**Microsoft Copilot: Esperienza interattiva (opzione 1) 1**



**Microsoft 365 Copilot: Esperienza interattiva**

# **Attività 1: Brainstorming di idee con Microsoft Copilot**

Usando Microsoft 365 Business Chat (m365.cloud.microsoft/chat), fare un brainstorming di idee innovative per un'azienda o un prodotto. Esaminare la fattibilità di queste idee identificando i potenziali vantaggi e i possibili ostacoli.

**Esempi di richieste**

"Mi puoi aiutare a identificare le lacune nel [mercato o settore specifico] che potrebbero essere potenziali opportunità per un nuovo prodotto o azienda? Sto cercando aree poco servite o tendenze emergenti che potrebbero essere sfruttate".

"Vorrei esplorare il settore [settore o segmento di mercato]. Chi sono i principali concorrenti?"

**Nota**:

* Sostituire il testo tra parentesi quadre con il mercato, il settore o il segmento specifico.
* Salvare l'output da Business Chat nel documento Word "Ricerca Copilot"   
  creato precedentemente

# **Attività 2: Sviluppo dei concetti**

Usando Copilot in Word, creare un concetto completo che include la mission, la vision, i valori, le offerte proposte, il gruppo di destinazione e gli aspetti distintivi dell'azienda o del prodotto proposto.

**Esempio di richiesta**

"Bozza di un concetto per il nostro nuovo [azienda o prodotto] che fa riferimento a [/Copilot Research.docx], tra cui la sua missione,   
la visione, i valori fondamentali, le offerte, i destinatari e il vantaggio unico del mercato."

**Nota**:

* Se il documento di Word "Ricerca Copilot" non viene visualizzato nell'elenco file di riferimento,   
  condividere il   
  documento e copiare il collegamento nel campo della richiesta all'interno di Copilot in Word.
* Al termine, salvare il nuovo documento come "Concetto del prodotto" nell'account OneDrive.

**Microsoft Copilot: Esperienza interattiva 2**

# **Attività 3: Presentazione per gli investitori**

Usando Copilot in PowerPoint, creare una presentazione commerciale che possa attirare l'attenzione del consiglio di amministrazione. Enfatizzare la proposta di valore univoco, il potenziale di mercato e il vantaggio competitivo dell'idea di azienda o del concetto di prodotto.

**Esempio di richiesta**

"Creare una presentazione di PowerPoint che fa riferimento a [/Product Concept.docx]. Evidenziare la nostra proposta di valore  
 unica, l'opportunità di mercato considerevole e il vantaggio competitivo che ci posiziona per il successo."

**Nota**:

* Se il documento di Word "Concetto del prodotto" non viene visualizzato nell'elenco file di riferimento, condividere il   
  documento e copiare il collegamento nel campo della richiesta all'interno di Copilot in PowerPoint.

# **Per concludere**

Scaricare l'app Microsoft 365 sul dispositivo mobile analizzando il codice a matrice.



In alternativa, nel dispositivo mobile selezionare uno dei collegamenti seguenti:

* [Scaricare l'app Microsoft 365 dall'App Store di Apple](https://www.microsoft.com/it-it/microsoft-365/mobile?msockid=108c4c865bbe68d52ebb585b5a4369fc#qr-code)
* [Ottenere l'app Microsoft 365 da Google Play](https://www.microsoft.com/it-it/microsoft-365/mobile?msockid=108c4c865bbe68d52ebb585b5a4369fc#qr-code)

**Provare una di queste richieste**

"Riepiloga le mie chat e i messaggi di posta elettronica delle ultime 2 ore".

"Qual è l'ultima novità di [/persona], organizzata per e-mail, chat e file?" "Controlla il mio calendario per oggi, e dimmi a che ora il mio volo parte da Seattle.