

Exemplos de

PROMPT UTILIZADOS

TE-C
VENDAS



EXEMPLOS DE PROMPT UTILIZADOS

Considerando que tenho um consultório odontológico, que a maioria dos nossos pacientes são adultos de 22 a 35 anos, principalmente do bairro em que estamos, e que 90% do tempo de atendimento é aplicado em limpezas dentárias, ou seja, que tem um ticket baixo, como podemos aumentar nosso faturamento?

Cite os 3 principais conselhos do autor Grant Cardone para quem quer ter um aumento de resultado com vendas.

DADOS FACTUAIS E REFERÊNCIAS

Crie uma tabela com a metodologia de vendas na coluna 1, uma descrição dela na coluna 2 e o autor ou criador dessa metodologia na coluna 3.

Ordene de forma decrescente da mais aplicável a vendas B2B a menos aplicável.

C.A.M.A.

CRIAR

Crie 3 opções de mensagem para prospectos que estavam interessados em comprar um imóvel nosso, mas que agora não tem respondido mais às minhas ligações e mensagens.

Utilize humor na criação das mensagens.

ANALISAR

Segue os feedbacks de alguns dos nossos clientes do restaurante. Elenque-os colocando em primeiro os tópicos que mais aparecem. (cole os feedbacks abaixo do prompt)

MELHORAR

Melhore o pitch de vendas abaixo, de uma agência de intercâmbios para adultos acima de 30 anos com o objetivo de estudar inglês para negócios: (cole a transcrição do seu pitch de vendas abaixo do prompt)

DESCRIÇÃO DA EMPRESA, PÚBLICO-ALVO E BENEFÍCIOS: XXX

Reescreva nossa proposta de valor para que até um adolescente de 15 anos possa entender.

APRENDER

Evidencie quais foram as alterações feitas por você no pitch anterior e porque essas mudanças o tornaram mais eficiente.

TÉCNICAS DE PROMPT

SIMULAÇÃO INVERTIDA

Considere que você é uma vendedora em uma loja de roupas fitness de alto padrão, e que eu sou uma nova cliente que entra na loja, considerando que sou uma mulher de 25 anos, de 1,65m e 54kg.

Vamos simular esta interação. Mas você deve assumir apenas o papel de vendedora.

Não escreva as respostas que seriam minhas como cliente. Espere eu responder no próximo prompt.

ESCALA

Considerando que eu sou uma pessoa que vende mentorias individuais e online high ticket sobre produtividade.

Rankeie numa escala de 0 a 10 quais são os públicos-alvo mais potenciais para meu produto, sendo 10 público muito prováveis de comprar, e 0 nada prováveis de comprar.

Dê o resultado em forma de tabela.

Coluna 1: escala

Coluna 2: público

Coluna 3: justificativa de porque você deu essa escala

ENSINO FICTÍCIO

Me ensine sobre gatilhos mentais para negociações como se eu fosse eu tivesse 12 anos.

Considere que você é a autora Brené Brown.

E que você precisa ensinar jovens executivos de 30 a 35 anos sobre liderança, considerando que eles não se sentem aptos a assumir uma posição de gerência.

Quais são os 20% de informação que eles precisam aprender para terem 80% dos resultados?

CENA

Considere que sou um vendedor em uma concessionária de carros chineses e que estamos com uma meta de dobrar a venda de carros elétricos.

Se eu tivesse conseguido convencer um cliente, que inicialmente estava relutante em comprar um carro nosso por conta do alto preço e por serem carros chineses, mas que agora decidiu comprá-lo.

O que ele diria a mulher dele quando ela perguntasse a ele porque ele mudou de idéia?

Considere que ele terá fatos e dados específicos que o fizeram mudar de ideia.

Se você fosse Elon Musk, o que você diria sobre a empresa que represento?

Quais objeções mais comuns eu enfrentarei e como contorná-las, se você fosse Elon Musk me dando um conselho?

Nome da Empresa: XXX

Descrição da Empresa: XXX

Público Alvo: XXX

Dificuldade em Vendas: XXX

Considerando uma cena fictícia, 5 anos no futuro, essa startup se tornou uma das maiores empresas healthtech no mundo, com valor de mercado de 1.2 bi de dólares.

E você sendo o fundador e CEO vai dar uma entrevista em que você fala qual foi seu maior desafio nesses 5 anos e o motivo principal pelo qual teve tanto sucesso.

Escreva como seria essa sua resposta na entrevista.

ENSINO REVERSO E EXPANSÃO

Estamos em uma competição entre os membros das equipes de vendas em que cada venda vale 1 ponto, mas quem vende para um cliente que estava inativo (que não comprava há mais de 1 ano) ganha 2 pontos por essa venda.

Considere que eu sou o líder de uma das equipes. Que nós vendemos móveis planejados para classe B e C.

Quais estratégias deveríamos implementar para aumentar nossa chance de ganhar a competição?

Expanda sobre "Segmentação de clientes inativos".

EVIDÊNCIAS E REFERÊNCIAS

Considerando que sou representante de peças de automóveis e que minha dificuldade hoje tem sido otimizar meu roteiro de visitas a potenciais clientes.

Como poderia otimizar isso e forneça evidências que justifiquem sua recomendação.

EVIDÊNCIAS E REFERÊNCIAS

Considerando que sou representante de peças de automóveis e que minha dificuldade hoje tem sido otimizar meu roteiro de visitas a potenciais clientes.

Como poderia otimizar isso e forneça evidências que justifiquem sua recomendação.

CONVERSA DE EXPERTS

Eu sou vendedor numa empresa de equipamentos de ultrassom para clínicas e hospitais.

Temos os produtos mais tecnológicos, e o melhor suporte técnico, mas ao mesmo tempo somos os mais caros, com preços em média 20% acima da concorrência, principalmente devido a impostos de importação, dado que nossos produtos vêm da Alemanha.

Nossas reuniões são sempre com os responsáveis pelas compras dos hospitais, apesar do maior benefício ser do técnico que irá usá-lo e dos pacientes.

Simule uma conversa entre dois ícones em vendas, como Flávio Augusto da Silva e Grant Cardone onde eles discutem sobre este meu caso a fim de entrar a melhor maneira de aumentar a conversão de vendas.

Cite 5 perguntas matadoras que eles fariam para mim durante uma mentoria a fim de me ajudar a identificar as melhores estratégias para comunicar melhor nossas qualidades?

Simule como conversa entre eles sobre possíveis parcerias estratégicas nesse segmento.

IA APLICADA AO FUNIL DE VENDAS

TOPO

Nome da Empresa: XXX

Descrição da Empresa: XXX

Público Alvo: XXX

Dificuldade em Vendas: XXX

Crie 3 páginas de vendas considerando 3 públicos diferentes por idade.

1. Entre 25 e 30 anos.
2. Entre 30 a 40 anos.
3. Acima de 40 anos.

MEIO

Nome da Empresa: XXX

Descrição da Empresa: XXX

Público Alvo: XXX

Dificuldade em Vendas: XXX

Liste os 2 principais benefícios a serem ressaltados durante uma apresentação de vendas para um público de mulheres de 33 anos. Inclua dicas de como comunicar estes benefícios em forma de storytelling a fim de causar um maior impacto emocional nos prospectos.

FUNDO

Nome da Empresa: XXX

Descrição da Empresa: XXX

Público Alvo: XXX

Dificuldade em Vendas: XXX

Escreva um modelo de contrato para a assinatura de nosso serviço.

ANÁLISE E OTIMIZAÇÃO

Somos uma empresa especializada em cursos e treinamentos sobre vendas. Nossos clientes são profissionais autônomos como dentistas, médicos e advogados, e também empreendedores em geral. Além de vendedores de produtos e serviços em geral.

Estamos pensando em lançar um curso de vendas para crianças. Para que aprendam o potencial das vendas na geração de renda e no desenvolvimento de habilidades comportamentais. Me ajude a pensar se isso faz sentido e possíveis considerações importantes que posso estar esquecendo.

Numa escala de 0 a 10, qual nota você daria para a chance dessa ideia dar resultado? Justifique sua resposta.

Nome da Empresa: XXX
Descrição da Empresa: XXX
Público Alvo: XXX
Dificuldade em Vendas: XXX

Queremos redefinir nosso modelo de negócio, mas sem mudar a proposta de valor e o público.

Forneça uma tabela com na coluna 1 o tipo de modelo de negócio que podemos usar, na coluna 2 as características desse modelo, na coluna 3 o grau de confiança em % de que será um modelo bem sucedido e na coluna 4 a justificativa para esse grau de certeza fornecendo outros cases de empresas que usaram este modelo.

Coloque em ordem decrescente por % de confiança.

Nome da Empresa: XXX
Descrição da Empresa: XXX
Público Alvo: XXX
Dificuldade em Vendas: XXX

Assuma o papel de advogado do diabo listando os motivos pelos quais meu negócio não daria certo.