

GUIDA GRATUITA

Il prompt a strati: il modello pronto da copiare

I 4 pezzi che fanno funzionare qualsiasi richiesta, con 3 esempi applicati, gli errori più comuni per pezzo e un esercizio sul tuo lavoro vero

Perché questa struttura funziona sempre

Claude non tira a indovinare per pigrizia. Tira a indovinare perché gli manca materiale. Ogni pezzo che aggiungi (chi deve essere, cosa sta succedendo, cosa non vuoi, come deve arrivare la risposta) toglie una decisione che altrimenti prende lui al posto tuo.

Non servono tutti e quattro i pezzi sempre. Ma se la risposta ti delude, quasi sempre ne manca uno. In questa guida trovi il confronto diretto, il modello pronto, tre esempi applicati a casi diversi da quello del reel, gli errori più comuni per ogni pezzo, e un esercizio per farlo funzionare sul tuo lavoro vero.

Il significato dei 4 pezzi

Pezzo	Cosa significa
Ruolo	Chi deve essere Claude in quella risposta specifica, non in generale
Contesto	Cosa sta succedendo davvero, per chi, in che situazione
Vincoli	Cosa non vuoi: i paletti che tengono la risposta dentro i binari
Formato	Come deve arrivare la risposta: quante versioni, con che struttura

Prima e dopo: la differenza vera

Stessa richiesta di partenza: un post per il lancio di un servizio di consulenza.
Guarda cosa cambia.

	Senza struttura	Con i 4 pezzi
La richiesta	"Scrivimi un post per il lancio del mio servizio"	Ruolo, contesto, vincoli e formato, tutti e quattro nella stessa richiesta
La risposta	Generica: tre paragrafi su innovazione e qualità, che potrebbero andare bene per chiunque	Specifica per il tuo pubblico, nel tono e nella lunghezza che hai chiesto
Cosa ci fai dopo	La riscrivi quasi tutta, 10-15 minuti	La rileggi e la pubblichi, 1 minuto

Il modello, pronto da copiare

MODELLO COMPLETO

Copialo e riempi le parentesi quadre

Sei [ruolo specifico, non generico]. Sto [cosa stai facendo, per chi, in che contesto].
Regole: [massimo X righe/parole. Niente parole come Y. Non fare Z]. Dammi [quante versioni, con quale struttura, come deve aprire e chiudere].

Se salti un pezzo, salta i vincoli per ultimo: sono quelli che tengono Claude dentro i binari.

Esempio 1: rispondere a una richiesta di preventivo

Non il caption di Instagram del reel: un caso diverso, quello che quasi tutti scrivono a mano ogni settimana.

PROMPT PRONTO

Bozza di risposta a un cliente che chiede un preventivo

Sei un'assistente che risponde ai clienti al posto mio, con tono professionale ma caldo. Un cliente mi ha scritto chiedendo un preventivo per [tipo di lavoro]. Non ho ancora i dettagli per fare un numero preciso. Regole: massimo 6 righe. Niente frasi tipo "resto a disposizione" o "gentile cliente". Chiudi sempre con una domanda che mi serve per fare il preventivo giusto. Dammi una sola versione, pronta da rileggere e mandare.

Il vincolo "niente resto a disposizione" toglie il tono da ufficio stampa che l'AI mette di default.

Esempio 2: il riepilogo di una riunione

PROMPT PRONTO

Trasformare appunti disordinati in un riepilogo utile

Sei la mia assistente dopo le riunioni. Ti incollo i miei appunti presi durante una call con [tipo di persona/cliente]. Sono disordinati, scritti di fretta. Regole: separa in tre parti, decisioni prese, cose da fare con chi le fa, punti aperti. Massimo 10 righe totali. Non aggiungere niente che non sia nei miei appunti. Dammi il riepilogo pronto da incollare in una mail.

[incolla qui gli appunti]

"Non aggiungere niente che non sia nei miei appunti" è il vincolo che evita che Claude inventi dettagli plausibili ma falsi.

Esempio 3: rispondere a un'obiezione sul prezzo

Il caso che quasi nessuno prepara in anticipo, e che invece decide se chiudi un lavoro o lo perdi.

PROMPT PRONTO

Rispondere a un cliente che trova il prezzo alto, senza scontare

Sei la mia assistente per le comunicazioni commerciali, tono sicuro ma non aggressivo. Un cliente mi ha scritto che il prezzo gli sembra alto. Non voglio scontare e non voglio giustificarmi troppo. Regole: massimo 8 righe. Non usare la parola "comunque". Non nominare la concorrenza. Chiudi riproponendo una chiamata, non uno sconto. Dammi una sola versione.

Il vincolo "chiudi con una chiamata, non uno sconto" è quello che decide il tono di tutta la risposta.

I 4 errori più comuni, uno per pezzo

Pezzo	Errore comune	Come si sistema
Ruolo	"Sei un esperto di marketing", troppo generico	Aggiungi settore, tipo di cliente, angolo specifico
Contesto	Lo dai per scontato, pensi che lo sappia già	Scrivi anche le cose ovvie per te: ogni chat riparte da zero
Vincoli	"Scrivi bene", "sii professionale", sono opinioni non paletti	Misure concrete: righe, parole vietate, cosa non deve fare
Formato	Non lo dici, e lui decide al posto tuo	Quante versioni, struttura, come apre e come chiude

APPLICALO ADESSO, SUL TUO LAVORO VERO

Non su un esempio. Su quello che fai davvero questa settimana.

1. Pensa alla richiesta che fai più spesso a Claude, o che vorresti iniziare a fargli.
2. Scrivi il ruolo più specifico che riesci a immaginare, non il primo che ti viene in mente.
3. Aggiungi il contesto vero della tua situazione di oggi, con i dettagli che sembrano scontati.
4. Metti almeno due vincoli concreti: una lunghezza, una parola vietata.
5. Di' esattamente come vuoi la risposta: quante versioni, che struttura.

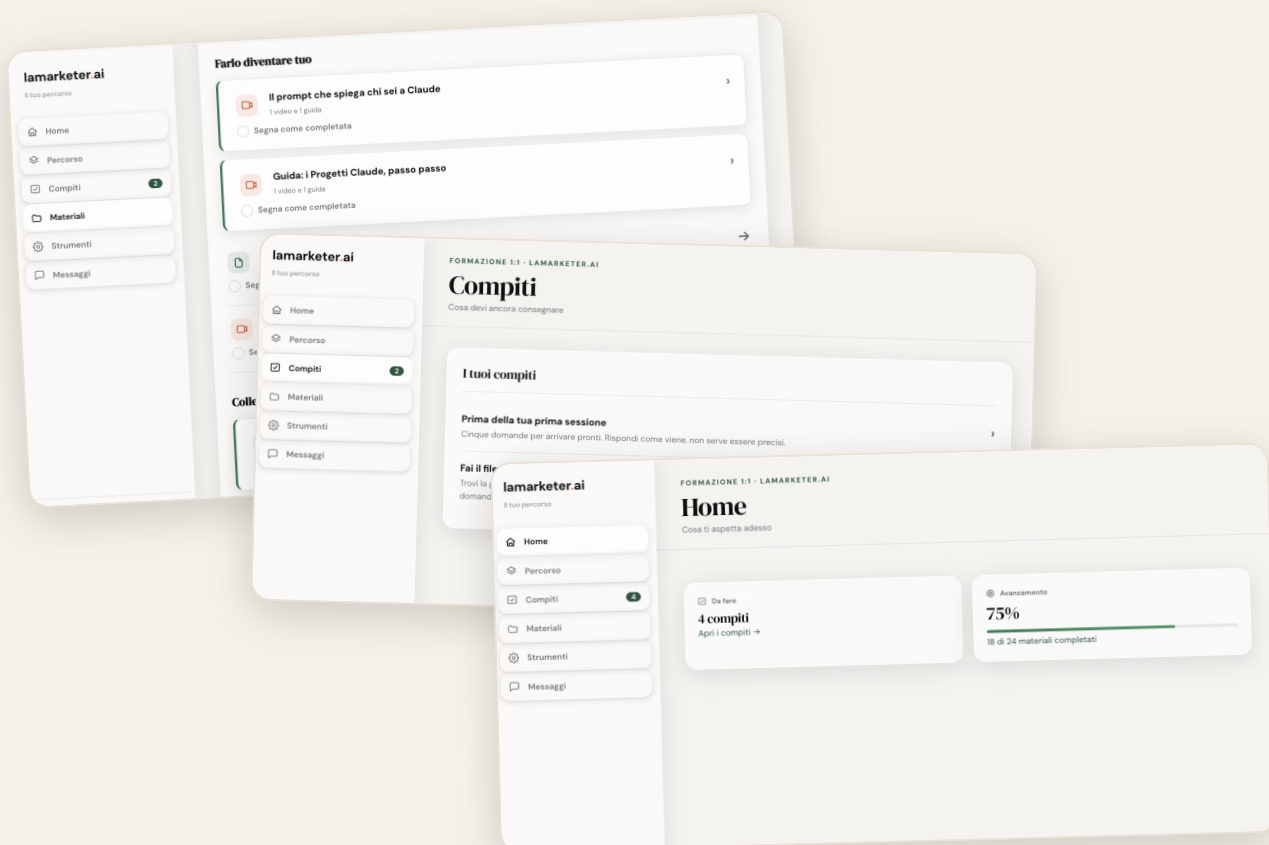
Se lo rifai spesso

Se lavori sullo stesso tipo di richiesta ogni settimana, il ruolo e i vincoli fissi li scrivi una volta sola nelle istruzioni di un Progetto. Da lì in poi ti serve solo il contesto, che cambia ogni volta.

Cosa significa lavorare con me

Non sono solo le sessioni live. Chi entra nel percorso accede a una **piattaforma dedicata**, che resta sua anche dopo.

- **Video che spiegano tutto per bene**, non accennato di corsa: ogni argomento ripreso con calma, da riguardare quando serve.
- **Guide scritte apposta** per il percorso, non materiale generico preso altrove.
- **Materiali costruiti su di te**: sulle sessioni che facciamo, sui tuoi obiettivi, sulla tua attività reale.



Materiali, compiti tra una sessione e l'altra, e l'avanzamento reale del percorso.

IL PASSO SUCCESSIVO

Il percorso 1:1.

5 sessioni costruite intorno ai tuoi obiettivi professionali e personali.

5 posti al mese. Prima guardiamo il tuo caso, poi ti dico se posso aiutarti.

Prenota la call gratuita →