BONUS 1

30 Prompt AI Bina & Jual Produk Digital

Daripada idea kepada bahan promosi

Disediakan oleh Zyan

Edisi Bonus Baharu 1.0 | September 2026

Cara menggunakan bonus ini

Pilih prompt mengikut tugasan, ganti penanda dalam kurungan siku dan tampal ke ChatGPT bersama maklumat produk anda. Anda tidak perlu menggunakan semua prompt serentak. Salin jawapan yang dipilih ke dokumen kerja dan semak sebelum digunakan.

Urutan ringkas: 01–05 memilih idea, 06–12 membina kandungan, 13–20 menyusun tawaran dan 21–30 menyiapkan promosi serta serahan.

Maklumat minimum untuk ditampal: nama produk, sasaran, masalah, hasil praktikal, kandungan sebenar dan CTA. Fail MAKLUMAT-PRODUK.txt di folder utama ialah pilihan untuk menyimpan maklumat ini; ia tidak wajib dimuat naik.

Jika jawapan terlalu umum, tambah contoh atau nota sebenar. Jika fakta tiada, kekalkan sebagai perkara untuk disahkan. Jangan menganggap jawapan AI sudah tepat hanya kerana ayatnya kemas.

“Hasil diminta” ialah bentuk jawapan yang patut anda terima. Keupayaan menghasilkan atau membaca fail bergantung pada alat yang tersedia; prompt ini boleh digunakan untuk menghasilkan teks dahulu.

Disclaimer penggunaan

Bahan ini disediakan untuk pendidikan dan membantu pelaksanaan kerja. Semak hasil AI, fakta, pautan dan kesesuaian kandungan sebelum diterbitkan atau dijual. Idea produk ialah cadangan untuk diuji, bukan bukti permintaan pasaran. Tiada jaminan pendapatan atau jualan. Gunakan bahan yang anda berhak gunakan dan lindungi data pelanggan. Contoh berlabel ilustrasi bukan tawaran sebenar. Terma penggunaan pakej mengikut terma pembelian daripada Zyan; bahan ini tidak memberikan lesen jual semula. ChatGPT dan OpenAI ialah tanda dagangan pemilik masing-masing; pakej ini bukan produk rasmi atau pengesahan daripada OpenAI.

Prompt 01 hingga 03

01 Cari idea daripada kemahiran sendiri

Kemahiran saya ialah [KEMAHIRAN], pengalaman saya [PENGALAMAN] dan sasaran yang ingin saya bantu [SASARAN]. Cadangkan 10 idea produk digital kecil. Bagi setiap idea, nyatakan masalah khusus, hasil pembeli, format dan bahan yang perlu saya sediakan. Utamakan idea yang sesuai dengan pengalaman sebenar saya. Label semua idea sebagai cadangan belum divalidasi; jangan mereka angka permintaan atau jualan.

Hasil diminta: Jadual 10 idea dengan langkah validasi pertama.

02 Kenal pasti masalah pembeli

Sasaran saya ialah [SASARAN] dalam situasi [SITUASI]. Senaraikan 10 masalah yang mungkin menghalang mereka menyiapkan [TUGAS]. Bezakan hipotesis daripada fakta dalam nota saya: [NOTA]. Bagi setiap masalah, cadangkan soalan temu bual dan tanda bahawa masalah itu benar-benar penting. Jangan menganggap semua orang dalam kumpulan ini mempunyai keperluan sama.

Hasil diminta: Senarai masalah serta soalan untuk mengesahkannya.

03 Pilih idea paling sesuai

Bandingkan tiga idea ini: [IDEA A], [IDEA B] dan [IDEA C]. Konteks saya: [KEMAHIRAN, BAHAN DAN MASA]. Gunakan kriteria kesesuaian pengalaman, kejelasan masalah, kerumitan pembinaan dan kemudahan menguji minat. Terangkan alasan setiap penilaian; jangan mereka ukuran pasaran. Pilih satu idea untuk prototaip kecil dan nyatakan apa yang masih perlu diuji.

Hasil diminta: Perbandingan tiga idea dan cadangan prototaip.

Prompt 04 hingga 06

04 Sediakan soalan validasi

Saya mahu menguji idea [IDEA] untuk [SASARAN]. Tulis lapan soalan terbuka tentang cara mereka menyelesaikan [MASALAH] sekarang, halangan dan hasil yang mereka perlukan. Elakkan soalan memimpin seperti “anda pasti mahu beli”. Sediakan cara merekod jawapan serta kaedah mengenal pasti pola tanpa menganggap minat lisan sama dengan pembelian. Jangan menghubungi sesiapa.

Hasil diminta: Skrip temu bual dan ruang catatan.

05 Kecilkan skop produk pertama

Idea produk saya [IDEA] untuk [SASARAN]. Saya boleh menyediakan [BAHAN] dan mahu membantu mereka mencapai [HASIL]. Cadangkan skop minimum yang masih berguna: satu masalah utama, kandungan wajib, kandungan boleh ditangguh dan latihan akhir. Berikan kriteria siap yang boleh diperiksa. Jangan menambah banyak bonus atau modul yang tidak menyokong hasil utama.

Hasil diminta: Brief produk satu halaman.

06 Bina profil pembeli berasaskan nota

Gunakan nota temu bual ini: [NOTA TANPA DATA PERIBADI]. Ringkaskan situasi pembeli, tugas yang mahu disiapkan, halangan, perkataan yang mereka gunakan dan kriteria memilih produk. Label andaian yang tidak disokong nota. Jangan mereka umur, pendapatan atau latar peribadi. Cadangkan mesej utama yang relevan dengan bukti yang ada.

Hasil diminta: Profil pembeli ringkas dan tiga sudut mesej.

Prompt 07 hingga 09

07 Tentukan format produk

Produk saya membantu [SASARAN] menyelesaikan [MASALAH]. Bandingkan ebook ringkas, workbook, template dan checklist berdasarkan cara pembeli akan menggunakannya. Ambil kira bahan saya: [BAHAN]. Pilih satu format utama dan terangkan kandungan serta fail serahan yang diperlukan. Jangan memilih video jika input yang tersedia hanya menyokong teks dan pembeli tidak memerlukannya.

Hasil diminta: Cadangan format dan senarai fail.

08 Bina rangka kandungan

Berdasarkan brief berikut [BRIEF], susun rangka produk daripada langkah awal hingga hasil akhir. Setiap bahagian mesti mempunyai tujuan, isi penting, contoh dan tindakan pembeli. Buang pertindihan antara bahagian. Padankan setiap janji produk dengan kandungan yang menyokongnya. Jika sesuatu janji belum boleh ditunaikan, tandakan jurang dan cadangkan skop yang lebih tepat.

Hasil diminta: Rangka lengkap dengan hasil setiap bahagian.

09 Tulis satu modul lengkap

Tulis modul [TAJUK] berdasarkan rangka [RANGKA] dan bahan saya [BAHAN]. Gunakan Bahasa Melayu mudah. Sertakan tujuan, keperluan awal, penerangan, langkah bernombor, contoh ilustrasi, latihan dan semakan tamat modul. Jangan mereka pengalaman atau kajian kes sebenar. Tandakan fakta yang perlu disahkan. Pastikan pembeli boleh melakukan latihan menggunakan isi yang diterangkan.

Hasil diminta: Draf modul yang boleh terus disunting.

Prompt 10 hingga 12

10 Bina latihan workbook

Gunakan modul ini [MODUL] untuk membina tiga latihan praktikal. Setiap latihan perlu mempunyai tujuan, arahan, ruang jawapan, contoh jawapan berlabel ilustrasi dan kriteria semakan kendiri. Mulakan dengan latihan mudah, kemudian gabungkan kemahiran. Jangan meminta data peribadi yang tidak diperlukan. Pastikan latihan menguji penggunaan ilmu, bukan sekadar mengulang definisi.

Hasil diminta: Tiga lembaran latihan siap isi.

11 Bina contoh siap guna

Saya mengajar [KONSEP] kepada [SASARAN]. Berdasarkan isi [ISI], bina satu contoh lengkap daripada input hingga hasil. Label sebagai CONTOH ILUSTRASI dan gunakan butiran yang konsisten. Terangkan sebab pilihan penting dibuat. Akhiri dengan cara pembeli menyesuaikan contoh kepada situasi sendiri. Jangan menggambarkan contoh ini sebagai pelanggan atau hasil jualan sebenar.

Hasil diminta: Contoh lengkap dengan nota penyesuaian.

12 Audit kandungan produk

Semak draf ini [DRAF] terhadap brief [BRIEF]. Cari langkah hilang, arahan kabur, pertindihan, istilah tidak konsisten dan janji yang tiada sokongan. Untuk setiap isu, nyatakan lokasi, kesan kepada pembeli dan pembetulan khusus. Bezakan masalah fakta daripada gaya bahasa. Jangan mengubah fakta yang belum disahkan; senaraikan soalan yang perlu dijawab pemilik.

Hasil diminta: Laporan audit mengikut keutamaan.

Prompt 13 hingga 15

13 Pilih nama dan subjudul

Berdasarkan produk [BRIEF], cadangkan 10 nama yang mudah difahami dan subjudul yang menerangkan hasil praktikal. Elakkan janji kaya cepat, istilah terlalu umum dan nama yang membayangkan kelayakan rasmi. Pilih tiga yang paling jelas serta jelaskan perbezaannya. Nyatakan bahawa kesesuaian nama dan semakan tanda dagangan belum disahkan.

Hasil diminta: Sepuluh pilihan nama dengan tiga pilihan utama.

14 Tukar ciri kepada manfaat

Ini kandungan sebenar produk saya: [SENARAI CIRI]. Sasaran: [SASARAN]. Bagi setiap ciri, terangkan cara pembeli menggunakannya dan manfaat praktikal yang munasabah. Jangan menukar kemungkinan kepada jaminan hasil. Gunakan ayat konkrit seperti membantu menyusun tugas. Tandakan manfaat yang memerlukan bukti tambahan.

Hasil diminta: Jadual ciri, kegunaan dan manfaat.

15 Susun tawaran yang jelas

Gunakan fakta ini [BRIEF DISAHKAN]. Tulis ringkasan tawaran yang menyatakan siapa yang sesuai, masalah yang dibantu, kandungan diterima, format, harga jika diberi dan cara akses. Bezakan produk utama daripada bonus sebenar. Jangan mereka harga asal, nilai bonus, deadline atau polisi. Tandakan maklumat tiada sebagai [PERLU DIISI].

Hasil diminta: Ringkasan tawaran untuk halaman jualan.

Prompt 16 hingga 18

16 Tulis headline dan pembuka

Produk [NAMA] membantu [SASARAN] menangani [MASALAH] melalui [KAEDAH]. Tulis lima headline dan pembuka dua ayat bagi setiap satu. Variasikan fokus pada masalah, tugas dan hasil praktikal. Gunakan fakta [FAKTA]. Elakkan angka pendapatan, tekanan palsu dan dakwaan peribadi tentang pembaca. Pilih satu versi yang paling jelas serta jelaskan sebabnya.

Hasil diminta: Lima pasangan headline dan pembuka.

17 Tulis draf sales page

Gunakan brief [BRIEF] untuk menulis sales page Bahasa Melayu dengan headline, masalah, pengenalan produk, manfaat, kandungan, kesesuaian, harga, FAQ dan CTA. Gunakan CTA [CTA] menuju [DESTINASI]. Jangan menambah borang atau kod website. Jangan mereka testimoni, pengalaman, harga asal atau polisi. Maklumat tiada mesti dilabel untuk semakan sebelum diterbitkan.

Hasil diminta: Copy sales page lengkap mengikut seksyen.

18 Jawab keraguan pembeli

Sasaran [SASARAN] sedang mempertimbangkan [PRODUK]. Berdasarkan fakta [FAKTA], bina lapan FAQ tentang kesesuaian, format, cara guna, akses dan sokongan. Jawab secara jelas tanpa menekan pembaca. Jangan menjanjikan sokongan atau bayaran balik yang tidak dibekalkan. Jika fakta belum ada, nyatakan input yang diperlukan dan jangan mencipta jawapan.

Hasil diminta: Lapan FAQ dengan status fakta.

Prompt 19 hingga 21

19 Perkemas CTA

Semak CTA ini [TEKS] untuk produk [PRODUK] dan destinasi [DESTINASI]. Cadangkan lima versi yang menerangkan tindakan sebenar selepas klik. Pilih satu versi utama yang sesuai dengan nada [NADA]. Jika CTA menuju borang, gunakan ayat mengisi borang; jika menuju maklumat, jangan menyebut pembelian terus. Jangan menambah deadline atau tekanan palsu.

Hasil diminta: Lima CTA dan cadangan penggunaan.

20 Audit ayat jualan

Semak copy ini [COPY] terhadap fakta [BRIEF]. Cari janji berlebihan, dakwaan tanpa bukti, percanggahan harga, istilah kabur dan CTA yang tidak sepadan dengan destinasi. Tulis semula bahagian bermasalah dengan maksud yang tepat. Asingkan perubahan gaya daripada fakta yang memerlukan keputusan pemilik. Jangan menambah testimoni atau statistik.

Hasil diminta: Copy diperbaiki dan senarai isu fakta.

21 Bina pelan topik promosi

Berdasarkan [PRODUK], [SASARAN] dan [MASALAH], cadangkan 10 topik promosi yang menggabungkan pendidikan, masalah, demonstrasi, FAQ dan pengenalan produk. Untuk setiap topik, nyatakan objektif, hook, isi utama dan CTA. Jangan mereka kisah kejayaan. Variasikan sudut agar tidak semua topik menjadi jualan langsung.

Hasil diminta: Pelan 10 topik yang boleh dijadikan posting.

Prompt 22 hingga 24

22 Tulis caption pendidikan

Tulis tiga caption pendidikan tentang [TOPIK] untuk [SASARAN]. Setiap caption perlu mempunyai pembuka, satu idea berguna, contoh ringkas dan satu CTA ringan. Gunakan 60 hingga 100 patah perkataan sebagai sasaran, bukan pengisi. Jika menyebut produk [PRODUK], kaitkan dengan fungsi yang disahkan [FAKTA]. Jangan menjamin hasil.

Hasil diminta: Tiga caption yang boleh disunting dan diterbitkan.

23 Tulis caption pengenalan produk

Gunakan brief [BRIEF] untuk menulis tiga caption pengenalan produk dengan sudut berbeza: masalah, kandungan dan cara penggunaan. Sertakan satu CTA ke [PAUTAN]. Kekalkan harga serta polisi yang sama jika disebut. Jangan menambah diskaun, testimoni atau jumlah pembeli. Jika pautan belum ada, gunakan penanda yang jelas untuk diganti.

Hasil diminta: Tiga caption pengenalan produk.

24 Tukar satu idea kepada tiga format

Gunakan idea ini [IDEA DAN FAKTA] untuk menghasilkan satu posting ringkas, rangka carousel lima slaid dan skrip video sekitar 45 saat. Kekalkan mesej utama tetapi sesuaikan penyampaian. Untuk video, beri dialog dan teks skrin; tempoh ialah anggaran untuk diuji melalui bacaan. Jangan mendakwa visual atau rakaman telah dibuat.

Hasil diminta: Tiga versi kandungan daripada satu idea.

Prompt 25 hingga 27

25 Tulis email promosi ringkas

Berdasarkan [BRIEF], tulis email promosi dengan subjek, preheader, pembuka, manfaat utama dan satu CTA menuju [PAUTAN]. Gunakan nada membantu dan perenggan pendek. Sertakan penanda maklumat pengirim serta berhenti langgan untuk dipasang dalam sistem email. Jangan mereka deadline atau menghantar email. Semak fakta sebelum memuktamadkan draf.

Hasil diminta: Satu email promosi siap sunting.

26 Tulis mesej akses pembeli

Gunakan senarai fail [FAIL], cara akses [AKSES] dan sokongan [SOKONGAN]. Tulis mesej selepas pembelian yang menerangkan apa diterima, langkah membuka fail, tindakan pertama dan cara mendapatkan bantuan. Jika pautan belum tersedia, tandakan [PAUTAN AKSES]. Jangan masukkan kata laluan atau data pembayaran contoh. Jangan hantar mesej kepada sesiapa.

Hasil diminta: Mesej akses dan tiga semakan sebelum dihantar.

27 Bina panduan Mula Di Sini

Berdasarkan senarai fail sebenar [FAIL] dan tujuan produk [TUJUAN], tulis Mula Di Sini yang menerangkan susunan penggunaan, format bacaan, cara menyunting serta langkah pertama. Semak nama fail konsisten. Jangan menyenaraikan fail belum siap sebagai tersedia. Masukkan maklumat sokongan hanya jika diberikan dan senaraikan pautan yang masih perlu diuji.

Hasil diminta: Panduan pembeli yang ringkas dan lengkap.

Prompt 28 hingga 30

28 Bina checklist sedia dijual

Gunakan brief [BRIEF] serta senarai serahan [SENARAI]. Bina checklist produk, tawaran, pembayaran, akses fail, promosi dan sokongan. Setiap item mesti mempunyai bukti lulus yang konkrit serta status BELUM SEMAK, LULUS, PERLU BAIKI atau TIDAK BERKAITAN. Jangan menandakan mana-mana item lulus tanpa bukti yang dibekalkan.

Hasil diminta: Checklist semakan mengikut peringkat.

29 Susun pelan pelaksanaan

Saya mahu menyiapkan [PRODUK]. Bahan tersedia [BAHAN], masa kerja [MASA] dan tugas tertangguh [TUGAS]. Susun pelan mengikut kebergantungan dengan hasil fail bagi setiap langkah. Utamakan satu versi minimum yang boleh diuji. Jangan mereka tarikh atau menganggap tugas siap. Nyatakan input yang menghalang dan cara meneruskan kerja lain sementara menunggu.

Hasil diminta: Pelan kerja praktikal dan tugas pertama.

30 Analisis maklum balas dan tambah baik

Ini maklum balas tanpa data peribadi [MAKLUM BALAS] untuk produk [PRODUK]. Kelompokkan isu, bezakan permintaan individu daripada pola berulang dan padankan dengan skop produk. Cadangkan tiga pembaikan utama dengan sebab dan kriteria lulus. Jangan mereka bilangan responden atau menganggap semua cadangan mesti dilaksanakan. Sediakan nota perubahan yang boleh difahami pembeli.

Hasil diminta: Keutamaan pembaikan dan nota kemas kini.