OpificioAI

PILLOLE DIGITALI · WEBINAR 04

L’AI spiegata semplice: cosa può fare per le nostre attività

24 applicazioni concrete per esercenti e professionisti.

MARTEDÌ 20 OTTOBRE 2026 · 13:30 · LUCA MANUELE SIMONATO

PROMOSSO DA

CONFESERCENTI DEL VENETO CENTRALE

CESCOT VENETO

CON IL CONTRIBUTO DI punto impresa digitale

opificio.ai

.01 Da dove partire 03

.02 Conti e prezzi 10

.03 Clienti e prenotazioni 19

.04 Farsi trovare e comunicare 30

.05 Organizzazione e personale 43

.06 Magazzino e nuove idee 52

.07 Da domani 63

.01

Da dove partire

IL PUNTO DI PARTENZA

Cosa può fare l’AI per me?

.01 Da dove partire

Non serve mettere l’AI ovunque.

Si parte da un lavoro che fai spesso, che ti porta via tempo o che ti costa caro.

TRE MODI DI USARLA

Tre livelli, dal più semplice

01 COME ASSISTENTE

Scrivi una richiesta e ricevi una bozza, un’analisi o un consiglio. Nessun collegamento.

02 SUI TUOI DATI

Le dai listini, fogli Excel, documenti o cataloghi. Il risultato vale quanto i dati.

03 NEI PROCESSI

Collegata a cassa, agenda, magazzino o WhatsApp. Servono configurazione e controlli.

COME LEGGERE LA CLASSIFICA

Un punteggio su quattro criteri

40% GUADAGNO

Quanto può pesare sui conti.

25% TEMPO

Quanto lavoro ti risparmia.

20% FACILITÀ

Quanto è semplice iniziare.

15% USO

Quanto spesso ti serve.

Ogni applicazione ha un impatto su 100 e un impegno iniziale. Sono valutazioni orientative, non promesse.

LA MAPPA

24 applicazioni in cinque ambiti

.02 Conti e prezzi	**4 applicazioni**
.03 Clienti e prenotazioni	**5 applicazioni**
.04 Farsi trovare e comunicare	**6 applicazioni**
.05 Organizzazione e personale	**4 applicazioni**
.06 Magazzino e nuove idee	**5 applicazioni**

COME CHIEDERE

Per ogni applicazione, un prompt in sette parti

RUOLO	Chi deve essere l'AI: un esperto del tuo settore.
COMPITO	Cosa deve fare, in una frase.
CONTESTO	La tua attività, i numeri e i file che alleghi.
RAGIONAMENTO	Come deve arrivare al risultato, passo per passo.
OUTPUT	Cosa vuoi ricevere e in che forma: tabella, elenco, testo.
NOTE	I dettagli che conosci solo tu.
REGOLE FINALI	Cosa non deve fare mai, e cosa fare quando mancano dati.

.02

Conti e prezzi

N. 01 DI 24 · IMPATTO 95/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

Analizzare vendite e margini

Trasforma i dati della cassa in risposte chiare: cosa vendi di più, cosa ti fa guadagnare davvero, in quali giorni incassi.

UN ESEMPIO

Un negozio di articoli per la casa scopre che i prodotti più venduti hanno il margine più basso, e rivede i prezzi.

COME INIZIARE

Esporta tre mesi di vendite in Excel, con i costi d'acquisto. Chiedi i primi dieci prodotti per fatturato e per margine.

ATTENZIONE

Senza i costi d'acquisto il margine non si calcola. L'AI aiuta l'analisi, non sostituisce il commercialista.

N. 01 · IL PROMPT DA PROVARE

Analizzare vendite e margini

RUOLO	Sei un analista esperto dei conti di piccoli negozi.
COMPITO	Analizza le vendite degli ultimi tre mesi del mio negozio e dimmi dove guadagno davvero.
CONTESTO	Ho un negozio di articoli per la casa a Este. Ti allego il file Excel della cassa con data, articolo, quantità, ricavo netto, sconto e costo d'acquisto.
RAGIONAMENTO	Calcola prima il margine di ogni articolo, poi confronta la classifica per fatturato con quella per margine e cerca le differenze.
OUTPUT	Due tabelle con i primi dieci articoli per fatturato e per margine, poi tre azioni concrete da fare questo mese.
NOTE	I prezzi nel file sono IVA inclusa. I resi non ci sono: li segno a parte.
REGOLE FINALI	Non inventare dati. Se una colonna manca o un numero non torna, dimmelo prima di fare i calcoli.

N. 06 DI 24 · IMPATTO 88/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

Calcolare il prezzo giusto

Parte dai costi veri, compresi trasporto, confezione, commissioni e sprechi, e ti mostra il prezzo che li copre.

UN ESEMPIO

Una gastronomia confronta tre prezzi per un piatto pronto e vede il margine di ciascuno. La scelta resta al titolare.

COME INIZIARE

Raccogli i costi diretti. Chiedi una tabella con prezzo al pubblico, prezzo senza IVA, margine in euro e in percentuale.

ATTENZIONE

Un prezzo giusto sulla carta non è detto che il cliente lo accetti. Prova, poi misura.

N. 06 · IL PROMPT DA PROVARE

Calcolare il prezzo giusto

RUOLO	Sei un consulente esperto di prezzi per gastronomie.
COMPITO	Aiutami a decidere il prezzo della mia lasagna da asporto, in porzione da 350 grammi.
CONTESTO	Gli ingredienti costano 2,10 euro a porzione, vaschetta e coperchio 0,35 euro, la commissione del POS è dell'1,5%. Oggi la vendo a 7 euro.
RAGIONAMENTO	Somma i costi diretti, poi calcola il margine per tre prezzi diversi, spiegando la differenza tra ricarico e margine.
OUTPUT	Una tabella con tre prezzi (7, 7,50 e 8 euro): prezzo senza IVA al 10%, margine in euro e in percentuale.
NOTE	Nelle gastronomie vicine la stessa porzione costa tra 6,50 e 8 euro.
REGOLE FINALI	Mostra tutti i calcoli. La decisione è mia: non presentare nessun prezzo come quello sicuramente giusto.

N. 10 DI 24 · IMPATTO 83/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

Promozioni che rendono

Progetta la promozione partendo dall'obiettivo: scontrino medio più alto, clienti nelle ore vuote, merce da smaltire.

UN ESEMPIO

Una gelateria con i pomeriggi feriali vuoti confronta uno sconto con un abbinamento a prezzo fisso, e vede quale lascia più margine.

COME INIZIARE

Indica obiettivo, prodotti, costi, prezzi e durata. Chiedi tre idee con il margine che resta dopo lo sconto.

ATTENZIONE

Più vendite non vuol dire più guadagno. Controlla le regole su sconti e prezzi precedenti.

N. 10 · IL PROMPT DA PROVARE

Promozioni che rendono

RUOLO	Sei un esperto di promozioni per negozi di quartiere.
COMPITO	Proponimi tre promozioni per portare clienti nei pomeriggi dal lunedì al giovedì, dalle 15 alle 17.
CONTESTO	Ho una gelateria a Padova. La coppetta media costa 3,50 euro e a me costa 1,10 euro. In quelle ore vendo circa 20 coppette al giorno.
RAGIONAMENTO	Per ogni idea calcola il margine che resta e quante coppette in più servono per guadagnare almeno quanto oggi.
OUTPUT	Una tabella con promozione, margine per coppetta e vendite necessarie, poi il testo di un cartello per la vetrina.
NOTE	Vorrei confrontare uno sconto con un abbinamento a prezzo fisso, per esempio coppetta e caffè.
REGOLE FINALI	Niente promozioni che fanno perdere soldi. Niente parole come «imperdibile».

N. 11 DI 24 · IMPATTO 82/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

Confrontare i fornitori

Mette in fila listini diversi, con le stesse unità di misura, e ti mostra il costo vero di ogni acquisto.

UN ESEMPIO

Un bar confronta tre distributori di caffè e latte: costo al chilo, ordini minimi e spese di consegna.

COME INIZIARE

Raccogli preventivi aggiornati, trasporto, sconti e termini di pagamento. Chiedi una tabella e le domande per la trattativa.

ATTENZIONE

Confronta solo prodotti equivalenti: qualità e affidabilità contano quanto il prezzo.

Confrontare i fornitori

RUOLO	Sei un esperto di acquisti per bar e caffetterie.
COMPITO	Confronta le offerte di tre distributori per caffè in grani e latte fresco.
CONTESTO	Ho un bar a Monselice. Uso 12 chili di caffè e 180 litri di latte al mese. Ti allego i tre preventivi in PDF.
RAGIONAMENTO	Porta tutti i prezzi alla stessa unità, aggiungi consegna e ordine minimo, poi calcola la spesa di un mese per ogni fornitore.
OUTPUT	Una tabella con spesa mensile e condizioni di pagamento per fornitore, poi cinque domande da fare nella trattativa.
NOTE	Con il fornitore attuale mi trovo bene: consegna sempre puntuale.
REGOLE FINALI	Se due prodotti non sono equivalenti, segnalalo. Separa i dati dei preventivi dalle tue ipotesi.

.03

Clienti e prenotazioni

N. 02 DI 24 · IMPATTO 93/100 · IMPEGNO MEDIO

Rispondere ai clienti

Un assistente risponde alle domande di tutti i giorni (orari, indirizzo, servizi, resi) e passa a te quelle che richiedono una persona.

UN ESEMPIO

Un’officina riceve sempre le stesse domande su orari e revisione. L’assistente risponde e raccoglie nome e motivo della richiesta.

COME INIZIARE

Scrivi da 30 a 50 domande frequenti con le risposte ufficiali. Prova prima sul sito, poi su WhatsApp Business.

ATTENZIONE

Non deve inventare disponibilità né promettere. Lascia sempre la possibilità di parlare con una persona.

N. 02 · IL PROMPT DA PROVARE

Rispondere ai clienti

RUOLO	Sei l’assistente che risponde ai clienti sul sito di un’officina meccanica.
COMPITO	Rispondi alle domande dei clienti usando solo le informazioni che seguono.
CONTESTO	Officina a Conselve, aperta dal lunedì al venerdì 8–12 e 14–18, il sabato 8–12. Facciamo revisioni, tagliandi e cambio gomme.
RAGIONAMENTO	Capisci prima cosa chiede il cliente, poi controlla se la risposta è tra le informazioni. Se non c’è, non improvvisare.
OUTPUT	Risposte di massimo tre frasi, con il tu e un tono cordiale.
NOTE	Per prenotare una revisione chiedi nome, telefono, modello dell’auto e giorno preferito.
REGOLE FINALI	Non confermare appuntamenti né prezzi. Per tutto il resto rispondi: «Ti faccio richiamare dal titolare».

N. 03 DI 24 · IMPATTO 91/100 · IMPEGNO MEDIO

Appuntamenti e prenotazioni

Fissa, sposta e ricorda gli appuntamenti tenendo conto della durata dei servizi e di chi è disponibile.

UN ESEMPIO

Un centro estetico riceve richieste durante i trattamenti. L'assistente propone gli orari liberi e scrive la prenotazione in agenda.

COME INIZIARE

Definisci servizi, durate, orari, pause e regole per le disdette. Collega un calendario e prova i casi difficili.

ATTENZIONE

Nessuna conferma se la prenotazione non è davvero in agenda. I messaggi promozionali richiedono il consenso.

N. 03 · IL PROMPT DA PROVARE

Appuntamenti e prenotazioni

RUOLO	Sei la receptionist di un centro estetico.
COMPITO	Proponi gli orari per le richieste di appuntamento arrivate oggi su WhatsApp.
CONTESTO	Centro estetico a Piove di Sacco con due operatrici, Anna e Giulia. Aperto 9–19 con pausa 13–14. Pulizia viso 60 minuti, manicure 45, ceretta gambe 30. Ti allego l'agenda e le richieste.
RAGIONAMENTO	Per ogni richiesta guarda durata del servizio, operatrice e orario preferito, poi cerca gli spazi liberi senza sovrapposizioni.
OUTPUT	Per ogni cliente due orari possibili e il messaggio da inviarle.
NOTE	Giulia non fa la ceretta. Il sabato chiudiamo alle 13.
REGOLE FINALI	Proponi solo orari davvero liberi in agenda. Non dare la prenotazione per confermata: la confermo io.

N. 08 DI 24 · IMPATTO 85/100 · IMPEGNO MEDIO

Riattivare i clienti abituali

Trova chi non torna da tempo e ti aiuta a scrivere un messaggio pensato per lui, invece della stessa promozione per tutti.

UN ESEMPIO

Un parrucchiere invita chi non prenota da mesi a provare un nuovo servizio, con testi diversi per chi fa il colore e chi solo il taglio.

COME INIZIARE

Controlla che il gestionale abbia la data dell'ultimo acquisto e i consensi. Prova su un piccolo gruppo.

ATTENZIONE

Rispetta privacy e consensi, con la disiscrizione sempre possibile. Niente profilazioni invasive.

N. 08 · IL PROMPT DA PROVARE

Riattivare i clienti abituali

RUOLO	Sei un esperto di comunicazione per saloni di parrucchiere.
COMPITO	Scrivi due messaggi WhatsApp per invitare chi non viene da più di quattro mesi a provare il nuovo trattamento di ricostruzione.
CONTESTO	Salone a Este, clientela soprattutto femminile tra i 35 e i 65 anni. Ti allego l'elenco senza nomi: data dell'ultima visita e servizio fatto.
RAGIONAMENTO	Dividi le clienti in due gruppi, chi fa il colore e chi solo il taglio, e pensa a cosa può interessare a ciascun gruppo.
OUTPUT	Un messaggio per gruppo, di massimo quattro righe, con il link per prenotare.
NOTE	Scrivo solo a chi ha dato il consenso. Il trattamento dura 40 minuti.
REGOLE FINALI	Tono discreto, niente pressioni né sconti. Chiudi spiegando come non ricevere più messaggi.

N. 14 DI 24 · IMPATTO 78/100 · IMPEGNO MEDIO

Un consulente d’acquisto

Aiuta il cliente a scegliere in base a budget, uso, gusto o occasione, usando il tuo catalogo e non risposte inventate.

UN ESEMPIO

Una libreria propone sul sito una guida ai regali: età, interessi e budget, e l’assistente suggerisce tre libri del catalogo.

COME INIZIARE

Prepara un catalogo ordinato con prezzi, caratteristiche e disponibilità. Decidi quando passa la parola a un commesso.

ATTENZIONE

Consigli e disponibilità devono basarsi su dati aggiornati. Niente valutazioni su salute o sicurezza.

N. 14 · IL PROMPT DA PROVARE

Un consulente d’acquisto

RUOLO	Sei un libraio esperto che consiglia libri da regalare.
COMPITO	Consiglia tre libri a un cliente che cerca un regalo.
CONTESTO	Il regalo è per un ragazzo di 12 anni che ama il calcio e i fumetti, con un budget di 20 euro. Ti allego il catalogo dei libri disponibili in negozio.
RAGIONAMENTO	Filtra il catalogo per età e prezzo, poi scegli titoli diversi tra loro: un romanzo, un fumetto, un libro illustrato.
OUTPUT	Tre libri con titolo, prezzo e due righe sul perché sono adatti.
NOTE	Il cliente vuole ritirare il regalo oggi in negozio.
REGOLE FINALI	Consiglia solo libri presenti nel catalogo e disponibili. Se non trovi nulla di adatto, dillo.

N. 23 DI 24 · IMPATTO 62/100 · IMPEGNO BASSO

Parlare con i clienti stranieri

Traduce menù, cartelli, descrizioni e risposte in modo naturale, anche se conosci poco la lingua del cliente.

UN ESEMPIO

Un ristorante in zona turistica prepara il menù in inglese e tedesco, con descrizioni dei piatti che si capiscono.

COME INIZIARE

Parti da testi brevi: orari, indicazioni, prodotti principali. Chiedi traduzioni naturali, non parola per parola.

ATTENZIONE

Allergeni, avvertenze e condizioni vanno fatti rivedere da chi conosce la lingua.

N. 23 · IL PROMPT DA PROVARE

Parlare con i clienti stranieri

RUOLO	Sei un traduttore esperto di menù per la ristorazione.
COMPITO	Traduci in inglese e tedesco il menù del giorno della mia trattoria.
CONTESTO	Trattoria sui Colli Euganei, con molti turisti tedeschi in bicicletta. Piatti: bigoli all'anatra, risotto alle erbe dei colli, baccalà alla vicentina con polenta.
RAGIONAMENTO	Per i piatti tipici tieni il nome italiano e aggiungi una breve descrizione che faccia capire cosa sono.
OUTPUT	Una tabella con tre colonne: italiano, inglese, tedesco.
NOTE	Gli allergeni sono indicati con i numeri della legenda già presente nel menù: lasciali invariati.
REGOLE FINALI	Traduzione naturale, non parola per parola. Se un ingrediente non è chiaro, chiedimelo invece di indovinare.

.04

Farsi trovare e comunicare

N. 04 DI 24 · IMPATTO 90/100 · IMPEGNO BASSO

Contenuti per i social

Idee, testi, calendario dei post e copioni per i video brevi, con la voce della tua attività.

UN ESEMPIO

Un panificio fotografa il banco il lunedì mattina e ne ricava tre post, quattro storie e il copione di un video.

COME INIZIARE

Dai all'AI le linee guida del brand, i prodotti, le foto e gli eventi della settimana. Chiedi il calendario, poi scegli.

ATTENZIONE

L'AI può inventare offerte o ingredienti. Le foto devono mostrare quello che vendi davvero.

N. 04 · IL PROMPT DA PROVARE

Contenuti per i social

RUOLO	Sei un social media manager esperto di forni artigianali.
COMPITO	Prepara i contenuti di questa settimana per Instagram e Facebook.
CONTESTO	Panificio a Monselice. Questa settimana: pane alla zucca, focaccia con l'uva e, giovedì, un laboratorio per bambini. Ti allego le linee guida del brand e cinque foto del banco.
RAGIONAMENTO	Distribuisci i contenuti nei giorni, alternando prodotti, dietro le quinte e l'evento di giovedì.
OUTPUT	Tre post, quattro storie e il copione di un video di 20 secondi sulla preparazione della focaccia.
NOTE	Il laboratorio è gratuito, con iscrizione in negozio.
REGOLE FINALI	Usa solo prodotti e informazioni che ti ho dato. Segui il tono delle linee guida.

N. 07 DI 24 · IMPATTO 86/100 · IMPEGNO BASSO

Gestire le recensioni

Prepara risposte cortesi e mai uguali, e trova i temi che tornano: attese, prezzi, cortesia, qualità.

UN ESEMPIO

Un ristorante scopre che la cucina piace, ma le attese del sabato sono troppo lunghe, e riorganizza il servizio.

COME INIZIARE

Incolla alcune recensioni senza nomi. Chiedi risposte di tre o quattro frasi e, ogni settimana, un riepilogo dei temi.

ATTENZIONE

Non negare esperienze reali, non scrivere recensioni false, non promettere rimborsi non decisi.

N. 07 · IL PROMPT DA PROVARE

Gestire le recensioni

RUOLO	Sei il responsabile del servizio clienti di un ristorante.
COMPITO	Rispondi a queste cinque recensioni su Google e riassumi i temi che tornano.
CONTESTO	Ristorante di cucina veneta a Padova. Ti incollo le recensioni dell’ultimo mese, senza i nomi dei clienti.
RAGIONAMENTO	Per ogni recensione individua cosa è piaciuto e cosa no, poi raggruppa le critiche per tema: attese, prezzi, cortesia, qualità.
OUTPUT	Una risposta di massimo quattro frasi per ogni recensione e l’elenco dei temi, con quante volte compaiono.
NOTE	Da novembre il sabato avremo un cameriere in più.
REGOLE FINALI	Non negare ciò che il cliente ha vissuto, non promettere rimborsi, non ripetere la stessa frase in tutte le risposte.

N. 12 DI 24 · IMPATTO 81/100 · IMPEGNO BASSO

Farsi trovare nella zona

Aiuta a scrivere la descrizione dell'attività, scegliere le categorie e preparare le domande frequenti per le mappe e il sito.

UN ESEMPIO

Un fiorista fa consegne nei comuni vicini, ma online non lo dice. L'AI scrive la descrizione e la pagina delle consegne.

COME INIZIARE

Controlla tu nome, indirizzo, orari, telefono e categorie. Usa l'AI per trovare ciò che manca e riscrivere i testi.

ATTENZIONE

Nessun testo garantisce il primo posto: contano anche recensioni, posizione e completezza del profilo.

N. 12 · IL PROMPT DA PROVARE

Farsi trovare nella zona

RUOLO	Sei un esperto di presenza online per negozi di quartiere.
COMPITO	Scrivi la descrizione del mio negozio per il profilo su Google Maps e cinque domande frequenti con le risposte.
CONTESTO	Fioreria a Este dal 2005: bouquet su misura, fiori per matrimoni e funerali, consegne a Este, Monselice, Baone e Ospedaletto Euganeo.
RAGIONAMENTO	Pensa a cosa scrive su Google chi cerca un fiorista in zona e metti quelle informazioni nelle prime righe.
OUTPUT	Una descrizione di massimo 750 caratteri e cinque domande frequenti con risposte brevi.
NOTE	Le consegne in giornata si prenotano entro le 11.
REGOLE FINALI	Niente promesse sul posizionamento e niente servizi che non ti ho indicato.

N. 15 DI 24 · IMPATTO 77/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

Foto e cataloghi

Sistema luce e sfondi, rende uniformi le immagini e scrive le schede prodotto con lo stesso stile.

UN ESEMPIO

Una boutique fotografa venti nuovi arrivi con il telefono e prepara le schede da controllare prima di metterle online.

COME INIZIARE

Scatta foto nitide dei prodotti veri. Prepara un file con marca, materiali, taglie, colori e prezzi.

ATTENZIONE

Non cambiare colori, proporzioni o finiture: il cliente deve ricevere quello che vede.

N. 15 · IL PROMPT DA PROVARE

Foto e cataloghi

RUOLO	Sei un copywriter esperto di moda per piccole boutique.
COMPITO	Scrivi le schede prodotto dei nuovi arrivi per il sito.
CONTESTO	Boutique di abbigliamento donna a Padova. Ti allego le foto e un file con marca, materiale, taglie, colori e prezzo di venti capi.
RAGIONAMENTO	Guarda la foto, leggi i dati e descrivi il capo partendo da come si indossa e con cosa si abbina.
OUTPUT	Per ogni capo un titolo, una descrizione breve di due righe, una estesa di cinque e la tabella taglie.
NOTE	Il tono è elegante ma semplice e si dà del tu.
REGOLE FINALI	Non descrivere colori o materiali diversi da quelli del file. Se un dato manca, scrivi «da completare».

N. 19 DI 24 · IMPATTO 70/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

I concorrenti della zona

Riassume ciò che i concorrenti mostrano online (servizi, prezzi, orari, comunicazione) per capire come distinguerti.

UN ESEMPIO

Una pasticceria confronta cinque attività vicine: torte su ordinazione, consegne, orari, prenotazioni.

COME INIZIARE

Scegli concorrenti davvero simili e dai link pubblici. Chiedi di separare fatti, ipotesi e dati mancanti.

ATTENZIONE

Prezzi e offerte online possono essere vecchi. L'obiettivo è distinguerti, non copiare.

N. 19 · IL PROMPT DA PROVARE

I concorrenti della zona

RUOLO	Sei un consulente di marketing per pasticcerie.
COMPITO	Confronta la mia offerta con quella di cinque pasticcerie vicine.
CONTESTO	Pasticceria a Piove di Sacco. Ti allego i link alle pagine pubbliche dei concorrenti e la descrizione dei miei servizi.
RAGIONAMENTO	Confronta torte su ordinazione, consegne, prodotti senza glutine, orari e prenotazioni, separando ciò che è scritto da ciò che deduci.
OUTPUT	Una tabella di confronto e tre servizi che potrei comunicare meglio o provare.
NOTE	Faccio già torte senza glutine, ma non lo scrivo da nessuna parte.
REGOLE FINALI	Usa solo informazioni pubbliche e indica la fonte di ognuna. Se un dato non c’è, scrivi «non disponibile».

N. 22 DI 24 · IMPATTO 64/100 · IMPEGNO BASSO

La vetrina

Da una foto e dalle misure propone disposizioni, cartelli, colori e temi di stagione, prima di spostare un solo oggetto.

UN ESEMPIO

Una boutique ottiene tre proposte di vetrina: essenziale, stagionale, con un solo prodotto protagonista.

COME INIZIARE

Fotografa la vetrina di fronte e indica misure, luci, materiali e cosa vuoi vendere.

ATTENZIONE

Le immagini sono bozze: possono mostrare spazi o oggetti impossibili. Verifica ingombri e sicurezza.

N. 22 · IL PROMPT DA PROVARE

La vetrina

RUOLO	Sei un vetrinista esperto di negozi di abbigliamento.
COMPITO	Proponi tre allestimenti per la vetrina di novembre.
CONTESTO	Vetrina larga 2,40 metri e profonda 80 centimetri, due manichini, tre faretti dall'alto. Da mettere in evidenza: cappotti in lana e maglioni. Ti allego una foto frontale.
RAGIONAMENTO	Parti dagli oggetti che ho già e da cosa vede chi passa sul marciapiede, a due metri di distanza.
OUTPUT	Tre proposte (essenziale, stagionale, un capo protagonista), ognuna con disposizione, colori e testo del cartello.
NOTE	In negozio ho anche una panca in legno e dei rami secchi.
REGOLE FINALI	Rispetta le misure. Se proponi oggetti che non ho, indicali come da comprare.

.05

Organizzazione e personale

N. 05 DI 24 · IMPATTO 89/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

Il lavoro amministrativo

Legge fatture, ordini e preventivi, ne estrae i dati, riassume le email dei fornitori e ti ricorda le scadenze.

UN ESEMPIO

Un ristorante riceve preventivi in PDF da più fornitori. L'AI li mette in una tabella unica da controllare.

COME INIZIARE

Scegli un solo lavoro ripetitivo. Decidi i campi da estrarre e controlla a mano i primi risultati.

ATTENZIONE

Nessun pagamento o comunicazione formale senza il tuo controllo. Attenzione ai dati di clienti e dipendenti.

N. 05 · IL PROMPT DA PROVARE

Il lavoro amministrativo

RUOLO	Sei un assistente amministrativo esperto di ristorazione.
COMPITO	Estrai i dati dai preventivi dei fornitori e mettili in una tabella unica.
CONTESTO	Ristorante di pesce a Monselice. Ti allego quattro preventivi in PDF per pesce fresco e surgelato.
RAGIONAMENTO	Per ogni preventivo trova prodotto, formato, prezzo, consegna e scadenza dell'offerta, poi porta i prezzi alla stessa unità.
OUTPUT	Una tabella con una riga per prodotto e una colonna per fornitore, più l'elenco delle scadenze.
NOTE	Mi interessano soprattutto orata, branzino e calamari.
REGOLE FINALI	Riporta i dati come sono scritti. Se un valore è illeggibile o manca, segnalalo invece di stimarlo.

N. 13 DI 24 · IMPATTO 79/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

I turni del personale

Propone i turni della settimana partendo da orari, disponibilità, ferie e momenti di punta, e segnala i buchi.

UN ESEMPIO

Un bar con cinque collaboratori ottiene una prima bozza con più persone a colazione, a pranzo e nel fine settimana.

COME INIZIARE

Prepara un foglio con disponibilità, ore da contratto, mansioni, riposi e ferie di ognuno.

ATTENZIONE

Verifica contratto, orari e riposi. Le decisioni sulle persone restano tue.

N. 13 · IL PROMPT DA PROVARE

I turni del personale

RUOLO	Sei un responsabile del personale esperto di bar.
COMPITO	Prepara i turni della prossima settimana.
CONTESTO	Bar aperto dalle 6 alle 20, chiuso la domenica pomeriggio. Cinque collaboratori: ti allego disponibilità, ore da contratto, ferie e riposi di ognuno.
RAGIONAMENTO	Copri prima le fasce di punta, colazione 6:30–9:30 e pranzo 12–14:30, con due persone, poi il resto con una.
OUTPUT	Una tabella con giorni e fasce orarie, il totale delle ore per persona e l'elenco delle fasce scoperte.
NOTE	Marco non può lavorare il martedì. Sara il sabato fa solo l'apertura.
REGOLE FINALI	Rispetta ore da contratto e riposi. Se una fascia resta scoperta, segnalala invece di forzare i turni.

N. 16 DI 24 · IMPATTO 75/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

Checklist operative

Trasforma le procedure tramandate a voce in liste chiare per apertura, chiusura, pulizie e manutenzione.

UN ESEMPIO

Un ristorante mette per iscritto la chiusura: postazioni, frigoriferi, scorte, attrezzature spente.

COME INIZIARE

Elenca attività, responsabili e frequenze. Chiedi una checklist con le voci «fatto», «da verificare» e «note».

ATTENZIONE

Non sostituisce HACCP, sicurezza e controlli previsti dalla legge.

N. 16 · IL PROMPT DA PROVARE

Checklist operative

RUOLO	Sei un responsabile di sala e cucina con esperienza in piccoli ristoranti.
COMPITO	Trasforma le operazioni di chiusura in una checklist da stampare.
CONTESTO	Trattoria con cucina e sala. Oggi le spiego a voce: pulire le postazioni, controllare la temperatura dei frigoriferi, segnare cosa manca, spegnere forni e gas, chiudere la porta sul retro.
RAGIONAMENTO	Metti le attività nell'ordine giusto e dividile tra cucina e sala, indicando chi se ne occupa.
OUTPUT	Una tabella con attività, responsabile e tre caselle: fatto, da verificare, note.
NOTE	Il controllo dei frigoriferi va segnato anche sul registro HACCP.
REGOLE FINALI	Non togliere né aggiungere controlli di sicurezza. Se qualcosa non è chiaro, chiedimelo.

N. 17 DI 24 · IMPATTO 74/100 · IMPEGNO MEDIO

Formare i dipendenti

Un assistente interno risponde alle domande del personale usando i tuoi manuali, le procedure e i listini.

UN ESEMPIO

Un nuovo addetto non ricorda come gestire un reso. L'assistente gli indica la procedura e quando chiamare il responsabile.

COME INIZIARE

Raccogli documenti aggiornati e approvati. Chiedi all'assistente di rispondere solo da quelle fonti.

ATTENZIONE

Non tutti devono vedere tutto. Non sostituisce la formazione obbligatoria.

N. 17 · IL PROMPT DA PROVARE

Formare i dipendenti

RUOLO	Sei l’assistente interno per i dipendenti di un negozio di elettronica.
COMPITO	Rispondi alle domande del personale sulle procedure del negozio.
CONTESTO	Ti allego il manuale interno aggiornato a settembre: resi, garanzie, pagamenti, apertura e chiusura.
RAGIONAMENTO	Cerca la risposta nel manuale e spiega i passi uno alla volta, nell’ordine in cui vanno fatti.
OUTPUT	Risposte brevi, a punti, con la sezione del manuale citata alla fine.
NOTE	Una domanda tipica: «Un cliente vuole rendere delle cuffie aperte dieci giorni fa. Cosa faccio?»
REGOLE FINALI	Rispondi solo con il manuale. Se l’informazione non c’è, scrivi: «Chiedi al responsabile».

.06

Magazzino e nuove idee

N. 09 DI 24 · IMPATTO 84/100 · IMPEGNO MEDIO–ALTO

Scorte e riordini

Unisce vendite, stagione, tempi di consegna e giacenze per dirti cosa sta per finire e cosa rischia di restare sugli scaffali.

UN ESEMPIO

Un alimentari vede crescere i freschi prima del fine settimana e ordina quantità diverse giorno per giorno.

COME INIZIARE

Parti da dieci o venti articoli importanti. Confronta i suggerimenti con i tuoi ordini per qualche settimana.

ATTENZIONE

Con pochi dati o un inventario sbagliato le previsioni sbagliano. Niente ordini automatici senza limiti.

N. 09 · IL PROMPT DA PROVARE

Scorte e riordini

RUOLO	Sei un esperto di gestione del magazzino per negozi alimentari.
COMPITO	Suggeriscimi le quantità da ordinare per la prossima settimana.
CONTESTO	Alimentari a Conselve. Ti allego vendite giornaliere e giacenze delle ultime otto settimane per venti prodotti freschi. Il fornitore consegna il martedì e il venerdì.
RAGIONAMENTO	Guarda le vendite per giorno della settimana, tieni conto di scadenze e consegne e lascia una piccola scorta di sicurezza.
OUTPUT	Una tabella con prodotto, quantità per la consegna di martedì e di venerdì e rischio di spreco: basso, medio o alto.
NOTE	Sabato prossimo c’è la sagra in paese.
REGOLE FINALI	È un suggerimento: l’ordine lo approvo io. Se per un prodotto i dati sono pochi, dimmelo.

N. 18 DI 24 · IMPATTO 72/100 · IMPEGNO BASSO–MEDIO

Nuove opportunità

Esplora prodotti, servizi, orari o collaborazioni adatti ai tuoi clienti e propone piccoli test, non grandi investimenti.

UN ESEMPIO

Un bar vicino a una palestra valuta le colazioni proteiche: costi, prezzi possibili e una prova di poche settimane.

COME INIZIARE

Descrivi attività, clienti, ore vuote e vincoli. Chiedi dieci idee, scegline due e prova la più economica.

ATTENZIONE

Senza dati l'AI è spesso troppo ottimista. Verifica sul territorio prima di investire.

N. 18 · IL PROMPT DA PROVARE

Nuove opportunità

RUOLO	Sei un consulente per lo sviluppo di piccoli bar.
COMPITO	Valuta se introdurre colazioni proteiche.
CONTESTO	Bar a Padova di fronte a una palestra. Dalle 7 alle 9 entrano molti clienti sportivi. Ho una cucina piccola e due persone al banco.
RAGIONAMENTO	Stima costi, prezzo possibile e tempo di preparazione, poi pensa a come provare spendendo poco.
OUTPUT	Tre proposte di colazione con costo e prezzo, un piano di prova di tre settimane e cinque domande da fare ai clienti.
NOTE	La palestra potrebbe essere interessata a una convenzione.
REGOLE FINALI	Sii prudente con le stime. Distingui i numeri che ti ho dato da quelli che ipotizzi.

N. 20 DI 24 · IMPATTO 68/100 · IMPEGNO MEDIO

Il meteo e la domanda

Incrocia previsioni del tempo, vendite passate ed eventi locali per decidere quanto preparare e quante persone servono.

UN ESEMPIO

Una gelateria stima la produzione del weekend in base al sole o alla pioggia, con un margine di sicurezza.

COME INIZIARE

Raccogli vendite giornaliere, meteo, feste ed eventi. Confronta stime e risultati prima di usarle per gli acquisti.

ATTENZIONE

Le previsioni cambiano. Ragiona per fasce, non per numeri esatti.

N. 20 · IL PROMPT DA PROVARE

Il meteo e la domanda

RUOLO	Sei un esperto di previsioni di vendita per gelaterie.
COMPITO	Stima quanto gelato preparare per il prossimo fine settimana.
CONTESTO	Gelateria ad Abano Terme. Ti allego le vendite dei weekend delle ultime due estati con il meteo di ogni giorno. Previsioni: sabato sole e 27 gradi, domenica pioggia.
RAGIONAMENTO	Confronta i giorni passati con condizioni simili e ricava un intervallo di vendita, non un numero solo.
OUTPUT	Per ogni giorno: chili di gelato da preparare, minimo e massimo, e quante persone servono al banco.
NOTE	Domenica c'è il mercatino in centro.
REGOLE FINALI	Dimmi quanto è affidabile la stima. Se le previsioni cambiano, indica cosa rivedere.

N. 21 DI 24 · IMPATTO 66/100 · IMPEGNO BASSO

Proposte con ciò che hai

Suggerisce piatti, confezioni e abbinamenti a partire da ingredienti e merce che hai già in negozio.

UN ESEMPIO

Una gastronomia inserisce gli ingredienti da usare nei prossimi giorni e ottiene tre piatti del giorno.

COME INIZIARE

Indica ingredienti, quantità, scadenze, attrezzature e prezzi. Chiedi proposte semplici con ciò che hai già.

ATTENZIONE

Allergeni, conservazione e scadenze li controlli tu. L'AI non certifica la sicurezza alimentare.

N. 21 · IL PROMPT DA PROVARE

Proposte con ciò che hai

RUOLO	Sei un cuoco esperto di gastronomia da asporto.
COMPITO	Proponi tre piatti del giorno con gli ingredienti da usare entro giovedì.
CONTESTO	Ho 3 chili di zucca, 2 di radicchio, 1,5 di salsiccia, 20 uova e 1 chilo di ricotta. Forno e piastra, piatti tra 8 e 12 euro.
RAGIONAMENTO	Usa prima gli ingredienti che scadono prima e scegli preparazioni semplici, adatte all'asporto.
OUTPUT	Tre piatti con ingredienti, porzioni, prezzo suggerito e cosa manca da comprare.
NOTE	Molti clienti chiedono piatti vegetariani.
REGOLE FINALI	Indica gli allergeni di ogni piatto. Conservazione e sicurezza alimentare le verifico io.

N. 24 DI 24 · IMPATTO 59/100 · IMPEGNO MEDIO

Le consegne a domicilio

Raggruppa gli ordini per zona e propone l’ordine delle fermate che fa risparmiare strada e tempo.

UN ESEMPIO

Una fioreria con dieci consegne in una mattina ottiene un percorso che rispetta gli orari concordati.

COME INIZIARE

Registra indirizzi, orari concordati, tempi di preparazione e capienza del mezzo. Collega un servizio di mappe.

ATTENZIONE

Senza dati sul traffico i tempi non sono affidabili. Proteggi gli indirizzi dei clienti.

N. 24 · IL PROMPT DA PROVARE

Le consegne a domicilio

RUOLO	Sei un esperto di logistica per piccole consegne in città.
COMPITO	Organizza il giro delle consegne di domani mattina.
CONTESTO	Fioreria a Padova, un furgone, partenza dal negozio alle 8:30. Ti allego le dieci consegne con via, fascia oraria concordata e dimensione del mazzo.
RAGIONAMENTO	Raggruppa le consegne per zona, rispetta prima le fasce orarie più strette, poi riduci la strada.
OUTPUT	L'ordine delle fermate con l'orario stimato di arrivo e le consegne a rischio ritardo.
NOTE	Due consegne sono in centro storico, in zona a traffico limitato.
REGOLE FINALI	Gli orari sono stime: dillo. Non riportare nella risposta nomi e telefoni dei clienti.

.07

Da domani

IL PERCORSO

Tre fasi, una alla volta

01

Provare senza collegare nulla

Vendite e margini, social, documenti, prezzi, recensioni, ricerche locali.

02

Collegare l’AI ai tuoi dati

Risposte ai clienti, prenotazioni, clienti da riattivare, fornitori, catalogo, turni.

03

Migliorare i processi

Scorte, meteo, formazione interna, nuove opportunità, consegne.

LA VERIFICA

Prima di partire, sette domande

- Quale **problema** voglio risolvere, e perché?
- I **dati** che servono ci sono e sono aggiornati?
- **Chi controlla** risposte, decisioni e azioni?
- Quali dati condivido, e con quale **strumento**?
- Serve davvero un **collegamento**, o basta ChatGPT?
- Come **misuro** se funziona?
- Quanto costa **in tutto**: licenza, configurazione, formazione?

Parti da un problema piccolo e misurabile. Mezz’ora risparmiata ogni giorno vale più di un’automazione che nessuno usa.

Il tuo prompt, in sette parti

RUOLO	Sei un esperto di [il tuo settore].
COMPITO	[Cosa deve fare, in una frase].
CONTESTO	Ho [tipo di attività] a [città]. Ti allego [file o dati].
RAGIONAMENTO	[Come arrivare al risultato, passo per passo].
OUTPUT	[Tabella, elenco o testo, e quanto lungo].
NOTE	[Quello che sai solo tu].
REGOLE FINALI	Non inventare dati. Se manca qualcosa, chiedimelo.

PROSSIMI APPUNTAMENTI

Ci vediamo martedì prossimo

Giovedì 22 ottobre · 18:30	**Digital Cocktail 02 · L'AI che attacca. L'AI che difende.**
Martedì 27 ottobre · 13:30	**Webinar 05 · L'AI per risparmiare tempo: email, documenti e organizzazione**

Iscrizioni e calendario completo su pillole-digitali.confesercentidelvenetocentrale.it

ORA TOCCA A VOI

Domande?

Scrivetele in chat o accendete il microfono.

TI AIUTIAMO NOI

Vuoi capire da dove partire?

Scrivici: ti aiutiamo a scegliere l'applicazione giusta per la tua attività e a partire, passo per passo.

opificio.ai/contatti

OpificioAI

Grazie

OpificioAI — Via Roma 13, 35043 Monselice PD · info@opificio.ai · **opificio.ai**