

Današnjih pet najboljih AI praksi... i dva okvira za promptove koji će vam pomoći da prodajete pametnije

Najsavremenije taktike veštačke inteligencije
koje prodajni timovi mogu da koriste
da ove godine ostanu ispred konkurencije



Jordan Ledwein
AI stručnjak za prodaju





Da budemo iskreni. Ovaj članak čitate upravo sada zato što tražite najbolje, najlakše za primenu i *najbrže delujuće* AI strategije koje vi i/ili vaš tim možete da primenite u 2025.

Kako nastavljam da držim prezentacije i obuke fokusirane na korišćenje AI, shvatio sam da većinu prodavaca ne zanimaju predavanja ili duboka objašnjenja. Žele praktične uvide koje mogu odmah da upotrebe da bi identifikovali nove prilike, unapredili sastanke, lakše zatvarali poslove i, na kraju, prodavali pametnije. I to je cilj ovog članka. Postoji samo jedna „kvaka“ — ali to ću sačuvati za kraj članka.

U međuvremenu, fokusirajmo se na akciju. I krenimo od toga da priznamo jednu realnost oko koje svi možemo da se složimo:

Prodaja je danas složenija nego ikada.

Ali šta ako ne bi moralo da bude tako?

Ne mogu da obećam da će sledeći potencijalni klijent kupiti od vas, ali mogu da obećam da će vam razumevanje kako da efikasnije iskoristite AI u prodajnom procesu pomoći da budete i efikasniji i efektivniji — i takođe mogu da obećam da ćete videti rezultate koji to potvrđuju.

Bilo da ste iskusan profesionalac ili tek ulazite u svet prodaje, moj cilj u ovom kratkom članku je da vam pomognem da generativnu AI neprimetno uklopite u svoj tok rada, kako biste uštedeli vreme, optimizovali napore i zatvorili više poslova.

U ovom članku fokusiraću se na OpenAI-jev ChatGPT (ali se najbolje prakse i prompt okviri mogu koristiti na svim platformama). Lično koristim ChatGPT jer smatram da je jedan od najrobusnijih alata i često prvi uvodi nove funkcionalnosti.

Evo mog prvog, lako primenljivog saveta u vezi sa ChatGPT-jem: ako je moguće, razmislite o korišćenju plaćene verzije.

Zašto? Zato što plaćena verzija omogućava podešavanja koja unapređuju privatnost (uz gomilu drugih korisnih funkcija). Kada se ulogujete u ChatGPT, u okviru ikone Settings pronađite Data Controls i proverite da je opcija "Improve the model for everyone" *isključena*. To osigurava da vaši razgovori sa ChatGPT-jem ostanu privatni, što štiti privatnost vaše kompanije, klijenata i potencijalnih kupaca.

Sada kada smo to razjasnili, evo mojih...

Pet najboljih praksi za maksimalno korišćenje ChatGPT-ja i drugih velikih jezičkih modela (LLM-ova)

- 1 **Budite konkretni.** Što više konteksta i detalja date, to ćete dobiti kvalitetnije odgovore.
- 2 **Dodelite ulogu** Zamolite LLM da se ponaša kao kupac, potencijalni kupac ili idealan klijent. Budite što detaljniji pri definisanju uloge, pa tek onda postavite pitanje. To značajno povećava relevantnost odgovora.
- 3 **Vodite razgovor.** Odgovori se poboljšavaju kako tokom razgovora usavršavate upite. Dakle, nemojte postaviti samo jedno pitanje. Zadržite se malo i „pričajte“.
- 4 **Razložite.** Ako imate dug ili složen input i niste zadovoljni onim što dobijate, pokušajte da ga pojednostavite ili podelite na manje delove. Kraće izlaze je obično lakše doterati i poboljšavati kroz nastavak razgovora sa LLM-om.
- 5 **Kad ste u dilemi, dopunite AI sa HI (Human Intelligence – ljudskom inteligencijom).** AI je moćan alat, ali vaš uvid i procena su ključni da biste izvukli maksimum. To važi ne samo za razgovore o prodaji, već i za gotovo svaku temu pod suncem.



Sada kada znate najbolje prakse, sledeći korak je da...

Razumite prompt okvire (Prompt Frameworks)

Prompt okvir je strukturisan način pisanja AI prompta koji se može prilagoditi da bi se postigao određeni ishod. Ispod su dva primera koja možete da prilagodite i doterate kako biste napravili svoje.



VAŽNO:

Delove koji [izgledaju ovako] zamenite sopstvenim informacijama.

Prompt okvir 1

Prodajem [prodajni trening, prodajnu tehnologiju i konsalting za prodajne procese] za [vlasnike biznisa i prodajne lidere koji vode B2B prodajne organizacije].

Ovo su ishodi koje isporučujemo:

[Pomažemo prodavcima da uštede vreme i budu efikasniji]

[Pomažemo prodavcima da zatvaraju bolje poslove uz kraći prodajni ciklus]

[Pomažemo prodajnim liderima da imaju potpun uvid u naloge i prodajne prilike]

[Kombinujemo proverenu prodajnu metodologiju sa najsavremenijom prodajnom tehnologijom]

Pomozite mi da na osnovu ovih informacija napravim tri profila idealnog klijenta.

Možete prilagoditi prompt okvir iznad informacijama o svom poslu i ishodima koje možete da isporučite. Može vam se desiti da dobijete profile klijenata koji uključuju uvide o kojima ranije niste razmišljali!

Ako vam treba nešto drugo umesto profila idealnog klijenta (na primer, drugačije strategije pronalaženja potencijalnih kupaca), to možete da zatražite u poslednjoj rečenici umesto toga.

Upravo to i čini prompt okvir: glavni deo prompta može da ostane isti, a vi menjate poslednju rečenicu da biste dobili izlaz koji vam je potreban.

Sada, hajde da pogledamo još jedan prompt okvir koji možete da koristite:

Prompt okvir 2

Ko želim da budete: [Stručnjak za prodajnu strategiju i AI]

Koju veštinu želim da imate: [Iskustvo u pomaganju firmama da integrišu AI i alate za automatizaciju kako bi povećale efikasnost, profit i oslobodile vreme]

Stil pisanja: [Konverzacijski]

Evo šta želim da uradite:

- *[Pomozite mi da napravim tri jedinstvene i konkretne buyer persone na osnovu dodatnih informacija ispod o mom poslu.]ad-ova za ove persone.]*
- *[Dajte svakoj personi ime, navedite moguće nazive radnih pozicija i predložite nekoliko potencijalnih industrija.]*
- *[Identifikujte najbolje strategije generisanja lead-ova za ove persone.]*

Dodatne informacije:

- *Naziv mog biznisa: [Sandler by i10 Solutions and Sales Lift]*
- *Moja ciljna publika: [Prodajni lideri i prodavci koji žele da optimizuju svoj proces]*
- *Tipični problemi mog idealnog klijenta/kupca: [Teškoće u upravljanju zadacima ili poslovima, nedostatak uvida ili izveštavanja o prilikama, strah da će zaostati u eri AI]*
- *Ishodi koje dosledno isporučujem: [Ušteda vremena, zatvaranje boljih poslova, veća vidljivost i kombinovanje proverenih metodologija sa najsavremenijom tehnologijom]*
- *Jedinstvena prednost moje organizacije: [Kombinujemo proverenu prodajnu metodologiju sa najsavremenijom tehnologijom da bismo pomogli klijentima da prodaju pametnije.]*

U ovom fleksibilnom prompt okviru možete prilagoditi informacije tako da odgovaraju vama i menjati odeljak „Evo šta želim da uradite” u skladu sa svojim ciljem za taj prompt. (Na primer: „Pomozite mi da osmislimo tri nove ponude proizvoda namenjene posebno kupcima koji prvi put kupuju.”)

Ako kao polaznu tačku koristite jedan od ova dva prompt okvira iznad, lako možete da napravite više od 50% promptova koje ćete verovatno redovno koristiti.

Korišćenje prompt okvira i dodatnih (follow-up) promptova za pronalaženje i angažovanje lead-ova

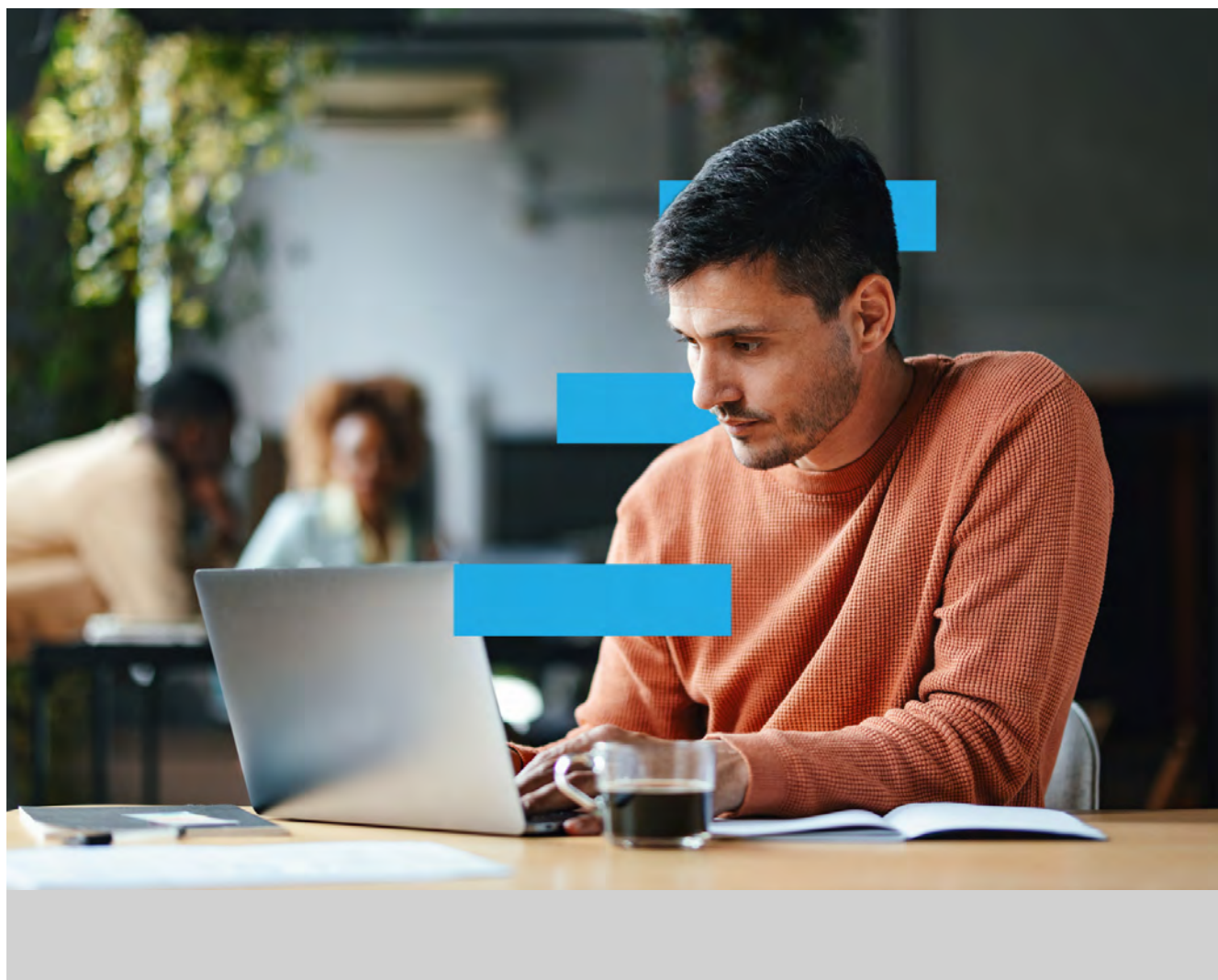
Možete početi tako što ćete upotrebiti Prompt okvir #1 iznad i izmeniti poslednju rečenicu.

Prodajem [proizvod/uslugu] kompanijama iz [ciljne industrije] koje [dodajte dodatni kontekst].

Ovo su ishodi koje isporučujemo:

- 1) [Ishod 1]*
- 2) [Ishod 2]*
- 3) [Ishod 3]*
- 4) [Ishod 4]*

Kojih je pet najvećih problema koje moj proizvod/usluga može da reši za [radnu poziciju/personu]?



Ili, ako „problemi” (pains) nisu ono što tražite, poslednju rečenicu prompt okvira iznad možete zameniti nekom od rečenica ispod, kako biste lakše pronašli i identifikovali nove lead-ove.

- *Koje su to 5 industrija koje bi trebalo da razmotrim kao cilj?*
- *Navedite tri primera profila idealnog klijenta.*
- *Pomozite mi da „izbranstormujemo” pet idealnih buyer persona.*
- *Predložite pet jedinstvenih strategija koje mogu da upotrebim danas da identifikujem nove lead-ove.*

Odavde možete uzeti informacije koje je ChatGPT dao i nastaviti razgovor kako biste razvili snažne strategije angažovanja za lead-ove koje ste upravo otkrili. Promptovi ispod daju nekoliko primera dodatnih (follow-up) pitanja koja možete razmotriti.

Pomozite mi da identifikujem pet strategija generisanja lead-ova za angažovanje novih lead-ova i potencijalnih kupaca koji imaju gore navedene probleme.

Kada je reč o navedenim industrijama, definišite 5 strategija da angažujem nove lead-ove i potencijalne kupce u toj industriji.

Navedite sve strategije koje mogu da koristim da pokrenem razgovor u realnom vremenu sa ovim profilima idealnih klijenata iznad.

Za pomenute buyer persone, navedite tri različite strategije koje mogu da koristim da angažujem ove potencijalne kupce.

Pomozite mi da izbranstormujem pet kratkih „hook” rečenica koje se odnose na (ili dotiču) probleme mog idealnog klijenta, a ne rešenje koje nudim. Pobrinite se da svaka može da se koristi u LinkedIn poruci.

Prateći ovih pet najboljih praksi i koristeći prompt okvire koje ste upravo naučili, ne samo da ćete uštedeti vreme, već ćete se i pozicionirati da zatvorite mnogo više poslova.

**Vreme je za onu završnu reč upozorenja
koju sam vam obećao na početku ovog članka.**

Ono što ste upravo pročitali je najsavremenije... za sada. Ali neće zauvek biti najsavremenije. Danas se profesija prodaje brzo menja. I ne kažem da morate da budete ispred krive, ali verujem da bar morate da držite korak. Možda sam pristrasan, ali jedan odličan način za to je da me pratite na LinkedIn-u. Stalno delim najnovije ideje, novosti i taktike kada je reč o korišćenju AI i tehnologije da biste prodavali pametnije.

Voleo bih da čujem vaše utiske, pitanja ili uvide dok počinjete da uvodite ove alate, tehnike i strategije u svoj prodajni proces.

