

AI PROMPT - UNA NUOVA INTUIZIONE E UN MECCANISMO UNICO

1. DATI PRELIMINARI (CONTESTO)

Prima di procedere con mia richiesta, voglio fornirti del contesto. Sono un imprenditore online e voglio definire le caratteristiche della mia offerta. Eccoti alcuni dati che ti aiuteranno a comprendere il mio business online.

- Questa è la mia nicchia specifica: “Donne in carriera che cercano equilibrio tra lavoro e vita privata”*
- Questo è il mio messaggio distintivo: “Aiuto le donne in carriera a bilanciare lavoro e vita privata attraverso un approccio personalizzato e scientificamente valido... senza soluzioni superficiali, promesse irrealistiche, stress costante”.*
- Questa è la mia mission: “Guidare e ispirare le donne in carriera a coltivare un equilibrio sano tra lavoro e vita personale attraverso soluzioni personalizzate, supporto emotivo e strumenti pratici che promuovano un benessere completo e duraturo”*

Eccoti alcuni dettagli riguardo le persone che fanno parte della mia nicchia:

Le potenziali clienti, donne in carriera che cercano equilibrio tra lavoro e vita privata, potrebbero trovarsi spesso sveglie di notte a causa di:

- Preoccupazioni Lavorative: Pensieri e ansie legate al lavoro, come scadenze imminenti, decisioni difficili da prendere o conflitti in ufficio, potrebbero tenerle sveglie durante la notte.*
- Gestione del Tempo: La sensazione di non avere abbastanza tempo per completare tutte le attività sia professionali che personali potrebbe generare stress e impedire loro di rilassarsi.*
- Conflitti Familiari: Questioni familiari complesse, responsabilità genitoriali, difficoltà nella gestione delle relazioni possono essere fonte di preoccupazione costante.*

Le potenziali clienti potrebbero nutrire diverse paure, tra cui:

- ~~*Paura di Fallire: Timore di non riuscire a conciliare con successo carriera e vita personale, di non essere all'altezza delle aspettative, o di non raggiungere gli obiettivi prefissati.*~~
- ~~*Paura dell'Isolamento: La paura di sentirsi sole nella gestione delle molteplici responsabilità, di non avere un adeguato supporto o di non essere comprese può rappresentare un forte elemento di preoccupazione.*~~
- ~~*Paura di Non Essere All'altezza: Il timore di non essere in grado di soddisfare contemporaneamente le aspettative professionali e quelle personali, di deludere se stesse o le persone a cui tengono.*~~

~~*Le potenziali clienti potrebbero provare frustrazione e rabbia per:*~~

- ~~*Mancanza di Supporto: La sensazione di non ricevere il sostegno necessario da parte del datore di lavoro, della famiglia o della società nel suo insieme può generare rabbia e senso di ingiustizia.*~~
- ~~*Conflitti di Priorità: La lotta costante nel dover fare scelte tra lavoro e famiglia, sacrificando spesso uno degli aspetti, può portare a una profonda irritazione.*~~
- ~~*Percezione di Ingiustizia: Situazioni in cui si sentono trattate in modo inequitable sul luogo di lavoro o in ambito familiare possono suscitare sentimenti di rabbia e frustrazione.*~~

~~*La frustrazione principale che le potenziali clienti potrebbero provare durante una giornata tipo potrebbe essere legata a:*~~

- ~~*Mancanza di Equilibrio: La difficoltà nel bilanciare le esigenze lavorative con quelle personali, nel trovare tempo per sé stesse e per le proprie passioni, può generare una costante sensazione di frustrazione.*~~
- ~~*Stress Continuo: Il sentirsi costantemente sopraffatte dalle richieste del lavoro e dalla gestione della vita familiare può portare a una sensazione di impotenza e frustrazione.*~~

~~*La vita delle potenziali clienti potrebbe attualmente essere caratterizzata da un senso di disordine, stress e mancanza di equilibrio. Tuttavia, molte di loro potrebbero essere consapevoli del bisogno di cambiamento e di ricerca di un maggiore benessere interiore ed equilibrio tra lavoro e vita privata.*~~

~~*Nel loro intimo, le potenziali clienti potrebbero desiderare ardentemente:*~~

- *Equilibrio e Pace Interiore: Sognano di poter gestire con serenità le sfide quotidiane, di trovare un equilibrio sano tra lavoro e vita personale e di godere di momenti di pace interiore.*
- *Supporto e Comunità: Desiderano sentirsi supportate, comprese e connesse con altre donne che condividono le stesse esperienze, creando una rete di supporto reciproco.*
- *Realizzazione Personale: Vogliono sentirsi realizzate*

Confermami di aver acquisito queste informazioni e procederò con la mia richiesta.

2. MECCANISMO UNICO (BASE)

La mia offerta si baserà sulla vendita di informazioni, ad esempio un servizio online done for you, un servizio online done with you, coaching, consulenza, ed eventualmente un video corso online. Esistono già dei competitor che offrono servizi simili. Voglio che la mia offerta sia differenziata rispetto alle altre. Voglio che abbia un “meccanismo unico”, un “ingrediente segreto” rispetto alle altre. Un meccanismo unico può essere ad esempio l’algoritmo di un software, la combinazione di tessuti di un capo di abbigliamento, la combinazioni di nutrienti di un integratore, un framework, un processo specifico, un metodo specifico.

Nella vendita di informazione è sempre possibile definire un metodo specifico. Nota che il meccanismo unico può essere espresso in 3 modi (crea un meccanismo diverso per ognuno dei 3):

1. *Nome intellettualmente avvincente. Esempi casuali: “La molecola del secolo”, “Rising Heroes”, “Deduce Content Method”.*
2. *Framework in forma di acronimo. Esempio causale: EROI —> Epico - Real time - Oggettivo - Insieme. Spiegazione: “Il metodo epico e stimolante con cui lottare insieme in tempo reale e ottenere un fisico da eroe (basato su principi oggettivi, scientificamente provati)”.*
3. *Formula. Esempio casuale: $FE = (I+TR)*S$ “Fisico da eroe = Insieme in un'unica community in tempo reale... seguendo i criteri della scienza”.*

Nota che quelli che ti ho fatto sono degli esempi per farti comprendere il modo in cui può essere espresso il meccanismo, ma ovviamente voglio che

definisci per me il mio meccanismo unico differenziante basandoti sui dati che ti ho segnalato in precedenza riguardo al mio business online.

Nel caso che l'AI decidesse di creare un meccanismo che unisce tutti e 3 i modelli, specifica semplicemente che deve scegliere un solo modello per l'output.

3. MECCANISMO UNICO (BRAINSTORMING)

Ottimo grazie. Potresti provare a definire per me altri esempi di meccanismo unico differenziante come da richiesta precedente?

Indaga a fondo!

Usa la testa! Puoi richiedere modifiche

4. LE FASI DEL MECCANISMO UNICO

Ottimo. Ho deciso di scegliere il seguente meccanismo unico:

~~Framework in Forma di Acronimo: W.I.S.E. Woman Framework~~

- ~~• Wellness Integration~~*
- ~~• Inner Strength Empowerment~~*
- ~~• Strategic Time Management~~*
- ~~• Emotional Support Ecosystem~~*

~~Spiegazione: Il W.I.S.E. Woman Framework è un sistema rivoluzionario progettato per le donne in carriera che cercano un equilibrio tra lavoro e vita personale. Questo framework integra il benessere (Wellness) in ogni aspetto della vita, potenzia la forza interiore (Inner Strength) per affrontare le sfide quotidiane, utilizza la gestione strategica del tempo (Strategic Time Management) per ottimizzare giornate lavorative e momenti di relax, e costruisce un ecosistema di supporto emotivo (Emotional Support Ecosystem) per una rete di sicurezza emotiva. Attraverso questo approccio,~~

~~miriamo a trasformare la vita delle nostre clienti in esperienze piene di realizzazione e pace interiore.~~

~~Devo ancora creare la mia offerta, ho scelto di definire un meccanismo unico proprio per avere la certezza che questa offerta sia differenziata rispetto ai competitor, e voglio avere questa certezza ancora prima di pensare ai dettagli pratici della mia offerta. Ora vorrei definire meglio quelle che potrebbero essere le fasi del mio meccanismo unico. In sostanza voglio definire le singole fasi che, nel loro complesso, rendono unica la mia offerta. Ma al tempo stesso voglio che queste fasi siano per me una linea guida per l'impostazione del mio prodotto / servizio. Per favore, definisci le fasi del mio processo basandoti sul mio meccanismo unico.~~

5. NUOVA INTUIZIONE (BASE)

~~Ora vorrei chiederti di fare un'altra cosa per me, ma prima devo darti altre informazioni.~~

~~Il meccanismo unico è solo una parte dell'argomentazione che definisce l'unicità della mia offerta. Ora devo sviluppare quella che d'ora in avanti definirò come "nuova intuizione". Una nuova intuizione definisce l'unicità della mia offerta, al fine di evitare il processo di categorizzazione. Come sai le persone inconsciamente categorizzano sempre le informazioni (o almeno ci provano). Categorizzare riduce la complessità dell'ambiente, ma rende le persone pigre e piene di pregiudizi. Le persone trovano noiose le cose che riescono a categorizzare velocemente e per questo motivo è sempre più difficile ottenere la loro attenzione. La nuova intuizione deve stimolare il loro interesse con una novità. Deve essere qualcosa che non si aspettano, che faticano a categorizzare. Deve essere vista come una nuova opportunità. In pratica una nuova intuizione è un modo nuovo di proporre una certa offerta per evitare il processo di categorizzazione e coinvolgere il prospect emotivamente e intellettualmente ("Ecco cosa mi mancava per riuscirci!").~~

~~Esistono 5 modelli di nuova intuizione:~~

- ~~1. Il "vecchio modello" sta per sparire: qualcosa che funzionava bene in passato a breve diventerà obsoleta (predizione derivante dalle tua intuizione). Presto questa cosa sarà largamente conosciuta, ma approfittandone ora si può essere tra i pionieri che possono trarne i benefici~~

2. *Il dettaglio che fa la differenza: c'è qualcosa che nessuno ha notato (la tua intuizione) che può fare una grande differenza tra il successo e il fallimento nella trasformazione*
3. *Quello che la massa non riesce a comprendere: un concetto che la maggior parte delle persone crede di conoscere, ma che in realtà non conosce a sufficienza. A causa di una mancanza di approfondimento, un dettaglio (la tua intuizione) saboterà i loro tentativi di trasformazione*
4. *La scoperta / rivelazione che cambia tutto: qualcosa di nuovo che è appena successo nel mercato (la tua intuizione). Chi non ne è a conoscenza rischia di perdere l'opportunità di raggiungere la trasformazione*
5. *Abbiamo perso di vista le fondamenta: il mercato si è evoluto perdendo di vista la vera base della trasformazione (la tua intuizione). Si stanno facendo cose troppo complicate e sofisticate, e si è perso di vista quello che conta realmente*

Definisci una nuova intuizione (con un nome unico in italiano) basata su uno di questi modelli. La nuova intuizione deve adattarsi al mio meccanismo unico e ai dati che ti avevo fornito riguardo al mio business. In pratica il mio meccanismo unico deve essere lo "strumento unico" che permette all'intuizione di funzionare.

6. NUOVA INTUIZIONE (BRAINSTORMING)

Ottimo grazie. Potresti provare a definire per me altri esempi di nuova intuizione come da richiesta precedente?

Indaga a fondo!

Usa la testa! Puoi richiedere modifiche

7. NUOVA INTUIZIONE (MIGLIORAMENTO)

Ottimo grazie. Ho deciso di scegliere la seguente nuova intuizione:

Nuova Intuizione: "Ritorno all'Essenza"

~~Definizione: In un'era dominata dalla tecnologia, dall'iper-connessione e da un incessante flusso di "soluzioni" rapide e superficiali per il benessere e l'equilibrio vita-lavoro, il vero significato di realizzazione personale e professionale è stato offuscato. La Ritorno all'Essenza mette in luce l'importanza vitale di riconnettersi con i pilastri fondamentali dell'esistenza umana—il benessere integrato, la forza interiore, la gestione strategica del tempo e un ecosistema di supporto emotivo—per riscoprire la chiave di una vita equilibrata e pienamente realizzata.~~

~~Come funziona con il W.I.S.E. Woman Framework: Il W.I.S.E. Woman Framework serve come la porta verso questa profonda riconnessione, agendo come lo strumento attraverso cui la Ritorno all'Essenza diventa realtà. Questo framework non è semplicemente un modello di lavoro, ma una filosofia di vita che riporta al centro le vere priorità:~~

- ~~• **Wellness Integration (Integrazione del Benessere):** Ricorda che il benessere non è un'aggiunta alla nostra vita, ma la base su cui costruire ogni giorno.~~
- ~~• **Inner Strength Empowerment (Potenziamento della Forza Interiore):** Rivela che la resilienza e la forza non sono qualità da cercare all'esterno, ma semi da coltivare dentro di noi.~~
- ~~• **Strategic Time Management (Gestione Strategica del Tempo):** Sottolinea che il tempo è la nostra risorsa più preziosa e va gestito con cura e rispetto, ponendo le fondamenta per un futuro equilibrato.~~
- ~~• **Emotional Support Ecosystem (Ecosistema di Supporto Emotivo):** Mostra l'importanza di costruire relazioni significative che nutrono il nostro spirito e rafforzano la nostra rete di sostegno.~~

~~Benefici Unici:~~

- ~~• **Autenticità e Realizzazione Personale:** Le donne imparano a vivere una vita che rispecchia i loro valori più profondi, portando a una sensazione di realizzazione che va oltre il successo materiale.~~
- ~~• **Resilienza e Pace Interiore:** Costruendo dalla base, ogni donna sviluppa una forza interiore che le permette di affrontare le sfide con serenità e determinazione.~~
- ~~• **Comunità e Connessione:** Attraverso la creazione di un ecosistema di supporto, le donne trovano un senso di appartenenza e comprensione reciproca, essenziale per il benessere emotivo.~~

~~Ritorno all'Essenza sfida l'attuale panorama di soluzioni temporanee e superficiali, offrendo un cammino verso un cambiamento duraturo e~~

~~significativo. Utilizzando il W.I.S.E. Woman Framework, la tua offerta diventa un faro di speranza per quelle che cercano un vero equilibrio e realizzazione nella loro vita, posizionandoti come pioniera in un mercato affollato di promesse non mantenute.~~

Una buona nuova intuizione deve avere le seguenti caratteristiche:

1. Singola promessa specifica: Deve veicolare una singola promessa (UNA) legata alla trasformazione. L'unico grande vantaggio. Il grande risultato
2. Singola conclusione: Trasmette una conclusione finale (UNA)
3. Singola emozione: Deve trasmettere un'emozione (UNA)
4. Singola storia: Le intuizioni più potenti sono basate sulle storie. Definisci la storia della tua intuizione (UNA)
5. Nuova e unica: Non è il prodotto/servizio che deve essere diverso, ma l'idea
6. Stimolante: Deve far sobbalzare il prospect, lo deve svegliare, lo deve attivare, deve voler scoprire
7. Visualizzabile (comprensibile, concreta e credibile): Non deve essere vaga, ma visualizzabile e immediatamente comprensibile
8. Puntuale: Deve essere un'intuizione rivolta al presente. È qualcosa che sta accadendo ora

Pensi che la mia intuizione abbia queste caratteristiche? Credi che possa essere ottimizzata per avere queste caratteristiche? Ottimizzala per me e giustifica le tue scelte, grazie.

8. NUOVA INTUIZIONE (FINALE)

Hai apportato questi miglioramenti alla mia nuova intuizione per fare in modo che abbia le caratteristiche richieste. Per me è importante che abbia queste caratteristiche, ma non è necessario precisarle al mio pubblico. Quindi ora ti chiedo, tenendo conto delle modifiche che hai effettuato, di scrivere nuovamente la descrizione della mia nuova intuizione preoccupandoti solo di renderla chiara e comprensibile al mio pubblico.

9. NUOVA INTUIZIONE E MECCANISMO UNICO

Utilizza questo prompt solo se la risposta alla domanda precedente non include il meccanismo unico

Perfetto. Ora vorrei creare un'unica descrizione di 300 parole per amalgamare:

- *La promessa di trasformazione per i miei potenziali clienti: ~~"Donne in carriera che cercano equilibrio tra lavoro e vita privata"~~.*
- *La mia nuova intuizione: ~~"Empowerment Autentico: Il Cammino Verso il Vero Equilibrio"~~*
- *Il mio meccanismo unico: ~~"Framework in Forma di Acronimo: W.I.S.E. Woman Framework (Wellness Integration Inner Strength Empowerment Strategic Time Management Emotional Support Ecosystem)"~~*

La descrizione deve essere basata sulla formula di copywriting FAB. Non specificare le singole fasi della formula, scrivi una descrizione continuativa.

Con questa descrizione devo essere in grado di far comprendere ad una persona la mia nuova intuizione e giustificarla con il mio meccanismo.