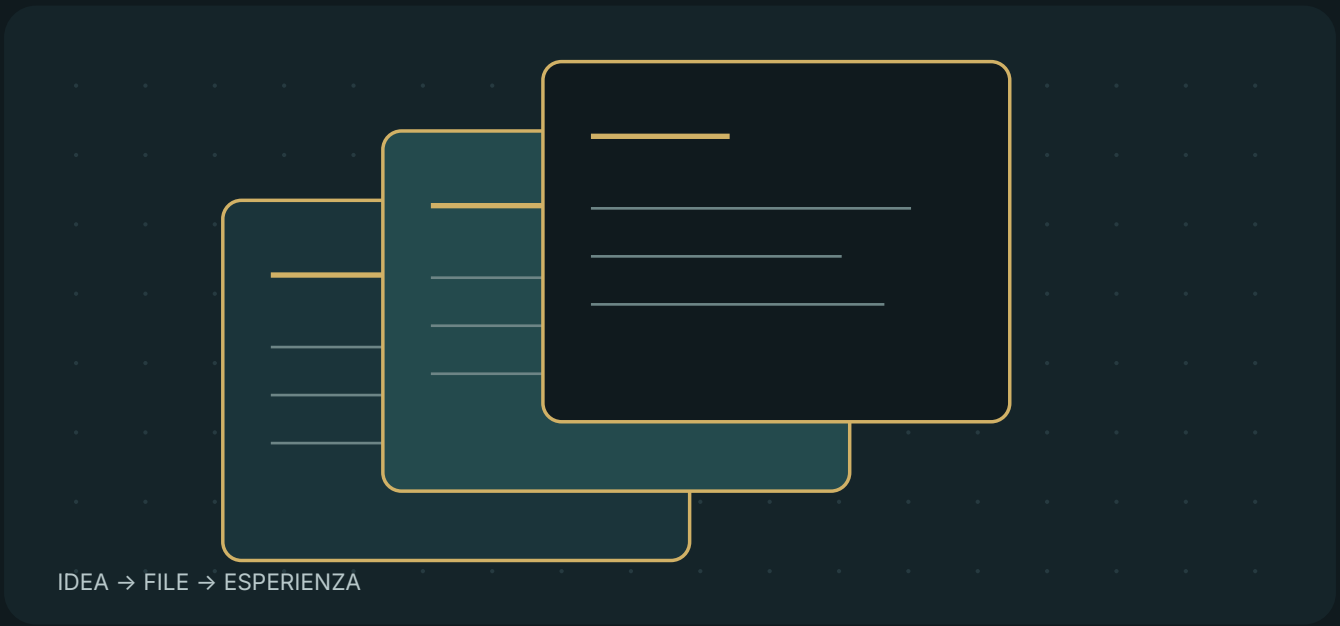
COLLANA OPERATIVA / PRODOTTI DIGITALI

CREA PRODOTTI DIGITALI CON L'AI

Il laboratorio dall'idea alla consegna.
Costruisci qualcosa che sia utile davvero.



METODO ESERCIZI MODELLI

COME USARE IL LABORATORIO

PRODOTTI DIGITALI CON L'AI — LABORATORIO DALL'IDEA ALLA CONSEGNA

Questo laboratorio parte da una competenza e arriva a un prodotto che un'altra persona può capire, acquistare e usare. Il file è una parte del lavoro: servono domanda, istruzioni, controllo qualità e consegna. L'AI aiuta a strutturare e verificare bozze; non sostituisce la prova che il materiale sia utile.

Costruirai una piccola offerta originale con file verificati, scheda fedele al contenuto, modello dei costi e percorso di consegna documentato.

Il patto di lavoro

Scegli un solo problema e un prodotto abbastanza piccolo da completare. Questo è un laboratorio applicativo distinto dalla guida introduttiva Da Prompt a Prodotto: include procedure, caso completo e modelli per validazione, produzione e controllo. Non richiede l'acquisto di altri titoli. Se utilizzi strumenti esterni, valuta in anticipo costi, autorizzazioni e condizioni; puoi eseguire gli esercizi anche senza servizi AI a pagamento.

Cosa ricevi

Otto capitoli, un esempio completo di kit digitale, un esercizio numerico con formule ricostruibili, sette modelli CSV e testo modificabile Markdown. I modelli sono manuali; non includono automazioni attive, servizi cloud, account, assistenza personalizzata o diritti di rivendita dei materiali SalesEdge.

Cosa non ricevi

Software, account, abbonamenti, consulenza, configurazione sul tuo sistema o risultati economici garantiti non sono inclusi. Gli esempi sono simulazioni didattiche: persone, aziende, date e numeri non descrivono clienti reali.

Indice

01 Parti da una competenza e da un problema

02 Verifica l'interesse prima di produrre tutto

03 Scegli il formato minimo utile

04 Scrivi con AI e revisione umana

05 Produci e verifica i file

06 Calcola prezzo e sostenibilità

07 Allestisci vendita e consegna

08 Lancia, ascolta e mantieni

01 / PROCEDURA

PARTI DA UNA COMPETENZA E DA UN PROBLEMA

Il punto di partenza non è ‘che cosa posso far generare all’AI?’, ma quale lavoro sai aiutare una persona a svolgere. Inventaria procedure, decisioni ed errori che conosci direttamente. Poi scegli un problema circoscritto: un prodotto piccolo e completo è più facile da provare di una raccolta generica di consigli.

Non confondere esperienza personale e domanda di mercato. Avere risolto un problema per te dimostra che esiste almeno un caso, non che molte persone compreranno la tua soluzione. Separa ciò che sai fare da ciò che devi ancora verificare sul pubblico.

Passi di lavoro

1. Elenca cinque compiti che sai spiegare con un esempio. Per ciascuno scrivi il risultato finale, i requisiti e l’errore più frequente.

2. Scegli una persona in un contesto concreto. ‘Professionista che prepara il primo preventivo’ guida il prodotto meglio di ‘chi vuole migliorare il business’.

3. Descrivi il prima e il dopo senza promettere un risultato economico. Da appunti sparsi a preventivo completo è osservabile; raddoppiare il fatturato dipende da altro.

4. Controlla quali materiali puoi utilizzare. Non inserire documenti di clienti, dati riservati o contenuti di terzi perché sono già disponibili nel tuo archivio.

Esempio simulato

Esempio simulato: una consulente sa trasformare un incarico vago in una proposta con perimetro, esclusioni e consegne. L’idea di prodotto è un kit di preparazione del preventivo per professionisti individuali. L’esperienza suggerisce il problema; le conversazioni successive devono verificare se il pubblico lo riconosce e vuole uno strumento.

Usa l’AI così

Fornisci un elenco anonimizzato delle tue procedure. Chiedi possibili problemi e formati, mantenendo una colonna ‘ipotesi da verificare’. Non chiedere al modello di certificare che un mercato sia profittevole.

Esercizio

Compila una scheda con persona, compito, ostacolo, risultato e requisito. Elimina le idee che richiedono esperienza o diritti che non possiedi.

FINITO QUANDO — Hai un problema concreto e sai distinguere la competenza disponibile dalle ipotesi sulla domanda.