

GUIDA PRATICA ALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

AI in bottega

7 casi d'uso concreti per l'impresa artigiana e la piccola impresa campana. Niente teoria: problemi reali, soluzioni, costi e tempi di partenza.

EDIZIONE 2026

DISTRIBUZIONE GRATUITA

UN'INIZIATIVA DI

Confartigianato Salerno

Come usare questa guida

Questa non è una guida "all'intelligenza artificiale". È una guida a **7 problemi concreti** che ogni giorno costano tempo e denaro alla tua impresa, e a come l'AI può ridurli, spesso spendendo meno di un caffè al giorno.

Ogni scheda si legge in 3 minuti ed è indipendente dalle altre. Non serve leggerle tutte: vai dritto al problema che riconosci come tuo.

Cosa trovi in ogni scheda

- **Il problema:** descritto come lo vivi tu, non come lo descrive un informatico.
- **Cosa fa l'AI:** in parole semplici, senza sigle.
- **Come si parte:** i primi 3 passi, fattibili questa settimana.
- **Costo e tempo:** fasce indicative, non promesse. I prezzi dei servizi AI cambiano spesso: verifica sempre quello attuale.
- **L'errore da evitare:** quello che vediamo fare più spesso.

Indice

1. **Preventivi e documenti in metà tempo**, per chi passa le serate a scrivere offerte
2. **Rispondere ai clienti senza vivere sul telefono**, WhatsApp, email, recensioni
3. **Foto prodotto e social senza agenzia**, farsi trovare, con costanza
4. **Burocrazia e documenti: estrarre invece di ricopiare**, DDT, fatture, ordini
5. **Vendere fuori dall'Italia**, traduzioni e schede prodotto per l'export
6. **Scorte e acquisti: comprare quanto serve**, per food, produzione, magazzino
7. **Bandi e incentivi: smettere di scoprirli quando sono chiusi**

Poi: **le 5 cose da NON fare** (inclusa una sezione su truffe e siti falsi), **gli incentivi per digitalizzarsi**, e un **test di autovalutazione in 10 domande** per capire da dove partire.

NOTA DI TRASPARENZA

Gli esempi in questa guida sono **esempi illustrativi**, costruiti su situazioni tipiche delle imprese del territorio: non citano imprese reali. Costi e tempi sono stime indicative a luglio 2026.

Perché ora (una pagina, promesso)

Tre cose sono cambiate negli ultimi due anni, e insieme cambiano il calcolo per una piccola impresa.

1. Il costo è crollato

Fino a poco tempo fa "usare l'AI" voleva dire progetti da decine di migliaia di euro. Oggi gli strumenti più usati (assistenti come ChatGPT, Claude, Gemini e simili) costano **da zero a circa 20-30 € al mese per persona**. Il rischio economico di provare è praticamente nullo.

2. Non serve saper programmare

Questi strumenti si usano **scrivendo in italiano**, come si scrive un messaggio a un collaboratore. Se sai spiegare a un apprendista cosa vuoi, sai usare un assistente AI. La competenza vera non è tecnica: è saper descrivere bene il proprio lavoro.

3. I tuoi concorrenti (alcuni) hanno già iniziato

Il vantaggio dell'AI per una microimpresa non è "innovare": è **recuperare ore**. Un preventivo che richiedeva una serata e ora richiede venti minuti significa più preventivi inviati, risposte più rapide, più lavori presi. Chi risponde prima, spesso vince, a parità di prezzo e qualità.

Cosa l'AI non è

- **Non sostituisce il mestiere.** Non piastrella, non impasta, non salda. Lavora sulla parte di ufficio che ruba tempo al mestiere.
- **Non è infallibile.** Sbaglia, e sbaglia con sicurezza. Tutto quello che produce va riletto prima di uscire dall'azienda (vedi "Le 5 cose da non fare").
- **Non è un obbligo.** Ma ignorarla del tutto, nel 2026, è una scelta che conviene fare in modo informato, non per inerzia.

Preventivi e documenti in metà tempo

Il problema

I preventivi si scrivono la sera, dopo il lavoro. Risultato: partono in ritardo, sono scarni, e qualche lavoro va a chi ha risposto prima. Lo stesso vale per relazioni tecniche, capitolati, lettere formali.

Cosa fa l'AI

Tu detti (anche a voce, dal furgone) i dati grezzi: cliente, lavorazione, misure, materiali, prezzo. L'assistente produce un preventivo ordinato, con premessa, descrizione delle lavorazioni, condizioni e tempi. Tu controlli i numeri, correggi, invii. Puoi salvare il tuo "modello" una volta sola e riusarlo per sempre.

Come si parte

1. Prendi il tuo miglior preventivo passato e incollalo nell'assistente: "Questo è il mio stile, usalo come modello".
2. Per il prossimo preventivo, detta i dati grezzi e chiedi di compilare il modello.
3. Rileggi *sempre* prezzi, quantità e condizioni prima di inviare.

COSTO INDICATIVO

0 – 25 €/mese

versione gratuita spesso sufficiente

TEMPO DI AVVIO

1 ora

il primo pomeriggio libero

DIFFICOLTÀ

Bassa

nessuna competenza tecnica

ESEMPIO ILLUSTRATIVO

Un impiantista della provincia riceve richieste di preventivo via WhatsApp. Prima: 40–60 minuti a preventivo, la sera. Ora detta i dati a voce in 5 minuti, l'assistente compila il suo modello, lui rilegge e invia in giornata. Su 10 richieste a settimana, recupera 5–7 ore.

L'ERRORE DA EVITARE

Inviare senza rileggere. L'AI può inventare voci, sbagliare somme o unità di misura. Il preventivo che esce ha la **tua** firma: la responsabilità resta tua.

Rispondere ai clienti senza vivere sul telefono

Il problema

Le stesse dieci domande, tutti i giorni: orari, prezzi indicativi, tempi di consegna, "siete aperti sabato?". Ogni risposta interrompe il lavoro. E le recensioni negative restano senza replica per settimane.

Cosa fa l'AI

Due livelli. **Livello base** (consigliato per iniziare): l'assistente ti prepara risposte-tipo alle domande frequenti e bozze di risposta alle recensioni: tu le personalizzi e le invii in 30 secondi invece che in 5 minuti. **Livello avanzato**: risposte automatiche alle domande frequenti su WhatsApp Business o sul sito, con passaggio a te per le richieste vere.

Come si parte

1. Scrivi (o fatti aiutare a scrivere) le 10 domande che ricevi più spesso, con le risposte giuste.
2. Usa l'assistente per trasformarle in risposte cordiali e pronte all'uso; salvale come risposte rapide su WhatsApp Business.
3. Per le recensioni: incolla la recensione e chiedi una bozza di risposta professionale, anche per quelle ingiuste, dove il tono conta di più.

COSTO INDICATIVO	TEMPO DI AVVIO	DIFFICOLTÀ
0 – 30 €/mese livello avanzato: da 30–100 €/mese	Mezza giornata per il livello base	Bassa / Media l'automazione richiede supporto

ESEMPIO ILLUSTRATIVO

Una pasticceria con laboratorio riceve 20–30 messaggi al giorno, metà su ordini per ricorrenze. Le risposte rapide preparate con l'assistente coprono l'80% dei casi; le richieste di torte personalizzate arrivano al titolare già "filtrate" con le informazioni essenziali.

L'ERRORE DA EVITARE

Automatizzare tutto e sparire. Il cliente che si accorge di parlare solo con una macchina, su un acquisto importante, va altrove. L'automazione filtra; la relazione la tieni tu.

Foto prodotto e social senza agenzia

Il problema

Sai che dovresti "stare sui social", ma tra fare i post, scrivere i testi e trovare le foto giuste passa il mese. Il profilo resta fermo, e un profilo fermo comunica un'azienda ferma.

Cosa fa l'AI

Tre cose: **scrive i testi** dei post partendo da due righe tue ("oggi abbiamo consegnato questa cucina su misura"); **migliora le foto** fatte col telefono (luce, sfondo, ritaglio) con app di fotoritocco AI; **pianifica** un calendario semplice, ad esempio 2 post a settimana per un mese, generati in un'unica sessione da un'ora.

Come si parte

1. Scegli UN canale solo (dove sono i tuoi clienti: per la maggior parte delle imprese locali, Facebook o Instagram) e ignora gli altri.
2. Una volta al mese, un'ora: dai all'assistente 8 spunti grezzi (lavori fatti, novità, domande dei clienti) e fatti generare 8 post da programmare.
3. Fotografa il lavoro vero: l'AI migliora le foto reali. Le immagini interamente generate per prodotti artigianali risultano finte e tolgono fiducia.

COSTO INDICATIVO	TEMPO DI AVVIO	DIFFICOLTÀ
0 – 30 €/mese assistente + app fotoritocco	1 ora al mese a regime	Bassa

ESEMPIO ILLUSTRATIVO

Un ceramista fotografa i pezzi sul banco di lavoro col telefono. Un'app AI pulisce lo sfondo e sistema la luce; l'assistente scrive testo e didascalie in un tono definito una volta sola ("racconta la lavorazione, niente vendita aggressiva"). Da 0 a 8 post al mese con un'ora di lavoro.

L'ERRORE DA EVITARE

Pubblicare testi "profumo di AI": frasi generiche, entusiasmo finto, emoji ovunque. Dai all'assistente esempi del tuo modo di parlare e taglia tutto ciò che non diresti a voce.

Burocrazia e documenti: estrarre invece di ricopiare

Il problema

Ore passate a ricopiare dati da DDT, fatture fornitori, ordini in PDF, verso il gestionale o un foglio Excel. Lavoro a zero valore, con errori di battitura che poi costano tempo doppio.

Cosa fa l'AI

Gli assistenti moderni "leggono" foto e PDF. Fotografi un DDT o carichi una fattura e chiedi: "estrai fornitore, data, articoli, quantità e importi in una tabella". Il risultato si incolla in Excel. Su volumi alti, esistono servizi che lo fanno in automatico sulla posta in arrivo.

Come si parte

1. Prendi 5 documenti tipici (DDT, fatture, ordini) e prova l'estrazione con un assistente: verifica quanti errori fa sui *tuo*i documenti.
2. Se la precisione ti soddisfa, definisci una routine: es. ogni venerdì, 20 minuti di estrazione invece di 2 ore di ricopiatura.
3. Controlla sempre i totali: un controllo a campione su importi e quantità è obbligatorio.

COSTO INDICATIVO

0 – 25 €/mese

automazione completa: da valutare
caso per caso

TEMPO DI AVVIO

1 ora di test

DIFFICOLTÀ

Bassa / Media

ESEMPIO ILLUSTRATIVO

Un'autocarrozzeria riceve preventivi ricambi in PDF da 4 fornitori, ognuno con un formato diverso. Prima: confronto a mano. Ora carica i 4 PDF e chiede una tabella comparativa per codice ricambio e prezzo. Dieci minuti al posto di un'ora, e sceglie il fornitore con i numeri davanti.

L'ERRORE DA EVITARE

Caricare documenti con dati personali di clienti o dipendenti su strumenti gratuiti senza pensarci. Vedi la sezione "Le 5 cose da non fare": per i dati sensibili servono impostazioni e strumenti adeguati.

Vendere fuori dall'Italia: traduzioni e schede prodotto

Il problema

Il prodotto ci sarebbe: ceramica, agroalimentare, pelletteria, arredo, ma tradurre catalogo, schede, etichette e email commerciali in inglese o tedesco costa, e le agenzie hanno tempi lunghi.
Risultato: l'export resta un'idea.

Cosa fa l'AI

Traduzioni di qualità molto superiore ai vecchi traduttori automatici, con la possibilità di dare istruzioni: "tono professionale, lessico del settore alimentare, mantieni i nomi propri in italiano".
Prepara anche email commerciali in lingua e adatta le schede prodotto alle convenzioni del mercato di destinazione.

Come si parte

1. Traduci il catalogo o le 10 schede prodotto principali con un assistente, dando istruzioni precise su tono e terminologia.
2. Per i materiali importanti (contratti, etichette con obblighi normativi), fai **revisionare da un professionista**: la revisione costa una frazione della traduzione da zero.
3. Prepara 3 modelli di email in lingua: primo contatto, invio listino, follow-up.

COSTO INDICATIVO 0 – 25 €/mese + revisione professionale sui materiali critici	TEMPO DI AVVIO 1–2 giorni per un catalogo base	DIFFICOLTÀ Bassa
--	--	-----------------------------------

ESEMPIO ILLUSTRATIVO

Un piccolo produttore conserviero del Cilento traduce catalogo e listino in inglese e tedesco in un fine settimana, fa revisionare le etichette (dove la normativa non perdona) e inizia a rispondere in giornata alle richieste dall'estero che prima lasciava cadere.

L'ERRORE DA EVITARE

Fidarsi ciecamente su testi con valore legale o normativo: etichettatura alimentare, contratti, certificazioni. Lì l'AI prepara la bozza, il professionista firma.

Scorte e acquisti: comprare quanto serve

Il problema

Per chi produce o vende deperibile: panifici, pasticcerie, gastronomie, ma anche magazzini ricambi, la domanda è sempre la stessa: quanto ne faccio, quanto ne ordino? Sbagliare in eccesso è merce buttata; in difetto, clienti persi.

Cosa fa l'AI

Se hai anche solo uno storico di vendite in Excel (o gli scontrini del registratore di cassa esportabili), l'assistente può analizzarlo: stagionalità, giorni della settimana, effetto festività e meteo, prodotti che si muovono insieme. Da lì, un suggerimento di produzione o riordino settimanale. Non è magia: è la statistica che una grande catena fa da anni, resa accessibile.

Come si parte

1. Esporta 6–12 mesi di venduto (anche grezzo) dal gestionale o dalla cassa.
2. Chiedi all'assistente un'analisi semplice: prodotti per giorno della settimana, picchi, invenduto ricorrente.
3. Prova per 4 settimane a seguire il suggerimento su 3–5 prodotti, misurando l'invenduto prima e dopo.

COSTO INDICATIVO 0 – 25 €/mese	TEMPO DI AVVIO Mezza giornata dipende dalla qualità dei dati	DIFFICOLTÀ Media serve uno storico di vendite
---	--	---

ESEMPIO ILLUSTRATIVO

Un panificio analizza un anno di scontrini: scopre che un prodotto viene sistematicamente sovraprodotto il martedì e sottoprodotto il sabato. Aggiustando le quantità su 4 referenze, riduce l'invenduto stimato di qualche punto percentuale, che sul pane è margine puro.

L'ERRORE DA EVITARE

Aspettarsi previsioni perfette con dati scarsi o sporchi. Se non registri il venduto, nessuna AI può aiutarti: il primo investimento è iniziare a raccogliere i dati, anche in modo semplice.

Bandi e incentivi: smettere di scoprirli quando sono chiusi

Il problema

Voucher, bandi regionali, credito d'imposta: le opportunità esistono, ma si scoprono tardi, i testi sono illeggibili e capire "riguarda me?" richiede una serata. Così la maggior parte delle microimprese rinuncia in partenza.

Cosa fa l'AI

Non trova i bandi al posto tuo (per quello c'è il DIH, vedi sotto), ma fa la parte peggiore: **tradurre il burocrate**. Carichi il PDF del bando e chiedi: "La mia impresa ha queste caratteristiche [settore, dipendenti, fatturato, sede]: sono ammissibile? Cosa finanzia? Quali documenti servono? Quali sono le scadenze?". In dieci minuti sai se vale la pena approfondire.

Come si parte

1. Scrivi una volta sola la "carta d'identità" della tua impresa: forma giuridica, codice ATECO, addetti, fatturato indicativo, sede, investimenti che vorresti fare.
2. Ogni volta che circola un bando, caricalo insieme alla carta d'identità e chiedi il verdetto di ammissibilità con i punti da verificare.
3. Se il verdetto è promettente, **porta il bando allo sportello del FAB4 DIH**: la verifica finale e la domanda si fanno con chi i bandi li segue di mestiere.

COSTO INDICATIVO 0 – 25 €/mese	TEMPO DI AVVIO 30 minuti per la "carta d'identità"	DIFFICOLTÀ Bassa
---	--	-----------------------------------

ESEMPIO ILLUSTRATIVO

Un'impresa di serramenti riceve da un fornitore la segnalazione di un bando per la digitalizzazione. Invece di accantonarlo, carica il PDF con la propria carta d'identità aziendale: in dieci minuti ha requisiti, spese ammissibili e scadenze in una pagina. Porta la sintesi allo sportello e decide con dati alla mano.

L'ERRORE DA EVITARE

Presentare domanda basandosi solo sulla lettura dell'AI. Sui bandi gli errori formali sono fatali e l'AI può fraintendere clausole: la sintesi serve a decidere se approfondire, non sostituisce l'istruttoria.

Le 5 cose da NON fare

L'AI fa risparmiare tempo, ma ha regole del gioco precise. Queste cinque coprono il 90% dei guai che vediamo.

1. Non caricare dati personali di clienti e dipendenti su strumenti gratuiti

Nomi, telefoni, indirizzi, dati sanitari, buste paga: sono dati protetti dal GDPR e la tua impresa ne risponde. Molti servizi gratuiti possono usare ciò che scrivi per addestrare i propri sistemi. Regole pratiche: preferisci le versioni a pagamento o business (in genere offrono impostazioni che escludono l'uso dei dati per l'addestramento, da verificare e attivare); quando puoi, **anonimizza** ("il cliente", "il dipendente" invece del nome); non incollare mai interi archivi anagrafici.

2. Non fidarsi: l'AI sbaglia con sicurezza

Gli assistenti possono inventare numeri, norme, riferimenti, con tono convincente. Si chiamano "allucinazioni" e capitano anche ai migliori strumenti. Regola: tutto ciò che esce dall'azienda (preventivi, email, etichette, dichiarazioni) passa da occhi umani. Su temi fiscali, legali e normativi, l'AI prepara la domanda; la risposta la dà il consulente.

3. Non costruire l'azienda attorno a un solo strumento

Prezzi e condizioni dei servizi AI cambiano di frequente. Tieni i tuoi materiali (modelli di preventivo, istruzioni, risposte-tipo) **in file tuoi**, non solo dentro la piattaforma: se domani cambi strumento, riparti in un'ora invece che da zero.

4. Non firmare abbonamenti "AI" senza capire cosa comprano

Attorno all'AI è fiorita un'offerta di corsi, consulenze e software "miracolosi" a prezzi gonfiati per le PMI. Prima di firmare qualsiasi contratto sopra qualche centinaio di euro: chiedi una prova, chiedi referenze verificabili, e passa dallo sportello del DIH per un parere gratuito e senza conflitti di interesse.

5. Attenzione: l'AI la usano anche i truffatori

SICUREZZA

Le stesse tecnologie rendono le truffe più credibili: email di "fornitori" che chiedono di cambiare IBAN scritte in italiano perfetto, siti clone di banche e piattaforme di investimento, false comunicazioni di enti pubblici, persino voci clonate al telefono. Ogni giorno vengono registrati decine di migliaia di nuovi domini internet, e una parte serve proprio a questo. Regole minime per l'impresa: **ogni richiesta di cambio IBAN si verifica a voce** a un numero già noto (mai quello nell'email); diffida di proposte di investimento arrivate via social o WhatsApp e verifica sempre che l'intermediario sia autorizzato consultando gli elenchi e le segnalazioni sul sito della CONSOB (consob.it); controlla l'indirizzo esatto dei siti dove inserisci credenziali o pagamenti.

Incentivi: farsi aiutare a pagare la digitalizzazione

Gli investimenti in digitale delle PMI sono tra i più incentivati in Italia e in Campania. Gli strumenti cambiano spesso: bandi che aprono e chiudono, fondi che si esauriscono: quindi questa pagina indica le **famiglie** di strumenti, non i singoli bandi: per quelli attivi oggi, il canale giusto è lo sportello del DIH.

Le famiglie principali

- **Voucher e contributi per la digitalizzazione:** contributi a fondo perduto per software, consulenze e formazione digitale, promossi periodicamente da Camere di Commercio, Regione Campania e programmi nazionali. Spesso pensati proprio per micro e piccole imprese.
- **Crediti d'imposta per beni e attività 4.0 / transizione digitale:** riducono le tasse a fronte di investimenti in tecnologie e formazione. Le percentuali e i requisiti vengono aggiornati con le leggi di bilancio: da verificare sempre nella versione vigente.
- **Bandi regionali e fondi europei (PNRR e programmazione 2021-2027):** misure per innovazione, competitività e transizione digitale delle PMI campane, con finestre temporali precise.
- **Formazione finanziata:** corsi per titolare e dipendenti su competenze digitali, spesso a costo zero per l'impresa tramite fondi interprofessionali.

REGOLA PRATICA

Non pianificare l'investimento attorno all'incentivo ("compro perché c'è il bando"): scegli prima cosa serve alla tua impresa, magari partendo dai casi d'uso di questa guida, e poi verifica con lo sportello quali strumenti possono coprirne una parte. Il servizio di primo orientamento del FAB4 DIH è gratuito.

Autovalutazione: quanto è pronta la tua impresa? (10 domande, 2 minuti)

Rispondi con sincerità: Sì = 2 punti, In parte = 1 punto, No = 0 punti. Somma e leggi il profilo.

#	Domanda	Punti
1	Il venduto/fatturato è registrato in formato digitale (gestionale, cassa, Excel) e potresti esportarlo?	
2	Preventivi e documenti verso i clienti partono da modelli digitali (non riscritti ogni volta da zero)?	
3	Rispondi alle richieste dei clienti (preventivi inclusi) entro 24 ore?	
4	L'impresa ha una presenza online aggiornata negli ultimi 30 giorni (profilo Google, social o sito)?	
5	Tu o qualcuno in azienda avete già provato un assistente AI (ChatGPT, Claude, Gemini o simili) per lavoro?	
6	Sapresti dire quante ore a settimana se ne vanno in attività d'ufficio ripetitive (ricopiature, risposte standard, documenti)?	
7	Esiste una regola in azienda su quali dati di clienti/dipendenti possono essere condivisi con strumenti esterni?	
8	Verifichi le richieste di pagamento o cambio IBAN attraverso un secondo canale prima di eseguire?	
9	Negli ultimi 12 mesi hai valutato (anche solo letto) un bando o incentivo per la digitalizzazione?	
10	C'è una persona in azienda (anche tu) che può dedicare 2 ore a settimana a provare strumenti nuovi?	

0-7 · Fondamenta Prima dell'AI servono le basi: dati registrati, modelli digitali, presenza online. Parti dai casi d'uso 1 e 2, che funzionano anche così, e prenota lo sportello per un percorso guidato.	8-14 · Pronta a partire Hai le condizioni per ottenere risultati in settimane. Scegli UN caso d'uso, quello dove perdi più ore, e dagli 30 giorni di prova misurando il tempo risparmiato.	15-20 · Acceleratore Le basi ci sono: il tuo tema è passare dall'uso occasionale a processi stabili (automazioni, dati di vendita, export). Il DIH può aiutarti su strumenti avanzati e incentivi dedicati.
--	--	---

Il punteggio è orientativo: serve a scegliere da dove partire, non a dare pagelle.

Il passo successivo (gratuito)

Porta questa guida allo sportello FAB4 DIH

Lo sportello di orientamento del FAB4 DIH Confartigianato Salerno è il punto di accesso a laboratori, formazione, consulenza e supporto sui bandi. Il primo orientamento è **gratuito**: si verifica insieme il livello di maturità digitale dell'impresa e si costruisce un percorso su misura, anche partendo dal punteggio dell'autovalutazione qui sopra.

Sportello di orientamento: il martedì, ore 16:00–19:00, su prenotazione.

FAB4 DIH Confartigianato Salerno, Via Michelangelo Testa 11, 84127 Salerno

Telefono: 089 799406 · **Email:** info@fab4dih.it · **Web:** www.fab4dih.it

Nota metodologica e avvertenze

Questa guida ha finalità informative e di primo orientamento. Gli esempi presentati sono illustrativi e non si riferiscono a imprese reali. Costi, funzionalità degli strumenti e misure di incentivazione citati sono indicativi alla data di redazione (luglio 2026) e soggetti a variazione: verificarne sempre la versione vigente. La guida non costituisce consulenza legale, fiscale o finanziaria; per decisioni su contratti, trattamento dei dati personali, etichettatura, bandi e investimenti rivolgersi a professionisti abilitati e allo sportello del FAB4 DIH. Nomi di prodotti e servizi eventualmente citati appartengono ai rispettivi titolari.