

AI TOOLKIT

PER

L'EXPORT

5 prompt pronti all'uso per ricerca mercati, traduzioni, SEO e prospecting
(prompt copia-incolla + checklist di verifica + limiti da conoscere)

Guida pratica - Strumenti AI applicati all'internazionalizzazione

Costanza Iris Nocchi | International Business Development Consultant

CiN CONSULTANTS

Lead Magnet | AI Toolkit per l'Export

Perche questa guida

L'intelligenza artificiale e diventata uno strumento concreto per l'export — ma la maggior parte delle PMI italiane la usa, se la usa, in modo generico: "scrivimi un'email per un cliente estero" e poco altro.

Il valore reale dell'AI nell'export non e nella genericita — e nella specificita. Un prompt ben costruito per analisi di mercato, traduzione tecnica o prospecting fa risparmiare ore di lavoro e, soprattutto, produce output utilizzabili davvero.

Questa guida contiene 5 prompt pronti, testati su casi reali, con istruzioni su come adattarli e — soprattutto — su cosa NON delegare all'AI.

01 Dove l'AI funziona davvero nell'export

Non tutte le attivita export beneficiano allo stesso modo dall'AI. Capire dove concentrare gli sforzi evita di perdere tempo dove l'AI non aggiunge valore — o, peggio, dove introduce errori costosi.

NON DELEGARE ALL'AI	DELEGA ALL'AI (CON REVISIONE)
Decidere quale mercato scegliere	Sintetizzare dati di mercato da fonti che fornisci tu
Tradurre contratti o documenti legali	Bozza iniziale di email commerciali da rivedere
Negoziare con un buyer reale	Preparazione e simulazione di negoziazione
Decidere il pricing finale	Calcolo strutturato dei componenti di prezzo
Sostituire la ricerca su un buyer specifico	Analisi preliminare di un'azienda da approfondire poi

Regola generale: l'AI accelera la PREPARAZIONE. La decisione, la relazione e la negoziazione restano umane.

02 5 prompt pronti all'uso

Copia, adatta i campi tra parentesi quadre con i tuoi dati specifici, e usa con un assistente AI (ChatGPT, Claude, Gemini). Ogni prompt ha una nota su come verificare l'output.

PROMPT 1 — Analisi preliminare di mercato

PROMPT — Analisi preliminare di mercato
"Sto valutando il mercato [PAESE] per [PRODOTTI/SETTORE]. Analizza i seguenti dati che ti fornisco: [incolla dati di import settoriale, dimensione mercato, concorrenti noti]. Sintetizza: 1) dimensione e trend del mercato, 2) principali canali distributivi tipici per questo settore in questo paese, 3) 3 domande aggiuntive che dovrei approfondire prima di decidere."

-> Verifica sempre i dati numerici con fonte primaria (Eurostat, ICE, dogane). L'AI sintetizza, non inventa numeri affidabili.

PROMPT 2 — Traduzione tecnica con controllo terminologico

PROMPT — Traduzione tecnica con glossario

"Traduci il seguente testo dall'italiano al [LINGUA TARGET], mantenendo un registro", tecnico-commerciale adatto a un buyer B2B in [PAESE]. Usa questi termini specifici così come indicato: [elenco termini tecnici di settore con traduzione corretta].
Testo da tradurre: [incolla testo]."

-> Per documenti contrattuali o normativi, usa sempre un traduttore professionale certificato — non l'AI.

PROMPT 3 — Bozza email di primo contatto (Soft Connection Selling)

PROMPT — Email di primo contatto personalizzata

"Scrivi una bozza di messaggio LinkedIn in [LINGUA] per un primo contatto B2B. Contesto: lavoro con aziende italiane nel settore [SETTORE] che entrano nel mercato [PAESE]. Il destinatario è [RUOLO] presso [TIPO AZIENDA] e ha recentemente [EVENTO/POST SPECIFICO]. Il messaggio deve: fare riferimento a quell'evento specifico, spiegare in una frase perché scrivo ora, offrire un insight di valore (non vendere), chiudere con una micro-domanda non impegnativa. Massimo 80 parole."

-> L'AI scrive la struttura — i dettagli specifici sul destinatario li devi fornire tu, e devono essere veri.

PROMPT 4 — Contenuto SEO localizzato

PROMPT — Articolo o pagina ottimizzata per mercato estero

"Scrivi una bozza di [tipo contenuto: pagina prodotto / articolo blog] in [LINGUA], per il mercato [PAESE], rivolta a [TIPO BUYER]. La keyword principale è [KEYWORD IN LINGUA LOCALE - NON TRADOTTA LETTERALMENTE]. Il contenuto deve rispondere a questa domanda specifica del buyer: [DOMANDA]. Tono: [formale/diretto secondo cultura del mercato]. Includi una sezione FAQ con 3 domande frequenti."

-> La keyword deve venire da una ricerca nativa nel mercato target — non da una traduzione delle keyword italiane.

PROMPT 5 — Preparazione alla negoziazione cross-culturale

PROMPT — Simulazione preparatoria di negoziazione

"Devo negoziare un primo accordo commerciale con un'azienda in [PAESE], settore

[SETTORE]. Sulla base delle caratteristiche tipiche dello stile di negoziazione", business in quel paese (formalita, tempi decisionali, importanza delle relazioni personali), suggerisci: 1) 3 comportamenti da evitare, 2) come strutturare la prima call, 3) 2 domande che probabilmente mi faranno e come prepararmi a rispondere."

-> Usa come preparazione generale — ogni interlocutore e un individuo, non uno stereotipo culturale.

03 I limiti da conoscere

L'AI è uno strumento potente ma ha limiti specifici nel contesto export. Conoscerli evita errori che possono costare relazioni commerciali.

1 Dati di mercato possono essere obsoleti o generici

Verifica sempre numeri specifici (dimensione mercato, dazi, normative) con fonti ufficiali aggiornate. L'AI è ottima per sintetizzare dati che FORNISCI TU, meno per generarli da zero.

2 Le sfumature culturali sono approssimazioni

I suggerimenti su "come si negozia in [paese]" sono generalizzazioni utili come punto di partenza — non regole assolute valide per ogni interlocutore.

3 La personalizzazione richiede input reali

Un messaggio "personalizzato" generato con dati finti (esempio: un evento che il destinatario non ha vissuto) è peggio di nessun messaggio — distrugge la fiducia.

04 Il tuo piano AI — worksheet

Identifica le 3 attività dove l'AI può darti il maggiore risparmio di tempo questa settimana.

Worksheet — Il mio piano AI per l'export	
Attività 1 da delegare (con revisione)	Quale prompt usare + quanto tempo risparmi _____
Attività 2 da delegare (con revisione)	Quale prompt usare + quanto tempo risparmi _____
Attività 3 da delegare (con revisione)	Quale prompt usare + quanto tempo risparmi _____
Attività che NON delego (mai)	Perché resta umana _____

Vuoi integrare l'AI nel tuo processo commerciale internazionale in modo strutturato?

Prenota una call conoscitiva gratuita — vediamo insieme dove l'AI può darti un vantaggio reale nel tuo export, senza sostituire il lavoro relazionale che conta davvero.

Prenota una call conoscitiva gratuita — 30 minuti, nessun impegno.

-> www.cinconsultants.com/prendere-rdv

CiN CONSULTANTS

Costanza Iris Nocchi

International Business Development Consultant

20+ anni - 15 mercati - 5 lingue

www.cinconsultants.com

info@cinconsultants.com

Defence - Security - High-Tech - F&B - Design