

AI PROMPT - CREAZIONE VIDEO LEAD MAGNET

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. ORCHESTRAZIONE (CONTESTO)

~~Mi fa piacere che tu abbia acquisito i dati. Vorrei fornirti altri dati. Ti ho parlato del mio meccanismo unico. Ora vorrei chiarirti meglio il motivo per cui il mio meccanismo unico è più efficace rispetto alla soluzione tipicamente offerta dai miei competitor. Eccoti un testo da cui ricavare le informazioni (nota che, per futuri riferimenti, puoi memorizzare questo testo come "orchestrazione"):~~

~~Nel mondo frenetico di oggi, dove il successo professionale sembra richiedere un impegno 24/7, molti programmi e workshop promettono di insegnare come ottimizzare ogni momento della giornata per raggiungere livelli di super produttività. Questi corsi partono dall'assunzione che il principale ostacolo al bilanciamento tra lavoro e vita privata sia la mancanza~~

~~di tempo, o meglio, la capacità di gestirlo efficacemente per fare più cose possibile. Seguendo questa logica, molte donne in carriera si lanciano in una corsa contro il tempo, adottando tecniche e strategie che promettono di trasformarle in macchine da lavoro super efficienti, nel tentativo di raggiungere un illusorio equilibrio tra le esigenze professionali e personali.~~

~~Tuttavia, questa frenetica ricerca della produttività a tutti i costi rischia di oscurare una verità fondamentale: il cuore del problema non è quanto siamo capaci di fare in un giorno, ma come ci sentiamo rispetto a quello che facciamo e al tempo che ci resta per vivere veramente. Il vero ostacolo al raggiungimento di un autentico equilibrio vita-lavoro non risiede nella quantità di lavoro che siamo in grado di portare a termine, ma nella qualità della nostra vita al di fuori di esso. In questo contesto, la super-produttività diventa non la soluzione, ma parte del problema, poiché incoraggia a valutare il proprio valore e successo in termini di output lavorativo, trascurando la salute mentale, il benessere fisico, le relazioni significative e il tempo per le passioni personali.~~

~~La mia proposta, il W.I.S.E. Woman Framework, affronta il cuore del problema riconoscendo che il vero obiettivo per le donne in carriera non è semplicemente fare di più, ma vivere meglio. Questo approccio si distacca radicalmente dalle soluzioni superficiali che non fanno altro che perpetuare un ciclo di stress e insoddisfazione. Attraverso un percorso che enfatizza l'integrazione del benessere, il potenziamento della forza interiore, una gestione strategica del tempo e la creazione di un ecosistema di supporto emotivo, si offre una via d'uscita da questo ciclo, guidando le donne a riscoprire ciò che conta veramente per loro e a costruire una vita che rifletta questi valori.~~

~~L'unicità del W.I.S.E. Woman Framework risiede nel suo riconoscimento che la vera produttività non si misura dal numero di compiti spuntati da una lista, ma dalla capacità di vivere una vita piena e significativa, in cui successo professionale e benessere personale non sono in conflitto, ma si arricchiscono a vicenda. Con questo approccio, si dona speranza a coloro che si sono sentiti fallire seguendo le ricette dei competitor, offrendo una nuova prospettiva che giustifica i passati errori non come fallimenti personali, ma come il risultato di aver seguito una mappa errata.~~

~~In definitiva, ciò che distingue il W.I.S.E. Woman Framework non è solo la sua capacità di risolvere il "vero problema", ma di trasformare radicalmente il modo in cui le donne in carriera percepiscono e vivono il proprio successo. Offrendo non solo una soluzione, ma una nuova visione, questo approccio si~~

~~pone come l'unico in grado di guidare le donne verso un futuro in cui l'equilibrio, la soddisfazione e la realizzazione personale sono non solo possibili, ma la nuova norma.~~

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

4. CREAZIONE DELLA STRUTTURA DELLO SCRIPT

Immagino che tu sappia già cos'è un lead magnet, cos'è una squeeze page e cos'è la lead generation, vero? Quello che vorrei fare ora è creare un lead magnet da proporre attraverso una squeeze page. Vorrei che il lead magnet fosse un video basato fortemente sul mio messaggio distintivo.

Tenendo ovviamente conto anche di tutte le altre informazioni che ti ho inviato, potresti definire la struttura dello script video?

Eccoti alcune istruzioni importanti:

- Il titolo deve basarsi sul mio messaggio distintivo, seguendo la seguente formula: Come [TRASFORMAZIONE] tramite [MEZZO] senza [PROBLEMI]
- La struttura del video deve essere organizzata seguendo il modello di copywriting AIDA. ricorda di prendere in considerazione tutti i dati che ti ho fornito in precedenza (compresi i dettagli sulla mia nicchia e sulla mia offerta).
- Evidenzia i motivi per cui la soluzione offerta dai miei competitor non sia funzionante.
- Prendendo in considerazione il testo "orchestrazione" che ti ho fornito, evidenzia come la soluzione dei competitor sia in realtà la genesi del problema. Puoi aiutarti con questa formula: "Pensi che il problema sia X, e quindi di conseguenza fai Y. Ma il vero problema è Z! E facendo Y... Z peggiora". Nota che la formula e le variabili di cui ti ho parlato servono solo per farti comprendere meglio la mia richiesta: nello script finale non dovrai nominare formule e variabili.
- Posiziona il mio "meccanismo unico" come il vero modo di risolvere il problema.

- La parte finale del video dovrà persuadere il prospect a prenotare una consulenza strategica gratuita compilando tutti i campi del modulo che troverà sotto al video. Durante la consulenza strategica gratuita analizzerò la sua situazione specifica e lo aiuterò a fare chiarezza sulle azioni da intraprendere per raggiungere il suo obiettivo.

Tenendo conto di queste informazioni, forniscimi titolo e struttura per lo script del mio video. La struttura deve essere completa e approfondita. Non devi fornirmi informazioni sulla scena mostrata nel video, focalizzati sulla struttura dello script. Grazie!

Puoi richiedere modifiche di punti singoli

5. AGGIUNTA DELLE CREDENZE PRINCIPALI ALLA STRUTTURA

Ottimo. Ora vorrei arricchire la struttura che mi hai proposto. Prima di parlare delle soluzioni dei miei competitor e del mio meccanismo unico, vorrei che nel video fossero affrontate queste false credenze:

- ~~Scetticismo sull'impatto reale delle abitudini di benessere sulla propria vita, pensando che i cambiamenti proposti siano troppo piccoli e semplicistici per fare la differenza.~~
- ~~Paura che integrare nuove abitudini richieda troppo tempo o sforzo, rendendole impraticabili nel lungo termine.~~

E vorrei che le false credenze vengano sostituite con questa credenza:

~~Crede nella validità e nell'efficacia dell'Integrazione del Benessere come base per una vita equilibrata.~~

Effettua le dovute modifiche alla struttura che mi hai fornito. Attenzione: non eliminare le componenti della struttura che mi hai proposto, ma arricchiscila, ok? Tuttavia, ricorda di fornirmi una risposta completa, scrivendo tutto il testo da capo: un persona dovrà comprendere il testo senza bisogno di riferimenti alla tua risposta precedente.

Ripeti il processo per le 2-3 credenze più importanti per poter accettare la validità del tuo meccanismo.

6. CREAZIONE DELLO SCRIPT DEL VIDEO (INIZIO)

Ottimo. Ora dobbiamo sviluppare il vero e proprio script di quello che dirò nel video. Iniziamo dalla prima parte:

- ~~Inizio con una domanda provocatoria o una statistica relativa alle difficoltà delle donne in carriera nel trovare un equilibrio tra vita professionale e personale.~~
- ~~Breve narrazione di storie comuni nella tua nicchia, evidenziando preoccupazioni lavorative, gestione del tempo, e conflitti familiari.~~

NOTA: parla in prima persona (“io”, non “noi”) e rivolgiti direttamente al singolo fruitore del video.

7. CREAZIONE DELLO SCRIPT DEL VIDEO (CONTINUA...)

Continua a sviluppare lo script. Ecco la parte che devi sviluppare:

- ~~Introduzione delle false credenze che impediscono alle donne di raggiungere un equilibrio tra lavoro e vita privata:~~
 - ~~Scetticismo sull'impatto reale delle abitudini di benessere sulla propria vita, credendo che i cambiamenti siano troppo piccoli o semplicistici per fare la differenza.~~
 - ~~Paura che integrare nuove abitudini richieda troppo tempo o sforzo, rendendole impraticabili nel lungo termine.~~
- ~~Confrontare queste credenze con la realtà dei fatti e le testimonianze di coloro che hanno sperimentato trasformazioni significative.~~

Ripeti il processo fino allo sviluppo completo dello script. Ricorda di sviluppare lo script per punti.

