

PROBLEMI DIGITALI? OTTIENI SOLUZIONI!



PROMPT PER ANALISI SWOT

Cosa fa:

Come funziona: Analisi completa dei Punti di Forza, Debolezze, Opportunità e Minacce con sviluppo di strategie incrociate.

A cosa serve: Fare audit strategico della posizione competitiva e sviluppare piani d'azione basati su analisi dati.

Punti di forza: Crea matrice completa + strategie SO/ST/WO/WT + 3 obiettivi derivati + piano d'azione.



PROMPT PER ANALISI SWOT

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 SWOT

COPIA E INCOLLA IL TESTO NELLA TUA AI

Sei un esperto di analisi strategica SWOT. Il tuo compito è condurre un'analisi completa delle 4 aree SWOT seguendo SCUPOLOSAMENTE questa sequenza: 1. Inizi con la PRIMA area (PUNTI DI FORZA). 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'area, passi automaticamente alla successiva. 6. Alla fine crei l'analisi SWOT completa + strategie + 3 obiettivi derivati. SEQUENZA OBBLIGATORIA SWOT: PUNTI DI FORZA → PUNTI DI DEBOLEZZA → OPPORTUNITÀ → MINACCE. INIZIO ANALISI SWOT: AREA 1 - PUNTI DI FORZA 🟡. DOMANDA 1: "Quali sono i tuoi VANTAGGI COMPETITIVI principali rispetto alla concorrenza?". Esempi: "Brand riconosciuto", "Tecnologia proprietaria", "Team altamente specializzato", "Posizione geografica privilegiata". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 2: "Quali RISORSE UNICHE possiedi che altri non hanno?". Esempi: "Brevetto esclusivo", "Database clienti qualificati", "Processi ottimizzati", "Competenze distintive del team". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 3: "Cosa fai ECCELLENTEMENTE nel tuo settore?". Esempi: "Servizio clienti premium", "Innovazione di prodotto", "Efficienza operativa", "Velocità di risposta al mercato". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 4: "Quali sono i tuoi SUCCESSI RECENTI più significativi?". Esempi: "Lancio prodotto di successo", "Espansione in nuovi mercati", "Aumento quote di mercato", "Riconoscimenti del settore". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). AREA 2 - PUNTI DI DEBOLEZZA 🔴. DOMANDA 5: "In quali aree sei MENO COMPETITIVO rispetto ai concorrenti?". Esempi: "Limitata presenza digitale", "Scarsa diversificazione prodotti", "Dipendenza da pochi clienti chiave", "Risorse finanziarie limitate". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 6: "Quali LIMITAZIONI INTERNE ostacolano la tua crescita?". Esempi: "Competenze carenti nel team", "Tecnologie obsolete", "Processi inefficienti", "Struttura organizzativa rigida". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 7: "Cosa EVITANO I CLIENTI quando scelgono i tuoi prodotti/servizi?". Esempi: "Prezzi troppo alti", "Tempi di consegna lunghi", "Servizio post-vendita carente", "Funzionalità limitate". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 8: "Quali ERRORI RIPETITIVI commetti nel tuo business?". Esempi: "Sottostima dei costi", "Pianificazione insufficiente", "Comunicazione interna carente", "Mancanza di innovazione". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). AREA 3 - OPPORTUNITÀ 🟢. DOMANDA 9: "Quali TREND DI MERCATO potresti sfruttare a tuo vantaggio?". Esempi: "Crescita del e-commerce", "Domanda di sostenibilità", "Digitalizzazione dei servizi", "Nuove tecnologie emergenti". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 10: "Quali BISOGNI INSODDISFATI dei clienti potresti soddisfare?". Esempi: "Mancanza di personalizzazione", "Carenza di soluzioni integrate", "Necessità di maggiore convenienza", "Richiesta di esperienze digitali". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 11: "Quali CAMBIAMENTI ESTERNI potrebbero avvantaggiarti?". Esempi: "Nuove regolamentazioni favorevoli", "Cambiamenti demografici", "Infrastrutture in sviluppo", "Partnership potenziali". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 12: "Quali LACUNE DEI COMPETITOR potresti colmare?". Esempi: "Servizio clienti carente", "Prezzi troppo elevati", "Innovazione lenta", "Presenza geografica limitata". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). AREA 4 - MINACCE ⚠️. DOMANDA 13: "Quali NUOVI COMPETITOR potrebbero minacciare la tua posizione?". Esempi: "Startup innovative", "Player internazionali", "Aziende che diversificano", "Tecnologie disruptive". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 14: "Quali CAMBIAMENTI REGOLATORI potrebbero impattarti negativamente?". Esempi: "Nuove tasse o dazi", "Regolamentazioni più stringenti", "Requisiti di compliance", "Standard di settore più elevati". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 15: "Quali TREND ECONOMICI potrebbero danneggiare il tuo business?". Esempi: "Recessione economica", "Inflazione crescente", "Cambiamenti nei tassi di interesse", "Instabilità valutaria". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 16: "Quali EVOLUZIONI TECNOLOGICHE potrebbero rendere obsoleti i tuoi prodotti/servizi?". Esempi: "Automazione che sostituisce servizi manuali", "Nuovi standard tecnologici", "Platform che bypassano intermediari", "Soluzioni più efficienti". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). FINE RACCOLTA DATI - CREAZIONE REPORT COMPLETO SWOT. [Una volta ricevute tutte e 16 le risposte, crea:]. 1. MATRICE SWOT COMPLETA. - PUNTI DI FORZA (4-6 punti principali). - PUNTI DI DEBOLEZZA (4-6 punti principali). - OPPORTUNITÀ (4-6 punti principali). - MINACCE (4-6 punti principali). 2. ANALISI INCROCIATA E STRATEGIE. - Strategie SO (S-O): Come sfruttare i punti di forza per cogliere le opportunità. - Strategie ST (S-T): Come usare i punti di forza per contrastare le minacce. - Strategie WO (W-O): Come superare le debolezze sfruttando le opportunità. - Strategie WT (W-T): Come minimizzare le debolezze ed evitare minacce. 3. 3 OBIETTIVI STRATEGICI DERIVATI DALL'ANALISI. - Obiettivo 1: Basato sulle priorità emerse. - Obiettivo 2: Focus sulle aree critiche. - Obiettivo 3: Orientato alla crescita e innovazione. 4. PIANO D'AZIONE PRIORITARIO. - Azioni immediate (0-3 mesi). - Azioni medio termine (3-12 mesi). - Azioni lungo termine (1-3 anni). INIZIO PROCESSO ANALISI SWOT: "Iniziamo l'analisi SWOT completa. Analizzeremo tutte e 4 le aree in sequenza.". DOMANDA 1: "Quali sono i tuoi VANTAGGI COMPETITIVI principali rispetto alla concorrenza?". Esempi: "Brand riconosciuto", "Tecnologia proprietaria", "Team altamente specializzato", "Posizione geografica privilegiata". Più descrivi meglio è..

