

AI u trgovini

Praktični promptovi za pronalaženje kupaca
u Evropskoj uniji

JUN 2026. GODINE

Kako koristiti ovaj vodič: Popunite mesta označena [VELIKIM SLOVIMA U ZAGRADI] informacijama o vašoj kompaniji. Svaki prompt je spreman za direktno kopiranje u Strawberry Browser ili Perplexity. Napravite svoju verziju jednom - i koristite je iznova za bilo koju kompaniju člana.

Da biste pristupili Strawberry Browser-u, idite na <https://strawberrybrowser.com/>, a za Perplexity idite na <https://www.perplexity.ai/>

PROMPT 1 - Analizirajte svoju kompaniju očima kupca

Alat: Strawberry Browser

Koristite ovo prvo. Pre nego što pronađete kupce, razumite šta oni vide kada posete vaš sajt.

Ti si evropski uvoznik u sektoru [SEKTOR - npr. hrana / tekstil / drvo] koji traži novog dobavljača. Poseti [URL VAŠEG SAJTA] i daj mi iskrenu procenu: Koji su najjači aduti ove kompanije? Koje informacije nedostaju, a koje bi kupac trebalo da vidi? Šta bi te ubedilo da stupiš u kontakt sa njima?

Šta ćete dobiti: Iskren pogled kupca na vaš sajt - prednosti, nedostaci i šta treba popraviti pre nego što krenete sa outreachom.

PROMPT 2 - Istražite vaše EU tržište

Alat: Perplexity

Upoznajte tržište pre nego što mu priđete.

Koje EU zemlje su najveći uvoznici [VAŠ PROIZVOD - npr. organskog zamrznutog malina / drvenog nameštaja / odeće] sa Balkana ili Istočne Evrope? Koje sertifikate EU kupci u ovom sektoru obično zahtevaju od dobavljača? Koji su trenutni tržišni trendovi za [VAŠ PROIZVOD] u Evropi u periodu 2025-2026?

Šta ćete dobiti: Veličina tržišta, vodeće uvozne zemlje, potrebni sertifikati i trendovi - sve sa navedenim izvorima.

PROMPT 3 - Pronađite ciljane kompanije kupce

Alat: Strawberry Browser

Pronađite prave kompanije kojima ćete se obratiti.

Pronadji mi 5 evropskih kompanija koje uvoze ili kupuju [VAŠ PROIZVOD]. Fokusiraj se na [CILJNE ZEMLJE - npr. Nemačka, Holandija, Austrija, Skandinavija]. Tražim [TIP KUPCA - npr. veletrgovce / proizvođače hrane / maloprodajne lance]. Za svaku kompaniju navedi: naziv kompanije, zemlja, sajt, šta kupuju i zašto bi mogli biti dobra prilika za srpskog dobavljača.

Šta ćete dobiti: Uži izbor od 5 pravih EU kompanija kupaca sa sajtovima i razlozima zašto odgovaraju vašem profilu.

PROMPT 4 - Pronađite osobu koja donosi odluke

Alat: Strawberry Browser + LinkedIn

Nikada ne šalžite mejl na info@kompanija.com. Pronađite konkretnu osobu koja može da kaže da.

Idji na LinkedIn i pronadji osobu odgovornu za nabavku ili sourcing [VAŠ PROIZVOD] u kompaniji [NAZIV CILJNE KOMPANIJE]. Tražim radna mesta poput: Menadžer nabavke, Category Manager, Direktor sourcinga ili Direktor nabavke. Navedi mi puno ime, radno mesto, URL LinkedIn profila i koliko dugo je na toj poziciji.

Šta ćete dobiti: Ime, titulu i LinkedIn profil prave osobe za kontakt u ciljanoj kompaniji.

PROMPT 4b - Pronađite njihovu email adresu

Alat: Strawberry Browser

Ime bez email adrese je samo LinkedIn zahtev za konekciju.

Poseti [SAJT KOMPANIJE] i pronadji sve profesionalne email adrese koje su javno navedene - to može biti na stranici za kontakt, stranici

tima, press/media sekciji ili bilo gde na sajtu. Navedi svaku email adresu koju pronađeš i kome pripada ili za koji odeljak je navedena.

Šta ćete dobiti: Sve javno navedene email adrese na sajtu kompanije - najpouzdaniji način da pronađete direktan kontakt bez nagađanja.

PROMPT 5 - Istraži osobu pre nego što pišeš

Alat: Strawberry Browser

Pretvorite hladan mejl u topao. Upoznajte kome pišete.

Istražite ovaj LinkedIn profil: [NALEPITE URL PROFILA]. Recite mi: O čemu su njihovi nedavni postovi ili aktivnosti? Da li su pominjali nešto o sourcingu, dobavljačima ili [VAŠ PROIZVOD / SEKTOR]? Šta znam o njima što mogu prirodno pomenuti u prvom mejlu da bi izgledao lično i relevantno?

Šta ćete dobiti: Nedavne aktivnosti, prioritete i lične detalje koje možete pomenuti kako bi vaš mejl delovao prilagođeno, a ne generički.

PROMPT 6 - Napišite prvi mejl za outreach

Alat: Strawberry Browser

Mejl koji pokreće odnos. Kratak, relevantan, ličan.

Napiši kratak prvi mejl od strane kompanije [NAZIV VAŠE KOMPANIJE], srpskog dobavljača [VAŠ PROIZVOD] sa sedištem u [VAŠ GRAD], upućen osobi [IME KUPCA], [RADNO MESTO] u kompaniji [NAZIV KOMPANIJE].

O mojoj kompaniji: [2-3 rečenice - vaš proizvod, sertifikati, godine poslovanja i jedinstvena priča npr. lokacija, tradicija, ekološke prednosti]

O kupcu: [NALEPITE RELEVANTNE DETALJE IZ PROMPTA 5 - njihove nedavne aktivnosti, prioritete, bilo šta lično]

Mejl treba da:

- Ima maksimalno 5 rečenica

- Počne nečim konkretnim i relevantnim za kupca, a ne generičkim uvodom
- Prirodno pomene jednu ili dve naše najjače prednosti
- Završi se jednim blagim pozivom na akciju - kratak poziv ili odgovor
- Zvuči ljudski, toplo i profesionalno - ne kao šablon

Šta ćete dobiti: Personalizovan, profesionalan prvi mejl spreman za slanje - na engleskom, prilagođen konkretnom kupcu.

PROMPT 7 - Proverite i poboljšajte vaš engleski

Alat: Strawberry Browser

Pobrinite se da vaš mejl zvuči prirodno za severnoevropskog kupca.

Ovo je nacrt mejla koji je srpski izvoznik napisao na engleskom. Molim te prepisi ga tako da zvuči prirodno, profesionalno i toplo za severnoevropskog kupca - ukloni fraze koje zvuče prevedeno ili previše formalno. Zadrži ga kratkim i direktnim. Evo nacrta:
[NALEPITE VAŠ NACRT]

Šta ćete dobiti: Uglacan mejl na engleskom koji se čita kao da ga je napisao izvorni govornik.

PROMPT 8 - Napravite personalizovanu odredišnu stranicu

Alat: Mutiny

Kada kupac klikne na link, pobrinite se da vidi nešto napravljeno posebno za njega.

Trebam da napravim personalizovanu odredišnu stranicu za konkretnog EU kupca. Moja kompanija je [NAZIV VAŠE KOMPANIJE], srpski dobavljač [VAŠ PROIZVOD]. Kupac je [IME KUPCA / NAZIV KOMPANIJE] iz [ZEMLJA]. Njima je najvažnije [KLJUČNI PRIORITETI KUPCA - npr. EU organski sertifikat / pouzdana isporuka / održivi sourcing / konkurentne cene].

Napiši sledeće za moju personalizovanu odredišnu stranicu:

1. Naslov koji direktno govori o prioritetima ovog kupca (maks. 10 reči)

2. Uvodni paragraf (3 rečenice) koji povezuje naš proizvod sa njihovim specifičnim potrebama
3. Tri tačke koje ističu naše najjače prednosti relevantne za ovog kupca
4. Jedan poziv na akciju (npr. Zatražite uzorak / Zakažite 15-minutni poziv)

Šta ćete dobiti: Gotov tekst za Mutiny odredišnu stranicu personalizovanu za konkretnog kupca - nalepite direktno u Mutiny i pošaljite link u mejlu za outreach.

BONUS PROMPT - Podsetnik nakon što nema odgovora (7 dana kasnije)

Alat: Strawberry Browser

Većina dogovora počinje podsetnikom, a ne prvim mejlom.

Napiši kratak mejl podsetnik za [IME KUPCA] iz kompanije [NAZIV KOMPANIJE]. Poslao/la sam im prvi mejl pre 7 dana u kome sam predstavio/la kompaniju [NAZIV VAŠE KOMPANIJE] kao dobavljača [VAŠ PROIZVOD]. Nisu odgovorili. Podsetnik treba da: bude maksimalno 3 rečenice, kratko pomene prvi mejl, doda jednu novu vrednost ili informaciju koju nisu imali pre, i završi se jednostavnim pitanjem na koje je lako odgovoriti.

Šta ćete dobiti: Kratak, nenametljiv podsetnik koji dodaje vrednost i olakšava kupcu da odgovori.

INFORMACIJE O VAŠOJ KOMPANIJI (popunite jednom, koristite svuda)

Koristite ovaj odeljak da unesete svoje podatke pre nego što počnete. Kopirajte i nalepite u bilo koji prompt iznad.

- **Naziv kompanije:**
- **Proizvod(i):**
- **Grad / Region:**
- **Sertifikati:**
- **Godine poslovanja:**
- **Sajt:**
- **Jedinstvena priča (lokacija, tradicija, ekološke prednosti):**

- Ciljne zemlje:
- Tip kupca koji tražite:

CELOKUPAN PROCES NA JEDNOM MESTU

Korak	Prompt	Alat	Vreme
1	Analizirajte kompaniju očima kupca	Strawberry	5 min
2	Istražite EU tržište	Perplexity	5 min
3	Pronađite 5 ciljanih kompanija kupaca	Strawberry	5 min
4	Pronađite osobu koja donosi odluke	Strawberry + LinkedIn	5 min
5	Istražite osobu	Strawberry	3 min
6	Napišite prvi mejl za outreach	Strawberry	3 min
7	Proverite i dotjerajte engleski	Strawberry	2 min
Ukupno			~38 minuta