



מאיץ

ערכת פרומפטים לעסק קטן: 20 תבניות

ללקוחות, להצעות מחיר, לתוכן ולשיווק · ל-ChatGPT, Claude ו-Gemini

2026 אוקטובר · maitz.co.il

איך להשתמש

- העתיקו את הפרומפט ל-ChatGPT, ל-Claude או ל-Gemini.
- החליפו כל שדה **[בסוגריים מרובעים]** בפרטים שלכם.
- אל תדביקו מידע אישי או רגיש: תעודות זהות, סיסמאות, מידע רפואי או פרטי לקוחות.
- בדקו כל תשובה לפני שמתמשים בה. בינה מלאכותית יכולה לטעות, גם כשהיא נשמעת בטוחה.
- הדוגמאות בדיוניות. ליד כל פרומפט כתוב אם בדקנו אותו בעצמנו; תוצאות בכלים ובמסלולים אחרים עשויות להיות שונות.

לפני שמתחילים

- מתוך 20 הפרומפטים בערכה, 3 נבדקו על ידינו ב-Gemini (דרך ה-API החינמי) ב-8.10.2026. כל השאר מסומנים «עדיין לא נבדק על ידינו».
- כל טקסט שיוצא ללקוח, לספק או לרשת עובר קריאה שלכם לפני שליחה.
- מחיר, הנחה או התחייבות שלא כתבתם בעצמכם: מסמנים [לאשר] ובודקים.
- תקנון, חוזה או עניין מס: הפלט הוא טיוטה בלבד. בודקים מול איש מקצוע.

עבודה מול לקוחות

1

מענה להודעת וואטסאפ של לקוח כועס

תשובה רגועה שמכירה בבעיה ומציעה צעד הבא, בלי להודות במה שלא קרה.

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

לקוח שלח את ההודעה הבאה. כתוב תשובה בוואטסאפ, עד 5 שורות: הכר בתסכול, חזור בקצרה על הבעיה כפי שהבנת, והצע את הצעד הבא: **[מה אני מוכן להציע]**. אל תודה באשמה שלא ציינתי ואל תבטיח פיצוי נוסף.

ההודעה: **[הדביקו כאן]**

דוגמה לקלט

ההודעה: "הזמנתי עוגה ליום הולדת והיא הגיעה שעה באיחור!!" הצעה: 15% הנחה בהזמנה הבאה. (מקרה בדיוני)

עדיין לא נבדק על ידינו

תשובה לביקורת שלילית בגוגל

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב תשובה פומבית לביקורת השלילית הבאה על העסק שלי. עד 80 מילים, טון אדיב ולא מתגונן. התייחס לפרטים שהלקוח העלה, אל תודה באחריות משפטית ואל תבטיח פיצוי. הזמן את הלקוח להמשיך את השיחה ב-[ערוץ קשר]. תן שתי גרסאות.

הביקורת: [הדביקו כאן]

דוגמה לקלט

ביקורת בדיונית, כוכב אחד: "חיכינו 40 דקות לפיצה והיא הגיעה קרה. גם אף אחד לא ענה בטלפון." (פיצרייה בדיונית)

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

שתי גרסאות, כל אחת עד 80 מילים; מתייחסות להמתנה, לפיצה הקרה ולטלפון; בלי "אנחנו אחראים" ובלי הבטחת פיצוי; כוללות [ערוץ קשר].

עדיין לא נבדק על ידינו

תבניות הודעת תזכורת לתור

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב 3 גרסאות של הודעת וואטסאפ שמזכירה ללקוח על תור מחר. כל גרסה עד 300 תווים, עם המשתנים {שם}, {שעה}, {כתובת} ואפשרות לאשר או לבטל בתשובה "1" או "2". גרסה אחת רשמית, אחת חמה ואחת קצרה מאוד. בלי אימוג'ים בגרסה הרשמית.

דוגמה לקלט

אין צורך בקלט. עסק לדוגמה: מספרה בדיונית

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

3 גרסאות; כל אחת עד 300 תווים; כל ארבעת המשתנים בכל גרסה; הוראת 1/2 ברורה; אין אימוג'י ברשמית.

עדיין לא נבדק על ידינו

4

תסריט לשיחת מכירה קצרה

שלד לשיחה של כמה דקות: פתיחה, שאלות בירור ותשובות להתנגדויות נפוצות.

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב תסריט לשיחת טלפון של 3 דקות עם לקוח פוטנציאלי עבור **[המוצר או השירות]**. כלול: פתיח של שני משפטים, 4 שאלות בירור, ותשובות קצרות לשלוש התנגדויות: מחיר, זמן, "צריך לחשוב על זה". השתמש רק בפרטים שנתתי ואל תמציא נתונים או המלצות לקוחות.

פרטים: **[הדביקו כאן]**

דוגמה לקלט

שירות: ניקיון משרדים פעם בשבוע, 3 שעות, למשרדים קטנים באזור המרכז. (עסק בדיוני)

עדיין לא נבדק על ידינו

5

לרכך הודעה חריפה בלי לאבד עובדות

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

שכתב את ההודעה הבאה כך שתהיה מנומסת ומקצועית, באותו אורך או קצרה יותר. שמור על כל העובדות, התאריכים והסכומים בדיוק. אל תוסיף הבטחות או התנצלויות שלא כתובות במקור. אחרי הנוסח החדש, פרט בשורה אחת מה שינית.

ההודעה: **[הדביקו כאן]**

דוגמה לקלט

"כבר שלוש פעמים ביקשתי את הדוח החודשי ועדיין לא קיבלתי. אני צריך אותו עד יום רביעי ב־12:00, אחרת לא אוכל להגיש את התקציב של 18,500 ש." (הודעה בדיונית)

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

טון מנומס; נשארים "רביעי 12:00", "18,500 ש.", הדוח החודשי והתלות בהגשת התקציב; אין הבטחות חדשות; יש שורת "מה שיניתי".

נבדק ב־Gemini (דרך ה־API החינמי) ב־8.10.2026

6

טיוטת הצעת מחיר עם הנחות מסומנות

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

הכן טיוטת הצעת מחיר ללקוח לפי הפרטים הבאים. הצג טבלה: פריט, כמות, מחיר ליחידה, סה"כ. חשב סכום לפני מע"מ, והשאר שורת מע"מ עם [שיעור מע"מ לבדיקה] בלי לחשב אותה. מתחת לטבלה, רשום "הנחות שהנחת" ו"שאלות ללקוח". אל תוסיף התחייבויות, אחריות או מועדים שלא ביקשתי.

פרטים: [הדביקו כאן]

דוגמה לקלט

עבודה בדיונית: צביעת 3 חדרים, 450 ש' לחדר; תיקון סדקים, 2 שעות, 120 ש' לשעה; צבע: "הלקוח אולי מביא בעצמו"

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

סכומים נכונים: $1,590 = 240 + 1,350$ ש' לפני מע"מ (או $530 = 80 + 450$ \$); שורת מע"מ/מס לא מחושבת; שאלה על מי מביא את הצבע; אין אחריות או לוח זמנים מומצאים.

עדיין לא נבדק על ידינו

7

השוואת הצעות מספקים

מסדר כמה הצעות בטבלה אחת, ומסמן מה חסר בכל הצעה לפני שמחליטים.

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

השווה בין ההצעות הבאות בטבלה: ספק, מחיר, מה כלול, מועד אספקה, תנאי תשלום, אחריות. אם פרט לא מופיע בהצעה, כתוב "לא צוין". מתחת לטבלה, רשום שאלות לכל ספק על מה שחסר. אל תמליץ על ספק אחד; רק הצג את ההבדלים.

ההצעות: [הדביקו כאן]

דוגמה לקלט

שלוש הצעות בדיוניות להדפסת 500 כרטיסי ביקור.

עדיין לא נבדק על ידינו

תקנון קצר לביטולים והחזרות (טיוטה)

טיוטה ראשונה וברורה ללקוחות. חובה לבדוק אותה מול הדין ועם איש מקצוע לפני פרסום.

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב טיוטה של מדיניות ביטולים והחזרות לעסק **[סוג העסק]**, בשפה פשוטה ובסעיפים קצרים, לפי הכללים שלי: **[הכללים]**. בסוף, כתוב רשימה של נקודות שכדאי לבדוק מול הדין הצרכני ועם עורך דין. אל תציין סעיפי חוק או מספרים שלא נתתי.

דוגמה לקלט

עסק: סטודיו ליוגה. כללים: ביטול שיעור עד 12 שעות מראש ללא חיוב; כרטיסייה בתוקף 4 חודשים. (בדיוני)

עדיין לא נבדק על ידינו

סיכום שרשרת מיילים להחלטות ומשימות

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

הנה שרשרת מיילים. סכם אותה בשלושה חלקים: (1) החלטות שהתקבלו, (2) משימות פתוחות עם מי אחראי ועד מתי, (3) שאלות שעדיין לא נסגרו. השתמש רק במה שכתוב בשרשרת. אם אין אחראי או תאריך, כתוב "לא צוין". אל תוסיף מידע.

[הדביקו כאן את השרשרת]

דוגמה לקלט

מייל 1 (מנהלת התפעול): "מציעה להעביר את ישיבת הצוות השבועית מיום ראשון ליום שלישי ב-10:00". מייל 2 (רכז הרכש): "מסכים. צריך גם לאשר תקציב של 2,400 ₪ לכיסאות חדשים". מייל 3 (מנהלת התפעול): "מאשרת את יום שלישי. את התקציב אבדוק עם מנהלת החשבונות עד יום חמישי". מייל 4 (מעצב): "מי מזמין את חדר הישיבות?" (צוות בדיוני)

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

החלטה: הישיבה עוברת לשלישי 10:00. משימה: בדיקת התקציב, מנהלת התפעול, עד חמישי. שאלה פתוחה: מי מזמין חדר. לא ממציא אחראי להזמנת החדר ולא מאשר את התקציב.

נבדק ב-Gemini (דרך ה-API החינמי) ב-8.10.2026

דוח סטטוס שבועי מרשימות גולמיות

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

הפוך את הרשימות הבאות לדוח סטטוס שבועי קצר למנהל, בשלושה חלקים: "הושלם השבוע", "בשבוע הבא", "חסמים ומה אני צריך". עד 120 מילים. השתמש רק בעובדות מהרשימות, ואם משהו לא ברור, סמן אותו ב-[לבדוק].

רשימות: [הדביקו כאן]

דוגמה לקלט

סיימתי עיצוב לבאנר הקיץ; הלקוח עדיין לא אישר את הצבעים; מתחילה ביום ראשון את הקטלוג; מחכה לתמונות מהספק, אמרו "בקרוב"; פגישה עם הדפוס? (רשימות בדיוניות)

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

שלושת החלקים קיימים; עד 120 מילים; "הלקוח לא אישר צבעים" ו"תמונות מהספק" מופיעים כחסמים; הפגישה עם הדפוס מסומנת [לבדוק] ולא מומצא לה תאריך.

נבדק ב-Gemini (דרך ה-API החינמי) ב-8.10.2026

תוכן לאתר ולעמוד העסקי

תיאור מוצר בלי טענות מומצאות

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב תיאור מוצר לחנות אונליין, עד 90 מילים, רק לפי המפרט הבא. אל תוסיף טענות על בריאות, איכות, "הכי טוב" או השוואה למתחרים. אחרי התיאור, רשום כל טענה שיווקית שהייתה רוצה להוסיף אבל צריך לה הוכחה, תחת "טענות לבדיקה".

מפרט: [הדביקו כאן]

דוגמה לקלט

מוצר בדיוני: בקבוק מים מנירוסטה, 750 מ"ל, דופן כפולה, מכסה עם ידית, משקל 340 גרם, 4 צבעים

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

עד 90 מילים; כל הנתונים מהמפרט ואין נתונים חדשים (למשל "שומר קור 24 שעות"); אין "הכי טוב"; יש רשימת "טענות לבדיקה".

עדיין לא נבדק על ידינו

שאלות נפוצות לאתר מדף עובדות

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב 6 שאלות ותשובות לעמוד "שאלות נפוצות" באתר העסק, רק לפי דף העובדות הבא. כל תשובה עד 40 מילים. אם לקוחות סביר שישאלו משהו שאין עליו מידע בדף, הוסף בסוף רשימה "מידע חסר שכדאי להשלים" במקום לנחש.

דף עובדות: [הדביקו כאן]

דוגמה לקלט

סטודיו בדיוני ליוגה: שיעורים א'-ה' 07:00 ו-19:00; כרטיסייה של 10 שיעורים 550 ש"ח; מזרנים במקום; חניה ברחוב בלבד; שיעור ניסיון ראשון חינם

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

6 שאלות; תשובות עד 40 מילים; כל פרט תואם לדף; רשימת "מידע חסר" (למשל מדיניות ביטולים, נגישות, שיעורים בסופ"ש) במקום המצאה.

עדיין לא נבדק על ידינו

פוסט "מי אנחנו" לעמוד העסקי

טקסט אודות קצר ואישי שמבוסס רק על עובדות שנתתם.

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב טקסט "מי אנחנו" לעמוד העסקי, 80-120 מילים, בגוף ראשון רבים. השתמש רק בעובדות הבאות: [עובדות]. סיים במשפט שמזמין ליצור קשר. בלי סופרלטיבים כמו "הכי טובים" ובלי נתונים שלא נתתי.

דוגמה לקלט

עובדות: מספרה משפחתית בחיפה, פתוחה מ-2015, שני ספרים, מתמחים בתספורות ילדים. (עסק בדיוני)

עדיין לא נבדק על ידינו

מודעה ברורה שמושכת את המועמדים הנכונים, בלי הבטחות שלא נתתם.

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב מודעת דרושים לתפקיד **[שם התפקיד]**. כלול: תיאור קצר של החברה (רק מהפרטים שנתית), 4-6 תחומי אחריות, דרישות חובה מול יתרון בשתי רשימות נפרדות, ואיך להגיש מועמדות. אל תמציא שכר, הטבות או היקף משרה. אם חסר פרט חשוב, כתוב **[להשלים]**.

פרטים: **[הדביקו כאן]**

דוגמה לקלט

תפקיד: רכז/ת שירות לקוחות. חברה: חנות אונליין לציוד גינון, 8 עובדים. דרישות: ניסיון בשירות, עברית ואנגלית טובות. (חברה בדיונית)

עדיין לא נבדק על ידינו

שיווק

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

בנה לוח תוכן לשבועיים לעמוד אינסטגרם של העסק, 5 פוסטים בשבוע (ימים א'-ה'). הנושאים: **[3 נושאים]**. הצג טבלה: תאריך יחסי (שבוע 1 יום א'...), נושא, פורמט (קרוסלה / רילס / תמונה), משפט פתיחה, קריאה לפעולה. אל תחזור על אותו משפט פתיחה פעמיים.

דוגמה לקלט

נושאים לבדיקה (מאפייה בדיונית): לחם מחמצת, מאחורי הקלעים בבוקר, מבצע חג

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

10 שורות (א'-ה' $2 \times$); שלושת הנושאים מתחלקים בצורה סבירה; פורמט וקריאה לפעולה בכל שורה; אין משפט פתיחה כפול.

עדיין לא נבדק על ידינו

5 כותרות לכתבה ולמה

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

תן 5 כותרות שונות לכתבה שהתקציר שלה מופיע למטה. כל כותרת עד 60 תווים, וכל אחת מזווית אחרת (שאלה, מספר, תועלת, השוואה, "איך"). ליד כל כותרת, כתוב במשפט אחד למי היא פונה. בלי כותרות מטעות או הבטחות שהכתבה לא מקיימת.

תקציר: [הדביקו כאן]

דוגמה לקלט

תקציר לבדיקה: מדריך שמסביר איך מכבים ב־ChatGPT, Gemini ו־Claude את האפשרות שהשיחות ישמשו לאימון, ומה המתג לא עושה.

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

5 כותרות עד 60 תווים, חמש זוויות שונות; קהל יעד לכל אחת; אין הבטחה כמו "100% פרטיות".

עדיין לא נבדק על ידינו

שורות נושא ופתיח לניוזלטר

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

אני שולח ניוזלטר שבועי על [נושא]. לפי שלוש הידיעות למטה, כתוב 3 שורות נושא של עד 50 תווים כל אחת, ופסקת פתיחה של עד 60 מילים שמציגה את שלושתן. בלי מילים כמו "חינם!!!" או "דחוף", ובלי להבטיח מה שלא כתוב בידיעות.

הידיעות: [הדביקו כאן]

דוגמה לקלט

ידיעות בדיוניות: (1) עירייה בדיונית פותחת מסלול אופניים חדש של 6 ק"מ; (2) שוק איכרים עובר ליום שישי; (3) ספרייה מקומית מוסיפה שעות פתיחה בערב

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

3 שורות נושא עד 50 תווים; פתיח עד 60 מילים שמזכיר את שלוש הידיעות; אין "חינם/דחוף"; העובדות (6 ק"מ, שישי, ערב) נשמרות.

עדיין לא נבדק על ידינו

18

מודעה בשלוש גרסאות לבדיקה

שלוש זוויות שונות לאותה מודעה, כדי לבדוק מה עובד.

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב 3 גרסאות למודעה עבור **[המוצר]**, כל אחת בזווית אחרת: (א) הבעיה שהמוצר פותר, (ב) התוצאה שהלקוח מקבל, (ג) הצעה מוגבלת בזמן: **[ההצעה]**. כל גרסה: כותרת עד 40 תווים וטקסט עד 125 תווים. אל תמציא נתונים, מחירים או המלצות.

דוגמה לקלט

המוצר: קורס אונליין לאפייה ביתית. ההצעה: 20% הנחה עד סוף החודש. (בדיוני)

עדיין לא נבדק על ידינו

19

סקר לקוחות של 8 שאלות

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

כתוב סקר לקוחות קצר של 8 שאלות עבור **[סוג העסק]**, כדי להבין למה לקוחות חוזרים או לא חוזרים. שלב שאלות סגורות (סולם 1-5, בחירה) ושתי שאלות פתוחות. ניסוח ניטרלי, בלי שאלות מכוונות. אל תבקש פרטים מזהים או מידע רגיש כמו גיל מדויק, הכנסה או בריאות.

דוגמה לקלט

סוג עסק לבדיקה: חנות אופניים שכונתית בדיונית

מה תשובה טובה צריכה לכלול (בדוגמה)

8 שאלות בדיוק; לפחות 5 סגורות ובדיוק 2 פתוחות; אין שאלה מכוונת ("כמה נהנית מ..."); אין שם, טלפון, הכנסה או בריאות.

עדיין לא נבדק על ידינו

20

ניתוח תגובות של לקוחות

מוצא את הנושאים שחוזרים בתגובות ומפריד בין שבחים, תלונות ובקשות.

התבנית (השלימו את השדות בסוגריים)

הנה תגובות של לקוחות. מיין אותן לשלוש קבוצות: שבחים, תלונות, בקשות. בכל קבוצה, רשום את הנושאים שחוזרים עם מספר התגובות לכל נושא, וציטוט קצר אחד לדוגמה. אל תסיק מסקנות שלא נובעות מהתגובות.

התגובות: **[הדביקו כאן]**

דוגמה לקלט

20 תגובות בדיוניות מעמוד של בית קפה.

עדיין לא נבדק על ידינו



עוד מדריכים לעסק קטן

באתר מאיץ

maitz.co.il