

Laat ChatGPT voor je werken

In een halfuur professioneel met AI aan de slag voor je zaak

ziggo
zakelijk

Laat ChatGPT voor je werken

Als ondernemer heb je het al druk genoeg. Moet je daarnaast dan nog veel tijd besteden aan het integreren van AI in je business? Maar wat nu als je kunstmatige intelligentie al direct voor je kunt laten werken?

Laat de chatbot van OpenAI jou werk uit handen nemen door deze bot in te zetten voor zowel kleine klusjes als grootste plannen.

ChatGPT is op elk gewenst moment beschikbaar om antwoord te geven op al jouw ondernemersvragen of suggesties te doen voor bijvoorbeeld de marketingstrategie van je bedrijf.

Je kunt de bot inzetten om ideeën voor een campagne te genereren maar ook om een compleet plan uit te werken. Het programma vat moeiteloos veel tekst samen en breidt met hetzelfde gemak een te beknopte zin uit tot een begrijpelijke alinea.

De mogelijkheden van deze vorm van AI zijn divers en per branche zal de toepasselijkheid van al die opties verschillen.

Zeker is dat zowel startende als gevestigde ondernemers flinke sprongen kunnen maken door kunstmatige intelligentie slim in te zetten.

Hoe jij ChatGPT voor jou laat werken? Dat leggen we graag uit.

Inhoud

Wat is ChatGPT?	4
Tips voor het schrijven van een goede prompt	6
Vijf manieren om ChatGPT voor je te laten werken	
A. Marketingadvies	7
B. Ideeën genereren	9
C. Marktanalyse	11
D. Klantenservice	14
E. Contentcreatie	16
En nu zelf: zo ga je snel van start met ChatGPT	18

Wat is ChatGPT?

ChatGPT is een chatbot op basis van kunstmatige intelligentie. Het is in staat om ingewikkelde vragen en opdrachten te verwerken en in begrijpelijke taal hierop te reageren.

Als we het de bot zelf vragen, is het antwoord:

ChatGPT is een geavanceerd taalmodel ontwikkeld door OpenAI. Het is gebaseerd op de GPT-3.5 architectuur en is getraind op grote hoeveelheden tekstdata om mensachtige antwoorden te genereren en interactieve gesprekken te voeren. Het kan helpen bij taken, informatie verstrekken, vragen beantwoorden en suggesties doen op verschillende onderwerpen. Het is echter belangrijk om de verstrekte informatie te verifiëren, omdat het model soms onjuiste of onzinnige antwoorden kan geven.

Deze vorm van kunstmatige intelligentie kun je zodoende inzetten als zoekmachine of ideeëngenerator, recruitment of sales assistent, maar ook als huisdichter.

Overigens kunnen de onzinnige antwoorden die het programma soms produceert – ook wel bekend als hallucinaties – zeker in creatieve sessies, zoals een brainstorm, nog best van pas komen en voor verrassende, soms ook hilarische ideeën zorgen.

Los daarvan biedt ChatGPT diverse manieren om ondernemers in hun dagelijkse werk te ondersteunen.

Om gelijk de inzetbaarheid te demonstreren, vragen we de bot ons tien bruikbare toepassingsmogelijkheden van ChatGPT voor ondernemers te geven.

Dit is de output:

Als een AI-gebaseerd taalmodel kan ik ondernemers op verschillende manieren helpen. Hier zijn tien dingen waarmee ik jou als ondernemer van dienst kan zijn:

- Ideeën genereren
- Bedrijfsplanning
- Klantenservice
- Website- en app-ontwikkeling
- Strategische partnerships
- Marktanalyse
- Marketingadvies
- Financieel advies
- Contentcreatie
- Professioneel advies

Een mooi lijstje waar zowel startende als gevestigde ondernemers alvast iets mee kunnen. We hadden ook om twintig mogelijke toepassingen kunnen vragen, of om een top drie gebaseerd op de bruikbaarheid ervan voor banketbakkers.

Van bovenstaand lijstje lichten we vijf manieren uit om de mogelijkheden van deze toepassingen in de praktijk te demonstreren:

- Marketingadvies
- Ideeën genereren
- Marktanalyse
- Klantenservice
- Contentcreatie

Maar voordat we in deze mini-cases duiken, leggen we eerst uit hoe je ervoor zorgt dat ChatGPT ook met het voor jou meest relevante antwoord komt.



Tips voor het schrijven van een goede prompt

Net als mensen houdt ChatGPT van duidelijkheid. Die geef je de bot met goed afgebakende opdrachten, ook wel 'prompts' genoemd. Door proactief informatie mee te geven over waar je naar op zoek bent, past ChatGPT zich aan jouw wensen en behoeften aan.

Onthoud daarom: hoe beter de zoekopdracht, de prompt, hoe beter het resultaat.

Dit zijn onze 5 toptips voor een goede prompt:

Tip 1: Maak duidelijk wat de taak of je doel is

Denk aan het schrijven van een blog over een specifiek onderwerp, of het verkrijgen van naamsbekendheid.

Tip 2: Geef context

Vertel iets over je onderneming (zonder gevoelige informatie of persoonlijke gegevens prijs te geven) of schets een situatie.

Tip 3: Laat ChatGPT een rol aannemen (functie of persoon)

Bijvoorbeeld: "Gedraag je als expert op het gebied van online beleggen" of "Gedraag je als romantische dichter". Zo weet de bot beter in welke hoek jij een antwoord zoekt.

Tip 4: Vraag om een aantal alternatieven of suggesties

Je zou kunnen aangeven dat je meerdere opties wilt zien. Dan heb je wat om uit te kiezen.

Tip 5: Stel vervolgvragen om het antwoord aan te scherpen

ChatGPT borduurt dan voort op het eerdere antwoord.

Check, check, dubbelcheck

Hoe goed je prompt ook is en hoe correct en volledig het antwoord van ChatGPT vaak ook lijkt, check de output altijd kritisch. Niets menselijks is AI vreemd, waardoor de bot soms 'feiten' verzint die niet helemaal kloppen. Wees hier extra op bedacht als je vergaande (bedrijfs) beslissingen wilt nemen op basis van wat ChatGPT je vertelt.

Vijf manieren om ChatGPT voor je te laten werken

Nu we weten hoe we ChatGPT het slimst aan het werk zetten met goede prompts, gaan we dieper in op vijf taken die je uit handen kunt geven aan de bot.

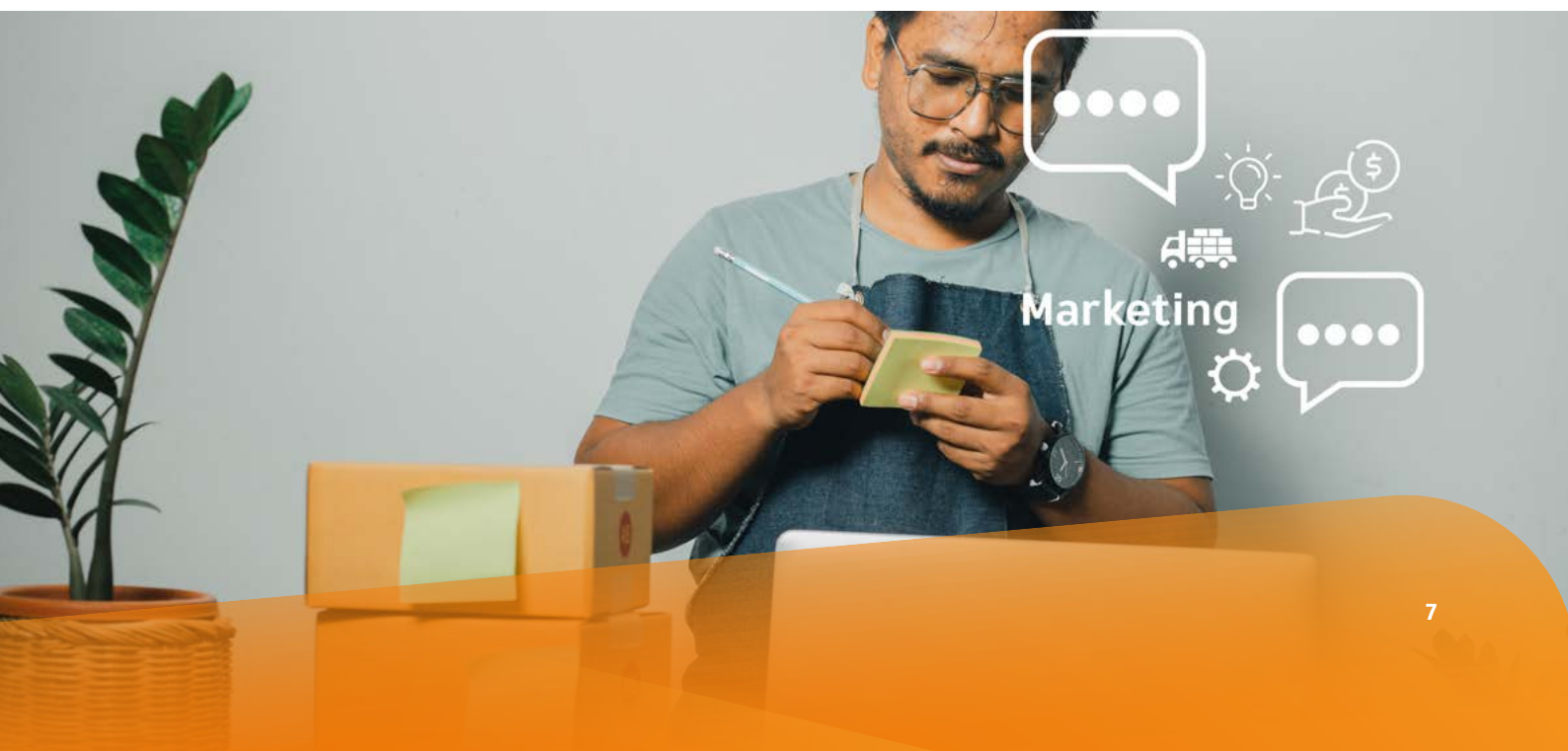
De focus ligt op het behalen van tijdswinst, vereenvoudigen van taken, verhogen van de productiviteit en verbeteren van uiteenlopende activiteiten, waaronder marketing en klantenservice.

Mini-case A: Marketingadvies

In dit voorbeeld laten we ChatGPT meedenken over een onderwerpregel voor een e-mail nieuwsbrief. We laten zien hoe je met het toepassen van tips voor een goede prompt tot een steeds beter antwoord komt.

We beginnen met een heel algemene opdracht, namelijk ChatGPT het volgende uit laten zoeken: *“Welke onderwerpregel kan ik gebruiken voor mijn e-mail nieuwsbrief?”*

Het antwoord dat hierop volgt is minstens zo algemeen: *“Ontdek de laatste trends en updates in onze nieuwsbrief!”*



Weinig creatief, erg generiek, en waarschijnlijk had je zelf iets beters kunnen bedenken. Daarom scherpen we de prompt nu aan.

We voegen er nu context (een webwinkel voor babykleding) en een doel (klanten naar de website halen om te shoppen in de sale) aan toe, en vragen om een aantal suggesties.

“Ik wil een e-mail nieuwsbrief uitsturen voor mijn webwinkel in babykleding, met als doel om mensen online te laten shoppen in de uitverkoop. Geef me 5 suggesties van onderwerpregels die ik kan gebruiken voor mijn nieuwsbrief.”

En zie hier het verschil:

1. “Ontdek onze grote uitverkoop: 50% korting op babykleding!”
2. “Maak je klaar voor geweldige deals: Babykleding uitverkoop is begonnen!”
3. “Shop slim, bespaar groots: Onze babykleding uitverkoop is nu live!”
4. “Nieuwsflash: Uitverkoop babykleding - Haal je favoriete items nu met korting!”
5. “Grijp je kans: Ontdek de beste deals in onze babykleding uitverkoop!”

Stuk beter! Maar als je nog niet helemaal tevreden bent, stel dan een vervolgvraag in dezelfde chat om je opdracht nog scherper te krijgen, en dus ook het antwoord.

Bijvoorbeeld:

“Geef me nog eens 3 alternatieven die ik kan gebruiken om te benadrukken dat de uitverkoop alleen nog dit weekend is.”

Output:

1. “Laatste kans: Babykleding uitverkoop eindigt dit weekend!”
2. “Slechts enkele dagen over: Shop nu in onze beperkte babykleding uitverkoop!”
3. “Alleen dit weekend: Haal je favoriete babykleding met korting!”

En met dit vervolgantwoord is het alweer iets aantrekkelijker geworden om de nieuwsbrief te openen.

Maar wat nou als je zelfs mensen die geen baby hebben, wilt verleiden om in de sale te shoppen in jouw webshop, om zo een grotere markt aan te spreken? Daar is een iets creatievere aanpak voor nodig.

Jij vraagt, ChatGPT draait:

“Geef me nog 2 creatieve suggesties die zelfs mensen zonder baby's verleiden om te shoppen in de uitverkoop.”

Output:

1. “Deel de liefde: Shop nu schattige babykleding cadeaus met korting!”
2. “Maak je klaar voor de toekomst: Ontdek trendy babykleding voor speciale gelegenheden in de uitverkoop!”

Mini-case B:

Ideeën genereren

ChatGPT leent zich prima voor brainstormsessies. Van mogelijke namen voor je nieuwe product of bedrijf, tot ideeën voor relatiecadeaus, blog posts of reclame-uitingen.

Het uitgangspunt bij onze vraagstelling is de benadering dat geen bedrijf zonder een goede positionering in de markt kan. Een merkidentiteit die herkenbaar is en de doelgroep aanspreekt. Een merk waar klanten zich graag aan verbinden.

LA

Ik wil dat je je gedraagt als marketeer. Graag wil ik dat je meedenkt over en duidelijke merkidentiteit voor mijn schoenenzaak voor grote maten schoenen, zodat ik bekendheid genereer onder de doelgroep. Geef me 3 suggesties waarmee ik aan de slag kan.



Natuurlijk! Als marketeer help ik je graag bij het ontwikkelen van een duidelijke merkidentiteit voor jouw schoenenzaak voor grote maten schoenen. Hier zijn drie suggesties om mee aan de slag te gaan:

1. Naam en slogan: Kies een pakkende en onderscheidende naam voor je schoenenzaak, bijvoorbeeld "BigFoot Shoes" of "PlusSize Soles". Zorg ervoor dat de naam direct de associatie met grote mate schoenen oproept. Ontwikkel ook een krachtige slogan die jouw toegevoegde waarde benadrukt, zoals "Stylish Comfort for Every Step" of "Where Size Meets Style".
2. Doelgroepgerichte communicatie: Richt je marketinginspanningen specifiek op je doelgroep van mensen met grote voeten. Ontwikkel content, advertenties en promotiemateriaal die de uitdagingen en behoeften van deze doelgroep adresseren. Benadruk het comfort, de kwaliteit en de modieuze aspecten van je schoenen, en benoem de beschikbaarheid van grote maten als een uniek verkoopargument.
3. Online aanwezigheid en community-building: Bouw een sterke online aanwezigheid op om bekendheid te genereren en een betrokken gemeenschap op te bouwen. Creëer een gebruiksvriendelijke website waar klanten gemakkelijk grote maten schoenen kunnen vinden en bestellen. Zorg voor gedetailleerde productinformatie, inclusief maattabellen en klantrecensies. Daarnaast kun je actief zijn op social media om inspirerende content, stylingtips en exclusieve aanbiedingen te delen. Moedig klanten aan om foto's te delen van zichzelf met hun nieuwe schoenen en betrek ze bij discussies over mode en comfort.

Door deze suggesties toe te passen, kun je jouw schoenenzaak voor grote maten schoenen positioneren als een betrouwbare en aantrekkelijke keuze voor mensen met grote voeten. Vergeet niet om consistent te blijven in je communicatie en merkpresentatie, zodat klanten je merk herkennen en vertrouwen. Veel succes met het ontwikkelen van je merkidentiteit!

Een mooi begin. We vroegen nog wat verder door, waarna ChatGPT ons adviseerde om een Podcast speciaal voor mensen met een grote schoenmaat te starten. Tja ... Nadat we waren uitgelachen wat betreft dit 'Pootcast' idee (die naam bedachten we zelf, over het genereren van ideeën gesproken), dachten we nog eens goed na en gaven ChatGPT de volgende vervolgopdracht:

"Werk de onderwerpen voor de podcast, die we de Pootcast noemen, verder uit."



Geweldig idee om een podcast genaamd “Pootcast” te starten! Hier zijn enkele onderwerpen die je kunt verkennen in je podcast, gericht op mensen met grote voeten:

1. “The Big Foot Struggles”: Bespreek de unieke uitdagingen waar mensen met grote voeten mee te maken hebben. Praat over moeilijkheden bij het vinden van passende schoenen, het omgaan met vooroordelen en het vergroten van zelfvertrouwen. Nodig gasten uit die hun persoonlijke ervaringen kunnen delen en hoe ze met deze uitdagingen zijn omgaan.
2. “Stijlvolle Schoenen voor Grote Voeten”, Verken de nieuwste trends en stijlen op het gebied van grote maten schoenen. Bespreek verschillende schoenenmerken en -ontwerpers die zich richten op mensen met grote voeten. Nodig gasten uit, zoals schoenenexperts en stylisten, om tips te delen over het vinden van modieuze schoenen die comfortabel zijn voor grote voeten.
3. “Voetgezondheid en Grote Voeten”: Besteed aandacht aan het belang van voetgezondheid voor mensen met grote voeten. Bespreek veelvoorkomende voetproblemen en hoe ze kunnen worden voorkomen of behandeld. Nodig podologen, voetspecialisten en orthopedisch schoeiselontwerpers uit om advies te geven over het behoud van een goede voetgezondheid.
4. “Inspirerende Verhalen”: Nodig gasten uit met inspirerende verhalen van mensen met grote voeten. Denk aan atleten, modellen, dansers of andere bekende individuen die hun succesverhalen kunnen delen en hoe ze obstakels hebben overwonnen. Deze verhalen kunnen dienen als bron van motivatie en empowerment voor luisteraars met grote voeten.
5. “Q&A-sessies”: Geef luisteraars de mogelijkheid om vragen in te sturen en organiseer regelmatig O&A-sessies in je podcast. Beantwoord vragen over schoenadvies, stylingtips, voetverzorging of andere gerelateerde onderwerpen. Dit creëert betrokkenheid en maakt de podcast interactief.
6. “Gastinterviews met merken en ontwerpers”: Nodig vertegenwoordigers uit van schoenenmerken die zich specialiseren in grote maten of ontwerpers die aandacht besteden aan diversiteit en inclusie in hun collecties. Bespreek hun visie, ontwerpfilosofie en hoe zij de behoeften van mensen met grote voeten adresseren.

Vergeet niet om je podcast levendig en boeiend te houden door het toevoegen van anekdotes, humor en persoonlijke verhalen. Ook is het belangrijk om je luisteraars te betrekken door hen de mogelijkheid te geven vragen in te sturen of feedback te geven. Dit zal helpen bij het opbouwen van een trouwe luistergemeenschap. Veel succes met je “Pootcast”!



ChatGPT kun je op elk moment inzetten om beweging te krijgen in een proces. Of je nu vastloopt op bruikbare marketingideeën of snel wat scherpe vragen voor een sollicitant wilt opstellen.

Naast de al dan niet nuttige antwoorden, helpt alleen al het proces van nadenken over je vraagstelling bij het voor jezelf helder krijgen van de uitdaging waar je voor staat.

En mocht het genereren van ideeën jou aan het denken hebben gezet over een nieuwe onderneming, gebruik ChatGPT dan gelijk voor een marktanalyse.

Mini-case C:

Marktanalyse

Niet alleen handig voor startende ondernemers maar minstens zo waardevol voor bestaande bedrijven is het verrichten van een marktonderzoek met behulp van ChatGPT.

De bot kan jou namelijk precies vertellen wat in een bepaalde markt speelt. Door de juiste vragen te stellen, ontdek je waar kansen liggen en welke uitdagingen je kunt verwachten.

ChatGPT kan je van alles vertellen over markttrends, concurrentie en andere belangrijke factoren. Daarbij is ChatGPT wel nog wat minder goed in het correct weergeven van de bronnen die zijn gebruikt. Ook ontbreekt het de bot aan de meest actuele gegevens. Check dus zelf altijd of de output klopt.

We legden de volgende case neer bij ChatGPT:

“Gedraag je als marktonderzoeker. Ik wil een koffiezaak openen in de wijk Schothorst in Amersfoort. Doe voor mij een marktanalyse van bestaande koffiezaken binnen een straal van 1 km. Hoe kan ik mij onderscheiden van andere koffiezaken in de buurt? Geef me 3 suggesties.”



Als marktonderzoeker zal ik graag een marktanalyse uitvoeren van de bestaande koffiezaken binnen een straal van 1 kilometer van de wijk Schothorst in Amersfoort. Helaas beschik ik niet over real-time gegevens, maar ik kan u algemene suggesties geven op basis van mijn kennis tot september 2021. Het is belangrijk om actuele informatie te raadplegen voordat u een definitieve beslissing neemt. Hier zijn drie suggesties om u te helpen zich te onderscheiden van andere koffiezaken in de buurt:

1. Unieke koffievataties en lokale producten: Onderscheid u door een breed scala aan unieke koffievataties aan te bieden die niet gemakkelijk verkrijgbaar zijn bij andere koffiezaken in de buurt. Experimenteer met verschillende smaken, zetmethoden en melanges om uw klanten iets nieuws en opwindends te bieden. Daarnaast kunt u samenwerken met lokale leveranciers en boeren om lokale producten, zoals gebak of snacks, aan te bieden. Dit zal een gevoel van gemeenschap creëren en uw zaak onderscheiden als een bestemming voor authentieke lokale smaken.
2. Sfeer en ambiance: Besteed aandacht aan de sfeer en ambiance van uw koffiezaak. Creëer een warme, uitnodigende en comfortabele omgeving waar klanten kunnen ontspannen, werken of sociaal kunnen samenkomen. Overweeg het gebruik van gezellige zitplaatsen, aangename muziek en een esthetisch aantrekkelijk interieur. Het creëren van een unieke atmosfeer kan ervoor zorgen dat klanten graag bij uw koffiezaak willen verblijven en terugkomen voor de ervaring.
3. Klantgerichtheid en persoonlijke benadering: Richt u op uitstekende klantenservice en een persoonlijke benadering. Leer uw klanten kennen, onthoud hun namen en favoriete drankjes. Train uw medewerkers om vriendelijk, attent en behulpzaam te zijn. Bied mogelijkheden voor interactie, zoals koffieproeverijen, workshops of evenementen om de betrokkenheid van klanten te vergroten. Door de nadruk te leggen op een persoonlijke en op maat gemaakte ervaring, kunt u loyaliteit opbouwen en uw koffiezaak onderscheiden van anderen in de buurt.

Onthoud dat het essentieel is om uw eigen unieke waardepropositie en merkidentiteit te ontwikkelen, rekening houdend met de specifieke behoeften en voorkeuren van uw doelgroep in Schothorst. Daarnaast is het raadzaam om aanvullend marktonderzoek uit te voeren en de lokale concurrentie, demografische gegevens en consumententrends te bestuderen om uw positionering en differentiatie verder te verfijnen.

In een vervolgvraag is de opdracht voor ChatGPT om te achterhalen op welke doelgroep we ons het beste kunnen richten. Ook hier geeft de bot zelf aan niet te beschikken over actuele demografische gegevens. Zie het antwoord dan ook als een eerste voorzet die nog geverifieerd moet worden.

“Op welke doelgroep kan ik mij het beste richten voor mijn koffiezaak in Amersfoort Schothorst?”



Om de beste doelgroep te bepalen voor uw koffiezaak in Amersfoort Schothorst, is het belangrijk om rekening te houden met verschillende factoren, zoals demografische gegevens, lokale behoeften en voorkeuren, concurrentieanalyse en uw eigen positionering. Hoewel ik niet beschik over actuele demografische gegevens, kan ik u algemene richtlijnen geven die u kunt overwegen:

1. Werkende professionals en studenten: Schothorst is een wijk met een mix van woningen en bedrijven, waaronder kantoren en onderwijsinstellingen. Richt u op werkende professionals die behoefte hebben aan een plek om te werken, vergaderen of even pauze te nemen. Daarnaast kunnen studenten van nabijgelegen scholen en universiteiten potentiële klanten zijn die op zoek zijn naar een studieplek of een plek om te ontspannen.
2. Bewoners van de wijk Schothorst: Richt u op de lokale bewoners van Schothorst en bied een koffiezaak aan waar ze kunnen socializen, ontspannen en genieten van kwaliteitskoffie. Dit kan het opbouwen van een gevoel van gemeenschap bevorderen en loyaliteit van de lokale bewoners stimuleren.
3. Fietsers en wandelaars: Aangezien Schothorst ook bekend staat om zijn groene omgeving, kunnen fietsers en wandelaars potentiële klanten zijn. Overweeg het aanbieden van fietsvriendelijke faciliteiten, zoals parkeermogelijkheden voor fietsen, en het promoten van uw koffiezaak als een rustpunt voor mensen die de omgeving verkennen.

Het is belangrijk om aanvullend marktonderzoek te doen om een diepgaander inzicht te krijgen in de specifieke demografische gegevens, interesses en behoeften van de doelgroep in Schothorst. Dit kan helpen bij het verfijnen van uw marketing- en positioneringsstrategieën om de juiste doelgroep effectief te bereiken.



Mini-case D:

Klantenservice

ChatGPT is eenvoudig te gebruiken als ondersteuning of uitbreiding van je klantenservice. Een goed voorbeeld hiervan is het opstellen van 'veelgestelde vragen', inclusief antwoorden.

We probeerden het uit voor de Ziggo Zakelijk website en vroegen ChatGPT het volgende:

"Gedraag je als marketeer bij Ziggo Zakelijk. Maak een overzicht van de 3 meestgestelde vragen door bestaande klanten van Ziggo Zakelijk en de antwoorden die daarbij horen. Laat ook weten waar op de website we deze veelgestelde vragen het best kunnen laten terugkomen, om zo onze klanten beter van dienst te zijn."

Hoewel het eerste antwoord van ChatGPT feitelijk gezien bruikbaar was, sloeg de formele tone-of-voice de plank volledig mis. Daarom stelden we een vervolgvraag, om de output beter bruikbaar te maken:

"Herschrijf de antwoorden nu in 'je' zodat de teksten beter passen bij de tone-of-voice van de website."

Zie hier een voorbeeld van een van de 'veelgestelde vragen' die ChatGPT voor ons maakte:

Veelgestelde vraag 3:

"Hoe kan ik een extra e-mailadres aanmaken voor mijn Ziggo Zakelijk-account?"

Antwoord:

"Wil je een extra e-mailadres toevoegen aan je Ziggo Zakelijk-account? Dat kan eenvoudig!

Log in op Mijn Ziggo Zakelijk op onze website en ga naar je accountinstellingen. Zoek naar de optie 'E-mailadressen beheren' en voeg daar een nieuw e-mailadres toe. Kom je er niet uit? Neem dan contact op met onze klantenservice."

Locatie op de website:

Deze veelgestelde vraag kan worden opgenomen in de sectie "Accountinstellingen" of "Mijn Ziggo Zakelijk" op de website. Plaats een duidelijke link of knop met de tekst "E-mailadres toevoegen" die klanten direct naar de juiste pagina leidt waar ze hun e-mailadressen kunnen beheren. Vergeet niet om ook het telefoonnummer van de klantenservice te vermelden voor verdere ondersteuning.

Nu heeft de bot de juiste toon te pakken maar de informatie in het antwoord komt niet (geheel) overeen met hoe je daadwerkelijk een (extra) zakelijk e-mailadres kunt aanmaken.

Qua locatie op de website doet ChatGPT op zich logische suggesties, ook al bestaat er geen sectie 'Accountinstellingen' op de homepage van Ziggo Zakelijk.

Hoewel de bot in ons geval op deze prompt geen een-op-een over te nemen output geeft, kunnen de suggesties wel degelijk worden ingezet bij het (opnieuw) inregelen van een webpagina of klantenservice. Of worden meegenomen bij het creëren van content.



Mini-case E:

Contentcreatie

Niet iedereen is even goed met taal maar het hebben van goede, wervende teksten op bijvoorbeeld je website en socials is wel van essentieel belang voor doelgroepgerichte communicatie van je merk. Gelukkig is ChatGPT tegenwoordig in staat om op verzoek heel bruikbare teksten voor je uit te spugen. Van blogs tot social media posts – inclusief creatief gebruik van emoticons.

We probeerden het uit, door ChatGPT te vragen een post te schrijven voor een foodblogger, over zomerse picknickgerechten.

"Ik ben foodblogger en wil graag een goede post maken over ideale picknickgerechten voor de zomer. Help mij met het opstellen van de tekst."

Hieronder wat ChatGPT er binnen 1 minuut van maakte, inclusief emoticons, een oproep om de volgers bij de post te betrekken, én een hashtag:

☀️ Zomerse picknickgerechten: perfecte smaken voor onderweg! 🍷🍉🍞

De zomer is in volle gang en dat betekent dat het tijd is om te genieten van de heerlijke buitenlucht en het prachtige weer. Wat is er nu beter dan een gezellige picknick met vrienden en familie? 🌳✨ Om je picknickervaring naar een hoger niveau te tillen, heb ik een aantal ideale gerechten verzameld die zowel lekker als gemakkelijk mee te nemen zijn. 🎉

1 Verfrissende fruitsalade 🍓🍌🍇: Begin je picknick op een frisse noot met een kleurrijke en smaakvolle fruitsalade. Combineer jouw favoriete seizoensfruit voor een explosie van zoete smaken en vitamines.

2 Smakelijke wraps 🌯🥗: Wikkel de smaak in met heerlijke wraps! Vul ze met gegrilde kip, verse groenten, en een smaakvolle dressing naar keuze. Gemakkelijk te maken en nog gemakkelijker om van te genieten!

3 Knapperige groentesnacks met dips 🥕🥦: Gezonde snacks zijn essentieel tijdens een picknick. Snijd wat verse groenten in reepjes, zoals wortelen, komkommers en selderij, en serveer ze met jouw favoriete dip. Hummus, guacamole of tzatziki passen perfect bij de zomerse sfeer.

4 Verkoelende drankjes 🍹🌿: Houd jezelf gehydrateerd en verfrist met smaakvolle, huisgemaakte drankjes. Maak bijvoorbeeld een fruitige limonade met verse muntblaadjes of een verfrissende ijsthee met citroen en komkommer.

5 Zoete lekkernijen voor het dessert 🍪🍰: Sluit je picknick af met een vleugje zoetheid. Bereid wat smakelijke cupcakes, brownies of fruitige taartjes. Ze zullen zeker in de smaak vallen bij iedereen!

📸 Leg deze heerlijke gerechten en de prachtige omgeving van jouw picknick vast om je volgers te inspireren. Vergeet niet om ze te taggen en gebruik te maken van de hashtag #ZomersePicknickGenoegens, zodat we allemaal kunnen meegenieten van jouw culinaire avontuur! 📷👍❤️

Geniet van de zomer en van al het lekkers dat het te bieden heeft. Veel plezier met picknicken!

We hadden het zelf niet sneller kunnen doen. Al zou je de tekst niet een-op-een overnemen, dan is het in ieder geval een hele snelle manier om inspiratie op te doen voor eigen werk.



En nu zelf: zo ga je snel van start met ChatGPT

Geïnspireerd geraakt? Dan is het nu tijd om het ChatGPT-orakel ook slim in te zetten voor jouw zaak. In een paar simpele stappen ben je er klaar voor.

Registreren, en chatten maar

Om met ChatGPT aan de slag te gaan, moet je jezelf eerst registreren. Dit gaat heel eenvoudig via de OpenAI website. Zodra je je hebt aangemeld, kun je direct gratis gebruikmaken van ChatGPT door een vraag te stellen via het chatvenster.

Upgraden naar Plus-abonnement

Wil je voorkomen dat je moet wachten tot ChatGPT beschikbaar is? Bijvoorbeeld omdat je als ondernemer regelmatig behoefte hebt aan snelle input van de bot? Overweeg dan om voor een klein bedrag per maand je account te upgraden naar het Plus-abonnement. Nooit meer wachten, een sneller serviceniveau en altijd tot je dienst.



Hoewel ChatGPT heel nuttig kan zijn voor ondernemers, is de bot – naar eigen zeggen – geen vervanging voor menselijke interactie. En dat komt mooi uit want door AI slim in te zetten, bespaar je op tijd en middelen. Doordat je efficiënter kunt werken, blijft meer tijd over om écht aandacht aan je klanten te besteden.

Ga bij het inzetten van ChatGPT voor je onderneming altijd voorzichtig om met bedrijfsgevoelige informatie. Neem bijvoorbeeld geen klantgegevens of persoonlijke informatie op in je prompts.

Leuk weetje: de ontwikkeling van AI gaat op dit moment sneller dan de hardware aankan. Waarschijnlijk zal kunstmatige intelligentie binnenkort aan ons moeten gaan uitleggen hoe we snel betere hardware kunnen ontwikkelen.

Ga er ook voor

Ons netwerk is helemaal klaar voor de toekomst, ook voor alles wat jij met ChatGPT wil gaan doen. Met snelheden tot 1.2 Gbit/s en ons Safe Online pakket voor veilig internetgebruik kun je helemaal los. Bekijk onze pakketten op ziggo.nl/zakelijk/internet