

Prompty do pracy w e-commerce

Jak korzystać

Wstaw własne dane w nawiasy. Usuń dane osobowe i poufne, których nie wolno udostępniać wybranemu narzędziu. Sprawdź wynik przed wykorzystaniem.

Opis produktu

Na podstawie [cechy i parametry] przygotuj opis produktu dla [odbiorca]. Podaj zastosowania i ograniczenia wynikające wyłącznie z danych wejściowych. Nie dopisuj certyfikatów, opinii ani parametrów. Na końcu wypisz brakujące informacje.

Obsługa i sprzedaż

Odpowiedź klientowi

Przygotuj odpowiedź na [wiadomość klienta] na podstawie [potwierdzone zasady i stan sprawy]. Użyj spokojnego tonu. Nie obiecuj terminu, rabatu ani zwrotu bez potwierdzenia. Oznacz kwestie wymagające decyzji pracownika.

Zapytanie B2B

Przygotuj odpowiedź na [zapytanie] z uwzględnieniem [oferta i warunki]. Wymień dane potrzebne do wyceny. Nie zgaduj cen, dostępności ani czasu realizacji.

Podsumowanie rozmowy

Z [zanonimizowane notatki] wyodrębnij ustalenia, zadania, terminy i otwarte pytania. Oddziel deklaracje klienta od naszych zobowiązań. Brakujące dane oznacz „nie ustalono”.

Analiza i kontrola wyniku

Analiza sprzedaży

Na podstawie [tabela i definicje kolumn] porównaj [okresy]. Oddziel obserwacje od hipotez. Uwzględnij zwroty, promocje i braki danych. Nie przypisuj przyczyn bez dowodów.

Sprawdzenie odpowiedzi

Porównaj [wynik] z [materiał źródłowy]. Wskaż niepoparte twierdzenia, zmienione liczby i brakujące zastrzeżenia. Zaproponuj poprawki, nie zmieniając faktów.

Zanim użyjesz wyniku

Sprawdź liczby, nazwy, zakres obietnic i zgodność z aktualnymi zasadami firmy. Generator szablonów: ecomlabstudio.pl/narzedzia.