



Luca  
Recchia  
Marketing Strategist  
AI Prompt Designer  
Innovation Manager UNI11814

# Creazione delle sezioni FAQ

# Il problema: imitare invece di differenziarsi

Quando copi i competitor sei sempre un passo indietro

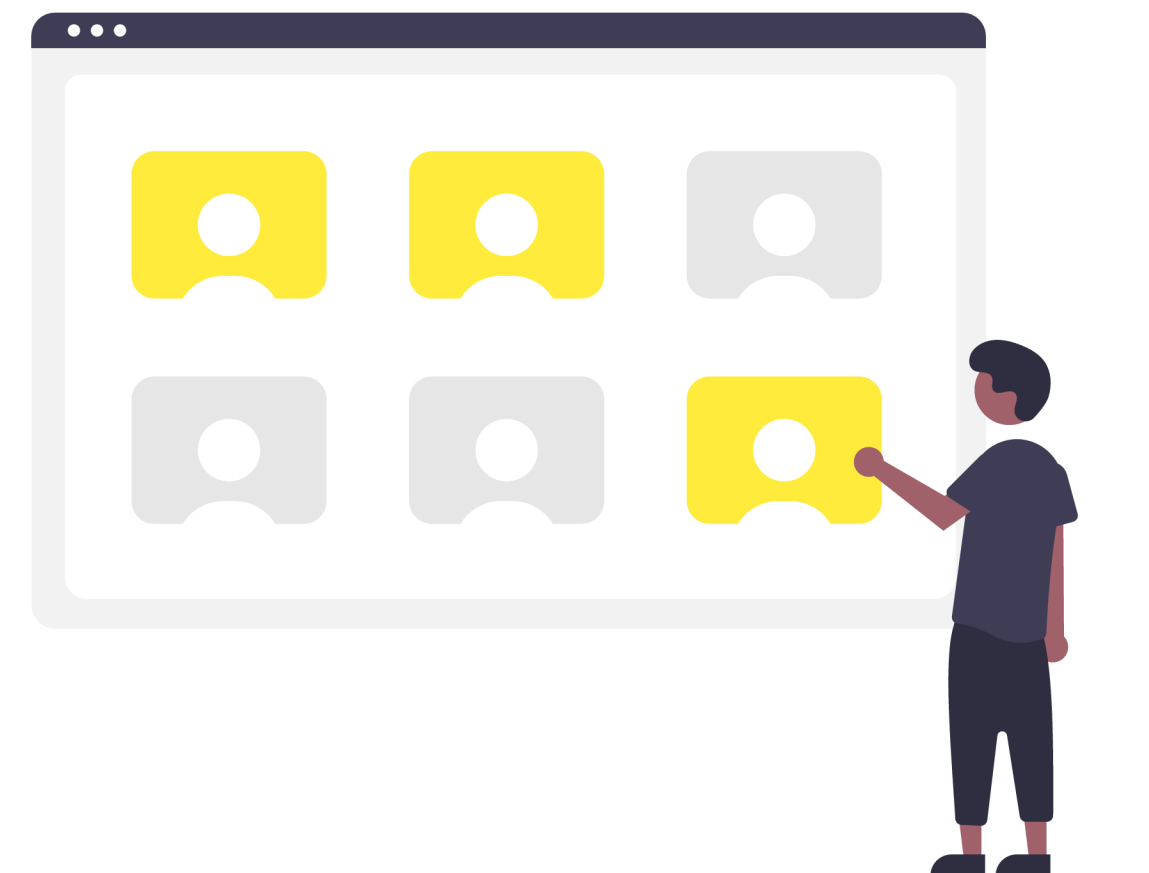
Guardi i tuoi competitor, vedi cosa funziona e cerchi di replicarlo.

Quando imiti, arrivi in ritardo.

Loro hanno già presidiato quel messaggio, quel tono, quel posizionamento.

Ti servono gli spazi vuoti, le lacune comunicative che i competitor non stanno coprendo.

**I TUOI COMPETITOR HANNO LACUNE COMUNICATIVE CHE PUOI  
TRASFORMARE IN VANTAGGI**





Luca  
Recchia  
Marketing Strategist  
AI Prompt Designer  
Innovation Manager UNI11814



# I 4 momenti per usare l'analisi comparativa

Quando applicare il framework nella tua strategia

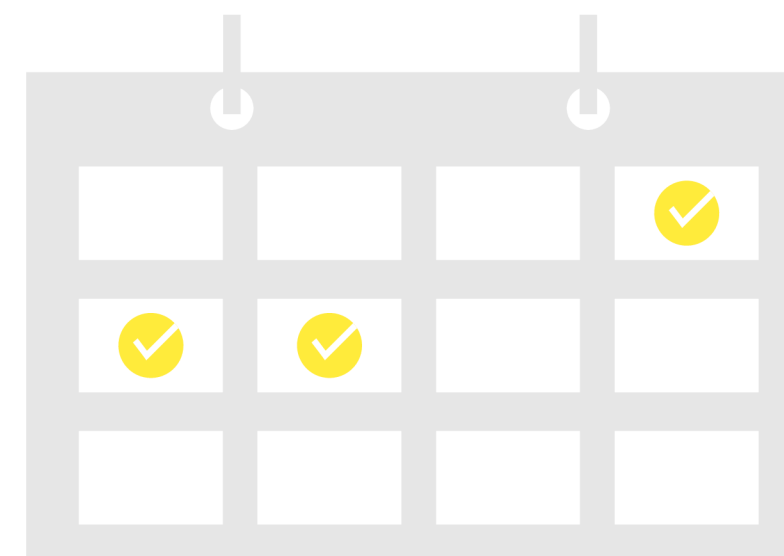
**LANCIO PRODOTTO/SERVIZIO** - Identifica lacune comunicative competitor per posizionarti su messaggi non presidiati.

**REDESIGN CONTENUTI** - Usa analisi comparativa per superare competitor quando aggiorni materiali di comunicazione.

**CAMBIO POSIZIONAMENTO** - Trova spazi comunicativi liberi dove distinguerti.

**AUDIT TRIMESTRALE** - Ripeti ogni 3 mesi perché competitor evolvono e nuove lacune emergono.

**L'ANALISI COMPARATIVA È UN RITUALE STRATEGICO NON UN ESERCIZIO UNA TANTUM**





Luca  
Recchia  
Marketing Strategist  
AI Prompt Designer  
Innovation Manager UNI11814



# Gap comunicativo: cos'è e perché ti serve identificarlo

Gli spazi vuoti nella comunicazione sono le tue opportunità

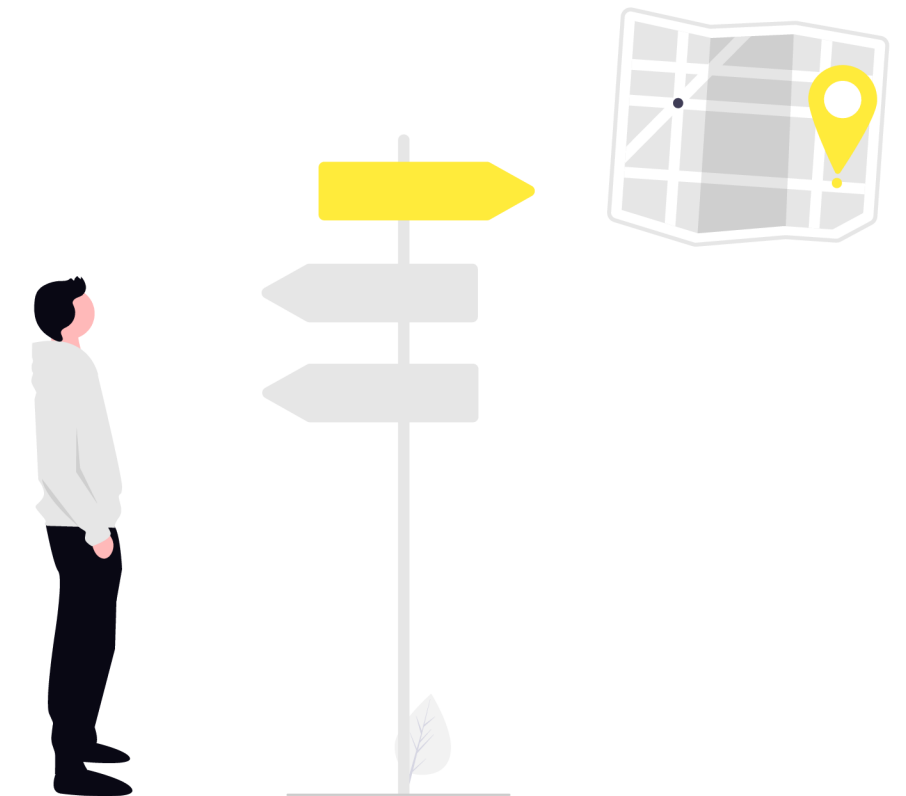
Un gap comunicativo è uno spazio dove i competitor non stanno comunicando efficacemente.

Questi spazi vuoti sono opportunità strategiche.

Mentre i competitor si concentrano sugli stessi messaggi, tu puoi presidiare territori ignorati.

## TIPI DI GAP:

- Messaggi non trasmessi
- Tono voce inadeguato al target
- Audience trascurate
- Format e canali non presidiati



**DOVE I COMPETITOR NON COMUNICANO È DOVE TU PUOI DOMINARE**

# Le dimensioni dell'analisi comparativa

Cosa analizzare per trovare gap comunicativi

L'analisi esamina dimensioni specifiche per identificare dove i competitor hanno lacune.

**FRAMEWORK NARRATIVO:** la struttura del messaggio

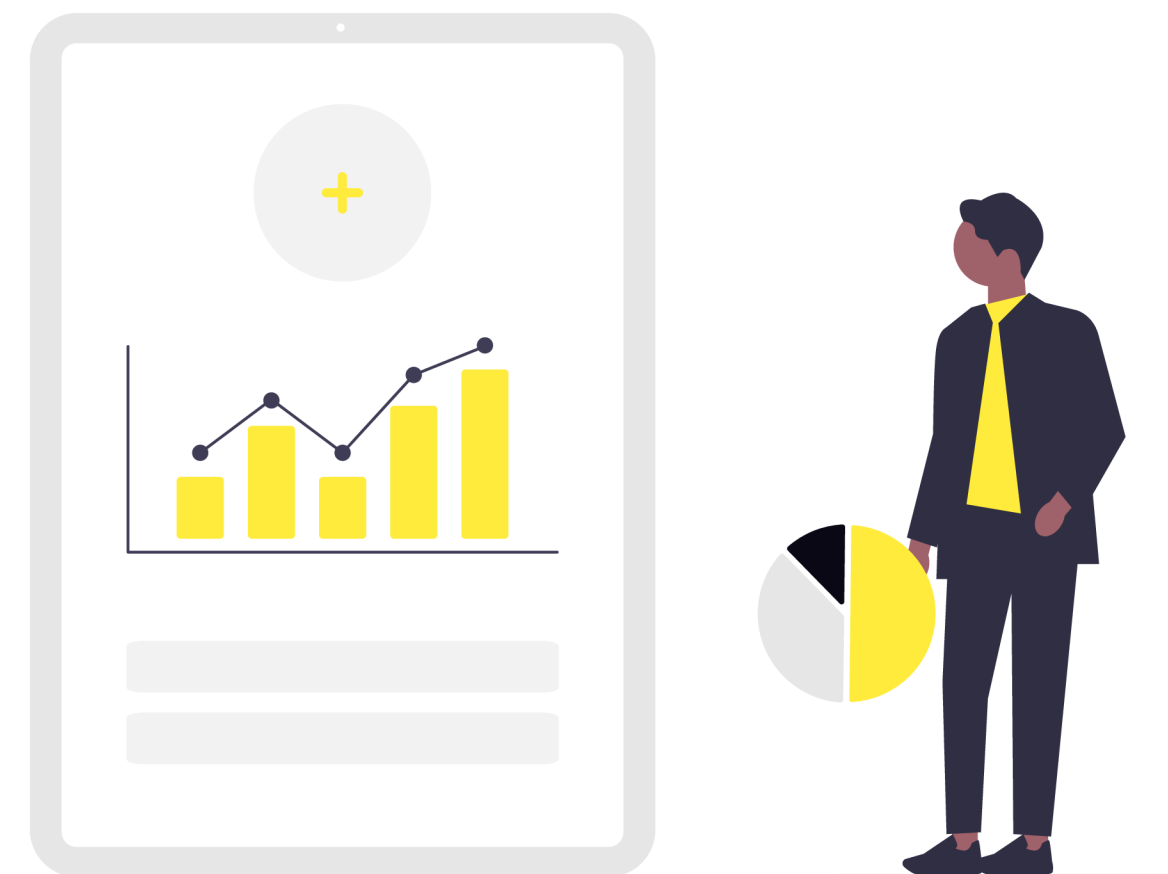
**TONO + REGISTRO:** come si comunica (aspirazionale, tecnico, emozionale) e a che livello (formale, premium, accessibile).

**VALUE PROPOSITION:** Job to be done, pain affrontati, gain promessi.

**LEVE PERSUASIVE:** balance tra razionali ed emozionali. Elementi di trust building.

**MESSAGGI CHIAVE/ASSENTI:** cosa ripetono, cosa enfatizzano, cosa NON dicono. I messaggi non detti sono i tuoi spazi liberi.

**IL CONFRONTO SISTEMATICO TRASFORMA INTUIZIONE IN STRATEGIA**





Luca  
Recchia  
Marketing Strategist  
AI Prompt Designer  
Innovation Manager UNI11814



# Come le lacune diventano opportunità di posizionamento

Trasforma carenze competitor in tuoi punti distintivi

**Competitor usa tono tecnico ma target è generalista?** Usa un linguaggio accessibile.

**Competitor ignora testimonianze?** Tu le mettile in evidenza.

**Competitor non usa storytelling emotivo?** Crea narrative che fanno identificare.

**Ogni lacuna comunicativa è un'opportunità: presidi lo spazio vuoto prima che lo facciano loro**

**PRESIDI GLI SPAZI COMUNICATIVI CHE I COMPETITOR IGNORANO**





Luca  
Recchia  
Marketing Strategist  
AI Prompt Designer  
Innovation Manager UNI11814



# Gli errori che rendono l'analisi competitor inutile

Quando il confronto produce dati ma non insight

**ERRORE 1: CONFRONTO SUPERFICIALE** - Guardi solo cosa dicono, non come lo dicono.

Il valore è nel tono, registro, framework comunicativo.

**ERRORE 2: IMITAZIONE CIECA** - Vedi cosa funziona e lo copi. Così resti sempre il secondo. Devi trovare cosa NON fanno.

**ERRORE 3: ANALISI ISOLATA** - Analizzi solo la tua comunicazione senza confronto sistematico.

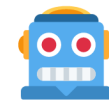
Il gap emerge dal confronto dimensione per dimensione con criteri identici.

**IL TUO ERRORE È CERCARE COSA COPIARE INVECE DI COSA EVITARE**





Luca  
Recchia  
Marketing Strategist  
AI Prompt Designer  
Innovation Manager UNI11814



# Il prompt: automatizza l'analisi comparativa

Lascia che l'AI faccia il lavoro dimensionale al posto tuo

Ora che hai il framework, serve uno strumento per applicarlo in modo sistematico.

Il prompt esegue un'analisi comparativa multi-dimensionale automatica: inserisci i materiali di comunicazione tuoi e dei competitor, e ottieni un report strutturato su:

## **COSA OTTIENI:**

- Confronto framework narrativo (PAS, AIDA, FAB, storytelling)
- Analisi tono e registro comunicativo
- Gap tra value proposition (job-to-be-done, pain, gain)
- Leve persuasive utilizzate e assenti
- Messaggi chiave presidiati e spazi comunicativi liberi

**RISULTATO:** Tabella comparativa con evidenziati i gap dove puoi differenziarti.



 **ChatGPT**

 **Gemini**

 **Claude**





Luca  
Recchia  
Marketing Strategist  
AI Prompt Designer  
Innovation Manager UNI11814

## ✓ Cosa ti porti a casa da questo modulo

I 3 principi per non essere mai più un follower

### 1. SMETTI DI IMITARE, INIZIA A DIFFERENZIARTI

I gap comunicativi dei competitor sono le tue opportunità di posizionamento distintivo.

### 2. ANALIZZA SISTEMATICAMENTE, NON A ISTINTO

Framework narrativo, tono, value proposition, leve persuasive, messaggi: il confronto dimensionale trasforma intuizione in strategia.

### 3. RENDILO UN RITUALE, NON UN EVENTO

Audit trimestrale obbligatorio: i competitor evolvono e nuovi spazi vuoti emergono continuamente.

**DOVE I COMPETITOR NON COMUNICANO È DOVE TU PUOI DOMINARE**





Luca  
Recchia  
Marketing Strategist  
AI Prompt Designer  
Innovation Manager UNI11814



**GRAZIE!**