



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI



# **Non ci resta che AI**

Andrea Boscaro – Partner The Vortex



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY

# **Intelligenza Artificiale ed AI Generativa**



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY

**NETFLIX**

# Non ci resta che piangere

**Non ci resta che piangere**

1984 | 7+ | 1h 47min | Commedia

Due amici che pernottano in una locanda in Toscana si addormentano nel 1984, si svegliano nel 1492 e s'imbarcano in un viaggio avventuroso per fermare Cristoforo Colombo.

Con: Roberto Benigni, Massimo Troisi, Iris Peynado



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY





CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY



clideo.com



VF Vanity Fair Italia

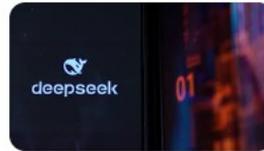
DeepSeek, l'AI a cui chiedere tutto, o quasi: anche lei ha i suoi tabù



5 giorni fa • Di Marco Drago

WIRED

Come funziona l'AI di DeepSeek



6 giorni fa • Di Louise Matsakis

THE IRRE

Abbiamo provato DeepSeek: ecco come va



6 giorni fa

Forbes

Che cos'è DeepSeek, l'IA cinese che sta mettendo in crisi Wall Street





# Perplexity.ai

The screenshot displays the Perplexity.ai search interface. On the left, a settings menu is open, listing several search options:

- Auto**: Migliore per ricerche quotidiane
- Pro search**: 3x più fonti e risposte dettagliate (marked with a checkmark)
- Deep Research**: Rapporti approfonditi su argomenti complessi
- Reasoning with R1**: Nuovo modello DeepSeek ospitato negli Stati Uniti
- Reasoning with o3-mini**: Il modello di ragionamento più recente di OpenAI

At the bottom of the menu, it indicates "5 query migliorate rimanenti oggi".

The main search area on the right features a large input field with the text "sapere?". Below the input field, there are three icons: a "Pro" button with a checkmark, a globe icon, and a right-pointing arrow icon.



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI



# Le ricerche di mercato



Mettiti nei panni del responsabile marketing di Rivolta Carmignani, un'azienda italiana che produce biancheria di qualità premium per la casa e per l'hotel. Conduci un'analisi di mercato sulla Francia che metta in evidenza quanti più dati vi sono a disposizione, i principali concorrenti, le principali catene alberghiere.



## Ricerca approfondita

35 fonti 

-  Ho effettuato diverse ricerche sul mercato francese della biancheria per la casa e per... 
-  Ho trovato informazioni dettagliate sul mercato francese dei tessuti per la casa, inclusi da... 
-  Ho trovato informazioni sufficienti per rispondere alla tua richiesta, inclusi dati sul... 
-  Ragionamento 



Ricevi notifiche desktop quando completato.

**Abilita**



## Dinamiche del Mercato Francese dei Tessili per la Casa e l'Hotel

### Dimensione e Proiezioni di Crescita

Il mercato francese dei tessili per la casa è valutato in continua espansione, con un CAGR atteso del 2,30% fino al 2030 <sup>1</sup>. Questo trend è sostenuto da diversi fattori:

1. **Crescita dell'e-commerce:** Il 35% delle vendite di tessili per la casa avviene online, grazie a politiche di restituzione flessibili e a un'ampia gamma di prodotti <sup>1</sup>.
2. **Preferenza per prodotti premium e sostenibili:** Il 60% dei consumatori francesi privilegia materiali organici come cotone biologico e lino, disposti a pagare un premium del 20-30% rispetto a prodotti standard <sup>1 2</sup>.
3. **Domanda nel settore alberghiero:** Gli hotel a 4-5 stelle e i mega yacht richiedono biancheria resistente e personalizzata, con un mercato globale della biancheria da letto valutato a 42,3 miliardi di dollari nel 2023 <sup>2</sup>.

Per Rivolta Carmignani, questi dati indicano un'opportunità di penetrazione attraverso piattaforme digitali e partnership con hotel di lusso, puntando su certificazioni ambientali e design innovativo.



### Marchi Francesi Consolidati

#### 1. Linvosges

Specializzato in biancheria da letto di alta gamma, Linvosges domina il 18% del mercato premium francese <sup>1</sup>. I suoi prodotti si distinguono per l'uso egiziano e ricami artigianali, con prezzi medi di 300-600€ per un set

#### 2. Yves Delorme

Noto per tessuti jacquard e collaborazioni con designer, Yves Delorme è leader del mercato, con una crescita del 7% annuo legata alle collezioni st

#### 3. Hermès Home Collection

Parte del gruppo Hermès, questa linea offre biancheria da tavola in cotone con motivi iconici, posizionandosi nel segmento ultra-lusso (prezzi per tovaglie) <sup>3</sup>.

### Competitor Internazionali

#### 1. Frette (Italia)

Leader nella biancheria per hotel di lusso, Frette detiene il 25% del mercato con clienti come l'Hotel Ritz Paris e la flotta di yacht Azimut <sup>2</sup>.

#### 2. Armani/Casa

Presente in Francia con showroom a Parigi, Armani/Casa combina design e tecnologia, offrendo lenzuola con trattamento antibatterico a partir

### Hotel di Lusso

#### 1. Accor Group (Raffles, Sofitel)

Con 120 strutture in Francia, Accor richiede biancheria certificata Oeko-Tex e capace di resistere a oltre 300 lavaggi. Il gruppo ha lanciato nel 2024 un piano di sostenibilità che include il 100% cotone organico entro il 2026.

#### 2. LVMH Hôtels (Cheval Blanc, Belmond)

Le proprietà di LVMH utilizzano esclusivamente fornitori selezionati dal gruppo, con preferenza per marchi francesi e italiani. Una partnership con Rivolta Carmignani richiederebbe l'integrazione del logo LVMH nei ricami.

### Boutique Hotel e Relais Châteaux

Le catene indipendenti come **Le Bristol** e **La Réserve Paris** rappresentano il 30% del mercato alberghiero premium. Queste strutture cercano biancheria personalizzata con design esclusivi, spesso commissionando edizioni limitate per suite presidenziali.

### Mega Yacht e Residenze Private

Il mercato nautico francese, valutato 4,5 miliardi di euro <sup>2</sup>, richiede tessuti ignifughi e anti-UV. Fornitori come **Frette** e **Pratesi** dominano questo segmento, ma esistono nicchie per materiali innovativi come il lino marino trattato con sale.



# Manus.im

Mettiti nei panni dell'export manager di un'azienda italiana che produce l'articolo di cui ti allego la scheda tecnica. Naviga online per individuare possibili concorrenti britannici e raccogli informazioni legate alla compatibilità di tale prodotto rispetto alle normative prevalenti nel Regno Unito. Confeziona un'analisi con una tabella riassuntiva finale.



scheda tecnica presa.pdf

PDF - 553.43 KB



# Manus.im

Buongiorno, ho ricevuto la sua richiesta. Mi metterò nei panni dell'export manager di un'azienda italiana che produce l'articolo indicato nella scheda tecnica allegata. Procederò ad analizzare il documento, cercare informazioni sui concorrenti britannici e verificare la compatibilità del prodotto con le normative del Regno Unito. Preparerò un'analisi completa con una tabella riassuntiva finale. Inizierò subito il lavoro.

## ● Analizzare la scheda tecnica del prodotto ^

Iniziando l'analisi della scheda tecnica del prodotto.

📄 Gestione del problema dell'editor di testo

Tentando di visualizzare la scheda tecnica del prodotto tramite browser.

📄 Navigando file:///home/ubuntu/upload/scheda\_tecnica\_presa.pdf

Analizzando le caratteristiche tecniche della presa interbloccata Palazzoli.

📄 Creazione del file caratteristiche\_prodotto.md

## ● Identificare le caratteristiche chiave del prodotto ^

Identificate le caratteristiche chiave del prodotto, procedendo con la ricerca delle normative UK.

📄 Creazione del file todo.md

## ● Ricercare le normative del Regno Unito per verificarne la compatibilità ^

Ricercando le normative UK per verificare la compatibilità del prodotto.

🔍 Ricerca normative elettriche UK post Brexit UKCA prese industriali

📡 Connesso alla fonte di dati()

Analizzando le informazioni sulle normative UKCA e requisiti post-Brexit per il mercato britannico.

📄 Navigando https://www.gov.uk/guidance/using-the-ukca-marking

Analizzando le informazioni ufficiali sul marchio UKCA e i requisiti normativi britannici.

📄 Scorrimento verso il basso

Raccogliendo informazioni dettagliate sulle normative UKCA e requisiti per il mercato britannico.

📄 Scorrimento verso il basso

Analizzando le normative britanniche post-Brexit per le apparecchiature elettriche industriali.

🔍 Ricerca normative elettriche industriali UK prese interbloccate BS EN 60309

Completata la ricerca sulle normative UK, procedendo con l'identificazione dei concorrenti britannici.

📄 Creazione del file normative\_uk.md

## ● Cercare concorrenti britannici ^

📄 Modifica del file todo.md

Iniziando la ricerca dei concorrenti britannici nel settore delle prese industriali interbloccate.

🔍 Ricerca produttori britannici prese industriali interbloccate UK socket outlets

Continuando la ricerca di produttori britannici di prese industriali interbloccate.

🔍 Ricerca UK manufacturers industrial interlocked socket outlets Gwiss Mennekes Legrand MK E..

Identificando i principali produttori di prese industriali interbloccate nel mercato britannico.

📄 Navigando https://www.gwiss.com/uk/en/installation/interlocked-socket-outlets-iec-309-sta..

Identificando i concorrenti britannici nel settore delle prese industriali interbloccate.

📄 Gestione del problema del browser

Continuando la ricerca dei concorrenti britannici nel settore delle prese industriali interbloccate.

📄 Scorrimento verso il basso

Raccogliendo informazioni sui concorrenti britannici nel settore delle prese industriali interbloccate.

📄 Navigando https://www.legrand.co.uk/en/catalog/industrial-plugs-sockets

## ● Raccogliere informazioni sui concorrenti ^

Raccogliendo informazioni dettagliate sui concorrenti britannici identificati.

📄 Scorrimento verso il basso

Raccogliendo informazioni dettagliate sui prodotti concorrenti britannici.

📄 Navigando https://www.legrand.co.uk/en/catalog/industrial-plugs-sockets/hypra-prisinter-in..



# Manus.im

Ho completato l'analisi di mercato UK per la presa interbloccata Palazzoli, mettendomi nei panni dell'export manager dell'azienda. Ho esaminato la scheda tecnica, ricercato le normative britanniche post-Brexit e identificato i principali concorrenti nel mercato UK.

L'analisi completa include:

1. Valutazione della compatibilità del prodotto con le normative UK
2. Identificazione e analisi dei principali concorrenti britannici (Gewiss, Legrand e Mennekes)
3. Confronto dettagliato delle caratteristiche tecniche e funzionali
4. Analisi dei vantaggi competitivi e delle aree di miglioramento
5. Tabella riassuntiva che confronta tutti gli aspetti rilevanti

Il prodotto Palazzoli risulta pienamente compatibile con le normative britanniche post-Brexit, grazie alla presenza della marcatura UKCA e alla conformità agli standard BS EN IEC 60309. Presenta vantaggi competitivi significativi in termini di qualità dei materiali, grado di protezione IP e resistenza agli urti, che lo rendono competitivo rispetto ai principali concorrenti nel mercato UK.

Ho preparato diversi documenti che puoi consultare:

- Analisi di mercato UK per presa inter...  
Testo - 10.35 KB
- Tabella riassuntiva: Confronto tra P...  
Testo - 4.29 KB
- Confronto del prodotto Palazzoli c...  
Testo - 5.47 KB
- Concorrenti britannici nel settore ...  
Testo - 3.29 KB
- Normative UK per prese industriali ...  
Testo - 2.75 KB
- Visualizza tutti i file di questo compito

Mostra tutti gli allegati

**Redigere un'analisi completa**

Completata l'analisi di mercato UK per la presa interbloccata Palazzoli con tutti i documenti richiesti e inviati all'utente.

## Tabella riassuntiva: Confronto tra Palazzoli TAIS e concorrenti britannici

### Conformità normativa e certificazioni

Caratteristica	Palazzoli TAIS	Gewiss	Legrand Hypra	Mennekes
Marcatura UKCA	✓	✓	✓	✓
Marcatura CE	✓	✓	✓	✓
Conformità BS EN IEC 60309	✓	✓	✓	✓
Conformità RoHS	✓	✓	✓	✓

### Caratteristiche tecniche

Caratteristica	Palazzoli TAIS	Gewiss	Legrand Hypra	Mennekes
Corrente nominale	16A	16A-63A	16A-63A	20A-100A
Tensione	230V 50/60Hz	110V-415V	100V-415V	110V-415V
Poli	2P+T	2P+T, 3P+T, 3P+N+T	2P+T, 3P+T, 3P+N+T	2P+T, 3P+T, 3P+N+T
Grado di protezione IP	IP66/IP67/IP69	IP44, IP66/IP67	IP66/IP67	IP66/IP67 (NEMA 4)
Classe di isolamento	II	II	II	II
Resistenza agli urti	IK10	IK08-IK10	IK08-IK09	IK08-IK10
Materiale corpo	Resina Termoisolante	Termoplastico/Termoisolante	Termoplastico	Termoplastico/Accinox
Resistenza al Glow wire	960°C	850°C-960°C	850°C	850°C-960°C
Autoestinguenza	V-0	V-0/V-2	V-2	V-0



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY

# **L'individuazione delle controparti**



Mettiti nei panni dell'export manager di un'azienda che produce accessori per auto e moto e intende attivare collaborazioni con rivenditori, anche online, nel Regno Unito. Suggestisci possibili aziende da contattare.

### **Rivenditori Fisici:**

1. **Eurocar Parts Europe** – Uno dei maggiori distributori di ricambi e accessori per auto in Europa, con una forte presenza nel Regno Unito. Dispone di una rete capillare di negozi fisici e una piattaforma online ben strutturata. ([www.eurocarparts.com](http://www.eurocarparts.com))
2. **Italian Parts Ltd** – Specializzata in ricambi e accessori per auto e moto italiane, con sede a Londra.
3. **Corsa Italiana Ltd** – Principale rivenditore di Moto Guzzi nel Regno Unito, offre una vasta gamma di ricambi e accessori.
4. **Gonnella Brothers** – Officina meccanica a Londra con esperienza nel settore automobilistico britannico dal 1979.



### **Rivenditori Online:**

1. **AUTODOC** – Un grande negozio online che offre una vasta gamma di ricambi e accessori per auto e moto. ([moto.auto-doc.it](http://moto.auto-doc.it))
2. **Less 4 Spares** – Ampio catalogo di ricambi e accessori per auto, con oltre 150.000 prodotti in magazzino.
3. **First Pacific Auto Parts LTD** – Grossista e fornitore di ricambi automobilistici aftermarket di alta qualità, che serve concessionari, distributori e importatori nel Regno Unito.
4. **Eurocar Parts Europe** – Oltre alla sua rete fisica, offre anche una piattaforma online avanzata con un ampio catalogo di prodotti per il settore automobilistico.

### **Altre Opportunità di Collaborazione:**

- **The Market by Bonhams** – Piattaforma di aste online per auto, che potrebbe offrire opportunità per la vendita di accessori di nicchia. ([www.bonhams.com/themarket](http://www.bonhams.com/themarket))
- **Partecipazione a fiere ed eventi** – Eventi come **Automechanika Birmingham** possono essere utili per stabilire contatti diretti con distributori e rivenditori.



Grazie per la risposta. Procedi indicandomi chi contattare in Eurocar Parts Europe

Se desideri entrare in contatto con un responsabile specifico, come il **Chief Commercial Officer, Andy Southby**, potresti contattare il centralino principale al numero sopra indicato e richiedere di essere trasferito al suo ufficio. Tuttavia, tieni presente che i dirigenti di alto livello potrebbero non essere facilmente raggiungibili direttamente. In tal caso, il Servizio Clienti o il team delle Pubbliche Relazioni potrebbero indirizzarti verso la persona o il reparto più appropriato per discutere di potenziali collaborazioni.

Considerando la dimensione e la struttura dell'azienda, potrebbe essere utile iniziare il contatto attraverso i canali ufficiali per garantire che la tua proposta raggiunga il dipartimento competente.



site:linkedin.com buyer eurocarparts europe



Tutti

Notizie

Maps

Shopping

Immagini

Altro

Strumenti

<https://uk.linkedin.com> > kirtesh-... · Traduci questa pagina

### [kirtesh Purohit - Buyer - Euro Car Parts Ltd. | LinkedIn](#)

Leicester, England, United Kingdom · Buyer · Euro Car Parts Ltd.

Buyer at Euro Car Parts Ltd. ... Inventory Project Manager at LKQ Euro Car Parts. West Midlands ... European Talent and Performance Manager at LKQ Europe.

<https://in.linkedin.com> > ... · Traduci questa pagina

### [Ashwin Kumar - Buyer - Euro Car Parts Ltd. - LinkedIn](#)

Bengaluru, Karnataka, India · Buyer · Euro Car Parts Ltd.

Ashwin Kumar. Buyer at Euro Car Parts Ltd. Euro Car Parts Ltd. Bengaluru, Karnataka, India4 connections. Join to connect · Report this profile ...

<https://uk.linkedin.com> > eurocar... · Traduci questa pagina

### [Kevin E. - Purchasing Manager - Euro Car Parts - LinkedIn](#)

England, United Kingdom · Purchasing Manager · Euro Car Parts

Euro Car Parts' parent company, LKQ Corporation, is the market leader in collision repair and recycled parts in North America and Europe, with an annualised ...



# Finalscout.com



Kevin E. · 2°

Purchasing Manager

Inghilterra, Regno Unito · [Informazioni di contatto](#)

Più di 500 collegamenti



Ivan Mazzoleni, Andrea Calcagni · e altri 7 collegamenti in comune

+ Segui

Messaggio

Altro



Get Email



Euro Car Parts



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY

# **Un nuovo «collega» in azienda**



Mettiti nei panni dell'export manager di una media azienda italiana che offre test e soluzioni per individuare e affrontare, fra le altre, situazioni di intolleranze e infiammazioni alimentari. Al momento in Italia le soluzioni sono disponibili per l'acquisto online e in un numero limitato di farmacie convenzionate. Quali sono i fattori di cui terrestri conto per giudicare "promettente" un mercato estero?



## 1. Domanda di mercato e sensibilità al tema della salute alimentare

- **Consapevolezza e sensibilizzazione:** La popolazione locale è attenta a temi come **salute intestinale, benessere alimentare, allergie e intolleranze?** In alcuni paesi (es. Germania, Regno Unito, Scandinavia, USA) c'è una forte cultura della **prevenzione e self-care** che potrebbe favorire la vendita dei prodotti.
- **Diffusione delle intolleranze alimentari:** Ci sono dati epidemiologici sulle allergie e intolleranze alimentari nella popolazione? Ad esempio, la **celiachia** è molto diffusa in paesi come gli USA e l'Argentina, mentre l'intolleranza al lattosio è frequente in Asia.
- **Trend del mercato del "free from":** La crescita del mercato di prodotti **senza glutine, senza lattosio, bio e naturali** può essere un segnale della predisposizione dei consumatori ad acquistare test e soluzioni per intolleranze.

## 2. Regolamentazione e barriere all'ingresso

- **Normative sui test diagnostici e sui prodotti per la salute:** In alcuni paesi i test per intolleranze possono essere classificati come **dispositivi medici**, con normative stringenti (es. FDA negli USA, EMA in Europa). Se la burocrazia è troppo complessa, può rallentare o impedire l'entrata nel mercato.
- **Restrizioni sulla vendita online di test diagnostici:** In alcuni mercati l'e-commerce di test medici è regolamentato (es. restrizioni in Cina, obbligo di vendita solo in farmacie in Francia).
- **Possibilità di partnership con farmacie o cliniche:** Se il prodotto richiede **validazione professionale**, è importante valutare se sia possibile collaborare con farmacie o medici locali.

## 3. Canali di distribuzione e modelli di vendita

- **Vendita online e abitudini d'acquisto:** Se nel paese di destinazione l'acquisto di test diagnostici online è diffuso, sarà più semplice entrare attraverso un modello **direct-to-consumer (DTC)**. Paesi con un alto tasso di e-commerce per **prodotti sanitari** sono USA, UK, Germania.
- **Presenza di catene di farmacie e parafarmacie:** In alcuni paesi, la vendita in farmacia è **fondamentale per la credibilità del prodotto**. Per esempio, in Francia e Spagna i consumatori tendono a fidarsi di farmacie e parafarmacie più che dell'acquisto online.
- **Possibilità di distribuzione tramite cliniche e nutrizionisti:** In mercati come la Svizzera o gli Emirati Arabi, i test per intolleranze vengono spesso prescritti o suggeriti da **medici e nutrizionisti**.

## 4. Competizione e posizionamento del prodotto

- **Esistono competitor locali o internazionali?** Se il mercato è già saturo, entrare potrebbe essere difficile, a meno di un posizionamento distintivo (es. tecnologia innovativa, maggiore accuratezza, packaging premium).
- **Prezzo medio dei test simili:** Se i concorrenti vendono a prezzi molto bassi, un test italiano potrebbe avere difficoltà a competere, a meno che non offra un **valore aggiunto** chiaro.
- **Marchio e reputazione scientifica:** In alcuni paesi è importante che il test abbia una forte **credibilità scientifica** (es. USA, Germania, Svizzera).

## 5. Abitudini culturali e fiducia nel prodotto

- **Mentalità verso la salute preventiva:** Nei paesi anglosassoni e scandinavi, i consumatori investono volentieri in soluzioni di prevenzione. In altri paesi, come alcuni dell'Europa dell'Est, la cultura della prevenzione è meno sviluppata e il mercato potrebbe essere più difficile.
- **Fiducia nelle soluzioni di auto-diagnosi:** In alcuni paesi le persone si fidano di test acquistabili autonomamente (es. USA, UK), mentre in altri tendono a rivolgersi sempre al medico (es. Giappone).
- **Disponibilità a pagare per test privati:** Il costo dei test diagnostici privati varia molto. Se in un paese i test vengono coperti dal **sistema sanitario pubblico** (come in molti paesi UE), la vendita privata potrebbe essere più difficile. ↓



Considerando solo i primi quattro fra questi fattori, assegna un indice da 1 a 10 a ciascuno dei mercati europei così da condurre una valutazione di priorità del Paese target da affrontare

	Domanda di mercato	Regolamentazione e t	Canali di distribuzione	Competizione e posizi	Punteggio Totale
Svizzera	9	8	9	9	35
Germania	9	7	9	8	33
Svezia	9	7	8	7	31
Norvegia	9	7	8	7	31
Danimarca	9	7	8	7	31
Paesi Bassi	8	7	8	7	30
Regno Unito	8	6	8	7	29
Austria	8	7	7	6	28
Spagna	7	7	7	6	27
Francia	7	6	7	6	26
Belgio	7	6	7	6	26
Italia	6	5	6	6	23
Portogallo	6	6	6	5	23
Polonia	5	5	5	5	20

La scelta di dedicarsi prima ai mercati di Svizzera, Germania e Svezia appare strategicamente solida per diverse ragioni:

### 1. Forte domanda di mercato e sensibilità al tema

- Svizzera, Germania e Svezia mostrano un'alta consapevolezza sulla salute intestinale, le intolleranze alimentari e la nutrizione personalizzata.
- Questi paesi hanno una popolazione con alto reddito disponibile, incline a investire in soluzioni di prevenzione e test diagnostici.
- Esiste già un mercato sviluppato per prodotti "free-from", come alimenti senza glutine e lattosio, suggerendo un pubblico recettivo.

### 2. Regolamentazione favorevole rispetto ad altri mercati

- Sebbene ogni paese abbia specifiche norme per la vendita di test diagnostici, Svizzera e Germania hanno regolamentazioni più gestibili rispetto a mercati più complessi come Francia o Italia.
- In Svezia, la mentalità aperta all'innovazione e al self-testing riduce le barriere normative, permettendo un accesso più agevole ai consumatori.

### 3. Canali di distribuzione accessibili

- Germania e Svizzera dispongono di un forte network di farmacie e parafarmacie, rendendo possibile una strategia di vendita multicanale (online + retail).
- Svezia ha un mercato e-commerce molto sviluppato, facilitando la vendita online diretta senza necessariamente passare da farmacie fisiche.
- La possibilità di collaborare con cliniche e nutrizionisti in questi mercati è un ulteriore vantaggio per costruire fiducia nel prodotto.



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY

**La prima risposta  
non è mai la migliore**



VI

## You

Mettiti nei panni del responsabile commerciale di un'azienda italiana che produce olio di oliva extravergine realizzato con olive taggiasche. Devi decidere a quali fiere partecipare nel 2024 e nel 2025 in Europa. Crea una tabella in cui indichi le principali 5 fiere, con la relativa località, in cui è possibile incontrare buyer del settore con pro e contro. Utilizza un tono professionale ed esprimiti in modo conciso. Esempio di fiere: Anuga.

Fiera	Località	Data	Pro	Contro
OLEOAMAQ	Saragozza, Spagna	11-13 Febbraio 2025	Dedicata a macchinari e attrezzature per la produzione di olio.	Focus più tecnico su attrezzature che su networking commerciale.
CATEX	Dublino, Irlanda	18-20 Febbraio 2025	Principale fiera irlandese per ospitalità e ristorazione, ottimo per networking.	Meno specifica per il settore dell'olio d'oliva, più ampia varietà di settori.
TUTTOFOOD	Milano, Italia	5-8 Maggio 2025	Fiera B2B focalizzata sull'agroalimentare, ideale per il mercato italiano e internazionale.	Ampio focus su diversi settori alimentari, non solo olio d'oliva.

IPACK-IMA	Milano, Italia	27-30 Maggio 2025	Concentrata sulla produzione e confezionamento, utile per innovazioni di packaging.	Maggiore enfasi sul confezionamento che sulla produzione di olio di oliva.
Anuga	Colonia, Germania	Date varie	Una delle più grandi e importanti fiere internazionali per il settore alimentare e delle bevande.	Alta concorrenza e costo elevato per gli espositori.



Considera la risposta che hai dato come una risposta a livello base.  
Adesso formula una risposta a livello avanzato



### Fiere selezionate e analisi dettagliata

Fiera	Località	Posizionamento e Opportunità Strategiche	Rischi e Sfide
Anuga	Colonia, Germania	- Fiera di riferimento globale nel food & beverage. - Opportunità per consolidare il brand come produttore di nicchia nel segmento premium. - Forte interesse per prodotti mediterranei autentici.	- Elevata concorrenza: la presenza di numerosi competitor italiani potrebbe diluire l'impatto del brand. - Necessità di una strategia comunicativa mirata.
SIAL	Parigi, Francia	- Ideale per penetrare i mercati francese e internazionale, con un'attenzione crescente ai prodotti artigianali. - Ottima vetrina per storytelling legato all'origine e alla sostenibilità.	- Fiera vasta e dispersiva: richiede un approccio focalizzato per attirare buyer qualificati. - Costi alti per posizionamento premium nello spazio espositivo.
PLMA	Amsterdam, Paesi Bassi	- Mercato del private label in forte crescita: un'opportunità per creare linee personalizzate (es. marchi GDO premium). - Target diretto e specializzato di buyer GDO.	- Meno adatta per chi punta esclusivamente alla valorizzazione del brand aziendale (visibilità secondaria rispetto alla proposta del cliente finale).
TUTTOFOOD	Milano, Italia	- Fiera strategica per rafforzare la presenza sul mercato nazionale e creare sinergie con buyer esteri interessati ai prodotti italiani. - Ottima per B2B di media scala.	- Rilevanza più bassa rispetto alle grandi fiere internazionali. - Presenza limitata di buyer extraeuropei.
Biofach	Norimberga, Germania	- In crescita l'interesse per i prodotti biologici e sostenibili. - Opportunità per valorizzare certificazioni e filiera corta. - Target di nicchia ben definito (retail bio, horeca).	- Rischio di esclusione del mercato tradizionale (non bio). - Richiede investimenti in certificazioni e comunicazione per il posizionamento biologico.

## Sintesi Strategica per il 2024-2025

### 1. Priorità di Mercato

- **Germania e Francia:** mercati strategici per i consumatori orientati alla qualità e con un'elevata propensione al consumo di prodotti premium.
- **Italia:** consolidamento del mercato nazionale per rafforzare il brand nel contesto locale e come leva per la promozione internazionale.

### 2. Focalizzazione sugli Obiettivi

- **Fiere di posizionamento globale:** *Anuga* e *SIAL* sono essenziali per garantire una forte esposizione internazionale e costruire relazioni a lungo termine con buyer di grandi dimensioni.
- **Segmentazione e nicchia:** *Biofach* rappresenta una scelta strategica se l'azienda ha ottenuto certificazioni biologiche, permettendo di diversificare e raggiungere un pubblico altamente qualificato.
- **Espansione commerciale diretta:** *PLMA* è cruciale per chi vuole esplorare il segmento del private label, oggi in rapida crescita.



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY

**Una, fra le tante,  
questioni aperte**



VI **You**  
crea l'immagine di una export manager donna

 ChatGPT



I've created the image of a woman in the role of an export manager.

VI **You**  
crea un'immagine meno legata agli stereotipi delle donne manager

 ChatGPT





CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY





- A** Crea un prompt per realizzare l'immagine di una consumatrice cinese a cui viene recapitato un ordine online. L'immagine deve essere la più realistica possibile e deve rappresentare una consumatrice senza alcun clichè di carattere etnico, ma anzi comunicare sensibilità e rispetto.

Here's a concise prompt in English for the image:

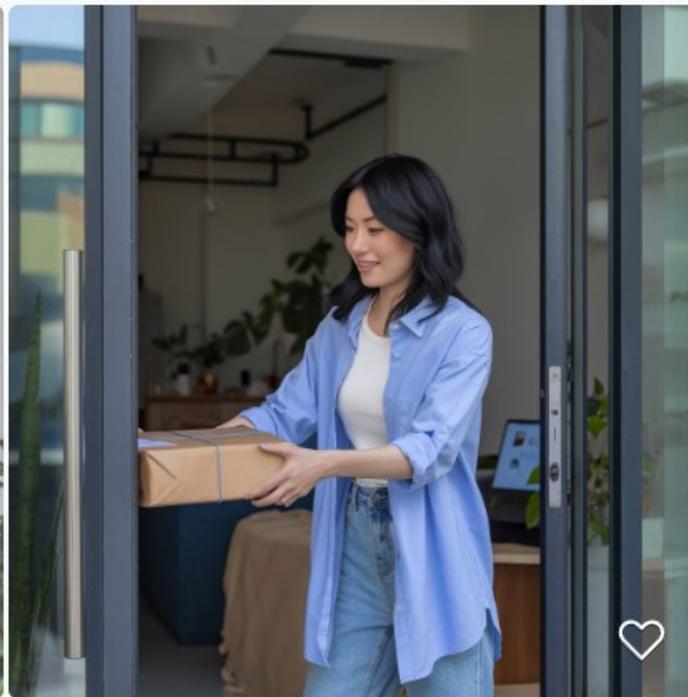
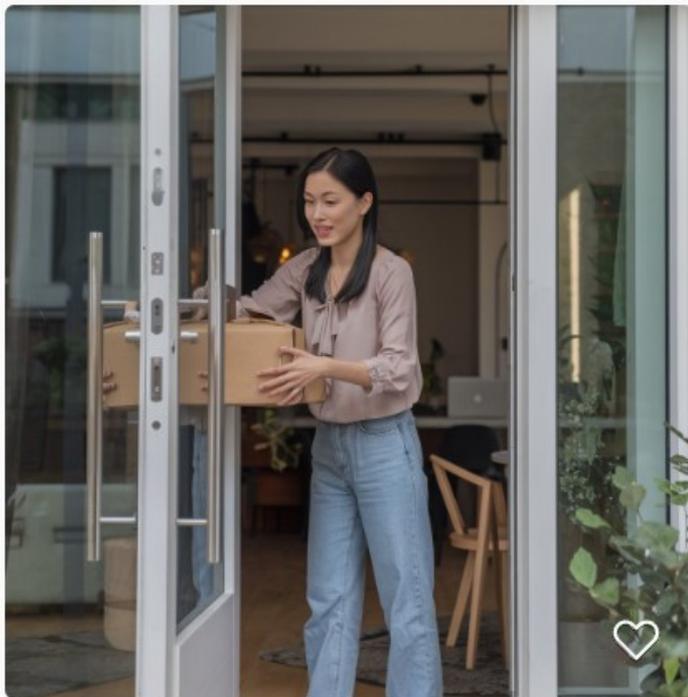
"A Chinese woman in her late 20s opens her apartment door, receiving a package. She wears casual clothes like jeans and a blouse. Her modern city apartment is visible, with details like a laptop and plants. The scene is bright and natural, capturing a moment of everyday life. The image should be realistic, avoiding ethnic stereotypes, and convey authenticity and respect."

This prompt aims for a realistic, respectful portrayal of a Chinese consumer in a contemporary setting, emphasizing universality over cultural differences.



CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY





CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY





CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY





CAMERA DI COMMERCIO  
DELLA ROMAGNA  
FORLÌ-CESENA E RIMINI

**THE VORTEX**  
SKILLING ME SOFTLY

**Grazie**