



# Mercato GuidAi

Il tuo partner per l'internazionalizzazione

Scopri la opportunità di internazionalizzare  
la tua impresa in soli 3 passi




Alvaro Rodrigo Concha Uriol & Pilar Vanessa Hidalgo León



# La Sfida

Mettere l'AI al servizio delle PMI:

- Sviluppare soluzioni AI conversazionali
  - Utilizzare LLM open-source per garantire la privacy e la sicurezza dei dati
  - Creare assistenti virtuali per rispondere a domande complesse
- 

## Il Team



**Alvaro Concha - [aconchauriol@gmail.com](mailto:aconchauriol@gmail.com)**

Presidente della Associazione Hack Space Peru. Specialista in BI e DB, con esperienza anche nel design, Frontend e Data Science. Ha conseguito il Master in Data Science presso la Bologna Business School e una Laurea in Ingegneria Meccanica presso l'Università Nazionale di Ingegneria in Perù.



**Pilar Hidalgo - [pv.hidalgoleon@gmail.com](mailto:pv.hidalgoleon@gmail.com)**

Dottoranda in Ingegneria presso la Pontificia Universidad Católica del Perú e Ingegnere di Sistemi presso l'Universidad Andina del Cusco in Perù, ha presentato il progetto di master presso l'Università dei Paesi Baschi, nel Master in Ingegneria Computazionale e Sistemi Intelligenti. MBA in Direzione Aziendale presso la EUDE Business School.



# MERCATO GUIDAi: Il tuo partner per l'internazionalizzazione

MERCATO GUIDAi è un agente AI progettato per supportare le piccole e medie imprese nel loro percorso di internazionalizzazione. Basato sul modello llama3.1:70b-instruct-q8\_0 e potenziato con una RAG con dati di SACE, **MERCATO GUIDAi** offre un'analisi dettagliata e personalizzata delle opportunità di mercato globale.

## Caratteristiche Principali:

1. **Privacy e Sicurezza:** Utilizza LLM open-source per garantire la massima protezione dei dati aziendali.
2. **Informazioni Cruciali:** Fornisce risposte a domande complesse su regolamenti internazionali, normative doganali, strategie di marketing globale e molto altro.
3. **Dati Affidabili:** Alimentato da rapporti e guide autorevoli come il Rapporto Obiettivo sparkling e il Doing Export Report SACE.



# La Nostra Metodologia in 3 Passi

**Passo 1:** Capire la situazione attuale della PMI

- Informazioni richieste: settore di attività, prodotti/servizi principali

**Passo 2:** Analizzare le opportunità

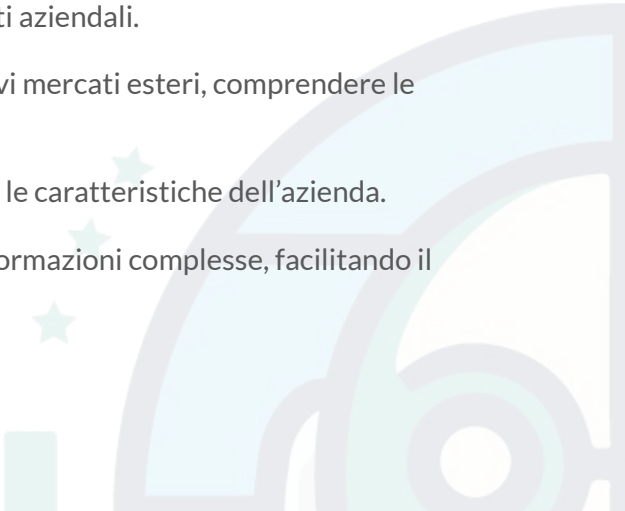
- Identificazione dei mercati esteri, caratteristiche dei clienti, tendenze del mercato, barriere all'ingresso, adattabilità del prodotto/servizio

**Passo 3:** Scegliere il mercato

- Analisi delle informazioni per la scelta del mercato, approfondimenti e recap delle opportunità



## Benefici di MERCATO GUIDAi per le PMI

- **Accesso a Informazioni Cruciali:** Fornisce dati dettagliati su regolamenti internazionali, opportunità di mercato, normative doganali e strategie di marketing globale.
  - **Privacy e Sicurezza:** Utilizza LLM open-source per garantire la protezione dei dati aziendali.
  - **Supporto all'Internazionalizzazione:** Aiuta le PMI a identificare e analizzare nuovi mercati esteri, comprendere le esigenze dei clienti e le tendenze del mercato.
  - **Personalizzazione:** Offre risposte specifiche e dettagliate basate sulle esigenze e le caratteristiche dell'azienda.
  - **Efficienza:** Riduce il tempo e le risorse necessarie per raccogliere e analizzare informazioni complesse, facilitando il processo decisionale.
- 



## Prossimi Passi *(in sviluppo)*

Il nostro agente potrebbe continuare a crescere per aiutare le PMI:

**Passo 4:** Valutazione più profonda delle aziende

- Valuta la capacità di produzione, la strategia di marketing e le competenze internazionali della tua azienda.

**Passo 5:** Sviluppo di una strategia di internazionalizzazione

- Definisci gli obiettivi di internazionalizzazione, le azioni necessarie, le risorse da allocare e le metriche per misurare il successo.

**Passo 6:** Sviluppo di una strategia di marketing globale

- Sviluppa strategie di marketing globale adattando il messaggio alle diverse culture e utilizzando piattaforme di comunicazione efficaci.

**Passo 7:** Creazione di una rete di contatti e partnership

- Crea una rete di contatti e partnership nei mercati target per aumentare visibilità e credibilità.

**Passo 8:** Pianificazione logistica e operativa

- Pianifica la logistica e le operazioni per l'esportazione, assicurando una catena di fornitura affidabile ed efficiente.

*Questa sarebbe anche un'opportunità di offrire servizi di consulenza specializzata.*





Grazie!

