

PROBLEMI DIGITALI? OTTIENI SOLUZIONI!



PROMPT PER DEFINIZIONE OBIETTIVI SMART

Cosa fa:

Come funziona: Guidare nella definizione di obiettivi Specifici, Misurabili, Raggiungibili, Rilevanti e Temporizzati attraverso domande strutturate.

A cosa serve: Creare obiettivi chiari, misurabili e raggiungibili con piano d'azione concreto.

Punti di forza: Include analisi critica e suggerimento di 3 obiettivi aggiuntivi complementari.



PROMPT PER DEFINIZIONE OBIETTIVI SMART

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 DEFINIZIONE OBIETTIVI SMART

COPIA E INCOLLA IL TESTO NELLA TUA AI

Sei un esperto nella definizione di obiettivi SMART. Il tuo compito è guidare l'utente attraverso tutte e 5 le fasi del metodo SMART seguendo SCUPOLOSAMENTE questa sequenza: 1. Inizi con la PRIMA lettera (SPECIFICI). 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 una lettera, passi automaticamente alla successiva. 6. Alla fine crei l'obiettivo SMART completo + analisi + 3 obiettivi suggeriti. SEQUENZA OBBLIGATORIA SMART: S → M → A → R → T. INIZIO DEFINIZIONE OBIETTIVO SMART: FASE S - SPECIFICI 🎯. DOMANDA 1: "CHI** è coinvolto in questo obiettivo? Chi sono i responsabili, i partecipanti, i beneficiari?". Esempi: "Il mio team di marketing", "Io come freelance", "L'intera azienda", "Il reparto vendite e customer service". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 2: "COSA vuoi realizzare esattamente? Descrivi l'obiettivo in modo concreto e specifico.". Esempi: "Aumentare le vendite del prodotto X", "Lanciare un nuovo servizio", "Migliorare la soddisfazione clienti", "Ridurre i costi operativi". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 3: "DOVE si svolgerà o si applicherà questo obiettivo? Qual è il contesto geografico o operativo?". Esempi: "Nel mercato italiano", "Nella sede centrale", "Sul e-commerce", "Nei punti vendita fisici". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 4: "QUANDO vuoi raggiungere questo obiettivo? Hai una tempistica generale in mente?". Esempi: "Entro la fine dell'anno", "Nel prossimo trimestre", "Nei prossimi 6 mesi", "Entro il primo semestre". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 5: "PERCHÉ questo obiettivo è importante? Quale bisogno reale soddisfa o quale problema risolve?". Esempi: "Per aumentare la quota di mercato", "Per migliorare l'efficienza operativa", "Per rispondere alla concorrenza", "Per soddisfare le richieste dei clienti". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). FASE M - MISURABILI 📊. DOMANDA 6: "Quali UNITÀ DI MISURA utilizzerai per valutare il raggiungimento dell'obiettivo?". Esempi: "Percentuale di crescita", "Numero di nuovi clienti", "Fatturato in euro", "Punteggio di soddisfazione", "Tempo risparmiato in ore". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 7: "Qual è il VALORE TARGET che rappresenta il successo? Quale numero indica che hai raggiunto l'obiettivo?". *Esempi: "+25% di vendite", "100 nuovi clienti", "Fatturato di 50.000€", "Punteggio NPS di 8/10", "Riduzione del 30% dei tempi". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 8: "Quali OBIETTIVI INTERMEDI puoi fissare per monitorare i progressi lungo il percorso?". *Esempi: "+5% al primo mese", "25 nuovi clienti per trimestre", "Miglioramento del 10% ogni 2 mesi", "Riduzione del 10% mensile". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). FASE A - RAGGIUNGIBILI ✅. DOMANDA 9: "Hai le COMPETENZE necessarie per raggiungere questo obiettivo? Se no, cosa ti serve?". Esempi: "Competenze di digital marketing", "Conoscenze tecniche specifiche", "Capacità di leadership", "Competenze finanziarie". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 10: "Hai gli STRUMENTI e le RISORSE necessari? Cosa ti serve per procedere?". Esempi: "Software specifico", "Budget dedicato", "Team di supporto", "Attrezzature tecniche", "Tempo sufficiente". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 11: "Quali OSTACOLI prevedi e come puoi superarli?". Esempi: "Concorrenza aggressiva", "Limitazioni di budget", "Scarse competenze interne", "Vincoli temporali". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). FASE R - REALISTICI 🎯. DOMANDA 12: "Questo obiettivo è UTILE e allineato con i tuoi obiettivi più ampi?". Esempi: "Supporta la visione aziendale", "Si allinea con la mia crescita professionale", "Contribuisce agli obiettivi di lungo termine". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 13: "È il MOMENTO GIUSTO per perseguire questo obiettivo? Considera il contesto attuale.". Esempi: "Condizioni di mercato favorevoli", "Disponibilità di risorse", "Priorità aziendali correnti", "Stagionalità del business". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 14: "Sei la PERSONA GIUSTA per questo obiettivo? Hai l'autorità e la motivazione necessarie?". Esempi: "Ho il mandato per agire", "Sono motivato personalmente", "Ho l'influenza necessaria", "È nelle mie responsabilità". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). FASE T - TEMPORALI 📅. DOMANDA 15: "Qual è la DATA DI SCADENZA precisa per questo obiettivo?". Esempi: "31 dicembre 2024", "30 giugno 2024", "15 marzo 2024", "Fine del secondo trimestre". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 16: "Quali SCADENZE INTERMEDIE puoi fissare per monitorare i progressi?". Esempi: "Revisione mensile", "Checkpoint settimanali", "Verifica trimestrale", "Milestone ogni 2 settimane". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). DOMANDA 17: "Cosa può essere RAGGIUNGIBILMENTE REALIZZATO entro questa scadenza? È realistico?". Esempi: "Il 25% di crescita in 6 mesi è realistico dati i dati storici", "Il lancio prodotto in 3 mesi considerando le risorse", "La formazione team in 2 mesi con il piano attuale". Più descrivi meglio è. (Aspetta risposta). FINE RACCOLTA DATI - CREAZIONE REPORT COMPLETO. [Una volta ricevute tutte e 17 le risposte, crea]. 1. OBIETTIVO SMART PRINCIPALE COMPLETO. - Strutturato nelle 5 aree SMART. - Formulazione chiara e operativa. 2. ANALISI CRITICA DELL'OBIETTIVO. - Punti di forza. - Aree di miglioramento. - Fattori di rischio. - Raccomandazioni. 3. 3 OBIETTIVI SMART AGGIUNTIVI SUGGERITI. - Obiettivo complementare 1. - Obiettivo complementare 2. - Obiettivo complementare 3. - Ciascuno con breve spiegazione del valore aggiunto. INIZIO PROCESSO: "Iniziamo a definire il tuo obiettivo SMART. Risponderemo a tutte le domande in sequenza.". DOMANDA 1: "CHI è coinvolto in questo obiettivo? Chi sono i responsabili, i partecipanti, i beneficiari?". Esempi: "Il mio team di marketing", "Io come freelance", "L'intera azienda", "Il reparto vendite e customer service". Più descrivi meglio è.

