



Costruisci e affina la tua idea di business con l'AI Generativa

Strumenti come ChatGPT e Gemini che sono basati sull'AI Generativa possono essere utili per chiarire, articolare e validare un'**idea imprenditoriale**.

In che modo?

- suggerendoci domande di metodo essenziali nel definire un modello di business. Esempio: “Che cosa voglio offrire?”; “In che modo mi differenzio dai concorrenti?”
- aiutandoci a compilare modelli efficaci per razionalizzare l'idea di impresa come la scrittura di una chiara **proposta di valore** (*value proposition*) e lo sviluppo di elementi essenziali per affrontare il mercato ovvero le **ragioni distintive** (*unique selling proposition*) per le quali i clienti dovrebbero scegliere i nostri prodotti e servizi;
- supportandoci nella predisposizione di schemi come i **business model canvas** utili a rappresentare in modo organico elementi essenziali come le *buyer personas* a cui rivolgerci, i canali di comunicazione da presidiare e i canali di transazione da prediligere;
- individuando e raccogliendo informazioni sulla maturità della domanda e sul posizionamento dei concorrenti.





Costruisci e affina la tua idea di business con l'AI Generativa

Ecco alcuni **esempi di prompt** utili per analizzare l'andamento di un mercato grazie allo sguardo offerto da ChatGPT:

- “Simula l'andamento della domanda per [prodotto/servizio] nei prossimi 24 mesi, considerando fattori macroeconomici (es. inflazione, tassi di interesse), trend di settore e comportamenti di consumo emergenti. Evidenzia almeno 2 scenari (ottimistico e conservativo) e spiega le variabili chiave che li determinano.”
- “In che misura la domanda per [prodotto/servizio] è sensibile a variazioni di prezzo del 10%, 20% e 30%? Simula l'impatto di queste variazioni su fatturato e marginalità, assumendo costi di produzione costanti. Indica anche quali segmenti di clientela reagirebbero in modo più marcato.”
- “Costruisci una matrice Price vs Value per confrontare [tuo brand] con i principali 5 competitor nel mercato di [settore]. Indica su quale quadrante si posizionano ciascuno di essi (es. premium, low-cost, value-for-money, ecc.) e suggerisci le implicazioni strategiche per il tuo posizionamento.”
- “Simula l'impatto sul mercato dell'ingresso di un nuovo competitor con strategia di prezzo aggressiva (-20% sui prezzi medi). Quali reazioni sono prevedibili dai player attuali (es. guerra dei prezzi, differenziazione di servizio)? Quali contromisure dovrebbe adottare [tuo brand] per proteggere la propria quota di mercato?”

ChatGPT non è una sfera di cristallo e non prevede il futuro, ma, grazie domande di questo tipo, un nuovo imprenditore può approfondire le **variabili del mercato** ed iniziare a sviluppare idee ed approfondimenti.



Costruisci e affina la tua idea di business con l'AI Generativa

Definisci la tua Proposizione di Valore con l'aiuto di ChatGPT.

Un esercizio per fare pratica

- Apri ChatGPT (anche nella sua versione gratuita)
- Copia e incolla il prompt consigliato* qui sotto
- Personalizzalo con le informazioni sulla tua idea di business
- Leggi la risposta e continua a conversare con ChatGPT per affinare al meglio la **proposizione di valore** finché non rispecchia davvero la tua idea.

Prompt consigliato*:

“Agisci come un esperto di strategia aziendale. Ti fornirò alcune informazioni sulla mia idea di business.

Voglio che tu mi aiuti a scrivere una proposta di valore chiara, sintetica ed efficace.

L'attività che voglio avviare è: [descrivi in massimo 3 righe la tua idea, il settore e cosa intendi offrire].

Il mio cliente ideale è: [descrivi il tuo target in modo semplice, ad esempio 'giovani sportivi', 'piccole aziende locali', 'famiglie con bambini', ecc.].

Il bisogno a cui rispondo è: [spiega brevemente quale problema o esigenza vuoi risolvere].

Dammi almeno 3 versioni alternative della Proposizione di Valore in stile startup, adatte a essere usate in un elevator pitch parlato di 5 minuti”.

Costruisci e affina la tua idea di business con l'AI Generativa

Fai l'analisi SWOT con l'aiuto di ChatGPT. Un esercizio per fare pratica

Fra le attività per le quali la AI Generativa può supportare lo sviluppo di un'idea di business vi è l'elaborazione di analisi SWOT: porre a ChatGPT la richiesta di mettere a confronto “punti di forza, di debolezza, opportunità e minacce” di un progetto consente di ottenere una prima **mappa** utile per riflettere e poi approfondire ogni singolo elemento fino a mettere a fuoco i nodi strategici da affrontare.

Questa versione della analisi SWOT consente all'imprenditore non solo di fotografare la situazione, ma di usare ogni voce come punto di partenza per decisioni concrete: si potrà, conversando con ChatGPT, approfondire i rischi legati alla concorrenza online e ottenere suggerimenti per differenziarsi.

Ad esempio, un aspirante imprenditore che sta pensando di aprire un negozio fisico di prodotti per animali in una città di provincia, può servirsi del seguente prompt: “Agisci come un consulente di marketing. Sto valutando di aprire un negozio di prodotti per animali a [scrivi la città]. Mi aiuti a fare una prima SWOT analysis del progetto?”

ChatGPT può rispondere con una griglia come questa:





Costruisci e affina la tua idea di business con l'AI Generativa

Punti di forza (*Strengths*):

- Relazione diretta** con i clienti: avere un punto vendita fisico consente di instaurare fiducia, offrire consigli personalizzati e creare una clientela.
- Offerta di prodotti selezionati e di **qualità**: la possibilità di proporre brand premium o linee naturali per animali può attrarre una nicchia disposta a spendere di più per il benessere del proprio pet.
- Servizi accessori in sede: integrare servizi come la toelettatura, il lavaggio self-service o piccole consulenze veterinarie occasionali permette di differenziarsi dai concorrenti online.

Punti di debolezza (*Weaknesses*):

- Costi fissi** elevati: affitto, utenze, magazzino e personale rappresentano una voce importante, soprattutto in fase iniziale con volumi di vendita ancora incerti.
- Dipendenza dalla **clientela locale**: un negozio fisico ha un bacino d'utenza limitato geograficamente, e richiede investimenti continui in visibilità e passaparola per generare traffico.
- Difficoltà di competere sul prezzo: rispetto agli store online, che acquistano grandi volumi e offrono forti sconti, il piccolo commerciante ha margini ridotti di manovra sul prezzo.

Opportunità (*Opportunities*):

- Aumento della spesa media per animali domestici: negli ultimi anni le famiglie spendono di più per la salute, l'alimentazione e il comfort dei propri animali, soprattutto nei centri urbani.
- Partnership con realtà locali**: si possono creare collaborazioni con veterinari, educatori cinofili, rifugi per animali o aziende agricole per promuovere eventi, iniziative solidali o vendite congiunte.
- Presenza sui **social e attività di community**: promuovere contenuti informativi, recensioni di prodotti e storie di animali può attrarre attenzione e generare traffico in negozio.

Minacce (*Threats*):

- Competizione aggressiva dell'e-commerce**: colossi come Amazon o Zooplus offrono consegne rapide e prezzi competitivi difficili da eguagliare, specialmente su alimenti e accessori.
- Abitudini di acquisto consolidate online: molti clienti sono abituati a ordinare cibo e prodotti online con abbonamenti, riducendo le visite in negozio.
- Instabilità economica** e inflazione: in un contesto di aumento generalizzato dei prezzi, la spesa per animali può essere ridotta, incidendo sui margini e sulla rotazione del magazzino.