

GUIDA GRATUITA

Da una call a una settimana di contenuti

Come trasformare quello che dici ogni giorno ai clienti in post,
senza inventare niente di nuovo

Le idee migliori le hai già dette

Ogni settimana spieghi le stesse cose ai clienti: perché una scelta conviene, cosa sbagliano quasi tutti, come si risolve un problema ricorrente. Sono le tue idee migliori, già testate su persone vere, che hanno già fatto domande e obiezioni.

Poi ti siedi a scrivere un post e parti dal foglio bianco, come se non avessi appena passato un'ora a spiegare qualcosa di utile. Il materiale ce l'hai già: manca solo il passaggio da conversazione a contenuto.

Cosa serve per iniziare

- La registrazione o gli appunti di una call recente (con il consenso di chi c'era, se si sente la loro voce)
- Cinque minuti dopo la call, finché ti ricordi cosa è stato interessante
- Nessuno strumento nuovo: basta la chat dove già lavori

Prima regola, non negoziabile

Niente nomi, niente dati dei clienti, niente dettagli che li rendano riconoscibili. Il contenuto nasce dal tema che è emerso, mai dal caso specifico di quella persona. Se il cliente potrebbe riconoscersi leggendolo, va riscritto.

Il primo passo: tirare fuori i temi

PROMPT 1

Trovare cosa vale la pena raccontare

Ti incollo gli appunti di una call di lavoro. Trovami i cinque temi che potrebbero interessare anche a chi non era presente: le domande fatte, i dubbi ricorrenti, le cose che ho dovuto spiegare da zero. Per ognuno scrivi perché interesserebbe a qualcun altro.

I temi migliori sono quelli che hai dovuto spiegare, non quelli su cui eravate già d'accordo.

PROMPT 2

Trovare le frasi già pronte

Da questi appunti, estrai le frasi che ho detto io e che funzionano già come sono, quelle chiare e dirette. Non riscriverle, riportale come le ho dette.

Il secondo passo: diventano contenuti

PROMPT 3

Un tema, tre formati diversi

Prendi questo tema: [tema scelto]. Scrivimi tre versioni: una da post breve, una da carosello di cinque punti, e una da video di trenta secondi. Stesso contenuto, tre modi di raccontarlo. Usa il mio tono, che conosci.

PROMPT 4

Non perdere quello che non usi subito

Degli altri quattro temi, fammi una lista breve con un titolo e due righe di spiegazione ciascuno, così li tengo da parte per le prossime settimane.

Da una call sola escono cinque temi. Ne usi uno subito, e gli altri quattro finiscono in un archivio da cui peschi quando sei a corto.

IL GIRO COMPLETO, IN PRATICA

1. Dopo la prossima call, prenditi cinque minuti e scrivi di cosa avete parlato, anche male
2. Usa il primo prompt per tirare fuori i cinque temi
3. Scegli quello che ti viene più facile raccontare, non il più impressionante
4. Usa il terzo prompt e pubblica la versione che ti convince di più
5. Salva gli altri quattro da qualche parte dove li ritrovi

Perché funziona meglio del foglio bianco

Non stai inventando cosa dire: stai riusando qualcosa che hai già spiegato a voce, a una persona vera che ti stava ascoltando. Si sente nella scrittura, ed è la ragione per cui questi contenuti suonano meno costruiti degli altri.

IL PASSO SUCCESSIVO

Ora hai un modo per non restare mai senza idee. Il passo dopo è farlo diventare un'abitudine che gira da sola, dentro il tuo lavoro.

Usi già qualche strumento AI, ma il lavoro vero lo fai ancora tu. Ho lanciato un affiancamento 1:1 per cambiare esattamente questo: costruito sul tuo lavoro, non sola teoria. Non lavoro con tutti: prima guardo il tuo caso e ti dico onestamente se posso aiutarti.

5 posti al mese. Il primo passo è una call gratuita con me, per capire dove perdi tempo.

Candidati all'affiancamento →

Una call alla settimana basta

Non serve un piano editoriale complicato. Serve smettere di buttare via quello che dici già ogni giorno.

[@lamarketer.ai](https://lamarketer.ai)