



INTERVISTE



Funded by
the European Union

Finanziato dall'Unione europea. Tuttavia, i punti di vista e le opinioni espresse sono esclusivamente quelli dell'autore o degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Numero partecipante	Partecipante nome organizzazione	Nome breve	Paese
1	European Development	EUDEV	BG
2	FVB – The Hive	FVB	ITA
3	Lidi Smart Solutions	Lidi	NED
4	YYouth	YY	NOR
5	F6S NETWORK LIMITED	F6S	IE

Disclaimer

Finanziato dall'Unione europea. Tuttavia, i punti di vista e le opinioni espresse sono esclusivamente quelli dell'autore o degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per il clima, le infrastrutture e l'ambiente (CINEA). Né l'Unione europea né l'autorità erogante possono esserne ritenute responsabili.

Nota sul copyright

© EYE4AI, 2026

Questo documento contiene un'opera originale, non pubblicata in precedenza, salvo dove chiaramente indicato altrimenti. Il riconoscimento di materiale già pubblicato e del lavoro altrui è stato garantito tramite corretta citazione, virgolettatura o entrambe. La riproduzione è consentita a condizione che la fonte sia citata.

EDF INTERVISTE





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 1 – ANDRAS MERZA

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Mi chiamo András Merza, vengo dall'Ungheria. Ho una solida formazione accademica in Relazioni Internazionali, con un master in Politica di Sviluppo Europeo e Gestione dei Programmi, e ho recentemente completato una qualifica post-dottorale in studi di esperto sui cambiamenti climatici. Nel 2026 sono stato lieto di essere selezionato come European Climate Pact Ambassador.

Professionalmente ho lavorato per diversi anni come project manager internazionale e Chief of Operations. In quel periodo ho maturato un'ampia esperienza nella progettazione, coordinamento e implementazione di progetti complessi finanziati dall'UE, tra cui H2020, Horizon Europe, Erasmus+, LIFE, URBACT e Interreg Danube, con particolare attenzione alla sostenibilità, all'innovazione e allo sviluppo urbano.

Spinto da questa esperienza, nel 2025 ho deciso di avviare una mia attività. La mia motivazione era mettere a frutto la mia specifica competenza in servizi specializzati di consulenza e gestione per i fondi europei. Volevo creare uno studio specializzato che aiutasse le organizzazioni a orientarsi con successo nella complessità dei finanziamenti UE e a massimizzare il loro impatto.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

Ho registrato una ditta individuale, quindi è composta da una sola persona ed è davvero ancora in una fase iniziale! In futuro potrei anche fondare una ONG.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

La sfida principale che mi ha avvicinato all'IA è stata l'enorme mole di compiti amministrativi legati alla gestione di progetti complessi finanziati dall'UE, come Horizon Europe ed Erasmus+. Come libero professionista, avevo bisogno di una soluzione per snellire i pesanti processi di documentazione, proposta e rendicontazione richiesti da questi finanziamenti.

In secondo luogo, volevo ottimizzare i miei compiti di comunicazione. Una disseminazione efficace e la condivisione delle conoscenze sono elementi cruciali di questi progetti.

L'IA ha offerto un modo per generare contenuti di alta qualità e gestire in modo efficiente i canali di comunicazione, permettendomi di concentrarmi sulla consulenza strategica anziché sulla stesura manuale.

4. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

La mia aspettativa iniziale era che l'IA agisse come un assistente versatile per aiutarmi ad avviare e gestire la mia attività in modo efficiente. Concretamente, mi aspettavo che aiutasse nella ricerca legale



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

relativa alla costituzione della mia ditta individuale, in modo da poter comprendere la normativa e superare rapidamente gli ostacoli amministrativi.

Inoltre, data la natura internazionale della mia pratica di consulenza, mi aspettavo che l'IA fornisse traduzioni rapide e snellisse la ricerca di dati. Il mio obiettivo era usare questi strumenti per elaborare grandi quantità di informazioni essenziali per le domande di finanziamento UE molto più velocemente di quanto potessi fare manualmente.

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

- generazione di testi
- individuazione di fonti
- analisi di strategie
- affinamento di idee
- facilità d'uso
- alta velocità

2. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione?

Sì, uso ChatGPT o NotebookLM e utilizzo la chat vocale per fornire quanti più dettagli possibile, e chiedo sempre le fonti in modo da poterle verificare.

3. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

- Prezzo
- Mancanza di fiducia negli output generati dall'IA.

4. Come si è confrontata la tempistica effettiva di implementazione con il suo piano originale, e cosa ha causato eventuali ritardi importanti?

Rende sicuramente tutto più veloce!



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Qual è stato il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda? Fornisca un esempio specifico o un dato misurabile.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

L'IA è come un assistente in più, ma non ho sviluppato uno strumento specifico.

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

La lezione principale che ho imparato è l'assoluta necessità del pensiero critico. Poiché gli strumenti di IA sono ormai accessibili a tutti, il semplice utilizzo non basta più a distinguere un'azienda sul mercato. Per distinguermi davvero, ho capito che devo considerare l'IA come una base, non come la soluzione finale. Nel mio campo di consulenza UE, il vantaggio competitivo deriva dall'applicare la mia competenza personale per validare, affinare e impiegare strategicamente i contenuti generati dall'IA. L'IA offre velocità, ma il pensiero critico umano garantisce la qualità e il valore unico per cui i clienti pagano.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Niente.

(Per le implementazioni di successo o in corso) 3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Pensa due volte e sii unico! Devi costruire il tuo marchio e la tua immagine.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

Davvero, perché tutti pensano di poter scrivere e gestire proposte complesse, il che non è vero.

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

Sviluppare un nuovo strumento di IA per la ricerca, legato alla netnografia.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

Strumenti facili da usare e pronti all'uso, opportunità di finanziamento.

SEZIONE F: DETTAGLI TECNICI E FINANZIARI

1. Può descrivere brevemente quale tipo di dati ha richiesto il suo sistema di IA ed eventuali sfide correlate?

Solo testi.

2. In linea generale, qual è stato l'investimento finanziario totale necessario, e quali sono state le principali componenti di costo?

Ho un profilo condiviso, quindi per noi è gratuito.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 2 – PRESLAV

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Mi chiamo Preslav, ho 24 anni. Sono un giovane videomaker e imprenditore con base in Bulgaria. Ho avviato la mia attività per passione per la narrazione visiva e il filmmaking. Ciò che mi ha motivato di più è stata la libertà di creare in modo indipendente e la crescente domanda di video di alta qualità in Bulgaria.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

La mia azienda si concentra sulla produzione video, tra cui video promozionali, contenuti per i social media, videografia di eventi e brevi video per marchi. Attualmente lavoro come piccola impresa, per lo più da solo con freelance occasionali.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

L'IA si è rivelata utile quando dovevo creare storyboard e presentazioni per i clienti. A volte non riesco a trovare uno scatto specifico, quindi uso l'IA per generare ciò che ho in mente.

4. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

Sapevo che l'IA poteva aiutare anche nel montaggio video, ma non mi aspettavo molto. Ora la uso in molti video per creare transizioni che nella realtà richiederebbero più attrezzatura.

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

Ho implementato strumenti di montaggio video guidati dall'IA, generazione automatica di sottotitoli, correzione del colore e strumenti di IA per idee di sceneggiatura e pianificazione dei contenuti. I criteri principali erano l'accessibilità economica e la facilità d'uso.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione?

Per prima cosa ho ricercato e testato vari strumenti di IA. Poi ho iniziato con piccoli progetti per capirne i punti di forza e di debolezza. Dopodiché li ho integrati nel mio consueto flusso di montaggio.

3. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

La sfida maggiore è stata imparare a usare correttamente gli strumenti di IA per indicare ciò che avevo in mente. Dopo molti tentativi, ho imparato esattamente cosa dire per essere capito più rapidamente.

4. Come si è confrontata la tempistica effettiva di implementazione con il suo piano originale, e cosa ha causato eventuali ritardi importanti?

L'implementazione ha richiesto un po' più tempo del previsto a causa della curva di apprendimento e della fase di sperimentazione. Tuttavia non ci sono stati grandi ritardi.

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Qual è stato il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda? Fornisca un esempio specifico o un dato misurabile.

L'impatto maggiore è stato il risparmio di tempo. Realizzare uno storyboard, disegnarlo, trovare scatti online può richiedere anche una giornata. Ora bastano poche ore, a seconda della scala degli scatti.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

L'IA mi ha permesso di risparmiare tempo, il che mi ha aiutato a concentrarmi sull'ideazione di nuove idee, cosa importante se si vuole distinguersi sul mercato.

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

L'IA fa ormai regolarmente parte del mio flusso di lavoro, soprattutto per montaggio, sottotitoli e storyboarding.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

L'IA funziona meglio come strumento di supporto, non come sostituto della creatività.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Inizierei con meno strumenti e li padroneggerei bene prima di ampliare verso soluzioni di IA più avanzate.

3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Scegliere lo strumento giusto per le proprie esigenze.

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

L'IA renderà la produzione video più veloce e accessibile, soprattutto per i piccoli creatori e le persone che non l'hanno studiata approfonditamente, il che creerà maggiore concorrenza nel settore.

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

Ho intenzione di esplorare strumenti di IA più avanzati per il miglioramento video e la creazione di font.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

Strumenti economici e workshop online per lo strumento specifico.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE F: DETTAGLI TECNICI E FINANZIARI

1. Può descrivere brevemente quale tipo di dati ha richiesto il suo sistema di IA ed eventuali sfide correlate?

Gli strumenti di IA usano principalmente file video, audio e dati testuali. Nessuna sfida in merito.

2. In linea generale, qual è stato l'investimento finanziario totale necessario, e quali sono state le principali componenti di costo?

L'investimento è stato moderato, composto principalmente da abbonamenti software mensili.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 3 – ILIYA IDAKIEV

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Mi chiamo Iliya, sviluppatore software con oltre 13 anni di esperienza. Ho avviato la mia attività circa 11 anni fa insieme a mio padre, quindi è stato lui a motivarmi a farlo.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

Siamo un piccolo team di 6 sviluppatori software senior, lavoriamo principalmente con startup, abbiamo partecipato a molte startup, ma ne abbiamo una cresciuta da 14 persone a oltre 200 in 3 anni. Lavoriamo anche con clienti più grandi e abbiamo collaborato con alcune grandi aziende.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

Non direi che ci sia stata una sfida specifica, ma semplicemente l'idea che il software ora possa comprendere e ragionare sul linguaggio umano offre possibilità enormi.

4. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

Non posso dire che sia la 'prima' aspettativa, perché usiamo tutti l'IA già da oltre un anno, e siamo 10 volte più produttivi nei nostri compiti quotidiani. Mi aspetto che questo aumenterà nei prossimi anni. Il valore si sta spostando dallo scrivere buon codice allo scrivere buone linee guida e configurazioni IA.

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

Non possiamo parlare dei progetti che sviluppiamo, mi dispiace ;)

2. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione?

Non possiamo parlare dei progetti che sviluppiamo, mi dispiace ;)



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

Le principali sfide incontrate sono state il sovraccarico della finestra di contesto e la generazione della coerenza.

4. Come si è confrontata la tempistica effettiva di implementazione con il suo piano originale, e cosa ha causato eventuali ritardi importanti?

Le sfide significative che ho menzionato sopra.

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Qual è stato il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda? Fornisca un esempio specifico o un dato misurabile.

Siamo diventati tutti manager, non programiamo più, monitoriamo solo ciò che l'IA fa per noi e la guidiamo nella direzione giusta. Quindi codice generato al 100% dall'IA, gestione al 100% da parte dell'IA.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

Come per la domanda 1.

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

La usiamo il più possibile, ci teniamo sempre informati sugli ultimi sviluppi e miglioriamo la base di conoscenza e le regole.

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

Il mondo non sarà mai più come prima. Le cose si evolveranno molto più velocemente di prima, e se non ti tieni aggiornato su tutto ciò che accade, probabilmente resterai escluso.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Non sono sicuro di come rispondere a questo ;)

3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Se non l'hai ancora implementata, potresti già essere in ritardo ;)

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

Come detto, la produttività aumenterà, niente più programmazione, solo gestione dell'IA.

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

Continuare l'integrazione il più possibile.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

Le persone devono scavare più a fondo e cercare di capire e imparare come possono usare l'IA per i propri scopi. Non è così semplice come dire semplicemente 'genera un'app per qualcosa', bisogna comunque fare le proprie ricerche e stilare un piano.

SEZIONE F: DETTAGLI TECNICI E FINANZIARI

1. Può descrivere brevemente quale tipo di dati ha richiesto il suo sistema di IA ed eventuali sfide correlate?

Non possiamo parlare dei progetti che sviluppiamo, mi dispiace ;)

2. In linea generale, qual è stato l'investimento finanziario totale necessario, e quali sono state le principali componenti di costo?

Finanziariamente credo sia intorno ai 200 USD a persona al mese per l'abbonamento top.

FVB – THE HIVE INTERVISTE





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 1 – Emma Carter, fondatrice e Managing Director presso GreenBite Studio

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Mi chiamo Emma Carter, e sono la fondatrice e managing director di GreenBite Studio. Ho avviato l'azienda nel 2022 dopo aver lavorato per diversi anni nel marketing digitale e nel branding alimentare sostenibile. Ho notato che molte piccole aziende alimentari avevano prodotti eccellenti ma non gli strumenti, la strategia e la visibilità digitale per crescere in un mercato competitivo. Volevo creare un'azienda che combinasse branding, creazione di contenuti e strumenti digitali per far crescere in modo più efficiente i marchi alimentari etici. La mia motivazione era sia professionale che personale: sono sempre stata appassionata di sostenibilità, innovazione e sostegno ai piccoli imprenditori.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

GreenBite Studio è una piccola agenzia creativa e digitale che supporta startup alimentari sostenibili e produttori locali. Offriamo servizi come strategia di marchio, gestione dei social media, storytelling di prodotto, campagne digitali e supporto e-commerce. Attualmente l'azienda conta sei dipendenti a tempo pieno e una rete di tre collaboratori freelance. Siamo in una fase di crescita: abbiamo superato la fase di startup, abbiamo sviluppato una base clienti stabile e ora ci concentriamo sul miglioramento dell'efficienza interna e sulla scalabilità del nostro modello di servizio senza espandere in modo significativo l'organico.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

Lo stimolo iniziale è stata la pressione operativa. Con l'aumentare del numero di clienti, il nostro team dedicava troppo tempo a compiti ripetitivi come la stesura di bozze di testi di marketing, la preparazione di report per i clienti, l'analisi dei risultati delle campagne e la risposta a domande ricorrenti dei clienti. Questo causava ritardi, limitava la nostra capacità creativa e riduceva la produttività complessiva. Abbiamo iniziato a guardare all'IA come un modo pratico per automatizzare il lavoro manuale a basso valore, migliorare la velocità e liberare tempo per attività più strategiche e creative. Volevamo anche offrire ai clienti approfondimenti più basati sui dati senza assumere altri analisti.

4. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

Inizialmente mi aspettavo che l'IA funzionasse soprattutto come strumento di produttività. Pensavo potesse aiutarci a generare bozze più velocemente, riassumere dati, supportare la comunicazione con i clienti e ridurre il tempo dedicato alla rendicontazione interna. Non mi aspettavo che sostituisse la creatività o la strategia umana, ma credevo potesse fungere da forte sistema di supporto per il team. Speravo anche che ci aiutasse a standardizzare alcuni processi e a migliorare la coerenza dei servizi tra i diversi account clienti.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

Abbiamo implementato una combinazione di strumenti di IA anziché una singola piattaforma. La soluzione principale comprendeva un assistente di scrittura IA generativa per lo sviluppo dei contenuti, una dashboard analitica guidata dall'IA per la rendicontazione delle campagne e un chatbot integrato nel nostro sito web per gestire le richieste di primo livello dei clienti. I criteri principali per la scelta di queste soluzioni sono stati la facilità di integrazione con i nostri strumenti esistenti, l'accessibilità economica, la facilità d'uso per un piccolo team, la conformità ai requisiti di protezione dei dati e la capacità di adattare l'output al nostro marchio e alle esigenze dei clienti. Abbiamo evitato strumenti enterprise eccessivamente complessi perché avrebbero richiesto più risorse tecniche di quante potessimo realisticamente impiegare.

2. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione?

Il processo di implementazione è iniziato con una revisione interna di dove il nostro team perdeva più tempo. Abbiamo identificato tre aree prioritarie: produzione di contenuti, rendicontazione e gestione delle domande dei clienti. Abbiamo poi testato diversi strumenti di IA in una breve fase pilota di circa sei settimane. Durante il pilota, due membri del team hanno usato gli strumenti su progetti clienti selezionati e documentato sia i vantaggi che i limiti. Dopo la selezione degli strumenti definitivi, abbiamo redatto linee guida interne sull'uso responsabile dell'IA, su come rivedere l'output e su quali compiti richiedessero ancora il pieno controllo umano. Abbiamo poi introdotto gradualmente gli strumenti nel team, prima per i contenuti e la rendicontazione, e solo in seguito abbiamo introdotto il chatbot sul sito web. Abbiamo anche pianificato brevi sessioni di formazione per assicurarci che tutti comprendessero sia le capacità che i limiti dei sistemi.

3. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

La sfida maggiore non è stata tecnica ma organizzativa. Alcuni membri del team erano entusiasti, mentre altri erano scettici e preoccupati che l'IA potesse ridurre il valore del loro lavoro o causare problemi di qualità. Un'altra sfida è stata l'affidabilità dell'output: lo strumento di IA generativa produceva bozze utilizzabili, ma spesso richiedevano un'attenta modifica per adattarsi al tono, ai fatti e alle aspettative dei clienti. Sul fronte analitico, integrare i dati provenienti da più piattaforme di campagna in un'unica dashboard supportata dall'IA si è rivelato più complesso del previsto. Finanziariamente, i costi erano gestibili, ma abbiamo sottovalutato l'investimento nascosto nella formazione del personale, nella riprogettazione dei flussi di lavoro e nel tempo di revisione durante la fase iniziale.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

4. Come si è confrontata la tempistica effettiva di implementazione con il suo piano originale, e cosa ha causato eventuali ritardi importanti?

Il nostro piano originale prevedeva di completare l'implementazione in circa due mesi, ma in realtà ci sono voluti quasi quattro mesi prima che gli strumenti funzionassero in modo stabile e utilizzabile. I principali ritardi sono derivati da tre fattori.

Primo, ci è servito più tempo del previsto per confrontare gli strumenti e testare la qualità dell'output. Secondo, l'adozione interna è stata più lenta perché il personale aveva bisogno di assicurazioni, formazione e tempo per adattare le proprie routine. Terzo, l'integrazione dei dati di rendicontazione da diverse piattaforme ha richiesto supporto tecnico esterno, il che ha comportato tempo aggiuntivo e sforzi di coordinamento non pianificati. Con il senno di poi, la nostra pianificazione era troppo ottimistica perché ci siamo concentrati sull'attivazione del software anziché sulla piena adozione operativa.

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Qual è stato il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda? Fornisca un esempio specifico o un dato misurabile.

Il principale impatto positivo è il miglioramento dell'efficienza operativa. Ad esempio, il tempo necessario per redigere la prima bozza di un report mensile sulle prestazioni del cliente è sceso da circa tre ore a poco più di un'ora. Nella produzione di contenuti, il nostro team ha ridotto del 40% circa il tempo dedicato alle prime bozze di testo, permettendo agli account manager di concentrarsi maggiormente su strategia, direzione visiva e relazioni con i clienti. Questo non ha eliminato il lavoro umano, ma ha reso il nostro flusso di lavoro più veloce e scalabile. Su un periodo di sei mesi, stimiamo che gli strumenti di IA ci abbiano aiutato a risparmiare circa 25-30 ore lavorative al mese.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

L'IA ha cambiato sia il nostro flusso di lavoro quotidiano che il nostro posizionamento strategico. Operativamente, ora trattiamo l'IA come un livello di supporto di prima linea in vari processi: ideazione di contenuti, preparazione di report, riassunti di ricerca e comunicazione base con i clienti. Strategicamente, ci ha spinto a riposizionare parte della nostra offerta attorno a 'operazioni creative intelligenti', il che significa che ora ci presentiamo esplicitamente come un'agenzia che combina creatività umana ed efficienza digitale. Ci ha anche incoraggiato a sviluppare processi interni più chiari, perché l'IA funziona meglio quando i flussi di lavoro, il tono di voce e l'input di dati sono già strutturati.

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

Oggi l'IA è pienamente integrata in parti selezionate della nostra attività, ma non in ogni attività. Viene utilizzata attivamente nella stesura di contenuti, riassunti interni, supporto alla rendicontazione e servizio clienti di primo livello. Tuttavia, tutta la pianificazione strategica, l'approvazione creativa finale, la comunicazione con i clienti e l'output sensibile al marchio restano sotto supervisione umana. Consideriamo l'IA uno strumento operativo integrato piuttosto che una soluzione completamente autonoma.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

La lezione principale è che l'implementazione dell'IA non è principalmente una decisione software; è una decisione di progettazione dei processi. Uno strumento può essere tecnicamente valido, ma se i flussi di lavoro non sono chiari, i membri del team non sono allineati e le aspettative sono irrealistiche, i risultati saranno deludenti. Il vero valore dell'IA deriva dall'integrarla in un modello operativo ben definito.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Se dovessi ricominciare, investirei più tempo in anticipo nella mappatura dei flussi di lavoro e nella gestione del cambiamento prima di scegliere gli strumenti. Siamo passati troppo rapidamente al test dei prodotti senza aver definito completamente quali compiti dovevano essere automatizzati, quali standard di qualità erano richiesti e chi sarebbe stato responsabile della revisione dell'output. Stabilirei anche indicatori di prestazione più chiari fin dall'inizio, in modo da poter valutare il successo in modo più oggettivo già dal primo mese.

3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Il mio consiglio principale è iniziare da un problema aziendale specifico, non dalla tecnologia in sé. Gli imprenditori dovrebbero chiedersi dove attualmente si perde tempo, denaro o qualità, e poi determinare se l'IA può colmare quel divario. Iniziare in piccolo, misurare i risultati e scalare gradualmente è molto più efficace che cercare di trasformare l'intera azienda in una volta sola. Anche la supervisione umana è essenziale: l'IA funziona meglio come acceleratore, non come sostituto del giudizio.

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

Credo che l'IA diventerà un livello normale delle operazioni piuttosto che una novità. Automatizzerà sempre più la produzione di prime bozze, la rendicontazione, la segmentazione, l'ottimizzazione delle campagne e parti dell'interazione con i clienti. Questo probabilmente ridurrà il valore dei servizi puramente esecutivi e aumenterà l'importanza del pensiero strategico, dell'originalità, dell'autenticità del marchio e di una guida umana di alta qualità. Le agenzie e gli studi di consulenza che non si adattano potrebbero trovarsi in difficoltà, mentre quelli che combinano l'IA con solide capacità creative e analitiche otterranno un vantaggio competitivo.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

Il nostro prossimo passo è approfondire l'uso dell'IA nell'analisi degli insight dei clienti e nella previsione delle campagne. Stiamo anche esplorando se l'IA possa supportare lo sviluppo di proposte e la gestione della conoscenza interna. Tuttavia, intendiamo espanderci con cautela. Non vogliamo automatizzare per il gusto di automatizzare. Ogni futuro investimento dovrà dimostrare un valore chiaro, proteggere la qualità e rimanere in linea con il tipo di servizio personale che i nostri clienti si aspettano.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

I giovani imprenditori hanno bisogno di supporto pratico e accessibile piuttosto che di entusiasmo astratto sull'IA. Le forme di supporto più utili sarebbero formazione economica su casi d'uso aziendali reali, guida affidabile nella selezione degli strumenti, consulenza legale e sulla protezione dei dati, e finanziamenti su piccola scala per testare le soluzioni senza rischi eccessivi. Molte piccole imprese sono interessate all'IA ma mancano del tempo, della sicurezza tecnica e del margine finanziario per sperimentare in sicurezza.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 2 – Mohsin Goni, fondatore e CEO di NudgiFi Technologies

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Mi chiamo Mohsin Goni. Sono il fondatore e CEO di NudgiFi Technologies, una startup deep-tech che sta costruendo una piattaforma comportamentale IA on-device e privacy-first (intelligenza di sciame) che fornisce un livello di intelligenza aumentata alla persona media. Consente all'utente di evolvere verso una versione migliore di sé stesso.

Porto con me oltre 15 anni di esperienza pratica in Ingegneria del Software, Intelligenza Artificiale e Machine Learning, insieme a esperienza imprenditoriale come co-fondatore di due precedenti aziende tecnologiche in India — XenSoft Labs Private Limited e iKraftSoft Private Limited.

La motivazione per NudgiFi è stata sia personale che professionale. Professionalmente, avevo passato anni a risolvere problemi complessi di IA in contesti aziendali e avevo notato una chiara lacuna: i motori di personalizzazione più avanzati al mondo erano tutti dipendenti dal cloud, guidati dalla sorveglianza e invasivi della privacy. Personalmente, mi sono interessato alla psicologia del cambiamento comportamentale — ho poi conseguito una certificazione in Terapia Cognitivo-Comportamentale (TCC) per capire meglio come le persone formano e rompono effettivamente le abitudini — e ho notato che anche gli individui più motivati non faticano per mancanza di informazioni, ma per tempistiche sbagliate, contesto mancante e mancanza di supporto personalizzato al momento giusto. L'intersezione di queste due osservazioni — personalizzazione IA senza compromettere la privacy, fornita al momento giusto, nel modo giusto — è diventata NudgiFi. Ho anche un master (MSc) in Finanza con lode dalla Coventry University (Londra), che mi ha dato la scaltrezza commerciale per trasformare un'idea tecnica in una startup.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

NudgiFi Technologies sta sviluppando l'Adaptive AI Companion on-device più avanzato al mondo — un sistema intelligente a sciame che osserva l'intero contesto di vita dell'utente (non solo la comunicazione verbale e visiva, ma anche molte altre tracce comportamentali uniche) attraverso un'ampia rete di dati dai sensori integrati nel telefono come accelerometro, giroscopio, magnetometro, GPS, sensori di prossimità, microfono, integrati da wearable intelligenti connessi. Utilizza algoritmi proprietari di machine learning per fornire stimoli comportamentali personalizzati e contestuali nelle aree di produttività, benessere, sviluppo professionale e obiettivi di vita definiti dall'utente. Cattura anche i diari giornalieri dell'utente in formato testo, che l'utente può consultare in qualsiasi momento per analisi supportate dall'IA, riceve riassunti giornalieri/settimanali e può ricordare le persone che l'utente ha incontrato, fornendo un ulteriore livello di intelligenza sociale.

È importante sottolineare che ogni aspetto dell'inferenza IA e dell'archiviazione dei dati avviene interamente sul dispositivo dell'utente — i dati dell'utente non vengono mai inviati a server esterni. L'azienda si trova attualmente in una fase avanzata di MVP/pre-commerciale. Le tappe principali raggiunte includono: una domanda di brevetto depositata presso l'UKIPO (domanda di brevetto GB 2513024.6), un prototipo mobile funzionale basato su Flutter, e discussioni attive con partner hardware per smartglasses OEM. Il team fondatore è attualmente composto da 3 FTE, con l'assunzione pianificata di un Chief Technology Officer al mese 6 e un VP Marketing al mese 15.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

Il problema centrale che NudgiFi affronta non è un problema generico di produttività — è un fallimento comportamentale specifico e misurabile. La ricerca citata nel nostro business plan indica che l'88% delle persone lotta cronicamente con la procrastinazione, il 74% non riesce a mantenere abitudini sane per più di tre mesi, e l'85% dei professionisti riporta un accesso insufficiente a un mentoring significativo. Le soluzioni esistenti come app di produttività, piattaforme di benessere e servizi di coaching umano tendono a essere reattive, generiche ed economicamente inaccessibili su larga scala.

L'obiettivo era sviluppare qualcosa di fondamentalmente diverso: un sistema che non aspetta di essere consultato, ma osserva proattivamente il contesto reale dell'utente (cosa sta facendo, dove si trova, in cosa è impegnato) e interviene solo quando le condizioni sono ottimali per il cambiamento comportamentale — proprio come un coach brillante che ti conosce da anni. Questo richiedeva l'IA non come funzione, ma come architettura fondamentale. Nello specifico, richiedeva un apprendimento on-device che si adattasse a un singolo individuo nel tempo, una capacità che nessun prodotto IA commerciale offriva al lancio preservando pienamente la privacy.

4. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

La mia ipotesi iniziale era che un sistema IA sufficientemente personalizzato e consapevole del contesto potesse replicare il 70-80% del valore di un coach comportamentale umano a un costo accessibile ai consumatori di massa. Tuttavia, due aspettative hanno dovuto essere significativamente riviste durante lo sviluppo.

Primo, inizialmente mi aspettavo che i modelli linguistici di grandi dimensioni o i modelli visione-linguaggio (VLM) potessero servire come motore di percezione in tempo reale — deducendo il contesto da ciò che la fotocamera dell'utente catturava. I test empirici hanno mostrato una latenza inaccettabile per l'uso in tempo reale: i VLM su hardware mobile producevano tempi di risposta di 400-2.000 ms, rendendo impraticabile lo stimolo proattivo. Secondo, mi aspettavo che modelli generici pre-addestrati bastassero per la classificazione contestuale. In pratica, il fine-tuning su dati specifici per dominio si è rivelato essenziale per le soglie di affidabilità richieste in un prodotto rivolto ai consumatori. Questi adeguamenti — sostituire i VLM generativi con tre classificatori leggeri paralleli (scena, attività e riconoscimento facciale) con una latenza combinata di 15-50 ms — non sono stati battute d'arresto ma svolte tecniche cruciali che hanno reso il prodotto tecnicamente fattibile e commercialmente difendibile. La lezione: le aspettative sull'IA devono basarsi fin dal primo giorno sulle realtà di hardware e latenza.

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

Al centro di NudgiFi c'è un Adaptive Learning Engine (ALE) a 4 componenti in attesa di brevetto — che funziona interamente sul dispositivo. I quattro componenti sono: un Intervention Timing Learner (Thompson Sampling / Multi-Armed Bandit, che determina quando stimolare), un Response Personalisation Learner (basato su NLP, che adatta il modo in cui gli stimoli vengono comunicati), un Goal Prediction Learner (clustering gerarchico, per garantire la rilevanza rispetto agli obiettivi dell'utente), e un Context Pattern Learner (LSTM con self-attention, che costruisce un modello comportamentale longitudinale).



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Per la percezione contestuale in tempo reale abbiamo valutato modelli visione-linguaggio, ma li abbiamo respinti a causa della latenza mobile inaccettabile (4.000-20.000 ms). Abbiamo invece implementato tre classificatori leggeri paralleli — scena (12 categorie), attività (13 categorie) e riconoscimento facciale — con una latenza totale della pipeline di 15-50 ms su hardware Android di fascia media.

La selezione è stata guidata da cinque criteri in ordine di priorità: fattibilità dell'inferenza on-device, latenza inferiore a 500 ms, nessun trasferimento di dati, dimensioni del modello compatibili con il mobile, e adattabilità individuale senza riaddestramento in cloud.

2. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione?

L'implementazione ha seguito quattro fasi strutturate. Primo, abbiamo costruito l'architettura centrale dell'app Flutter, il livello dati SQLite on-device e un gate di qualità dei frame che filtrava circa il 35% dei frame camera inaffidabili prima della classificazione. Secondo, abbiamo costruito il sistema di riconoscimento facciale e memoria sociale, permettendo all'ALE di capire con chi si trova l'utente oltre a dove si trova, supportato da un archivio SQLite di embedding facciali. Terzo, abbiamo integrato tutti e quattro i componenti ALE con la pipeline di percezione end-to-end — implementando i moduli di ispezione del payload di contesto, timing degli interventi e personalizzazione delle risposte. Infine, abbiamo attivato i cicli di apprendimento longitudinale — Thompson Sampling per l'ottimizzazione del timing e clustering gerarchico per l'allineamento agli obiettivi — con il percorso di aggiornamento in produzione verso MobileOne e MobileFaceNet TFLite embedding a 512 dimensioni documentato per la fase hardware degli smartglasses.

3. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

Tre sfide sono emerse in particolare. La principale è stata un problema di latenza dei VLM - la nostra ipotesi iniziale di usare modelli visione-linguaggio per la comprensione del contesto in tempo reale si è rivelata incompatibile con l'hardware mobile, con una latenza di 4.000-20.000 ms contro un requisito di 500 ms. Questo ha imposto una svolta architetturale completa dalla generazione alla classificazione, che alla fine ha prodotto un sistema più snello, veloce e manutenibile. Secondo, scarsità di dati di addestramento — dataset etichettati per i nostri casi d'uso specifici (rilevamento di riunioni, riconoscimento del movimento corporeo, interazione sociale) non esistono già pronti, e costruire dati di ground-truth con sufficiente diversità rimane un vincolo attivo. Terzo, efficienza del capitale — con un capitale iniziale richiesto di 150.000 EUR, ogni decisione architetturale pesava molto finanziariamente. Scegliere Flutter come framework cross-platform, ad esempio, ha eliminato il costo di codebase separate per iOS e Android, con un risparmio stimato del 40% della capacità di sviluppo dell'anno 1.

4. Come si è confrontata la tempistica effettiva di implementazione con il suo piano originale, e cosa ha causato eventuali ritardi importanti?

In gran parte secondo programma, ma con una deviazione degna di nota. La svolta da VLM a classificatore è costata circa 3-4 settimane di tempo di sviluppo extra, perché il livello di percezione e le interfacce ALE hanno dovuto essere riprogettate per accettare output di classificatore strutturato invece che output del modello linguistico. La svolta in sé non è stata costosa in termini assoluti — ciò che è costato è stato un periodo di incertezza architetturale che ha disturbato la pianificazione degli sprint a valle. Fortunatamente, il design modulare di NudgiFi ha fatto sì che il riadattamento fosse confinato al livello di input, senza effetti a cascata sui quattro componenti ALE.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Qual è stato il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda? Fornisca un esempio specifico o un dato misurabile.

L'impatto principale è stato la creazione di un fossato competitivo tecnicamente difendibile. Google, Apple e Meta non possono offrire una vera privacy on-device mantenendo i loro modelli di ricavo basati sulla pubblicità — il che significa che il vincolo architetturale centrale di NudgiFi è commercialmente esistenziale per gli operatori consolidati. L'IA non è una funzione; è la ragione strategica per cui il prodotto non può essere copiato.

Nello specifico, la combinazione di LSTM on-device e Thompson Sampling produce un ciclo di personalizzazione che diventa più forte nel tempo senza caricare un solo punto dati — una dinamica di 'personalizzazione composta' che crea costi di cambio che sono comportamentali anziché contrattuali.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

Ha trasformato la nostra logica di monetizzazione — un modello di personalizzazione composta giustifica un prezzo basato sul valore (24,99 €/mese consumatore, 49,99 €/postazione/mese enterprise) piuttosto che un benchmarking comparativo di mercato, ancorato allo spostamento dei costi di coaching: il coaching umano costa 80-200 €/ora; NudgiFi fornisce coaching continuo per meno di 25 €/mese.

Inoltre, l'architettura agnostica rispetto all'hardware posiziona NudgiFi non come un'azienda di occhiali o un'app per telefono, ma come il livello software intelligente per l'ecosistema wearable-IA — direttamente in linea con la strategia di piattaforma dichiarata apertamente da Meta per il software di terze parti sugli smartglasses.

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

Il sistema si trova in una fase avanzata di MVP/beta. Un'applicazione Flutter funzionale implementa l'intera pipeline — acquisizione dei frame, filtraggio della qualità, classificazione parallela, memoria sociale e generazione del payload ALE — che funziona interamente sul dispositivo senza chiamate API esterne. I componenti attivi includono la pipeline di percezione a tre classificatori, l'archiviazione supportata da SQLite degli embedding facciali, l'ispettore del payload ALE, e un prototipo di timing degli interventi con logica bandit semplificata. Sono in sviluppo attivo i cicli completi di addestramento Thompson Sampling e LSTM.

In parallelo stiamo valutando il percorso di aggiornamento in produzione: un backbone MobileOne per sostituire MobileNetV2, embedding MobileFaceNet TFLite a 512 dimensioni per il riconoscimento facciale, e l'SDK InspireFace per l'accelerazione NPU — mirati all'integrazione hardware con gli smartglasses.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

Non confondere la capacità algoritmica con la distribuibilità. I VLM si comportano in modo impressionante nei paper di benchmark; sull'hardware mobile in produzione sono inutilizzabili per applicazioni in tempo reale. Quel divario non può essere eliminato con l'ottimismo, ma deve essere misurato empiricamente fin da subito sull'hardware target.

Il cambiamento operativo che ne è derivato è stato un obbligatorio 'gate di realtà hardware' all'inizio di ogni nuovo ciclo di componenti IA: benchmark di latenza, memoria e impatto termico sul dispositivo target di specifica più bassa prima di impegnarsi su un algoritmo. Questo singolo cambiamento procedurale ha eliminato un'intera classe di riadattamenti architetturali.

Il principio più ampio: nello sviluppo di prodotti IA, il vincolo vincolante non è quasi mai l'algoritmo, ma l'ambiente di distribuzione. Partire dai vincoli e risalire all'algoritmo, non il contrario.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Primo, inizierei la curatela del dataset per il fine-tuning di classificatori personalizzati in parallelo con la progettazione dell'architettura centrale, non in sequenza. La scarsità di dati di addestramento etichettati per i nostri contesti d'uso specifici (rilevamento di riunioni, riconoscimento del movimento corporeo, classificazione dell'interazione sociale) è un vero collo di bottiglia che ho sottovalutato. Iniziare questo programma di raccolta dati sei mesi prima avrebbe accelerato significativamente la qualità dei modelli on-device. Secondo, formalizzerei il processo di profilazione hardware fin dal primo giorno, come descritto sopra. Questo avrebbe risparmiato le 3-4 settimane costate dalla svolta VLM. Terzo, sul lato aziendale: investirei prima nella costruzione del Customer Advisory Board. I nostri oltre 35 utenti beta hanno fornito feedback qualitativo che ha plasmato le decisioni sul prodotto in modi che nessuna quantità di ricerca a tavolino può eguagliare. L'osservazione degli utenti — in particolare guardare utenti reali interagire con prodotti comportamentali guidati dall'IA — rivela modalità di fallimento e sorprendenti punti positivi che sono invisibili da un punto di vista puramente tecnico.

3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Inizia dal vincolo, non dalla capacità. Ogni imprenditore che intraprende un progetto di implementazione IA tende a chiedere: 'Cosa può fare questa IA?'. La domanda più produttiva è: 'Sotto quali vincoli deve operare questa IA — e questi vincoli sono compatibili con ciò che intendo costruire?'. Per le applicazioni mobili rivolte ai consumatori, i vincoli vincolanti sono la latenza (un ritardo percepibile dall'utente sopra ~100 ms degrada l'esperienza), la memoria (i dispositivi mobili hanno 4-8 GB di RAM condivisa), la batteria (l'inferenza ML è termicamente intensiva) e la privacy (una quota crescente di acquirenti enterprise e privati ora tratta la residenza dei dati come un requisito di approvvigionamento non negoziabile). Ognuno di questi è quantificabile prima che venga scritta una sola riga di codice del prodotto. Costruite una matrice dei vincoli nella prima settimana. Elencate ogni componente IA che intendete implementare. Definite per ciascuno la latenza massima accettabile, l'impronta di memoria e l'esposizione della privacy. Poi confrontate i modelli candidati con quelle soglie sul vostro hardware target prima di impegnarvi su un'architettura. Questo trasforma la selezione dell'IA da un processo creativo entusiasmante ma rischioso in una decisione ingegneristica strutturata — e questo cambiamento vale mesi di riadattamenti a valle.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

Sono in corso tre trasformazioni. Primo, il passaggio dall'IA reattiva a quella proattiva — gli assistenti di oggi aspettano di essere invocati; la prossima generazione interverrà in base al contesto dedotto, il che è fondamentale per un vero cambiamento comportamentale. NudgiFi è architetturalmente costruita per questo. Secondo, la migrazione dell'inferenza IA dal cloud all'edge — guidata da requisiti di latenza, regolamentazione sulla privacy (UK GDPR, EU AI Act) e NPU mobili sempre più maturi, l'IA on-device diventerà la norma piuttosto che l'eccezione entro il 2027. Terzo, la convergenza dell'IA con i wearable sempre attivi — il mercato globale degli assistenti IA personali dovrebbe crescere da 8,9 miliardi di sterline nel 2024 a 35,2 miliardi di sterline nel 2028, con il solo segmento degli occhiali intelligenti stimato a 2,8 miliardi di sterline entro il 2027 (CAGR del 42,8%). Il design agnostico rispetto all'hardware di NudgiFi la posiziona come il livello software intelligente lungo tutta questa ondata hardware.

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

Nell'anno 1 l'attenzione è rivolta al completamento dell'implementazione ALE completa, come la modellazione comportamentale basata su LSTM, il Thompson Sampling per il timing, il clustering gerarchico per l'allineamento agli obiettivi — insieme all'aggiornamento del backbone di percezione a MobileOne-S0 e del riconoscimento facciale a MobileFaceNet TFLite embedding a 512 dimensioni. L'anno 2 porterà l'integrazione dell'aumento hardware: connettività con gli smartglasses via Bluetooth, inferenza accelerata da NPU tramite l'SDK InspireFace, ed espansione multilingue nei mercati europei e asiatici. Dall'anno 3 il piano è spostarsi verso l'ecosistema e la monetizzazione — un livello API aperto per moduli di coaching di terze parti, attivazione dei ricavi da licenza brevettuale da GB 2513024.6, e integrazioni B2B enterprise mirate alla fascia di 49,99 €/postazione/mese su scala.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

Sulla base dell'esperienza diretta, tre categorie di supporto offrirebbero il massimo ritorno per i giovani imprenditori IA: primo, l'accesso a dataset di addestramento etichettati e specifici per dominio. Il collo di bottiglia più sottovalutato nello sviluppo di prodotti IA applicati non è la potenza di calcolo, non il talento e non il capitale, ma i dati di ground-truth per il fine-tuning dei modelli su contesti reali specifici. I dataset pubblici sono quasi universalmente troppo generici per l'IA sul comportamento dei consumatori. Un'infrastruttura condivisa di dati di addestramento curati, conformi alla privacy e specifici per dominio (potenzialmente ospitata tramite enti di ricerca UE o trust nazionali di dati) accelererebbe significativamente il time-to-market per le startup IA nei verticali di salute, benessere, produttività e istruzione. Secondo, l'accesso strutturato a strutture di validazione hardware. Testare i modelli IA su diversi profili di dispositivi reali (chipset diversi, dimensioni dello schermo, capacità della batteria, versioni del sistema operativo) è essenziale ma ad alta intensità di capitale per le startup pre-ricavo. Ambienti di test hardware sandboxed tramite hub di innovazione o partnership universitarie eliminerebbero una voce di costo iniziale significativa. Terzo, mentoring da parte di professionisti che hanno distribuito l'IA su larga scala in produzione — non ricercatori accademici, non venture capitalist, ma ingegneri e leader di prodotto che hanno rintracciato un modello in errore nella tasca di un utente



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

alle 2 del mattino. Questo mentoring specifico per dominio e focalizzato sull'esecuzione è raro e straordinariamente prezioso.

SEZIONE F: DETTAGLI TECNICI E FINANZIARI

1. Può descrivere brevemente quale tipo di dati ha richiesto il suo sistema di IA ed eventuali sfide correlate?

Quattro modalità di dati, tutte elaborate esclusivamente sul dispositivo. I frame visivi dalla fotocamera vengono pre-filtrati da un gate di qualità prima della classificazione — la sfida è che modelli generici come MobileNetV2 distinguono male i contesti comportamentali sfumati (ad es. 'lavoro concentrato' contro 'navigazione casuale'), il che richiede un fine-tuning specifico per dominio che nessun dataset pubblico fornisce. Gli embedding facciali — vettori di geometria facciale a 8 dimensioni confrontati con un database SQLite locale — richiedono un'attenta ingegneria di archiviazione, controlli di accesso e flussi di consenso per ottenere un riconoscimento sociale conforme alla privacy senza alcuna ricerca in cloud. I dati di serie temporali comportamentali — payload JSON strutturati che codificano scena, attività, contesto sociale e ora del giorno — alimentano il Context Pattern Learner LSTM; la sfida è che dati longitudinali fortemente individuali richiedono un fine-tuning personalizzato che le architetture LSTM pronte all'uso non supportano di default. Infine, il feedback implicito sull'interazione — accettazione degli stimoli, rifiuto, tempo di permanenza, completamento degli obiettivi — funge da segnale di ricompensa per il Thompson Sampling; la sfida qui è il problema del cold-start, in cui segnali scarsi iniziali richiedono un'attenta inizializzazione a priori per evitare stimoli irrilevanti prima che il modello abbia raccolto dati personali sufficienti.

2. In linea generale, qual è stato l'investimento finanziario totale necessario, e quali sono state le principali componenti di costo?

Operiamo con un capitale iniziale richiesto di 125.000 €, che copre lo sviluppo dell'MVP, lo stock iniziale di hardware smartglasses, il marketing e l'infrastruttura operativa. La spesa prevista per l'anno 1 è di circa 159.000 €, con il personale come principale voce di costo (3 FTE, più un CTO che si unisce al mese 6 su base parzialmente azionaria). I costi infrastrutturali sono deliberatamente minimi — l'architettura on-device elimina completamente i costi di inferenza cloud per utente, il che rappresenta un vantaggio strutturale nell'economia unitaria rispetto ai concorrenti dipendenti dal cloud.

I margini lordi attuali sono stimati oltre l'85% per gli abbonamenti e circa il 60% per l'hardware, con le licenze enterprise che dovrebbero superare il 90%. Puntiamo al pareggio al mese 28, con un EBITDA positivo previsto a partire dall'anno 1 — una traiettoria verso cui stiamo lavorando attivamente mentre attraversiamo la fase di lancio del prodotto e commerciale.

--- Ancora in sviluppo 😊 ----



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 3 – Ligia Oliveira, fondatrice di Shine Beauty

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Mi chiamo Ligia, e sono la fondatrice di Shine Beauty. Sono una studentessa di International Business Management, e ho fondato Shine Beauty con la visione di creare prodotti di make-up accessibili, leggeri e delicati sulla pelle per i giovani consumatori che sono all'inizio del loro percorso di skincare.

La motivazione è nata dall'osservazione che molti studenti e giovani adulti vogliono un make-up che valorizzi i loro tratti naturali ma non pesi, non ostruisca i pori o non comprometta la salute della pelle. Allo stesso tempo, c'è una domanda crescente di prodotti clean, vegani, cruelty-free e dermatologicamente testati. Ho visto un'opportunità di mercato nel combinare skincare e make-up in prodotti ibridi che semplificano le routine mantenendo allo stesso tempo standard etici elevati.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

Shine Beauty è un marchio di make-up fondato da studenti rivolto a studenti universitari e giovani adulti, inizialmente focalizzato sul mercato della bellezza coreano. Il nostro primo prodotto è un fondotinta solare colorato che combina la protezione solare con un colore cosmetico leggero e ingredienti per la cura della pelle.

Il posizionamento del marchio si concentra su:

- Clean beauty
- Formule vegane e cruelty-free
- Prodotti testati dermatologicamente
- Ingredienti a base organica
- Effetto leggero, 'la tua pelle, ma migliore'

Attualmente Shine Beauty si trova nella fase iniziale di sviluppo e pianificazione. Il concetto di prodotto, il pubblico target e la value proposition sono stati definiti, e stiamo lavorando per affinare la strategia go-to-market, il branding e la pianificazione della supply chain.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

Come startup guidata da studenti con risorse finanziarie e umane limitate, incontriamo vincoli nelle seguenti aree:

- Capacità di ricerca di mercato
- Analisi delle tendenze dei consumatori
- Affinamento del posizionamento del prodotto
- Creazione di contenuti di marketing digitale
- Previsioni finanziarie e pianificazione



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Entrare nel mercato della bellezza coreano richiede una profonda comprensione delle tendenze, dei concorrenti, delle strategie di prezzo e delle preferenze dei consumatori. Raccogliere e analizzare manualmente questi dati sarebbe dispendioso in termini di tempo e costi.

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

(continua dalla domanda 3) L'IA è diventata attraente come strumento per: • Accelerare la ricerca di mercato internazionale • Analizzare le tendenze di bellezza e il comportamento dei consumatori • Supportare lo sviluppo del business plan • Aiutare nella strategia di branding e comunicazione

1. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

Inizialmente mi aspettavo che l'IA aiutasse a strutturare e affinare il business plan, generare idee di marketing su misura per la Gen Z e i consumatori coreani, supportare l'analisi competitiva e il posizionamento, supportare le previsioni finanziarie e migliorare l'efficienza operativa nella pianificazione. In sostanza, vedevo l'IA come un assistente strategico in grado di compensare le risorse limitate della startup mantenendo un output professionale.

2. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

I criteri di selezione principali erano: forti capacità analitiche, supporto alla ricerca di mercato, supporto alla pianificazione strategica aziendale, qualità della generazione di contenuti, facilità d'uso, accessibilità economica per una startup studentesca. Poiché Shine Beauty è nella fase iniziale di pianificazione, la flessibilità di uno strumento IA generico era più adatta rispetto a software enterprise specializzato.

3. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione?

L'implementazione è stata organica piuttosto che tecnica:

Identificazione del problema

Aree ad alta intensità di tempo identificate: ricerca di mercato, strutturazione del modello di business, affinamento del branding.

Delega dei compiti all'IA

IA usata per:

- Generare analisi SWOT
- Sviluppare dichiarazioni di value proposition
- Strutturare previsioni finanziarie
- Creare persona di marketing
- Esplorare le tendenze di bellezza coreane



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Validazione e affinamento: output riesaminato criticamente, verificato incrociando fonti esterne affidabili e adattato in base alla visione del marchio. Integrazione nel flusso di lavoro: l'IA è stata integrata in — pianificazione strategica, preparazione delle presentazioni, sviluppo di concetti di marketing, incarichi accademico-aziendali.

4. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

I problemi principali sono stati: validazione delle informazioni, rischio di eccessiva dipendenza, limitazioni dei dati e direzione strategica.

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Qual è stato il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda? Fornisca un esempio specifico o un dato misurabile.

L'impatto principale è stato lo sviluppo strategico accelerato. Esempi: tempo ridotto per strutturare l'intero business model canvas.

Sviluppo più rapido delle previsioni finanziarie e delle strategie di marketing; maggiore chiarezza nel posizionamento del marchio per il mercato coreano.

Impatto stimato: circa il 40-60% di risparmio di tempo nella stesura dei business plan e nelle fasi di ricerca.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

L'IA ha spostato l'approccio di Shine Beauty da una pianificazione basata sull'intuito a una strategia strutturata e basata sui dati. Ha permesso:

- Un processo decisionale più analitico
- Simulazione di scenari prima del lancio
- Una maggiore integrazione accademico-aziendale
- Documentazione professionale
- L'IA è diventata un copilota strategico piuttosto che un semplice generatore di contenuti

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

- Sviluppo della strategia aziendale
- Supporto alla modellazione finanziaria
- Analisi di mercato
- Affinamento del branding e della comunicazione
- Consegne accademiche legate all'azienda



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

L'IA migliora la produttività, ma il pensiero critico rimane essenziale. Lo strumento è potente, ma le decisioni strategiche richiedono giudizio umano, sensibilità culturale (specialmente entrando in Corea) e allineamento del marchio.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

- Definire punti di validazione più chiari.
- Stabilire KPI misurabili per le decisioni supportate dall'IA.
- Combinare la ricerca IA prima nel processo con ricerche primarie sui consumatori.

3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Usare l'IA per:

- Ridurre il carico cognitivo ripetitivo
- Strutturare il pensiero
- Esplorare più scenari strategici
- Ma non esternalizzare mai la propria visione centrale, l'identità di marchio o il posizionamento etico all'automazione.
- L'IA dovrebbe rafforzare la creatività — non sostituire l'imprenditorialità.

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

Si prevede che l'intelligenza artificiale rimodellerà fundamentalmente l'industria della bellezza, in particolare nei segmenti che combinano skincare e make-up, come il fondotinta solare colorato di Shine Beauty. Nei prossimi anni, l'IA diventerà probabilmente centrale nella personalizzazione del prodotto, nel coinvolgimento dei clienti e nell'efficienza operativa. Nella categoria ibrida skincare-make-up, gli strumenti diagnostici guidati dall'IA permetteranno ai consumatori di ricevere raccomandazioni di prodotto personalizzate in base al tipo di pelle, alla tonalità, all'esposizione ambientale e ai fattori dello stile di vita. Le tecnologie di abbinamento del colore con computer vision ridurranno i resi dei prodotti e aumenteranno la fiducia dei consumatori negli acquisti online.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

In futuro, Shine Beauty vuole integrare l'IA più direttamente sia nelle attività rivolte ai clienti che in quelle di back-end. Sul lato consumatore, il marchio prevede di implementare strumenti di abbinamento del colore guidati dall'IA e raccomandazioni personalizzate di skincare-make-up tramite piattaforme digitali. Questo permetterebbe ai clienti di ricevere suggerimenti su misura in base al loro profilo cutaneo individuale e alle preferenze, rafforzando la fedeltà al marchio e migliorando l'esperienza utente.

Sul lato operativo, l'IA può essere applicata alla previsione della domanda, alla gestione dell'inventario e all'ottimizzazione del marketing.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

I giovani imprenditori hanno bisogno di sistemi di supporto strutturati e accessibili per implementare l'IA in modo responsabile ed efficace. Primo, l'accesso economico a strumenti IA di alta qualità è essenziale, specialmente per le startup guidate da studenti o in fase iniziale con capitale limitato. Abbonamenti IA sovvenzionati, crediti per startup o programmi di infrastruttura digitale supportati dalle università possono abbassare significativamente le barriere all'ingresso.

Secondo, una guida pratica all'implementazione è più preziosa della conoscenza teorica. Workshop e programmi di mentoring focalizzati sull'applicazione pratica dell'IA nelle piccole imprese aiuterebbero i fondatori a capire come trasformare le capacità dell'IA in risultati aziendali misurabili.

SEZIONE F: DETTAGLI TECNICI E FINANZIARI

1. Può descrivere brevemente quale tipo di dati ha richiesto il suo sistema di IA ed eventuali sfide correlate?

Nella fase attuale, Shine Beauty utilizza principalmente dati di settore disponibili pubblicamente, report di mercato, analisi delle tendenze dei consumatori e intelligence competitiva per supportare la pianificazione strategica assistita dall'IA. Il sistema IA elabora dati qualitativi e quantitativi come la demografia del pubblico target, le strutture di prezzo presunte, il posizionamento degli ingredienti e gli obiettivi di branding. Poiché l'azienda non ha ancora lanciato il proprio prodotto, non è disponibile alcun dataset proprietario di consumatori, il che limita la profondità dell'analisi predittiva.

La sfida principale in questa fase è garantire l'affidabilità e l'accuratezza contestuale delle informazioni generali di mercato, specialmente quando ci si rivolge a un mercato culturalmente specifico come la Corea. Senza dati diretti dei clienti, l'output dell'IA deve essere interpretato attentamente e integrato con validazione indipendente. Nelle fasi future, una volta lanciato il prodotto, il sistema richiederà dati strutturati dei clienti, tra cui la cronologia degli acquisti, l'analisi comportamentale del sito web, le metriche di coinvolgimento sui social media e gli approfondimenti CRM.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. In linea generale, qual è stato l'investimento finanziario totale necessario, e quali sono state le principali componenti di costo?

Nella fase attuale di sviluppo, l'investimento finanziario nell'IA è stato relativamente basso e limitato principalmente a strumenti basati su abbonamento. Rispetto all'assunzione di consulenti esterni per la ricerca di mercato, il branding o la modellazione finanziaria, l'IA ha offerto un'alternativa efficiente in termini di costi per la pianificazione strategica e la creazione di contenuti.

Tuttavia, man mano che Shine Beauty cresce fino a diventare un marchio operativo, ci si aspetta che l'impegno finanziario nell'integrazione dell'IA aumenti. Le future componenti di costo potrebbero includere piattaforme SaaS avanzate guidate dall'IA per l'automazione del marketing, strumenti analitici integrati con i sistemi di e-commerce, soluzioni di archiviazione cloud per dati strutturati dei consumatori, e possibili costi di sviluppo per funzionalità di personalizzazione su misura come la tecnologia di abbinamento del colore. Sebbene questi investimenti aggiungano un ulteriore livello finanziario, sono visti come fattori abilitanti strategici che possono migliorare l'efficienza operativa, ridurre gli sprechi e migliorare l'esperienza del cliente. Con un'implementazione ponderata, ci si aspetta che l'investimento nell'IA generi rendimenti a lungo termine rafforzando la competitività e la scalabilità.

YYOUTH INTERVISTE





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 1 – DEBORAH CARDOSO, stylist di moda e fondatrice di LuxB

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Ciao, sono Deborah — stylist di moda e fondatrice di LuxB. Ho fondato LuxB perché credo che la moda non debba essere limitata alla proprietà: molte persone hanno bei vestiti appesi nell'armadio che vengono indossati raramente. Ho visto un'opportunità di dare a quegli indumenti una seconda vita — permettendo ai proprietari di guadagnare dal proprio guardaroba e dando ad altri accesso a moda di alta qualità a un prezzo inferiore. La mia motivazione più profonda è rendere la moda più sostenibile, ridurre gli sprechi e costruire una comunità di persone attente allo stile che apprezzano la moda circolare e il consumo consapevole.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

LuxB è una piattaforma peer-to-peer di noleggio abbigliamento. Tramite la nostra app, gli utenti possono noleggiare capi dal proprio guardaroba, o noleggiare abbigliamento e accessori di altri. L'obiettivo è fornire accesso a moda di alta qualità o di lusso senza l'impegno dell'acquisto, e permettere ai proprietari di guardaroba di guadagnare da capi che già possiedono. Sul nostro sito pubblico presentiamo LuxB come una 'piattaforma specializzata di noleggio abbigliamento' con la missione di rendere la moda accessibile e sostenibile.

Attualmente ci troviamo in una fase iniziale ma attiva: l'app è live, le persone possono mettere in lista e noleggiare capi, e stiamo lavorando all'espansione delle funzionalità. Secondo il nostro sito, siamo ancora 'in sviluppo', con altre funzionalità in arrivo.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

Fin dall'inizio ci siamo resi conto che scalare un marketplace di noleggio peer-to-peer — specialmente uno focalizzato sulla moda — sarebbe stato dispendioso in termini di risorse se gli annunci, le foto, le descrizioni e l'esperienza utente fossero gestiti manualmente. Man mano che la base utenti cresce, cresce anche il volume di capi, richieste di noleggio, messaggi, fiducia e verifica, controllo qualità e dati sul comportamento degli utenti. Vogliamo rendere l'esperienza fluida e scalabile senza aver bisogno di un grande team interno. L'IA diventa quindi attraente per ridurre l'attrito, automatizzare compiti ripetitivi (ad es. generare annunci), migliorare la ricerca e aiutare ad analizzare il comportamento degli utenti per migliorare l'abbinamento tra noleggiatori e proprietari.

4. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

Mi aspettavo che l'IA aiutasse ad accelerare le operazioni: generare automaticamente o assistere nelle descrizioni degli articoli, snellire la creazione degli annunci, supportare la codifica e i processi di back-



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

end, e in definitiva personalizzare le esperienze degli utenti — dalla ricerca alle raccomandazioni. L'IA potrebbe ridurre il carico di lavoro manuale e i costi operativi, permettendoci di crescere mantenendo la piattaforma efficiente.

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

Abbiamo iniziato usando ChatGPT per supportare la creazione di contenuti (ad es. redigere descrizioni degli articoli, forse generare testi modello) e supporto alla codifica. Tra i modelli linguistici di grandi dimensioni (LLM) disponibili, ChatGPT ha dato i migliori risultati per i nostri casi d'uso — in termini di qualità dell'output, flessibilità, reattività e affidabilità complessiva.

2. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione?

- Inizialmente abbiamo usato ChatGPT in modo leggero — inserendo prompt finché non ottenevamo contenuti accettabili (ad es. descrizioni degli articoli, testi UI, forse prime funzionalità).
- In futuro, per integrazioni IA più profonde (ad es. automatizzare gli annunci, migliorare la ricerca, analisi del comportamento degli utenti), intendiamo definire casi d'uso chiari, testare diversi modelli, costruire piccoli prototipi, e poi integrare le funzionalità più promettenti nella nostra roadmap di prodotto.
- Itereremo: raccoglieremo dati reali (comportamento degli utenti, annunci degli articoli), affineremo prompt o modelli, valideremo l'output (soprattutto per accuratezza e idoneità), e poi lanceremo gradualmente.

3. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

Le sfide maggiori sono il tempo limitato e la capacità limitata del team. Come piccola startup, non abbiamo ancora risorse umane sufficienti da dedicare a un'estesa pulizia dei dati, alla curatela dei contenuti generati dagli utenti, o all'iterazione ripetuta. Inoltre, ogni automazione (ad es. auto-annuncio, raccomandazioni automatizzate) dipende fortemente dalla qualità dei dati — se gli annunci, le foto, le descrizioni o i dati comportamentali degli utenti sono incoerenti o incompleti, l'output generato dall'IA può essere fuorviante o di scarsa qualità.

4. Come si è confrontata la tempistica effettiva di implementazione con il suo piano originale, e cosa ha causato eventuali ritardi importanti?

Anche con il supporto dell'IA, spesso sottovalutiamo quanto tempo richiederanno lo sviluppo, i test e la distribuzione. L'inserimento manuale di prompt funziona per piccoli casi d'uso, ma costruire funzionalità stabili e robuste guidate dall'IA — specialmente coinvolgendo dati degli utenti, ricerca e abbinamento — richiede più tempo del previsto. Di conseguenza, abbiamo avuto alcuni ritardi rispetto alle nostre proiezioni originali.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Qual è stato il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda? Fornisca un esempio specifico o un dato misurabile.

L'IA ha già aiutato a ridurre il lavoro manuale e ad accelerare la creazione di contenuti e i compiti di codifica. Ad esempio, l'uso di ChatGPT ci ha aiutato a redigere descrizioni degli articoli o testi UI più velocemente di quanto potessimo fare manualmente, risparmiando tempo e permettendoci di concentrarci su altri compiti importanti.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

L'IA ci ha spinto a pensare in modo più sistematico all'automazione, all'efficienza e al processo decisionale basato sui dati. Invece di vedere l'azienda esclusivamente come un marketplace manuale guidato dal fondatore, ora la vediamo come una piattaforma digitale scalabile in cui l'automazione può sostenere la crescita. Questo cambiamento influenza il modo in cui pianifichiamo le funzionalità del prodotto, l'onboarding degli utenti e lo sviluppo futuro.

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

Attualmente, l'IA viene utilizzata attivamente per la creazione di contenuti, il supporto alla codifica e la pianificazione operativa. Per le future versioni dell'app, prevediamo integrazioni più profonde — come annunci automatizzati, ricerca migliorata e raccomandazioni personalizzate.

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

Evitare di rimanere bloccati in 'tane di coniglio' fatte di prompt infiniti e perfezionismo. Sebbene affinare i contenuti possa essere utile, a volte è più importante agire — lanciare, iterare, imparare dal feedback e migliorare.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Definirei metriche di successo più chiare fin dall'inizio — cosa conta esattamente come 'abbastanza buono' per i contenuti automatizzati, cosa conta come qualità 'accettabile' per gli annunci, e quando passare alla fase successiva. Questo aiuta a evitare un eccessivo affinamento e ritardi.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2

Call: 2024

Topic: Youth

Type of action: Cooperation partnerships

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

Trarremmo beneficio da strumenti IA economici e accessibili su misura per i casi d'uso del noleggio di moda; linee guida più chiare e migliori pratiche per un'integrazione IA responsabile; mentoring focalizzato sull'implementazione pratica (specialmente nel contesto della moda circolare / marketplace peer-to-peer); e possibilmente accesso a programmi di supporto per startup o sovvenzioni che aiutino a coprire i costi iniziali (tempo di sviluppo, crediti cloud, abbonamenti a modelli), in modo da poter investire in tecnologia senza compromettere la sostenibilità/accessibilità economica per gli utenti.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 2 – LINGO PERSIAN - AZADEH ABEDINI

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Ciao, sono Azadeh — fondatrice e insegnante di Lingo Persian. Ho fondato Lingo Persian perché credo che il persiano (farsi) sia una lingua bellissima e culturalmente ricca, parlata da milioni di persone in tutto il mondo — non solo in Iran, ma anche tra la diaspora, le famiglie interculturali, i viaggiatori e le persone interessate alla poesia, al cinema, al patrimonio e alle lingue del patrimonio persiane. Volevo creare un ambiente di apprendimento che andasse oltre i rigidi libri di testo e si concentrasse su un persiano reale e conversazionale, sulla profondità culturale e sull'uso significativo. La mia motivazione è rendere l'apprendimento del persiano accessibile, flessibile e rilevante — per bambini, adolescenti, studenti adulti, studenti del patrimonio, coppie internazionali o chiunque sia curioso — e costruire una comunità di supporto attorno a esso.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

Lingo Persian è un servizio di insegnamento linguistico che offre lezioni dal vivo (online o di persona), strumenti di e-learning/autoapprendimento, libri e giochi personalizzati, oltre a offerte orientate alla comunità come uno 'Sprákkafé' (caffè linguistico) e risorse gratuite come kit culturali. Offriamo lezioni di gruppo e individuali per adulti e bambini/adolescenti, e programmi strutturati per diversi livelli (principiante ad avanzato; lettura, scrittura, conversazione). Per i bambini abbiamo percorsi speciali ('Gilas' per i principianti; 'Tootfærængi' per i più avanzati) con apprendimento coinvolgente tramite canzoni, giochi, storie ed elementi culturali.

Siamo una piccola impresa attiva. Data l'ampiezza dei servizi — lezioni dal vivo, apprendimento autonomo, materiali culturali — direi che siamo oltre la fase molto iniziale dell'idea; siamo 'operativi', con lezioni e risorse in corso.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

Poiché Lingo Persian offre molte componenti — insegnamento dal vivo, contenuti e-learning, libri e giochi personalizzati, risorse gratuite (ad es. kit culturali stampabili), possibili espansioni future — mi aspetto che, man mano che la domanda cresce, aumenteranno il carico di lavoro nella preparazione dei contenuti (lezioni, esercizi, materiale culturalmente rilevante) e la gestione dei compiti amministrativi (onboarding degli studenti, adattamento dei percorsi di apprendimento, monitoraggio dei progressi). Voglio garantire qualità e coerenza mantenendo l'offerta flessibile ed economica. La sfida è bilanciare l'insegnamento e le risorse personalizzate con la scalabilità. Ecco perché l'uso dell'IA potrebbe aiutare ad automatizzare parti della creazione di contenuti (ad es. generare esercizi, traduzioni, concetti di lezione), adattare il materiale a diversi livelli di apprendimento, e snellire le operazioni in modo che la qualità rimanga alta anche con un volume crescente.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

4. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

Mi aspettavo che l'IA potesse aiutare ad accelerare la creazione di materiale didattico (lezioni, esercizi, kit culturali, esercizi di lettura/scrittura), aiutare a generare contenuti di pratica per diversi livelli, aiutare ad adattare dinamicamente il contenuto al livello degli studenti, e forse supportare l'amministrazione (onboarding, pianificazione, follow-up). Idealmente, l'IA mi avrebbe permesso di scalare l'azienda — raggiungere più studenti — senza compromettere la personalizzazione o la qualità.

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

Poiché Lingo Persian è attualmente guidata principalmente da persone, assumiamo che 'l'integrazione dell'IA' sia in una fase iniziale di pianificazione.

Probabilmente sceglierei un modello linguistico di grandi dimensioni (LLM) / strumento IA generativa generico che supporti il persiano (o il multilinguismo) — perché ciò è cruciale per generare contenuti in lingua persiana. I criteri sarebbero: forte supporto per il persiano (grammatica, vocabolario, idiomi, contesto culturale), affidabilità e correttezza (specialmente perché l'insegnamento linguistico richiede accuratezza), flessibilità (per generare esercizi di lettura, scrittura e conversazione, testi culturali, più livelli), ed economicità — dato che sono una piccola scuola di lingua e voglio mantenere i prezzi accessibili.

2. Principali fasi del processo di implementazione (o come lo farei)?

- Mappare casi d'uso concreti: ad es. esercizi di lettura/scrittura in persiano, liste di vocabolario, dialoghi, testi culturali, stampabili in stile 'kit Nowruz', moduli e-learning per l'autoapprendimento.
- Raccogliere linee guida su dati/contenuti: definire il vocabolario appropriato al livello, i punti grammaticali, il materiale culturale/patrimoniale, il materiale adatto all'età per bambini contro adulti.
- Testare diversi modelli o prompt: sperimentare con contenuti generati dall'IA; rivedere attentamente l'output (per correttezza linguistica, appropriatezza culturale, idoneità all'età).
- Costruire piccoli prototipi/moduli: ad esempio esercizi di comprensione della lettura generati automaticamente, schede di lavoro stampabili, dialoghi di conversazione.
- Validare e affinare: far rivedere e correggere l'output dell'IA da madrelingua o insegnanti qualificati, garantendo la qualità.
- Integrare nel flusso di lavoro: incorporare contenuti validati nelle lezioni o nei materiali di autoapprendimento; usare l'IA come supporto, ma sempre con supervisione umana.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

- **Controllo qualità:** garantire che il persiano generato dall'IA sia grammaticalmente corretto, usi espressioni idiomatiche corrette, sia culturalmente accurato — particolarmente importante quando si insegna a bambini o a studenti del patrimonio.
- **Coerenza dei dati e dei contenuti:** garantire che gli esercizi a diversi livelli (principiante → avanzato) seguano una progressione coerente; garantire che i contenuti culturali (ad es. kit festivi, storie) siano significativi, accurati e adatti all'età.
- **Fiducia e pedagogia:** come scuola di lingua, gli studenti si aspettano alta qualità e insegnamento personalizzato; troppa automazione rischia di perdere il tocco umano, che è centrale nell'insegnamento linguistico e nella costruzione della comunità (come sottolinea Lingo Persian).
- **Vincoli tecnici e di risorse:** sono una piccola impresa — usare l'IA può richiedere tempo per testare, rivedere e correggere. Inoltre, va evitata un'eccessiva dipendenza dall'IA senza una buona revisione, che può causare errori.

4. Rispetto al piano — cosa potrebbe causare ritardi o deviazioni?

Se sottovaluto il tempo necessario per rivedere e affinare il materiale generato dall'IA, o sottovaluto la complessità della grammatica/cultura persiana, questo potrebbe ritardare il lancio. Inoltre, adattare l'output dell'IA in formati adatti ai bambini (giochi, canzoni, storie) potrebbe richiedere più lavoro di design/manuale del previsto. Infine, bilanciare insegnamento personalizzato e automazione potrebbe causare ritardi — specialmente se gli studenti si aspettano un'interazione di alta qualità.

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

Attualmente forse ancora in fase di uso iniziale o di pianificazione — ma ecco cosa immagino come possibile impatto positivo. (Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Principale impatto positivo (o atteso):

La generazione di materiale didattico assistita dall'IA — testi di lettura, esercizi, liste di vocabolario — potrebbe ridurre significativamente il tempo necessario per preparare le risorse. Questo libererebbe più tempo per l'insegnamento effettivo e l'interazione con gli studenti. Potrebbe anche permetterci di offrire più contenuti e-learning per l'autoapprendimento o varianti (ad es. schede di lavoro per bambini, esercizi di lettura/scrittura per adulti), rendendo Lingo Persian più scalabile senza assumere molto personale aggiuntivo.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

Potrebbe indirizzare Lingo Persian verso un modello ibrido: non solo lezioni dal vivo, ma un'offerta e-learning più ricca, risorse scaricabili, percorsi di apprendimento flessibili. Potrebbe trasformare Lingo Persian in un hub — che offre un mix di insegnamento dal vivo + moduli supportati dall'IA per l'autoapprendimento + risorse comunitarie (kit culturali, caffè linguistico, ecc.). Questo potrebbe anche rendere i prezzi più flessibili e attrarre una gamma più ampia di studenti.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

Al momento direi che l'IA non è ancora centrale (poiché la nostra offerta si basa ancora sull'insegnamento umano e sul materiale personalizzato). Ma sto esplorando attivamente come integrare l'uso dell'IA per la creazione di contenuti e la scalabilità — quindi l'IA si trova in una fase di 'pianificazione/prototipo iniziale'.

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

La supervisione umana rimane cruciale. Sebbene l'IA possa accelerare la generazione di contenuti, specialmente per l'insegnamento linguistico, bisogna controllare attentamente la correttezza, l'appropriatezza culturale e l'idoneità pedagogica — specialmente quando si insegna una lingua con un ricco contesto culturale come il persiano. Qualità prima della velocità.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Progetterei un chiaro flusso di lavoro per la produzione di contenuti fin dall'inizio: definendo i livelli (principiante → avanzato), avendo punti di controllo di revisione (revisione di madrelingua/insegnante), stabilendo standard di qualità (grammatica, sensibilità culturale), e forse test pilota con un piccolo gruppo di studenti prima del lancio completo.

(Per le implementazioni di successo o in corso) 3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Usare l'IA solo quando risolve un punto critico chiaro — ad es. la creazione ripetitiva di contenuti, la scalabilità della generazione di risorse — ma mantenere sempre la revisione umana e il supporto personalizzato. E iniziare in piccolo: definire uno o due casi d'uso, testare a fondo, poi scalare. Non lasciare che l'IA sostituisca l'elemento umano che aggiunge valore all'insegnamento.

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

L'IA potrebbe consentire lezioni personalizzate e adeguate al livello (grammatica, vocabolario, lettura, conversazione), produrre risorse dinamiche (storie, dialoghi, testi culturali), fornire percorsi di apprendimento adattivi. Per lingue come il persiano, con forti radici culturali e letterarie, l'IA può facilitare l'accesso agli studenti di tutto il mondo, armonizzando metodi di insegnamento moderni con il patrimonio culturale.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

Ho intenzione di iniziare con esercizi generati dall'IA e materiale di lettura/scrittura, e costruire gradualmente una piattaforma e-learning per l'autoapprendimento più ricca che integri le lezioni dal vivo. Potrei anche esplorare strumenti supportati dall'IA per il feedback sulla pronuncia, la pratica di conversazione automatizzata (chatbot), o piani di lezione personalizzati in base al livello dell'utente e agli obiettivi di apprendimento.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

- Strumenti IA economici e di alta qualità con un buon supporto multilingue, incluso il persiano.
- Guida o mentoring su come integrare l'IA nell'istruzione con sensibilità pedagogica e culturale.
- Supporto di comunità o rete — un modo per condividere migliori pratiche, insidie e soluzioni (specialmente per lingue di nicchia).
- Possibili partnership o sovvenzioni per aiutare con l'investimento iniziale (per la creazione di contenuti, i test, la revisione), in modo che le piccole scuole di lingua possano scalare senza compromettere la qualità.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 3 – NORDSUR- KARYNA FERNANDEZ

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Ciao — sono Karyna Fernández, fondatrice e CEO di Nordsur. Ho lanciato Nordsur perché credo che ci sia un potenziale enorme e sottoutilizzato nel collegare la vivace innovazione, l'attenzione alla sostenibilità e gli ecosistemi di startup dei paesi nordici con i mercati dinamici e l'energia imprenditoriale dell'America Latina. La mia motivazione è costruire ponti tra queste due regioni: aiutare le aziende e gli investitori nordici a espandersi in America Latina, e dare agli imprenditori e alle startup latinoamericane accesso all'expertise, alle reti e ai mercati nordici. Voglio facilitare una collaborazione internazionale mirata che promuova innovazione, sviluppo sostenibile e crescita interculturale.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

Nordsur è uno studio di consulenza boutique specializzato in 'atterraggi morbidi' ed espansione di mercato tra i paesi nordici e l'America Latina. Offriamo supporto su misura per aziende, scale-up, imprenditori e investitori che desiderano entrare in nuovi mercati o costruire partnership transfrontaliere. I nostri servizi vanno dalla ricerca di mercato e attivazione dell'export alla piena rappresentanza commerciale. Progettiamo anche progetti transfrontalieri, supportiamo l'implementazione locale e offriamo soluzioni flessibili à la carte per la crescita internazionale.

Dato l'ambito dei servizi — consulenza strategica, ingresso nel mercato, costruzione di partnership — e l'enfasi sulla collaborazione interregionale, descriverei Nordsur come uno studio di consulenza giovane ma attivo: siamo operativi, offriamo attivamente servizi, forgiamo partnership e lavoriamo per sbloccare sinergie tra le regioni.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

Poiché l'attività principale di Nordsur riguarda il lavoro di conoscenza — ricerca di mercato, approfondimenti strategici, analisi interregionale, raccolta dati, mappatura di reti e opportunità — scalare questi sforzi manualmente è dispendioso in termini di tempo e risorse. Man mano che cresciamo e serviamo più clienti — potenzialmente in più paesi — compiti come raccogliere dati di mercato, riassumere report, analizzare tendenze, preparare documentazione e abbinare potenziali partner diventano più impegnativi. Per fornire consulenza tempestiva e di alta qualità e rimanere agili con risorse limitate (come studio boutique), stiamo considerando di usare l'IA per snellire la ricerca, accelerare l'elaborazione dei dati, redigere report o riassunti iniziali, e supportare i processi decisionali.

4. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

La mia aspettativa iniziale è che l'IA potesse accelerare la ricerca e l'analisi — ad esempio raccogliere informazioni di mercato, riassumere contesti normativi, generare prime bozze di report o proposte aziendali, o eseguire analisi comparative tra i mercati nordici e latinoamericani. Mi aspetto che l'IA riduca



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

il carico di lavoro manuale, aumenti la produttività e ci permetta di servire i clienti più velocemente a costi ragionevoli. In definitiva, l'IA potrebbe aiutare Nordsur a fornire approfondimenti di alta qualità su larga scala e rimanere competitiva anche con l'aumento della domanda.

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

Attualmente (assumendo che Nordsur sia ancora nelle fasi iniziali dell'adozione dell'IA) — ecco come io, come Karyna, approccerei l'integrazione dell'IA:

Sceglierei un modello linguistico di grandi dimensioni (LLM) generico o uno strumento assistente di ricerca guidato dall'IA che supporti più lingue (dato il focus interregionale), con forti capacità in riassunti, traduzione multilingue, analisi dei dati e generazione di report. I criteri principali sarebbero: affidabilità e accuratezza (specialmente per contenuti fattuali e interculturali), supporto multilingue (lingue nordiche, spagnolo/portoghese, inglese), flessibilità/adattabilità (per gestire compiti diversi — ricerca, scrittura, elaborazione dati), sicurezza e riservatezza dei dati (dati aziendali sensibili), ed economicità (dato che siamo uno studio di consulenza boutique, non una grande azienda).

2. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione (o come le immagina)?

- Innanzitutto identificare e dare priorità ai casi d'uso: ad es. ricerca di mercato per l'America Latina o i paesi nordici, mappatura normativa, analisi competitiva, report culturali e sugli approfondimenti dei consumatori, redazione di proposte di progetto o briefing di partnership.
- Raccogliere linee guida interne e standard per l'input dei dati: definire come vogliamo strutturare i report, quali criteri di qualità e validazione applicare, quali lingue o contesto culturale rispettare.
- Test pilota: condurre piccoli esperimenti con l'IA — usarla per redigere un esempio di analisi di mercato o report, per poi rivederlo e validarlo manualmente. Valutare la qualità dell'output, rilevare errori o interpretazioni errate, regolare prompt o flussi di lavoro.
- Costruire un flusso di lavoro interno: combinare l'output dell'IA con la revisione umana — ad esempio, l'IA genera una bozza, un consulente la rivede, la affina e aggiunge approfondimenti umani, sfumature culturali/contestuali e editing finale.
- Scalare gradualmente: una volta costruiti comfort e fiducia, espandere l'uso ad altri compiti (ricerca, riassunti, report interni, proposte), salvaguardando al contempo la riservatezza dei dati e gli standard etici.

3. Quali sono/sarebbero le principali sfide?

- Qualità e affidabilità: l'IA può fraintendere sfumature culturali o regionali, interpretare erroneamente i quadri normativi, o produrre errori — il che è rischioso quando si fornisce consulenza ai clienti.
- Riservatezza e privacy dei dati: poiché potremmo gestire piani aziendali sensibili, strategie di mercato o dati dei clienti, dobbiamo assicurarci che qualsiasi strumento IA che usiamo gestisca i dati in modo sicuro.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

- Preservare gli approfondimenti umani: la consulenza non riguarda solo dati e fatti — implica giudizio, relazioni, conoscenza locale e fiducia. Un'eccessiva dipendenza dall'IA rischia di perdere questi elementi guidati dall'uomo.
- Risorse/tempo per la validazione: ogni output dell'IA necessita di un'attenta revisione ed editing umano — il che richiede tempo. Per un piccolo team/studio boutique, questo può ancora essere dispendioso in termini di risorse.
- Complessità multilingue e interculturale: lavorare tra contesti nordici e latinoamericani significa gestire lingue (inglese, spagnolo/portoghese, possibilmente dialetti locali) e differenze culturali/normative — l'output dell'IA potrebbe richiedere lavoro extra per garantire un adattamento corretto.

4. Rispetto al piano — cosa potrebbe causare ritardi o deviazioni?

I ritardi potrebbero derivare dal tempo necessario per una revisione e validazione umana approfondita dell'output dell'IA, specialmente per compiti ad alto rischio (guida all'ingresso nel mercato, riassunti legali/normativi). Inoltre, se sottovalutiamo la complessità dei requisiti interregionali (lingua, sfumature culturali, normativa), l'integrazione degli strumenti IA potrebbe richiedere più tempo del previsto. Infine, costruire processi interni, garantire la riservatezza e formare il personale a usare l'IA in modo responsabile potrebbe ritardare il lancio.

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Quale sarebbe il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda?

Con un'implementazione di successo, l'IA potrebbe ridurre drasticamente il tempo necessario per la ricerca iniziale, le bozze di report e le panoramiche di mercato — permettendoci di servire i clienti più velocemente e in modo più efficiente in termini di costi. Questo migliorerebbe la nostra capacità di scalare, accettare più clienti e gestire progetti interregionali più complessi senza aumentare proporzionalmente l'organico.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

L'IA potrebbe permettere a Nordsur di operare in modo più snello ampliando al contempo il proprio ambito: offrendo servizi ad alta intensità di ricerca, valutazioni rapide dell'ingresso nel mercato, report multilingue e consegna più veloce. Questo potrebbe spostarci da uno studio di consulenza puramente boutique a un modello ibrido che combina consulenza di alta qualità con ricerca/analisi supportata dall'IA — permettendo una base clienti più ampia e una collaborazione transfrontaliera più frequente.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

Al momento stiamo valutando possibili casi d'uso e potremmo iniziare test pilota per la ricerca e la rendicontazione supportate dall'IA. L'IA non è ancora centrale nelle nostre operazioni, ma la consideriamo un fattore abilitante strategico per la crescita e l'efficienza.

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

L'IA può offrire una potente spinta alla produttività — ma solo se combinata con giudizio umano, intelligenza culturale e rigoroso controllo qualità. Per la consulenza interregionale, l'elemento umano (contesto locale, fiducia, relazioni) è insostituibile.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Inizierei con un pilota molto piccolo — un caso d'uso ben definito (ad es. scansione di mercato per una regione), valutando attentamente il risultato, costruendo un flusso di lavoro di revisione e validazione, e solo allora espandendo. Definirei anche standard di qualità chiari e protocolli di dati/sicurezza fin dall'inizio.

(Per le implementazioni di successo o in corso) 3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Usare l'IA per integrare l'esperienza umana, non per sostituirla. Concentrare l'IA su compiti ripetitivi e ad alta intensità di dati (ricerca, riassunti), ma mantenere clienti e contesto al centro. Garantire un flusso di lavoro validato con revisione umana, specialmente per il lavoro interculturale o normativo.

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

L'IA potrebbe rendere i servizi di espansione internazionale più accessibili, economici e scalabili. Con ricerca guidata dall'IA, traduzione, mappatura normativa e adattamento culturale, più piccole e medie imprese potrebbero avere accesso a un supporto di alta qualità per l'ingresso nel mercato — non solo le grandi corporazioni. Questo potrebbe democratizzare la collaborazione globale e accelerare partnership transfrontaliere sostenibili.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

Intendiamo pilotare la ricerca di mercato e la rendicontazione supportate dall'IA. In caso di successo, potremmo costruire un pacchetto di servizi ibrido: combinando la nostra consulenza guidata dall'uomo e la facilitazione di rete con analisi supportata dall'IA, generazione di contenuti multilingue e consegna più veloce. Questo aiuterebbe i clienti a entrare in nuovi mercati più velocemente e in modo più efficiente.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

- Accesso a strumenti IA sicuri e di alta qualità con un robusto supporto multilingue e interculturale.
- Guida o mentoring sulle migliori pratiche per combinare l'IA con la consulenza, specialmente per servizi interregionali.
- Supporto (ad es. finanziamenti, sovvenzioni, programmi per startup) che aiuti a coprire l'investimento iniziale (infrastruttura dati, formazione del personale, abbonamenti agli strumenti), in modo che i piccoli studi boutique possano sperimentare senza mettere a rischio le operazioni principali.
- Comunità o rete di altri imprenditori/consulenti che usano l'IA — per condividere lezioni apprese, flussi di lavoro, insidie e pratiche etiche.

LSS INTERVISTE





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 1 – Mehrag Faiz - FAIZ Products

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Sono Mehrag Faiz, un laureato in Robotica di 25 anni della TU Delft. Sono stato imprenditoriale fin dai 15 anni: costruivo siti web, creavo video su YouTube, e guadagnavo i miei primi soldi online in giovane età. Quel successo precoce mi ha motivato a continuare. Col tempo mi sono innamorato dell'arte della vendita, in particolare delle dinamiche della vendita online.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

Gestisco un'azienda di e-commerce che ha ottenuto buoni risultati con un fatturato di diverse centinaia di migliaia di euro, focalizzata su prodotti di consumo, con l'IA profondamente integrata in ogni livello dell'operazione — dalla ricerca sui prodotti e l'analisi competitiva alla creazione di annunci e agli approfondimenti sui clienti. Faccio anche da mentore a oltre 30 studenti nella costruzione del proprio negozio online. Attualmente mi trovo in una fase di scaling: affinando i sistemi guidati dall'IA che ho costruito, ottimizzando le operazioni con un team di VA, e preparandomi a espandere sia il lato negozio che quello di mentoring.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

Uso gli LLM fin da GPT-3, quindi l'IA faceva già parte del mio modo di lavorare. Il vero cambiamento è arrivato quando ho capito: se la mia VA può fare un compito, un agente IA può farlo 1000 volte più velocemente, più economicamente, su scala maggiore e in modo più affidabile. Questa consapevolezza ha completamente cambiato il modo in cui penso alla costruzione delle operazioni.

SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

Onestamente, ho iniziato in piccolo. Mi aspettavo che l'IA gestisse compiti linguistici — scrivere messaggi di assistenza clienti, generare descrizioni di prodotto, cose del genere. Utile, ma limitata nella portata.

Ciò che ora capisco è che abbiamo appena scalfito la superficie. L'IA può eseguire flussi di lavoro completi: ricerca, analisi, processo decisionale, generazione creativa, persino interfacciarsi in modo autonomo con strumenti e API. Il tetto è molto più alto di quanto pensassi inizialmente.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione?

Di solito inizia con un problema chiaro che voglio risolvere — qualcosa che faccio manualmente o su cui i miei VA passano troppo tempo.

Poi uso strumenti di deep research come Perplexity per capire il panorama: quali API esistono, cosa è tecnicamente possibile, cosa hanno provato altri. Questo mi dà una base prima ancora di scrivere una sola riga di codice.

Poi costruisco. Mi affido molto a Claude per l'implementazione effettiva — progettare l'architettura, scrivere il codice, fare debug e iterare rapidamente. È come avere uno sviluppatore senior disponibile 24/7. Descrivo cosa voglio, andiamo avanti e indietro, e nel giro di poche ore ho un prototipo funzionante.

Ad esempio, con il mio sistema di intelligence competitiva sono passato dall'idea a uno strumento funzionale che scopre automaticamente i negozi concorrenti tramite la Facebook Ad Library, estrae i dati dei prodotti e organizza tutto — tutto in pochi giorni, non mesi. Lo stesso con il mio importatore di prodotti: ciò che un team di sviluppo avrebbe impiegato settimane a costruire, l'ho costruito in modo iterativo con il supporto dell'IA.

La chiave è trattare l'IA non come un chatbot, ma come un collaboratore nel processo di costruzione stesso.

3. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

Alcune cose. Gestione del contesto — l'IA perde il filo in progetti complessi, quindi mantenerla in carreggiata richiede uno sforzo deliberato.

Tenersi aggiornati su ciò che è effettivamente possibile. Puoi costruire solo ciò che riesci a immaginare.

E restrizioni delle piattaforme. Quando usi agenti IA per interagire con internet, aziende come Meta rilevano e bloccano attivamente il comportamento simile a un bot. È un gioco costante del gatto e del topo.

4. Come si è confrontata la tempistica effettiva di implementazione con il suo piano originale, e cosa ha causato eventuali ritardi importanti?

Nessun ritardo — anzi, il contrario. Costruisco software funzionale nei weekend che avrebbe richiesto a un team di ingegneri settimane o mesi. La velocità è onestamente difficile da credere finché non la sperimenti tu stesso.

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Qual è stato finora il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda (o atteso)?

Ricerca competitiva su larga scala. Tengo traccia di ciò che fanno i miei concorrenti — annunci, prodotti, prezzi — più velocemente e in modo più approfondito di quanto potrei mai fare manualmente. Sono genuinamente al top del mio mercato in un modo che dubito qualcun altro nella mia nicchia eguagli.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

È diventata centrale nel modo in cui opero. Uso l'IA costantemente — ragionare su idee, costruire strumenti, scrivere, fare ricerca. Ha drasticamente accorciato le tempistiche. Ciò che una volta richiedeva pianificazione e assunzioni ora richiede solo un weekend e concentrazione.

Giorno per giorno ha spostato il mio ruolo dall'eseguire il lavoro al progettare i sistemi che fanno il lavoro.

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

Pienamente integrata. L'IA tocca ogni parte dell'azienda — ricerca competitiva, approvvigionamento dei prodotti, creazione di contenuti, flussi di lavoro del servizio clienti e gli strumenti interni che costruisco. Non è più sperimentale; è come opero di default.

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è stato finora il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda (o atteso)?

Se un compito può essere descritto, può essere automatizzato. Quel cambiamento di pensiero ha cambiato tutto.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Rallenta prima di avvicinarti all'IA. Oggigiorno l'IA costruisce qualsiasi cosa tu chiedi — quello non è più il collo di bottiglia. Il collo di bottiglia è sapere esattamente cosa vuoi. Dedicherei più tempo in anticipo a riflettere sul problema, sull'output desiderato, sui casi limite. Perché una volta che dai il prompt, le cose vanno veloci. Non vuoi costruire la cosa sbagliata a velocità fulminea.

(Per le implementazioni di successo o in corso) 3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Inizia semplicemente a costruire. Il modo migliore per imparare l'implementazione dell'IA è implementarla davvero. Chiedi all'IA quali sono gli strumenti più all'avanguardia attualmente, usali e inizia a creare qualcosa. Impari di più in un weekend di costruzione che in mesi di lettura sull'argomento.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

I team si ridurranno, l'output esploderà. Compiti che una volta richiedevano interi reparti — ricerca, contenuti, servizio clienti, persino sviluppo — saranno gestiti da una sola persona con i giusti sistemi IA. Le aziende competeranno su quanto bene progettano e orchestrano i flussi di lavoro IA, non sull'organico. I vincitori saranno snelli, veloci e guidati dai sistemi.

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

Continuare a costruire, continuare a imparare. L'IA si muove troppo velocemente per pensare di averla mai padroneggiata. Il mio piano è continuare a essere uno studente — esplorare sempre cosa c'è di nuovo, chiedermi sempre se i miei sistemi attuali sono ancora l'approccio migliore. Il vantaggio deriva dal rimanere all'avanguardia.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

Consapevolezza di ciò che è attualmente possibile, ed esempi di implementazioni reali. Gli strumenti ci sono — il divario sta nel sapere cosa costruirci.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVISTA 2 – Nathan O'Leary — Cadence Crafters

SEZIONE A: CONTESTO E BACKGROUND

1. Può presentarsi brevemente e raccontarci cosa l'ha motivata ad avviare la sua attività?

Sono un fondatore/consulente che lavora con team B2B SaaS su sistemi outbound e RevOps (CRM, flussi di lavoro, dati, automazioni). Ho fondato Cadence Crafters perché continuavo a vedere lo stesso problema: i team acquistano strumenti e assumono persone, ma il processo sottostante e i passaggi di dati sono disordinati — rendendo la pipeline imprevedibile. Volevo costruire sistemi puliti e ripetibili che rendessero affidabili l'outbound e la rendicontazione.

2. Fornisca una breve panoramica della sua azienda: cosa fa, le dimensioni attuali e la fase di sviluppo.

Cadence Crafters costruisce e gestisce 'sistemi operativi' outbound + RevOps: lista lead → arricchimento → punteggio → personalizzazione → sequenziamento (email/LinkedIn) → gestione delle risposte → aggiornamenti CRM → rendicontazione. È guidata dal fondatore ed è lean (piccolo team/supporto specialistico quando necessario). L'azienda è in una fase di crescita iniziale: affinare la consegna ripetibile, trasformare in prodotto parti del sistema e scalare ciò che funziona.

3. Quali sfide o obiettivi aziendali specifici l'hanno portata a considerare l'Intelligenza Artificiale?

Velocità e coerenza. Ricerca + personalizzazione richiedevano troppo tempo, e la qualità variava a seconda di chi la eseguiva. Volevo anche migliori decisioni di instradamento e segmentazione (chi contattare, con quale angolazione, e quando) basate su segnali strutturati — senza sforzo manuale.

4. Quali erano le sue aspettative iniziali su cosa l'IA avrebbe potuto fare per la sua azienda?

Mi aspettavo che l'IA accelerasse la ricerca, redigesse prime versioni di testi, standardizzasse il modo in cui vengono catturati gli approfondimenti, e automatizzasse compiti di classificazione ripetitivi (ad es. categorizzazione delle risposte) — mentre gli esseri umani mantenevano il controllo per la revisione finale.



SEZIONE B: ESPERIENZA CON L'IMPLEMENTAZIONE DELL'IA

1. Quale soluzione di IA specifica ha implementato, e quali sono stati i criteri principali nella scelta?

'Agenti' basati su LLM integrati nei miei flussi di lavoro (ricerca lead, punteggio, redazione di messaggi, classificazione delle risposte), orchestrati tramite strumenti di automazione e collegati a dati strutturati in Google Sheets/CRM. I criteri principali erano: output strutturato affidabile (JSON), facile integrazione tramite API, prompt/salvaguardie verificabili, visibilità dei costi, e la capacità di iterare rapidamente.

2. Può descrivere le principali fasi del processo di implementazione?

- Definito il modello di dati (campi di cui ho bisogno: punteggio ICP, motivi, segmento, angolazioni, frammenti di personalizzazione, campi di stato).
- Costruita l'installazione del flusso di lavoro (trigger, fasi di arricchimento, riscrittura verso la fonte di verità).
- Progettati prompt + schemi di output in modo che l'automazione possa analizzare in sicurezza i risultati.
- Testato su un piccolo lotto, confrontato l'output con basi di riferimento umane, affinati prompt e regole di validazione.
- Messo in produzione con monitoraggio (gestione degli errori, controlli di affidabilità, logging).

3. Quali sono state le principali sfide incontrate (ad es. tecniche, finanziarie o relative al team)?

Ottenere output deterministico (l'IA è probabilistica), qualità dei dati (input disordinato = output disordinato), e garantire che le automazioni non si rompano quando l'output cambia. Inoltre: considerazioni su privacy/conformità, e mantenere il sistema manutenibile man mano che cresce.

4. Come si è confrontata la tempistica effettiva di implementazione con il suo piano originale, e cosa ha causato eventuali ritardi importanti?

I prototipi erano veloci, ma i flussi di lavoro pronti per la produzione hanno richiesto più tempo del previsto. I principali ritardi sono derivati dall'irrigidimento dello schema dei dati, dall'aggiunta di salvaguardie/gestione degli errori, e dal riadattamento dei passaggi quando le fonti di dati a monte o i permessi/limiti degli strumenti cambiavano.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

SEZIONE C: RISULTATI E IMPATTO

(Per le implementazioni di successo o in corso) 1. Qual è stato finora il principale impatto positivo dell'IA sulla sua azienda (o atteso)?

Risparmio di tempo e coerenza: ricerca e prime bozze più veloci, output più strutturato, e meno lavoro amministrativo manuale. Questo mi dà più tempo per concentrarmi sulla strategia, la progettazione dell'offerta e il miglioramento della conversione invece del lavoro preparatorio ripetitivo.

2. In che modo questa integrazione dell'IA ha cambiato la sua strategia aziendale complessiva o le attività quotidiane?

Mi ha portato a gestire l'azienda in modo più 'orientato ai sistemi': schemi chiari, passaggi standardizzati, logging e controllo qualità. Giorno per giorno significa più arricchimento e redazione automatizzati, più revisione umana dove conta.

(Per tutti i casi) 3. Qual è lo stato attuale dell'uso dell'IA nella sua azienda oggi?

L'IA viene utilizzata attivamente nei flussi di lavoro principali (ricerca, punteggio, supporto ai testi, classificazione delle risposte, supporto alla rendicontazione). Non è completamente autonoma — è un assistente strutturato incorporato nel sistema con supervisione umana.

SEZIONE D: LEZIONI APPRESE E RACCOMANDAZIONI

1. Qual è la lezione più importante che ha imparato da questa intera esperienza?

Inizia con un caso d'uso ristretto e uno schema di dati rigoroso. Se non definisci 'come appare il buon risultato' e come l'output viene archiviato/validato, l'IA diventa rumore invece che leva.

2. Cosa farebbe diversamente se dovesse ricominciare il processo?

Definirei prima le metriche di successo (tempo risparmiato, soglie di qualità, tassi di errore), costruirei un semplice set di valutazione fin dal primo giorno, e introdurrei una validazione dell'input più forte prima di scalare il volume.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

(Per le implementazioni di successo o in corso) 3. Qual è il suo consiglio principale o fattore di successo per altri imprenditori che vogliono implementare l'IA?

Tratta l'IA come un componente in un flusso di lavoro — non come una funzione magica. Usa output strutturato, salvaguardie, logging e esseri umani nel ciclo. Il valore deriva dall'integrazione + processo, non dal modello da solo.

SEZIONE E: PROSPETTIVE FUTURE

1. Come vede l'IA trasformare il suo settore specifico nei prossimi anni?

In RevOps/outbound, l'IA diventerà integrata nei CRM e negli strumenti di esecuzione: migliore instradamento, prioritizzazione più intelligente, ricerca sugli account più veloce e igiene automatizzata (deduplicazione, arricchimento dei campi, next-best-actions). I team che abbinano l'IA a dati puliti e processi chiari saranno in testa.

2. Quali sono i suoi piani futuri per l'uso dell'IA nella sua azienda?

Espandere i flussi di lavoro degli agenti (migliore punteggio, migliore rilevamento dei segnali, gestione più forte delle risposte), migliorare valutazione/QA, e rendere il sistema più modulare in modo che sia più facile da distribuire per clienti/segmenti diversi.

3. Che tipo di supporto è più necessario per aiutare i giovani imprenditori come lei ad applicare con successo l'IA?

Manuali pratici di implementazione (niente hype), formazione focalizzata su flussi di lavoro + fondamenti dei dati, linee guida più chiare su privacy/conformità, e supporto per i piccoli team per testare in sicurezza (tempo, budget e template).