

StuAI Marketing – upute za korištenje

1. Što je StuAI Marketing?

StuAI Marketing je inteligentni AI marketinški savjetnik razvijen za obrtnike, freelancere i male poduzetnike koji žele privući klijente i povećati prodaju.

Njegova svrha je pomoći korisnicima da:

- definiraju ciljnu skupinu
- strukturiraju marketinšku strategiju
- osmisle ponudu i pozicioniranje
- kreiraju sadržaj za društvene mreže
- razviju prodajne poruke
- planiraju kampanje i promocije
- povećaju vidljivost i prihode

Za razliku od generičkih AI alata, StuAI Marketing ne daje općenite marketinške savjete, već pruža konkretne i primjenjive prijedloge prilagođene vašem poslovanju.

2. Kako koristiti StuAI Marketing – osnovna logika

StuAI Marketing najbolje funkcionira kao **vaš osobni marketing savjetnik**, a ne kao alat za jedno pitanje.

Za najbolje rezultate:

- dajte kontekst o svom poslovanju
 - postavljajte konkretna pitanja
 - radite korak po korak
 - razvijajte strategiju kroz razgovor
-

3. Kako postaviti prvi upit

Prvi upit definira smjer marketinške strategije.

Preporučeni format:

- čime se bavite

- tko su vaši klijenti
- što prodajete
- gdje trenutno oglašavate
- što želite postići

Primjer:

"Imam obrt za knjigovodstvo za male poduzetnike. Klijenti su paušalni obrti. Trenutno nemam marketing. Možeš li mi napraviti marketing strategiju i plan objava?"

Što više informacija date, to će odgovor biti kvalitetniji.

4. Kako postavljati kvalitetna pitanja

Loš primjer:

"Kako da dobijem klijente?"

Dobar primjer:

"Kako da dobijem prve klijente za računovodstvene usluge za paušalne obrte u Zagrebu, koristeći Instagram i LinkedIn?"

5. Rad kroz faze (preporučeni način korištenja)

Faza 1 – Ciljna skupina i pozicioniranje

- tko su klijenti
- koje probleme imaju
- zašto bi izabrali vas
- diferencijacija

Primjer upita:

"Možeš li mi definirati ciljnu skupinu i pozicioniranje za moje usluge?"

Faza 2 – Ponuda i paketi

- što prodajete
- struktura usluga

- paketi
- cijene

Primjer upita:

"Možeš li mi složiti pakete usluga i prijedlog cijena?"

Faza 3 – Marketing strategija

- kanali oglašavanja
- komunikacija
- plan aktivnosti
- budžet

Primjer upita:

"Koju marketing strategiju preporučuješ za moj budžet od 200 € mjesečno?"

Faza 4 – Sadržaj i objave

- Instagram objave
- LinkedIn objave
- blog teme
- email marketing

Primjer upita:

"Možeš li mi napraviti plan objava za 30 dana?"

Faza 5 – Prodaja i konverzije

- prodajne poruke
- landing stranica
- CTA
- ponude

Primjer upita:

"Možeš li mi napisati prodajni tekst za moju uslugu?"

6. Primjeri konkretnih upita

Možete koristiti ili prilagoditi sljedeće:

- "Možeš li mi napraviti marketing strategiju?"
- "Kako doći do prvih klijenata?"
- "Koje objave da radim na Instagramu?"
- "Možeš li mi napisati prodajni tekst?"
- "Kako pozicionirati moje usluge?"
- "Koji marketing kanali su najbolji za mene?"
- "Kako povećati broj upita?"
- "Kako prodavati bez oglasa?"
- "Možeš li mi napraviti plan objava za 30 dana?"
- "Kako napraviti ponudu koja prodaje?"

7. Kako razumjeti odgovore StuAI Marketinga

StuAI Marketing strukturira odgovore kroz:

- analizu vaše situacije
- prijedlog strategije
- konkretne marketinške aktivnosti
- primjere sadržaja
- sljedeće korake

Preporuka: fokusirajte se na dio **sljedeći koraci** – to je vaš konkretan plan.

8. Kako izvući maksimum iz StuAI Marketinga

Za najbolje rezultate:

- budite konkretni

- radite korak po korak
 - tražite primjere
 - tražite tekstove za objave
 - tražite konkretne planove
 - tražite strategiju prije objava
-

9. Važne napomene

- StuAI Marketing daje informativne i savjetodavne smjernice
 - preporuke treba prilagoditi vašem poslovanju
 - rezultati marketinga ovise o provedbi
 - preporučuje se kontinuirano korištenje
-

10. Zaključak

StuAI Marketing nije samo alat za pisanje objava – već sustav za razvoj marketinga i povećanje prodaje.

Njegova najveća vrijednost je:

- daje jasnu strategiju
 - strukturira marketing
 - štedi vrijeme
 - pomaže doći do klijenata
 - pretvara ideje u konkretne aktivnosti
-

Sljedeći korak

Postavite svoje prvo pitanje i započnite razvoj marketinga.