

AI PROMPT - L'ORCHESTRAZIONE

1. DATI PRELIMINARI (CONTESTO)

Prima di procedere con mia richiesta, voglio fornirti del contesto. Sono un imprenditore online. 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. OFFERTA (CONTESTO)

Mi fa piacere che tu abbia acquisito i dati. Vorrei fornirti altri dati. Ho voluto distinguermi sul mercato con un'offerta unica basata su un "meccanismo unico" chiamato "W.I.S.E. Woman Framework".

Eccoti una descrizione generica del meccanismo unico:

~~Nel vortice della vita moderna, tra la tecnologia che ci avvolge e le aspettative che ci soffocano, abbiamo perso di vista ciò che veramente conta. "Ritorno all'Essenza" è più di un semplice approccio; è un invito a fermarsi, respirare e riconnettersi con le fondamenta della nostra esistenza. È il cammino verso una vita in cui benessere, forza interiore, gestione consapevole del tempo e supporto emotivo non sono solo parole, ma i pilastri su cui costruiamo ogni giorno della nostra vita.~~

~~La vita delle donne in carriera è spesso un bilanciamento precario tra successo professionale e realizzazione personale. "Ritorno all'Essenza" offre una prospettiva nuova, un percorso che non segue la corrente di soluzioni rapide e di breve termine. Invece, invita a una riscoperta delle proprie forze, delle proprie passioni e del proprio potenziale, guidando ogni donna a costruire un'esistenza autentica e appagante.~~

~~Attraverso il W.I.S.E. Woman Framework, "Ritorno all'Essenza" diventa realtà. Questo viaggio è strutturato intorno a quattro pilastri fondamentali:~~

- ~~Integrazione del Benessere: La base di tutto. Vivere bene significa integrare abitudini salutari che nutrono mente, corpo e spirito.~~

- ~~Potenziamento della Forza Interiore: Ogni donna possiede una forza straordinaria. È tempo di riscoprirla, valorizzarla e utilizzarla per superare le sfide.~~
- ~~Gestione Strategica del Tempo: Il nostro tempo è prezioso. Imparare a gestirlo strategicamente significa avere lo spazio per ciò che conta davvero.~~
- ~~Ecosistema di Supporto Emotivo: Nessuna è sola. Costruire una rete di sostegno significa avere un luogo sicuro dove crescere, condividere e prosperare.~~

~~"Ritorno all'Essenza" non è solo un modo di lavorare; è un modo di vivere. È l'opportunità di riscoprire ciò che rende la vita degna di essere vissuta, rafforzando il legame con se stesse e con il mondo intorno a noi. Questo è il momento di riabbracciare la propria essenza, di vivere con intenzione e di costruire una vita che risuona veramente con chi siamo.~~

Eccoti una descrizione accurata delle fasi del meccanismo unico:

~~Fase 1: Scoperta del Benessere (Wellness Integration)~~

- ~~Valutazione Iniziale: Comincia con un'analisi approfondita delle abitudini di vita, stress lavorativo e personale delle tue clienti per identificare aree di miglioramento.~~
- ~~Piano di Benessere Personalizzato: Sviluppa un piano su misura che integri pratiche di benessere nella vita quotidiana delle tue clienti, incluse alimentazione, esercizio fisico, e tecniche di rilassamento.~~
- ~~Implementazione: Guida le tue clienti nell'incorporare queste pratiche nel loro quotidiano, con l'obiettivo di migliorare il benessere generale.~~

~~Fase 2: Potenziamento della Forza Interiore (Inner Strength Empowerment)~~

- ~~Workshop di Autoconsapevolezza: Organizza sessioni per aiutare le tue clienti a comprendere meglio sé stesse, i loro valori, e come questi si allineano con i loro obiettivi di carriera e personali.~~
- ~~Sviluppo di Competenze: Concentrati sullo sviluppo di abilità quali la resilienza, la gestione dello stress, e la negoziazione, per rafforzare la loro forza interiore.~~
- ~~Mentoring Individuale: Offri sessioni di mentoring one-to-one per supportare le tue clienti nel superare ostacoli interni e esterni, rafforzando la loro autostima e capacità decisionale.~~

~~Fase 3: Gestione Strategica del Tempo (Strategic Time Management)~~

- ~~Formazione sulla Gestione del Tempo: Insegna tecniche e strumenti per una gestione efficace del tempo, come la prioritizzazione, la pianificazione e la delega.~~
- ~~Ottimizzazione della Routine Quotidiana: Assisti le tue clienti nell'ottimizzare le loro routine giornaliere per massimizzare la produttività senza sacrificare il tempo personale.~~
- ~~Bilanciamento Lavoro-Vita: Fornisci strategie su come stabilire confini chiari tra vita professionale e personale, incoraggiando un sano equilibrio.~~

~~Fase 4: Creazione di un Ecosistema di Supporto Emotivo (Emotional Support Ecosystem)~~

- ~~Costruzione di una Community: Crea una piattaforma o un gruppo dove le tue clienti possono trovare supporto, condividere esperienze e costruire reti di sostegno.~~
- ~~Tecniche di Supporto Emotivo: Offri risorse e formazione su come sviluppare l'intelligenza emotiva, gestire le emozioni negative e costruire relazioni positive.~~
- ~~Check-in Regolari e Supporto Continuo: Stabilisci check-in regolari e offre supporto continuo per monitorare i progressi e affrontare nuove sfide che emergono.~~

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

3. OFFERTA DEI COMPETITOR DA ATTACCARE

In base al tuo mercato di riferimento, devi decidere se inserire una falsa verità molto diffusa o una vera verità **non essenziale per la trasformazione** sfruttata dai leader del tuo mercato. Devi contrapporli alla credenza comune.

I miei competitor non sono abili come me nel risolvere i problemi dei clienti.

*Le mie competitor offrono **Workshops di Super-Produttività**: Corsi che promettono di insegnare come fare di più in meno tempo, spesso ignorando il fatto che il problema non è la quantità di lavoro ma il modo in cui questo impatta sulla vita personale e sulla salute mentale.*

Sapresti spiegarmi in cosa consiste questa loro soluzione e i motivi per cui potrebbe non funzionare?

4. ORCHESTRAZIONE

Ora vorrei che tu prendessi in considerazione la seguente formula:

[Pensi che il problema sia X, e quindi di conseguenza fai Y. Ma il vero problema è Z! E facendo Y... Z peggiora]

Voglio che applichi la formula al mio caso specifico seguendo queste istruzioni:

- *X: è il problema evidenziato dai miei competitor*
- *Y: è l'azione logica da compiere pensando che il problema sia X*
- *Z: è il vero problema, quello che affronto io con il mio meccanismo unico*

Devi creare un'argomentazione completa e approfondita. Il mio obiettivo è rendere la soluzione dei competitor la genesi del problema. In questo modo:

- *Donerò speranza ai prospect che hanno provato l'approccio dei competitor (i prospect penseranno: "Ora capisco cosa sbagliavo!"). Questo giustificherà i loro errori.*
- *Mi posizionerò nel mercato come la sola persona in grado di risolvere il vero problema, perché i competitor causano i sintomi di un problema più grande, mentre il VERO problema è risolto dal mio meccanismo unico.*

La formula e le variabili di cui ti ho parlato servono solo per farti comprendere meglio la mia richiesta, ma l'argomentazione completa e approfondita che mi aspetto da te come risposta deve essere discorsiva, senza formule e variabili. Grazie.