LA SCHEDA DI AVVIO DI CLAUDE IN AZIENDA

Da compilare prima di dare Claude ai colleghi: il piano, un progetto per area, le istruzioni, il file di contesto aziendale, i connettori, Cowork e i dati che restano fuori. Nella seconda colonna un esempio su un'azienda inventata; la terza è per la tua.

1. IL PIANO

Campo	Esempio	La tua azienda
Quante persone useranno Claude	Quattro: titolare, ufficio commerciale, amministrazione.	
Piano scelto	Team, posto Standard per tutti e quattro.	
Perché questo piano	Più di una persona, progetti da condividere, contratto commerciale.	
Addestramento sui dati	Team: spento di default. Controllato il 2 dicembre.	
Chi è l'Owner	Il titolare: gestisce posti, connettori e Cowork.	

Free, Pro, Max e Ultra seguono le condizioni consumer: l'uso delle chat per l'addestramento dipende da un'impostazione della persona. Team ed Enterprise seguono le condizioni commerciali: i contenuti non servono ad addestrare i modelli. I prezzi cambiano: leggili su claude.com/pricing il giorno in cui scegli.

2. UN PROGETTO PER AREA DI LAVORO

Progetto	Obiettivo in una riga	Chi vede, chi modifica
Commerciale	Rispondere alle richieste di preventivo e preparare le offerte.	Commerciale modifica, titolare vede
Amministrazione	Leggere fatture e solleciti, preparare i riepiloghi del mese.	Solo amministrazione
Marketing	Testi del sito, schede prodotto, post.	Tutti vedono, commerciale modifica
Progetto	**Obiettivo in una riga**	**Chi vede, chi modifica**

3. LE ISTRUZIONI DEL PROGETTO (ESEMPIO: COMMERCIALE)

Voce	Il testo da incollare nelle istruzioni
Ruolo	Sei l'assistente dell'ufficio commerciale di un'azienda che produce profili in alluminio su disegno.
Lingua e tono	Italiano, Lei con i clienti nuovi, frasi corte, numeri in cifre.
Cosa fai sempre	Usi solo i dati dei file del progetto; se un dato manca, lo chiedi.
Cosa non fai	Non scrivi prezzi che non sono nel listino caricato; non prometti date di consegna.
Come consegni	Una bozza da rileggere, con l'elenco dei dati da controllare in fondo.

4. IL FILE DI CONTESTO AZIENDALE

Un documento di una o due pagine, caricato nella base di conoscenza di ogni progetto. Si aggiorna quando cambia qualcosa, e la data dell'ultima versione si scrive in alto.

Parte	Esempio	La tua azienda
Chi siamo	Profili in alluminio su disegno, 12 persone, clienti in Italia e Germania.	
Cosa vendiamo	Profili estrusi, taglio a misura, anodizzazione. Niente installazione.	
Clienti tipo	Serramentisti e costruttori di macchine; chi ordina è l'ufficio acquisti.	
Parole del settore	Billetta, matrice, estrusione, tolleranza: con la definizione di una riga.	
Domande frequenti	Lotto minimo, tempi della matrice nuova, certificati del materiale.	
Tono di voce	Concreto, tecnico, mai entusiasta. Vedi il documento della voce.	
Cose da non dire mai	Sconti non approvati, nomi di altri clienti, date non confermate.	

5. I FILE DI CONOSCENZA, CON CHI LI AGGIORNA

File	Versione	Chi lo aggiorna
Listino pubblico 2026 (PDF)	v. gennaio 2026	Commerciale, a ogni nuovo listino
Schede tecniche dei profili	v. marzo 2026	Ufficio tecnico
File	**Versione**	**Chi lo aggiorna**

6. I CONNETTORI

App	Lettura o anche scrittura	Chi si è autenticato
Google Drive	Lettura	Ogni persona con il proprio account
App	**Lettura o anche scrittura**	**Chi si è autenticato**

Claude vede, attraverso un connettore, quello che vede la persona che si è autenticata. Un connettore con una credenziale condivisa vede tutto quello che vede quella credenziale.

7. COWORK

Campo	Esempio	La tua azienda
Cowork acceso	Sì, solo per commerciale e amministrazione.	
Compiti ammessi	Riepiloghi in Excel, presentazioni, ricerca su fonti pubbliche.	
Azioni che scrivono	Approvate a mano, compito per compito.	
Cartelle collegate	Solo la cartella del progetto, mai l'intero disco.	

8. COSA NON SI CARICA

Categoria	Regola
Dati di salute e altre categorie particolari (art. 9 GDPR)	Mai, in nessun piano.
Password, chiavi, codici di accesso	Mai: un file con le credenziali non va in nessun progetto.
Dati personali di clienti su un account personale	Solo su un piano commerciale, e solo quelli che servono.
Documenti sotto riservatezza con un cliente	Solo se il contratto con quel cliente lo consente.
Prezzi riservati e margini	Solo nel progetto dove servono, con accesso limitato.

Ogni testo, foglio o presentazione preparato da Claude si rilegge prima di uscire dall'azienda. Un messaggio a un cliente parte solo con il sì di una persona.

La guida completa, con piani, Cowork, dati e fonti:
itria.io/come-usare-claude-per-lavoro

Scheda costruita da Itria sulle pagine pubbliche di Anthropic (listino, Help Center, Privacy Center, Commercial Terms), lette il 13 novembre 2026. Piani, prezzi e funzioni cambiano spesso: ricontrollali sulle pagine ufficiali prima di scegliere. L'azienda d'esempio è inventata.

Mattia Esposito costruisce con Itria sistemi AI su misura per le PMI, collegati ai programmi che l'azienda usa già. Due righe su WhatsApp al 350 574 3578 o una mail a info@itria.io.