

Donne Imprenditrici

LA RIVISTA · SETTIMANA 35 — 2026

IL GESTO

**Rispondi a 30 email clienti
in 20 minuti con l'AI**

IL GESTO

**Smetti di andare agli
eventi, organizzane uno tu**

IL GESTO

**Tre frasi per chiudere il
discorso senza litigare**



L'Editoriale

Cara imprenditrice,

Far crescere la propria attività non è semplice: farsi trovare in zona, trovare clienti nuovi, gestire il tempo senza esaurirsi e prendere decisioni spesso in solitudine.

Questo magazine nasce per questo. Ogni numero raccoglie strumenti pratici, strategie già testate e storie di imprenditrici

reali, spiegati in modo chiaro e diretto, senza tecnicismi.

Sfoglia queste pagine e porta a casa azioni concrete da mettere in pratica subito.

Buona lettura,

**La Redazione Circuito
Donne Imprenditrici**

Rispondi a 30 email clienti in 20 minuti con l'AI

È agosto, sono le undici di mattina, e Giovanna — estetista a Lecce — sta finendo un trattamento mentre sul telefono continuano ad arrivare messaggi. Richieste di appuntamento, un preventivo, una cliente che vuole sapere se sabato c'è posto. Rispondere a tutto richiede tempo che non ha. Eppure ogni messaggio senza risposta entro qualche ora rischia di diventare una prenotazione da un'altra parte. Il problema non è la volontà: è il tempo. E per molte imprenditrici con attività locali — un salone, una bottega, un B&B — questo è il collo di bottiglia più comune dell'estate.

Gli strumenti di intelligenza artificiale per la scrittura di testi, disponibili gratuitamente online, possono ridurre in modo significativo il tempo dedicato alla gestione della posta elettronica. Non eliminano il tuo lavoro: lo accelerano.

COME USARE L'AI PER RISPONDERE ALLE EMAIL SENZA PERDERE IL TUO TONO

Il funzionamento di base è semplice: scrivi un'istruzione (si chiama prompt), incolli l'email ricevuta, e lo strumento ti restituisce una bozza di risposta. Tu la leggi, aggiusti quello che non ti convince, e invii. Il tempo si riduce perché non parti da zero: hai già una struttura da correggere, non un foglio bianco da riempire.

Strumenti come ChatGPT o Claude — entrambi utilizzabili gratuitamente nella versione base tramite browser — funzionano bene per questo tipo di lavoro. Non richiedono installazioni, abbonamenti né competenze tecniche.

Ecco un prompt di partenza che puoi copiare e adattare:

- Apri ChatGPT o Claude dal browser del telefono o del computer.
- Scrivi: *"Sei la mia assistente. Rispondi a questa email di una cliente in tono cordiale e professionale. Firma come [il tuo nome]. Email ricevuta: [incolla qui il testo]"*
- Leggi la bozza. Cambia quello che suona strano o non ti rappresenta.
- Copia il testo nel tuo client email e invia.

La prima volta ti prende qualche minuto in più perché devi prendere confidenza con lo strumento. Dalla seconda in poi, il ritmo migliora. Alcune imprenditrici gestiscono in questo modo una decina di email nel tempo di una pausa caffè.

Tre situazioni in cui funziona subito

Risposta a richieste di preventivo. Incolla la richiesta della cliente. L'AI ti restituisce una bozza educata con i dati che hai fornito. Tu aggiungi i prezzi reali e i dettagli del tuo servizio.

Conferma di appuntamento. Bastano due righe nel prompt: l'AI scrive una conferma chiara, con il tono giusto, senza che tu debba inventare nulla.

Risposta a un reclamo gentile. Questo è il caso in cui la bozza ti aiuta di più: eviti di rispondere di getto, il tono resta professionale, e puoi leggere con calma prima di inviare. Una risposta equilibrata a un reclamo vale spesso più di dieci risposte a preventivi.

Un avvertimento importante: l'AI non conosce la tua attività, i tuoi prezzi, le tue disponibilità. Ogni bozza va letta prima di essere inviata. Lo strumento non sostituisce il tuo giudizio — lo affianca.

DOMANDE FREQUENTI

Devo pagare qualcosa per usare questi strumenti?

ChatGPT e Claude offrono entrambi una versione gratuita accessibile da browser, senza installazioni. Le versioni a pagamento aggiungono funzioni avanzate, ma per rispondere alle email quotidiane la versione gratuita è sufficiente per la maggior parte delle situazioni.

Le mie email con i dati delle clienti sono al sicuro?

Prima di incollare qualsiasi dato personale di terze parti, è utile leggere la politica sulla privacy dello strumento che usi. In linea generale, evita di incollare nomi completi, numeri di telefono o informazioni sensibili: descrivi la situazione in modo generico e ottieni comunque una bozza utile.

E se la bozza suona poco naturale o non è nel mio stile?

Puoi aggiungere al prompt una o due indicazioni sul tuo tono: "usa un tono caldo ma diretto" oppure "evita le formule troppo formali". Con qualche prova capisci rapidamente come calibrare le istruzioni per avvicinarti al tuo stile abituale.

IN SINTESI

Quattro azioni concrete da cui partire:

- Scegli uno strumento gratuito — ChatGPT o Claude — e aprilo dal browser oggi stesso.
- Prendi una sola email in sospeso e prova il prompt di base descritto sopra.
- Leggi sempre la bozza prima di inviare: l'AI suggerisce, tu decidi.
- Non incollare dati personali delle clienti: descrivi la situazione in modo anonimo e ottieni comunque una risposta utile.

Gestire la posta elettronica in modo più rapido non cambia la tua attività dall'oggi al domani. Ma liberare anche solo venti minuti al giorno, nel pieno dell'estate, può fare la differenza tra rispondere a tutte le clienti e lasciarne alcune senza risposta.

□ IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

Applica subito questa strategia nel tuo annuncio Airbnb copiando e incollando questi suggerimenti.

Smetti di andare agli eventi, organizzane uno tu

Federica gestisce un piccolo salone di estetica nel centro storico di Brescia. Per anni ha partecipato a ogni aperitivo di networking della città: sala hotel, tavoli rotondi, presentazioni PowerPoint. Tornava a casa con una borsa di biglietti da visita e nessun nuovo appuntamento. Un giorno ha smesso di aspettarsi che qualcun altro costruisse le connessioni giuste per lei, e ha scritto un messaggio su WhatsApp a tre colleghe della stessa via. Il risultato non è stato immediato, ma è stato reale: clienti condivise, una promozione incrociata, una rete locale che funziona ancora oggi. Il networking tra imprenditrici locali non richiede budget o palcoscenici — richiede l'iniziativa di chi fa il primo passo.

RIBALTA LA LOGICA: DA OSPITE A ORGANIZZATRICE

Andare a un evento di networking ti mette automaticamente in posizione passiva. Aspetti che qualcuno si avvicini, speri di incontrare la persona giusta, lasci il tuo biglietto da visita sperando che qualcuno si ricordi di te. Quando sei tu a convocare l'incontro, invece, sei già riconoscibile come punto di riferimento, ancora prima di aprire bocca.

Non serve un evento strutturato. Bastano tre elementi: uno spazio (il tuo laboratorio, il tuo negozio, il retrobottega), un orario comodo (un aperitivo breve, una mattina prima dell'apertura), e un gruppo piccolo e mirato. Piccolo significa tre-cinque persone.

Mirato significa imprenditrici che servono le stesse clienti in modo diverso — non concorrenti, ma complementari. Un'estetista, una sarta su misura, una libraiia indipendente: tutte e tre parlano con donne della stessa zona, con le stesse abitudini di spesa.

Il formato più efficace non ha agenda e non ha relatori. L'unica domanda aperta da cui partire può essere: «Che tipo di cliente vorresti incontrare in questo periodo?» Da lì la conversazione si muove da sola. Ognuna conosce qualcuno che può essere utile all'altra. Quella conoscenza, messa in comune in trenta minuti, vale più di qualsiasi presentazione formale.

Tre azioni che puoi fare questa settimana

- **Scegli tre nomi concreti.** Non pensare a una categoria astratta — pensa a tre persone specifiche con cui hai già un contatto, anche minimo. La ceramista che ha il laboratorio due strade più in là. La parrucchiera con cui ti sei incrociata al mercato. Nomi concreti, non categorie.
- **Scrivi un messaggio diretto e onesto.** Niente inviti formali, niente eventi con logo. Un messaggio come: «Sto pensando di organizzare un aperitivo breve tra imprenditrici della zona, niente agenda — solo parlare di clienti comuni. Ti va di esserci?» Chi risponde sì è già la persona giusta.
- **Usa il tuo spazio come valore.** Se hai un salone, un atelier, un negozio: proponi quello come luogo. Ospitare dà autorevolezza e mostra concretamente quello che fai. È la prima forma di presentazione professionale, senza aprire bocca.

DOMANDE FREQUENTI

Come faccio a trovare imprenditrici con cui ha senso incontrarsi?

Parti dal tuo raggio geografico immediato — la tua via, il tuo quartiere, il tuo paese — e pensa a chi serve le tue stesse clienti in modo diverso. Un'imprenditrice complementare non ti toglie lavoro: ti aiuta a portarne di nuovo, perché condividete già un bacino di persone simili.

E se l'incontro non porta nessun risultato concreto?

Il primo incontro serve quasi sempre a rompersi il ghiaccio, non a chiudere accordi. Il risultato concreto arriva al secondo o al terzo, quando la fiducia è già costruita. Chi si aspetta un cliente nuovo dalla prima mezz'ora si delude; chi torna la volta dopo spesso trova quello che cercava.

Devo avere un'idea di business precisa da proporre?

No. Presentarti con un progetto già definito blocca la conversazione. È molto più utile arrivare con una domanda aperta e con la voglia di ascoltare: le collaborazioni più solide nascono da bisogni che emergono nel dialogo, non da proposte preconfezionate.

IN SINTESI

Organizzare un incontro invece di aspettare di essere invitata cambia la tua posizione nella rete locale: da ospite anonima a punto di riferimento riconoscibile. Queste le quattro azioni chiave da portare via:

- Scegli tre imprenditrici complementari — non concorrenti — già presenti nel tuo territorio.
- Proponi un incontro informale nel tuo spazio, senza agenda e senza relatori.

- Fai partire la conversazione da una domanda concreta: «Che cliente stai cercando adesso?»
- Non aspettarti risultati dal primo incontro: investi nel secondo e nel terzo, dove la fiducia è già presente.

IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

Applica subito questa strategia nel tuo annuncio Airbnb copiando e incollando questi suggerimenti.

Tre frasi per chiudere il discorso senza litigare

Valentina gestisce un laboratorio di ceramica artigianale a Faenza. Ogni domenica, puntuale come il caffè, arriva la domanda di zia Mirella: «Ma alla fine, quanto prendi al mese?». Non è malizia. È che zia Mirella ha lavorato trent'anni in banca, sa cosa significa una busta paga, e il resto le sembra aria fritta. Il problema non è lei. Il problema è che nessuno ci ha insegnato come rispondere senza scatenare una discussione che dura fino al tiramisù. Quando una donna imprenditrice si scontra con l'incomprensione della famiglia, la tentazione è sempre la stessa: spiegare, convincere, difendersi. Nessuna delle tre funziona.

PERCHÉ SPIEGARE NON SERVE — E COSA FARE INVECE

Chi ti fa domande sul tuo lavoro al pranzo della domenica non cerca una lezione di economia aziendale. Cerca una reazione. Si aspetta che tu ti giustifichi, o che ti arrabbi, o che ti metta sulla difensiva. Quella reazione gli dice che il suo dubbio era fondato. Se invece non la dai, la conversazione si spegne da sola.

Non si tratta di essere fredde o scortesie. Si tratta di capire una cosa semplice: non devi il consenso della tua famiglia per fare il lavoro che hai scelto. Puoi volerlo, ma non devi averlo per andare avanti. Questa distinzione, una volta interiorizzata, cambia il modo in cui ti siedi a tavola.

Le tre risposte che seguono non sono formule magiche. Sono strumenti di confine. Funzionano perché non alimentano la discussione, non umiliano chi fa la domanda, e ti permettono di tornare al ragù senza senso di colpa.

Le tre frasi — e come usarle

«Capisco che sembri strano dall'esterno. Io sto bene così.»

Questa frase fa due cose insieme: valida il punto di vista di chi parla (sì, lo so, dall'esterno sembra complicato) e chiude la porta a ulteriori domande senza alzare la voce. Non dice che hai ragione tu e torto loro. Dice solo che stai bene. È difficile continuare a discutere con qualcuno che dichiara di stare bene.

«Ne riparlamo quando vedi i risultati. Per ora preferisco fare.»

Questa è più diretta e va usata con chi insiste. Non è aggressiva, ma mette un confine preciso: la conversazione si sposta dal presente al futuro, e dal dire al fare. Sposta il peso della prova nel tempo, che è dove appartiene. Un'attività si giudica nel lungo periodo, non durante un antipasto.

«È un argomento complicato da spiegare a pranzo. Passiamo al dolce?»

La più leggera delle tre. Va accompagnata da un sorriso genuino, non sarcastico. Scarica la tensione senza negare il problema. Funziona bene con i parenti che fanno domande per abitudine, non per cattiveria. E nella maggior parte delle famiglie italiane, quella categoria è la più numerosa.

DOMANDE FREQUENTI

E se la famiglia non si ferma comunque?

Chi continua a insistere dopo una risposta calma e chiara di solito lo fa perché si aspettava una reazione emotiva e non l'ha ottenuta. Ripeti la stessa frase con lo stesso

tono. La coerenza, più della logica, è ciò che segnala che il confine è reale e non negoziabile.

Mi sento in colpa a non spiegare. È sbagliato?

No. Sentirsi in colpa è comprensibile, soprattutto se sei cresciuta in un contesto in cui il confronto familiare era sinonimo di rispetto. Ma spiegare ogni volta non è rispetto reciproco: è esaurimento tuo. Puoi scegliere quando e quanto condividere, senza per questo essere una cattiva figlia o sorella.

Queste frasi funzionano anche con il partner o solo con i parenti allargati?

Con il partner il discorso è diverso: lì vale la pena aprire una conversazione vera, in un momento neutro, non a tavola con altri presenti. Le tre frasi servono a gestire contesti pubblici e affollati, dove l'obiettivo non è risolvere ma contenere. Con chi condividi la quotidianità, il confronto aperto resta la strada giusta.

IN SINTESI

Quattro cose da portare con te dalla prossima domenica:

- Non devi spiegare, convincere, né difenderti: il consenso familiare è desiderabile, non obbligatorio.
- Chi fa domande si aspetta una reazione emotiva: non darla è già una risposta.
- Scegli una delle tre frasi — quella che suona più tua — e provala sottovoce prima di sederti a tavola.
- Se la conversazione continua, ripeti la stessa frase con lo stesso tono: la coerenza vale più di mille argomenti.

Provala domenica. Una sola frase. Poi dimmi com'è andata — rispondi a questa email con una parola sola: "fatto".

IL CONSIGLIO DELL'ESPERTO

Applica subito questa strategia nel tuo annuncio Airbnb copiando e incollando questi suggerimenti.

Opportunità aperte in questo momento

ON — Oltre Nuove imprese a tasso zero

INVITALIA (MIMIT)

Finanziamento a tasso zero per nuove imprese giovanili e femminili (dal 1° luglio 2026 non è più prevista la quota a fondo perduto)

Scadenza: Fino a esaurimento fondi

Bando ufficiale: <https://www.invitalia.it/incentivi-e-strumenti/ON-nuove-imprese-tasso-zero>

Fondo di garanzia PMI — Sezione speciale imprese femminili

MEDIOCREDITO CENTRALE (MIMIT)

Garanzia pubblica sui finanziamenti bancari, con priorità di istruttoria ed esenzione dalla commissione una tantum

Scadenza: Fino a esaurimento fondi

Bando ufficiale: <https://www.fondidigaranzia.it/le-sezioni-del-fondo/imprese-femminili/>

Verifica sempre requisiti e scadenze sul sito ufficiale dell'ente prima di presentare domanda.

Provato per te

Notion AI

Ti aiuta a organizzare email, appunti e task in un'unica pagina, con suggerimenti intelligenti per riassumere, rispondere e trovare quello che cerchi in pochi secondi. Non è magia, è semplicemente ordine con meno sforzo.

Pro: centralizza tutto (email, note, clienti) in un posto, le risposte suggerite risparmiano tempo mentale, i template accelerano la ripetitività, funziona offline

Contro: curva di apprendimento iniziale non banale, richiede che tu stia disposta a cambiare flusso di lavoro, verifica il prezzo sul sito ufficiale per la versione con AI



Per chi è adatto: imprenditrice che gestisce clienti, progetti e comunicazioni in parallelo e vuole smettere di saltare tra 5 app diverse. Non per chi ama semplicità assoluta e zero setup.

Non perderti le prossime edizioni.

Iscriviti alla newsletter per ricevere ogni settimana risorse pratiche, podcast esclusivi e strumenti per far crescere la tua attività.

www.donneimprenditrici.it

Ascolta Donne Imprenditrici Podcast

Ogni settimana un episodio pratico per imprenditrici che vogliono crescere: visibilità locale, gestione del tempo, clienti nuovi.

 Apple

 Amazon

 YouTube

 RSS

Chiedilo all'assistente del Circuito

Visibilità locale, acquisizione clienti, gestione del tempo e crescita della tua attività: l'assistente risponde alle tue domande in italiano, sempre, senza registrazione.

[Parla con l'assistente →](#)

Circuito Donne Imprenditrici — Rivista settimanale per imprenditrici italiane.

© 2026 Circuito Donne Imprenditrici. Vietata la riproduzione anche parziale.

Prodotto dal Sistema IA di Circuito Donne Imprenditrici.