SALESEDGE / AI

DA PROMPT A PRODOTTO

Un percorso di 30 giorni per costruire e testare un prodotto digitale

SalesEdge

Edizione rivista / 14 ottobre 2026

Licenza individuale. Vietata la redistribuzione. Esempi e obiettivi non garantiscono risultati.

LA VERITÀ SUI PRODOTTI DIGITALI

Il mercato dei prodotti digitali italiani è sottosviluppato rispetto al potenziale. Ci sono molti esperti di settore — commercialisti, avvocati, consulenti, coach, formatori, professionisti di ogni tipo — che possiedono conoscenze per cui migliaia di persone pagherebbero. Ma non le monetizzano perché credono che creare un prodotto richieda mesi, un team, o competenze editoriali che non hanno.

L'AI cambia questa equazione radicalmente.

Questa guida documenta il sistema completo per andare dall'idea al primo euro in 30 giorni. Non è teoria — è un processo operativo che puoi seguire passo dopo passo.

SETTIMANA 1 — RICERCA E VALIDAZIONE

Trovare l'Idea Giusta con AI

Il punto di partenza non è "cosa voglio creare" ma "cosa vuole comprare il mio pubblico". L'AI accelera questa ricerca in modo significativo.

Prompt di ricerca: "Sono un esperto di [settore/competenza]. Il mio pubblico tipico è composto da [descrizione]. Quali sono i 10 problemi più frequenti che questa audience affronta e per cui sarebbe disposta a pagare per una soluzione?"

Fai girare questo prompt, poi raffina: "Di questi 10 problemi, quali hanno già soluzioni abbondanti online gratuite, e quali invece sono poco coperti o coperti male?"

Il gap tra domanda e offerta di qualità è dove nasce il prodotto.

Ricerca di mercato rapida con AI: 1. Identifica le community online dove vive il tuo pubblico (gruppi Facebook, forum di settore, LinkedIn, Reddit). 2. Copia e incolla le domande frequenti che vedi postate. Incollale in Claude e chiedi: "Quale prodotto digitale risolverebbe il 70% di queste domande?" 3. Cerca su Amazon i libri sul tuo argomento. Guarda le recensioni a 3 stelle — sono la miniera d'oro: le persone spiegano cosa mancava, cosa non era chiaro, cosa avrebbero voluto di più. 4. Chiedi all'AI: "Analizza queste recensioni: [incolla testo]. Qual è il bisogno insoddisfatto principale?"

Validazione Prima di Creare

Nessun prodotto viene creato prima di essere validato. La validazione richiede 48 ore, non settimane.

Metodo della Pre-Vendita Semplice: 1. Scrivi una descrizione del prodotto che stai pensando di creare (non il prodotto — la descrizione). 2. Pubblica la descrizione su LinkedIn o nei tuoi canali. Scrivi: "Sto creando [nome prodotto]. Risolve [problema]. Lo pubblico tra 2 settimane al prezzo di [X]. Chi vuole essere avvisato quando è disponibile? Commenta o scrivimi in DM." 3. Se ricevi 10+ risposte positive, vai avanti. Se ricevi meno di 5, rivedi l'idea o il pubblico. 4. Ancora meglio: proponi la pre-vendita a prezzo scontato. "I primi 20 che si iscrivono lo prendono a [prezzo ridotto].