STRATEGIA AI · BUSINESS MODEL · PMI

Dall'AI al ROI.

AI Strategy per imprenditori e manager

Le PMI vedono il potenziale dell'AI, ma faticano a capire **dove investire** e **come misurarne il ritorno**. Questo intervento collega i processi dell'impresa a opportunità concrete, per decidere quali iniziative avviare, con quali criteri e con quali indicatori.

Richiedi un incontro →

apulia.ai

Alessandro Palmisano
IMPRENDITORE · AI STRATEGY & BUSINESS GROWTH

4 ore formato executive, in presenza o online	**8 moduli** dal valore di business al pilota	**30'** esercitazione su un processo reale	**30–90 gg** la roadmap del pilota, con KPI e responsabili

COSA IMPARANO A FARE I PARTECIPANTI

01 Scegliere dove investire nell'AI
Individuare processi e casi d'uso con un potenziale misurabile.

02 Costruire un business case
Stimare costi, benefici, ROI e KPI prima di investire.

03 Connettere strategia e operatività
Valutare modelli AI, agenti, automazioni e CRM nei flussi reali.

04 Decidere e avviare un pilota
Definire priorità, responsabilità e primi passi esecutivi.

IL TRAINER · 20+ ANNI DA IMPRENDITORE E ADVISOR

IL PROFILO

Alessandro Palmisano

Imprenditore, investitore e business builder con oltre 20 anni di esperienza in marketing, strategia, fintech e trasformazione digitale. Ha guidato società tecnologiche dalla fase iniziale fino ai mercati dei capitali.

CASO 01 · 2008–OGGI

EGG finance

Co-founder e Chief Strategy Officer. Strategia, partnership e sviluppo commerciale di software CRM, marketing automation e soluzioni AI per il settore finanziario.

CASO 02 · 2013–2026

TrenDevice

Co-founder e CEO/Co-CEO: dalla startup alla quotazione in Borsa nel 2020, fino a circa €20 mln di ricavi annui e 52 addetti al picco.

LE DOMANDE CHE LE PMI PONGONO DAVVERO

? Dove l'AI crea valore?
Bisogni e processi reali.

? Da quale caso d'uso parto?
Impatto e fattibilità.

? Quanto può rendere?
Costi, ROI e KPI.

? Come passo al pilota?
Roadmap e responsabilità.

PENSATO PER: Imprenditori · CEO · Direttori generali · Resp. strategia · Marketing · Sviluppo business

IL PERCORSO FORMATIVO · MEZZA GIORNATA

Dalla strategia AI a un business case credibile.

Un percorso executive per scegliere un'opportunità concreta, stimarne il valore e costruire un piano di sperimentazione con responsabilità e indicatori chiari.

FORMATO	LINGUE	EROGAZIONE	OUTPUT
4 ore · Executive	Italiano · Inglese	In presenza · Online	Business case + piano

Capire e prioritizzare — PARTE I

01 Il valore prima della tecnologia
Ricavi, costi, produttività, cliente e vantaggio competitivo.

02 La mappa dei processi
Frizioni operative, dati disponibili e opportunità per l'AI.

03 Casi d'uso e priorità
Impatto atteso, fattibilità, rischi e qualità dei dati.

04 Strumenti e modelli
LLM, agenti, automazioni e applicazioni al CRM.

Decidere e avviare — PARTE II

05 Business case e ROI
Baseline, costi, benefici, scenari e indicatori di successo.

06 Progettare il pilota
Ambito, sponsor, owner di processo e metriche di prova.

07 Governare l'adozione
Rischi, dati, AI Act, responsabilità e supervisione umana.

08 Roadmap a 30–90 giorni
Milestone, risorse, verifiche e decisione go/no-go.

ESERCITAZIONE GUIDATA · 30 MINUTI

Dall'AI al ROI

Ogni partecipante sceglie un processo reale della propria impresa, propone un caso d'uso AI e ne valuta, in forma preliminare, la sostenibilità economica.

5′	10′	10′	5′
Problema	Opportunità	Costi e benefici	Confronto

COSA PORTANO A CASA I PARTECIPANTI

OUTPUT OPERATIVI · OBIETTIVI FORMATIVI

01 Caso d'uso prioritario
Processo, opportunità, impatto atteso e vincoli.

02 Business case preliminare
Costi, benefici potenziali, ROI e KPI da testare.

03 Roadmap del pilota AI
Azioni, responsabili e verifiche a 30–90 giorni.

04 Criteri di investimento
Rischi, dati necessari e soglie per il go/no-go.

METODO DIDATTICO

Casi aziendali, decisioni manageriali e una simulazione pratica. In aula si lavora con **ChatGPT, Claude, Gemini**, agenti AI e applicazioni commerciali, con attenzione a fattibilità e supervisione umana.

COME MISURIAMO L'EFFICACIA

1. Apprendimento e applicazione immediata
2. Qualità e fattibilità dei business case
3. Risultati dei progetti dopo 30–90 giorni

Portate il percorso nella vostra azienda.
Contenuti, durata e KPI si definiscono con l'Academy, sulle vostre priorità.

Richiedi un incontro · apulia.ai →