

Fai valutare la tua idea all'AI.

Il prompt esatto per validare qualsiasi idea di business.
Con template di analisi e 3 follow-up
per andare in profondità.

PARTE 1

Perché usare l'AI per validare un'idea.

L'AI non ha conflitti di interesse. Non ha paura di ferirti. Analizza dati, non emozioni. 30 secondi per un'analisi che altrimenti costa tempo e soldi.

Non è perfetta. Ma è un punto di partenza solido prima di investire tempo, soldi e energia in qualcosa che potrebbe non funzionare.

@lamarketer.ai - Vietata la riproduzione senza autorizzazione

PARTE 2

Il prompt universale per validare un'idea.

Copia, sostituisci la parte tra parentesi, incolla in Claude o ChatGPT.

Analizza questa idea di business: [DESCRIVI LA TUA IDEA
IN 2-3 FRASI].

Dammi:

- 1) 5 punti di forza
- 2) 5 punti deboli
- 3) 3 rischi principali
- 4) Chi sono i competitor già presenti
- 5) Stima del mercato (grande, medio, piccolo)
- 6) Cosa serve per partire (risorse, competenze, budget minimo)
- 7) Verdetto finale: vale la pena sì/no e perché

Sii onesto, non diplomatico.

PARTE 3

3 prompt di follow-up per andare in profondità.

Dopo la prima analisi, usa questi per scavare dove serve.

01 L'avvocato del diavolo

Adesso fai l'avvocato del diavolo. Dimmi i 3 motivi per cui questa idea fallirà.

02 Il piano concreto

Se dovessi partire domani con 500 euro, quali sarebbero i primi 3 passi concreti?

03 Il confronto competitor

Confronta questa idea con i 3 competitor principali. Dove sono più forti di me? Dove posso batterli?

PARTE 4

Template di analisi.

Compilalo dopo aver usato i prompt. Ti serve per confrontare idee diverse.

Nome idea	
Mercato target	
Competitor 1	
Competitor 2	
Competitor 3	
Il tuo differenziatore	
Budget minimo	
Tempo per primo risultato	
Rischio più grande	
Probabilità successo	Alta / Media / Bassa
Primo passo concreto	

5 errori da evitare.

Dare troppi pochi dettagli

L'AI non può analizzare "voglio vendere online". Servono: cosa vendi, a chi, come, dove.

Non chiedere i punti deboli

L'AI di default è diplomatica. Devi chiederle esplicitamente di essere onesta e critica.

Fidarsi ciecamente

L'AI non conosce il tuo mercato locale, i tuoi contatti, le dinamiche del quartiere. Usa l'analisi come punto di partenza, non come verdetto.

Non fare follow-up

La prima risposta è generica. I follow-up la rendono specifica per la tua situazione.

Analizzare un'idea troppo vaga

Prima definisci cosa vendi, a chi e come. Poi chiedi l'analisi. Non il contrario.

**Non è l'AI che valida la tua idea.
Sei tu. L'AI ti dà i dati per decidere
meglio.**