

Apintour in viaggio a Castel Goffredo

DENTRO L'IMPRESA

I giovani di Apindustria alla scoperta di Artemisia

MANTOVA Prosegue il viaggio di Apintour, il ciclo di incontri del Gruppo Giovani Imprenditori di Apindustria Confimi Mantova nelle eccellenze produttive del territorio. I giovani imprenditori hanno fatto tappa a Castel Goffredo per visitare Artemisia Srl, realtà d'eccellenza nel settore dell'intimo femminile.

Accolti dal titolare **Stefano Bottura** e dalla socia **Antonella Mura**, i partecipanti hanno avuto l'opportunità di esplorare da vicino la storia, la filosofia e l'organizzazione di un'azienda che, dal 2010, co-



Stefano Bottura gestisce assieme ad Antonella Mura Artemisia Srl. In alto: i giovani imprenditori, guidati da Elena Costa, che hanno visitato l'azienda di Castel Goffredo

niuga estetica, comfort e innovazione nel cuore del distretto tessile mantovano.

«La nostra filosofia è fatta di passione per il prodotto e per il cliente – ha spiegato Stefano



Bottura - per restare competitivi bisogna saper interpretare i bisogni del mercato e, se possibile, anticiparli. Questo è il nostro obiettivo ogni giorno».

Artemisia si distingue per la gestione diretta dell'intero ciclo produttivo, dal design alla confezione, combinando tradizione artigianale e ricerca tecnologica. A fianco del marchio proprio Risalti, l'azienda sviluppa anche prodotti conto terzi e gestisce la vendita diretta attraverso negozi fisici e online.

Durante la visita, i giovani imprenditori hanno potuto os-

servare tutte le fasi del processo creativo e produttivo, apprezzando la cura per i materiali e per il dettaglio che rendono i capi Artemisia riconoscibili anche sui mercati internazionali.

«Aprire le porte della propria azienda è un gesto di trasparenza e condivisione – ha aggiunto Bottura –. Credo molto nel confronto tra imprenditori: è solo creando rete che possiamo valorizzare il nostro territorio e affrontare le sfide del futuro».

Anche **Elena Costa**, Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori di Apindustria

Mantova, ha sottolineato il valore dell'incontro: «Entrare in aziende come Artemisia è sempre fonte di ispirazione. L'iniziativa Apintour nasce proprio con l'intento di far emergere le storie d'impresa che rappresentano il cuore pulsante della nostra economia locale».

La giornata si è conclusa con un momento di confronto tra i partecipanti, rafforzando lo spirito di collaborazione che anima il gruppo e consolidando il ruolo di Apindustria come catalizzatore di relazioni e idee per la crescita del territorio.



Carloalberto Baroni, titolare di Powerapp e ideatore del format

Venditori e intelligenza artificiale: la ricetta vincente brindata a "Bollicine Digitali in Cantina"

MANTOVA Umano e digitale non sono in competizione, ma possono diventare una squadra vincente. È questo il messaggio emerso da "Bollicine Digitali in Cantina", l'evento promosso da Apindustria Mantova e Powerapp, ospitato presso la suggestiva Cantina Ricchi.

Un incontro dove oltre 25 imprenditori hanno unito formazione, confronto e degustazione per esplorare in modo pratico e concreto le potenzialità dell'intelligenza artificiale applicata alle vendite.

L'iniziativa ha posto al centro il rapporto tra AI e forza commerciale, sfatando l'idea che la tecnologia possa sostituire le persone. Al contrario, è proprio

la collaborazione tra intelligenza artificiale e venditori a generare risultati migliori, valorizzando il lato umano e relazionale del processo di vendita.

«Sembra paradossale, ma per usare bene l'IA sono più importanti le domande delle risposte – ha affermato **Giacomo Cecchin**, responsabile comunicazione di Apindustria Mantova, che ha presentato un caso concreto di utilizzo dell'AI in associazione – abbiamo usato l'intelligenza artificiale per creare checklist personalizzate, ma è stato fondamentale lavorare sulla costruzione di prompt ben strutturati: non si può improvvisare».

Tra i temi discussi, anche l'in-



Il gruppo Bollicine

telligenza generativa nei processi aziendali e il suo impatto sulle performance commerciali. L'AI, è emerso, può semplificare operazioni ripetitive e mi-

gliorare la personalizzazione del rapporto con il cliente, ma resta uno strumento a servizio delle persone.

Carloalberto Baroni, titolare

di Powerapp e ideatore del format, ha sottolineato il valore della sperimentazione diretta: «Parlare di IA è utile, ma provarla è fondamentale. Solo con

l'esperienza concreta possiamo comprenderne il reale potenziale e applicarla in modo efficace».

Durante l'evento non sono mancati sondaggi, momenti interattivi e dibattiti. Inizialmente divisi tra curiosi e scettici, gli imprenditori presenti si sono ritrovati uniti nella convinzione che l'intelligenza artificiale non possa più essere ignorata.

«L'IA può diventare un alleato strategico se usata con consapevolezza – ha concluso Cecchin – serve un approccio attivo, concreto, e la voglia di sperimentare senza paura, mantenendo però sempre al centro le relazioni umane».

Tra un confronto e un calice di vino, "Bollicine Digitali in Cantina" ha lasciato un messaggio chiaro: il futuro delle vendite sarà una sinergia tra tecnologia e umanità, e chi saprà cogliere per tempo questa opportunità sarà pronto a brindare al successo.



MALCISI RECUPERI S.r.l.

Recupero e smaltimento di rifiuti industriali, carta, ferro, metalli, pneumatici, legno e plastica in tutto il nord Italia.