

CHATGPT: L'ALLEATO CHE NON SAPEVI DI AVERE

08 maggio 2025



POTENZIA IL TUO TALENTO CON L'AI

🚀 Questo corso non vuole sostituire il vostro talento, ma amplificarlo, darvi suggerimenti ordinati su come affrontare una normale giornata lavorativa.

💡 Imparerete a risparmiare tempo, generare idee e prepararvi meglio alle vendite.

🤝 ChatGPT sarà il vostro nuovo alleato: disponibile 24/7, veloce, personalizzabile.

🔧 Nessuna competenza tecnica richiesta: solo la vostra esperienza e la voglia di miglioramento.



AGENDA



01 INTRODUZIONE A CHAT GPT

02 ANALISI E STUDIO DEL CLIENTE

03 OTTIMIZZARE I FLUSSI DI VENDITA

04 SIMULAZIONI E POTENZIALE DI CRESCITA

05 CONCLUSIONI, RIPASSO E PROSSIMI PASSI

06 PROMPTUARIO - ESEMPI PRATICI

OBIETTIVO

Fornirvi una comprensione chiara e pratica di cosa sia ChatGPT, come si usa e come può diventare un alleato quotidiano nel vostro lavoro in relazione con il vostro portafoglio clienti.



COS'È UN MODELLO AI



- ChatGPT è un modello linguistico di intelligenza artificiale.
- È stato addestrato leggendo miliardi di testi per imparare a generare risposte coerenti e pertinenti.
- Può comprendere domande e dati, fornire idee, generare testi, simulare dialoghi...

COSA PUÒ FARE CHATGPT



✓ UTILE PER

- Scrivere email e messaggi personalizzati
- Preparare presentazioni o discorsi
- Generare idee per offerte e promozioni
- Simulare risposte a obiezioni del cliente

✗ NON PUÒ

- Accedere ai tuoi dati interni (a meno che tu glieli dia)
- Sostituirti nel rapporto umano
- Garantire veridicità assoluta (serve sempre controllo umano)

COS'È UN PROMPT

(E PERCHÉ È FONDAMENTALE)



- Il prompt è il messaggio o comando che scrivi a ChatGPT.
- Più è chiaro e contestualizzato, migliore sarà la risposta.

IL PROMPT PERFETTO DEVE ESSERE...

✓ Chiaro e specifico

- Evita ambiguità. Più sei preciso, più la risposta sarà centrata.
- Esempio debole: "Fammi un testo pubblicitario"
- Esempio migliore: "Scrivi un testo pubblicitario di 100 parole per una campagna Facebook di una palestra dedicata a donne over 40, tono motivazionale e amichevole"

✓ Con contesto

- Aggiungi le informazioni di sfondo rilevanti: obiettivo, target, canale, tono, formato, ecc.
- Esempio: "Sto preparando una presentazione per clienti B2B del settore food. Mi serve una slide che spieghi i vantaggi dell'advertising geolocalizzato sui portali locali."

✓ Con output desiderato

- Specificare che tipo di risposta vuoi: elenco, tabella, testo lungo, bullet points, codice, ecc.
- Esempio: "Riassumi questo testo in 5 bullet point con tono professionale."

UN PROMPT PERFETTO DEVE ESSERE...

✓ Con esempi (se possibile)

- Dare un esempio aiuta moltissimo a ottenere lo stile o la struttura che vuoi.
- Esempio: "Vorrei un testo come questo: 'Scopri come migliorare la tua visibilità online in 3 mosse semplici'"

✓ Con domande se serve un confronto o alternative

- Chiedi esplicitamente confronti, vantaggi/svantaggi, proposte.
- Esempio: "Confronta i vantaggi tra una campagna banner e una nativa per un cliente del settore arredamento."

OBIETTIVO

Utilizzare ChatGPT per raccogliere informazioni rilevanti, prepararsi in modo più efficace agli incontri commerciali e come attivare nuovi prospect.



LA SCHEDA CLIENTE CON CHATGPT



- ChatGPT può aiutarti a scrivere o completare una scheda cliente dettagliata.
- Inserendo nome, settore e sito web, ottieni una descrizione personalizzata.

LA SCHEDA CLIENTE CON CHATGPT

Prompt utile: "Analizza il sito www.aziendaX.it e fammi un sintesi in 3 punti con punti di forza e debolezze."

Nell'esempio l'analisi di CDEBellusco.it

- •
- •
- • • • •
- • • • •

1. Punti di forza

- **Ampia esposizione e disponibilità immediata:** Lo showroom di 800 m² ospita oltre 3.000 elettrodomestici in pronta consegna, offrendo una vasta scelta ai clienti. Centro Elettrodomestici Bellusco +10
- **Servizi completi e personalizzati:** CDE offre sopralluoghi gratuiti, preventivi senza impegno, consegna e installazione effettuate da personale interno, garantendo un servizio "all inclusive". Centro Elettrodomestici Bellusco +7
- **Assistenza pre e post vendita di qualità:** L'azienda si distingue per l'attenzione al cliente, offrendo supporto sia prima che dopo l'acquisto, con interventi rapidi e risolutivi.

2. Aree di miglioramento

- **Presenza online limitata:** Il sito funge principalmente da vetrina informativa, senza funzionalità di e-commerce attive, limitando le opportunità di vendita online.
- **Navigazione e accessibilità:** Alcune sezioni del sito risultano poco intuitive e la struttura potrebbe essere ottimizzata per migliorare l'esperienza utente.
- **Aggiornamento dei contenuti:** La sezione "Prodotti in offerta" non presenta articoli visibili, indicando la necessità di un aggiornamento costante delle informazioni. Centro Elettrodomestici Bellusco

LA SCHEDA CLIENTE CON CHATGPT

**Prompt utile:
"Cosa posso
proporre a CDE
Bellusco come
attività online,
sono un sales
manager del
Gruppo Netweek."**

📌 Attività online da proporre

1. Campagne display & native advertising geolocalizzate

- Dove: sui portali Netweek (es. *Prima Monza, Prima Bergamo, Prima Lecco*, ecc.)
- Target: famiglie e over 35 residenti nelle province di MB, LC e BG.
- Obiettivo: promuovere servizi "All Inclusive" e offerte stagionali (climatizzatori, lavatrici, cucine...).

👉 Formato consigliato:

- Banner display + articoli nativi sponsorizzati con call to action per preventivo o visita in showroom.

2. Mini-landing personalizzata per raccolta lead

- Creazione, tramite Netweek, di una landing page in stile promo:
 - Immagini del negozio e team
 - Offerta del mese
 - Form per richiedere info / preventivo gratuito
- Collegamento diretto da DEM e articoli promozionali

🎯 Obiettivo: trasformare l'interesse in contatto.

3. Video storytelling + promozione social

- Produzione di un video editoriale o promo girato nello showroom o durante l'installazione a domicilio.
- Pubblicazione sul sito Netweek e sponsorizzazione su Meta (Facebook/Instagram) con targeting per area geografica e interesse.

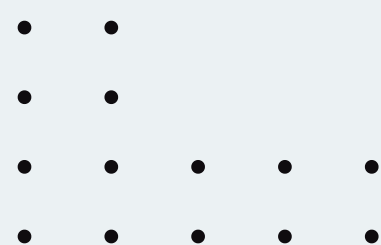
🎯 Mostrare il valore umano, la consulenza e la qualità del servizio, oltre ai prodotti.

4. Email marketing (DEM) su database Netweek

- Invio di 1 o più newsletter dedicate con oggetto forte (es. "Climatizzatori montati gratis in 48h").
 - Call to action per richiedere appuntamento o visitare lo showroom.
- 🎯 Aumentare rapidamente i contatti da utenti già fidelizzati al territorio.

5. SEO locale e content marketing

- Pubblicazione di articoli a tema (es. "Come scegliere il forno giusto". "Perché affidarsi a un centro certificato") su portali Netweek.
 - Integrazione di link e parole chiave per spingere autorità e traffico verso cdebellusco.it.
- 🎯 Rinforzare la reputazione e migliorare il posizionamento Google su ricerche locali.



ANALISI ASSISTITA



- ChatGPT può aiutarti a costruire una SWOT Analysis con i punti di forza, debolezze, opportunità, minacce nel perimetro del business di uno specifico cliente
- Ti suggerisce anche cosa valorizzare nella proposta.

ANALISI ASSISTITA

Prompt utile: "Fai una SWOT Analysis per un installatore e rivenditore locale di pannelli fotovoltaici."

◆ Strengths – Punti di forza

- **Presenza locale consolidata:** Conoscenza diretta del territorio e relazione personale con i clienti.
- **Servizio su misura:** Consulenza personalizzata, sopralluoghi rapidi e installazione adattata alle esigenze reali.
- **Rapidità e flessibilità operativa:** Tempi di risposta e installazione più veloci rispetto ai grandi operatori.
- **Assistenza post-vendita diretta:** Un interlocutore unico per supporto e manutenzione, che rassicura il cliente.

◆ Weaknesses – Punti di debolezza

- **Capacità limitata di scala:** Difficoltà a gestire grandi volumi o espandersi rapidamente.
- **Minori economie di scala:** Costi d'acquisto più elevati rispetto ai grandi player nazionali/internazionali.
- **Visibilità online ridotta:** Presenza digitale spesso poco curata o non ottimizzata per la lead generation.
- **Dipendenza da incentivi:** Una parte significativa delle vendite può dipendere da incentivi statali o regionali.
- • • • •
- • • • •

● Opportunities – Opportunità

- **Crescente interesse verso il fotovoltaico:** Domanda in aumento grazie alla maggiore sensibilità ambientale e ai rincari dell'energia.
- **Incentivi e detrazioni fiscali:** Superbonus, detrazioni al 50% e altri strumenti rendono il prodotto più accessibile.
- **Collaborazioni locali:** Possibilità di partnership con studi tecnici, geometri, comuni, architetti o imprese edili.
- **Diversificazione:** Offerta integrata con batterie d'accumulo, colonnine di ricarica per auto elettriche, pompe di calore.

● Threats – Minacce

- **Concorrenza crescente:** Sia da grandi gruppi che da operatori online con prezzi aggressivi.
- **Volatilità normativa:** Cambi frequenti nei meccanismi di incentivazione possono rallentare il mercato.
- **Forniture instabili:** Rischio di ritardi o rincari nelle forniture di moduli e inverter.
- **Clientela più informata ed esigente:** Aumento delle aspettative può richiedere maggiori sforzi in formazione e comunicazione.

ANALISI ASSISTITA

Prompt utile: "Fammi una proposta multimediale da inviare con una email conoscitiva, sono un sales manager del Gruppo Netweek."

Proposta multimediale – Format Base

1. Pubblicità Redazionale (Stampa + Online)

- Articolo redazionale (600–800 parole) su una testata locale cartacea + pubblicazione su portale online correlato (es. *PrimaMonza.it*, *PrimaComo.it*, ecc.)
- Visibilità mirata in zona + posizionamento autorevole

2. Campagna Digital ADV

- Banner display e native advertising geolocalizzato
- Target per area, età, interessi
- Formati visibili su desktop e mobile

3. Video promozionale e social

- Produzione di video (spot o reportage) presso la vostra sede o showroom
- Distribuzione su canali Netweek TV e social (Facebook/Instagram)
- Sponsorizzazione per generare interazioni e contatti

- •
- •
- • • • •
- • • • •

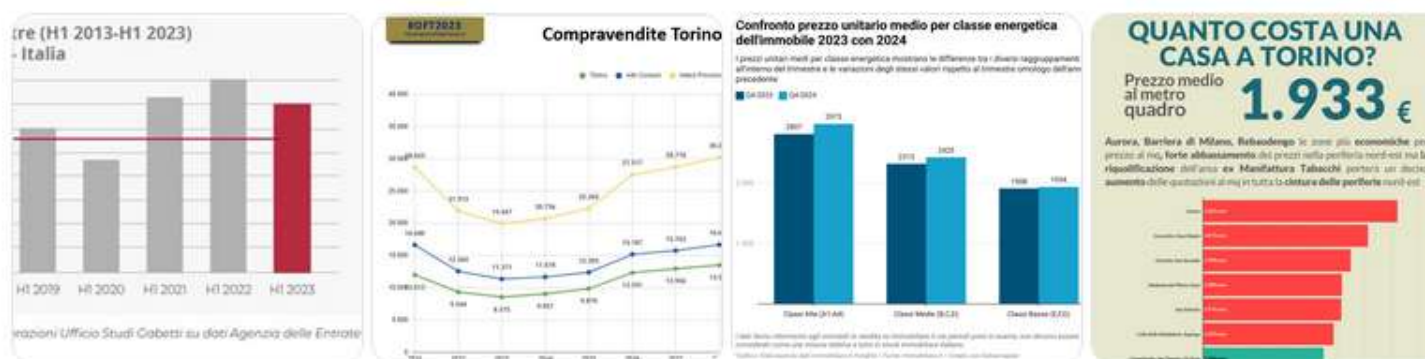
APPROFONDIMENTI DI SETTORI SPECIFICI



- Chiedi a ChatGPT di fornirti trend di settore, novità, dati utili da usare nel dialogo.
- Ottimo per mostrare al cliente che sei aggiornato.

APPROFONDIMENTI DI SETTORI SPECIFICI

Prompt utile: "Quali sono i trend 2025 nel settore immobiliare locale?"



Nel 2025, il mercato immobiliare in Italia presenta segnali di stabilizzazione e crescita moderata, con dinamiche differenziate a seconda delle aree e delle tipologie di immobili. Di seguito, una panoramica dei principali trend:

Domanda in crescita e offerta limitata

La domanda di immobili è aumentata del 37%, mentre l'offerta è cresciuta solo del 4%, evidenziando uno squilibrio che potrebbe sostenere i prezzi nel breve termine. [Immobiliare](#)

Prezzi stabili o in lieve crescita

A livello nazionale, i prezzi degli immobili sono previsti in leggera crescita, con una variazione stimata tra lo 0% e il +2%. Tuttavia, le abitazioni che necessitano di significativi interventi di riqualificazione potrebbero subire una diminuzione di valore. [Idealista](#)

Focus su efficienza energetica e riqualificazione

Cresce l'interesse verso immobili efficienti dal punto di vista energetico, spinto anche dalle normative che impongono il raggiungimento della classe energetica E entro il 2030. Attualmente, il 34% dei venditori valuta case in classe A, B, C o D. [Idealista](#)

Tendenze locali: Torino e il Nord-Ovest

A Torino e nel Nord-Ovest, si osserva una domanda crescente per immobili in zone ben collegate e con servizi, mentre le periferie meno servite registrano un rallentamento. Il mercato degli affitti è in espansione, con canoni in aumento, specialmente per immobili ristrutturati e in aree centrali. [Affari Miei](#)

Prospettive per il 2025

Il 2025 si prospetta come un anno di consolidamento del mercato immobiliare, sostenuto da un calo dei tassi d'interesse dei mutui e da nuove tendenze abitative. Si prevede una maggiore disponibilità di prodotto sul mercato, anche per immobili di dimensioni significative. [IBustese.it](#) [Banco BPM](#)

In sintesi, il mercato immobiliare italiano nel 2025 mostra segnali di crescita moderata, con un'attenzione crescente verso l'efficienza energetica e la riqualificazione, e dinamiche locali che premiano le aree ben servite e gli immobili di qualità.

APPROFONDIMENTI DI SETTORI SPECIFICI

Prompt utile: "Sulla base di questa analisi, fammi una proposta con una combo stampa + web per una agenzia immobiliare di Pioltello, sono un sales manager del gruppo Netweek"

Pacchetto "Visibilità Immobiliare Martesana"

STAMPA – La Gazzetta della Martesana

- Diffusione: cartacea settimanale distribuita nell'area Est di Milano (oltre 20 comuni tra Adda e Lambro)
- Contenuti proposti:
 - Pubbliredazionale: focus su servizi (valutazioni gratuite, assistenza mutui, specializzazione in nuda proprietà ecc.)
 - "Immobile del mese": proposta immobiliare con foto, descrizione e QR code che rimanda al sito/landing
 - Rubrica ricorrente: "Consigli del consulente immobiliare" (educazione + call to action)
- Frequenza consigliata: 2 uscite/mese per 3 mesi (6 uscite)

 Obiettivo: generare autorevolezza e domanda locale consapevole

DIGITALE – PrimaLaMartesana.it

1. Articolo nativo sponsorizzato

- **Temi consigliati:**
 - "Vuoi vendere casa a Pioltello nel 2025? Ecco cosa sapere"
 - "Come ottenere il massimo dal tuo immobile nella Martesana"
- Ottimizzato SEO + link diretto a form di contatto
- Promozione anche via social e homepage per 7–10 giorni

2. Campagna banner display

- Formati visibili su mobile e desktop
- Target: utenti 30–65 anni residenti in Martesana
- Durata: 30 giorni, rinnovabile
- CTA: prenotazione valutazione / visita in sede / immobili in evidenza

3. Mini landing page dedicata

- Layout semplice con headline, form contatto e presentazione agenzia
- Possibilità di inserire:
 - Immobile vetrina
 - Video spot
 - Recensioni

 Obiettivo: consolidare lead generation e monitoraggio risultati

OBIETTIVO

Automatizzare le attività ripetitive e velocizzare le risposte ai clienti, mantenendo qualità e personalizzazione.



ANALISI GIORNALIERE / SETTIMANALI



- ChatGPT può creare analisi con tempistiche da voi definite su argomenti verticali, aziende, prodotti, per restare sempre aggiornati sui fatti del vostro territorio email post-incontro specifiche per ogni cliente.
- Basta fornire alcune note e ricevi una bozza pronta da inviare.

ANALISI GIORNALIERE / SETTIMANALI

Prompt utile: "scrivimi ogni giorno tutte le notizie che trovi online su Unicredit"

Proteste dei dipendenti Commerzbank contro la possibile acquisizione da parte di UniCredit

I rappresentanti dei dipendenti di Commerzbank hanno indetto una protesta per il 15 maggio, in occasione dell'assemblea annuale della banca tedesca, per manifestare contro la potenziale acquisizione da parte di UniCredit. La protesta mira a sottolineare l'importanza dell'indipendenza di Commerzbank e a esprimere le preoccupazioni del personale riguardo a una possibile fusione. UniCredit aveva precedentemente acquisito una quota significativa in Commerzbank, sollevando preoccupazioni tra i dipendenti e le autorità tedesche. Il CEO di UniCredit, Andrea Orcel, ha indicato che potrebbe posticipare ulteriori azioni fino all'insediamento di un nuovo governo in Germania, forse fino al 2027 Reuters.

Il governo italiano frena sull'OPS di UniCredit su Banco BPM

Il Ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti, ha dichiarato che il governo non intende interferire con l'Offerta Pubblica di Scambio (OPS) di UniCredit su Banco BPM, affermando: "Facciano quel che vogliono". Tuttavia, l'operazione è ostacolata da condizioni imposte dal governo, tra cui l'applicazione del Golden Power, che limita le acquisizioni in settori strategici. UniCredit dovrà affrontare queste restrizioni e fornire chiarimenti al mercato durante la presentazione dei risultati del primo trimestre prevista per il 12 maggio Il Foglio - Edizione Online.

Andamento del titolo UniCredit in Borsa

Oggi, le azioni di UniCredit hanno registrato un aumento del 3,24%, chiudendo a €52,62. Il titolo ha mostrato una performance positiva negli ultimi sei mesi, con un incremento del 24,91%, e una crescita del 52,17% nell'ultimo anno Borsa Italiana.

EMAIL DI FOLLOW-UP PERSONALIZZATE



- ChatGPT può creare email post-incontro specifiche per ogni cliente.
- Basta fornire alcune note e ricevi una bozza pronta da inviare.

EMAIL DI FOLLOW-UP PERSONALIZZATE

Prompt esempio: "Scrivi una mail di follow-up dopo un incontro con un ristorante interessato alla pubblicità cartacea e televisiva."

Oggetto: Grazie per l'incontro – Proposta pubblicitaria su misura per il tuo ristorante

Ciao [Nome del ristorante],

è stato un piacere incontrarti ieri e conoscere meglio la filosofia del tuo ristorante. La passione che metti ogni giorno nella tua cucina merita di essere raccontata e valorizzata.

Come anticipato, possiamo offrirti una comunicazione mirata su più canali:

📌 **Giornali cartacei locali** – per raggiungere direttamente il pubblico del territorio, con offerte, eventi o menù stagionali.

📺 **TV locali** – spot o format promozionali per rafforzare la visibilità e raccontare il tuo ristorante con immagini e interviste d'impatto.

Sto preparando una proposta personalizzata, con tempistiche, costi e possibilità di combinare i due mezzi per una comunicazione integrata ed efficace.

📎 **Appena pronta, te la invio per una prima valutazione.**

Nel frattempo, se hai dubbi o esigenze particolari, sono a tua disposizione.

A presto!

Un saluto,

[Tuo Nome]

[Ruolo] - [Nome Azienda]

[Tuo numero di telefono]

[Tua email]

SCRIPT DI VENDITA E GESTIONE OBIEZIONI



- Prepara uno script di chiamata / visita / email su misura.
- Simula con ChatGPT le obiezioni più frequenti.

SCRIPT DI VENDITA E GESTIONE OBIEZIONI

Prompt utile: "Simula una mail con un cliente che dice: 'Non ho budget'."

Oggetto: Idee flessibili per la tua comunicazione, anche senza budget immediato

Ciao [Nome del cliente],

ti ringrazio per la tua trasparenza. Capisco perfettamente che in questo momento il budget possa essere limitato – è una situazione comune a molte attività, soprattutto in fasi particolari dell'anno.

Proprio per questo, il nostro approccio è flessibile: possiamo valutare **soluzioni sostenibili, anche a piccoli passi**, o ragionare su **una pianificazione più avanti nel tempo**, senza impegno da parte tua.

Inoltre, esistono **formati promozionali molto efficaci a costi contenuti**, ideali per tenere alta la visibilità anche con investimenti ridotti.

Se ti va, possiamo risentirci tra qualche settimana o ragionare già ora su una **bozza di progetto** che potrai attivare quando sarà più comodo per te.

Resto a disposizione per qualsiasi idea o esigenza.

A presto!

Un caro saluto,

[Tuo Nome]

[Ruolo] – [Nome Azienda]

[Tuo numero di telefono]

[Tua email]

SCRIPT DI VENDITA E GESTIONE OBIEZIONI

Prompt utile: "Simula una mail con un cliente che dice che non si fida dei mezzi Netweek, cerca di proporre un approccio integrato"

Oggetto: Proposta di Comunicazione Integrata per [Nome Azienda] [LinkedIn](#) [v4](#)

Corpo dell'email:

Gentile [Nome Cliente],

La ringrazio per aver condiviso le sue perplessità riguardo ai mezzi del Gruppo Netweek. Comprendo pienamente l'importanza di investire in canali di comunicazione che offrano risultati concreti e misurabili.

Vorrei proporle un approccio integrato che combina la forza della stampa locale con l'efficacia del digitale, al fine di massimizzare la visibilità e generare contatti qualificati per la sua attività.

Proposta Integrata:

- "Stampa Locale: Inserzioni su testate locali del Gruppo Netweek, come *La Gazzetta della Martesana*, per raggiungere direttamente il pubblico del territorio."
- "Digitale: Campagne display geolocalizzate su *PrimaLaMartesana.it*, targeting specifico per età, interessi e area geografica, con landing page dedicate per la raccolta di lead."
- "Contenuti Sponsorizzati: Articoli nativi che raccontano la storia e i valori della sua azienda, aumentando l'engagement e la fiducia del pubblico."
- "Social Media: Promozione dei contenuti attraverso i canali social del Gruppo Netweek, ampliando la portata e l'interazione con il pubblico."

Questo approccio multicanale è progettato per creare una presenza coerente e autorevole, sfruttando la credibilità della stampa locale e la precisione del targeting digitale.

Sarei lieto di discutere più nel dettaglio questa proposta e adattarla alle specifiche esigenze della sua azienda.

Cordiali saluti,

[Tuo Nome]

Sales Manager – Gruppo Netweek

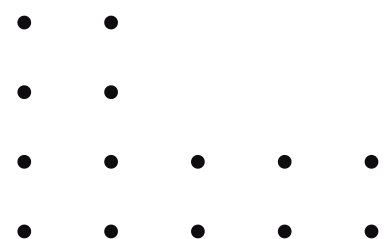
 Tel: [Numero]

 Email: [Email]

 www.netweek.it

OBIETTIVO

Utilizzare ChatGPT per simulare interazioni di vendita, allenarsi a rispondere e scoprire nuove opportunità.



SIMULAZIONE CLIENTE DIFFICILE

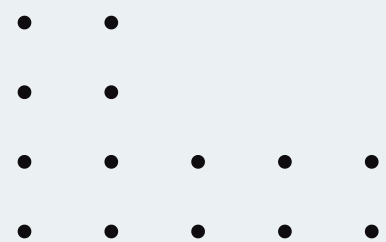


- Usa ChatGPT per simulare un cliente diffidente, indeciso, aggressivo o scettico.

Esempio di prompt iniziale: "Fai la parte di un cliente che non crede nell'utilità della pubblicità locale."

SIMULAZIONE CLIENTE DIFFICILE

Esempio di prompt iniziale:
**"Fai la parte di un cliente
che non crede nell'utilità
della pubblicità locale."**



Sales Manager (Netweek):

Buongiorno, grazie per avermi ricevuto. Prima di entrare nel dettaglio delle nostre proposte, vorrei ascoltare il suo punto di vista sulla comunicazione. Come sta promuovendo oggi la sua attività?

non credo nella pubblicità locale

Sales Manager (Netweek):

Capisco perfettamente la sua posizione, ed è una sensazione sempre più diffusa. Posso chiederle: quando dice "non credo nella pubblicità locale", intende dire che non porta risultati concreti o che il pubblico non la guarda più?

non porta risultati

Sales Manager (Netweek):

È una risposta onesta, e gliene do merito. Se ha investito in passato e non ha visto ritorni, è comprensibile avere dubbi

Mi permetto però una riflessione: spesso la pubblicità locale "non funziona" non perché sia inefficace di per sé, ma perché non è stata costruita come un sistema, o mancava il collegamento con il digitale.

Se potessimo monitorare insieme le risposte, usare un QR code o una landing page per ogni campagna, e lavorare su contenuti che raccontano davvero chi siete, non crede che potrebbe essere diverso?

Posso farle vedere un esempio concreto di un cliente che ha avuto il suo stesso scetticismo e poi ha cambiato approccio. Posso?



ALLENAMENTO ALL'EMPATIA E ASCOLTO



- Simula dialoghi dove servono comprensione, pazienza, personalizzazione.
- Aiuta a gestire meglio i clienti reali.

Prompt utile: "Fingi di essere un commerciante stanco e scettico. Come posso convincerti con tatto?"

SCOPRIRE NUOVE OPPORTUNITÀ

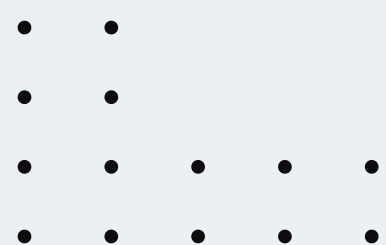


- ChatGPT può suggerire segmenti, toni e approcci che non avevi considerato.
- Ottimo anche per brainstorming su upsell e cross-sell.

SCOPRIRE NUOVE OPPORTUNITÀ

Prompt esempio:

"Suggeriscimi 3 nuovi modi per proporre servizi digitali a un cliente che fa solo stampa."



1. Estensione naturale dell'annuncio cartaceo

Proponi una versione digitale del contenuto pubblicato (es. articolo, promozione, intervista) da pubblicare sui canali web del tuo gruppo: sito locale, social o newsletter.

- ♦ **Benefit:** aumenta la visibilità dell'investimento già fatto, senza percepirlo come una "nuova spesa".

2. Offerta "combo" stampa + digitale a costo fisso

Crea un pacchetto semplice: ad esempio, *pagina pubblicitaria sul giornale + articolo online + post Facebook sponsorizzato*, tutto a un prezzo unico.

- ♦ **Benefit:** non percepisce il digitale come una spesa extra, ma come parte di un piano integrato.

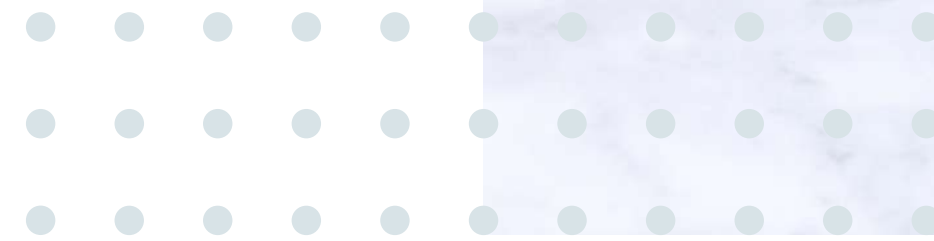
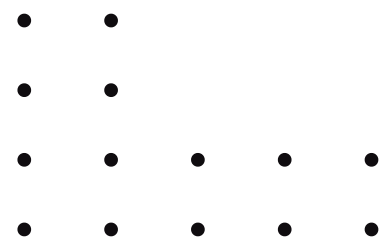
3. Mini report sull'efficacia digitale del suo settore

Portagli un esempio pratico: "Guarda come un'attività simile alla tua ha avuto 10.000 visualizzazioni e 100 clic con una piccola campagna."

- ♦ **Benefit:** si basa su dati reali e vicini al suo mondo → attiva la curiosità e apre la porta a una prova.

OBIETTIVO

Sintesi dei principali insegnamenti e attivare subito l'uso pratico di ChatGPT nelle vendite.

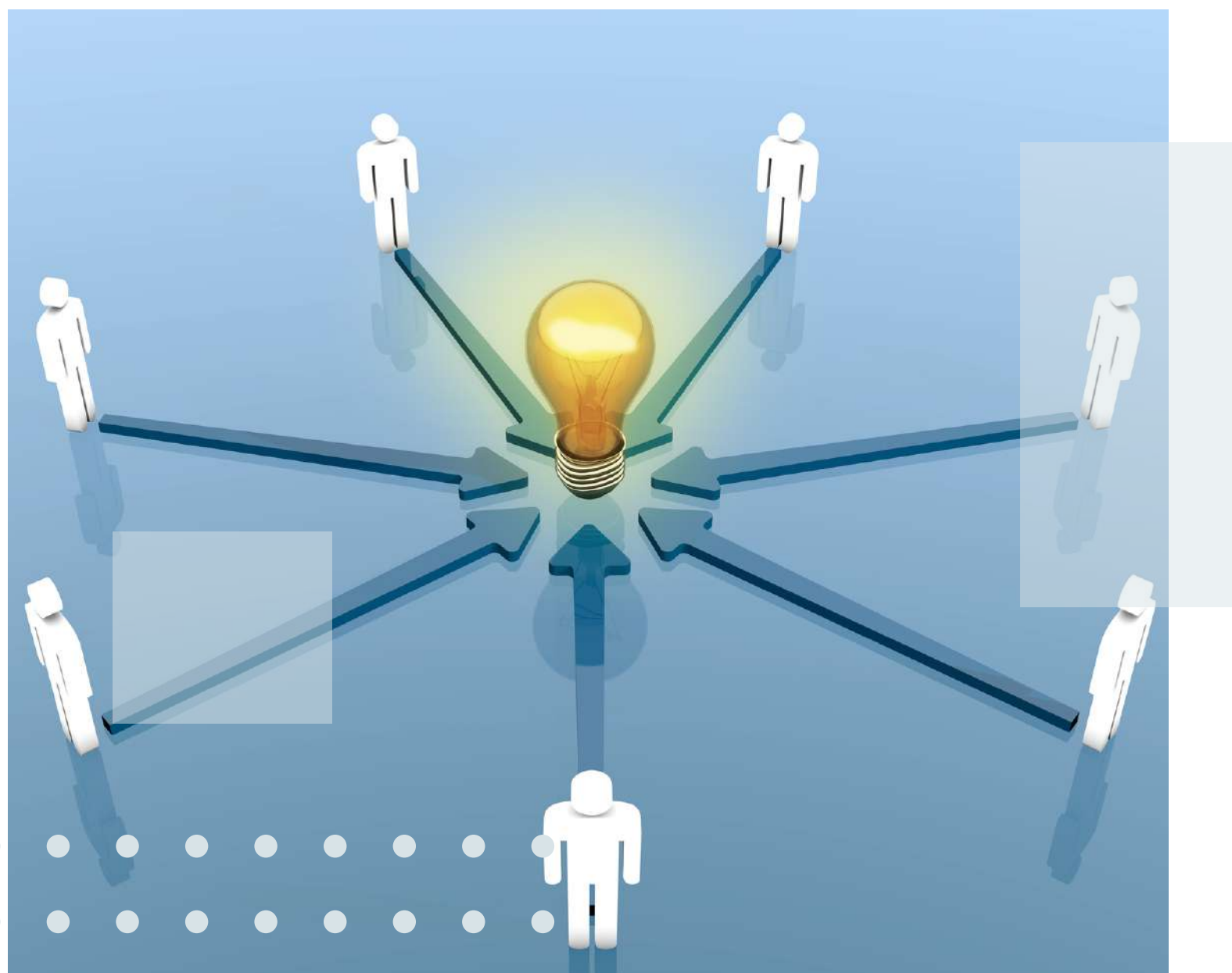


I BENEFICI PER LA RETE VENDITA



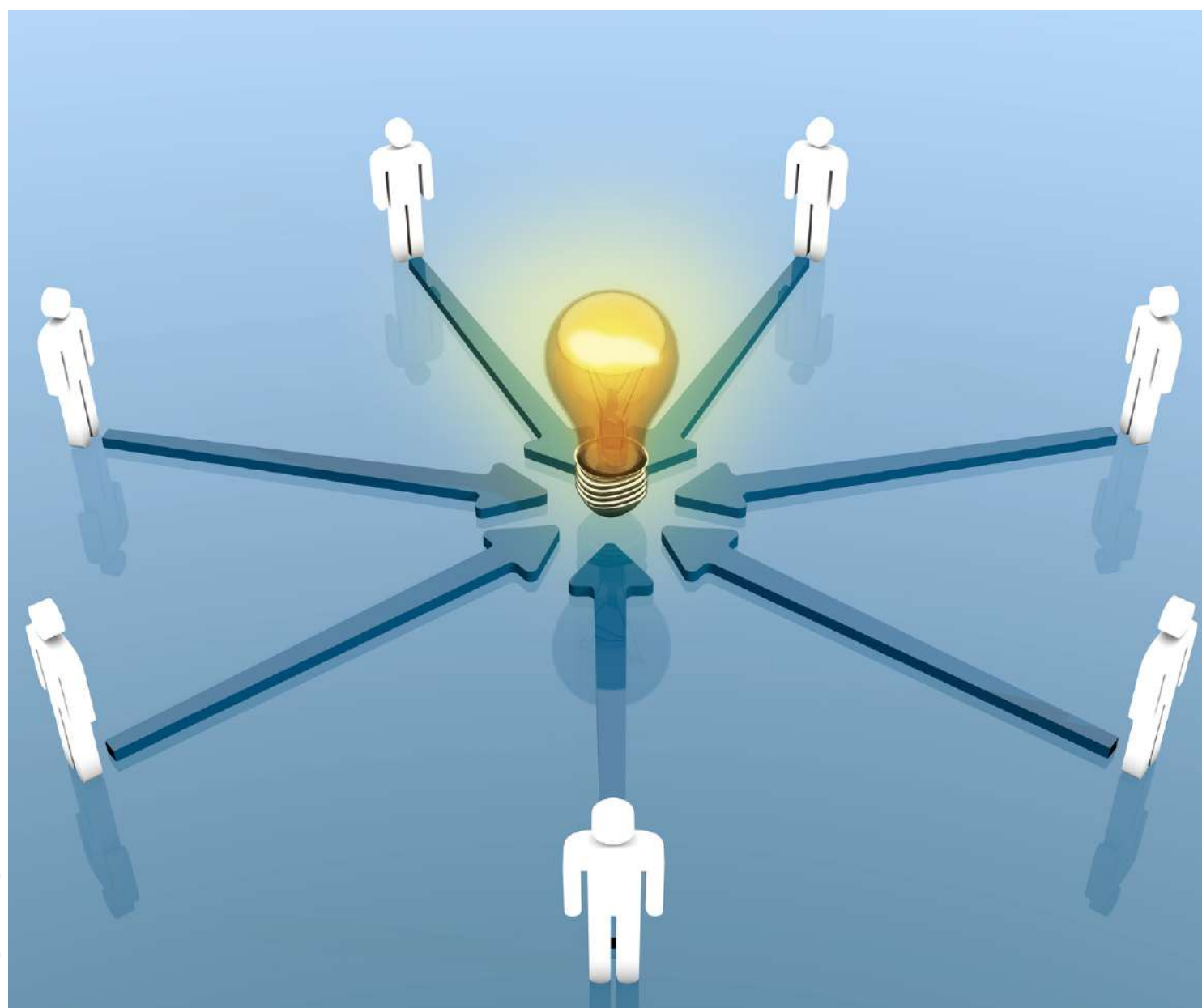
- ✓ Risparmio di tempo per le attività ripetitive
- ✓ Maggiore personalizzazione della comunicazione
- ✓ Preparazione migliore agli incontri
- ✓ Più fiducia e creatività nel proporre

PRIMI PASSI PER INIZIARE



- Apri un account ChatGPT (o accedi con il tuo)
- Inizia a usare i prompt testati nei moduli
- Crea un tuo blocco note con i migliori prompt
- Chiedi aiuto: ChatGPT è un partner, non un robot

COME CONTINUARE A MIGLIORARE



- Prova nuovi prompt ogni settimana
- Crea uno scambio di buone pratiche con i colleghi
- Salva i migliori esempi e adattali
- Resta aggiornato: l'AI evolve, e anche tu

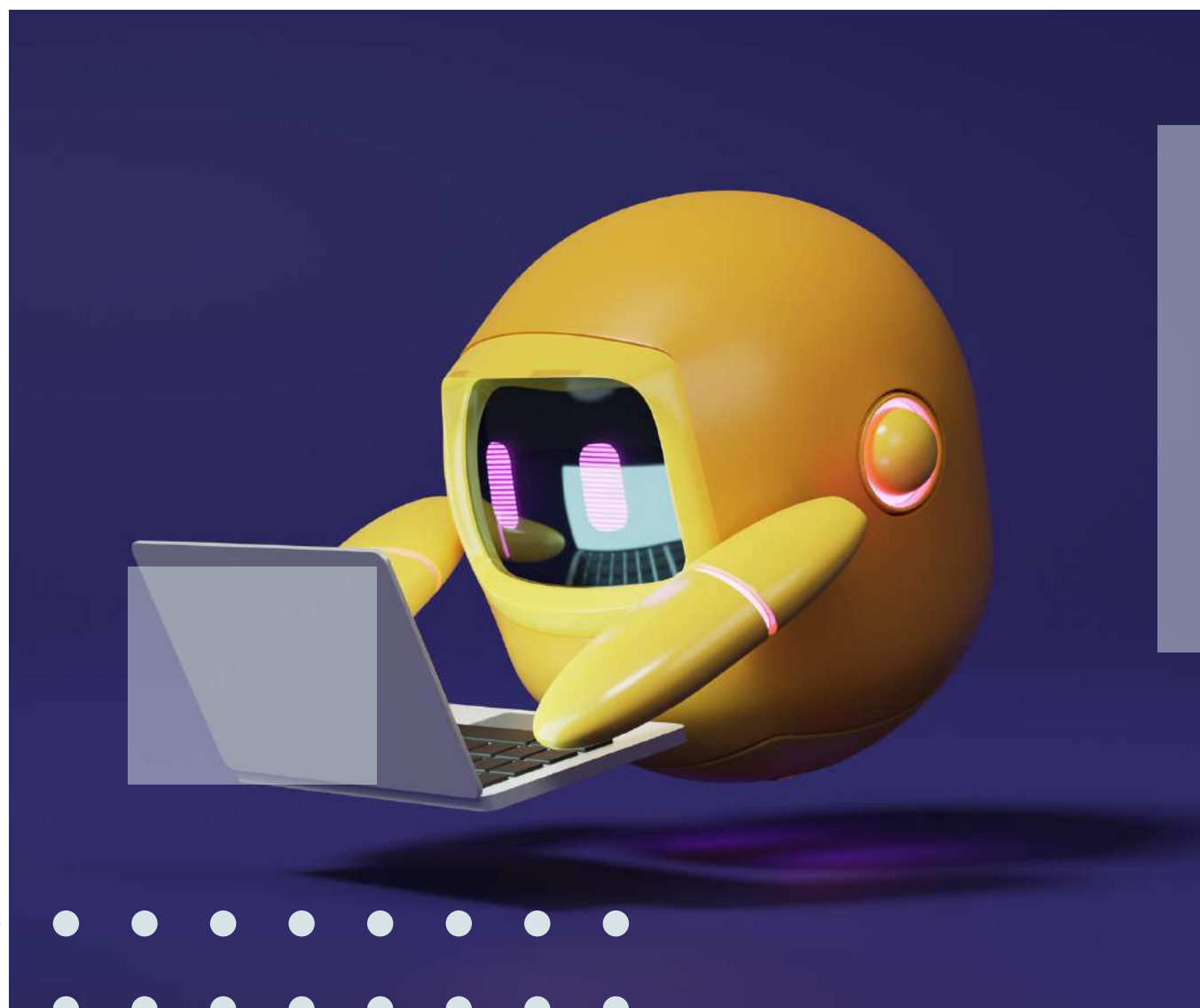
OBIETTIVO

Creare prompt generici per velocizzare le analisi, la preparazione ad appuntamenti, le offerte dettagliate per singoli clienti...

Chat AI



ANALISI PRE APPUNTAMENTO



Agisci come un consulente vendite esperto nel settore dei media locali. Devo prepararmi per un primo incontro con un potenziale cliente.

Ecco i dati che ho sul cliente:

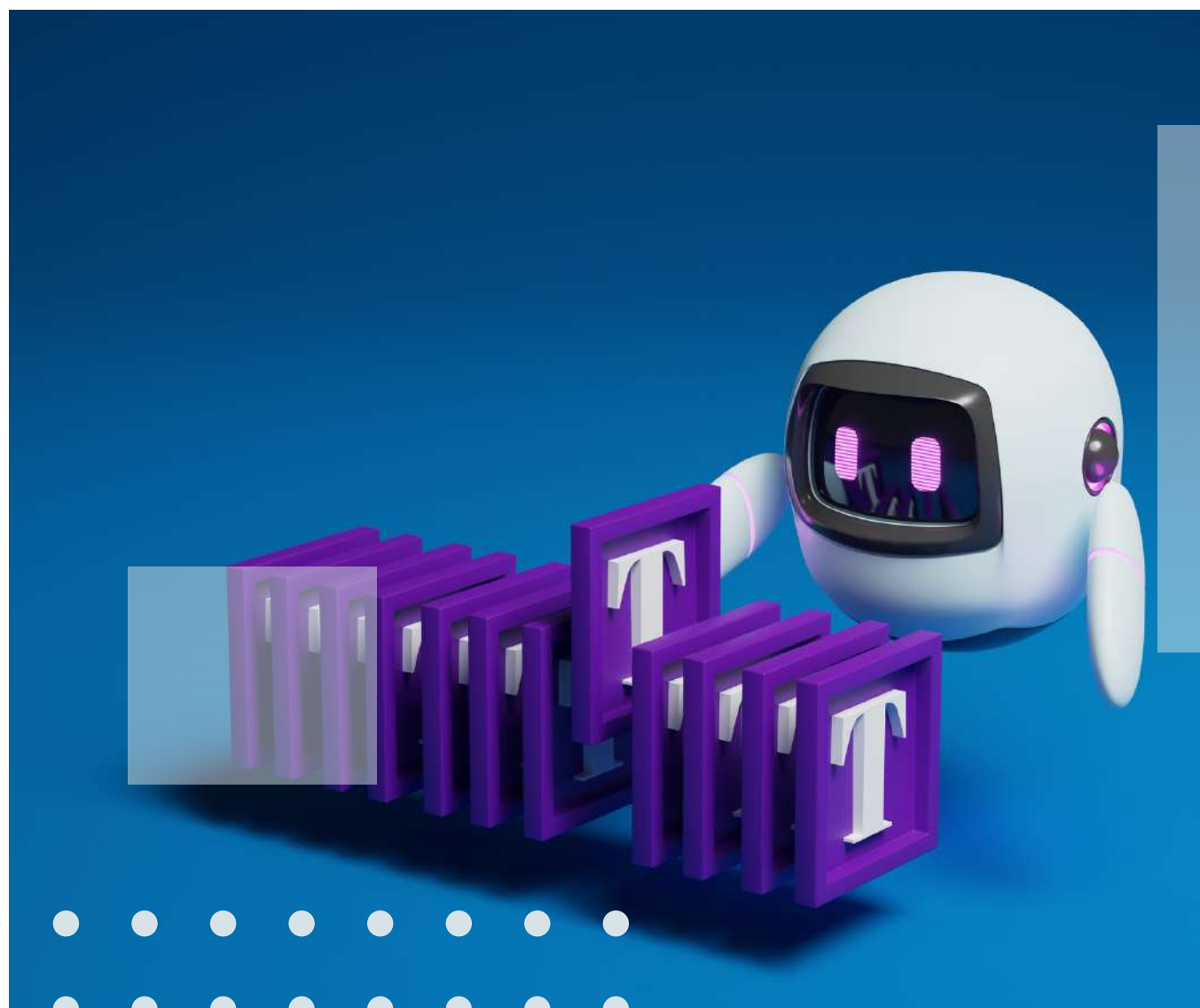
- Nome azienda: [INSERISCI NOME]
- Settore: [INSERISCI SETTORE, es. ristorazione, edilizia, servizi alla persona, automotive, ecc.]
- Sede: [CITTÀ / PROVINCIA]
- Presenza online: [Sito web se disponibile, social, e-commerce se esistenti]

Voglio un'analisi del potenziale comunicativo e pubblicitario del cliente, con focus su:

- Quali sono i suoi target principali (B2B o B2C? Età, interessi, aree geografiche)
- Cosa comunica attualmente e come lo comunica (canali, stile, frequenza)
- Quali sono i punti deboli nella sua comunicazione attuale
- Quali media del gruppo Netweek possono essere più efficaci per lui (carta, TV, banner, native, social) e perché
- Quali argomentazioni commerciali posso usare per mostrarmi preparato e credibile
- Idee per una proposta commerciale base (esempi di combinazioni media, campagne native, ecc.)

Rispondi con tono professionale ma pratico, come se stessi aiutando un commerciale a fare bella figura al primo incontro.

EMAIL DI INTRODUZIONE



Caro [Nome del Cliente],
Spero tu stia bene. Mi presento, sono [Tuo Nome], agente commerciale per il gruppo Netweek, un network di media locali che include giornali cartacei, TV locali e portali online, con un focus particolare su [Area Geografica di Interesse].

Mi sono preso la libertà di contattarti perché ho notato che la tua azienda, [Nome Azienda], è un'attività molto interessante e credo che potremmo offrirti un'opportunità unica per aumentare la visibilità del tuo brand e raggiungere un pubblico locale altamente qualificato.

Il nostro gruppo, con le sue diverse piattaforme (stampa, digital, social e TV), potrebbe aiutarti a:

- Aumentare la consapevolezza del brand nella tua area di riferimento.
- Targetizzare il pubblico giusto con campagne pubblicitarie personalizzate.
- Migliorare la presenza online grazie ai nostri spazi pubblicitari sui principali portali web locali.

Mi piacerebbe avere una breve conversazione per esplorare insieme come possiamo supportare i tuoi obiettivi di marketing. Siamo molto flessibili e offriamo soluzioni su misura che possono adattarsi a qualsiasi esigenza e budget.

Posso chiamarti questa settimana per una breve chiacchierata, o preferisci che ci sentiamo via email per fissare un incontro?

Ti ringrazio in anticipo per la tua attenzione e spero di sentirti presto!

Cordiali saluti,

[Tuo Nome]

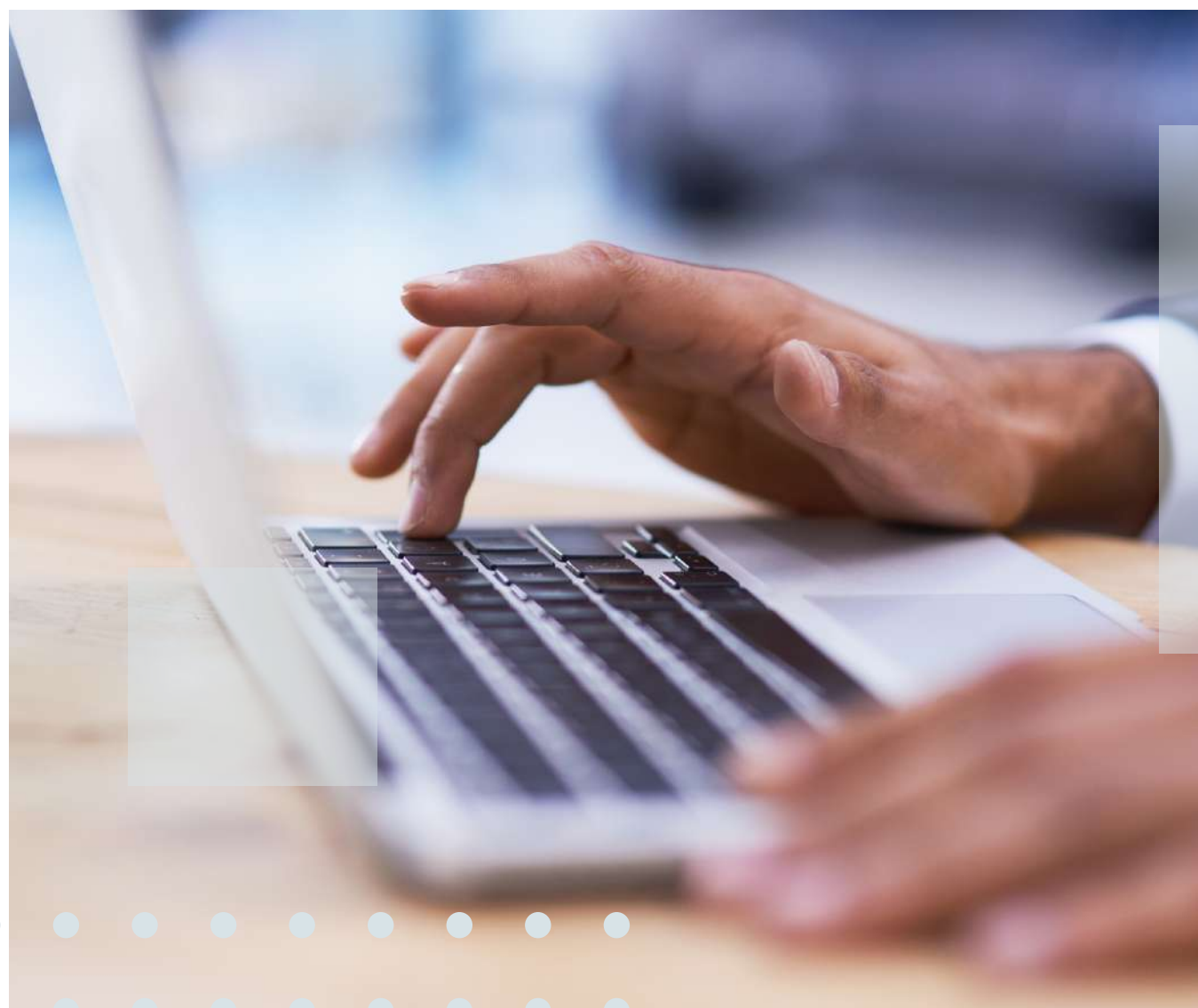
[Ruolo]

Netweek

[Telefono]

[Email]

EMAIL DI FOLLOW-UP



Caro [Nome del Cliente],
Spero tu stia bene! Volevo solo fare un rapido follow-up riguardo alla mia email precedente e vedere se hai avuto l'opportunità di riflettere sulla possibilità di collaborare con Netweek per aumentare la visibilità del tuo brand.

Come ti accennavo, abbiamo soluzioni personalizzate che potrebbero supportare [Nome Azienda] nel raggiungere i tuoi obiettivi di marketing, sfruttando le nostre piattaforme locali di TV, giornali e portali web. Sarebbe fantastico poter discutere in dettaglio le tue esigenze e capire come possiamo esserti utili. Posso suggerire una breve chiamata questa settimana, oppure preferisci fissare un incontro per una discussione più approfondita? Fammi sapere quale sarebbe il momento migliore per te!

Nel frattempo, se hai domande o desideri maggiori dettagli su come possiamo lavorare insieme, non esitare a contattarmi. Sono a tua disposizione per qualsiasi chiarimento.

In attesa di una tua risposta, ti auguro una buona giornata!

Cordiali saluti,

[Tuo Nome]

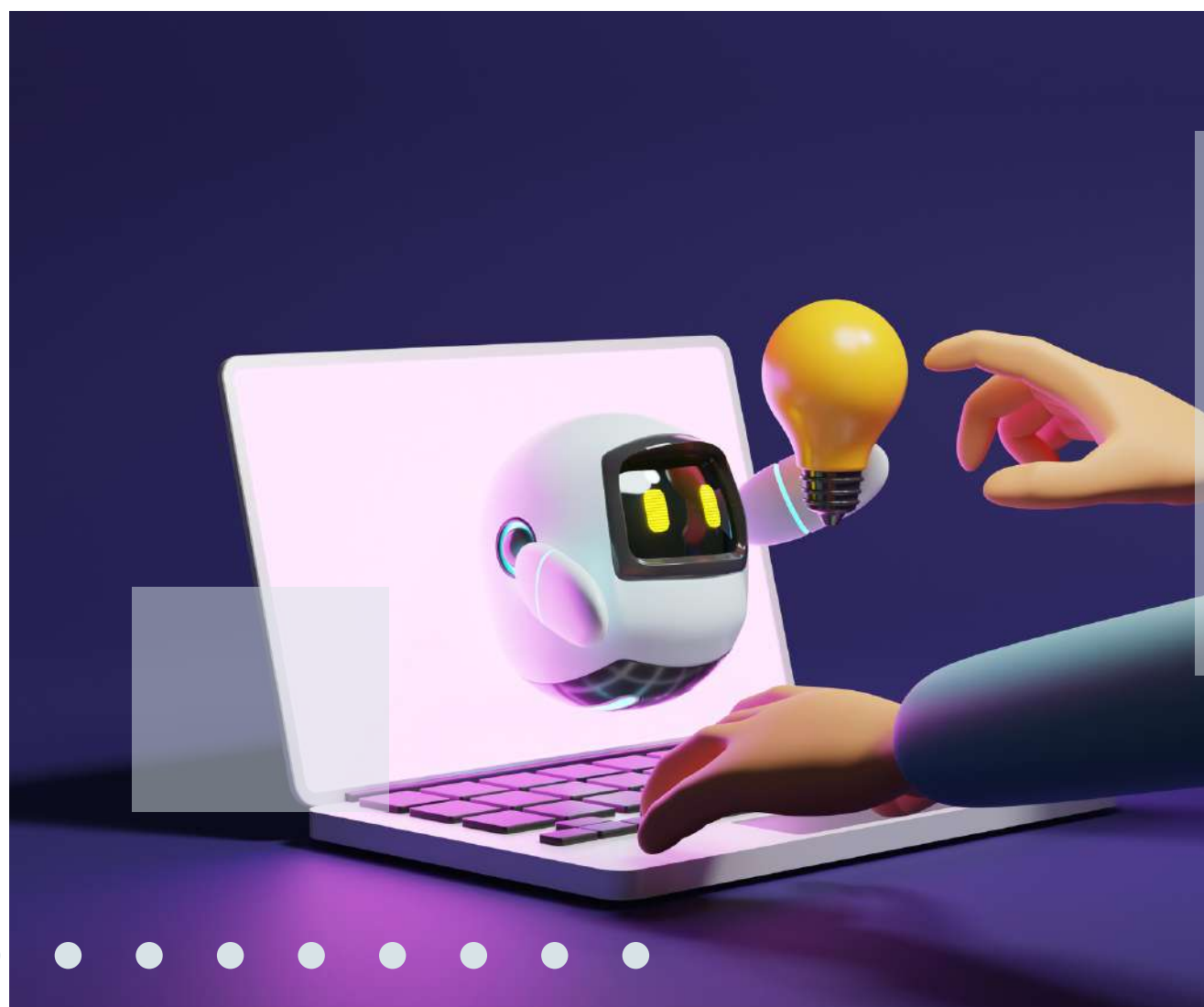
[Ruolo]

Netweek

[Telefono]

[Email]

COME ISTRUIRE IL TUO GPT



✓ 1. Dimmi chi è il cliente (settore e tipo di attività)

Esempio:

"Ho un cliente che ha un negozio di abbigliamento donna in centro a Seregno."

"Un ristoratore della Brianza interessato solo alla stampa."

♦ Così posso proporti esempi, offerte e argomentazioni su misura per il **suoi settore** e la sua **area geografica**.

✓ 2. Specifica cosa vuoi ottenere

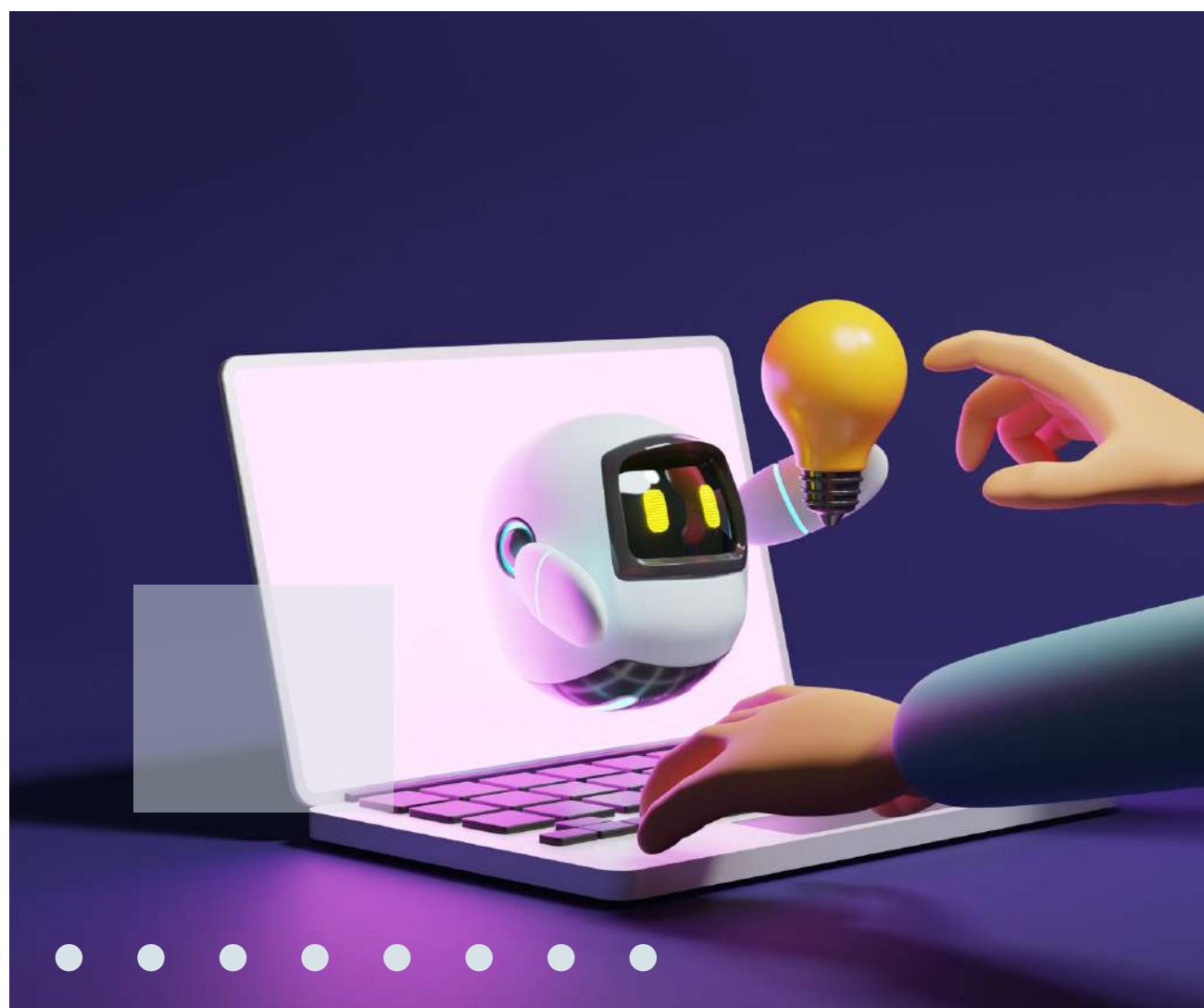
Esempio:

"Voglio convincerlo ad aggiungere anche la pubblicità online."

"Mi serve un modo per farlo rientrare in pianificazione."

♦ Più sei chiaro sul tuo **obiettivo commerciale**, più ti do strumenti mirati: email pronte, argomentazioni, offerte combinate...

COME ISTRUIRE IL TUO GPT



✓ 3. Dimmi cosa hai già fatto o detto (se c'è un contesto)

Esempio:

"Abbiamo già fatto una pagina sul cartaceo due mesi fa, gli era piaciuta."

"Mi ha detto che per ora non ha budget."

- ◆ Questo mi permette di **non farti ripetere cose già dette**, e suggerirti il prossimo passo più utile.

✓ 4. Chiedimi cosa vuoi, in modo diretto

Alcuni prompt super utili che potresti usare ogni giorno:

- "Fammi un'email di follow-up dopo l'incontro con..."
- "Come rispondo a un cliente che dice 'Non ho budget'?"
- "Dammi 3 motivi per cui un negozio locale dovrebbe fare un articolo online."
- "Quali sono i trend pubblicitari 2025 per negozi di arredamento?"
- "Che offerta potrei proporre a un ristorante che ha già fatto TV?"

📄 Vuoi automatizzarlo?

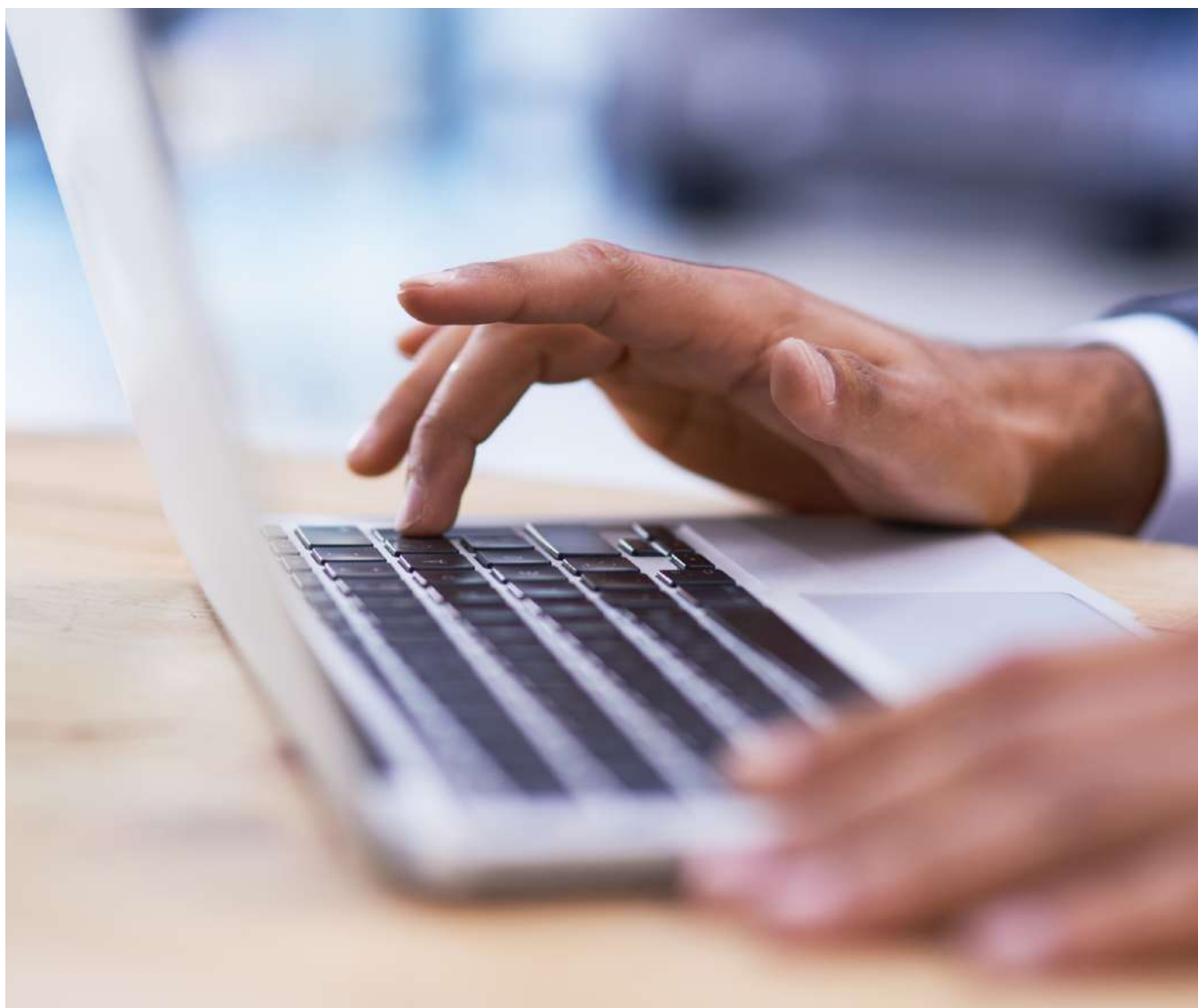
Puoi anche dirmi:

"Ogni mattina mostrami 3 idee di apertura per contattare nuovi clienti locali nel food"

oppure

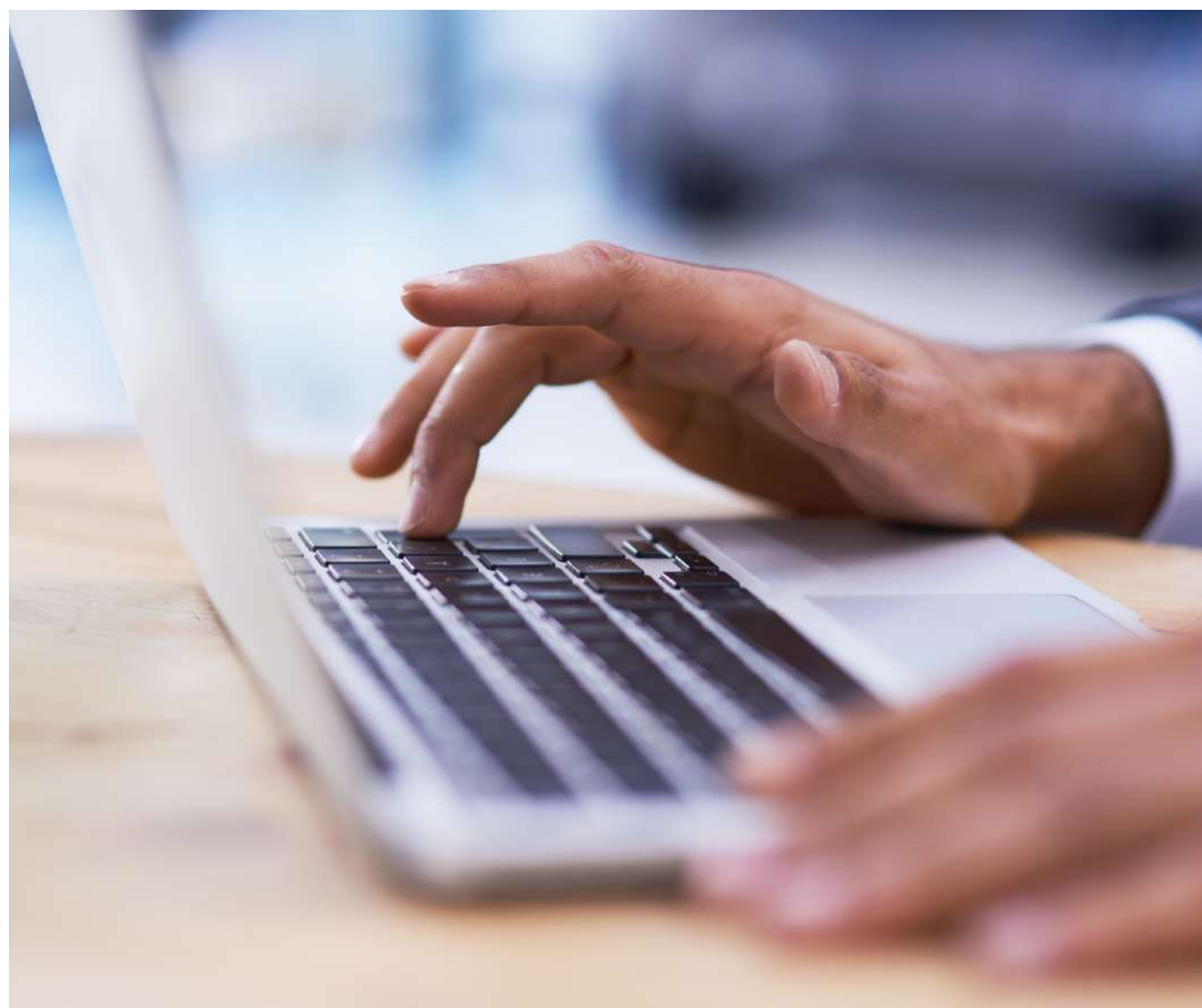
"Fai da supporto al mio lavoro commerciale: ti darò nome cliente, settore, zona, e mi prepari mail, argomentazioni e proposte."

ESERCIZI CON PROMPT GENERICI



1. Fammi l'elenco dei concessionari d'auto tra Muggiò e Nova Milanese
2. Scrivimi una mail formale da inviare a un cliente per proporre una trasmissione televisiva che riguarda il mondo del ciclismo, sia professionistico che amatoriale con possibilità di servizi in esterna sul territorio
3. In base al sito del cliente <https://www.gmv.it/> suggeriscimi come aumentare il traffico e i potenziali clienti sulla base dei media del Gruppo Netweek
4. Ho un appuntamento con il sindaco di Livigno, suggeriscimi gli argomenti da trattare durante l'incontro. Io sono un sales account del Gruppo Netweek
5. Ho un appuntamento con il direttore marketing di Brianza Tende, suggeriscimi gli argomenti da trattare durante l'incontro. Io sono un sales account del Gruppo Netweek

ESERCIZI CON PROMPT GENERICI



1. Fammi l'elenco dei concessionari d'auto tra Muggiò e Nova Milanese (esempio solo con Muggiò)

Concessionari a Muggiò

1. Itacar Srl

- **Indirizzo:** Viale della Repubblica 77/A, 20835 Muggiò (MB)
- **Contatti:** Tel: 039 677 4264 | Email: info@itacar.net
- **Servizi:** Vendita di auto nuove, usate e km 0; officina per assistenza pre e post vendita; finanziamenti personalizzati.
- **Marchi trattati:** Multimarca, tra cui BMW, Ford, Peugeot, Renault, MINI, Jeep, Iveco, Fiat, Audi.

[Itacar.net](#) +12 [Itacar.net](#) +11 [Itacar.net](#) +13 [Annunci Auto Web](#)

2. Asia Motors Srl

- **Indirizzo:** Via Italia 67, 20835 Muggiò (MB)
- **Servizi:** Vendita di auto usate garantite; finanziamenti senza anticipo con tassi agevolati; possibilità di includere servizi nella rata. [Automobili](#) +4 [Automobili](#) +1

3. Schiavone Mattia

- **Indirizzo:** Muggiò (MB)
- **Servizi:** Vendita di auto nuove e usate multimarca; assistenza post-vendita; servizi finanziari con tassi agevolati; acquisto di auto usate in contanti. [Annunci Auto Web](#) +1 [concessionari.info](#)

4. Lanzo Motori Srl

- **Indirizzo:** Via Alcide De Gasperi 36, 20835 Muggiò (MB)
- **Contatti:** Tel: +39 328 560 7377
- **Servizi:** Vendita di auto nuove e usate; assistenza e manutenzione veicoli. [Finanzia](#) | [Finanzia](#) +9

P R O m p t M E M O R I A



Sales Manager Netweek

“Sono un Sales Manager del Gruppo Netweek. Coordino attività commerciali e sviluppo proposte di comunicazione multicanale per aziende locali, enti e partner strategici. Il mio ruolo è sostenere la rete vendita nel passaggio da offerte basate solo sulla carta stampata a soluzioni integrate che includono web, TV, agenzia di stampa e progetti speciali. Il mio obiettivo è far crescere il valore medio delle proposte, spingere la vendita di pacchetti multimediali e promuovere in via prioritaria i prodotti proprietari Netweek. Mi serve supporto per elaborare strategie, offerte, argomentazioni commerciali e materiali per la rete.”



***"Libera il tuo tempo, moltiplica
le tue vendite: l'IA è il tuo
nuovo miglior alleato. "***

