

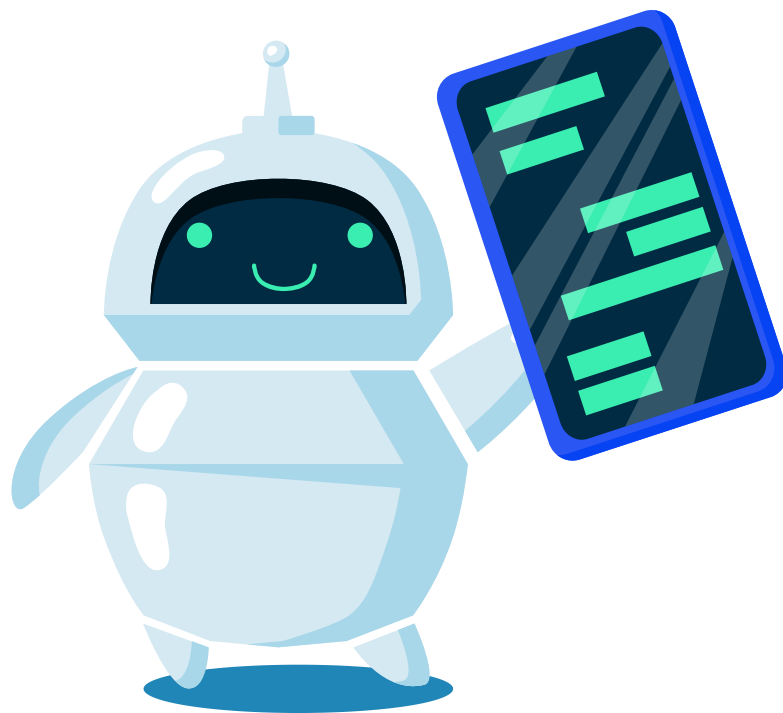


**ORBIS  
Academy**

Education for the Future

# **78 EFFEKTIVE CHATGPT BEFEHLE**

## **FÜR PRODUKTIVERES ARBEITEN**



# 78 Befehle für ChatGPT um Produktiver zu arbeiten

## **1. Betreffzeilen für Mails:**

1. Schreiben Sie ansprechende Betreffzeilen, die Neugier wecken und gleichzeitig den Wert Ihrer Nachricht vermitteln. Verwenden Sie beispielsweise "Enthüllung bewährter Marketingstrategien: Kostenloses Webinar am 15. August – Jetzt anmelden!"
2. Entwickeln Sie Betreffzeilen, die Emotionen ansprechen und eine direkte Verbindung zu den Bedürfnissen Ihrer Zielgruppe herstellen. Beispiel: "Verdoppeln Sie Ihren Umsatz: Entdecken Sie die Geheimnisse einer unübertroffenen Verkaufstechnik."
3. Gestalten Sie personalisierte Betreffzeilen, die den Empfänger direkt ansprechen und ihm den Mehrwert Ihrer E-Mail unmittelbar verdeutlichen. Zum Beispiel: "Max, erhöhen Sie Ihre Conversion Rate mit diesen maßgeschneiderten Tipps für Ihr Business!"

## **2. Brainstorming:**

1. Generieren Sie kreative Ideen für eine bevorstehende Werbekampagne, die nicht nur Aufmerksamkeit erregt, sondern auch einen bleibenden Eindruck bei Ihrer Zielgruppe hinterlässt. Berücksichtigen Sie dabei aktuelle Trends und innovative Ansätze.
2. Setzen Sie sich in die Schuhe Ihrer Kunden und überlegen Sie, welche Anreize und Lösungen sie suchen könnten. Brainstormen Sie alternative Ansätze zur Produktvermarktung, die Ihre Marke einzigartig positionieren.
3. Entwickeln Sie Ideen für soziale Medien Inhalte, die das Potenzial haben, viral zu gehen. Denken Sie darüber nach, wie Sie unterhaltsame, informative oder überraschende Inhalte erstellen können, die Ihre Zielgruppe teilen möchte.

## **3. Call to Action Buttons:**

1. Formulieren Sie CTA-Texte, die klar und handlungsorientiert sind. Ermutigen Sie den Nutzer, konkrete Schritte zu unternehmen, wie z.B. "Starten Sie noch heute Ihre 30-tägige kostenlose Testphase."
2. Gestalten Sie den CTA-Button visuell ansprechend und heben Sie ihn durch Farben und Designelemente hervor. Achten Sie darauf, dass er sofort ins Auge fällt.
3. Passen Sie den CTA-Text dem Kontext der Seite an. Formulieren Sie CTAs, die zur Intention des Nutzers passen, wie beispielsweise "Vereinbaren Sie jetzt Ihren persönlichen Beratungstermin."

## **4. Conversion Rate erhöhen:**

1. Analysieren Sie die vorhandenen Daten, um Schwachstellen in Ihrem Conversion-Funnel zu identifizieren. Welche Schritte könnten optimiert werden?

2. Erstellen Sie eine A/B-Teststrategie, um verschiedene Elemente Ihrer Landingpage zu vergleichen und diejenigen zu identifizieren, die die Conversion Rate am meisten steigern.

3. Erarbeiten Sie eine personalisierte Ansprache und Angebote, um die Nutzer dazu zu bringen, den gewünschten Schritt zu unternehmen.

## **5. E-Mails:**

1. Schreiben Sie eine E-Mail, die den Wert Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung überzeugend vermittelt und gleichzeitig die Empfänger zur Handlung motiviert.

2. Verfassen Sie eine Follow-up-E-Mail, die sich auf vorherige Interaktionen bezieht und den Nutzern einen Mehrwert bietet, um ihr Interesse aufrechtzuerhalten.

3. Entwickeln Sie eine E-Mail-Kampagne, die sich über mehrere Nachrichten erstreckt und eine Geschichte erzählt, die die Empfänger fesselt und involviert.

## **6. Jobinterviews üben:**

1. Simulieren Sie ein Bewerbungsgespräch für die Position, auf die Sie sich vorbereiten. Beantworten Sie typische Fragen zu Ihren Fähigkeiten, Erfahrungen und Ihrer Motivation.

2. Üben Sie, wie Sie Ihre bisherigen beruflichen Erfolge und Herausforderungen auf eine überzeugende Weise präsentieren können.

3. Setzen Sie sich mit einem Interviewpartner zusammen und durchlaufen Sie eine Reihe von Rollenspielen, um verschiedene Interview-Szenarien zu meistern.

## **7. Klickstarke Überschriften:**

1. Entwickeln Sie eine Überschrift, die eine klare Lösung für ein Problem verspricht, das Ihre Zielgruppe hat, wie z.B. "Die ultimative Anleitung zur Steigerung Ihrer Online-Präsenz."

2. Verwenden Sie Zahlen und Daten, um Ihre Überschrift präziser und überzeugender zu gestalten, z.B. "7 bewährte Methoden zur Umsatzsteigerung für Ihr Unternehmen."

3. Kreieren Sie eine Überschrift, die Emotionen anspricht und die Neugier der Leser weckt, wie z.B. "Entdecken Sie das Geheimnis erfolgreicher Marken: Starten Sie noch heute!"

## **8. Verkaufstexte schreiben:**

1. Verfassen Sie einen überzeugenden Verkaufstext für ein Produkt, in dem Sie die Hauptmerkmale und die einzigartigen Vorteile hervorheben.

2. Nutzen Sie Storytelling, um eine emotionale Verbindung zum Produkt herzustellen und die Leser in die Welt des Produkts eintauchen zu lassen.

3. Integrieren Sie soziale Beweise, wie Kundenbewertungen und Testimonials, um das Vertrauen der potenziellen Kunden zu stärken.

## **9. Produktbeschreibungen:**

1. Schreiben Sie eine präzise Produktbeschreibung, die die wichtigsten technischen Spezifikationen und Funktionen des Produkts erklärt.
2. Verwenden Sie bildhafte Sprache, um die Vorteile des Produkts für den Kunden lebendig zu vermitteln und seine Vorstellungskraft anzuregen.
3. Integrieren Sie klare Informationen darüber, wie das Produkt das Leben oder die Arbeit des Kunden verbessern wird.

## **10. Produktlaunch planen:**

1. Erstellen Sie einen detaillierten Zeitplan für den Produktlaunch, der die Phasen von der Vorbereitung bis zur Umsetzung abbildet.
2. Identifizieren Sie die Schlüsselbotschaften und Hauptmerkmale des Produkts, die während des Launches hervorgehoben werden sollen.
3. Entwickeln Sie eine Marketingstrategie, um die Aufmerksamkeit der Zielgruppe zu gewinnen, z.B. durch Teaser-Kampagnen, exklusive Vorschauen usw.

## **11. Recherche von Produkten und Themen:**

1. Definieren Sie klare Kriterien für Ihre Produktrecherche und erstellen Sie eine Liste potenzieller Lieferanten oder Anbieter.
2. Nutzen Sie Online-Tools, um Trends und populäre Themen in Ihrer Branche zu identifizieren, die als Grundlage für Ihre Marketingstrategie dienen können.
3. Untersuchen Sie die Bedürfnisse und Probleme Ihrer Zielgruppe, um relevante Produkte oder Lösungen zu finden, die diese Bedürfnisse erfüllen.

## **12. SEO optimierter Text:**

1. Verfassen Sie einen Blogbeitrag über ein relevantes Thema in Ihrer Branche und integrieren Sie dabei strategisch ausgewählte Keywords, um die Sichtbarkeit in den Suchergebnissen zu erhöhen.
2. Entwickeln Sie eine Landingpage für ein bestimmtes Produkt oder eine Dienstleistung und optimieren Sie den Text für relevante Suchbegriffe, um organischen Traffic anzuziehen.
3. Schreiben Sie einen SEO-optimierten Produktbeschreibungstext, der nicht nur die Suchmaschinen anspricht, sondern auch den Nutzern einen klaren Mehrwert bietet.

## **13. Trends identifizieren:**

1. Analysieren Sie aktuelle Markttrends in Ihrer Branche und identifizieren Sie Gemeinsamkeiten und Entwicklungen, die Ihre Marketingstrategie beeinflussen könnten.
2. Beobachten Sie soziale Medien und Online-Diskussionen, um aufkommende Trends und Themen zu erkennen, die Sie in Ihre Content-Erstellung einfließen lassen können.

3. Forschen Sie nach neuen Technologien oder Innovationen, die das Potenzial haben, den Markt zu verändern, und überlegen Sie, wie Sie diese in Ihre Geschäftsstrategie einbinden können.

#### **14. W-Fragen generieren:**

1. Stellen Sie eine Liste von W-Fragen (Wer, Was, Wann, Wo, Warum, Wie) zu einem spezifischen Produkt oder Thema zusammen, um Inhalte zu erstellen, die umfassende Informationen bieten.
2. Entwickeln Sie W-Fragen basierend auf Kundenfeedback oder häufig gestellten Fragen, um relevante Inhalte zu erstellen, die das Interesse Ihrer Zielgruppe wecken.
3. Generieren Sie W-Fragen, die verschiedene Aspekte eines bestimmten Themas abdecken, um eine umfassende und informative Ressource zu erstellen.

#### **15. Verkaufsfördernde Argumente:**

1. Identifizieren Sie die einzigartigen Verkaufsargumente Ihres Produkts, die es von der Konkurrenz abheben, und formulieren Sie diese überzeugend.
2. Betonen Sie die konkreten Vorteile, die der Kunde durch den Kauf Ihres Produkts erhält, und verknüpfen Sie diese mit seinen Bedürfnissen.
3. Stellen Sie eine Liste von Gründen zusammen, warum Ihr Produkt die beste Wahl für Ihre Zielgruppe ist, und kommunizieren Sie diese klar und prägnant.

#### **16. Videoideen, die viral gehen könnten:**

1. Entwickeln Sie eine lustige und unterhaltsame Parodie, die sich auf aktuelle Trends oder populäre Themen in Ihrer Branche bezieht.
2. Erstellen Sie ein emotionales Storytelling-Video, das die Geschichte eines Kunden erzählt, der durch die Verwendung Ihres Produkts positive Veränderungen erlebt hat.
3. Produzieren Sie ein Kurzvideo, das eine fesselnde und überraschende Herausforderung oder Experiment darstellt, das die Funktionsweise Ihres Produkts demonstriert.

#### **17. Kundenprofil/Marketing Persona erstellen:**

1. Definieren Sie die demografischen Informationen Ihrer idealen Kunden, einschließlich Alter, Geschlecht, Beruf und Einkommen.
2. Beschreiben Sie die Herausforderungen und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe, um zu verstehen, wie Ihr Produkt ihnen helfen kann.
3. Identifizieren Sie die Interessen, Hobbys und Verhaltensweisen Ihrer Kunden, um gezieltere Marketingbotschaften zu erstellen.

## **18. Verkaufskampagnen:**

1. Entwickeln Sie eine Weihnachtsverkaufskampagne, die Rabatte und exklusive Angebote für Ihre Produkte während der Feiertage bietet.
2. Erstellen Sie eine saisonale Kampagne, die den Nutzen Ihrer Produkte im Einklang mit den aktuellen Jahreszeiten betont.
3. Konzipieren Sie eine "Limited Edition" Kampagne, um die Dringlichkeit des Kaufs zu erhöhen und eine begrenzte Verfügbarkeit hervorzuheben.

## **19. Werbekampagnen:**

1. Entwickeln Sie eine Cross-Promotion-Kampagne mit einem verwandten Unternehmen, um die Reichweite Ihrer Produkte zu erhöhen.
2. Kreieren Sie eine Storytelling-Kampagne, die die Entstehung und den Hintergrund Ihres Unternehmens beleuchtet und emotionale Verbindungen schafft.
3. Planen Sie eine "User-Generated Content" Kampagne, bei der Kunden ihre eigenen Erfahrungen mit Ihren Produkten teilen und dazu ermutigt werden, sich einzubringen.

## **20. Social Media Marketing:**

1. Erstellen Sie eine Social-Media-Strategie, die spezifische Plattformen und Inhaltsarten für die Interaktion mit verschiedenen Zielgruppen berücksichtigt.
2. Entwickeln Sie einen monatlichen Redaktionsplan für Ihre Social-Media-Kanäle, der unterschiedliche Inhalte, Formate und Ziele abdeckt.
3. Gestalten Sie eine Social-Media-Kampagne, die Benutzerinteraktion fördert, wie z.B. Foto-Wettbewerbe oder Umfragen.

## **21. Konkurrenzanalyse:**

1. Analysieren Sie die Online-Präsenz Ihrer Hauptkonkurrenten, indem Sie ihre Website, Social-Media-Aktivitäten und Kundenbewertungen untersuchen.
2. Vergleichen Sie die Preisgestaltung, Features und den Kundenservice Ihrer Konkurrenten mit Ihrem eigenen Angebot, um Wettbewerbsvorteile zu identifizieren.
3. Erstellen Sie eine SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) für Ihre Konkurrenten, um deren Position in der Branche zu verstehen.

## **22. Keyword Recherche:**

1. Nutzen Sie Keyword-Recherche-Tools, um relevante Schlüsselwörter für Ihre Branche zu identifizieren, die ein hohes Suchvolumen aufweisen.
2. Berücksichtigen Sie Long-Tail-Keywords, um gezielteren Traffic anzuziehen und Nischenbedürfnisse abzudecken.

3. Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Keywords und passen Sie sie an aktuelle Suchtrends an, um Ihre SEO-Strategie aktuell zu halten.

### **23. FAQ's erstellen:**

1. Erstellen Sie eine Liste häufig gestellter Fragen zu Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung und liefern Sie klare, präzise Antworten.

2. Denken Sie darüber nach, welche Fragen potenzielle Kunden vor einem Kauf haben könnten, und fügen Sie diese in Ihre FAQ-Liste ein.

3. Nutzen Sie Ihre FAQ's, um den Kunden bereits im Voraus Unsicherheiten zu nehmen und ihnen ein vertrauensvolles Gefühl zu vermitteln.

### **24. Mindmaps erstellen:**

1. Erstellen Sie eine Mindmap, um die verschiedenen Phasen Ihrer Marketingkampagne zu visualisieren und wichtige Schritte festzulegen.

2. Nutzen Sie eine Mindmap, um Ideen für Content-Erstellung zu sammeln, inklusive Blogbeiträge, Social-Media-Posts und Videos.

3. Erstellen Sie eine Mindmap, um verschiedene Optionen für den Einsatz Ihres Marketingbudgets zu evaluieren und Entscheidungen zu treffen.

### **25. Texte korrigieren und verbessern:**

1. Korrigieren Sie Grammatik- und Rechtschreibfehler in einem bestehenden Marketingtext und achten Sie auf eine klare und präzise Formulierung.

2. Überarbeiten Sie eine Produktbeschreibung, um sie noch ansprechender und überzeugender zu gestalten.

3. Verbessern Sie die Übergänge und den Fluss in einem Verkaufstext, um sicherzustellen, dass er den Leser von Anfang bis Ende fesselt.

### **26. Videoideen, die viral gehen könnten:**

1. Entwickeln Sie ein "Behind-the-Scenes" Video, das den Produktionsprozess oder die Teamarbeit hinter Ihrem Produkt zeigt.

2. Erstellen Sie ein Tutorial-Video, das eine häufige Herausforderung Ihrer Zielgruppe adressiert und eine Lösung mit Ihrem Produkt präsentiert.

3. Produzieren Sie ein Video, das auf unterhaltsame Weise aktuelle Popkultur-Phänomene oder Memes aufgreift und mit Ihrer Marke verbindet.