



Export Day 2026 · Camera di Commercio Pistoia-Prato

AI applicata all'Export

Laboratorio pratico di 1 ora — dalla teoria alla pratica, nessun prerequisito tecnico
Sede di Prato · 2 luglio 2026 · ore 14:00



60 minuti per usare l'AI nell'export

1

5 min

Cos'è l'AI generativa

Mito vs realtà, cosa fa davvero, dove ti aiuta

3

10 min

Prompting Professionale

Framework RCVO, role, chain-of-thought, few-shot

5

13 min

Esercitazione (1/2): Costruisci

Scheda buyer con prompt RCVO su un caso export reale

2

5 min

I 3 Strumenti

ChatGPT, Gemini, Claude: quando usare quale

4

5 min

Rischi e Precauzioni

Allucinazioni, dati riservati, verifica umana

6

12 min

Esercitazione (2/2): Verifica

Stress test anti-allucinazione + confronto finale

Emanuele Pucci



PhD Human-Computer Interaction

Society-Centered AI



Co-founder @Awhy & Kerne.Studio

AI e tech per PMI



Innovation Manager & Strategy

AI per enti, imprese, università



Ha collaborato con: Plug and Play · Google Research · Microsoft · Awhy · WeM_ParK / PIN · Polimi

“

L'AI non sostituisce le persone.
Amplia ciò che le persone
sanno già fare bene.

Emanuele Pucci

Questo laboratorio è costruito su questa idea.

Intelligenza Artificiale: definizione e confini

“L'Intelligenza artificiale è un'area appartenente a computer science che enfatizza l'abilità da parte delle macchine di comportarsi come essere umani. Questi comportamenti includono attività complesse come l'osservazione, l'apprendimento, la pianificazione e la presa di decisioni applicate al problem solving”

John Mcarty, 1956

Cos'è e perché cambia come lavoriamo

L'AI generativa crea testi, immagini, codice e analisi a partire da istruzioni in linguaggio naturale. Non è un motore di ricerca — è un collaboratore che trasforma le tue istruzioni in output strutturati.

- ✓ Capisce istruzioni in italiano — nessun linguaggio tecnico
- ✓ Risponde in secondi su task che richiederebbero ore
- ✓ Si adatta al tono, formato e contesto che gli dai
- ✓ Impara dal tuo feedback nella stessa conversazione

100M

utenti ChatGPT

in soli 2 mesi — il più veloce nella storia

77%

dei dipendenti

usa AI senza policy aziendale scritta

40%

meno tempo

su task di testi con prompting efficace

Due facce dell'AI: da detective ad artista

AI Tradizionale

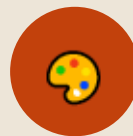


AI come detective

Analizza dati per trovare pattern,
fare previsioni e automatizzare task.

- Antispam email
- Riconoscimento facciale
- Rilevamento frodi bancarie
- Motori di raccomandazione

AI Generativa — ciò che usiamo oggi



AI come artista

Crea contenuti nuovi: testi,
immagini, codice, analisi.

- Email di primo contatto a buyer esteri
- Sintetizzare report di mercato e normative
- Tradurre listini e schede prodotto
- Preparare schede buyer e prospect

ChatGPT, Gemini e Claude: quando usare quale

ChatGPT (GPT-5)

OpenAI · Piano gratuito disponibile

GPT-5.3 Instant · GPT-5.4 Thinking · GPT-5.4 Pro

- Custom Instructions + Projects
- Formati strutturati (tabelle, JSON)
- Custom GPTs per workflow ricorrenti

Email, comunicati, report strutturati

💡 Usa GPT Projects: carica i documenti fissi del tuo ufficio come contesto permanente.

Gemini (3.x)

Google · Integrato con Drive e Docs

Gemini 3 Flash · 3.1 Pro Preview · 2.5 Pro stabile

- Google Search in real-time
- 1M+ token context window
- Upload diretto da Google Drive

Ricerca, fact-checking, bandi lunghi

💡 Ideale per interrogare bandi con Search attivo — evita allucinazioni su dati normativi.

Claude (4.6)

Anthropic · Il più preciso sui testi lunghi

Opus 4.6 · Sonnet 4.6 (consigliato) · Haiku 4.5

- 1M context a prezzo standard
- Meno allucinazioni su task legali
- Ottimo per editing critico

Contratti, normative doganali, editing

💡 Sonnet 4.6 per il miglior rapporto qualità/costo. Prompt con ## sezioni per struttura.

L'AI al lavoro ogni giorno nel processo di export



Analisi Mercati Esteri

Sintetizza report di mercato,
confronta dazi e normative, individua
i Paesi target più promettenti



Ricerca & Schede Buyer

Profila distributori e importatori
esteri, prepara schede prospect,
qualifica i lead per priorità



Comunicazione Multilingua

Email di primo contatto, traduzioni di
listini e schede prodotto,
adattamento culturale dei testi



Documenti & Dogane

Bozze di offerte e contratti, checklist
documentali, spiegazione di termini
Incoterms e procedure

Le 4 componenti di un prompt che funziona sempre



RUOLO



Chi deve essere l'AI?
Definisci competenze, esperienza
e prospettiva specifica



CONTESTO



Qual è la situazione?
Background, dati disponibili,
obiettivo finale dell'output



VINCOLI



Quali sono i limiti?
Lunghezza, tono, formato, cosa
evitare assolutamente



OUTPUT



Cosa vuoi ottenere?
Struttura attesa, sezioni, esempio
del risultato desiderato

Cosa produce un prompt generico per l'export: output vago, inutilizzabile

INPUT — Prompt Generico

"Analizza il mercato tedesco per i nostri tessuti e dammi dei consigli"

OUTPUT AI →

"Il mercato tedesco offre interessanti opportunità per i prodotti tessili italiani. Ci sono diversi canali da considerare e una domanda significativa. La concorrenza è presente ma il Made in Italy è apprezzato. Si consiglia di analizzare attentamente i segmenti e di valutare i partner commerciali più adatti."

Perché questo output è inutilizzabile



Nessun dato concreto

"Significativo", "importanti" non significano nulla. Mancano segmenti, canali, criteri d'acquisto dei buyer.



Nessuna struttura

Un blocco di testo generico. Nessuna tabella, priorità o azione da portare in riunione commerciale.



Non azionabile

"Si consiglia di verificare" — verificare cosa? Chi lo fa? Entro quando? Nessun passo successivo.

Dal prompt generico al prompt professionale per l'export

✗ Prompt Generico

"Aiutami a trovare clienti all'estero"

OUTPUT AI:

"Per trovare clienti all'estero è importante analizzare i mercati. Conviene partecipare a fiere e usare i social. Bisogna individuare i Paesi giusti e contattare possibili partner..."

- Nessun dato concreto — da riscrivere da zero
- Non azionabile — 15-20 min sprecati

✓ Prompt RCVO — Export

RUOLO

Export manager, 15 anni su PMI manifatturiere area DACH

CONTESTO

Azienda tessile pratese, fascia medio-alta. Target: Germania

VINCOLI

Max 300 parole, tono business, solo dati certi sul prodotto

OUTPUT

Tabella: Segmento buyer | Canale | Argomento di vendita | Prossima azione

OUTPUT → tabella pronta in 30 sec, usabile dal commerciale estero

Role Prompting: assegna un'identità all'AI, cambia radicalmente la risposta

Perché il ruolo conta

Quando assigni un ruolo, l'AI attiva un "cluster di conoscenze" associato a quel profilo. Più il ruolo è specifico (anni di esperienza, settore, ente), più l'output è mirato e direttamente utilizzabile.

Esempio export:

"Sei un export manager con 15 anni di esperienza nell'internazionalizzazione di PMI manifatturiere italiane verso i mercati DACH. Stile: concreto, orientato al business."

Ruoli utili per l'export

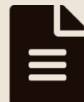
- Export manager, 15 anni su PMI manifatturiere → analisi mercati, selezione Paesi, strategia di ingresso
- Specialista business development estero → schede buyer, email di primo contatto, follow-up commerciale
- Analista di mercato internazionale → report di settore, analisi competitor, stima della domanda
- Esperto dogane e Incoterms → checklist documentali, classificazione merci, gestione spedizioni

3 tecniche per output professionali in ogni situazione



Chain-of-Thought

Chiedi il ragionamento step-by-step, non la risposta diretta. Riduce gli errori logici del 40-70% su task complessi.



Few-Shot Prompting

Mostra 1-3 esempi del risultato atteso. L'AI replica il pattern esatto — formato, tono, struttura.



Catene di Prompt

Output di uno step diventa input dello step successivo.

Chain-of-Thought: spiega il ragionamento

Come funziona

I modelli LLM generano token in sequenza. Senza CoT, l'AI salta al risultato. Con CoT, ogni step intermedio diventa contesto per il successivo — riduce errori logici del 40-70% su task complessi.

Esempio export:

"Analizza step-by-step:

- 1. Elenca i requisiti d'ingresso del mercato*
- 2. Identifica le barriere (dazi, certificazioni)*
- 3. Valuta costo e difficoltà di ciascuna*
- 4. Raccomanda i mercati prioritari con motivazione"*

Quando usare CoT

- Confronto tra più mercati esteri da prioritizzare
- Confronto tra varie opzioni
- Valutazione di rischio e analisi numeriche

Few-Shot: mostrare un esempio vale più di mille parole di istruzioni

Come funziona

Fornisci 1-3 esempi di input/output all'AI prima del task reale.

Zero-Shot: nessun esempio → imprevedibile. Few-Shot: 2-3 esempi → output standardizzato nel formato esatto che vuoi.

Esempio export:

"Ecco 2 email di primo contatto che hanno funzionato:

[email 1]

[email 2]

Ora scrivi la stessa email per: [nuovo buyer tedesco]"

Quando usare Few-Shot nell'export

- Template fissi: email e offerte che devono avere sempre lo stesso formato aziendale
- Classificazione: categorizzare richieste dei buyer con le stesse etichette
- Tono istituzionale: l'esempio cattura sfumature impossibili da descrivere
- Tabelle precise: mostra il formato corretto una volta, viene replicato esattamente

Catene di Prompt: output di uno step diventa input del successivo

Perché le catene funzionano

Ogni step ha un compito chiaro. L'output intermedio è verificabile. Se uno step fallisce, si corregge solo quello. Riduce il rischio di context overflow su task complessi.

1. Analizza il mercato target [report allegato]

2. Dall'output di step 1, individua i segmenti di buyer

3. Dall'output di step 2, scrivi l'email di primo contatto

4. Dall'output di step 3, prepara il follow-up commerciale

Best practice per le catene

- Stessa chat: 'Ora, partendo dall'output precedente...'
- Chat diverse: copia l'output come contesto del nuovo prompt
- Salva la catena come 'workflow template' aziendale
- Catena tipica export: mercato → segmenti buyer → email contatto → follow-up

Meta-Prompting: chiedi all'AI di progettare il prompt ottimale per te

Cos'è il Meta-Prompting?

Aniché scrivere tu il prompt, chiedi all'AI di progettarglielo. È il modo più rapido per costruire la tua libreria prompt da zero.

Esempio export:

*"Sei un esperto di prompt engineering.
Crea il prompt ottimale per questo task export:
— Task: preparare una scheda buyer per un nuovo mercato estero
— Include: ruolo specifico, contesto, vincoli, clausola anti-allucinazione"*

3 step iterativi

1

Genera

Chiedi all'AI di creare il prompt ottimale per il tuo task

2

Testa & Critica

Usa il prompt su un caso reale, poi chiedi dove potrebbe fallire

3

Ottimizza e Salva

Incorpora le criticità → 2-3 iterazioni = prompt pronto per la libreria

Le allucinazioni non sono un bug raro: sono una caratteristica intrinseca dell'AI

Cos'è un'allucinazione?

L'AI genera informazioni plausibili ma false: dati inventati, citazioni inesistenti, fatti errati presentati con assoluta sicurezza. Non distingue tra 'sapere' e 'generare' — produce testo statisticamente probabile, non necessariamente vero.

- 1.227 citazioni false depositate in tribunali nel mondo (2026)
- 51 casi di avvocati sanzionati solo a dicembre 2025
- \$110K la sanzione più alta a un avvocato (USA 2026)

Red Flag — come riconoscerle

- Dati troppo precisi senza fonte citata: numeri e statistiche «troppo perfetti»
- Output eccessivamente sicuro su argomenti specialistici — nessuna incertezza
- Citazioni di fonti plausibili (URL, autori, titoli) che non esistono
- Risposte che «suonano bene» ma non puoi verificare su nessun documento

4 tipi di allucinazione: riconoscerli è il primo passo



Dati Inventati

Genera numeri, prezzi, dazi che sembrano reali ma sono inventati. Tipico con quote di mercato, statistiche, tariffe.



Fonti Fantasma

Cita paper, circolari, sentenze che non esistono — URL plausibili, autori reali, titoli coerenti.



Expertise Falsa

Risponde con sicurezza assoluta su argomenti che non conosce. Inventa procedure tecniche, legali, normative.



Incoerenza Interna

Si contraddice tra messaggi diversi man mano che la chat si riempie. Ogni risposta plausibile in isolamento.

5 tecniche per proteggersi dalle allucinazioni

La formula anti-allucinazione

01

Clausola di Incertezza

Se non hai dati certi: NON HO INFORMAZIONI VERIFICATE. Non inventare.
→ Da sola riduce le allucinazioni del 50%+.

02

Vincolo alle Fonti

Usa SOLO i dati presenti nel documento allegato. Non aggiungere info esterne.
→ Perfetto con NotebookLM e Gemini + file.

03

Dati Reali nel Prompt

Ecco i dati del progetto: [tabella]. Analizza SOLO questi.
→ Modo più sicuro per analisi di mercato e dati di export.

04

Doppia Verifica

Stesso prompt su ChatGPT e Gemini: se coincidono = più affidabili;
se divergono = verifica manuale.

05

Formato con Confidence

Per ogni dato indica: [VERIFICATO] o [DA VERIFICARE] o [STIMA AI].
→ I colleghi sanno subito cosa controllare.

 **Regola d'oro: ogni output AI da condividere con la direzione o con partner DEVE essere verificato da un umano. Sempre.**

Quando l'AI ha fallito: casi da cui imparare



Air Canada 2024

Il chatbot AI inventa una policy di rimborso. Il tribunale condanna: «l'azienda è responsabile degli output della sua AI».



Avvocati USA 2023-26

1.200+ citazioni false depositate in tribunale. Sanzioni fino a \$110.000. Carriere distrutte per mancata verifica.



Samsung 2023

Codice proprietario incollato in ChatGPT per debugging. Uscì dall'infrastruttura. Samsung vietò poi l'AI generativa.



Deloitte

Consegnato report fatto da AI, sanzionato per milioni di euro.

Cosa succede quando i dati aziendali finiscono nei modelli AI pubblici

I numeri — 2026

34.8%

dei dati inseriti in ChatGPT da dipendenti è sensibile

77%

dei dipendenti usa AI senza policy aziendale scritta

225K

credenziali ChatGPT vendute sul dark web nel 2025

4 rischi specifici per l'export

- Dati sensibili (listini, contatti buyer, margini) → violazione GDPR
- Dati di clienti e fornitori esteri → esposizione a concorrenti prima delle trattative
- Shadow AI (47% senza controlli): dipendenti usano account personali gratuiti, bypassando ogni DPA

I 6 errori più frequenti che rovinano l'output AI

01

✗ Prompt troppo vago

✓ Aggiungi contesto specifico e formato output. Vago = risultato generico.

02

✗ Nessun esempio

✓ Includi almeno 1 esempio (Few-Shot) per output con formato fisso.

03

✗ Ignorare il Ruolo

✓ Un ruolo (es. export manager) migliora tono, profondità e pertinenza.

04

✗ Output non strutturato

✓ Specifica sempre il formato: tabella, elenco, sezioni, JSON.

05

✗ Non iterare

✓ Il primo output raramente è perfetto. Raffina con follow-up specifici.

06

✗ Prompt usa e getta

✓ Salva, versionizza, condividi. La libreria si costruisce così.

25 minuti per mettere in pratica

Ogni fase ha un brief stampato.

Si lavora a coppie — confrontate i vostri output alla fine.

01

13

Scheda Buyer con prompt RCVO

Ricevete il brief di un'azienda esportatrice e i dati di un mercato target. Costruite il prompt RCVO per generare una scheda buyer. Coppia A usa ChatGPT, Coppia B usa Gemini.

ChatGPT o Gemini

02

12

Stress Test Anti-Allucinazione

Partendo dall'output della Fase 1: 5 domande-trappola all'AI su dazi, normative e dati di mercato. Identificate le allucinazioni e riscrivete con le clausole di protezione.

ChatGPT + Gemini

Il framework standard per il tuo export

Template RCVO — copia e adatta

```
## RUOLO
Sei [ruolo] con esperienza in [area specifica].

## CONTESTO
Documento/task: [descrizione]
Dati disponibili: [lista]

## VINCOLI
- Max [N] parole · Tono: [formale]
- Se non hai dati certi: NON HO INFO VERIFICATE

## OUTPUT
[Tabella / Elenco / Sezioni specifiche]
```

Tips per il tuo export

- Salva i prompt che funzionano in una cartella condivisa aziendale
- Ogni collega personalizza solo il CONTESTO — non la struttura RCVO
- Versiona: prompt v1, v2... e annota cosa è cambiato
- Testa lo stesso prompt su ChatGPT e Gemini per confronto
- Crea una libreria prompt: scheda buyer, email contatto, analisi mercato

Dal laboratorio di oggi nasce un asset da portare in azienda

Categorie suggerite per l'export

 **Analisi Mercati**
analizza-mercato-v1, confronta-paesi-v2

 **Schede Buyer**
scheda-buyer-v1, qualifica-prospect-v1

 **Email & Outreach**
primo-contatto-v1, follow-up-buyer-v2

 **Documenti Export**
bozza-offerta-v1, checklist-dogane-v1

 **Traduzioni**
traduci-listino-v1, adatta-scheda-v2

Governance — come mantenerla viva

Owner Chi ha creato il prompt e ne risponde

Testato da Chi l'ha validato su un caso reale

Versione v1 → v2: log breve di cosa è cambiato

Stato Draft / Validato / Deprecato

Tag #mercati #buyer #email #dogane

Approfondimento: Knowledge Base e RAG

Come dare all'AI una memoria stabile dei tuoi documenti.
Sezione facoltativa — la vediamo solo se finiamo in anticipo.

Knowledge Base

Il 'cervello' dell'AI: carichi una volta i tuoi documenti e l'AI li ricorda in ogni conversazione.

Cos'è · livelli · gestione

RAG

L'AI cerca nei tuoi documenti la parte rilevante e cita sempre la fonte con la pagina esatta.

Come funziona · best practice

Dalla chat singola alla memoria condivisa

Prima avete imparato RCVO — Ruolo, Contesto, Vincoli, Output. Ma c'era un limite: lo riscrivevate **ogni volta, in ogni chat, da capo.**

Una Knowledge Base è semplicemente questo: **scrivi le informazioni della tua azienda una volta sola, e l'AI se le ricorda in ogni conversazione.**

- Non è una tecnologia complicata: è un contenitore dove metti istruzioni + documenti.
- L'AI lo "apre" da sé a ogni domanda — non glielo devi ricordare.
- Esiste su tutte le piattaforme che vediamo oggi: ChatGPT, Claude, Gemini.

Come la differenza tra spiegare tutto a un nuovo commerciale ogni mattina e dargli, una volta, il manuale dell'azienda.

L'AI senza KB è come un nuovo collega il primo giorno

✗ Senza Knowledge Base

- Conosce solo informazioni generiche — niente di specifico sulla tua azienda
- Ogni chat riparte da zero: ripetete le stesse istruzioni ogni volta
- Output generici: non conosce i vostri listini, schede prodotto o mercati
- Nessun contesto su come lavorate, che tono usate, chi sono i vostri utenti
- Rischio allucinazioni alto: inventa dati che non conosce

✓ Con Knowledge Base

- ✓ Conosce i tuoi processi export: prodotti, mercati, procedure, terminologia
- ✓ Contesto persistente: le istruzioni sono pre-caricate, non le riscrivete mai
- ✓ Output calibrati: usa i vostri template, cita le vostre fonti
- ✓ Conosce il tono aziendale, i tuoi buyer tipo, i mercati in corso
- ✓ Risponde sui VOSTRI dati reali — meno allucinazioni

La KB è il 'cervello aziendale' dell'AI: tutto ciò che l'azienda sa, disponibile in ogni conversazione.

Dalla personalizzazione base al sistema RAG avanzato

01

Istruzioni di Sistema

Livello Base

Custom Instructions (ChatGPT), Gems (Gemini), Project Instructions (Claude). Testo iniettato PRIMA di ogni messaggio. Definisce chi è l'AI, come risponde, cosa sa dell'azienda.

Es. export: tono aziendale, regole su cosa citare, chi siete e cosa vendete

02

File & Documenti

Livello Intermedio

Upload di PDF, DOCX nella KB del progetto. L'AI li legge e li usa come contesto. Fino a 20-40 file per progetto. Funziona come un 'archivio sempre aperto'.

Es. export: listini, schede prodotto, certificazioni, template email, report di mercato

03

RAG

Livello Avanzato

Retrieval Augmented Generation: l'AI cerca attivamente nei vostri documenti la parte rilevante per ogni domanda. Scala a migliaia di documenti. Cita sempre la fonte con pagina esatta.

Es. export: archivio completo di contratti, normative dei vari Paesi, schede di tutti i mercati

Oggi lavoriamo sui livelli 1 e 2. Il livello 3 (RAG) lo vediamo tra poco.

I 6 pilastri della KB aziendale



Identità istituzionale

Chi è l'azienda, cosa produce, su quali mercati opera. Struttura commerciale, posizionamento, punti di forza.



Procedure & Processi

Come si qualifica un buyer, come si prepara un'offerta, come funziona l'iter di una spedizione. Workflow step-by-step.



Template & Modelli

Email di contatto, offerte, schede buyer, listini. L'AI li usa come 'gold standard' di formato.



Normativa & Riferimenti

Normative doganali, certificazioni di settore, Incoterms, regole dei Paesi target. L'AI cita le fonti corrette.



Glossario & Terminologia

Acronimi, codici prodotto, naming conventions. 'Incoterms', 'OEKO-TEX', codici articolo: l'AI usa il vostro linguaggio.



Stile & Tono

Come comunica l'azienda con i buyer: professionale, concreto, orientato al business. Esempi di email già approvate.

Regola d'oro: non inserite TUTTO. Solo ciò che serve per i task che affidate all'AI. Qualità > quantità.

Due concetti che si confondono: quando usare cosa



Knowledge Base (semplice)

Un archivio di documenti e istruzioni che dai all'AI per darle contesto. È la 'memoria'.

Come dare a un nuovo collega il manuale dell'ufficio il primo giorno di lavoro.

L'AI legge TUTTI i file caricati e li tiene in memoria.



RAG — Retrieval Augmented Generation

Un sistema che CERCA nei documenti la parte rilevante prima di rispondere. È la 'ricerca'.

Come un esperto che non legge tutto l'archivio, ma SA DOVE CERCARE l'informazione giusta.

L'AI cerca solo i PEZZI rilevanti tra migliaia di documenti.

KB

Quanti file?	5-40 file (li legge tutti)
Come cerca?	Tutto in memoria
Quando usarlo?	Team piccoli, archivi snelli

RAG

Migliaia di documenti
Solo la parte rilevante
Archivi grandi, doc complessi

4 step: dalla domanda alla risposta fondata sui vostri dati

Perché la RAG cambia tutto:

✓ Scala a migliaia di documenti

✓ Risposte fondate sui VOSTRI dati

✓ Cita la fonte con numero di pagina

✓ Riduce allucinazioni del 70-90%



1. Domanda

L'utente chiede:
"Quali certificazioni servono per esportare in Germania?"



2. Ricerca

Il sistema cerca nei documenti caricati i paragrafi più rilevanti per la domanda.



3. Contesto

I chunk trovati vengono passati all'AI insieme alla domanda come contesto aggiuntivo.



4. Risposta

L'AI genera la risposta BASATA sui vostri dati, non sulla memoria generica. Cita la fonte.

Come costruire una KB RAG che produce output affidabili



Qualità > Quantità

Non caricate TUTTO. 10 file puliti e aggiornati battono 200 obsoleti.



Struttura e Metadati

Documenti con titoli, header, sezioni numerate funzionano meglio. Aggiungete data, versione, autore.



Chunk Size Ottimale

Assicuratevi che ogni sezione sia auto-contenuta. Tabelle lunghe: speziatele in file separati.



Aggiornamento Continuo

Revisione mensile: rimuovete file obsoleti, aggiungete nuove procedure, aggiornate template.



Test e Validazione

Dopo ogni aggiornamento, testate con 5 domande critiche. Verificate che l'AI citi le fonti corrette.



Separazione per Dominio

KB separate per aree: 'Mercati', 'Prodotti', 'Normative'. Evita confusione tra domini.

Il 40-60% dei progetti RAG fallisce. Ecco perché.

✗ I 5 errori fatali

- Caricare PDF scansionati (immagini, non testo)
- Documenti senza struttura: no heading, no sezioni
- File duplicati o versioni multiple dello stesso documento
- KB mai aggiornata dopo il setup iniziale
- Nessun test: fidarsi ciecamente dell'output RAG

✓ Le 5 best practice

- ✓ PDF testuali o DOCX con heading strutturati
- ✓ Ogni doc: titolo + data + versione + autore
- ✓ Un solo file per documento, eliminare i duplicati
- ✓ Revisione mensile: aggiungere, aggiornare, rimuovere
- ✓ 5 domande di test dopo ogni aggiornamento KB



Checklist KB export — file essenziali

Normative e dazi per Paese

PDF

Riferimento per mercati target

Template scheda buyer

DOCX

Formato output standardizzato

Glossario codici e Incoterms

CSV

Terminologia corretta e consistente

Procedura offerta & spedizione

DOCX

Workflow step-by-step

FAQ certificazioni di prodotto

PDF

Risposte validate a domande ricorrenti