

Toolkit: 4 prompturi pentru auditul rețelelor sociale și găsirea punctului de creștere

Prompturi gata de folosit pentru rețelele neuronale + un șablon de brief.
Introduceți datele dumneavoastră în locul lui [...] în ChatGPT sau Claude
și primiți o analiză structurată în 5 minute, fără să angajați un analist.

Prompt pentru auditul contului

Analizează contul pe 5 blocuri – conținut, vizual, poziționare, pâlnie, cifre – și oferă acțiuni prioritizate, în loc de sfaturi generale.

PROMPT

Ești un strateg SMM cu 10 ani de experiență în auditarea conturilor de Instagram/Telegram/VK pentru branduri din domeniile beauty, HoReCa, experți și agenții.

Realizează auditul contului pe baza datelor de mai jos. Fii sincer și concret, evită frazele generale de tipul „trebuie mai mult conținut” – doar observații măsurabile și acțiuni prioritizate.

DATELE CONTULUI:

- Nișa/produsul: [...]
- Link către cont sau capturi de ecran ale ultimelor 12 postări: [...]
- Numărul de urmăritori: [...]
- Acoperirea medie a unei postări: [...]
- Implicarea medie (like-uri + comentarii / acoperire): [...]
- Frecvența publicării: [...]
- Cum ajung acum cererile (dacă ajung): [...]

ANALIZEAZĂ PE 5 BLOCURI:

1. CONȚINUT – există o structură clară pe rubrici sau publicările sunt haotice? Care este raportul dintre conținutul de vânzare / de implicare / de expertiză? Ce format este subutilizat?
2. VIZUAL – este stilul unitar (culori, fonturi, compoziție)? Se înțelege poziționarea brandului în 3 secunde de derulare a feedului?
3. POZIȚIONARE – reiese din descrierea profilului și din primele 3 postări cui și cu ce este util contul? Există un USP clar față de cei 3 concurenți apropiați?
4. PÂLNIE – există un pas următor clar pentru un urmăritor interesat? Câte puncte de contact sunt necesare până la o cerere?
5. CIFRE – ce spune implicarea despre calitatea audienței? Există scăderi sau creșteri bruște în ultimele 3 luni și cu ce ar putea fi legate?

FORMATUL RĂSPUNSULUI: pentru fiecare bloc – 2-3 puncte forte și 2-3 puncte de creștere. La final – TOP 3 acțiuni prioritare pentru următoarele 2 săptămâni, cu efectul așteptat.

Prompt: punctul de creștere al afacerii

Găsește un singur blocaj din pâlnia de vânzări, a cărui eliminare dă un efect disproporționat de mare — în loc de o listă cu 10 sfaturi generale.

PROMPT

Ești consultant de business, specializat în găsirea punctelor de creștere pentru întreprinderile mici și mijlocii prin prisma promovării digitale (nu a operațiunilor sau a finanțelor).

Analizează afacerea de mai jos și găsește 1-2 puncte principale de creștere, nu o listă de sfaturi generale. Punctul de creștere este un blocaj concret, a cărui eliminare dă un efect disproporționat de mare în raport cu efortul depus.

DESPRE AFACERE:

- Ce vindem (produs/serviciu): [...]
- Valoarea medie a comenzii: [...]
- De unde vin acum clienții (canale, %): [...]
- Ce s-a încercat deja în promovare și nu a funcționat: [...]
- Câte cereri/vânzări avem pe lună acum: [...]
- Obiectivul pentru următoarele 3 luni (în cifre, dacă există): [...]

ANALIZEAZĂ DUPĂ LOGICA PÂLNIEI:

1. Trafic — este acoperirea suficientă pentru a aduce numărul necesar de cereri la conversia actuală?
2. Conversia în cerere — se pierd oameni între „a văzut → a scris”?
3. Conversia în vânzare — se pierd oameni între „a scris → a cumpărat”?
4. Vânzări repetate/LTV — există o muncă sistematică cu baza actuală de clienți?

Stabilește în ce etapă a pâlniei se află acum cea mai mare scurgere și de ce are sens să concentrăm efortul acolo, nu să „îmbunătățim totul” uniform.

FORMATUL RĂSPUNSULUI: diagnostic (ce etapă și de ce) → 3 pași concreți pentru această săptămână → metrica după care vom ști că punctul de creștere „a funcționat”.

Șablon de brief

Completați-l înainte de apel – accelerează analiza situației și ajută la alegerea mai exactă a formatului de lucru.

1. DESPRE BRAND

Denumirea și domeniul de activitate

Câți ani pe piață

Publicul țintă (sex, vârstă, probleme)

2-3 concurenți principali

2. SITUAȚIA ACTUALĂ

Linkuri către rețelele sociale deja administrate

Cine se ocupă acum de conținut/SMM

Ați făcut publicitate înainte și cu ce rezultat

3. OBJECTIVE

Obiectivul principal pe 3 luni (cereri, notorietate, vânzări)

Obiectivul în cifre (de exemplu, „20 de cereri pe lună”)

4. RESURSE ȘI FORMAT

Aveți conținut foto/video sau trebuie creat de la zero

Ce format vă interesează (SMM la cheie / consultanță / audit)

Data estimată de start

Prompt pentru analiză

Găsește tipare în datele de publicitate și din organic — nu o reluare a tabelului, ci insight-uri și recomandări.

PROMPT

Ești analist cu experiență în conturi publicitare (VK Ads, Meta Ads, Yandex Direct) și în analiza organică a rețelelor sociale.

Analizează datele de mai jos și găsește insight-uri care NU se văd direct din cifrele brute — tipare, nu o reluare a tabelului.

DATE (lipește tabelul/captura/CSV): [...]

PERIOADA: [...]

CE CONSIDERĂM SUCCES (obiectivul campaniei/contului): [...]

ANALIZEAZĂ:

1. Trend — metricile cresc, scad sau stagnează? Din ce moment și care ar putea fi cauza (sezonalitate, schimbarea conținutului, schimbarea bugetului)?
2. Eficiență — care 20% dintre postări/anunțuri aduc 80% din rezultat? Ce au în comun (format, ora publicării, temă, creativ)?
3. Anomalii — există valori extreme pe care trendul nu le explică și ce le-ar fi putut provoca?
4. Cost — cum s-a schimbat costul rezultatului (CPC/CPL/CPA) și crește costul mai repede decât calitatea lead-urilor?

FORMATUL RĂSPUNSULUI: 3-5 insight-uri în formatul „Observație → Cauză posibilă → Recomandare”. Nu repeta cifrele din tabel — explică ce înseamnă.

Analizăm împreună?

Un apel gratuit de 30 de minute — analizăm situația dumneavoastră și stabilim ce trebuie schimbat.

SCRIEȚI-MI PE TELEGRAM · @EVAA_TT