu?

Potřebuji optimalizovat svou kampaň Google Ads pro mobilní uživatele. Můžeš mi navrhnout nějaká klíčová slova pro mobilní zařízení, která by oslovila [vložte publikum] a pomohla mi zvýšit míru prokliků na mobilních zařízeních?

Chci rozšířit svou kampaň Google Ads do dalších zemí. Můžeš mi pomoci vygenerovat nějaká klíčová slova pro [vložte zemi nebo oblast], která by byla relevantní pro mé podnikání [vložte obor] a pomohla mi oslovit nové publikum v tomto regionu?

Příklad použití 1:

PROMPT (GPT4)



Spouštím novou kampaň Google Ads pro svou zemědělskou firmu. Můžete mi navrhnout nějaká vysoce objemná klíčová slova, která by byla relevantní pro mou cílovou skupinu v České republice a pomohla mi dosáhnout mých cílů prodej technologií AI zemědělským podnikům?"

VÝSLEDEK (GPT4)



Samozřejmě! Zde je seznam klíčových slov s vysokým objemem, která jsou relevantní pro vaši cílovou skupinu v České republice a mohou vám pomoci dosáhnout vašeho cíle prodeje technologií AI zemědělským podnikům:



1. zemědělská technologie (agricultural technology)
2. AI v zemědělství (AI in agriculture)
3. chytré farmy (smart farms)
4. zemědělská automatizace (agricultural automation)
5. AI řízené zemědělství (AI-driven agriculture)
6. AI pro zvýšení výnosů (AI for yield improvement)
7. chytré zavlažování (smart irrigation)
8. AI sklizeň (AI harvesting)
9. zemědělské drony (agricultural drones)
10. AI pro řízení hmyzu (AI for pest control)
11. AI pro zvýšení efektivity (AI for efficiency improvement)
12. digitální zemědělství (digital agriculture)
13. AI pro řízení skleníků (AI for greenhouse management)
14. zemědělská robotika (agricultural robotics)
15. AI pro sledování půdy (AI for soil monitoring)

Nezapomeňte vytvořit cílené skupiny reklam pro každé téma klíčových slov a použít tato klíčová slova ve vašich reklamách a na přistávacích stránkách, abyste zlepšili relevance reklam a skóre kvality. Navíc byste měli zvážit překlad vašich reklam a přistávacích stránek do češtiny, aby vaše cílová skupina lépe navázala kontakt. Hodně úspěchů s vaší kampaní Google Ads!

Příklad použití 2:

PROMPT (GPT3.5)



"Moje kampaň v Google Ads je zaměřena na [technologie AI v zemědělství]. Mám seznam [15] stávajících klíčových slov, ale potřebuji svůj seznam rozšířit o nové a kreativní nápady. Můžete mi navrhnout nějaká [zajímavá] klíčová slova, která by oslovila [zemědělce] v [České republice]?"

PROMPT (GPT3.5)



Jistě, zde je několik dalších klíčových slov, která by mohla být účinná pro vaši kampaň v Google Ads zaměřenou na technologie AI v zemědělství v České republice:



1. Precizní zemědělství
2. Zemědělská automatizace
3. Senzory půdy
4. Monitorování zdraví plodin
5. Chytré zavlažovací systémy
6. Software pro správu farem
7. Robotický sběr
8. Monitorování zdraví zvířat
9. Klimaticky inteligentní zemědělství
10. Zemědělské drony
11. Výzkum půdy
12. Digitální zemědělství
13. Precizní hnojení
14. Průmyslové IoT v zemědělství
15. Zemědělské roboty

Je také dobrý nápad uvažovat o lokalizaci klíčových slov pro Českou republiku. Zde je několik příkladů:

1. Přesné zemědělské technologie
2. Automatizace v zemědělství
3. Senzory půdy v ČR
4. Monitorování zdraví plodin pro české zemědělce
5. Chytré zavlažovací systémy v ČR
6. Software pro správu českých farem
7. Robotický sběr pro české zemědělce
8. Monitorování zdraví zvířat v ČR
9. Klimaticky inteligentní zemědělství v České republice
10. Zemědělské drony pro české farmáře

Doufám, že tyto návrhy vám pomohou při vaší kampaňi. Hodně štěstí!

Příklad použití 3 – Generování klíčových slov v cizích jazycích:

PROMPT (nejprve v CZ)

T

"Chci rozšířit svou kampaň Google Ads do dalších zemí. Můžete mi pomoci vygenerovat nějaká klíčová slova pro [Slovensko a Polsko], která by byla relevantní pro mé podnikání [online vzdělávání dětí] a pomohla mi oslovit nové publikum v tomto regionu?"

VÝSLEDEK



Určitě vám mohu pomoci generovat některá klíčová slova pro vaši kampaň Google Ads na Slovensku a v Polsku pro vaše podnikání online vzdělávání pro děti. Zde je několik nápadů na klíčová slova, která můžete zvážit:



1. Online vzdělávání pro děti na Slovensku/ v Polsku
2. E-learningové kurzy pro děti na Slovensku/ v Polsku
3. Online doučování pro děti na Slovensku/ v Polsku
4. Vzdálené vzdělávání pro děti na Slovensku/ v Polsku
5. Virtuální třídy pro děti na Slovensku/ v Polsku
6. Interaktivní online kurzy pro děti na Slovensku/ v Polsku
7. E-learningové platformy pro děti na Slovensku/ v Polsku
8. Online lekce pro děti na Slovensku/ v Polsku
9. Digitální vzdělávání pro děti na Slovensku/ v Polsku
10. Online vzdělávání pro mladé studenty na Slovensku/ v Polsku

Je důležité používat relevantní a specifická klíčová slova, která přesně popisují vaše podnikání a služby. Můžete také použít klíčová slova specifická pro určité místo, například město nebo region, kam chcete své reklamy zaměřit. Dále se ujistěte, že provedete důkladný výzkum, abyste zjistili, která klíčová slova mají nejvyšší objem vyhledávání a jsou nejrelevantnější pro vaši cílovou skupinu na Slovensku a v Polsku.

PROMPT (překlad do SK a PL)

T

můžeš klíčová slova napsat ve slovenštině a polštině?

VÝSLEDEK



Samozrejme, radi Vám pomôžeme s generovaním kľúčových slov pre Váš Google Ads kampane na Slovensku a v Poľsku. Nižšie nájdete niekoľko nápadov na kľúčové slová, ktoré by mohli byť pre Vás relevantné:



Slovensko:

1. Online vzdelávanie pre deti na Slovensku
2. E-learningové kurzy pre deti na Slovensku
3. Online doučovanie pre deti na Slovensku
4. Vzdelávanie na diaľku pre deti na Slovensku
5. Virtuálne triedy pre deti na Slovensku
6. Interaktívne online kurzy pre deti na Slovensku
7. E-learningové platformy pre deti na Slovensku
8. Online lekcie pre deti na Slovensku
9. Digitálne vzdelávanie pre deti na Slovensku
10. Online vzdelávanie pre mladých študentov na Slovensku

Poľsko:

1. Online nauka dla dzieci w Polsce
2. Kursy e-learningowe dla dzieci w Polsce
3. Online korepetycje dla dzieci w Polsce
4. Nauka na odległość dla dzieci w Polsce
5. Wirtualne klasy dla dzieci w Polsce
6. Interaktywne kursy online dla dzieci w Polsce
7. Platformy e-learningowe dla dzieci w Polsce
8. Online lekcje dla dzieci w Polsce
9. Cyfrowe nauczanie dla dzieci w Polsce
10. Online nauka dla młodych uczniów w Polsce

Je dôležité používať relevantné a špecifické kľúčové slová, ktoré presne opisujú vaše podnikanie a služby. Môžete použiť aj kľúčové slová zamerané na konkrétne miesta, napríklad mesto alebo región, kam chcete zamerať svoje reklamy. Okrem toho sa uistite, že sa dôkladne pozriete na to, ktoré kľúčové slová majú najvyšší objem vyhľadávania a sú najrelevantnejšie pre vašu cieľovú skupinu na Slovensku a v Poľsku.

Tipy:

Budte konkrétní: Při zadávání požadavku na generování klíčových slov ChatGPT budte co nejkonkrétnější, pokud jde o váš obor, cílovou skupinu, lokalitu a další relevantní údaje. To pomůže poskytnout relevantnější a efektivnější návrhy klíčových slov.



Poskytněte příklady: Pokud již máte nějaká klíčová slova v hlavě, poskytněte je ChatGPT, abyste mu pomohli pochopit, jaké typy klíčových slov hledáte. To může také pomoci generovat přesnější a cílenější návrhy klíčových slov.



Upřesněte klíčová slova: Poté, co ChatGPT vygeneruje seznam potenciálních klíčových slov, věnujte nějaký čas upřesnění seznamu na základě vašich konkrétních potřeb a cílů. To může zahrnovat odstranění nerelevantních nebo málo výkonných klíčových slov nebo přidání nových na základě vašeho publika a konkurence. Upřesněním klíčových slov zajistíte, že vaše kampaň Google Ads bude co nejúčinnější a nejefektivnější.

Tvorba nápadů na reklamní texty

V ČEM VÁM POMŮŽE? ChatGPT může být vynikajícím nástrojem pro tvorbu nápadů na **reklamní texty**. Pomocí svých schopností zpracování přirozeného jazyka dokáže pochopit kontext zadání a vygenerovat relevantní a kreativní nápady na reklamní texty, které mohou přilákat potenciální zákazníky.

Některé případy využití nástroje ChatGPT při psaní reklamních textů zahrnují tvorbu reklam na sociálních sítích, popisů produktů, kopií webových stránek, e-mailových marketingových kampaní a další. Abyste vytěžili co nejvíce, je nutné zadat **jasné pokyny, konkrétní údaje** o produktu nebo službě a **několik výchozích bodů**, kterými se bude umělá inteligence při tvorbě textu řídit.



DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Můžeš vytvořit nápady na reklamní text pro [produkt/službu], který je zaměřen na [cílovou skupinu], která se potýká s [bolestivým bodem] a [produkt/služba] jim může pomoci s [klíčovým přínosem]? Ujisti se prosím, že zdůrazníš [jedinečný prodejní argument].

Potřebuji nápady na reklamní texty pro [produkt/službu], který konkuruje [konkurentovi], jehož produkt postrádá [klíčový přínos], a náš produkt nabízí [jedinečný prodejní argument]. Můžeš mi pomoci vytvořit reklamu, která vyzdvihne [jedinečný aspekt] a osloví [cílovou skupinu]?

Jak bys propagoval [produkt/službu], která je [nová funkce/výhoda] a oslovuje [cílovou skupinu]? Vytvoř prosím reklamní text, který osloví jejich [psychografický/demografický rys] a zdůrazní [jedinečný prodejní argument].

Vytvoř nápady na reklamní text pro [produkt/službu], který nabízí [slevu/akci], která je k dispozici pouze po [omezenou dobu/množství]. Reklama by se měla zaměřit na [cílovou skupinu] a soustředit se na [jedinečný prodejní argument].

Potřebuji kreativní nápady na reklamní text pro [produkt/službu], který by prezentoval [jedinečný aspekt], například [vlastnost/výhoda], a oslovil [cílovou skupinu], která se zajímá o [psychografický rys]. Ujistí se prosím, že reklama je zaměřena na [klíčový přínos] a vyzdvihuje [jedinečný prodejní argument].

Příklad použití:

PROMPT

T

"Potřebuji nápady na reklamní texty pro sportovní obuv, která konkuruje firmě Nike, jejíž produkt nemá obuv z přírodních materiálů a náš produkt nabízí 100% přírodní produkt. Můžete mi pomoci vytvořit reklamu, která vyzdvihuje heslo: vyrobeno s ohledem na přírodu a oslovuje lidi, kteří sportují a mají rádi přírodu?"

VÝSLEDEK



Představujeme EcoStride: Šampion Přírody ve Sportovní Obuvi



[Hlavní nadpis]

Objímejte sílu přírody, překonejte konkurenci.

[Pod-nadpis]

EcoStride: 100% přírodní sportovní obuv pro ekologicky uvědomělého sportovce.

[Text]

Jste sportovec s vášní pro sport a přírodu? Hledejte už dál! Zažijte nepřekonatelný komfort, výkon a šetrnost k životnímu prostředí s sportovními botami EcoStride, navrženými tak, abyste byli o krok před konkurencí.

Na rozdíl od většiny značek nabízí EcoStride 100% přírodní produkt, který respektuje životní prostředí bez kompromisů ve výkonu. Na rozdíl od Nike věříme, že přednost má planeta, a proto vyrábíme naše boty z udržitelných materiálů získaných zodpovědným způsobem.

[Klíčové vlastnosti]

1. Nejvyšší komfort: Naše boty jsou vyrobeny z prodyšných, přírodních vláken, která se přizpůsobí vašim nohám a poskytují nepřekonatelnou oporu a tlumení při dobývání dráhy či stezky.

2. Nepoškozený výkon: Inovativní, ekologický design EcoStride zaručuje prvotřídní výkon a trvanlivost, takže můžete testovat své hranice bez obav.
3. Vyrobeno s ohledem na přírodu: Každá bota EcoStride je vyrobena z 100% přírodních materiálů, čímž snižuje vaši uhlíkovou stopu a chrání naši planetu pro budoucí generace.
4. Projevte svou ekologickou hrdost: S naším unikátním, přírodou inspirovaným designem se stanete pravým ochráncem životního prostředí, zatímco usilujete o své sportovní cíle.

[Výzva k akci]

Přidejte se k hnutí EcoStride ještě dnes a objevte dokonalou symbiózu sportu a udržitelnosti.

Zvolte EcoStride - tam, kde se příroda setkává s výkonem. Objednejte si ještě dnes a přesvědčte se o rozdíl!

Tipy:

Uvedte konkrétní údaje: Čím konkrétnější informace o svém produktu, službě, cílové skupině a cílech ChatGPT poskytnete, tím lépe dokáže umělá inteligence generovat relevantní nápady na reklamní texty, které jsou v souladu s vaší značkou a marketingovou strategií.



Používejte správný tón a jazyk: ChatGPT může v závislosti na osobnosti vaší značky a cílové skupině generovat reklamní texty v různých tónech a stylech. Nezapomeňte umělé inteligenci sdělit požadovaný tón a jazyk a uveďte příklady reklamních textů, které se vám líbí a nelíbí.



Upravujte a vylepšujte: ChatGPT dokáže rychle vygenerovat spoustu nápadů na reklamní texty, ale je důležité návrhy zkontrolovat a vylepšit, aby byly efektivnější. Upravte a přeformulujte kopii vygenerovanou umělou inteligencí tak, aby odpovídala hlasu a stylu vaší značky, a proveďte A/B testování, abyste zjistili, která reklamní kopie nejlépe rezonuje s vaší cílovou skupinou.

Analýza výkonu reklamy

V ČEM VÁM POMŮŽE? ChatGPT může být cenným nástrojem pro analýzu **výkonu reklamy**. Díky analýze reklamních dat a identifikaci vzorců, které vám pomohou **optimalizovat reklamní kampaně**, vám může poskytnout lepší přehled. Vytvářením výzev a odpovědí na otázky vám může pomoci porozumět datům a poskytnout užitečné poznatky pro zlepšení výkonu reklamy.

DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Můžeš mi na základě [údaje/metriky výkonu reklamy] poskytnout náhled na [konkrétní aspekt výkonu kampaně] a doporučit změny pro optimalizaci [konkrétní aspekt]?

Pozoruji [konkrétní problém] v údajích o výkonu reklamy, jaké jsou možné příčiny a řešení pro zlepšení [konkrétního aspektu]?

Jak mohu využít [konkrétní typ dat] ke zlepšení [konkrétní aspekt výkonnosti kampaně] a jaké jsou osvědčené postupy pro analýzu těchto dat a jednání na jejich základě?

Zaměřuji se na [konkrétní publikum], jak mohu optimalizovat svou reklamní kampaň, aby lépe rezonovala s tímto publikem a zvýšila [konkrétní metriku]?

Jaké jsou některé inovativní reklamní strategie nebo taktiky, které jsem možná nezhledila na základě údajů o výkonnosti mé reklamy a [konkrétní aspekt cílové skupiny]?

Příklad použití:

PROMPT



"Pozoruji [problém s 10% poklesem podílu zobrazení] u svých údajů o výkonu reklamy, jaké jsou možné příčiny a řešení pro zlepšení [podílu zobrazení]?"

VÝSLEDEK



Pozorování 10% poklesu podílu zobrazení u vašich údajů o výkonu reklamy může být způsobeno různými faktory. Zde jsou některé možné příčiny a odpovídající řešení, která vám pomohou zlepšit váš podíl zobrazení:

1. Zvýšená konkurence:

Příčina: Jiní inzerenti ve vašem odvětví mohou zvýšit své rozpočty na reklamu, což vede k větší konkurenci o dostupná reklamní místa.

Řešení: Sledujte své aukční vhlady, abyste pochopili strategie konkurence, a upravte své nabídky, cílení nebo obsah reklamy, abyste zůstali konkurenceschopní.

2. Únava z reklamy:

Příčina: Vaše cílová skupina může být unavená z opakovaného zobrazení stejného reklamního obsahu, což vede ke snížení angažovanosti.

Řešení: Obnovte své reklamní tvůrčí prvky pomocí nových obrázků, videí a textů reklamy, aby byl obsah pro vaše publikum stále zajímavý.

3. Změny v chování publika:

Příčina: Vaše cílová skupina může měnit své online návyky nebo preference, což vede ke snížení podílu zobrazení.

Řešení: Analyzujte své náhledy na publikum a aktualizujte svou strategii cílení tak, aby lépe odpovídala aktuálním zájmům a chování vašeho publika.

4. Nižší kvalita nebo relevance reklamy:

Příčina: Vaše reklamy mohou mít nižší skóre kvality nebo být méně relevantní pro vaši cílovou skupinu ve srovnání s reklamami konkurence.

Řešení: Optimalizujte své reklamní tvůrčí prvky, výsledné stránky a klíčová slova, abyste zlepšili kvalitu a relevanci reklamy.

5. Omezený rozpočet:

Příčina: Váš denní rozpočet nemusí být dostatečný na udržení vysokého podílu zobrazení.

Řešení: Zvažte zvýšení svého rozpočtu na reklamu nebo optimalizujte své nabídky a cílení, abyste získali více hodnoty ze svého stávajícího rozpočtu.

6. Sezónní kolísání:



ěkterá odvětví zažívají sezónní kolísání poptávky, což může ovlivnit podíl zobrazení.



Řešení: Analyzujte historická data, abyste identifikovali sezónní trendy, a přizpůsobte své reklamní strategie podle nich.

7. Změny v algoritmech reklamní platformy:

Příčina: Reklamní platforma mohla provést změny ve svých algoritmech, což ovlivnilo výkon vaší reklamy.

Řešení: Budte vždy informováni o nejnovějších změnách a osvědčených postupech pro reklamní platformu a přizpůsobte své strategie podle nich.

8. Technické problémy:

Příčina: Vaše reklamy nemusí být správně zobrazovány kvůli technickým problémům nebo neschválením.

Řešení: Zkontrolujte svůj reklamní účet, zda neobsahuje neschválené reklamy nebo porušení pravidel, a řešte jakékoli technické problémy s vaším webem nebo výslednými stránkami.

Pro identifikaci konkrétní příčiny poklesu podílu zobrazení důkladně prozkoumejte svá data o výkonu reklamy, analyzujte změny ve svém odvětví a zvažte implementaci navrhovaných řešení pro zlepšení vašeho podílu zobrazení.

Tipy:

Definujte konkrétní metriky a cíle, které chcete sledovat při analýze výkonu reklamy. To pomůže službě ChatGPT poskytovat cílenější informace na základě vašich cílů.



Poskytněte ChatGPT **co nejvíce údajů k analýze**. Čím více dat bude mít k dispozici, tím přesnější a důkladnější bude jeho analýza.



Budte otevření **experimentování** s různými reklamními strategiemi na základě doporučení ChatGPT. Testováním různých přístupů můžete zjistit, co nejlépe funguje pro vaši konkrétní reklamní kampaň a publikum.

Tvorba nápadů na cílení reklam na Twitteru

V ČEM VÁM POMŮŽE? Pomocí nástroje ChatGPT lze generovat reklamy na Twitteru cílené na základě zadání relevantních **klíčových slov, demografických údajů, zájmů a chování cílového publika**. Po zadání informací o inzerovaném produktu nebo službě může využít své schopnosti zpracování přirozeného jazyka a navrhnout různé strategie cílení reklamy, které lze použít k oslovení správného publika na Twitteru. Může tak podnikům pomoci optimalizovat jejich reklamní úsilí a zvýšit jejich šance na úspěch.



DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Můžeš navrhnout nějaké nápady na cílení reklamy na Twitteru pro [produkt/slужbu], které mohou oslovit [demografické/zájmové/chování] publikum v [lokalita/geografie] v [jazyk]?

Potřebuji pomoci s generováním nápadů na cílení reklamy na Twitteru pro můj [produkt/slужbu] na [konkrétní událost/příležitost]. Mohl bys mi poskytnout nějaké návrhy na základě [klíčových slov/zájmu/chování], které jsou pro tuto událost/příležitost relevantní?

Jak mohu zlepšit strategii cílení reklamy na Twitteru pro [produkt/slужbu], abych oslovila [demografické/zájmové/chování] publikum? Můžeš mi navrhnout nějaké kreativní způsoby, jak oslovit mé cílové publikum, které se zajímá o [téma/klíčová slova] a [také se zajímá/nezajímá o] [další témata/klíčová slova]?

Jaké jsou nejlepší postupy cílení reklamy na Twitteru, které mi pomohou oslovit [konkrétní demografickou skupinu/zájem/chování] pro můj [produkt/slужbu] v [konkrétní roční období/denní dobu]? Můžeš mi navrhnout nějaké nápady na cílení, které mi pomohou efektivněji oslovit mé publikum v tomto ročním období/denní době?

Chci se zaměřit na určitou skupinu lidí na Twitteru pro svůj [produkt/slужbu]. Můžeš mi navrhnout nějaké nápady na cílení reklamy, které mi pomohou oslovit cílovou skupinu na základě [zájmu/klíčových slov] a [také cílení na] uživatele [konkrétní značky/konkurenta]? Můžeš mi také poskytnout nějaké návrhy reklamních kreativ, které by mohly u tohoto publika najít odezvu?

Příklad použití:

PROMPT

T

"Chci se zaměřit na určitou skupinu lidí na Twitteru pro svou [e-knihu s fitness plánem]. Můžete mi navrhnout nějaké nápady na cílení reklamy, které mi pomohou oslovit cílovou skupinu na základě [zájmů o zdravý životní styl] a také cílení na uživatele [značky Nike]? Můžete mi také poskytnout nějaké návrhy reklamních kreativ, které by mohly u tohoto publika najít odezvu?"

VÝSLEDEK



Jistě, ráda Vám pomohu. Zde jsou některé nápady na cílení reklamy, které Vám mohou pomoci oslovit cílovou skupinu na Twitteru na základě jejich zájmů o zdravý životní styl a cílení na uživatele Nike:



1. Cílení na základě zájmů: Můžete cílit na lidi, kteří projevují zájem o fitness, zdraví, wellness, zdravé stravování a cvičení. Můžete také cílit na lidi, kteří sledují influencery nebo celebrity, které jsou známé pro svůj zdravý životní styl.
2. Cílení na základě demografických údajů: Můžete cílit na lidi na základě jejich věku, pohlaví, místa pobytu a příjmů. Například můžete cílit na ženy ve věku 18-34 let, které žijí v městských oblastech a mají zájem o zdraví a fitness.
3. Cílení na základě podobnosti: Můžete cílit na lidi, kteří jsou podobní Vaším stávajícím zákazníkům. Můžete vytvořit vlastní publikum na základě své stávající zákaznické základny a Twitter najde lidi s podobnými charakteristikami a zájmy.
4. Cílení na základě značky: Můžete cílit na lidi, kteří projevili zájem o Nike nebo jiné fitness-related značky. To Vám může pomoci oslovit lidi, kteří již mají zájem o fitness a zdravý životní styl.

Pokud jde o reklamní kreativy, které by mohly u tohoto publika najít odezvu, můžete zvážit:

1. Vysokokvalitní obrázky nebo videa lidí zapojených do cvičení nebo zdravého stravování.
2. Poutavou grafiku a vizuály, které ukazují výhody Vašeho fitness plánu.
3. Testimonium spokojených zákazníků, kteří dosáhli svých fitness cílů pomocí Vaší e-knihy.
4. Propagace nebo slevy, které lidi motivují k nákupu Vaší e-knihy.

Doufám, že Vám tyto návrhy pomohou cílit na Vaši cílovou skupinu na Twitteru a vytvořit účinné reklamní kreativy, které na ni zapůsobí.

Tipy:

Uvedte konkrétní a jasné informace o propagovaném produktu nebo službě. To pomůže ChatGPT pochopit kontext a poskytnout relevantnější nápady pro cílení reklamy.



Poskytněte co nejvíce informací o cílové skupině, například demografické údaje, zájmy a chování. To pomůže ChatGPT navrhnout strategie cílení reklamy, které mohou efektivně oslovit cílové publikum.



Vyzkoušejte různé kombinace klíčových slov, zájmů a chování, abyste získali řadu nápadů pro cílení reklamy. To může společností pomoci prozkoumat nové a kreativní způsoby, jak oslovit cílovou skupinu.

Tvorba nápadů na cílení reklam na Pinterestu

V ČEM VÁM POMŮŽE? ChatGPT je výkonný jazykový model, který vám může pomoci při tvorbě nápadů pro reklamy na Pinterestu. Poskytnutím relevantních informací o vaší cílové skupině, produktu nebo službě a obchodních cílech může vygenerovat **řadu nápadů na reklamy** v Pinterestu, které jsou přizpůsobeny vašim konkrétním potřebám. Může vám také navrhnout různé možnosti cílení, včetně zájmů, demografických údajů a chování, které vám pomohou oslovit vaše ideální zákazníky.



DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Snažím se vygenerovat několik nápadů na reklamy na Pinterestu zaměřené na [produkt/službu] pro [konkrétní publikum]. Můžeš mi pomoci s některými formáty reklamy a možnostmi cílení, které by mohly oslovit [konkrétní zájem/chování] a pomoci mi dosáhnout [konkrétní obchodní cíl]?

Chci vytvořit reklamy na Pinterestu, které osloví širší publikum, konkrétně [demografická skupina]. Mohl bys mi poskytnout nějaké nápady na formáty reklamy a možnosti cílení, které by byly účinné při oslovení této skupiny? Kromě toho, existují nějaké další [zájmy/chování], na které bys doporučil cílit, aby se zlepšila výkonnost reklamy?

Chci na Pinterestu propagovat svůj [produkt/službu] konkrétnímu [demografickému/zájmovému/chování] publika. Můžeš mi doporučit nějaké reklamní formáty a možnosti cílení, které by byly účinné pro oslovení tohoto publika? Existují také nějaké konkrétní [období/události], na které doporučuješ cílit tento typ kampaně?

Snažím se přijít s novými nápady na reklamy na Pinterestu, které mi pomohou dosáhnout [konkrétní obchodní cíl]. Můžeš mi pomoci vymyslet nějaké kreativní reklamní formáty a možnosti cílení, které budou účinné při dosahování tohoto cíle? Kromě toho, existují nějaké [zájmy/chování], které doporučuješ pro tento typ kampaně cílit?



Příklad použití:

PROMPT

T

"Snažím se vygenerovat několik nápadů na reklamy na Pinterestu zaměřené na sportovní oblečení pro sportující mladé lidi. Můžeš mi pomoci s některými formáty reklamy a možnostmi cílení, které by mohly oslovit nadšené sportovce a zájemce o zdravý životní styl a pomoci mi dosáhnout zvýšení prodeje o 25%?"

VÝSLEDEK



Samozřejmě, rád vám pomohu s několika nápady na formáty reklam a možnostmi cílení pro váš sportovní oblečení na Pinterestu. Zde je několik nápadů:

1. Carousel Reklamy: Vytvořte carousel reklamu, která ukazuje různé druhy sportovního oblečení ve vaší nabídce. Můžete zahrnout různé barvy, styly a velikosti, aby byla reklama atraktivní pro širokou škálu sportujících mladých lidí.
2. Video Reklamy: Použijte krátká, poutavá videa, která ukazují skutečné sportovce v akci, jak nosí a používají vaše sportovní oblečení. Toto pomůže zákazníkům vidět, jak se oblečení skutečně pohybuje a funguje při sportování.
3. Promoted Pins: Vytvořte atraktivní a inspirativní obrázky vašeho sportovního oblečení, které zákazníci mohou uložit na své vlastní nástěnky na Pinterestu. To pomáhá zvýšit povědomí o vaší značce a udržet vaše produkty v mysli potenciálních zákazníků.
4. Využijte zákaznických recenzí: Sdílejte úspěšné příběhy a recenze od spokojených zákazníků. To pomáhá budovat důvěru a povzbuzuje potenciální zákazníky k nákupu.
5. Cílení na základě zájmů: Zaměřte se na uživatele Pinterestu, kteří projevují zájem o sportovní aktivity, fitness a zdravý životní styl. Můžete také cílit na ty, kteří sledují značky a nástěnky související se sportem.
6. Cílení na základě klíčových slov: Použijte klíčová slova, která souvisí se sportem, fitness a zdravým životním stylem, jako jsou "běh", "jóga", "posilovna" nebo "cyklistika", abyste zvýšili šance na zobrazení vaší reklamy uživatelům s těmito zájmy.
7. Věkové a demografické cílení: Zaměřte se na mladé lidi ve věku 15-35 let, kteří jsou nejpravděpodobněji aktivními sportovci a zájemci o zdravý životní styl.



8. Cílení na základě polohy (pokračování): Pokud máte fyzické prodejny nebo specifické geografické oblasti, kde chcete zvýšit prodej, můžete cílit na uživatele v těchto konkrétních oblastech. To vám pomůže oslovit místní sportující mladé lidi a zvýšit povědomí o vaší značce v dané lokalitě.

9. Soutěže a akce: Pořádejte soutěže nebo události na Pinterestu, které podporují uživatele, aby sdíleli vaše produkty a značku s přáteli a rodinou. Například můžete vytvořit soutěž, ve které uživatelé soutěží o šanci vyhrát slevový kód nebo dárkovou kartu pro váš obchod.
10. Spolupráce s influencery: Spojte se s populárními fitness influencery nebo sportovci na Pinterestu a nechte je sdílet své zkušenosti s vaším sportovním oblečením. Tímto způsobem budete moci oslovit širší publikum a zvýšit důvěru ve vaši značku.
11. Sezonní a tematické reklamy: Vytvářejte reklamy, které odpovídají aktuálním sezónám nebo sportovním událostem (např. letní olympijské hry, mistrovství světa ve fotbale), aby vaše sportovní oblečení bylo relevantní a zajímavé pro potenciální zákazníky.
12. Vytvořte návody a tipy: Sdílejte návody a tipy týkající se sportovního oblečení, jako například jak správně vybrat velikost, jak se postarat o oblečení nebo jak kombinovat různé kousky. Tím poskytnete uživatelům Pinterestu užitečné informace a zároveň upoutáte jejich pozornost na vaše produkty.

Tyto nápady vám mohou pomoci vytvořit účinné reklamy na Pinterestu, které osloví nadšené sportovce a zájemce o zdravý životní styl a pomohou vám dosáhnout zvýšení prodeje o 25%.
Hodně úspěchů!

Tipy:

Poskytněte ChatGPT co nejvíce informací o své cílové skupině, včetně demografických údajů, zájmů a chování. To pomůže ChatGPT vytvořit konkrétnější a relevantnější nápady pro cílení.



Ujasněte si své obchodní cíle a účel reklamy na Pinterestu. To pomůže ChatGPT navrhnout formáty reklam a možnosti cílení, které odpovídají vašim cílům.



Experimentujte s různými kombinacemi možností cílení a reklamních formátů, abyste našli ty, které pro vaši firmu fungují nejlépe. Pinterest nabízí řadu reklamních formátů, včetně Promoted Pins, Promoted Video Pins a Promoted Carousel Pins, z nichž každý má své vlastní jedinečné možnosti cílení.

Tvorba nápadů na cílení reklam na Instagram

V ČEM VÁM POMŮŽE? ChatGPT může být užitečným nástrojem pro generování nápadů na cílení reklamy na Instagram s využitím rozsáhlých znalostí a porozumění přirozenému jazyku. Může pomoci při **vytváření účinných reklam**, které jsou přizpůsobeny konkrétnímu publiku, a to zadáním relevantních klíčových slov, zájmů a demografických údajů. Kromě toho může nabídnout kreativní nápady a inspiraci pro text a design reklamy, čímž se celý proces stává efektivnějším a produktivnějším.

DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Jaké jsou některé [konkrétní klíčové slovo] nápady na cílení, které lze použít v reklamách na Instagramu pro [produkt/slужbu], abych oslovila [konkrétní demografickou skupinu] s [konkrétním zájmem]?

Můžeš mi navrhnout nějaké [kreativní nápady na reklamní texty/clickbaitové headliny], které mohu použít k zacílení na [konkrétní věkovou skupinu/pohlaví] pro [produkt/slужbu], kteří se zajímají o [konkrétní zájem]?

Jak mohu [zvýšit/zlepšit] vizuální přitažlivost reklamy na Instagramu pro [produkt/službu] při cílení na [konkrétní publikum] s [konkrétní demografickou skupinou] a [konkrétním zájmem]?

Jaké [trendy/nově se objevující] [hashtagy/klíčová slova] lze použít v reklamách na Instagramu pro [produkt/službu] se zaměřením na [konkrétní zájem] pro [konkrétní demografickou skupinu] v [konkrétní lokalitě]?

Můžeš mi poskytnout některé [netradiční/niche] možnosti cílení, které mohu použít v reklamách na Instagramu pro [produkt/službu], abych oslovila [konkrétní skupinu/občany] s [konkrétním zájmem] a [konkrétní demografickou skupinou]?

Příklad použití:

PROMPT



"Můžeš mi poskytnout některé netradiční možnosti cílení, které mohu použít v reklamách na Instagramu pro sportovní obuv, abych oslovil mladé lidi se zájmem být fit v české republice?"

VÝSLEDEK



Určitě, tady je několik netradičních možností cílení, které můžete použít v reklamách na Instagramu pro sportovní obuv, abyste oslovili mladé lidi se zájmem o fitness v České republice:



1. Cílit na lidi, kteří sledují populární influencery z oblasti fitness na Instagramu, kteří se nacházejí v České republice. Tímto způsobem se dostanete ke lidem, kteří již mají zájem o fitness a pravděpodobně budou o váš produkt zaujati.

2. Cílit na lidi, kteří nedávno navštívili posilovny nebo fitness centra v České republice.
Můžete to udělat tím, že cílíte na lidi, kteří používají služby založené na umístění na svých telefonech při pobytu v posilovně nebo fitness centru.
3. Cílit na lidi, kteří nedávno zakoupili produkty související s fitness online. To může zahrnovat věci jako cvičební oblečení, doplňky stravy nebo fitness vybavení. Tímto způsobem se dostanete ke lidem, kteří již mají zájem o fitness a pravděpodobně budou o váš produkt zaujati.
4. Cílit na lidi, kteří projevíli zájem o jiné sporty nebo outdoorové aktivity, které jsou v České republice populární, jako je turistika, cyklistika nebo lyžování. Tito lidé se také mohou zajímat o nošení sportovní obuvi pro tyto aktivity.
5. Cílit na lidi, kteří nedávno hledali obsah související s fitness na Instagramu nebo na jiných sociálních sítích. Tímto způsobem se dostanete ke lidem, kteří aktivně hledají informace a inspiraci související s fitness.
6. Cílit na lidi, kteří nedávno stáhli fitness nebo zdravotní aplikace na svá mobilní zařízení. Tímto způsobem se dostanete ke lidem, kteří aktivně hledají způsoby, jak zlepšit svou kondici a zdraví.

Použitím těchto netradičních možností cílení se dostanete k vysoce specifickému a relevantnímu publiku na Instagramu a zvýšíte účinnost vaší reklamní kampaně na sportovní obuv v České republice.

Tipy:

Pro získání přesnějších výsledků, **specifikujte** propagovaný produkt nebo službu.



Využijte ChatGPT k **brainstormingu** kreativních nápadů a nových přístupů k cílení reklamy, například ke zkoumání konkrétních skupin nebo netradičních demografických skupin.



Zvažte **použití kombinace** širokých i specifických možností cílení, abyste maximalizovali dosah a zároveň zajistili relevantnost pro cílovou skupinu.

Tvorba nápadů na cílení reklam na LinkedIn

V ČEM VÁM POMŮŽE? ChatGPT Vám může pomoci s generováním nápadů na cílení reklam pro LinkedIn tím, že využije své schopnosti zpracování přirozeného jazyka k pochopení a analýze velkého množství dat. Poskytnutím konkrétních informací o cílové skupině a obchodních cílech může vygenerovat **řadu nápadů na cílení reklamy**, včetně cílení na základě demografických údajů a zájmů, cílení na umístění a cílení na pracovní pozice. Kromě toho může poskytnout informace o reklamních formátech a osvědčených postupech pro optimalizaci výkonu reklamy a oslovení požadovaného publika.

DOPLŇ [POLÍČKA K VYPLNĚNÍ]

Jaké jsou efektivní strategie cílení pro společnosti [z určitého odvětví], které chtějí na LinkedIn oslovit [určitou demografickou skupinu]? Zaujímá mě zejména cílení na uživatele, kteří se zajímají o [konkrétní zájem] a [konkrétní zájem].

Chci cílit reklamy na LinkedIn na [konkrétní pracovní pozice] v [konkrétní lokalita], kteří pracují v [konkrétní odvětví] a zajímají se o [konkrétní zájem]. Můžeš mi navrhnout nějaké formáty reklamy a možnosti cílení, které by mohly dobře fungovat pro toto publikum?

Jakými způsoby mohu optimalizovat cílení reklamy na LinkedIn, abych oslovila [konkrétní demografická skupina], zejména ty, kteří se zajímají o [konkrétní zájem] a pracují v [konkrétní odvětví]? Zajímala by mě také účinnost cílení podle [konkrétní dovednost] a [konkrétní dovednost].

Můžeš mi poskytnout nějaké nápady na cílení reklamy na LinkedIn, které by byly účinné pro B2B firmu zaměřenou na [konkrétní pracovní pozice] a [konkrétní pracovní pozice] v [konkrétní lokalita]? Zajímají mě jak demografické, tak zájmové možnosti cílení.

Připravuji reklamní kampaň na LinkedIn, která má propagovat [konkrétní produkt/službu] profesionálům z [konkrétního odvětví], kteří se zajímají o [konkrétní zájem]. Jaké jsou osvědčené postupy pro cílení na toto publikum a jaké formáty reklamy a možnosti cílení doporučuješ?

Tipy:

Konkrétně se zaměřte na cílovou skupinu: Abyste získali co nejpřesnější a nejrelevantnější nápady na cílení reklamy, poskytněte ChatGPT co nejvíce informací o své cílové skupině, včetně jejich demografických údajů, zájmů a pracovních pozic.



Experimentujte s různými formáty reklamy: ChatGPT vám může poskytnout přehled o různých formátech reklamy, jako je sponzorovaný obsah, sponzorovaná inzerce a zobrazování reklamy, a pomoci vám vybrat nejlepší formát pro vaše obchodní cíle a cílovou skupinu.



Sledujte výkon reklamy: Pomocí analytiky reklam na LinkedIn můžete sledovat výkon svých reklam a podle potřeby upravovat strategie cílení. To vám pomůže v průběhu času zpřesnit cílení reklamy a zlepšit její celkový výkon.

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

