EXPORT AUMENTATO

Come usare l'AI per analizzare i mercati, trovare nuovi clienti e potenziare l'export

L'intelligenza artificiale è oggi una **leva strategica** per le imprese che operano o vogliono svilupparsi sui **mercati internazionali**, dove servono velocità di adattamento, conoscenza del contesto locale e contenuti localizzati. Il percorso offre una panoramica operativa delle principali piattaforme di AI applicabili al business — generative e analitiche — e ne mostra l'utilizzo concreto nei processi di internazionalizzazione: dall'analisi dei mercati allo scouting di prospect, dalla localizzazione linguistica dei materiali aziendali alle campagne di digital marketing multilingua. In linea con il *concept* «Augmented Organization», il corso non si limita a presentare gli strumenti, ma mostra come si integrano nei processi commerciali e di marketing, mantenendo le persone alla guida delle decisioni.

Obiettivi

Al termine del percorso i partecipanti saranno in grado di:

- scegliere e utilizzare gli strumenti AI più adatti alle diverse attività di export;
- applicare l'AI all'analisi dei mercati, allo scouting commerciale e alla localizzazione dei contenuti;
- integrare l'AI nelle attività di marketing internazionale con un approccio consapevole e affidabile.

Contenuti

Fondamenti: l'AI come leva per l'export

- AI generativa e analitica: principali strumenti e criteri di scelta in base alle attività.
- Applicazioni dell'AI nei processi di internazionalizzazione.
- *Prompt design*: principi e tecniche per costruire richieste efficaci e contestualizzate.

AI per l'analisi dei mercati e lo scouting commerciale

- Analisi dei mercati esteri, trend e validazione delle fonti.
- Ricerca, profilazione e segmentazione dei prospect.
- Analisi dei competitor: posizionamento, offerta, rete distributiva e comunicazione.

Localizzazione linguistica e *keyword research* per i mercati esteri

- Dalla traduzione alla localizzazione: adattare linguaggio, tono e contenuti ai diversi mercati.
- Localizzazione con l'AI di siti web, e-commerce, brochure, cataloghi ed email marketing.
- *Keyword research* in lingua per intercettare comportamenti e intenzioni di ricerca nei mercati target.

Campagne, contenuti e integrazione in azienda

- Campagne ADV multilingua e adattamento dei contenuti ai diversi mercati.
- Piani editoriali e *social selling* LinkedIn per target B2B internazionali.
- Applicazione integrata dell'AI alle attività di export: casi pratici, verifica degli output e buone pratiche.

Benefici attesi

Rendere più rapide ed efficaci le attività di analisi, scouting e marketing sui mercati esteri, migliorando la capacità di individuare nuove opportunità commerciali. Utilizzare l'AI con metodo e consapevolezza per sviluppare contenuti e azioni più mirate sui diversi mercati.

Destinatari

Export manager, sales manager e commerciali estero; responsabili e specialisti marketing e digital marketing; imprenditori e responsabili di PMI con attività o progetti di sviluppo sui mercati internazionali. Non sono richieste competenze tecniche pregresse in ambito AI.

Docenza

Multi Consult srl, società di consulenza specializzata in marketing export e digital export. Il percorso sarà condotto da consulenti senior specializzati in marketing export e digital export, con esperienza pluriennale nell'affiancamento di PMI nei processi di sviluppo commerciale internazionale e nell'applicazione dell'intelligenza artificiale alle attività di vendita e digital marketing sui mercati esteri.

Calendario

5 e 12 maggio 2027 ore 9.00 – 13.00

Quota di iscrizione

500 € + iva aziende associate
600 € + iva aziende non associate

Sede

online