БЕСПЛАТНАЯ ШПАРГАЛКА ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

20 AI-промтов для описаний товаров, которые продают и находятся в поиске

Скопируйте, вставьте, замените то, что в [скобках]. Работает в ChatGPT, Claude и Gemini. Подходит для Prom, Rozetka, Хорошопа, Shopify, WooCommerce, Etsy, Amazon и Google Покупок.

Главное правило: ИИ пишет хорошо только из реальных фактов. Всегда вставляйте настоящие характеристики, материалы, размеры и 3-5 отзывов покупателей. Без них ИИ придумывает детали, а неправильный размер или выдуманное «сертифицировано» стоят вам возвратов, плохих отзывов, а иногда и блокировки товара.

ШАГ 1. ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРЕД ТЕКСТОМ

1 Найдите слова, которыми говорят ваши покупатели

```
Вот отзывы покупателей о [товар] из моего магазина и у конкурентов: [вставьте отзывы]. Выпиши точные фразы, которыми люди описывают свою проблему, что им понравилось и что разочаровало. Сгруппируй: боли, желаемый результат, сомнения. Оставь их слова, не переписывай.
```

Описание словами самого покупателя продаёт лучше любого «высочайшего качества».

2 Найдите, о чём забыли конкуренты

```
Сравни эти 3 описания [товара] у конкурентов: [вставьте]. Какие вопросы остаются у покупателя после прочтения? Каких преимуществ и характеристик не хватает? Дай 5 идей, как выделиться, по одному предложению.
```

3 Ключевые слова из реальных запросов

```
Я продаю [товар] для [аудитория] в [страна]. Предложи 20 поисковых фраз, которые люди вводят, когда уже готовы купить (а не просто читают). Раздели на: тип товара + характеристика, от проблемы, сравнение, подарок/повод. Отметь 5 самых «покупательских».
```

Проверьте частоту в Google Keyword Planner или в поисковой строке маркетплейса.

4 Поймите, для кого вы пишете

```
Опиши 2 типичных покупателей [товара] за [цена]. Для каждого: что подталкивает к покупке, чего боится, с чем сравнивает, и одно предложение, после которого он нажмёт «Купить».
```

ШАГ 2. ПИШЕМ КАРТОЧКУ

5 Название товара, которое находят и на которое нажимают

```
Напиши 5 названий для [товар] в таком порядке: тип товара + бренд + модель + ключевая характеристика (размер, материал, цвет) + главное преимущество. До [100 для Prom / 150 для Google Покупок] символов. Ключевое слово [главный запрос] в первых 40 символах. Без капса и эмодзи.
```

6 Описание, которое начинается с выгоды

```
Напиши описание для [товар] из этих фактов: [характеристики]. Структура: 1 вступительное предложение с главным результатом для покупателя, 3 коротких абзаца (какую проблему решает, как работает, что в комплекте), затем короткий список характеристик. Тон: [дружеский / экспертный / премиальный]. 120–180 слов. Не добавляй ни одного факта, которого нет в моём списке.
```

7 Превратите характеристики в выгоды

```
Вот характеристики [товара]: [список]. Для каждой напиши один пункт: характеристика, затем «поэтому вы...» с конкретной пользой в жизни. До 15 слов на пункт.
```

«Водоотталкивающая ткань» говорит мало. «Водоотталкивающая ткань, поэтому ребёнок не промокнет под внезапным дождём» продаёт.

8 Title и description для Google

```
Напиши 3 варианта SEO-заголовка (до 60 символов) и описания (до 155 символов) для страницы товара: [товар, главный запрос, 2 ключевых преимущества, доставка или гарантия]. Описание должно заканчиваться мягким призывом к действию.
```

9 Карточка для маркетплейса за один раз

```
Создай полную карточку для [Prom / Rozetka / Etsy / Amazon] для [товар] из этих фактов: [характеристики]. Включи: название в пределах лимита платформы, 5 пунктов преимуществ, описание и [заполненные характеристики для фильтров / теги]. Соблюдай правила платформы, без «лучший» или «№1».
```

10 Короткая версия для телефона и рекламы

```
Сократи это описание до 2 предложений, которые человек прочитает за 5 секунд на телефоне: [описание]. Оставь главную выгоду и одно доказательство (цифра, материал, гарантия).
```

11 Блок вопросов и ответов, который снимает сомнения

```
На основе этих отзывов и вопросов [вставьте] напиши 6 вопросов и ответов для страницы [товара]. Коротко и честно. Добавь доставку, размер или совместимость, возврат и уход, если уместно.
```

Каждый вопрос с ответом минус одно сообщение в чат и минус одна брошенная корзина.

ШАГ 3. УЛУЧШАЕМ ТО, ЧТО УЖЕ ЕСТЬ

12 Уникальный текст вместо описания поставщика

```
Это описание поставщика, которое используют ещё 50 магазинов: [вставьте]. Перепиши его полностью для моего магазина [название, аудитория]. Сохрани все факты, измени структуру и слова, добавь выгоды для покупателя. Ни одно предложение не должно повторять оригинал.
```

Одинаковый текст в десятках магазинов мешает вашей странице выделиться в поиске.

13 Уберите «запах ИИ»

```
Отредактируй текст, чтобы он звучал так, будто его написал настоящий владелец магазина: [текст]. Убери штампы вроде «идеальное сочетание», «выведите на новый уровень», «незаменимый помощник». Короткие предложения, конкретные детали, без восклицательных знаков.
```

14 Ответ на главное сомнение

```
Главная причина, почему не покупают [товар]: [цена / сомнение в размере / срок доставки]. Напиши короткий абзац для страницы товара, который честно отвечает на это сомнение, с одним конкретным доказательством.
```

15 Адаптация под другой рынок

```
Адаптируй это описание для покупателей в [страна] на [язык]: [текст]. Местные единицы измерения, местные поисковые фразы и естественный тон, а не дословный перевод.
```

16 Удобно читать с телефона

```
Переформатируй описание для лёгкого чтения: [текст]. Короткие абзацы, жирная первая строка, характеристики списком, главная выгода в первых 2 строках. Факты не меняй.
```

ШАГ 4. МАСШТАБ И ПРОВЕРКА

17 Описания оптом из таблицы

```
Я вставлю строки из таблицы товаров: [название, бренд, материал, размер, цвет, цена]. Для каждой строки напиши название (до 70 символов) и описание на 60 слов по одной структуре. Верни таблицу, которую я вставлю обратно в файл импорта.
```

Проверьте 5 случайных строк вручную. Именно в массовой генерации прячутся ошибки ИИ.

18 Названия для Google Покупок

```
Перепиши эти названия товаров для Google Merchant Center: [названия]. Порядок: бренд + тип товара + ключевые характеристики (размер, цвет, материал, модель) + пол или возраст, если важно. До 150 символов, самые важные слова в начале, без «скидка» или «бесплатная доставка».
```

В Google Покупках название работает как ключевое слово. Одно хорошее название может дать больше кликов за тот же бюджет.

19 Alt-тексты для фото товара

```
Напиши alt-текст для этих фото [товара]: [опишите каждое фото]. До 125 символов каждый, описывай то, что реально видно, название товара один раз, без «изображение».
```

20 Финальная проверка перед публикацией

```
Ты строгий редактор. Проверь карточку по этим фактам [характеристики]: выпиши каждое утверждение без подтверждения, каждое расхождение между названием, описанием и характеристиками, слова, которые могут нарушить правила [платформы], и ошибки. Не переписывай, только список проблем.
```

Этот промт ловит самые дорогие ошибки: неправильные размеры, противоречивые характеристики и нарушения правил.

Хотите, чтобы кто-то свежим взглядом посмотрел ваш магазин? Помогаю магазинам с рекламой Google, Google Покупками, Merchant Center, SEO и карточками товаров на Prom, Rozetka, Хорошопе, Shopify и WooCommerce. Пришлите ссылку на одну страницу товара, и я скажу, что изменил бы первым.

Роман · seoroman.com · Telegram @seo5800