

## Seminario con richiesta attribuzione di 1 Cfu

### Innovation day, reinventing the wine world with AI: the case of ELIER project

FASE	ARGOMENTI CHIAVE E OBIETTIVI	RESPONSABILE/FORMATO
<b>I. Apertura Istituzionale &amp; Visione</b>	<b>A1. Saluti Istituzionali:</b> Benvenuto e valorizzazione dell'innovazione in Campania e nel settore enogastronomico.	
	<b>A2. Introduzione eLier:</b> Presentazione del team, ringraziamenti e inquadramento del "perché" dell'app.	<b>Socio/Responsabile Comunicazione</b>
	<b>A3. La Tesi:</b> "L'Intelligenza Artificiale come abilitatore di una nuova esperienza del vino, dal produttore al consumatore finale."	
<b>II. Il Problema &amp; La Soluzione</b>	<b>B1. Il Contesto:</b> La complessità del vino, la "paura" di sbagliare l'abbinamento (lato B2C) e la gestione consulenziale nei locali (lato B2B).	<b>Socio/Team Tecnico</b>
	<b>B2. eLier: Il Sommelier Digitale:</b> L'IA al servizio della tradizione. Come è stato costruito il <b>database di abbinamenti</b>	
	<b>B3. Focus Tecnologia:</b> (Linguaggio accessibile) Breve cenno all'IA (es. ChatGPT-4 personalizzato) e alla tecnologia che rende possibile l'abbinamento in tempo reale.	
<b>III. La Dimostrazione Visiva</b>	<b>C1. Demo B2C (Consumatore):</b> Mostrare l'app su uno schermo grande. Simulazione di un utente che cerca un vino per un piatto specifico a casa. <i>Focus su semplicità e chiarezza. (farlo con abbinamenti proposti dagli studenti)</i>	<b>Socio/Team Marketing</b>

## **C2. Demo B2B (Ristoratore): IL CUORE DELL'INNOVAZIONE.**

Simulare il processo descritto:

**Scansione QR Code del menu**, scelta del piatto e **abbinamento automatico** del vino disponibile in cantina. *Focus su efficienza e servizio.*

**C3. Dati sul Valore:** Breve slide su come eLier **aumenta lo scontrino medio** nel B2B e **migliora l'esperienza** nel B2C.

## **IV. Strategia di Business & Marketing**

### **D1. Il Modello di Business 360:**

Approfondire i due flussi di ricavo: **B2C** (abbonamenti o freemium) e **B2B** (servizio in abbonamento per ristoranti).

**Tu, Socio/Resp. Comunicazione**

(In sintesi chiarire come sono state impostati i prezzi degli abbonamenti )

### **D2. Il Ruolo della Comunicazione e della Promozione: (SPAZIO CRUCIALE PER GLI STUDENTI)**

Come eLier intende crescere. *Focus su:*

- **Digital PR & Storytelling:**

Raccontare la storia napoletana dell'IA e del vino.

- **Partnership Strategiche:** Con Università, Associazioni di Sommelier, fiere enogastronomiche.

- **Content Marketing:** Creazione di contenuti di valore (blog, social) sugli abbinamenti.

**D3. Visione di Sviluppo:** Prossimi obiettivi (es. integrazione con sistemi di

cassa, espansione internazionale,  
chatbot sommelier).

**Invito di collaborazione con gruppi di  
studenti)**

**V. Q&A e  
Conclusioni**

**E1. Sessione Domande & Risposte:**

Interazione con gli studenti e i  
professori (essenziale per il CFU).

**Tutto il Team**

**E2. Conclusioni e Buffet**

Ringraziamenti finali e invito al buffet  
per un "test pratico" degli  
abbinamenti.

**Chiusura Istituzionale e  
Team**