



COLIBRYX



01. CHI SIAMO - COLIBRYX
02. GCX FIT
03. EUROCAR
04. CHIAMA. AI
05. KARMA. AI
06. VIRGILIA. AI
07. NOLEGGIARE.IT
08. PERCHÉ L'AI

**ALIMENTIAMO
OGNI PROGETTO
CON PASSIONE,
GUIDATI
DALL'ENTUSIASMO
VERSO IL
SUCCESSO.**

COLIBRYX: IL TUO ALLEATO PER LA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Colibryx SRL, software house con sede a Verona, è il partner ideale per le aziende che desiderano innovare e crescere grazie al potere dell'intelligenza artificiale.

Non ci limitiamo a fornire soluzioni preimballate, ma creiamo esperienze su misura per ogni cliente, come un sarto che cuce un abito perfetto per le sue esigenze specifiche.

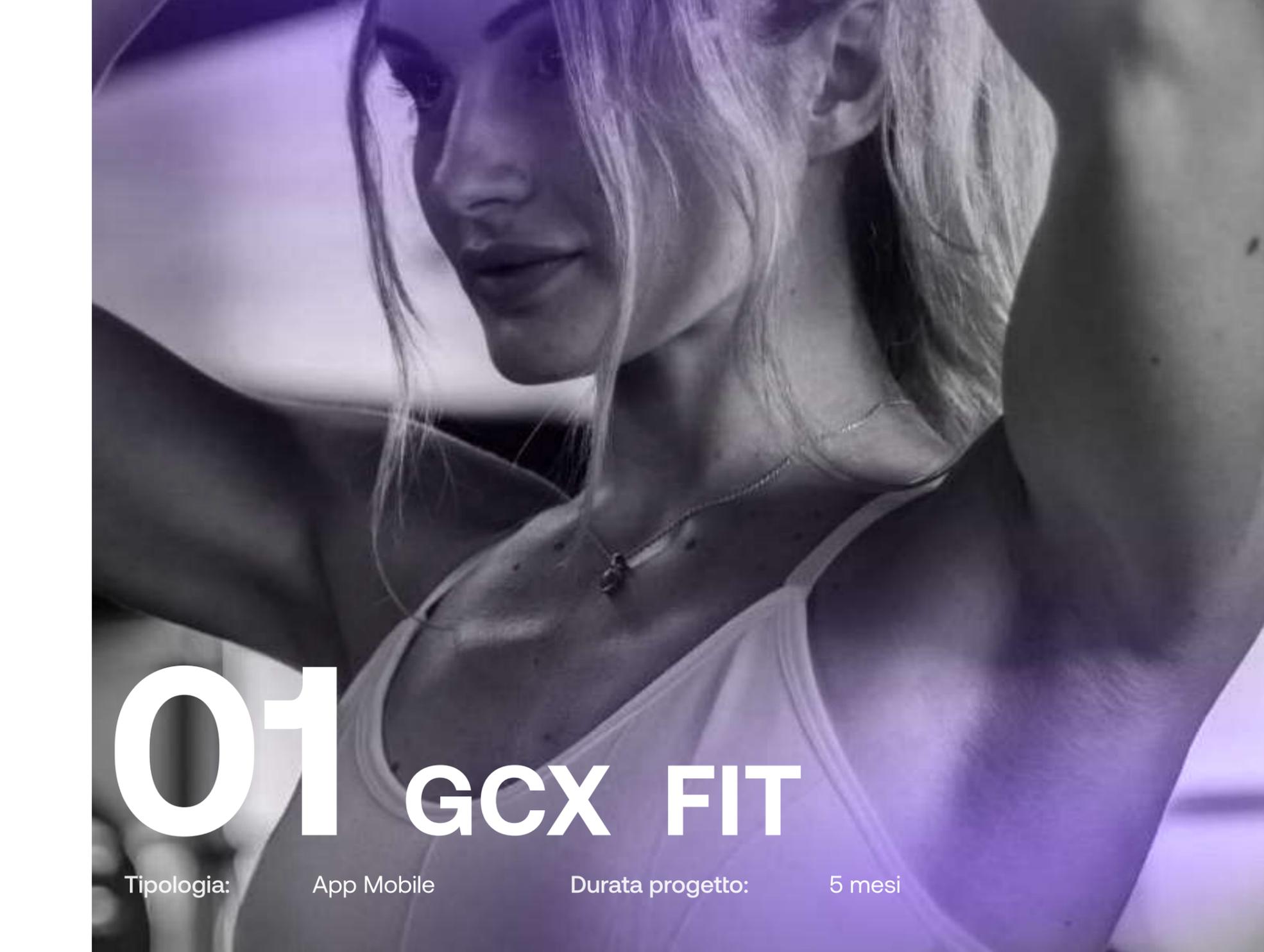
Con un team di esperti appassionati e un'esperienza pluriennale nel settore, Colibryx si distingue per un approccio consulenziale unico che pone al centro le esigenze del cliente.

Attraverso un dialogo aperto e collaborativo, analizziamo a fondo le sfide e gli obiettivi di ogni azienda per sviluppare soluzioni personalizzate che si integrano perfettamente nei flussi di lavoro esistenti.

Che tu gestisca una piccola startup o una grande multinazionale, Colibryx ti affiancherà nella tua trasformazione digitale, creando soluzioni che:

- **Rispondono perfettamente alle tue esigenze specifiche**
Non ci limitiamo a replicare modelli già utilizzati, ma analizziamo a fondo le tue sfide e obiettivi per sviluppare soluzioni uniche e innovative.
- **Si integrano perfettamente nei tuoi flussi di lavoro**
Le nostre soluzioni non creano disagi o interruzioni, ma si integrano armoniosamente nei tuoi processi aziendali esistenti, ottimizzando e rendendoli più efficienti.
- **Crescono con te**
Le nostre soluzioni sono progettate per essere scalabili e flessibili, in modo da adattarsi alle tue esigenze future e accompagnarti nella tua crescita.

**LE NOSTRE SOLUZIONI
TAILOR-MADE SI
ADATTANO A
QUALSIASI CONTESTO
AZIENDALE,
INDIPENDENTEMENTE
DALLE DIMENSIONI O
DAL SETTORE.**



01 GCX FIT

Tipologia:

App Mobile

Durata progetto:

5 mesi

Contesto

Giulia Costax, fitness influencer con un seguito di centinaia di migliaia di persone sui social media, ha deciso di trasformare la sua passione per il fitness in un'azienda di successo. L'obiettivo era offrire un servizio di coaching personalizzato e scalabile, superando i limiti imposti dalla gestione manuale di schede alimentari e allenamenti su Excel.

Problema:

La gestione manuale di clienti tramite Excel si rivelava inefficiente e limitante. Giulia faticava a seguire il passo con la crescente richiesta di piani personalizzati, compromettendo la qualità del servizio e la soddisfazione dei clienti. E avendo limiti strutturali insuperabili in quanto ogni personal trainer poteva gestire un massimo di 15 clienti in contemporanea.

Obiettivo:

L'obiettivo era creare un'app che automatizzasse la gestione dei clienti, permettendo a Giulia di scalare il suo business e offrire un servizio di coaching personalizzato e di alta qualità a un numero maggiore di persone.



“ Ci impegniamo a portare costantemente valore concreto e innovazione alle persone che ci circondano. ”

02

Prima dell'app GCX Fit, Giulia gestiva manualmente i suoi clienti tramite fogli di calcolo Excel. Questo approccio limitava la sua capacità di:

PERSONALIZZARE I PIANI

Era difficile creare piani di allenamento e nutrizione adatti alle esigenze specifiche di ogni cliente.

SCALARE IL BUSINESS

La gestione manuale dei clienti non era scalabile e limitava la crescita dell'azienda.

OFFRIRE UN SERVIZIO DI ALTA QUALITÀ

La mancanza di automazione rendeva difficile fornire un servizio di coaching efficiente e di alta qualità.

Punto di partenza

03

Le sfide e i risultati

- **Creazione di piani personalizzati:**
L'app permette a Giulia di creare piani di allenamento e nutrizione personalizzati per ogni cliente, basandosi su obiettivi, livello di forma fisica e preferenze alimentari. Il tutto attraverso algoritmi avanzati e automatici sviluppati insieme al suo team.
- **Monitoraggio dei progressi:**
L'app permette ai clienti di monitorare i loro progressi nel tempo, fornendo a Giulia dati preziosi per ottimizzare i loro piani.
- **Comunicazione diretta:**
L'app facilita la comunicazione tra Giulia e i suoi clienti, permettendo di fornire supporto e feedback in tempo reale.

L'APP **GCX FIT** HA AVUTO UN IMPATTO SIGNIFICATIVO SULLA CRESCITA E SUL SUCCESSO DELL'AZIENDA DI GIULIA:

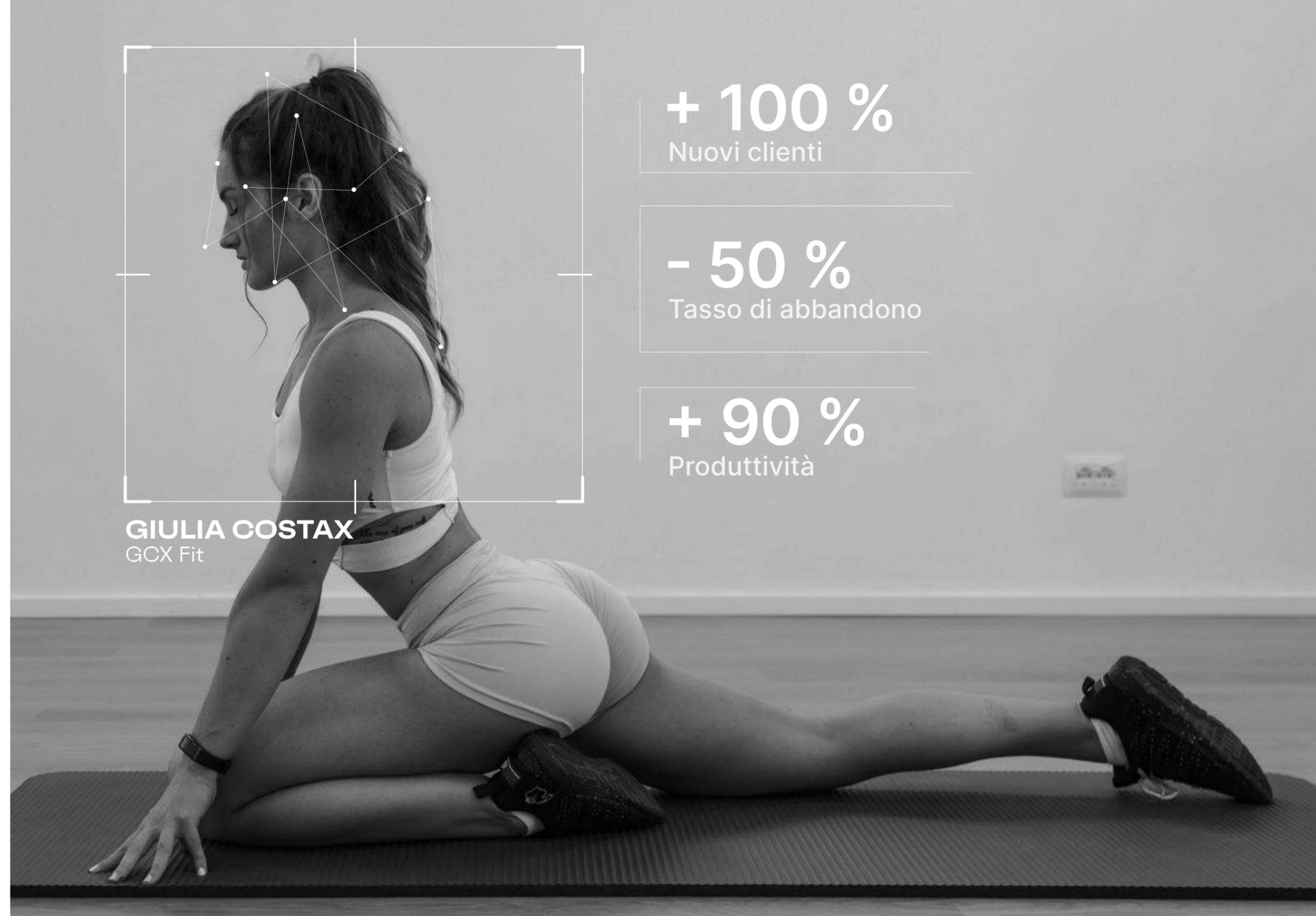
- **Aumento del numero di clienti:** L'app ha permesso a Giulia di aumentare significativamente il numero di clienti che può gestire.
- **Miglioramento della soddisfazione dei clienti:** I clienti apprezzano la comodità e l'efficacia dell'app, che offre un servizio di coaching personalizzato e di alta qualità.
- **Aumento del fatturato:** L'aumento del numero di clienti e la migliorata soddisfazione dei clienti hanno portato a un significativo aumento del fatturato.
- **Aumento dell'utile e migliore efficienza aziendale:** La piattaforma con un costo di gestione per cliente mensile di un solo euro permette a Giulia di scalare pressoché all'infinito. Per quanto concerne la gestione dei processi

04

L'automazione è fondamentale per la scalabilità
La personalizzazione è la chiave del successo
La comunicazione è essenziale

Giulia gestiva manualmente 25 clienti ai quali dedicava in media 45 minuti ciascuno per scrivere il piano alimentare e la scheda. Il tempo mensile per supporto e richieste aggiuntive era di 120 minuti (simulando 5-10 minuti al giorno ogni tre giorni circa). Considerando prezzi di mercato di 100-150 euro al mese per essere seguiti, il business poteva generare 4000-6000 euro lordi mensili.

- 1. Automatizzazione:** può generare in meno di 2 minuti piani personalizzati in base alle esigenze individuali di ogni cliente.
- 2. Qualità e Personalizzazione:** piani basati su obiettivi specifici, preferenze alimentari e stile di vita di ciascun cliente. Questo approccio unico differenzia Giulia dai competitor.
- 3. Statistiche e Monitoraggio:** tracciatura dei propri progressi e risultati in tempo reale. Questo coinvolgimento aumenta la fidelizzazione e la motivazione dei clienti riducendo il tasso di abbandono del percorso.



+ 100 %
Nuovi clienti

- 50 %
Tasso di abbandono

+ 90 %
Produttività

GIULIA COSTAX
GCX Fit

GCX Fit non solo fa risparmiare tempo a Giulia , ma offre anche numerosi vantaggi ai suoi clienti: piani alimentari e schede di allenamento personalizzati basati su obiettivi, gusti e stile di vita individuali; maggiore motivazione e supporto costante grazie all'app e alle notifiche intelligenti; monitoraggio dei progressi e feedback in tempo reale per ottimizzare i risultati; un'esperienza di fitness più coinvolgente e gratificante; statistiche e tracciamento di attività alimentare e fitness.



05

GCX Fit è solo all'inizio del suo viaggio, e Giulia ha già pianificato di aumentare il numero di clienti fino a oltre 1000 e di espandere l'app in altri paesi e altre lingue.

I BENEFICI DI GCX FIT: **un vantaggio per tutti e un futuro pieno di opportunità**



02 EUROCAR

Tipologia: Intelligenza artificiale

Durata progetto: 4 mesi

Eurocar, un ricambista di parti meccaniche generico con tre punti vendita, ha deciso di implementare una piattaforma di intelligenza artificiale per ottimizzare la gestione delle comunicazioni con le officine meccaniche clienti. L'obiettivo era automatizzare processi manuali e ripetitivi, migliorando l'efficienza e la produttività del team.

Problema:

Prima dell'implementazione della piattaforma, Eurocar gestiva le comunicazioni con i clienti tramite WhatsApp Web e processi manuali.

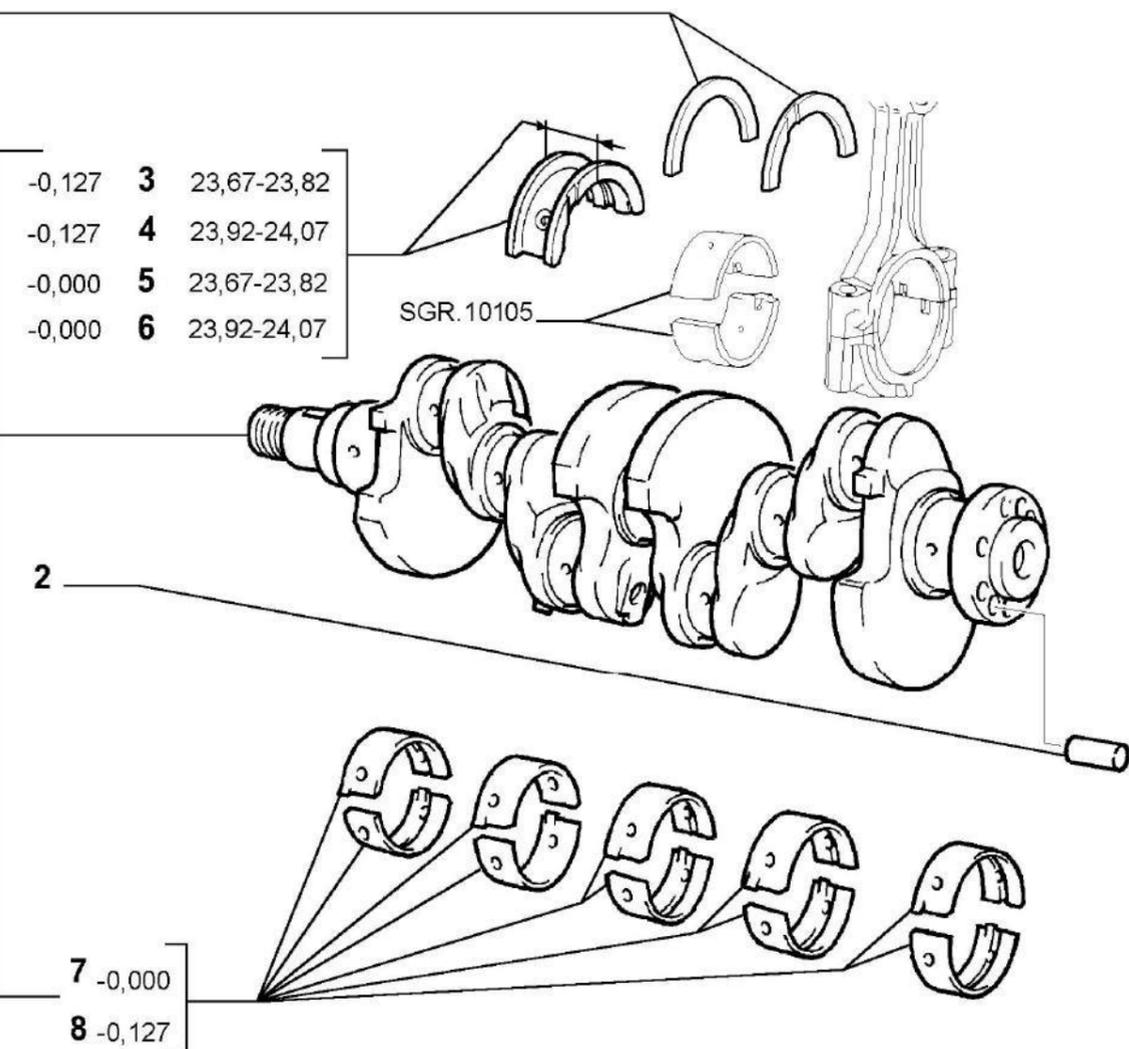
- Inefficienza: La gestione manuale delle richieste era lenta e dispendiosa in termini di tempo, con conseguenti ritardi nelle risposte ai clienti e frustrazione da parte del personale.
- Mancanza di scalabilità: La gestione manuale limitava la capacità di Eurocar di gestire un numero crescente di richieste, ostacolando la crescita del business.
- Errori umani: I processi manuali erano soggetti a errori umani, causando disordini nella gestione degli ordini e insoddisfazione dei clienti.

Obiettivo:

L'obiettivo di Eurocar era implementare una soluzione automatizzata che potesse: Gestire le comunicazioni con i clienti in modo efficiente e preciso, ridurre i tempi di risposta e migliorare la soddisfazione dei clienti, scalare la gestione delle richieste per supportare la crescita del business, eliminare gli errori umani e ottimizzare l'accuratezza dei processi.

Contesto

9



Ricerca pezzi

Targa
AB000CD

VIN
1G1YY26U0651XX
XXX

Richiesta

Candelette



CRANKSHAFT WITH HALF-BEARINGS

11 CRANKSHAFT WITH HALF-BEARINGS
71732627

1 DOWEL
73502326

HALF BEARING COUPLE SP=1,836-1,840

BEARING

02

Eurocar ha commissionato una piattaforma di intelligenza artificiale che automatizza completamente la comunicazione con le officine meccaniche. La piattaforma offre le seguenti funzionalità:

GESTIONE AUTOMATICA DELLE RICHIESTE

La piattaforma riceve le richieste dei clienti tramite vari canali (telefono, email, chat) e le gestisce in modo autonomo.

ANALISI DELLA RICHIESTA

L'intelligenza artificiale analizza la richiesta del cliente per identificare le informazioni chiave, come la targa del veicolo e il codice telaio.

RICERCA AUTOMATICA DEI RICAMBI

Utilizzando l'intelligenza artificiale e il proprio database di ricambi, la piattaforma identifica automaticamente i componenti meccanici necessari per la riparazione.

GENERAZIONE DI PREVENTIVI E COMUNICAZIONE

La piattaforma genera automaticamente preventivi personalizzati per i clienti, basati sui ricambi identificati e sui prezzi attuali e invia aggiornamenti sullo stato delle richieste e rispondendo alle loro domande.

Punto di partenza

03

Le sfide e i risultati

- **Gestione volume di richieste:**
L'incapacità di gestire un alto volume di clienti in modo efficiente, con conseguenti lunghi tempi di attesa e insoddisfazione dei clienti.
- **Lentezza:**
Il 25% dei clienti rinuncia all'acquisto a causa dei tempi di attesa troppo lunghi nelle risposte.
- **Mancanza di personale:**
Difficoltà nel trovare nuovo personale per gestire un numero maggiore di ticket al giorno, e a mantenere un ambiente di lavoro che non sia estremo e stressante per i dipendenti.

L'IMPLEMENTAZIONE DELLA PIATTAFORMA DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE HA AVUTO UN IMPATTO SIGNIFICATIVO SULLA

PERFORMANCE DI **EUROCAR:**

- **Riduzione del tempo di risposta:** il tempo medio di risposta alle richieste dei clienti è stato ridotto del 70%, migliorando la soddisfazione dei clienti e l'efficienza del team.
- **Aumento della produttività:** Gli operatori sono in grado di gestire fino a cinque volte il numero di richieste rispetto a prima, permettendo all'azienda di crescere e di scalare il business.
- **Riduzione degli errori:** L'automazione dei processi ha eliminato quasi completamente gli errori umani, migliorando l'accuratezza degli ordini e la soddisfazione dei clienti.
- **Miglioramento della customer experience:** La comunicazione automatizzata e personalizzata ha migliorato l'esperienza dei clienti, fidelizzandoli e aumentando la loro propensione a riacquistare.

04

L'intelligenza artificiale rivoluziona le comunicazioni L'automazione libera tempo per attività strategiche

Ogni giorno, Eurocar gestisce manualmente 100-150 ticket, ossia richieste di preventivo. Ogni cliente richiede in media dai 5 ai 10 minuti di attenzione da parte del personale ma, a causa dell'elevato numero di richieste, i clienti devono aspettare diverse ore prima di ricevere un'offerta. Questa lunga attesa è dovuta al fatto che solo quattro dipendenti possono lavorare contemporaneamente sugli stessi progetti.

- 1. Automattizzazione:** tempo di gestione dei ticket di solo 1 minuto, aumentando il volume di richieste gestibili.
- 2. Qualità ed efficacia:** Aumento della soddisfazione dei clienti del 50%, garantendo sempre risposte rapide e mirate.
- 3. Statistiche e Monitoraggio:** Incremento delle vendite online direttamente conseguente all'aumento dei ticket gestiti.
- 4. Riduzione dell'abbandono:** Drastica riduzione del tasso di abbandono da parte di potenziali clienti.
- 5. Ambiente di lavoro più sicuro e meno stressante:** riduzione del rischio di errori umani e gestione automatizzata delle richieste.

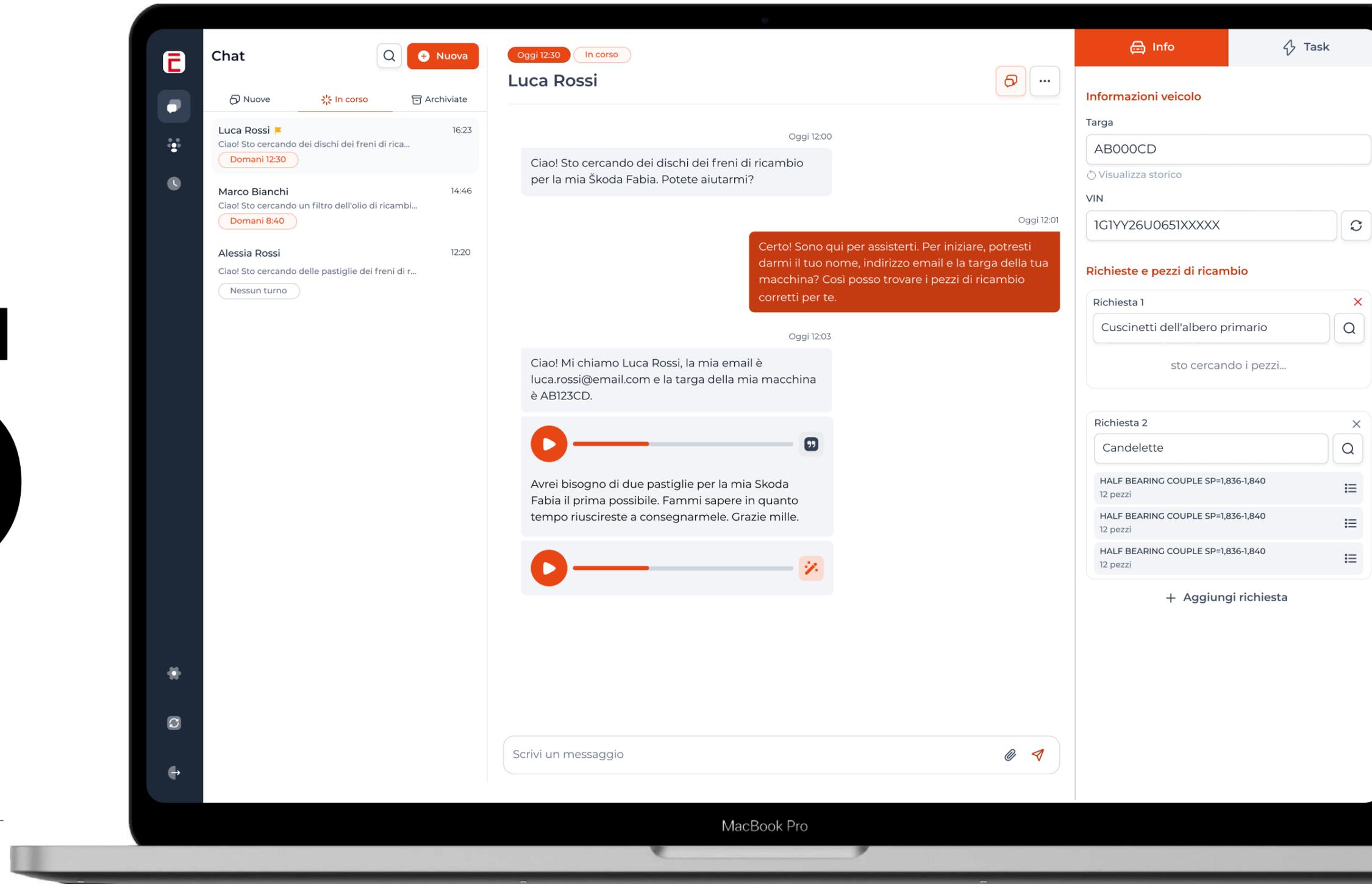


I BENEFICI DI EUROCAR:

un futuro di innovazione e crescita

Eurocar è pronta a diventare leader nella trasformazione digitale del settore automobilistico. Tra gli obiettivi per il prossimo anno c'è lo sviluppo di un sistema di intelligenza artificiale predittivo, capace di anticipare le esigenze dei clienti e suggerire prodotti e servizi personalizzati. L'azienda mira anche a espandere l'uso dell'intelligenza artificiale in altri settori, come la gestione del magazzino, la logistica e la manutenzione dei veicoli. Con queste innovazioni, Eurocar è pronta a rivoluzionare il modo in cui i clienti acquistano e utilizzano le automobili.

05



03

CHIAMA.AI PER LA RISTORAZIONE

Tipologia: Intelligenza artificiale

Durata progetto: 8 mesi

Chiama.ai, la prima intelligenza artificiale telefonica per la ristorazione, progettata per automatizzare e ottimizzare le prenotazioni, garantendo un servizio impeccabile 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Nel panorama frenetico della ristorazione, la gestione efficiente delle prenotazioni telefoniche è un fattore chiave per il successo. Tuttavia, questo processo manuale spesso risulta dispendioso in termini di tempo e risorse, richiedendo personale dedicato per rispondere alle chiamate durante orari prestabiliti.

Problema:

I ristoranti tradizionali si affidano spesso a metodi manuali di prenotazione, basati su telefonate e registri cartacei. Questo approccio presenta diverse criticità:

- Mancanza di automazione: Richiede un notevole impegno di tempo da parte del personale per rispondere alle chiamate e gestire le prenotazioni manualmente.
- Limitazioni di orario: Il servizio è disponibile solo durante l'orario di lavoro del personale addetto alle prenotazioni, creando disagi ai clienti che desiderano prenotare al di fuori di questi orari.
- Barriere linguistiche: La comunicazione telefonica può risultare difficoltosa per clienti stranieri, creando incomprensioni e ostacolando l'esperienza di prenotazione.
- Inefficienza nella gestione dei posti: Difficoltà nel monitorare la disponibilità dei tavoli in tempo reale e nell'ottimizzare l'assegnazione dei posti per massimizzare l'occupazione del ristorante.

Contesto



“ Nutriamo la resilienza,
trasformando ogni ostacolo
in un trampolino. ”

02

Chiama.ai nasce con l'obiettivo di rivoluzionare il sistema di prenotazione telefonica nei ristoranti, offrendo una soluzione innovativa e automatizzata che garantisca:

EFFICIENZA H24 7 SU 7

Un servizio di risposta alle chiamate disponibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7, senza limiti di orario e giorni della settimana, per soddisfare le esigenze dei clienti in qualsiasi momento.

COMUNICAZIONE MULTILINGUA

La capacità di interagire con i clienti in diverse lingue, abbattendo le barriere linguistiche e offrendo un servizio inclusivo e accessibile a tutti

SISTEMA DI PRENOTAZIONE INTELLIGENTE

Un sistema automatico di gestione delle prenotazioni che verifica la disponibilità dei tavoli in tempo reale, ottimizzando l'assegnazione dei posti e massimizzando l'efficienza del ristorante

CONFERMA IMMEDIATA

L'invio automatico di un messaggio di conferma al cliente, via SMS o WhatsApp, per garantire la completezza del processo di prenotazione e la tranquillità del cliente.

Punto di partenza

03

Le sfide e i risultati

- **Comprendere le richieste del cliente:**
Riconoscere le esigenze del cliente relative al numero di persone, all'orario desiderato e alle preferenze di tavolo.
- **Verificare la disponibilità:**
Controllare in tempo reale la disponibilità dei tavoli in base alle richieste del cliente, considerando eventuali vincoli di orario o di tipologia di tavolo.
- **Effettuare la prenotazione:**
Registrare la prenotazione nel sistema di gestione del ristorante, assegnando il tavolo adeguato e ottimizzando l'occupazione del locale.
- **Inviare la conferma:**
Inviare automaticamente un messaggio di conferma al cliente, specificando i dettagli della prenotazione, l'orario e il numero di tavolo assegnato.

L'IMPLEMENTAZIONE DI **CHIAMA.AI** NEI RISTORANTI HA PORTATO A NOTEVOLI BENEFICI, TRA CUI:

- **Riduzione dei costi:** diminuzione del tempo dedicato dal personale alla gestione manuale delle prenotazioni telefoniche, con un conseguente risparmio sui costi e una maggiore efficienza operativa.
- **Miglioramento del servizio clienti:** disponibilità di un servizio di prenotazione efficiente, rapido e multilingue, che aumenta la soddisfazione dei clienti e la loro fidelizzazione.
- **Aumento delle prenotazioni:** Ottimizzazione della gestione dei tavoli e riduzione del rischio di posti vuoti, con un conseguente incremento delle prenotazioni e un aumento del fatturato.
- **Immagine del ristorante innovativa:** Adozione di una tecnologia all'avanguardia che posiziona il ristorante come realtà moderna, attenta alle esigenze dei clienti.
- **Miglioramento della reputazione online:** Attraverso un sistema automatico e intelligente di richiesta recensioni il sistema inevitabilmente porta i ristoratori ad avere più recensioni dei competitor sui portali andando così ad avere una migliore reputazione.

04

Gestione manuale delle prenotazioni telefoniche: un ostacolo per il successo

Ogni giorno un ristorante riceve tra i 70 e i 100 ticket di prenotazione, con un tempo medio di 2-3 minuti dedicato a ciascun cliente. Durante gli orari di punta, arrivano a gestire fino a tre chiamate simultaneamente, di cui due rimangono senza risposta. In media, ci sono tra le 10 e le 15 chiamate non risposte al giorno. Questo problema si traduce in una mancata prenotazione per oltre il 40% delle chiamate non risposte.

- 1. Nuovo tempo di gestione dei ticket:** potenzialmente anche nullo con riduzione del carico di lavoro manuale.
- 2. Soddisfazione del cliente:** Aumento della soddisfazione dei clienti del 90% in quanto trovano sempre libero dopo due squilli con prenotazioni rapide e facili 24 ore su 24, 7 giorni su 7 e incremento delle stesse.
- 3. Analisi dati:** Maggior accesso a informazioni e dati per il ristoratore e conferma immediata della prenotazione, causando così meno stress.
- 4. Servizio multilingua**

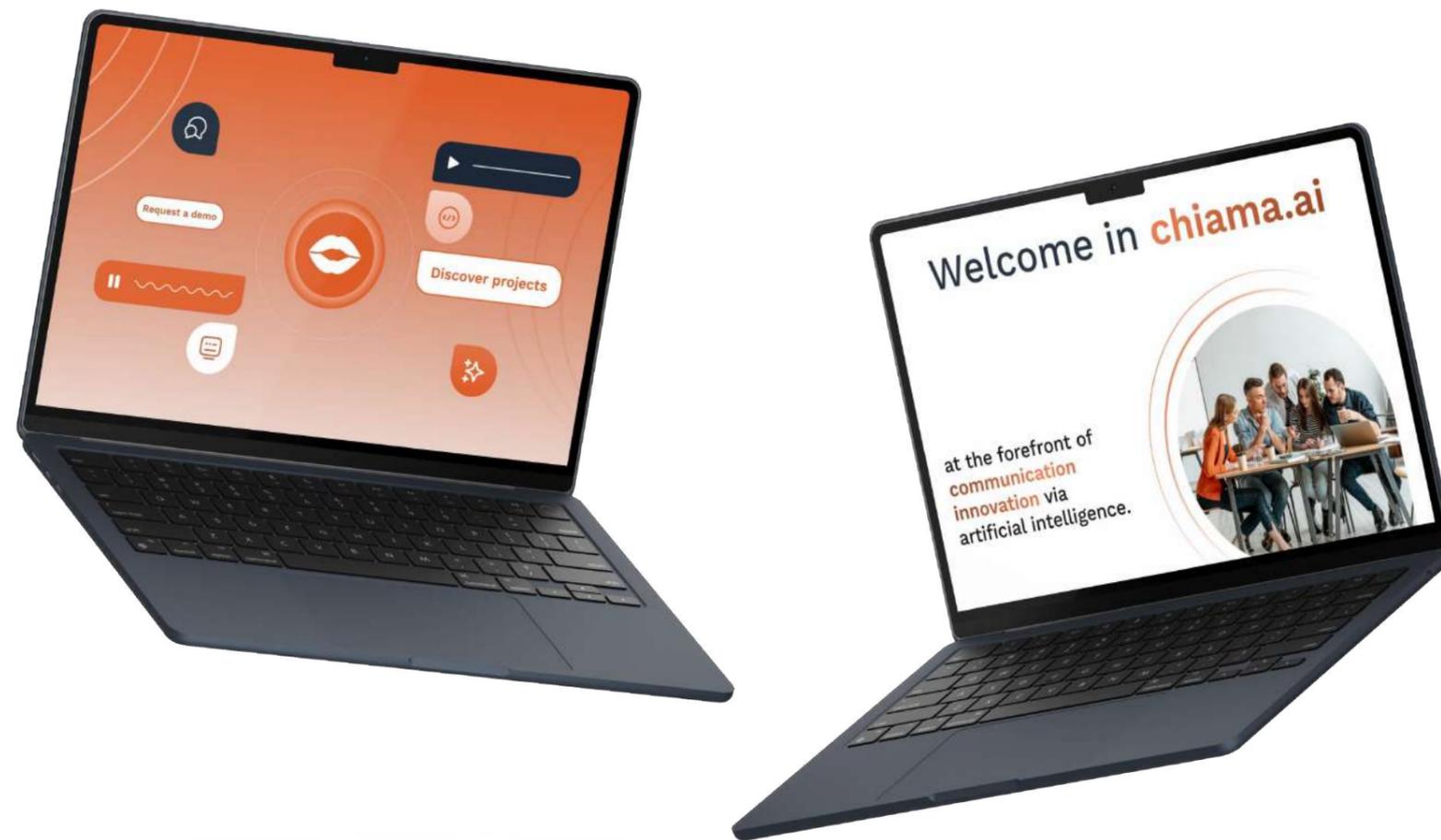


100%
Tempo risparmiato

+ 90 %
Soddisfazione

0 %
Chiamate perse

Le sfide per i ristoratori e i loro clienti includono l'incapacità di gestire un elevato numero di clienti in modo efficiente, la perdita di potenziali clienti e la difficoltà nel trovare nuove persone per gestire il volume di prenotazioni. La distribuzione non lineare delle richieste complica ulteriormente la gestione del personale, creando un ambiente di lavoro stressante. Tuttavia, grazie all'assistente Chiama.ai, questi problemi sono stati risolti, portando a una gestione più efficiente e a un ambiente di lavoro più sereno.



05

Gli obiettivi per il prossimo anno includono lo sviluppo di un sistema con più voci e l'espansione dell'utilizzo dell'intelligenza artificiale ad altri settori. Il progetto Chiama.ai rappresenta la chiave per un futuro più efficiente, soddisfacente e innovativo.

I BENEFICI DI CHIAMA.AI: Leader nella trasformazione digitale del settore horeca



04 KARMA.AI

Tipologia:

Intelligenza artificiale

Durata progetto:

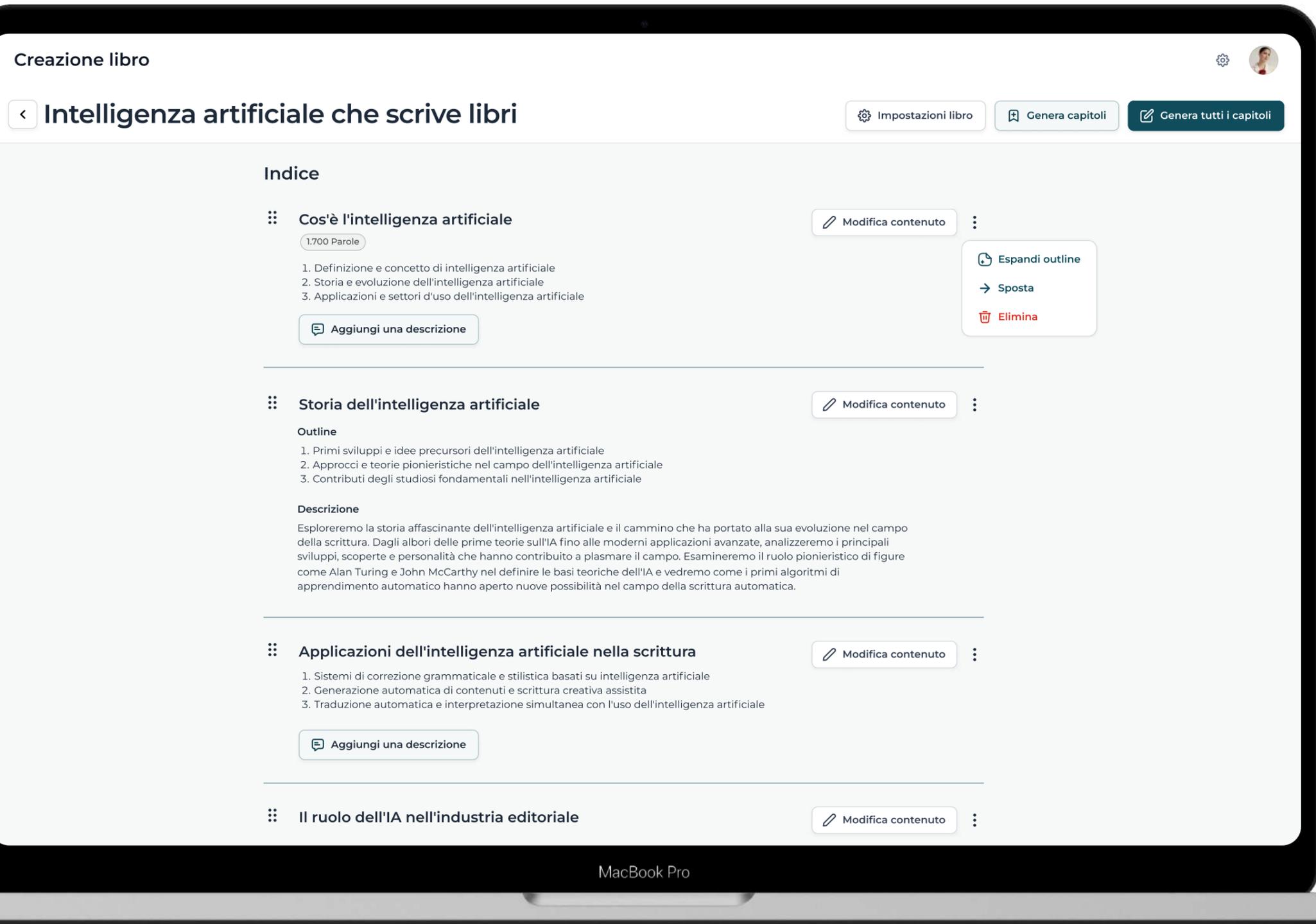
4 mesi

Contesto

Karma AI, una piattaforma basata sull'intelligenza artificiale che rivoluziona il panorama del self-publishing, fornendo agli autori un supporto concreto e automatizzato. Karma Writers, un noto formatore nel settore del self-publishing, ha identificato l'esigenza di offrire ai propri clienti uno strumento innovativo per semplificare e ottimizzare il processo di scrittura e pubblicazione di libri.

Problema:

Mancanza di tempo e risorse: Gli autori spesso si trovano ad affrontare tempi ristretti e risorse limitate per la scrittura e la pubblicazione dei loro libri, da qui nasce il classico approccio di ghostwriting dove vengono pagati in rapporto di subappalto scrittori di paesi del terzo mondo.



02

Karma AI nasce con l'obiettivo di fornire agli autori una soluzione completa e automatizzata che li aiuti a:

SEMPLIFICARE IL PROCESSO DI SCRITTURA:

Generare contenuti di alta qualità in modo rapido ed efficiente, utilizzando l'intelligenza artificiale per superare i blocchi creativi e ottimizzare la produzione di testi.

CREARE LIBRI DI SUCCESSO

Offrire strumenti avanzati per la formattazione, la revisione e l'editing, garantendo la creazione di libri professionali e accattivanti.

Punto di partenza

03

Le sfide e i risultati

- **Generare testi:** Creare contenuti originali e di alta qualità, adattandosi allo stile e al genere desiderati dall'autore.
- **Formattare automaticamente:** Formattare i testi in modo professionale, rispettando le specifiche delle principali piattaforme di pubblicazione.
- **Rivedere e correggere:** Identificare errori grammaticali, sintattici e di stile, migliorando la qualità complessiva del libro.

L'UTILIZZO DI **KARMA.AI** DA PARTE DEGLI AUTORI DI KARMA WRITERS HA PORTATO A SIGNIFICATIVI BENEFICI:

- **Aumento della produttività:** Gli autori sono in grado di scrivere e pubblicare i loro libri in tempi brevissimi, soli 5 minuti a libro.
- **Aumento delle vendite:** Gli autori che utilizzano Karma AI registrano un incremento delle vendite dei loro libri inevitabilmente grazie al cambio di paradigma di creazione libri che essendo di gran lunga più rapido permette molto più volume.
- **Creazione di un nuovo flusso di entrate:** Karma Writers ha creato un nuovo flusso di entrate vendendo la piattaforma Karma AI ai propri clienti, ampliando il proprio business e offrendo un servizio di valore aggiunto.

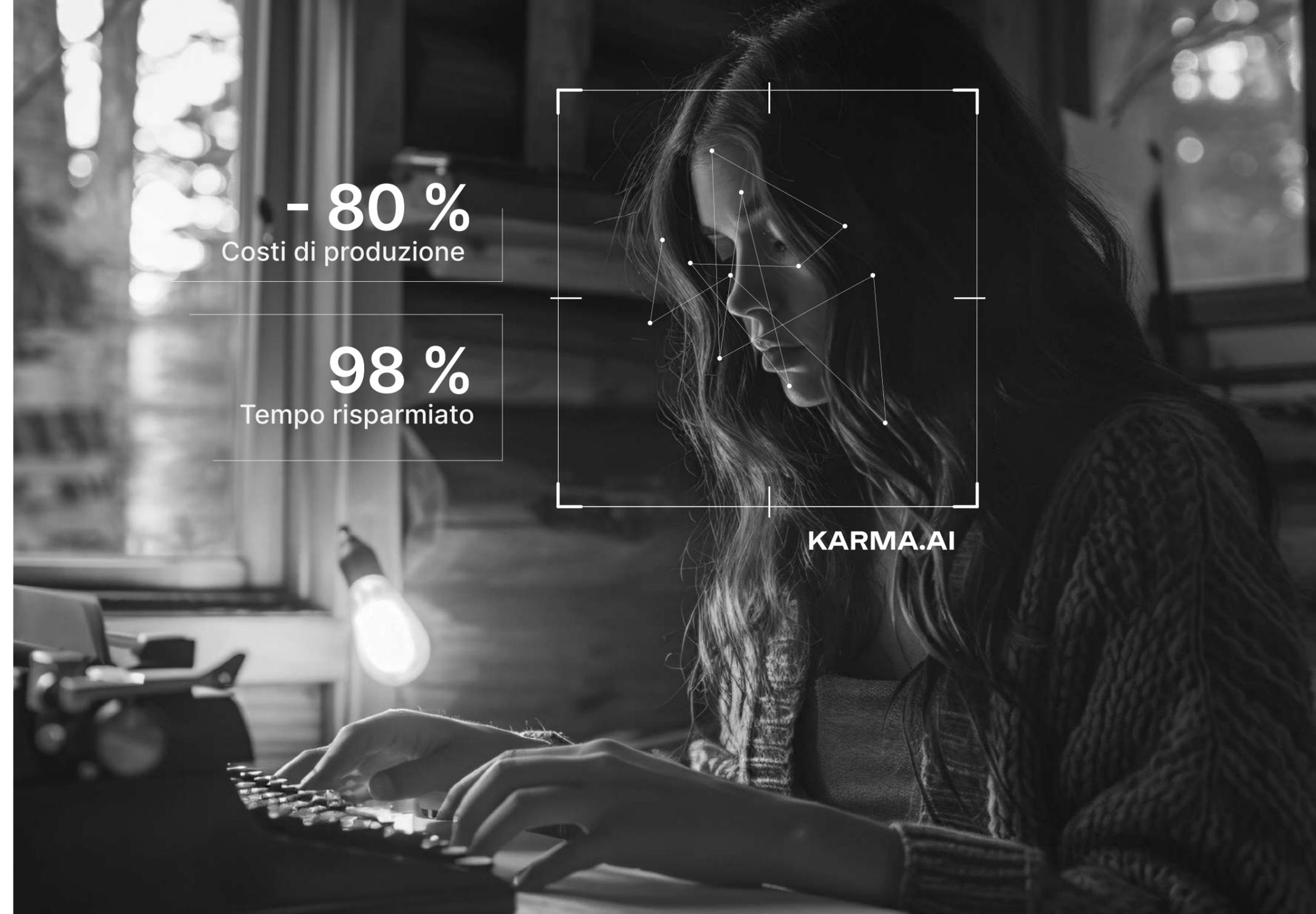
04

L'intelligenza artificiale crea business Cambio del paradigma in termini numerici

Le sfide nel processo di scrittura e pubblicazione di un libro includono tempi ristretti e risorse limitate, così come i costi elevati. La scrittura manuale di un libro richiede in media 2-3 mesi, mentre un ghost-writer può completare il lavoro in 2-4 settimane, con un costo medio di 400-1000€ per servizi di bassa qualità. La traduzione di un libro comporta ulteriori costi medi tra 500 e 1000€.

Tuttavia, con l'ausilio di strumenti intelligenti come Karma.ai, il processo di scrittura e pubblicazione sarà semplificato, riducendo tempi e costi e rendendo più accessibile la pubblicazione di libri.

- 1. Aumento della produttività:** possibilità di scrivere e pubblicare libri in tempi brevissimi, fino a 5 minuti per libro, con contenuti di alta qualità.
- 2. Maggiore volume di vendite:** incremento delle pubblicazioni grazie alla rapidità di produzione.
- 3. Aumento della base di utenti:** raggiungere un vasto pubblico di autori in cerca di una piattaforma per pubblicare i propri libri.



- 80 %
Costi di produzione

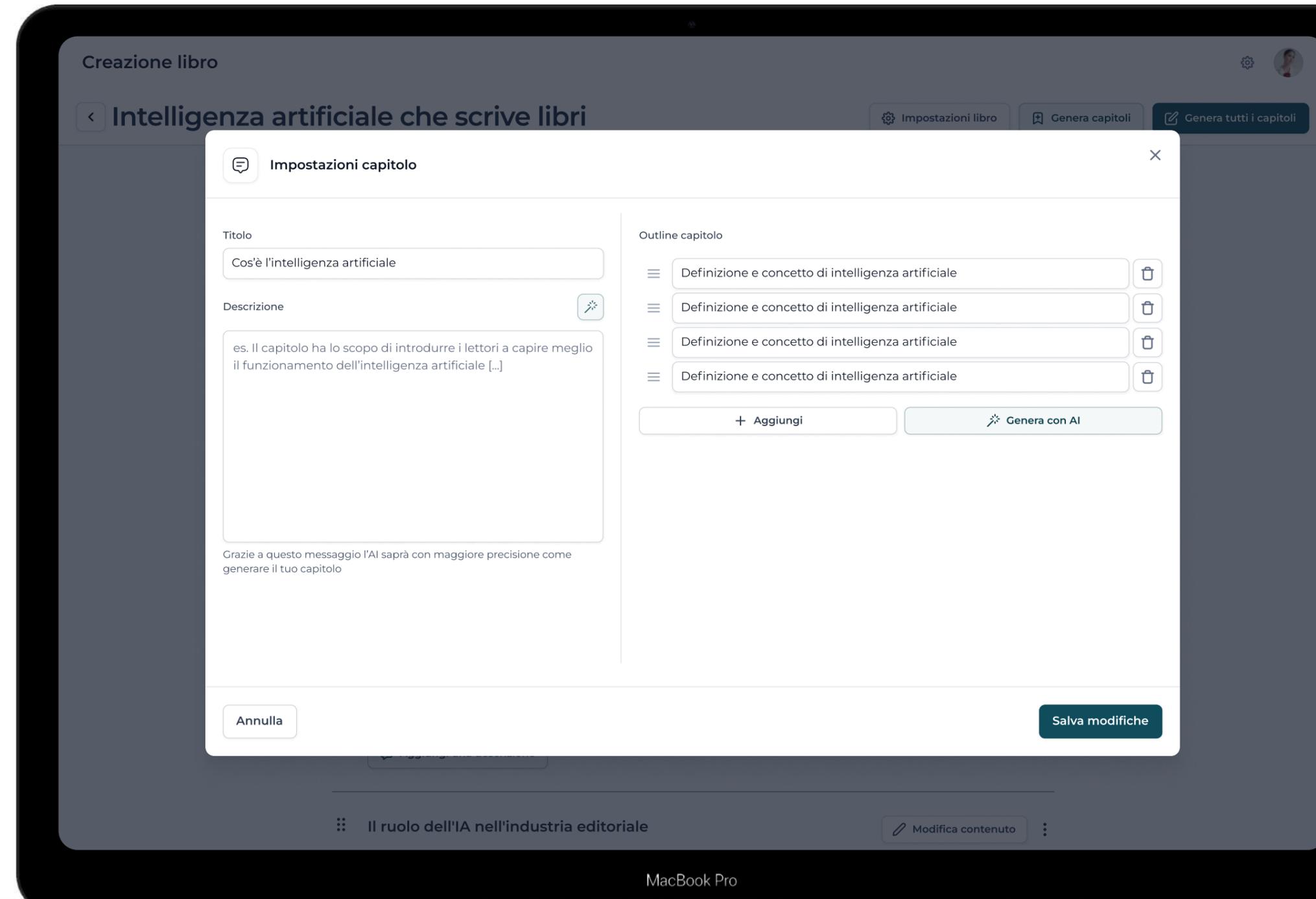
98 %
Tempo risparmiato

KARMA.AI

I BENEFICI DI KARMA.AI: un futuro di innovazione e crescita

Guardando al prossimo anno, ci poniamo una serie di obiettivi chiave per migliorare ulteriormente Karma.ai. In primo luogo, miriamo a integrarla con altre piattaforme di pubblicazione, al fine di rendere ancora più semplice il processo di pubblicazione per gli utenti. Parallelamente, intendiamo implementare nuove funzionalità di editing avanzato e suggerimenti di stile, al fine di arricchire l'esperienza degli utenti e migliorare la qualità dei contenuti prodotti. Inoltre, stiamo lavorando per integrare modelli in grado di generare non solo testo, ma anche immagini e illustrazioni, ampliando così le possibilità creative per gli utenti di Karma.ai. Questi obiettivi rappresentano una direzione chiara verso l'innovazione e il miglioramento continuo della nostra piattaforma.

05





05 VIRGILIA.AI

Tipologia: Intelligenza artificiale Durata progetto: 4 mesi

Virgilia.ai nasce con l'obiettivo di rivoluzionare il modo in cui docenti e studenti interagiscono con i contenuti didattici, offrendo una piattaforma di intelligenza artificiale all'avanguardia dedicata alla formazione scolastica, con un occhio di riguardo al controllo e alla supervisione da parte del docente. Il panorama dell'istruzione è in continua evoluzione e la domanda di soluzioni innovative per migliorare l'apprendimento è sempre più pressante.

Problema:

L'apprendimento tradizionale spesso presenta diverse criticità:

- Mancanza di personalizzazione: I metodi di insegnamento tradizionali non sempre si adattano alle esigenze individuali di ogni studente, creando disinteresse e difficoltà di apprendimento.
- Passività del processo di apprendimento: Gli studenti assumono un ruolo passivo nell'apprendimento, ricevendo informazioni in modo unidirezionale senza la possibilità di un'interazione attiva.
- Mancanza di strumenti di valutazione immediata: Il feedback degli insegnanti spesso arriva con ritardo, non permettendo agli studenti di monitorare il proprio progresso in tempo reale.
- Uso incontrollato dell'intelligenza artificiale: L'utilizzo smodato o non supervisionato di strumenti di intelligenza artificiale per l'apprendimento potrebbe portare a un effetto di "autogol", con gli studenti che si affidano eccessivamente alla tecnologia e non sviluppano adeguatamente le proprie capacità di apprendimento autonomo e di pensiero critico.

Contesto



“ **Incoraggiamo ogni individuo a superare i propri limiti, promuovendo crescita e apprendimento.** ”

02

PERSONALIZZARE L'APPRENDIMENTO

Adattare i contenuti didattici alle esigenze individuali di ogni studente, considerando il suo stile di apprendimento, il suo ritmo e le sue conoscenze pregresse.

ATTIVARE IL PROCESSO DI APPRENDIMENTO

Trasformare l'apprendimento in un'esperienza attiva e coinvolgente, incentivando l'interazione degli studenti con i contenuti didattici.

OFFRIRE FEEDBACK IMMEDIATO

Fornire agli studenti un feedback immediato e personalizzato sulle loro prestazioni, permettendo loro di monitorare il proprio progresso e di individuare i punti deboli su cui lavorare.

GARANTIRE UN USO CONTROLLATO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Sottoporre l'utilizzo della piattaforma al controllo e alla supervisione del docente, che può monitorare l'andamento degli studenti, definire i percorsi di apprendimento personalizzati e intervenire in caso di necessità.

Punto di partenza

03

Le sfide e i risultati

- **Analizzare i contenuti didattici:** Comprendere a fondo i contenuti didattici caricati dai docenti, identificando i concetti chiave, le relazioni tra essi e le difficoltà potenziali per gli studenti.
- **Personalizzare i percorsi di apprendimento:** Creare percorsi di apprendimento personalizzati per ogni studente, basandosi sulle sue caratteristiche individuali e sui suoi progressi.
- **Proporre attività interattive:** Offrire agli studenti una varietà di attività interattive, come interrogazioni, esercizi, quiz e simulazioni, per consolidare l'apprendimento in modo coinvolgente.
- **Offrire strumenti di monitoraggio al docente:** Mettere a disposizione del docente un pannello di controllo che permette di monitorare l'andamento degli studenti, l'utilizzo della piattaforma e i progressi individuali.

L'UTILIZZO DI **VIRGILIA.AI** NELLE SCUOLE HA PORTATO A SIGNIFICATIVI BENEFICI:

- **Miglioramento del rendimento scolastico:** Gli studenti che utilizzano Virgilia.AI registrano un miglioramento significativo del loro rendimento scolastico, dimostrando una maggiore comprensione dei concetti e una maggiore sicurezza nell'apprendimento.
- **Aumento della motivazione:** Gli studenti si dimostrano più motivati e coinvolti nel processo di apprendimento, grazie all'approccio interattivo e personalizzato offerto dalla piattaforma.
- **Riduzione del carico di lavoro per i docenti:** I docenti dedicano meno tempo alla correzione manuale dei compiti e possono concentrarsi maggiormente sull'interazione con gli studenti e sul supporto individuale.
- **Maggiore equità nell'apprendimento:** permette di ridurre il divario tra studenti con diverse capacità, offrendo a tutti le stesse opportunità di apprendimento personalizzato ed efficace.
- **possibilità di espansione ai settori della formazione del personale oltre al contesto scolastico**

04

Le sfide dell'apprendimento tradizionale Rivoluzione nell'Apprendimento

L'apprendimento passivo contribuisce a una diminuzione dell'interesse e dell'efficacia nell'assimilare nuove conoscenze. Il feedback ritardato limita il miglioramento immediato degli studenti.

I numeri confermano queste sfide: solo il 15% degli studenti ritiene che i metodi tradizionali siano davvero efficaci, mentre il 40% perde interesse a causa della mancanza di interattività. Inoltre, il 25% degli insegnanti dedica oltre metà del proprio tempo alla correzione manuale dei compiti, evidenziando la necessità di un cambiamento significativo nell'approccio all'educazione.

- 1. Apprendimento personalizzato:** Adatta i contenuti didattici alle esigenze di ogni studente rendendoli interattivi.
- 2. Apprendimento attivo:** Trasforma la lezione in un'esperienza con maggiore comprensione e sicurezza nell'apprendimento.
- 3. Feedback immediato:** Valuta le competenze in tempo reale.
- 4. Supervisione del docente:** Garantisce un apprendimento equilibrato e monitorato, gli insegnanti hanno a disposizione più tempo da dedicare al supporto individuale e all'interazione con gli alunni supervisionando in maniera efficiente i percorsi di apprendimento.



+ 40 %
Interesse per lo studio

100 %
Interattività

+ 50 %
Supporto studenti

VIRGILIA.AI

Ci proponiamo di implementare nuove funzionalità con l'obiettivo di migliorare ulteriormente la qualità dei materiali didattici offerti. Questo ci consentirà di fornire agli utenti strumenti più efficaci per la creazione e la revisione dei contenuti, promuovendo un apprendimento più coinvolgente ed efficace.

In futuro sarebbe congeniale l'integrazione con piattaforme di apprendimento preesistenti per semplificare l'adozione da parte degli istituti di istruzione.



I BENEFICI DI VIRGILIA.AI:

Leader nella trasformazione digitale dell'istruzione

05

Miriamo a espandere la nostra presenza nel settore della formazione aziendale, con l'obiettivo di offrire percorsi di preparazione del personale altamente personalizzati. Questo ci consentirà di adattare l'apprendimento alle specifiche esigenze delle aziende, contribuendo a migliorare le competenze del personale e l'efficacia complessiva della formazione aziendale. Questi obiettivi riflettono il nostro impegno continuo per l'innovazione e l'eccellenza nell'ambito dell'istruzione e della formazione.



06 NOLEGGIARE.IT

Tipologia: Gestionali Aziendali

Durata progetto: 6 mesi

Noleggiare, azienda di noleggio a breve e lungo termine, ha sviluppato una piattaforma interna basata su algoritmi molto complessi per automatizzare la gestione dei listini prezzi.

Problema:

La definizione manuale dei listini prezzi era un processo dispendioso in termini di tempo e risorse, con aggiornamenti poco frequenti e difficoltà nel monitorare la concorrenza.

L'azienda cercava dunque un metodo efficace per liberare il personale dai compiti manuali e ripetitivi, consentendo loro di concentrarsi su attività strategiche che contribuiscono alla crescita e al successo complessivo dell'azienda.

Contesto

← Indietro

Revisione risultati

Aeroporto Verona Villafranca

Febbraio 2023

Note

Inserisci delle note...

Esporta .XLS

Salva

Periodo di controllo

Dal 02/02/2023 al 11/02/2023

Giorni

5 Giorni

Online

Live

Modifica parametri

 <p>Gruppo B € 24.30 / giorno € 218.69 per il periodo +50%</p>	 <p>Gruppo A1 € 24.30 / giorno € 218.69 per il periodo +0%</p>	 <p>Gruppo A2 € 24.55 / giorno € 220.91 per il periodo +0%</p>	 <p>Gruppo A2 € 24.55 / giorno € 220.91 per il periodo +0%</p>
 <p>Gruppo C € 27.12 / giorno € 244.09 per il periodo +0%</p>	 <p>Gruppo D € 32.60 / giorno € 293.42 per il periodo -10%</p>	 <p>Gruppo C3 € 34.25 / giorno € 308.29 per il periodo +0%</p>	 <p>Gruppo C3 € 34.25 / giorno € 308.29 per il periodo +0%</p>
 <p>Gruppo C1 € 35.54 / giorno € 318.09 per il periodo</p>	 <p>Gruppo D6 € 48.98 / giorno € 440.86 per il periodo</p>	 <p>Gruppo O € 98.14 / giorno € 883.23 per il periodo</p>	 <p>Gruppo O € 98.14 / giorno € 883.23 per il periodo</p>

MacBook Pro

02

AUTOMATIZZARE

Automatizzare la gestione dei listini prezzi per liberare il tempo del personale e migliorare l'efficienza.

AGGIORNARE

Aggiornare i prezzi in tempo reale in base alle dinamiche del mercato e alle strategie dei competitor.

MASSIMIZZARE

Massimizzare l'occupazione dei veicoli portando a maggior fatturato.

Punto di partenza

03

Le sfide e i risultati

- **Algoritmi avanzati:**
Noleggiare ha implementato algoritmi di intelligenza artificiale proprietari, sviluppati dall'Università di Verona e realizzati da Colibryx, che analizzano una vasta quantità di dati relativi a prezzi di mercato, stagionalità, domanda, concorrenza e altri fattori rilevanti.
- **Analisi tendenze:**
Questi algoritmi identificano le tendenze del mercato e anticipano i cambiamenti, adattando i listini di conseguenza.
- **Personalizzazione del noleggio:**
Offrire listini ottimali che vengono generati al momento e successivamente personalizzati per ogni veicolo e periodo di noleggio.

LA SOLUZIONE **NOLEGGIARE:** AUTOMAZIONE INTELLIGENTE DEI LISTINI PREZZI

- **Tempo:** riduzione del tempo dedicato alla gestione dei prezzi, permettendo al personale di concentrarsi su attività più strategiche.
- **Profitti:** aumento dei profitti interni grazie a listini ottimizzati.
- **Efficienza:** Miglioramento dell'efficienza e della produttività aziendale

04 Inefficienza e sprechi nella gestione manuale dei listini prezzi

Nel contesto della gestione manuale dei listini prezzi, gli aggiornamenti mensili limitati sono dovuti a risorse insufficienti, mentre un intero team è costantemente dedicato ai calcoli dei prezzi. Inoltre, una percentuale considerevole di fluttuazioni del mercato non viene riflesso nei prezzi, potenzialmente causando perdite economiche e di occupazione.

Noleggiare.it usa aggiornamenti istantanei dei prezzi basati su dati di mercato, domanda e concorrenza, riducendo il tempo di gestione da costante nelle giornate a pochi minuti al giorno. Inoltre, garantisce prezzi sempre competitivi e ottimizzati per massimizzare l'occupazione.

- 1. Ottimizzazione:** Ottimizzazione dei processi amministrativi e riduzione del tempo dedicato ai prezzi e ricerca continua della massima occupazione dei mezzi.
- 2. Accuratezza:** Massima accuratezza e riduzione degli errori con aumento dei profitti grazie a prezzi competitivi.
- 3. Ambiente di lavoro:** Minor carico di lavoro manuale e più tempo per attività strategiche e di miglioramento.



+ 40 %
Guadagno sui noleggi

+ 85 %
Accuratezza

90 %
Tempo risparmiato

NOLEGGIARE.IT

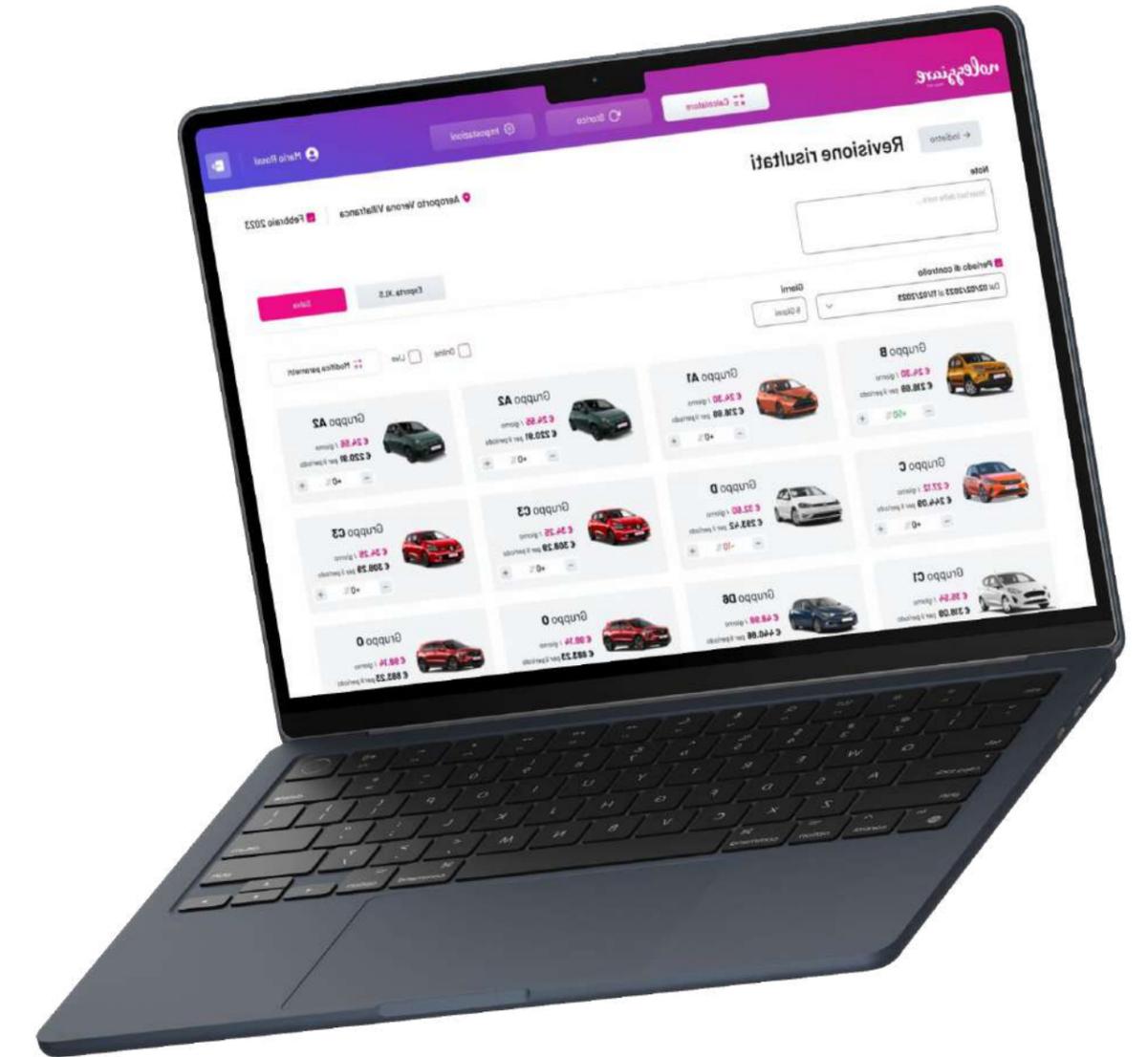
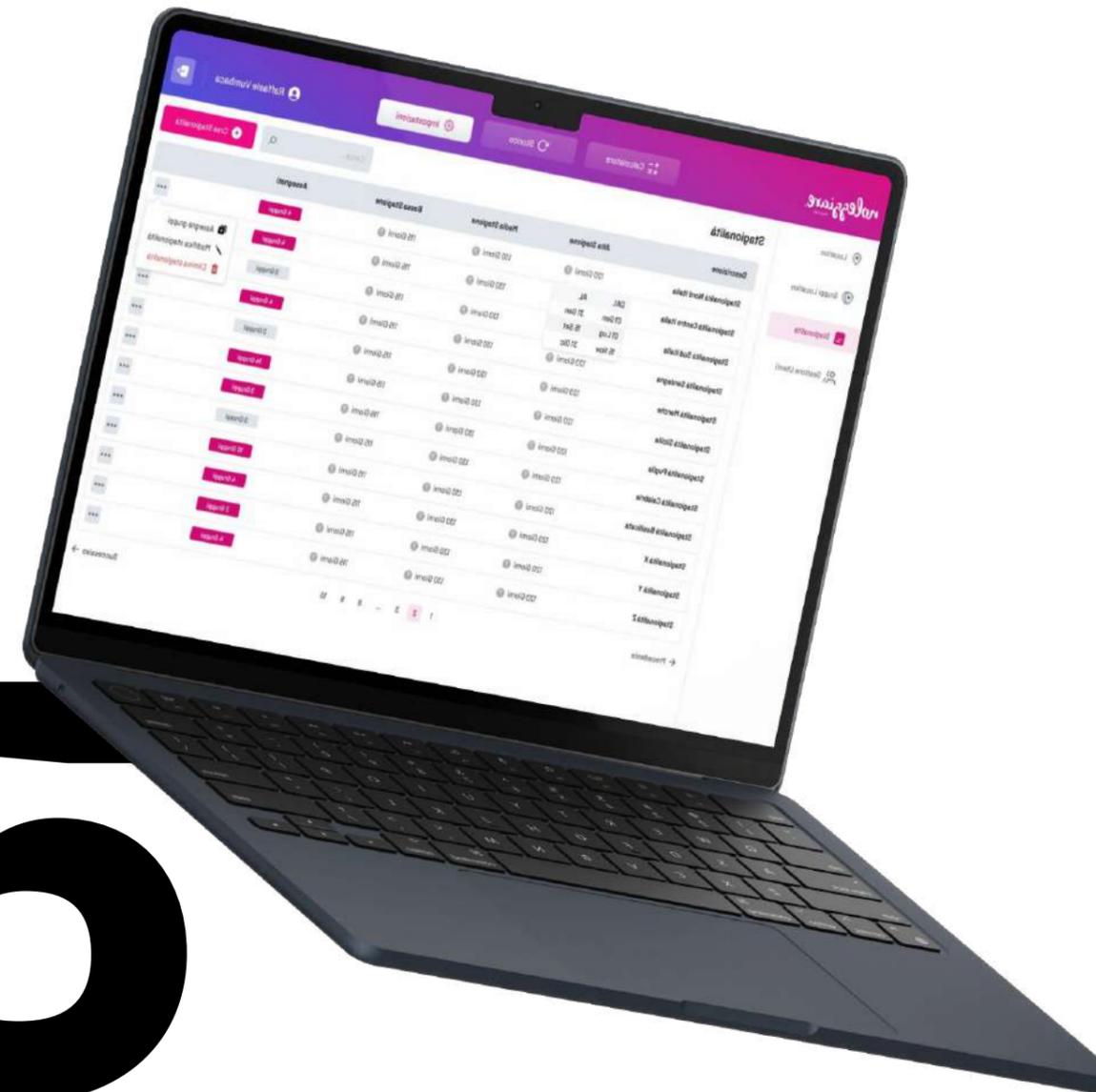
NOLEGGIARE:

Innovazione e crescita sostenibile

Noleggiare si proietta verso il futuro attraverso l'intelligenza artificiale, con obiettivi chiari e ambiziosi. Tra le strategie in programma, vi è l'implementazione di un sistema predittivo per anticipare le tendenze di mercato e le esigenze dei clienti. Questo approccio permetterà all'azienda di adattarsi in modo proattivo alle mutevoli dinamiche del mercato, garantendo una posizione di vantaggio competitivo.

Inoltre, Noleggiare si impegna per un'ottimizzazione continua dei processi al fine di migliorare l'efficienza e la redditività. Questo coinvolge l'analisi costante dei flussi operativi e l'identificazione di aree di miglioramento, con l'obiettivo di massimizzare il rendimento dell'azienda e garantire una crescita sostenibile nel lungo periodo.

05



L'intelligenza artificiale (AI) sta rivoluzionando il mondo del business, offrendo alle aziende di ogni dimensione strumenti innovativi per aumentare l'efficienza, migliorare la produttività e ottimizzare i processi.

Ecco alcuni dei principali punti di forza che l'AI ha dimostrato in diversi casi aziendali:

Giulia Costax: L'app GCX Fit ha automatizzato la gestione dei clienti, permettendo a Giulia di scalare il suo business e offrire un servizio di coaching personalizzato a un numero maggiore di persone.

Eurocar: La piattaforma di AI ha automatizzato le comunicazioni con le officine meccaniche, riducendo i tempi di risposta e aumentando la produttività.

Noleggiare.it: L'algoritmo ha automatizzato la gestione dei listini prezzi, ottimizzando i profitti e migliorando l'efficienza aziendale.

Automatizzazione Scalabilità

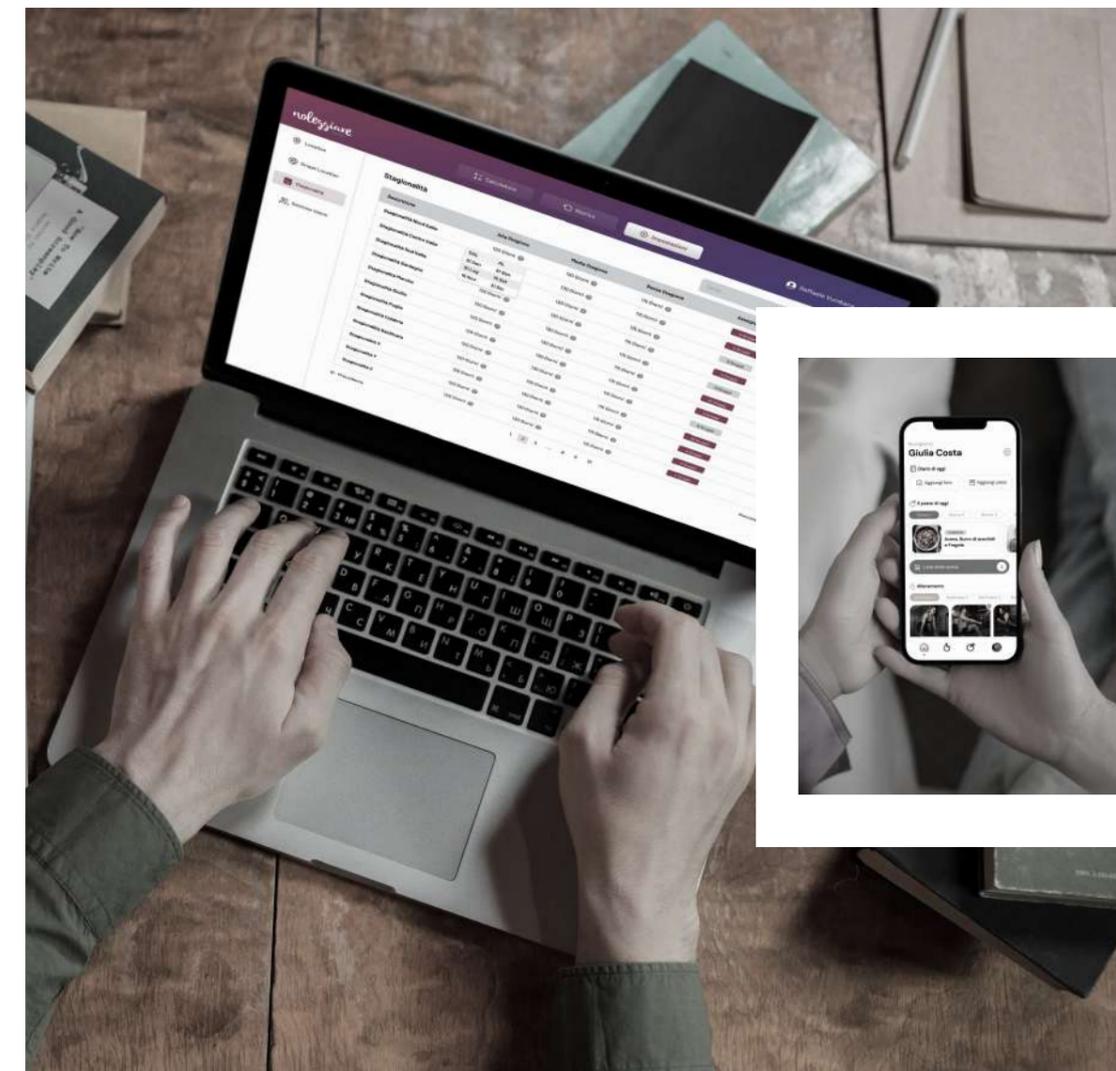
Personalizzazione Customer experience

Giulia Costax: L'app GCX Fit crea piani di allenamento e nutrizione personalizzati per ogni cliente, aumentando la soddisfazione e la fidelizzazione.

Virgilia.ai: La piattaforma personalizza i percorsi di apprendimento per ogni studente, migliorando il rendimento scolastico e la motivazione.

Chiama.ai: L'intelligenza artificiale telefonica permette conversazioni uniche e su misura per ogni cliente senza la fretta che invece hanno i titolari. L'algoritmo di AI analizza i dati di mercato per identificare le tendenze e anticipare i cambiamenti, permettendo di adattare i listini prezzi di conseguenza.

Karma Writers: La piattaforma Karma AI è diventata un nuovo flusso di entrate per l'azienda, venduta ai clienti come strumento per semplificare il processo di scrittura e pubblicazione di libri.



Efficienza e riduzione dei costi

Eurocar: L'automazione dei processi ha eliminato gli errori umani e ha ridotto il tempo necessario per gestire le richieste, liberando risorse per attività più strategiche. La piattaforma di AI gestisce la comunicazione con i clienti migliorando la customer experience.

Noleggiare.it: L'algoritmo di AI ha ottimizzato i prezzi di noleggio, aumentando i profitti interni.

Chiama.ai: Il sistema di prenotazione telefonica intelligente ha ridotto i costi di gestione delle prenotazioni, ha migliorato l'efficienza del servizio clienti ed è in grado di rispondere alle chiamate in modo autonomo, simulando una conversazione naturale con il cliente in diverse lingue.



Valorizziamo il potere della collaborazione, unendo talenti e competenze per raggiungere risultati straordinari.

L'intelligenza artificiale non è più una tecnologia del futuro, ma una realtà del presente. Le aziende che sapranno coglierne le opportunità saranno quelle che domineranno il mercato nei prossimi anni.

Essere i primi ad adottare soluzioni di AI nel proprio settore può tradursi in un salto quantico in termini di:

Efficienza e produttività: processi automatizzati, ottimizzazione dei tempi e delle risorse, riduzione degli errori umani.

Personalizzazione del servizio: esperienze su misura per ogni cliente, fidelizzazione e aumento del customer lifetime value.

Sviluppo di nuovi prodotti e servizi: soluzioni inedite che anticipano le esigenze del mercato.

Abbattimento costi: ottimizzazione delle spese, minori sprechi e aumento dei profitti.

Un esempio concreto lo offrono le social media agency. Le prime che hanno integrato l'AI nei loro processi hanno ottenuto un vantaggio competitivo enorme rispetto a chi si affidava ancora a metodi manuali, sviluppando nuove strategie di marketing basate su dati concreti e su una profonda conoscenza del comportamento degli utenti. Il vantaggio competitivo offerto dall'AI è talmente elevato che chi riuscirà ad adottarla per primo nel proprio settore avrà la possibilità di: conquistare quote di mercato in modo rapido e decisivo, distanziarsi nettamente dai competitor che ancora non ne sfruttano le potenzialità, creare barriere all'entrata per le nuove aziende che vorrebbero competere nello stesso settore.