

AI PROMPT - STUDIO DEL MERCATO, VISION, MISSION, POSIZIONAMENTO E MESSAGGIO

1. DATI PRELIMINARI (CONTESTO)

Ragiona come un imprenditore online esperto di analisi di mercato. Il mio business si occupa della nicchia ~~Donne in carriera che cercano equilibrio tra lavoro e vita privata~~. Voglio che ragioni come un esperto di ricerche di mercato e che mi aiuti a comprendere meglio i miei potenziali clienti. Iniziamo dal capire meglio come si rapportano al problema. Questo problema causa nei clienti uno stato di insoddisfazione. Come saprai un prodotto (o un servizio) deve essere lo strumento che fa da "ponte" tra una situazione iniziale di insoddisfazione del potenziale cliente, a una situazione di soddisfazione. Ora ti descriverò sia la situazione iniziale di insoddisfazione dei clienti, che quella futura di soddisfazione.

Situazione di insoddisfazione:

~~Le donne in carriera che affrontano sfide nel bilanciare lavoro e vita privata si trovano spesso in uno stato di continua pressione e stress. Le sfide principali che contribuiscono a questa situazione di insoddisfazione includono:~~

- **~~Scarso Equilibrio tra Lavoro e Vita Personale:~~** *Con la crescente responsabilità sul fronte lavorativo, molte donne lottano per trovare il tempo e lo spazio necessari per dedicarsi a se stesse, alle proprie passioni e ai propri cari.*
- **~~Sensazione di Sovraccarico:~~** *La costante necessità di conciliare le esigenze professionali con quelle familiari e personali porta ad un senso di sovraccarico mentale ed emotivo, causando stanchezza e frustrazione.*
- **~~Mancanza di Supporto Adeguato:~~** *Spesso le donne in carriera si sentono sole nel gestire le molteplici responsabilità senza un adeguato supporto emotivo e pratico da parte dell'ambiente circostante.*
- **~~Difficoltà nel Mantenere il Benessere:~~** *Il costante equilibrio tra lavoro e vita privata può portare a trascurare il proprio benessere fisico e mentale, causando stress cronico e scarsa qualità della vita.*

Situazione di soddisfazione:

- *Attraverso il tuo servizio mirato a supportare le donne in carriera nella ricerca di equilibrio tra lavoro e vita privata, esse potrebbero sperimentare una trasformazione significativa nella loro quotidianità:*
- *Gestione Efficace dello Stress: Grazie alle risorse e agli strumenti forniti dal tuo servizio, le donne potrebbero imparare a gestire lo stress in modo più efficace, riducendo l'ansia e ritrovando la serenità interiore.*
- *Ritrovato Equilibrio: L'accompagnamento e il supporto offerti potrebbero consentire alle donne di creare un equilibrio più armonioso tra i diversi aspetti della loro vita, permettendo loro di dedicare tempo sia al lavoro che alla sfera personale.*
- *Incremento del Benessere Globale: Attraverso strumenti di self-care, consulenza personalizzata e strategie pratiche, le donne potrebbero migliorare il proprio benessere fisico, emotivo e relazionale, portando a una maggiore soddisfazione complessiva.*
- *Senso di Comunità e Supporto: Il tuo servizio potrebbe offrire anche un luogo di incontro e supporto tra pari, creando una comunità di donne che condividono esperienze simili e si sostengono reciprocamente nel percorso verso il benessere e l'equilibrio.*

*Per favore, confermami di aver capito tutto quello che ti ho detto.
Successivamente ti porrò delle domande.*

2. COSA PROVANO A FARE LE PERSONE

Ricorda che sto facendo delle analisi di mercato, perché sono un imprenditore che vuole offrire un prodotto o un servizio online che fa da “ponte” tra le due situazioni. Voglio capire meglio il mio target, quindi dimmi: cosa provano a fare le persone in target per risolvere il problema con le loro forze? Elencami 10 possibilità. Forniscimi una descrizione di ogni singola possibilità.

3. FALSE VERITÀ

Ora vorrei anche capire se ci sono delle “false verità” presenti nel mercato, ossia se le persone credono che per risolvere il problema debbano compiere delle azioni conosciute dalla popolazione come soluzioni, ma che in realtà,

essendo la popolazione formata da persone tipicamente inesperte su argomenti di nicchia, non sono vere soluzioni. Ad esempio ci sono persone che pensano che per iniziare a guadagnare online possano dedicarsi agli investimenti in borsa, ma questa è una falsa verità, perché prima di poter ottenere veri risultati dagli investimenti è necessario costruire un patrimonio importante. Questo era solo un esempio per aiutarti a capire la mia richiesta, ma ora ti chiedo di identificare le false verità per il mio caso specifico. Elencami 10 possibilità. Forniscimi una descrizione di ogni singola possibilità.

4. SOLUZIONI BASATE SULLE FALSE VERITÀ

Ti sembra che esistano professionisti e/o aziende che offrono servizi in cui provano a risolvere il problema in modo errato, basando la loro soluzione su false verità presenti nel mercato? Descrivimi le soluzioni che propongono. Elencami 10 possibilità. Forniscimi una descrizione di ogni singola possibilità. Memorizza la tua risposta come “soluzioni professionisti false”, perché poi ti chiederò di analizzare nuovamente questi dati.

5. SOLUZIONI BASATE SULLE VERE VERITÀ

Ti sembra che esistano invece professionisti e/o aziende che offrono servizi in cui provano a risolvere il problema nel modo corretto? Che tipo di soluzione propongono? Elencami 10 possibilità. Forniscimi una descrizione di ogni singola possibilità. Memorizza la tua risposta come “soluzioni professionisti vere”, perché poi ti chiederò di analizzare nuovamente questi dati.

6. MIGLIORAMENTI

Queste soluzioni sono ulteriormente migliorabili per aiutare le persone che fanno parte del mio target a risolvere il loro problema? Come? Memorizza la tua risposta come “miglioramenti soluzioni professionisti vere”, perché poi ti chiederò di analizzare nuovamente questi dati.

7. PRO E CONTRO (GENERICO)

Ora vorrei chiederti di analizzare questi dati in maniera approfondita, per poi fornirmi una risposta alla mia prossima richiesta. Quindi per questa analisi prendi nuovamente in considerazione “soluzioni professionisti false”, “soluzioni professionisti vere”, “miglioramenti soluzioni professionisti vere”. Ecco la mia richiesta: Sai cos'è il posizionamento in ambito marketing e branding / personal branding? Il posizionamento che voglio costruire si basa su alcuni PRO e alcuni CONTRO. Poco fa hai analizzato per me le false verità presenti nel mercato, ossia i metodi conosciuti e comunicati per risolvere il problema che però non sono realmente efficaci (definiamole “false verità”). Successivamente hai individuato per me gli approcci di aziende e professionisti che invece funzionano bene (definiamole “vere verità”) e mi hai anche proposto soluzioni per migliorarli ulteriormente. Per definire il mio posizionamento vorrei avere alcuni PRO basati sulle vere verità e alcuni CONTRO basati sulle false verità. Ad esempio ci sono persone che pensano che per iniziare a guadagnare online possano dedicarsi agli investimenti in borsa, ma questa è una falsa verità, perché prima di poter ottenere veri risultati dagli investimenti è necessario costruire un patrimonio importante (vera verità). Uno dei miei PRO dovrebbe essere simile a questo: “prima di ottenere risultati dagli investimenti devi costruirti un patrimonio tramite guadagno e risparmio”. Il CONTRO dovrebbe essere simile a questo: “investire correttamente dei piccoli risparmi online genererà ricchezza velocemente””. In pratica i miei PRO devono rappresentare le frasi che potrei usare io nella mia comunicazione. I miei CONTRO devono rappresentare le frasi che usano le persone non preparate. Nota che questo sugli investimenti era solo un esempio per aiutarti a capire la mia richiesta, ma quello che ti sto chiedendo è di devi definire un posizionamento basato sull'analisi che abbiamo svolto in precedenza. Riassumi il tutto in un tabella a due colonne. Nella prima colonna inserisci i PRO, nella seconda colonna inserisci i CONTRO.

8. PRO E CONTRO (SPECIFICO)

Ora che hai compreso il mio posizionamento generico, vorrei scendere nello specifico. Quali pensi che potrebbero essere le 5 prese di posizione che dovrei enfatizzare di più nella mia comunicazione per distinguermi dai competitor ed essere percepito come unico sul mercato? Giustifica la tua risposta.

9. VISION E MISSION

Come già saprai, la Vision è la situazione futura “irrealizzabile”. È un mondo nuovo. È la guida suprema per un imprenditore che vuole cambiare il mondo. (ES. GOOGLE: Garantire l’accesso a tutta l’informazione del mondo con un click). La mission invece è l’applicazione pratica e realistica delle linee guide dettate dalla vision. (ES. GOOGLE: Organizzare l’informazione del mondo, per renderla facilmente accessibile e utilizzabile). Vorrei definire la mia Visione e la mia Mission. Potresti darmi 3 idee basandoti sul mio posizionamento?

RICORDA: Puoi richiedere altre idee

10. MESSAGGIO DISTINTIVO

Vorrei definire una prima versione del mio messaggio distintivo, quello che potrei condividere ad esempio sulla homepage del mio sito e nella descrizione dei miei social. In pratica voglio riassumere il mio posizionamento in un unico messaggio, in modo che chi lo legga possa farsi subito la corretta prima impressione di chi sono e di cosa mi occupo. Una buona formula potrebbe essere la seguente: "Aiuto [CERCHIA] a [TRASFORMAZIONE] tramite [MEZZO]... senza [PROBLEMA], [PROBLEMA], [PROBLEMA]". La cerchia rappresenta il mio target di riferimento, la trasformazione è il passaggio dalla situazione iniziale con un problema, a quella desiderata, il mezzo è il mio approccio basato sulle vere verità (esprese dal mio posizionamento) i problemi invece sono i problemi causati da approcci basati sulle false verità. Prova a creare 3 versioni del mio messaggio distintivo.

RICORDA: Puoi richiedere altre idee