

Corso - 29/06/2026

## Analisi dei dati di mercato con AI

**Corso pratico per usare strumenti di AI nella lettura dei mercati, nell'analisi dei competitor e nell'individuazione di opportunità commerciali.**

### Obiettivi

Le aziende del **settore dei beni strumentali** raccolgono ogni giorno molti **dati di mercato**, ma spesso non riescono a interpretarli rapidamente per prendere decisioni commerciali efficaci. La sfida non è avere più informazioni, ma trasformarle in elementi utili per **vendite** e **strategia commerciale**.

Le imprese del **mondo machinery** e i **costruttori di macchinari e impianti** affrontano spesso difficoltà ricorrenti: troppo tempo speso a cercare dati, analisi non strutturate e mancanza di un metodo condiviso.

L'**intelligenza artificiale** permette di superare queste limitazioni, aiutando a leggere le dinamiche di mercato, comprendere i movimenti dei **competitor** e identificare nuove **opportunità commerciali**.

Al termine del corso, i partecipanti sapranno:

- Impostare **analisi di mercato** mirate al settore industriale con strumenti di AI
- Individuare **cambiamenti rilevanti** nei mercati dei beni strumentali e dei macchinari
- Produrre **report competitivi** chiari e subito utilizzabili dalla forza vendita
- Sviluppare **scenari di mercato** a supporto delle decisioni strategiche
- Applicare il metodo dei **Cinque Pilastri del prompt engineering** per ottenere analisi affidabili e ripetibili

### Programma

#### MODULO 1 - Fondamenti dell'analisi di mercato con AI

- L'evoluzione dell'analisi di mercato: da Excel all'AI
- Panoramica degli strumenti: ChatGPT, Claude, Perplexity - differenze e punti di forza
- Il framework dei "Cinque Pilastri" per prompt efficaci nell'analisi di mercato
- Come strutturare una query di analisi: dal problema al prompt
- Esercitazione: Creare il primo prompt per analisi competitiva

#### MODULO 2 - Analisi competitiva e trend di mercato

- Mappare il contesto competitivo: identificare player, posizionamenti e strategie
- Analisi SWOT assistita dall'AI: trasformare dati sparsi in quadri strategici
- Identificare trend emergenti e segnali deboli con l'AI
- Tecniche di benchmarking: confronti multi-dimensionali rapidi
- Caso pratico: Analisi competitiva di un sotto-settore industriale

#### MODULO 3 - Analisi dei dati clienti e segmentazione

- Analizzare il comportamento d'acquisto con l'AI
- Segmentazione avanzata: RFM, comportamentale, potenziale
- Identificare opportunità di cross-selling e upselling dai dati esistenti
- Workshop: Analisi della propria base clienti con strumenti AI

#### MODULO 4 - Scenari previsionali e report strategici

- Costruire scenari multipli (ottimistico, realistico, pessimistico) con l'AI
- Analisi what-if: simulare l'impatto di decisioni strategiche
- Creare report esecutivi professionali: dalla data analysis alle raccomandazioni
- Visualizzazione dati: generare grafici e dashboard interpretabili
- Esercitazione finale: Costruire un report di analisi di mercato completo da presentare al management

### Ulteriori informazioni

- Per l'iscrizione di più partecipanti della medesima azienda, è previsto uno sconto del 10% sulla quota di partecipazione
- Il corso sarà attivato a raggiungimento di un numero sufficiente di partecipanti e la conferma sarà inviata tramite e-mail 7 giorni prima dell'inizio del corso.
- La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
- Si intendono aziende associate quelle aderenti alla FEDERAZIONE CONFINDUSTRIA MACCHINE: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC .
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

### **Destinatari**

Responsabili marketing e analisti di mercato Responsabili commerciali e business development manager Product manager e responsabili strategia Imprenditori e titolari d'azienda che vogliono migliorare la qualità delle decisioni strategiche

### **Requisiti minimi di partecipazione**

Conoscenza base di Excel e familiarità minima con strumenti AI come ChatGPT, Claude o Perplexity (anche versione gratuita).

### **Durata**

6 ore

### **Quota di adesione:**

**500,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

625,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

### **Date e Sedi di svolgimento**

29/06/2026 14.30-17.30 - ONLINE

06/07/2026 14.30-17.30 - ONLINE



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108