

GUIDA GRATUITA

Le tre cose da dire sempre a Claude, prima di qualsiasi richiesta

Una checklist breve per capire se sei stato abbastanza chiaro, con un esempio per ognuna

Non serve un prompt perfetto

La maggior parte delle risposte generiche che ricevi non dipende da come sei bravo a scrivere. Dipende da tre informazioni che Claude non ha e che tu hai dato per scontate. Bastano quelle tre, dette con parole tue, per cambiare la risposta.

Il principio

Scrivi come lo spiegheresti a un collega nuovo, che non sa niente di te, del tuo lavoro o del contesto. Non serve un linguaggio tecnico: serve dirgli quello che a un collega diresti naturalmente.

1. Chi sei

Non il tuo nome: il tuo ruolo, il contesto in cui stai facendo la richiesta. Cambia completamente cosa Claude considera rilevante.

- "Sono una consulente marketing, lavoro con piccole attività locali"
- "Sto scrivendo come titolare di un negozio, non come dipendente"
- "Lo sto facendo per un cliente, non per me"

2. Cosa ti serve

Non l'argomento generico: il risultato esatto che vuoi avere in mano alla fine.

"Aiutami con il marketing" non è una richiesta, è un titolo. "Dammi tre idee di post per questa settimana" lo è.

- "Mi serve un testo pronto da incollare, non solo dei consigli"
- "Mi servono tre opzioni tra cui scegliere, non una sola risposta"
- "Mi serve capire se questo numero è normale o è un problema"

3. Per chi lo stai facendo

Chi leggerà o userà il risultato, non tu. Un testo per un cliente esigente è diverso da un testo per un amico. Un report per il tuo commercialista è diverso da uno per un socio.

- "È per un cliente che non conosco ancora bene, tono professionale"
- "È per mia sorella, può essere informale"
- "È per una persona che deve decidere in due minuti, vai dritta al punto"

Come si mettono insieme

ESEMPIO COMPLETO

Le tre cose scritte in una sola richiesta

Sono una consulente marketing per piccole attività. Mi serve un testo pronto da incollare per invitare i miei contatti a un evento gratuito, non solo dei consigli. È per persone che mi conoscono già, quindi può essere informale.

Non serve un ordine preciso, e non serve nemmeno usare queste parole esatte: basta che le tre informazioni ci siano, in qualsiasi forma le scrivi.

Se manca qualcosa, te lo chiede lui

Se dimentichi una delle tre cose, nella maggior parte dei casi Claude te la chiede prima di rispondere. Non è un errore tuo: è la conversazione che funziona così. Rispondi alla domanda e vai avanti.

Il controllo veloce

Prima di premere invio, rileggi quello che hai scritto e chiediti: un collega nuovo, che non sa niente di me, capirebbe chi sono, cosa mi serve, e per chi lo sto facendo? Se la risposta è sì, sei pronto.

IL PASSO SUCCESSIVO

Ora hai le tre cose da dire sempre. Il passo successivo è avere qualcuno che ti aiuta ad applicarle al tuo lavoro vero, non solo agli esempi.

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 →

Tre cose, non trenta

Non serve imparare altro prima di iniziare. Chi, cosa, per chi: prova questa combinazione sulla prossima richiesta vera che hai da fare.

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