

WEBCLAS



BONUS

HET ENIGE DAT JE NODIG HEBT ZIJN DE JUISTE VRAGEN

# DE EXCLUSIEVE PROMPTPOWER TURBOTIPS.

 Zijn er speciale PowerPrompts gericht op de unieke behoeften van ondernemers, marketeers en copywriters?

 Ja! Deze onmisbare tool voor je gesprekken met ChatGPT leg ik uit met deze TurboTips!

Powered by the most powerfull and version of Chat GPT



CROSSMEDIAACADEMY.NL

### Vang de bliksem in je content met deze 30 PowerPrompts

Ga het verschil maken, want hier komt een frisse wind door het landschap van contentcreatie...

**Transformeer jouw manier van schrijven** en blaas nieuw leven in je teksten. Want vergis je niet: Dit is niet zomaar een hulpmiddel, het is **de turbo die je zoekt voor je ChatGPT-ervaring**. Ben je klaar om de struggle te doorbreken? Met PowerPrompts is het niet langer zweeten op een meesterwerk - je schept ze met een eenvoudige klik!

Flits langs de grenzen van het gebruikelijke en **ontsluit het potentieel van kunstmatige intelligentie**. Hier staan ze dan: **30 onmisbare sleutels tot succes**, geslepen om de wilde ambities van ondernemers, de doordachte plannen van marketeers en de vurige inspiratie van copywriters tot leven te wekken. Deze PowerPrompts zijn meer dan een gereedschap; ze zijn je strategische partner voor inhoud die vonkt, verbindt en beklijft.

#### Zo werkt het:

- Kies een PowerPrompt uit.
- Vul de essentiële info in bij de dikgedrukte invulvelden.
- Voeg desgewenst aanvullende informatie, zoals data toe om de PowerPrompt nóg beter af te stemmen op je onderneming.
- Kopieer de PowerPrompt in ChatGPT.
- Zie hoe ChatGPT jouw input omdraait naar indrukwekkende content.

Laat het creatieve avontuur beginnen. Maar **eerst een essentiële tip**: De precisie van jouw input vormt de blauwdruk van de output. Oftewel: **Hoe beter de input, hoe beter de output**. Hoewel ChatGPT een meester is in taal, kan het jouw gedachten niet lezen – Neem dus even de tijd voor een goede formulering van je invulvelden. Met zorgvuldig gekozen woorden geef je ChatGPT de juiste koers.

Wil je graag weten **hoe de PowerPrompts opgebouwd zijn**? Dat begrijpen we. Daarom krijg je onder de 30 PowerPrompts **uitleg aan de hand van een voorbeeld PowerPrompt**. Zie hoe deze is opgebouwd met behulp van de 6 bouwstenen.

Vervolgens krijg je te zien wat voor 'n content ChatGPT met deze PowerPrompt maakt. Dit is meteen de basis voor een verhelderende vergelijking: Zie met eigen ogen hoe ChatGPT 4 de lat aanzienlijk hoger heeft liggen, terwijl we het naast zijn voorganger, ChatGPT 3.5 leggen. Ervaar de verfijning en kracht van de geavanceerde ChatGPT 4 versie.

Houd je vast voor de kickstart die je contentcreatie een ongekende boost geeft. **PowerPrompts zijn jouw lanceerplatform**. Met een paar slimme invullingen, katapulteer je jouw ideeën naar onweerstaanbare content die je doelgroep raakt én ze in beweging zet. Want: **Emotie is actie. En actie is conversie**.

## 10 PowerPrompts voor ondernemers:

### 1: Ondernemers, SWOT analyse

Vissen in de SWOT-vijver: Wat zwemt er in jouw ondernemerswater?

#### PowerPrompt:

*Je bent een ondernemende kracht achter **[bedrijf]**, gevestigd in **[locatie]**. Jouw onderneming is succesvol, maar in een branche vol concurrentie is stilstand achteruitgang. Tijd om diep te duiken in de SWOT-vijver. Zorg dat je klaar bent met een laptop of tablet en open een nieuw document. Typ de volgende koppen: 'Sterktes', 'Zwaktes', 'Kansen', en 'Bedreigingen'.*

*Stel jezelf voor de uitdaging om binnen vijf minuten voor elk onderdeel een lijst te maken. Richt je op minimaal vijf punten per categorie. Gebruik korte, krachtige zinnen. Laat de druk van de tijd je stimuleren en ga er volledig voor! Denk na over de unieke aspecten van **[dienst/product]**, hoe deze zich verhouden tot de **[doelgroep]**, en wat de specifieke kenmerken zijn van jouw markt en locatie. Laat je gedachten vrij stromen en wees eerlijk in je beoordeling.*

Dus, ben je klaar om te vissen? Gooi je hengel uit in die SWOT-vijver en haal de grootste vissen boven water. Laat je concurrentie maar zien wie hier de baas is!

### 2: Ondernemers, SWOT analyse

SWOT-Analyse: Word de Sherlock Holmes van je onderneming!

#### PowerPrompt:

*Stel je voor dat je Sherlock Holmes bent, een meester in zakelijke analyses. Je staat voor een cruciale uitdaging om **[bedrijf]** te helpen excelleren. Jouw 'vergrootglas' is de SWOT-analyse. Richt je focus op de vier pijlers: Sterke punten, Zwakke punten, Kansen, Bedreigingen.*

*Voor elke categorie, identificeer je drie aspecten die je opmerkelijk vindt in relatie tot **[dienst/product]**. Geef van elk aspect een 'bewijsstuknummer' en voeg een beknopte uitleg toe. Denk aan hoe je dit aan Watson zou presenteren, helder en logisch.*

*Je hebt 20 minuten de tijd. Laat elke seconde tellen en ontrafel de geheimen die je bedrijf vooruit gaan helpen. Overweeg bij het analyseren hoe deze elementen specifiek invloed hebben op jouw **[doelgroep]**. De klok tikt, en jouw zakelijke inzicht is de sleutel tot succes.*

Sherlock, ben je klaar met je onderzoek? Laat de violen maar zingen en rook je pijp uit. Het is tijd om het mysterie te onthullen en je onderneming naar ongekende hoogtes te leiden!

### 3: Ondernemers, Competitieve Analyse

De onderzoeksjournalist van de markt: Competitieve Analyse als nooit tevoren

#### PowerPrompt:

*Verplaats je in de rol van een doorgewinterde onderzoeksjournalist in **[bedrijf]**. Je missie? Voer een grondige competitieve analyse uit van **[markt/sector]**. Je bent geen gewone journalist; je bent een speurder in de wereld van zaken.*

*Begin je zoektocht. Duik in openbare records, bedrijfsrapporten, en interviews. Richt je op **[doelgroep]** en de producten of diensten (**[dienst/product]**) die je concurrenten aanbieden. Onderzoek wat deze bedrijven uniek maakt. Zoek naar verhalen die nog niet verteld zijn.*

*Nu is het tijd om je bevindingen samen te vatten. Schrijf een kort, maar krachtig artikel. Hierin*

*bespreek je niet alleen wat je hebt ontdekt, maar ook mogelijke strategieën om je concurrenten voor te blijven. Sluit af met een pakkende kop die de kern van je onderzoek weergeeft. Eindig met een onthullende conclusie die niet alleen inzicht biedt, maar ook inspireert. Tijd is hierin geen factor, het gaat hier om kwaliteit. Laat zien wat je als speurder in de zakenwereld in huis hebt!*

Zie het als een zoektocht naar de verborgen schatten van de markt. Alleen jij, met je journalistieke vaardigheden, kan de kaart naar zakelijk succes ontginnen. Durf jij de pen op te pakken?

### **Combineer ChatGPT met actuele informatie van het web**

Let op: Voor het beste resultaat met deze PowerPrompt, heb je actuele informatie nodig. Gebruik daarvoor de web extension van ChatGPT. Dat doe je zo:

#### **De Chat GPT Web Extension in Chrome**

**Stap 1:** Open de Chrome-webbrowser en type 'Web Chat GPT Extension' in.

**Stap 2:** Open de Chrome Web Chat GPT Webpagina.

**Stap 3:** Klik op de 'Toevoegen aan Chrome' knop om de extensie te installeren. Wacht tot de installatie is voltooid.

**Stap 4:** Klik op het pictogram van de extensie in de rechterbovenhoek van je browser. Dit opent het chatvenster.

Verder werkt Chat GPT gewoon zoals je al gewend was. Onderaan de pagina staat de knop 'Web Acces' die je aan of uit kan zetten. Probeer het maar eens uit.

Gebruik je een andere browser? Volg dan deze stappen in je eigen browser. Werkt het niet? Kies dan een andere browser.

### **4: Ondernemers, Competitieve Analyse**

#### **Ontdek de achilleshiel van je concurrenten: Jouw gids naar dominantie op de markt**

##### **PowerPrompt:**

*Benader jouw marktpositie met de precisie van een meesterdetective. Jouw opdracht is om de positie van **[bedrijf]** binnen het speelveld scherp te stellen. Gebruik jouw analytische scherpzinnigheid om de volgende elementen in kaart te brengen: De unique selling points (USP's), klantrelaties en marketingstrategieën van je voornaamste rivalen in de branche **[omschrijving branche]**. Verwerk deze informatie in een SWOT-analyse voor je bedrijf en zet daarnaast de sterke en zwakke punten van deze concurrenten in perspectief met die van jouw eigen onderneming. Vervolgens formuleer je een strategie gericht op **[doelgroep]** om je te onderscheiden en de leiding te nemen in de markt. Deze taak vraagt om focus en snelheid; presenteer je bevindingen binnen 48 uur in een helder overzicht, beperkt tot één A4.*

De klok tikt en jouw 48 uur als zakelijke Sherlock zijn bijna om. De laatste puzzelstukjes vallen op hun plek. Ben je klaar om de markt te veroveren? Pak die A4 en schrijf geschiedenis!

## Aanvullende info van het www

Net als bovenstaande PowerPrompt, krijg je het beste resultaat als je actuele informatie van het web toevoegt. Volg daarvoor de stappen die onder PowerPrompt 3 beschreven zijn,

### 5: Ondernemers, Procesoptimalisaties

#### Boost je bedrijf: Win de efficiëntieslag met procesoptimalisaties!

##### PowerPrompt:

*Stel je voor dat je een tovenaars is, en je hebt de kracht om elk aspect van je bedrijf: **[bedrijf]** te verbeteren die **[omschrijving dienst/ product]**. Vandaag focussen we op het magische domein van procesoptimalisaties. Je hebt een toverstaf in de vorm van data-analyse, teamcoördinatie, en technologische innovatie. Je doel? Transformeer je bedrijfsprocessen om kosten te verlagen, kwaliteit te verhogen, en klanttevredenheid te vergroten. Welke toverspreuken ga je gebruiken? Welke stappen neem je om je bedrijf naar de top te tillen? Laat je innerlijke tovenaars los en creëer magische resultaten!*

Laat de magie beginnen! Tover je bedrijf om en zie hoe je winst, efficiëntie en klanttevredenheid toenemen. Jij hebt de kracht in handen om je bedrijf te laten groeien en bloeien. Dus, begin vandaag nog met je eigen procesoptimalisatieavontuur!

### 6: Ondernemers, Procesoptimalisaties

#### Optimaliseer jouw bedrijfsprocessen: De weg naar efficiëntie en groei

##### PowerPrompt:

*Stap in de schoenen van een bedrijfsstrateeg en optimalisatie-expert bij **[bedrijf]**. Je hebt de kans om de kernprocessen naar een hoger niveau te tillen. Focus op **[gekozen bedrijfsproces]**. Analyseer dit proces grondig. Zoek naar knelpunten, inefficiënties en verbetermogelijkheden. Beschrijf in detail jouw plan om het proces te stroomlijnen en optimaliseren voor maximale efficiëntie en groei. Bied daarbij concrete stappen, technologieën of strategieën om dit te bereiken. Laat zien hoe jouw bedrijf zal profiteren van deze procesoptimalisatie. Houd je uitleg beknopt maar informatief, alles op één pagina.*

Optimaliseer jouw bedrijfsprocessen en zie hoe efficiëntie en groei binnen handbereik liggen!

### 7: Ondernemers, Bedrijfsstrategieën

#### Smeed je succesvolle bedrijfsstrategie: De weg naar triomf in de zakenwereld

##### PowerPrompt:

*Stap in de schoenen van een visionaire ondernemer en strateeg bij **[bedrijf]**. Hier is je kans om de toekomst van je onderneming te vormen met een sterke en unieke bedrijfsstrategie. Beschrijf gedetailleerd je huidige situatie met **[dienst/product]**, je doelstellingen voor **[doelgroep]**, en de uitdagingen die je tegenkomt. Wat zijn je kerncompetenties en hoe zet je deze in? Hoe ga je om met concurrentie en de dynamiek in de markt? Laat zien hoe jouw bedrijfsstrategie eruitziet, welke strategische beslissingen je zal nemen en hoe je onderneming zal bloeien. Wees duidelijk en beknopt, alles moet in één heldere visie passen.*

Schets jouw meesterlijke bedrijfsstrategie en leid je bedrijf naar een glorieuze toekomst!

## 8: Ondernemers, Bedrijfsstrategieën

### De kunst van bedrijfsstrategieën: Bouwen aan een duurzaam ondernemerschap!

#### PowerPrompt:

*Zie jezelf als de doorgewinterde architect van **[bedrijf]**. Je staat op een onontgonnen terrein, klaar om het 'gebouw' van je **[dienst/product]** te creëren. Je beschikt over de essentiële blauwdrukken, de middelen en een gemotiveerd team. Het succes van je project? Dat hangt af van je strategische beslissingen. In de architectuur draait alles om een stevig plan en een heldere visie. Jij, als ondernemer, ontwerpt je eigen succes. Jouw missie? Ontwerp en bouw een 'bedrijfsgebouw' dat elke storm doorstaat.*

*Bedenk welke strategische fundamenten nodig zijn voor duurzaam ondernemerschap. Hoe beïnvloeden deze keuzes de manier waarop je jouw dienst/product levert? En hoe draagt dit bij aan de tevredenheid en loyaliteit van je **[doelgroep]**?*

*Laat zien hoe jouw unieke 'gebouw' het landschap van je branche zal veranderen. Welke duurzame structuren zet je op? Hoe integreer je innovatie in de fundering van je onderneming? Denk na over deze vragen. Word de architect van je eigen succesverhaal.*

Net zoals een meesterarchitect een tijdloos meesterwerk creëert, kan jij als ondernemer de bouwstenen van bedrijfsstrategieën gebruiken om een duurzaam ondernemerschap op te bouwen. Leg het fundament, ontwerp de structuur en zie hoe je bedrijf groeit tot een indrukwekkend 'bedrijfsgebouw' dat generaties zal inspireren.

## 9: Ondernemers, Financiële Modellerings

### Financiële modellerings: De sleutel tot zakelijk succes

#### PowerPrompt:

*Zie je onderneming als een zeilschip genaamd **[bedrijf]**, dat midden op de oceaan van **[omschrijving branche]** vaart, met als ultieme bestemming 'Zakelijk Succes'. Jouw taak als kapitein is om de economische stromingen en de wind van marktveranderingen te navigeren. Om deze reis tot een succes te maken, zijn financiële modellerings jouw navigatie-instrumenten. Ze bieden je de kaart en het kompas om **[dienst/product]** door de woelige wateren van de markt te loodsen, richting de haven van groei en winstgevendheid. Welke cijfers en data zijn essentieel om je koers te bepalen? Denk aan sleutelindicatoren zoals **[data]**. Laat deze informatie de leidende sterren zijn die je naar zakelijk succes leiden. Wat wordt jouw plan van aanpak om met vertrouwen door de open zeeën te zeilen?"*

Net zoals een kapitein zijn schip met behulp van kaarten en sterren veilig naar de gewenste bestemming leidt, kan jij als ondernemer financiële modellerings gebruiken om jouw bedrijf naar zakelijk succes te sturen. Begrijp de cijfers, plan je koers en bereik jouw doelen met vertrouwen. Laat financiële modellerings jouw leidende sterren zijn op de spannende reis naar zakelijk succes!

## 10: Ondernemers, Financiële Modellerings

### De kunst van zakelijke voorspelling: Ontgrendel financiële modellerings

#### PowerPrompt:

*Word een financiële waarzegger voor **[bedrijf]**. Je magische gereedschap? Geavanceerde financiële modellerings, die diep inzicht geven in **[dienst/product]** en de behoeften van **[doelgroep]**. Jouw missie is het ontcijferen van financiële trends en de kansen die ze onthullen. Analyseer hoe marktbevingen resoneren met de wensen van je doelgroep. Breng de kansen in kaart die in de*

*financiële data schuilen.*

*Zet deze inzichten om in strategische plannen. Optimaliseer winst en beperk kosten, terwijl je jouw dienst of product aantrekkelijker maakt. Doorgrond geldstromen en ontdek patronen die anderen over het hoofd zien. Met deze benadering transformeer je jouw rol. Van een eenvoudige voorspeller naar een visionair strateeg. Jouw acties bepalen de toekomst van het bedrijf. Neem de leiding en vorm die toekomst naar jouw unieke visie.*

Zoals een waarzegger de toekomst kan voorspellen en beïnvloeden, kan jij met financiële modelleringen de koers van je onderneming sturen en successen voorspellen. Ontgrendel de kunst van zakelijke voorspelling en neem de controle over de toekomst van je bedrijf.

## **10 PowerPrompts voor marketeers:**

### **11: Marketeers, Klantsegmentaties**

#### **Klantsegmentaties: Het ontdekken van verborgen kansen**

##### **PowerPrompt:**

*Jij bent de strateeg achter de succesvolle marketingcampagnes van **[bedrijf]**. Je weet dat klantsegmentaties de sleutel zijn tot het ontsluiten van verborgen kansen. Stel je voor dat je de geheime verlangens en behoeften van **[doelgroep]** kan doorgronden. Hoe zou je deze waardevolle inzichten gebruiken om je **[dienst/product]** onderscheidend te maken? Welke creatieve marketingstrategieën zou je ontwikkelen om de harten van je klanten te veroveren? Ga verder dan oppervlakkige analyses en creëer een diepere connectie met je doelgroepen door middel van klantsegmentaties.*

Bij klantsegmentaties wachten verborgen kansen om ontdekt te worden. Jij bent de strateeg die de sleutel heeft tot de geheime verlangens van je doelgroepen. Gebruik deze inzichten om creatieve marketingstrategieën te ontwikkelen die jouw merk onderscheidend maken en de harten van je klanten veroveren. Ga verder dan oppervlakkige analyses en creëer een diepere connectie met je doelgroepen.

### **12: Marketeers, Klantsegmentaties**

#### **Meesterlijk klantinzicht: De sleutel tot win-win marketing**

##### **PowerPrompt:**

*Jij bent de marketeer bij **[bedrijf]** met een passie voor klantinzicht. Stel je voor dat je de diepste wensen, behoeften en drijfveren van **[doelgroep]** kent. Hoe zou je dit inzicht gebruiken om marketingstrategieën te ontwikkelen die zowel **[dienst/product]** als je klanten ten goede komen? Wat voor soort campagnes zou je creëren om een win-winsituatie te creëren? Duik dieper dan demografische gegevens en ontdek hoe je klantsegmentaties kan inzetten om relaties te bouwen die blijven groeien.*

Bij klantinzicht, leidt diepgaande kennis van je doelgroep tot win-winsituaties. Jij bent de marketeer met de sleutel tot het begrijpen van de diepste wensen, behoeften en drijfveren van je klanten.

### 13: Marketeers, Marktonderzoeken

#### Marktonderzoeken: Vingers aan de pols van je doelgroep

##### PowerPrompt:

*Neem de rol aan van een marketeer bij [bedrijf] met een sterke affiniteit voor datagedreven besluitvorming in de Nederlandse markt. Maak een stapsgewijze gids over het uitvoeren van effectief marktonderzoek voor [dienst/product]. Start met een overzicht van de verschillende typen marktonderzoek en hun doelen voor [doelgroep]. Vervolg met de tools en technieken die binnen Nederland gebruikelijk zijn. Sluit af met best practices voor het analyseren en interpreteren van resultaten. De toon is nuchter, informatief en direct toepasbaar.*

Krijg een helder, direct toepasbaar advies voor marktonderzoek in de Nederlandse markt. Ben je er klaar voor om je marketing naar een hoger plan te tillen? Kopieer de PowerPrompt en vind uit wat jouw doelgroep écht beweegt.

### 14: Marketeers, Marktonderzoeken

#### Marktonderzoeken 2.0: Hoe je als marketeer de kern raakt

##### PowerPrompt:

*Neem de rol aan van een doorgewinterde marketeer bij [bedrijf] in Nederland die gelooft in de kracht van 'guerrilla-marktonderzoek'. Schrijf een praktische handleiding voor het snel en effectief uitvoeren van marktonderzoek voor [dienst/product] met beperkte middelen. Focus op het inzetten van lokale, laagdrempelige methoden voor [doelgroep]. Laat zien hoe men bestaande datasets kan benutten om tijd te besparen. Sluit af met praktijkvoorbeelden van marktonderzoek successen in Nederland. Gebruik een toon die vakinhoudelijk, doch toegankelijk is.*

Ben je er klaar voor om de diepte in te gaan? Met deze PowerPrompt duik je recht het Nederlandse marketinglandschap in. Snel, effectief en zonder gedoe.

### 15: Marketeers, Contentkalender

#### Contentkalender magie: Transformeer je strategie en bereik unieke hoogten

##### PowerPrompt:

*Stel je voor, je bent een marketeer bij [bedrijf] met een specialisatie in de Nederlandse markt. Het nieuwe kwartaal staat voor de deur. Ontwikkel een contentkalender voor [dienst/product] die zich onderscheidt van de massa. Focus op innovatieve thema's die naadloos aansluiten op actuele Nederlandse trends. Introduceer ook een terugkerend 'thema van de maand' voor [doelgroep], dat fungeert als de rode draad door je content. Benadruk hoe jouw strategie inspeelt op inclusiviteit. Je toon is authentiek en actiegericht. De output moet geschikt zijn voor directe inzet door je team.*

Grijp deze kans om de manier waarop je plant en uitvoert te revolutioneren. Je contentkalender wordt niet zomaar een planningstool, maar de leidraad voor je meest innovatieve kwartaal ooit!

## 16: Marketeers, Contentkalender

### De Kunst van de contentkalender: Maak impact met je campagnes

#### PowerPrompt:

*Zet je marketeerspet op en open je laptop. Je werkt bij **[bedrijf]** en voor je ligt de opdracht om een contentkalender samen te stellen voor **[omschrijving dienst/product]** die een golf van verandering teweegbrengt in je organisatie. Bedenk hoe je speciale Nederlandse feestdagen en evenementen kan integreren voor maximale impact op **[doelgroep]**. Geef daarnaast elke maand een specifieke focus die jouw publiek aan het denken zet. Werk dit uit in een visualisatie zoals een infographic. Je toon? Doelgericht maar verrassend. Laat het eindproduct een 'plug & play'-kalender zijn voor jou en je team.*

Verschuif de concept modellen in je organisatie met een kalender die meer is dan een schema. Het wordt de routekaart naar baanbrekende campagnes en onvergetelijke momenten in de Nederlandse markt.

## 17: Marketeer, Sociale Media Analyses

### Van metriecken tot mensen: Sociale media analyses die verder gaan

#### PowerPrompt:

*Zie jezelf als een moderne schatzoeker bij **[bedrijf]**. De schat? Unieke inzichten in **[doelgroep]** via sociale media. Dus pak je digitale schep en begin met graven. Je duikt in de zee van likes, shares en reacties rond **[dienst/product]**. Maar je gaat verder dan dat. Vertaal de kille cijfers naar levendige verhalen. Schrijf een rapport dat niet alleen de harde data toont, maar ook de zachte kant belicht. Hoe? Door drie voorbeelden te kiezen die je dienst/product op een opmerkelijke manier vertegenwoordigen op sociale media. De toon? Zakelijk met een touch van nieuwsgierigheid.*

Je staat aan het begin van een fascinerende ontdekkingsreis. Laat die schat niet in de aarde zitten. Graaf dieper, verder en slimmer. Wie weet wat voor goud je gaat vinden!

## 18: Marketeer, Sociale Media Analyses

### Sociale media analyses: Duik in de data, zwem in de inzichten

#### PowerPrompt:

*Beeld je in dat je een digitale duiker bent bij **[bedrijf]**. De oceaan? Een zee van sociale media data gerelateerd aan **[dienst/product]**. Dus, trek je virtuele wetsuit aan en duik erin. Maar je taak gaat verder dan alleen rondzwemmen. Je bent hier om parels te vinden voor **[doelgroep]**! Selecteer drie meetpunten die cruciaal zijn voor jouw marketingstrategie. Analyseer die in detail en leg onverwachte connecties bloot. Hoe? Door de data naast je recente campagneresultaten te leggen. Vergeet niet: je rapport moet zo helder zijn als glashelder zeewater. Maak het dus toegankelijk voor je hele team! Data: **[sociale media data]** en recente campagneresultaten: **[recente campagneresultaten]**.*

Je missie is duidelijk. Trek die wetsuit aan en ontdek de diepten van je data-oceaan. Wie weet welke marketingparels je aan de oppervlakte brengt!

## 19: Marketeer, Klantretentie strategieën

### De klantbehoud kookwedstrijd: Creëer het recept voor loyaliteit

#### PowerPrompt:

*Stel je voor dat je een topchef bent in **[bedrijf]**. Jouw uitdaging is het ontwikkelen van een speciaal 'klantbehoudmenu' voor **[doelgroep]**. Dit menu moet zo aantrekkelijk zijn dat gasten blijven terugkomen. Selecteer drie hoofdingrediënten (klantsegmenten) die essentieel zijn voor je restaurant. Vervolgens bedenk je voor elk ingrediënt een bijpassende saus (retentiestrategie). Ten slotte serveer je dit culinaire meesterwerk aan je team in de vorm van een overtuigende pitch. Doe dit alles binnen één werkweek. Bon appétit!*

Zet je koksmuts op en steek de handen uit de mouwen. Het moment om je klantbehoudmenu samen te stellen is aangebroken. Laat je keukenkunsten zien en geef je klanten een reden om steeds weer terug te komen!

## 20: Marketeer, Klantretentie strategieën

### De klantretentie schatkist: Graaf dieper dan ooit voor loyaliteit

#### PowerPrompt:

*Stel je voor dat je een schatgraver bent vanuit **[bedrijf]**. Jouw missie? De ultieme klantretentie-schat voor **[dienst/product]** vinden. Deze schat ligt verborgen op een exotisch eiland, getiteld 'Marketeersland'. Jouw taak is het maken van een kaart waarop je drie X'en plaatst. Elke X vertegenwoordigt een unieke retentiestrategie, specifiek voor **[doelgroep]**. Onderzoek de voordelen en valkuilen van deze 'schatten', rekening houdend met **[data/omschrijving dienst/product]**. Presenteer je bevindingen aan het team. Doe dit alsof je een spannende schatkaart onthult, vol met inzichten die de klantenbinding naar nieuwe hoogtes brengen. Zet je verbeeldingskracht in. Maak je verhaal levendig en betoverend. Veel succes!*

Grijp je kompas en schep, want het is tijd om te graven! Laat deze uitdaging je meenemen op een reis naar onontdekte klantretentie-gebieden. Wie weet welke schatten je tegenkomt?

### 10 PowerPrompts voor copywriters:

## 21: Copywriters, SEO Optimalisatie

### Ontketen de kracht van de pen: Word de Sherlock Holmes van SEO!

#### PowerPrompt:

*Zet je schrap, want je wordt vandaag de Sherlock Holmes van SEO! Jouw missie is een blogserie schrijven over **[onderwerp]** met de keywords: **[keywords]**, waarmee je het mysterie van SEO in Nederland ontrafelt. Jouw uitdaging is het schrijven van een blogserie die de mysteries van het onderwerp in **[specifieke markt/land]** ontrafelt. Denk aan een trilogie: 'De basis van het onderwerp', 'De fijne kneepjes van **[specifiek aspect van het onderwerp]**' en tot slot, 'Het resultaat dat behaald kan worden met het onderwerp'. Elk blog in de serie bevat een 'verborgen aanwijzing': een onverwacht, maar uiterst nuttige tip.*

*Het doel? Je lezers tot het einde vasthouden en ze belonen met die clue. Zijn je speurneuzen er klaar voor? Het is tijd om het mysterie te ontrafelen!*

Grijp je vergrootglas en je beste speurtools. Duik diep in de mysteries en wordt de Sherlock die de digitale wereld nodig heeft.

## 22: Copywriters, SEO Optimalisatie

### De woordkunstenaar van SEO: Schilder het web met je keywords

#### PowerPrompt

*Stel je voor dat je een schilder bent, maar in plaats van verf gebruik je keywords. Jouw doek? De eindeloze expanse van het internet. Je opdracht is het creëren van een blogserie over **[onderwerp]** voor **[bedrijf/dienst/product]**. Maar let op: je hebt maar één palet met tien verschillende keywords. Deze moeten specifiek gerelateerd zijn aan het bedrijf/ de dienst/ het product. Kies ze zorgvuldig. Elk blog moet één keyword centraal stellen, terwijl de anderen als ondersteunende kleuren dienen. Je doel? Zorg ervoor dat het eindresultaat niet alleen een visueel feest is, maar ook een genot voor zoekmachines. Het moet resoneren met **[doelgroep]** en hun zoekopdrachten nauwkeurig beantwoorden. Kwast in de hand? Tijd om aan je meesterwerk te beginnen!*

Leg je penseel neer, zet stap achteruit en bewonder je creatie. Of beter gezegd, je creaties: een reeks blogs die niet alleen prachtig zijn maar ook functioneel. Een echt meesterwerk in de wereld van SEO!

## 23: Copywriters, Persberichten

### De kunst van het onthullen: Maak persberichten die intrigeren en inspireren

#### PowerPrompt

*Stel je voor, je bent de hoofdredacteur bij **[bedrijf]**, een vooruitstrevend PR-bureau in **[locatie]**. Jouw visie is dat elk persbericht een kans is om een dieper, impactvol verhaal te vertellen. Je opdracht? Schrijf een serie van vijf korte persberichten. Elk gericht op een andere maatschappelijke uitdaging gerelateerd aan **[dienst/product/sector]**. Vermeng feiten met poëzie. Breng data tot leven door ze te verweven met krachtige, emotionele verhalen. Maak elk persbericht zo meeslepend dat de lezer na het lezen gedreven is om te zeggen: 'Dit moet ik delen, dit verandert alles!' Je doelgroep? **[specificeer doelgroep]**. Elke boodschap moet hen direct raken en aanzetten tot nadenken of actie. Maak het onvergetelijk. Jouw woorden kunnen het verschil maken.*

Je hebt zojuist de spelregels van PR herschreven. Het nieuws is nu niet alleen maar nieuws, het is een kunstwerk. Een monument van woorden die uitnodigen tot actie en reflectie. Bravo, je hebt de media een stukje rijker gemaakt!

## 24: Copywriters, Persberichten

### Snijd door de ruis: Schrijf persberichten die onweerstaanbaar zijn

#### PowerPrompt

*Je bent een gerenommeerde copywriter met als specialisatie persberichten. Je wordt ingehuurd door **[bedrijf]**, gespecialiseerd in **[omschrijving dienst/product]**. Deze organisatie staat aan de vooravond van een revolutionaire doorbraak in hun sector. De details van hun innovatie zijn topgeheim. Jouw opdracht? Schrijf een persbericht dat intrige creëert zonder cruciale informatie prijs te geven. Het moet journalisten en lezers in **[doelgroep]** onmiddellijk aanspreken. Ze moeten erop willen duiken, verlangend naar meer informatie. Houd je bericht beperkt tot 200 woorden. Zorg voor een onweerstaanbare call-to-action die aanzet tot*

*actie of nieuwsgierigheid, zonder te veel te onthullen. Het bericht moet prikkelen, nieuwsgierigheid wekken, en de lezer achterlaten met een onstilbare honger naar meer informatie.*

Maak een persbericht dat zo magnetisch is, dat het journalisten aantrekt als bijen op honing. De kern van je boodschap verklap je niet, maar de interesse is gewekt. Nu is het aan de pers om de rest van het verhaal te vertellen.

## **25: Copywriters, Blogs en nieuwsbrieven**

### **De fijne kunst van copy: Hoe blogs en nieuwsbrieven elkaar versterken**

#### **PowerPrompt:**

*Je bent een getalenteerde copywriter bij **[bedrijf]** in Nederland die **[omschrijving dienst/product]** promoot. Jouw verantwoordelijkheden omvatten de maandelijkse nieuwsbrief en de bedrijfsblog. De directie heeft besloten de focus te leggen op de nieuwe **[specifiek onderdeel]**. Hier ligt jouw uitdaging. Schrijf een boeiende nieuwsbrief van 300 woorden. Deze nieuwsbrief moet de lezers niet alleen enthousiasmeren, maar ook een exclusieve kortingscode bevatten. Daarnaast schrijf je een uitgebreid blog van 800 woorden. Dit blog moet de voordelen van de dienst/het product uitlichten. Je doel met de nieuwsbrief is een pakkende call-to-action (CTA) creëren. Deze CTA moet de lezer verleiden om door te klikken naar het blog. De tone-of-voice? Informatief en opgewekt, met een vleugje humor. Het is jouw taak om de lezers niet alleen te informeren, maar ook om hen actief te betrekken en enthousiast te maken over de producten/ diensten en de voordelen.*

Met deze PowerPrompt kan je niet alleen de producten in de spotlight zetten, maar ook een glimlach op het gezicht van je lezer toveren. Duik in de diepte van duurzame voeding en toon de wereld hoe smakelijk verantwoord eten kan zijn. Veel succes en smakelijk schrijven!

## **26: Copywriters, Blogs en nieuwsbrieven**

### **Woorden die werken: Blog en nieuwsbrief synergie voor smeùige copy**

#### **PowerPrompt:**

*Stel, je bent een freelance copywriter die een breed scala aan opdrachten uitvoert. Je nieuwste project is voor **[bedrijf]**, een organisatie die een belangrijk evenement of productlancering heeft, specifiek: **[omschrijving dienst/product]**. Jouw taak: creëer een nieuwsbrief die het evenement of de lancering aankondigt en de relevantie van het onderwerp benadrukt. Daarnaast ontwikkel je een blog die als follow-up dient, waarin je dieper ingaat op de **[doelgroep]**-specifieke impact van de gebeurtenis of het product. Beide stukken moeten samen een verhaal vertellen dat de lezer grijpt en aanzet tot actie. De nieuwsbrief, beperkt tot 250 woorden, moet direct en pakkend zijn, terwijl het blog van 600 woorden ruimte biedt voor diepgang en betrokkenheid. In de nieuwsbrief nodig je lezers uit om de blog te lezen als 'het essentiële achtergrondverhaal'. De toon die je aanhoudt is zakelijk en pakkend, passend bij de boodschap die je wilt overbrengen.*

Je hebt nu alle ingrediënten voor copy die niet alleen informeert, maar ook engageert. Een verhaal dat blijft hangen is het halve werk. Nu ben jij aan zet. Pak je toetsenbord en schilder een meesterwerk met woorden. Je publiek wacht in spanning!

## 27: Copywriters, Productbeschrijvingen

Vergeet features, vertel een verhaal: Productbeschrijvingen die emoties aanspreken

### PowerPrompt:

*Neem de rol aan van creatief directeur voor [bedrijf], een bedrijf dat zich op de Nederlandse markt richt. Je staat op het punt een nieuwe reeks [dienst/product] te introduceren. Je opdracht: ontwikkel vier beknopte productbeschrijvingen die elk een unieke emotie uitstralen, gekozen uit emoties zoals [emotie 1], [emotie 2], [emotie 3], of [emotie 4]. Elke beschrijving is beperkt tot 60 woorden en moet rijk zijn aan sfeer en verhalend van aard.*

Verander het spel van saaie opsommingen naar emotionele triggers. Pak je publiek bij de kraag. Leid ze naar een gevoelsmatige aankoop, in plaats van een rationele. Met deze PowerPrompt kan je zowel je creativiteit de vrije loop laten als effectieve, verkoopstimulerende teksten schrijven. Pak die pen en toon je meesterschap!

## 28: Copywriters, Productbeschrijvingen

Van saai tot subliem: Transformatieve productbeschrijvingen voor de Nederlandse markt

### PowerPrompt:

*Stap in de rol van de Chef Woorden bij [bedrijf], waar je de taak hebt om de essentie van [dienst/product] te vatten in woorden. Je huidige project: creëer drie productbeschrijvingen voor je dienst/product. Elke beschrijving moet een ander aspect belichten: de eerste vanuit een [invalshoek 1], de tweede met nadruk op [invalshoek 2] en de derde beschrijving moet het gevoel van [invalshoek 3] overbrengen. Elk stukje tekst mag niet meer dan 75 woorden lang zijn. Gebruik een levendige en rijke taal om de lezer te informeren en tegelijk te betoveren.*

Vermijd de platgetreden paden van doorsnee productbeschrijvingen. Stap in de schoenen van een Woordkunstenaar en schilder met woorden. Deze PowerPrompt daagt je uit om zowel je creatieve als je informatieve spierballen te laten rollen. Zet je pen op papier en creëer een wereld waarin zelfs een stoel een episch verhaal te vertellen heeft!

## 29: Copywriters, Landingspagina's

Landingspagina's als puzzels: Leg de stukjes zo dat ze klikken!

### PowerPrompt:

*Neem de pen op als een copywriter die verandering teweegbrengt. Jouw uitdaging komt van [bedrijf], een pionier in de sector van [omschrijving dienst/product]. Je opdracht: ontwerp een pakkende landingspagina die de unieke waarden van de Nederlandse [doelgroep] aanspreekt, met een diep respect voor duurzaamheid. Vervaardig twee kernachtige versies. De eerste moet de schijnwerper richten op de [invalshoek 1], terwijl de tweede de schijnwerper op de [invalshoek 2] zet. Beide versies dienen de lezer in maximaal 200 woorden te motiveren om een gratis proefexemplaar te bestellen. De tekst moet niet alleen fonkelen van leven, maar ook de lezer tot actie bewegen.*

Zie dit als een tweeledige uitdaging waarbij elk woord telt. Je mag creatief zijn, maar onthoud: elk woord moet een bouwsteen zijn in het pad naar conversie. Ga los, en laat Nederland zien waarom duurzaamheid en slim zakendoen hand in hand gaan!

## 30: Copywriters, Landingspagina's

### Meesterlijk schakelen: De landingspagina als schaakspel!

#### PowerPrompt:

*Stap in de schoenen van een copywriter met inzicht in menselijk gedrag en motivatie. Je nieuwste cliënt, **[bedrijf]**, speelt een belangrijke rol in **[omschrijving dienst/product]** en heeft jouw expertise nodig. Ze richten zich op **[doelgroep]**, met het doel hen te ontwikkelen en te laten excelleren. Je uitdaging: creëer een landingspagina die niet alleen de finesse van de dienst of het product weerspiegelt, maar ook de transformatieve invloed van het bedrijf op zijn deelnemers. Ontwikkel twee versies van de landingspagina. De eerste versie moet communiceren met de mensen die overwegen om zichzelf of een ander in te schrijven. De tweede versie moet appelleren aan de mensen die hun vaardigheden willen verbeteren. Je primaire doel voor beide is om de lezer te overtuigen zich aan te melden voor **[specifieke actie of cursus]**. Zorg ervoor dat elke versie niet meer dan 250 woorden bevat en streef naar een conversiegerichte tekst.*

Zie dit als een strategisch schaakspel in tekstvorm. Elk woord, elke zin, moet een weloverwogen zet zijn die de lezer naar de eindstreep leidt: de aanmelding. Maak je klaar om de koning van de landingspagina's te worden!

Tot zo ver de PowerPrompts. Ga ermee aan de slag en sta versteld van de output.

**Hieronder staat de uitleg**, zodat je inzicht krijgt over hoe de PowerPrompts zijn opgebouwd, het resultaat in ChatGPT 3.5 en in ChatGPT 4.

#### **Uitleg aan de hand van het voorbeeld PowerPrompt**

##### **Voorbeeld PowerPrompt (19: Marketeer, Klantretentie strategieën):**

*Stel je voor dat je een topchef bent in **TechStart Innovations**. Jouw uitdaging is het ontwikkelen van een speciaal 'klantbehoudmenu' voor **jonge ondernemers**. Dit menu moet zo aantrekkelijk zijn dat gasten blijven terugkomen. Selecteer drie hoofdingrediënten (klantsegmenten) die essentieel zijn voor je restaurant. Vervolgens bedenk je voor elk ingrediënt een bijpassende saus (retentiestrategie). Ten slotte serveer je dit culinaire meesterwerk aan je team in de vorm van een overtuigende pitch. Doe dit alles binnen één werkweek. Bon appétit!*

#### Uitleg per bouwsteen:

- 1. Rol/ Personage:** De gebruiker wordt aangesproken als een 'topchef', wat impliceert dat ze creatief en kundig moeten zijn in hun vakgebied.
- 2. Context:** Het scenario speelt zich af binnen een innovatieve onderneming, TechStart Innovations, waarbij de gebruiker wordt uitgedaagd om een nieuw concept te ontwikkelen.
- 3. Taak:** De gebruiker moet een 'klantbehoudmenu' ontwikkelen gericht op de specifieke doelgroep van jonge ondernemers. Dit menu moet ervoor zorgen dat de doelgroep blijft terugkeren, wat wijst op de ontwikkeling van klantenbinding.
- 4. Referentiepunten:** De 'drie hoofdingrediënten' staan symbool voor klantsegmenten, en de 'bijpassende saus' voor retentiestrategieën. Deze metaforen dienen als creatieve referentiepunten voor de te ontwikkelen strategieën

5. **Formaat en Beperkingen:** De output van de taak moet worden gecondenseerd in een 'overtuigende pitch', en dit moet worden bereikt 'binnen één werkweek', wat een tijdbeperving toevoegt.
6. **Toon en Emotie:** De toon van de prompt is speels en uitdagend, wat blijkt uit het gebruik van culinaire metaforen en de uitnodigende afsluiter "Bon appétit". Dit suggereert dat de gebruiker enthousiasme en passie moet brengen in de taak.

### **Resultaat met ChatGPT 3.5:**

Beste jonge ondernemers,

Welkom bij TechStart Innovations, waar we niet alleen tech-innovaties serveren, maar ook een onvergetelijke ervaring willen bieden die jullie keer op keer terug zal laten komen. Als topchef van klantbehoud, heb ik een speciaal menu samengesteld om aan jullie behoeften te voldoen. Hier zijn de drie hoofdingrediënten en hun bijpassende sauzen:

Hoofdingrediënt 1: Persoonlijke Aandacht

Saus: "VIP-behandeling"

Bij TechStart Innovations zijn jullie geen gewone gasten; jullie zijn onze VIP's. We zullen persoonlijke interacties en aandacht op maat bieden. Jullie krijgen exclusieve toegang tot events, advies van experts en gepersonaliseerde updates over de nieuwste tech-trends. Zo voelen jullie je echt gewaardeerd.

Hoofdingrediënt 2: Kennisdeling

Saus: "Kenniskeuken"

Bij ons is kennis de specerij die alles op smaak brengt. Jullie krijgen toegang tot onze 'Kenniskeuken,' waar we de nieuwste inzichten en tips delen. We organiseren regelmatige 'TechTalks' waar jullie kunnen leren van experts en jullie eigen kennis kunnen delen. Samen bouwen we aan een sterke community van innovators.

Hoofdingrediënt 3: Innovatiekansen

Saus: "Smaakvolle Kansen"

We begrijpen dat jullie hier zijn om te groeien en te innoveren. Daarom bieden we 'Smaakvolle Kansen' aan, met toegang tot ons netwerk van investeerders en samenwerkingsmogelijkheden met andere jonge ondernemers. We willen jullie helpen om jullie tech-startups naar nieuwe hoogten te brengen.

Dit klantbehoudmenu is ontworpen om jullie te verleiden en te inspireren. We willen dat jullie TechStart Innovations beschouwen als jullie tweede thuis, waar jullie niet alleen zakelijk succes vinden, maar ook waardevolle connecties en kansen. We nodigen jullie uit om dit culinaire meesterwerk te proeven en te ontdekken waarom wij de perfecte plek zijn voor jonge ondernemers zoals jullie.

Bon appétit!

## **Resultaat met ChatGPT 4:**

Als topchef bij TechStart Innovations is het mijn taak een menu te ontwikkelen dat niet alleen de smaakpapillen streelt, maar ook de harten van onze jonge ondernemers veroverd. Dit 'klantbehoudmenu' moet hen verleiden tot een langdurige relatie met ons restaurant. Hier zijn de drie hoofdingrediënten met hun bijpassende sauzen:

### 1. Het Hoofdingrediënt: Innovatieve Starters

Deze jonge ondernemers zoeken altijd naar de nieuwste trends en technologieën.

Bijpassende Saus: De Innovatie-Infusie

We bieden een maandelijks wisselend menu dat inspeelt op de laatste tech-gadgets en -diensten. Denk aan gerechten geserveerd met een kant van augmented reality of een vleugje AI-gepersonaliseerde smaakcombinaties.

### 2. Het Hoofdingrediënt: Schaalbare Startups

Deze groep is gericht op groei en zoekt naar manieren om hun bedrijf efficiënter te maken.

Bijpassende Saus: De Groei-Gratine

Elke maaltijd is een netwerkevent, waarbij we ingrediënten van samenwerking en cross-promotionele kansen toevoegen. We faciliteren discussies over schaalbaarheid terwijl ze genieten van ons voedzaam aanbod.

### 3. Het Hoofdingrediënt: Sociaal Bewuste Ondernemers

Deze ondernemers streven naar een positieve impact op de samenleving.

Bijpassende Saus: De Duurzaamheids-Dressing

We serveren biologische en lokaal geproduceerde gerechten die duurzaamheid uitstralen. Gasten kunnen hun carbon footprint verkleinen terwijl ze netwerken.

De Pitch aan het Team:

Beste collega's,

Binnen een week zullen we een culinaire revolutie ontketenen. Ons 'klantbehoudmenu' is meer dan een maaltijd; het is een beleving die onze gasten inspireert, verbindt en aanzet tot actie. Voor de innovatieve starters mixen we technologie met traditie, wat elke hap tot een ontdekking maakt. Voor de schaalbare startups creëren we een omgeving waar groei en smaak hand in hand gaan. En voor onze sociaal bewuste ondernemers bieden we gerechten die goed smaken én goed doen.

Laten we samen dit menu tot leven brengen en zorgen dat onze gasten niet alleen vandaag, maar altijd naar meer hunkeren. Wat zeggen jullie, zijn we klaar om de wereld van klantbehoud te transformeren?

Met smakelijke groet,

John Wallbrink

