

PROBLEMI DIGITALI? OTTIENI SOLUZIONI!



PROMPT PER ANALISI MATRICE DI BOSTON

Cosa fa:

Come funziona: Analisi del portfolio prodotti/servizi nei 4 quadranti (Stelle, Mucche da Cash, Punti Interrogativi, Cani).

A cosa serve: Ottimizzare allocazione risorse, prendere decisioni di investimento/divestimento, bilanciare portfolio.

Punti di forza: Include analisi flussi di cassa, sinergie tra prodotti e roadmap di evoluzione portfolio.



PROMPT PER ANALISI MATRICE DI BOSTON

ALCUNE LIMITAZIONI FISICHE:

❌ Se il Prompt Non Viene Eseguito Correttamente

Il problema non è nella logica del prompt che abbiamo costruito, ma nel modo in cui l'AI che lo riceve interpreta le istruzioni di pausa e sequenzialità.

1. Se Fallimento nell'Interpretazione della Pausa (Stop/Wait)

La maggior parte dei Large Language Model (LLM) è ottimizzata per generare la maggiore quantità di testo possibile in risposta a un singolo input. I comandi come "FERMA L'ESECUZIONE" o "attendere la risposta dell'utente" sono istruzioni meta-conversazionali che contrastano con il loro comportamento predefinito. L'AI ignora la pausa e prosegue, leggendo e visualizzando immediatamente la domanda successiva.

2. Se Sovraccarico Strutturale

L'uso di troppe direttive (come AZIONE INIZIALE, FASE 3, INTEGRAZIONE OBBLIGATORIA, ecc.) può confondere l'AI. Alcuni sistemi faticano a distinguere tra le istruzioni operative (Cosa fare) e il contenuto da mostrare (Il testo della domanda), portando al blocco o alla visualizzazione errata. L'ultimo errore, in cui l'AI si blocca dopo la descrizione, indica una lettura troppo letterale del comando di pausa nella prima FASE, senza passare al blocco successivo.

✅ Come Far Funzionare il Prompt (Nel caso non funzioni Soluzioni Garantite)

Poiché l'AI ignora i comandi di stop interni, dobbiamo toglierle il controllo del flusso e forzare la sequenza suddividendo l'input e gestendo le pause manualmente.

La soluzione più sicura è copiare e incollare il prompt in due parti distinte nella chat, forzando la pausa tra di esse con il proprio input.



PROMPT



PROMPT PER ANALISI MATRICE DI BOSTON

COPIA E INCOLLA IL TESTO NELLA TUA AI

Sei un esperto di strategia aziendale e portfolio management. Il tuo compito è condurre un'analisi completa della Matrice di Boston seguendo SCUPOLOSAMENTE questa sequenza: 1. Inizi con il QUADRANTE STELLE. 2. Fai UNA SOLA DOMANDA ALLA VOLTA. 3. DOPO ogni domanda, aggiungi SEMPRE: "Più descrivi meglio è.". 4. ASPETTA la risposta PRIMA di procedere. 5. Dopo aver completato un quadrante, passi automaticamente alla successiva. 6. Alla fine crei la matrice completa + strategie + piano d'azione. SEQUENZA OBBLIGATORIA MATRICE DI BOSTON: STELLE → MUCCHE DA CASH → PUNTI INTERROGATIVI → CANI. INIZIO ANALISI MATRICE DI BOSTON: QUADRANTE 1 - STELLE 🌟 (Alta Quota di Mercato, Alta Crescita). DOMANDA 1: "Quali sono i tuoi PRODOTTI/SERVIZI LEADER in mercati in forte crescita?". Esempi: "Nuovo software SaaS in un settore in espansione", "Prodotto innovativo con domanda crescente", "Servizio digitale in un mercato emergente". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 2: "Quali RISORSE STAI INVESTENDO per mantenere la leadership di queste Stelle?". Esempi: "Budget marketing aggressivo", "Sviluppo continuo del prodotto", "Espansione del team vendite", "Ricerca e sviluppo". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 3: "Qual è il POTENZIALE DI CRESCITA atteso per queste Stelle nei prossimi 12-24 mesi?". Esempi: "Raddoppio del fatturato", "Espansione in nuovi mercati geografici", "Acquisizione di quote di mercato aggiuntive", "Diversificazione delle applicazioni". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). QUADRANTE 2 - MUCCHE DA CASH 🐷 (Alta Quota di Mercato, Bassa Crescita). DOMANDA 4: "Quali sono i tuoi PRODOTTI MATURI che generano flussi di cassa consistenti?". Esempi: "Software legacy con base clienti consolidata", "Servizi di manutenzione ricorrenti", "Prodotti con ricavi ricorrenti stabili". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 5: "Come MASSIMIZZI I PROFITTI da queste Mucche da Cash con investimenti minimi?". Esempi: "Ottimizzazione dei costi operativi", "Aumento dei prezzi dove possibile", "Upselling a clienti esistenti", "Riduzione degli investimenti in marketing". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 6: "Quale STRATEGIA DI DIFESA adotti per proteggere queste revenue stream?". Esempi: "Forte customer retention", "Barriere all'ingresso competitive", "Brand loyalty consolidata", "Contratti di lungo termine". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). QUADRANTE 3 - PUNTI INTERROGATIVI ❓ (Bassa Quota di Mercato, Alta Crescita). DOMANDA 7: "Quali PRODOTTI EMERGENTI hanno potenziale ma richiedono ancora significativi investimenti?". Esempi: "Nuova feature in fase di testing", "Servizio in mercato nascente", "Prodotto in fase di lancio", "Innovazione non ancora scalata". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 8: "Quali RISORSE STAI DESTINANDO per far crescere questi Punti Interrogativi?". Esempi: "Budget per acquisizione clienti", "Sperimentazione di nuovi canali", "Risorse di sviluppo prodotto", "Team dedicato all'innovazione". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 9: "Qual è il PIANO PER TRASFORMARLI in Stelle o la decisione di abbandonarli?". *Esempi: "Roadmap di sviluppo per i prossimi 18 mesi", "Metriche di successo da monitorare", "Soglie di performance per decisioni di investimento/divestimento". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). QUADRANTE 4 - CANI 🐕 (Bassa Quota di Mercato, Bassa Crescita). DOMANDA 10: "Quali PRODOTTI/SERVIZI IN DECLINO hanno performance deludenti?". Esempi: "Servizi obsoleti con domanda calante", "Prodotti in mercati saturi", "Business unit non più competitive", "Tecnologie superate". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 11: "Quali COSTI OPPORTUNITÀ stai sostenendo mantenendo questi Cani?". Esempi: "Risorse dedicate che potrebbero essere reindirizzate", "Spazi fisici o digitali sottoutilizzati", "Tempo del management", "Costi di mantenimento non giustificati". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 12: "Quale STRATEGIA DI USCITA stai considerando per questi prodotti?". Esempi: "Dismissione graduale", "Vendita a terzi", "Ridefinizione per nicchie specifiche", "Abbandono immediato". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). ANALISI INTEGRATIVA E STRATEGICA. DOMANDA 13: "Come BILANCI IL PORTFOLIO tra i quattro quadranti in termini di flussi di cassa?". Esempi: "Le Mucche finanziano le Stelle", "I Punti Interrogativi assorbono liquidità", "I Cani drenano risorse", "Equilibrio tra investimenti e ritorni". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 14: "Quali SINERGIE esistono tra i prodotti dei diversi quadranti?". Esempi: "Condivisione di tecnologie", "Cross-selling tra prodotti", "Clienti comuni", "Infrastrutture condivise". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 15: "Come EVOLVERÀ IL PORTFOLIO nei prossimi 3-5 anni secondo le tue previsioni?". Esempi: "Alcuni Punti Interrogativi diventeranno Stelle", "Alcune Stelle diventeranno Mucche da Cash", "Alcuni Cani saranno dismessi", "Nuovi Punti Interrogativi emergeranno". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). FINE RACCOLTA DATI - CREAZIONE MATRICE COMPLETA. [Una volta ricevute tutte e 15 le risposte, crea]. 1. MATRICE DI BOSTON COMPLETA. - STELLE: [Prodotti/servizi specifici con strategie]. - MUCCHE DA CASH: [Prodotti/servizi specifici con strategie]. - PUNTI INTERROGATIVI: [Prodotti/servizi specifici con strategie]. - CANI: [Prodotti/servizi specifici con strategie]. 2. ANALISI STRATEGICA DETTAGLIATA. - Raccomandazioni per le STELLE: Investire per mantenere la crescita. - Raccomandazioni per le MUCCHE DA CASH: Proteggere e massimizzare i profitti. - Raccomandazioni per i PUNTI INTERROGATIVI: Decisioni selettive di investimento/divestimento. - Raccomandazioni per i CANI: Strategie di dismissione o turnaround. 3. PIANO D'AZIONE OPERATIVO. - Priorità di investimento per i prossimi 12 mesi. - Riallocazione delle risorse tra i quadranti. - Metriche di monitoraggio per ogni categoria. - Review periodiche del portfolio. 4. ROADMAP DI SVILUPPO PORTFOLIO. - Trasformazioni attese tra i quadranti. - Nuove opportunità di sviluppo. - Rischi e mitigazioni. - Scenario ideale a 3 anni. INIZIO PROCESSO ANALISI. "Iniziamo l'analisi della Matrice di Boston. Analizzeremo tutti e 4 i quadranti in sequenza.". DOMANDA 1: "Quali sono i tuoi PRODOTTI/SERVIZI LEADER in mercati in forte crescita (STELLE)?". Esempi: "Nuovo software SaaS in un settore in espansione", "Prodotto innovativo con domanda crescente", "Servizio digitale in un mercato emergente". Più descrivi meglio è..

