



RAPPORTO DI CONSULENZA DIGITALE PER

Azienda

CLIENTE

Azienda

ULTIMA REVISIONE

18/07/24

Suddivisione dei contenuti

1	Introduzione	3
2	Marketing innovativo	5
	2.1 Schede prodotto interattive con AI	7
	2.2 Analisi comportamentale del sito con analitiche associate	10
	2.3 Scrittura di un libro con AI	13
	2.4 Cold email con video personalizzati e automatici	16
3	Vendite	19
	3.1 Augmentatore del database clienti	20
	3.2 Sportello unico per le notizie sui rivenditori	23
	3.3 Raccomandazione prodotti automatica	26
4	Amministrazione	29
	4.1 Centralino di intelligenza artificiale h24 7/7	30

1

Introduzione

Il presente report di consulenza è stato redatto con l'intento di fornire una serie di raccomandazioni strategiche per migliorare la gestione e l'efficienza dei vari settori operativi.

L'attenzione è rivolta in particolare all'implementazione di tecnologie avanzate, in primis l'intelligenza artificiale (IA), per facilitare e ottimizzare le operazioni aziendali, migliorare il rapporto con i clienti e potenziare l'espansione sui mercati esteri.

2 Marketing innovativo

In un'epoca in cui la concorrenza è sempre più agguerrita e i consumatori sono bombardati da un'infinità di informazioni, un'azienda come la vostra non può permettersi di sottovalutare l'importanza del marketing.

Il marketing è diventato oggi un pilastro fondamentale per la crescita e il successo di qualsiasi attività commerciale, ma assume un'importanza ancora maggiore per le aziende distributive, in quanto sono loro che si trovano a dover gestire la complessa catena di distribuzione dei prodotti dal produttore al consumatore finale.

Un'efficace strategia di marketing per un'azienda distributiva deve essere in grado di:

- **Aumentare la visibilità e la conoscenza del brand:** Oggi più che mai, è necessario che l'azienda sia riconosciuta e apprezzata dai propri clienti, dai potenziali clienti e dai fornitori.
- **Creare un forte legame con i clienti:** La costruzione di un rapporto di fiducia con i clienti è essenziale per fidelizzarli e aumentare le vendite.
- **Sviluppare una solida strategia di comunicazione:** La comunicazione efficace, attraverso i canali digitali e non, è fondamentale per raggiungere il pubblico target e trasmettere il valore dei prodotti offerti.
- **Differenziare l'offerta dai competitors:** In un mercato competitivo come quello odierno, è importante riuscire a differenziare la propria offerta e comunicare in modo chiaro i propri punti di forza.
- **Supportare la crescita e l'espansione dell'azienda:** Un'efficace strategia di marketing aiuta a promuovere l'espansione del business e a raggiungere nuovi mercati, sia a livello nazionale che internazionale.

Un'azienda distributiva che non investe in marketing rischia di perdere la propria competitività e di diventare un semplice intermediario, incapace di creare un valore aggiunto per i propri clienti e per i propri partner. Al contrario, un'azienda che adotta una strategia di marketing efficace è in grado di differenziarsi dalla concorrenza, di costruire un brand forte e di

aumentare la propria redditività.

L'azienda deve considerare il marketing come un investimento a lungo termine, un impegno strategico che va portato avanti con costanza e attenzione. È necessario creare un team dedicato al marketing, composto da professionisti con competenze specifiche e aggiornate sui trend del mercato.

2.1 Schede prodotto interattive con AI

Descrizione

Le schede prodotto interattive potenziata da intelligenza artificiale (AI) hanno lo scopo di facilitare la presentazione e la comprensione dei prodotti dell'azienda. Ogni prodotto avrà un chatbot AI associato che fornirà dettagli approfonditi sulla storia e sulle caratteristiche del prodotto, migliorando significativamente l'esperienza del cliente e dei venditori.

Problema

- **Complessità di Promozione:** Spiegare e promuovere i vostri prodotti.
- **Difficoltà nel Convincere i Clienti:** I rappresentanti commerciali necessitano di strumenti avanzati per convincere i clienti quando non è possibile interagire direttamente.
- **Eterogeneità dell'Offerta:** Ogni prodotto ha caratteristiche uniche che devono essere comunicate in modo chiaro e personalizzato.

Vantaggi

- **Facilitazione della Proposta Commerciale:** I chatbot AI forniscono risposte immediate e dettagliate, riducendo i tempi di spiegazione e convincimento
- **Personalizzazione e Coinvolgimento:** La possibilità di interagire con un chatbot rende l'esperienza del cliente più coinvolgente.
- **Efficienza Operativa:** Riduce il carico di lavoro dei rappresentanti commerciali, permettendo loro di gestire più clienti contemporaneamente.
- **Reputazione e brand:** Usare una soluzione di questo tipo differenzia moltissimo dai generici competitor.

Esempio Concreto

1. Azienda di Tecnologia - Smartwatch Innovativo:

Scena: Un appassionato di tecnologia visita il sito web dell'azienda TechPro, incuriosito dal nuovo smartwatch "PulseX". Oltre alle specifiche tecniche, desidera un'esperienza più coinvolgente.

Chatbot:

"Ciao! Vedo che il PulseX ha catturato il tuo interesse. Questo smartwatch non è solo un orologio, ma un vero e proprio assistente personale al polso. Monitora la tua salute, ti aiuta a gestire le notifiche e persino a controllare la tua casa intelligente. Vuoi scoprire come può migliorare la tua vita quotidiana?"

Cliente:

"Mi interessa soprattutto il monitoraggio della salute. Cosa offre?"

Chatbot:

"Il PulseX monitora il battito cardiaco, l'ossigeno nel sangue, la qualità del sonno e molto altro. Ti avvisa in caso di anomalie e ti aiuta a raggiungere i tuoi obiettivi di fitness. Vuoi vedere un esempio di come funziona?"

2. Azienda di Arredamento - Divano Design:

Scena: Un architetto d'interni sta cercando un divano unico per un progetto residenziale. Esplora il sito web di DesignLiving e si sofferma sul modello "Harmony".

Chatbot:

"Buongiorno! Il divano Harmony è un'opera d'arte funzionale, progettata per offrire comfort e stile. I suoi materiali pregiati e le linee eleganti si adattano a qualsiasi ambiente. Vuoi saperne di più sui tessuti disponibili o sulle opzioni di personalizzazione?"

Rivenditore:

"Mi interessa molto la personalizzazione. Quali sono le possibilità?"

Chatbot:

"Puoi scegliere tra una vasta gamma di tessuti, colori e finiture per creare un divano unico che rispecchi la tua visione. Possiamo anche aiutarti a visualizzare il risultato finale con un rendering 3D. Vuoi che ti mostri come funziona?"

3. Azienda Agricola - Vino Biologico:

Scena: Un sommelier sta cercando un vino rosso biologico di alta qualità per la carta dei vini del suo ristorante. Esplora il sito web dell'azienda TerreRosse e si sofferma sul "Rosso dei Colli".

Chatbot:

“Salve! Il Rosso dei Colli è un vino che racconta la storia della nostra terra e della nostra passione per l’agricoltura biologica. Le sue uve, coltivate con metodi sostenibili, esprimono il carattere unico del nostro terroir. Desidera conoscere le caratteristiche organolettiche di questo vino o scoprire gli abbinamenti gastronomici consigliati?”

Cliente:

“Mi interessano soprattutto gli abbinamenti. Con quali piatti si sposa meglio?”

Chatbot:

“Il Rosso dei Colli, con i suoi tannini morbidi e le note di frutta rossa matura, si abbina perfettamente a piatti di carne rossa, selvaggina e formaggi stagionati. Si esalta anche con primi piatti saporiti a base di ragù o funghi. Vuole che le suggerisca qualche ricetta specifica per il suo ristorante?”

Questi chatbot non sono solo strumenti di automazione, ma veri e propri assistenti virtuali in grado di offrire un’esperienza di acquisto personalizzata e memorabile.

Inoltre è da evidenziare come lo stile linguistico si adegui sul tono del cliente / persona che comunica pertanto, per esempio, il giapponese avrà l’esperienza in giapponese.

Costi e Tempi di Sviluppo

Per questo tipo di soluzione generalmente il tempo necessario è tra il mese e mezzo e i due mesi di implementazione pertanto il costo sarà orientativamente intorno ai 7500 euro per avere una piattaforma generica in cui si caricano i dati dei vari prodotti e si generano gli assistenti chatbot da poi esportare o sui social, o sul sito web o nelle esperienze fisiche con i clienti.

2.2 Analisi comportamentale del sito web con analitiche associate

Descrizione

L'analisi comportamentale del sito web, combinata con l'utilizzo di avanzati strumenti di monitoraggio e analitiche, consente all'azienda di comprendere meglio le interazioni dei visitatori con il proprio sito web. Utilizzando Google Analytics, Google Search Console e Microsoft Clarity, L'azienda può raccogliere dati preziosi sulle prestazioni del sito, identificare le aree di miglioramento e ottimizzare l'esperienza utente.

Problema

L'azienda ha bisogno di ottenere una migliore comprensione di come i clienti interagiscono con il loro sito web, quali prodotti suscitano maggior interesse e come migliorare le conversioni. La mancanza di dati dettagliati rende difficile prendere decisioni informate su come ottimizzare il sito per aumentare il coinvolgimento e le vendite.

Vantaggi

- **Comprendere il comportamento degli utenti:** Grazie agli strumenti di analisi, L'azienda può monitorare il comportamento degli utenti, scoprendo quali pagine visitano di più, quanto tempo passano sul sito e quali percorsi seguono
- **Ottimizzare le performance del sito:** Con i dati raccolti, L'azienda può identificare le pagine che presentano problemi e risolverli, migliorando la velocità di caricamento e l'usabilità del sito.
- **Aumentare le conversioni:** Analizzando le metriche chiave, L'azienda può implementare cambiamenti strategici per migliorare il tasso di conversione del sito, aumentando le vendite e la soddisfazione dei clienti.

Google Analytics

Google Analytics è uno strumento potente per monitorare e analizzare il traffico del sito web. Attraverso Google Analytics, L'azienda può:

- **Analizzare la realtà:** Identificare i numeri di vendita, le vendite e le vendite medie del 2023.
- **Analizzare i comportamenti degli utenti:** Identificare le migliori performance, i tipi di abbonamenti e le interazioni specifiche.
- **Aggiornare il modello:** Sostituire i numeri e i dati aggiornati demografici e comportamentali per una migliore comprensione della pagina del target.

Google Search Console

Google Search Console offre preziose informazioni sulle prestazioni del sito nei risultati di ricerca di Google. Con Search Console, è possibile:

- **Monitorare l'indicizzazione:** Verificare se tutte le pagine del sito sono correttamente indicizzate da Google.
- **Analizzare i problemi di indicizzazione:** Scoprire quali pagine del sito potrebbero soffrire di problemi di indicizzazione e prendere misure correttive.
- **Identificare problemi tecnici:** Trovare errori su eventuali problemi di crawler, ricevere suggerimenti per migliorarli.

Microsoft Clarity

Microsoft Clarity è uno strumento di analisi del comportamento degli utenti che offre insight dettagliati su come interagiscono con i siti. Con Clarity, è possibile:

- **Analizzare i heatmap:** Vedere dove gli utenti cliccano e dove guardano più a lungo sul sito.
- **Analizzare le sessioni degli utenti:** Tracciare le interazioni delle sessioni di navigazione degli utenti per capire i loro percorsi e identificare eventuali difficoltà.
- **Monitorare l'esperienza utente:** Analizzare i dati per migliorare la navigazione, l'usabilità del sito, grazie a informazioni dettagliate sulle interazioni degli utenti.

Struttura logica del software

Tutti i nostri strumenti - Google Analytics, Google Search Console e Microsoft Clarity - sono progettati per lavorare insieme in un'unica interfaccia.

- **Google Analytics:** Implementazione tramite l'aggiornamento di un unico script nel codice del sito.
- **Google Search Console:** Lo script di Google Search Console è fornito automaticamente con i nostri strumenti. Google Analytics, GA4 (GA4).
- **Microsoft Clarity:** Implementazione tramite l'aggiornamento di un unico script.

trasferimento nel sito.

Clientela probabilmente riuscirà a implementare autonomamente questi strumenti con l'aiuto delle documentazioni fornite da ciascun servizio. Tuttavia, se fosse necessario assistenza, offriamo una consulenza straordinaria per la configurazione dei sistemi a formazione per comprendere l'uso a una tariffa di 15 euro l'ora.

2.3 Scrittura di un libro con AI

Descrizione

La scrittura di un libro sul vostro settore può essere un potente strumento di marketing per migliorare la brand reputation dell'azienda.

Grazie all'uso di intelligenza artificiale (IA), in particolare strumenti come ChatGPT, è possibile semplificare e accelerare significativamente il processo di scrittura.

L'obiettivo è creare un libro che non solo incrementi l'autorità del brand, ma che offra anche un valore tangibile ai clienti, potenziando la reputazione dell'azienda sia a livello nazionale che internazionale attraverso traduzioni automatiche in 15 lingue principali.

Problema

Tradizionalmente, la scrittura di un libro richiede mesi di ricerca, scrittura e revisione, implicando costi elevati e un notevole impegno di tempo. Inoltre, la traduzione di contenuti in più lingue comporta ulteriori complessità e spese.

Questo processo spesso limita la capacità di un'azienda di produrre e distribuire contenuti di alta qualità in tempi rapidi.

Vantaggi

- **Velocità ed Efficienza:** L'IA consente di generare contenuti in modo veloce ed efficiente, riducendo drasticamente i tempi di produzione di un libro.
- **Riduzione dei Costi:** Utilizzando strumenti di IA come ChatGPT, i costi di scrittura e revisione sono significativamente ridotti rispetto ai metodi tradizionali.
- **Multilinguismo:** L'IA può tradurre automaticamente il libro nelle 15 lingue principali, permettendo all'azienda di raggiungere un pubblico globale senza sostenere costi elevati.
- **Miglioramento del Brand:** Un libro ben scritto e tradotto migliora notevolmente la reputazione del brand, mostrando l'azienda come autorevole e innovativa nel settore della cucina italiana.

Fase 1: Scrittura con ChatGPT

Il cliente decide di creare un film sulla cucina italiana, esplorando varie ricette regionali, storie di produttori e consigli culinari. Utilizzando ChatGPT, il team di marketing fornisce prompt dettagliati per generare contenuti su argomenti specifici:

- ⇒ Ricette autentiche di ogni regione italiana.
- ⇒ Storie dei produttori che collaborano con il cliente.
- ⇒ Consigli culinari e abbinamenti stagionali.

Il film genera testi rapidamente, che vengono poi rivisti manualmente per assicurare coerenza e qualità.

Fase 2: Traduzione Multilingua

Una volta completata la versione italiana del film, il team viene utilizzato per tradurre i contenuti nelle 10 lingue principali: inglese, spagnolo, tedesco, francese, cinese, giapponese, russo, portoghese, arabo, hindi, olandese, svedese, norvegese, polacco e turco.

Fase 3: Revisione e Pubblicazione

Il team di il cliente revisiona manualmente le traduzioni per garantire l'accuratezza culturale e linguistica. Il film viene poi pubblicato in formato cartaceo e digitale.

Benefici: Trade

Esportatori di tutto il mondo ora possono sfogliare il nuovo film di il cliente, che include storie emozionanti, ricette deliziose e autentiche e una profonda immersione nella cultura italiana italiana, tutto in una lingua che comprendono perfettamente.

Costi e Tempi di Sviluppo

- ⇒ **Investimento di 40 milioni di ChatGPT** per la generazione e traduzione dei contenuti.

Il piano di lavoro viene fornito con un aggiornamento scritto.

- **Analisi di Mercato:** La consulenza include un'analisi di mercato completa basata sui dati, che garantisce la qualità del prodotto finale.
- **Monitoraggio:** Forniamo una copertura di tutto il processo di sviluppo del prodotto, con un focus su tutti gli aspetti di qualità, come l'efficienza, l'usabilità, l'affidabilità, l'esperienza utente, ecc.
- **Supporto al Sviluppo:** La consulenza include l'implementazione del framework di sviluppo, la configurazione di un ambiente di sviluppo, l'implementazione di servizi di backend, l'implementazione di tutti i servizi necessari per il progetto finale.

2.4 Cold-email con video personalizzati e automatici

Descrizione

La strategia di cold-emailing arricchita con video personalizzati e generati automaticamente rappresenta un approccio innovativo che utilizza la tecnologia di HeyGen per creare messaggi personalizzati e coinvolgenti.

Questo metodo consente di inviare video di presentazione adattati alle specifiche esigenze e interessi di ogni destinatario, aumentando significativamente le possibilità di catturare l'attenzione del target e migliorando i tassi di conversione.

Problema

La principale difficoltà riscontrata nelle campagne di cold-email tradizionali è la mancanza di personalizzazione e il rischio di apparire come messaggi generici e poco rilevanti per il destinatario.

Inoltre, la scarsità di interazione e l'incapacità di trasmettere efficacemente il valore dell'offerta possono portare a tassi di risposta molto bassi.

Vantaggi

- **Personalizzazione Elevata:** La tecnologia di HeyGen permette di creare video che si rivolgono direttamente al destinatario, menzionando il suo nome, la sua azienda e le sue specifiche esigenze, rendendo il messaggio molto più rilevante e personale.
- **Coinvolgimento Maggiore:** I video personalizzati catturano maggiormente l'attenzione rispetto alle email testuali, aumentando le probabilità che il messaggio venga effettivamente visualizzato e considerato.
- **Efficienza Operativa:** Con la generazione automatica dei video, è possibile creare contenuti personalizzati per un gran numero di contatti in modo rapido e senza un notevole impiego di tempo e risorse.

- **Differenziazione Competitiva:** L'uso di video personalizzati distingue la comunicazione dell'azienda da quella dei concorrenti, dimostrando innovazione e attenzione al cliente.
- **Miglior Tasso di Conversione:** L'adeguato livello di personalizzazione e coinvolgimento contribuisce a tassi di risposta e conversioni superiori rispetto alle campagne di email tradizionali.
- **Multilingua by default:** Il sistema esperto nativamente multilingua permette che i tutti i contenuti direttamente nella lingua preferita del cliente, favorendo buone interazioni con un pubblico internazionale.

Esempio Concreto

Immaginiamo che l'azienda voglia contattare un gruppo di clienti che potrebbe essere interessato alla gamma di oli extravergine di oliva italiani. Utilizzando la tecnologia Hagler, non solo potrete spedire le campagne di email con video personalizzati.

1. Preparazione del Contenuto: Si crea uno script di base che può essere facilmente adattato per ogni destinatario. Ad esempio:

"Buongiorno (Nome del Destinatario), sono (Nome del Rappresentante) di Azienda. Abbiamo notato il suo interesse per prodotti di alta qualità e siamo entusiasti di presentarle la nostra gamma di oli extravergine italiani italiani, particolarmente apprezzati in tutta Europa."

2. Generazione del Video: Utilizzando Hagler, l'azienda carica lo script e le informazioni specifiche del prodotto (nome, azienda, settore di interesse) nella piattaforma. Hagler crea automaticamente un video personalizzato con l'audio sincronizzato e le informazioni visuali nel video.

3. Incollo delle Email: Le email email viene inviato al gruppo con il video personalizzato integrato, creando una CTA basata sui contenuti offerti, come "Esplora una gamma di oli" o "Scopri di più sui nostri prodotti".

Il video viene lo nel sistema nella lingua selezionata come preferita per l'interlocutore!

Esempio grafico di video personalizzato

- Il video inizia con il logo di l'azienda e un'immagine del rappresentante.
- Il rappresentante parla direttamente al gruppo, menzionando il suo nome e la sua azienda.

- Valutare i risultati basati sui dati dei prodotti specifici della campagna di lead, addebiitando i benefici.
- La chiusura della campagna è prevista in un appuntamento per discutere ulteriormente.

Costi e Tempi di Sviluppo

Il costo di sviluppo è rappresentato da un costo variabile basato sull'efficienza della campagna e sul numero di lead generati.

Tuttavia, tale costo considererà, non di meno, i costi aggiuntivi per l'implementazione iniziale della campagna di lead con i dati personalizzati.

Considerando che tale considerazione il costo della piattaforma di lead, in quanto per noi non gestiamo la campagna o altri di sviluppo o gestione la soluzione.

La generazione e l'invio dei lead, una volta stabilito il servizio, è praticamente immediata, rendendo l'intero processo altamente efficiente.

3 Vendite

In un mercato globalizzato e in continua evoluzione, la capacità dell'azienda di identificare, analizzare e interagire con potenziali rivenditori è cruciale per espandere la propria presenza internazionale e migliorare la performance complessiva delle vendite. A tal fine, l'azienda può avvalersi di strumenti avanzati e tecnologie innovative progettate per ottimizzare e automatizzare vari aspetti del processo di vendita.

Le seguenti soluzioni, tra cui l'augmentatore del database clienti, il sistema per monitorare notizie sui fornitori, e l'analisi comportamentale del sito web, mirano a migliorare significativamente l'efficienza operativa e la capacità dell'azienda di sviluppare relazioni profittevoli con nuovi partner commerciali.

3.1 Augmentatore del database clienti

Descrizione

L'augmentatore del database dei possibili rivenditori è una soluzione avanzata progettata per l'azienda con l'obiettivo di raccogliere e organizzare in modo efficiente tutte le informazioni rilevanti sui potenziali clienti grossisti stranieri.

La soluzione utilizza scraper, analizzatori di social network e altre fonti di dati per automatizzare la raccolta di informazioni cruciali.

A partire da dati di base come l'email e la partita IVA, il sistema è in grado di estrarre informazioni dettagliate sull'azienda e il contatto, facilitando il lavoro dei rappresentanti commerciali.

Problema

Attualmente, l'azienda deve affrontare numerose sfide nel trovare e qualificare nuovi grossisti stranieri. La ricerca manuale di informazioni richiede tempo ed è spesso imprecisa. La mancanza di dati strutturati rende complesso segmentare il mercato e definire strategie di contatto efficaci.

Una soluzione automatizzata è necessaria per ottimizzare il processo di raccolta delle informazioni e migliorare l'efficacia delle operazioni di marketing e vendita.

Vantaggi

- **Risparmio di Tempo e Risorse:** Automatizza la raccolta e l'aggregazione dei dati, consentendo al team di concentrarsi su attività ad alto valore aggiunto.
- **Precisione e Completezza:** Garantisce che le informazioni sui potenziali clienti siano precise e complete, migliorando la qualità delle interazioni con i clienti.
- **Segmentazione e Personalizzazione:** Facilita la segmentazione dei clienti per categorie e caratteristiche specifiche, permettendo campagne di marketing e vendite altamente mirate.

- **Integrazione Multicanale:** Combinare dati provenienti da vari canali network, interni aziendali e altre fonti di dati online per una visione completa del potenziale clienti.
- **Strati Personalizzate:** Creare una serie di strati personalizzati pronti per l'uso, migliorando la velocità e l'efficienza delle comunicazioni interne.

Strategie Operative

Integrazione: che l'azienda voglia unificare la sua rete di processi e strumenti. Essi sono funzionali al processo con il backup e l'aggiornamento del database.

Importazione Dati di Base: Il team di l'azienda inserisce nel sistema formati e le partecipa tutti di un possibile processo tecnico.

Scraping e Raccolta Dati

- **Social Network:** Il sistema utilizza scraper per raccogliere informazioni dai contatti dell'azienda, come profili dei dirigenti, attività recenti, dimensioni dell'azienda e settore. Lo stesso vale potenzialmente con Facebook e Instagram automaticamente.
- **Site Web e Blog:** Raccoglie dati dai siti web dell'azienda e dai loro blog, inclusi prodotti offerti, eventi e novità.
- **Stamps Aziendali:** Analizza i contenuti pubblici disponibili per ottenere informazioni sul fatturato, profitti e stato finanziario.
- **Database di Settore:** Consulta database di settore per raccogliere dati aggiuntivi, come partnership e certificazioni.

Analisi e Organizzazione

Analizzatori di Dati: L'AI/ML (Intelligenza artificiale) per analizzare e organizzare le informazioni raccolte, classificando i processi per categorie rilevanti del settore di mercato, dimensioni aziendali.

Output e Azioni

Database Aggiornato: L'azienda ora dispone di un database dettagliato e aggiornato dei

grazie ai nostri clienti, completata di tutte le informazioni rilevanti.

Scopi Propongibile: viene generata automaticamente una serie di email precompilate, pronte per essere inviate ai potenziali prospect. Esempio:

Oggetto:

[Collaborazione con Azienda]

Ciao,

[Nome: (Nome del Contatto)],

[Nome: (Nome del Rappresentante) di Azienda. Abbiamo notato il vostro interesse per i prodotti italiani di alta qualità e saremmo lieti di discutere una possibile collaborazione.

Costi e Tempi di Sviluppo

Per questo tipo di soluzione generalmente il tempo necessario è tra i due mesi e i tre mesi di implementazione pertanto il costo sarà orientativamente intorno ai 10000 euro per creare una piattaforma generica in cui si inseriscono i dati e vengono generate le schede clienti "taggata" con le informazioni presenti sui web, linkedin o social.

Da sottolineare il fatto che la integrazione con i sistemi dell'azienda delle aziende o servizi sono da considerarsi a parte e da valutare nell'ordine di 1000 euro aggiuntivi a settimana di lavoro per l'integrazione.

3.2 Sportello unico per le notizie sui rivenditori

Descrizione

Questo sistema catturerà le notizie più rilevanti pubblicate online su rivenditori e prodotti di interesse per l'azienda. Successivamente, l'IA analizzerà queste notizie, le riassumerà e genererà automaticamente email di contatto personalizzate complete di commenti o domande da inviare ai soggetti menzionati nelle notizie stesse.

Problema

- **Monitorare le notizie:** L'azienda necessita di un sistema efficace per monitorare continuamente le notizie riguardanti i rivenditori e prodotti di interesse in tutto il mondo.
- **Sintetizzare informazioni:** Ogni notizia rilevante deve essere analizzata e sintetizzata rapidamente per risparmiare tempo e risorse.
- **Automatizzare il contatto:** L'azienda deve poter inviare tempestivamente email di contatto personalizzate ai soggetti delle notizie per iniziare discussioni e potenziali collaborazioni.

Benefici

- **Efficienza e Risparmio di Tempo:** Automatizzare la raccolta e la sintesi delle notizie permette un risparmio significativo di tempo e risorse umane.
- **Informazioni Aggiornate:** Le notizie vengono catturate e analizzate in tempo reale, garantendo che l'azienda abbia sempre informazioni fresche e rilevanti.
- **Personalizzazione e Coinvolgimento:** L'automazione della preparazione delle email di contatto permette una personalizzazione elevata, migliorando il tasso di risposta e la probabilità di instaurare collaborazioni promettenti.

Esempio Concreto

Scade attività e Google Maps: L'azienda definisce le parole chiave come:

- > Nomi di prodotti alimentari (es. "Crostacei R", "Distributori R")
- > Prodotti specifici (es. "olio extravergine d'oliva", "paste integrali")

Ricerca e Analisi della Rete: Supponiamo che Google Maps (per una ricerca che un grossista grossista Crostacei R ha appena iniziato a espandere la propria gamma di prodotti alimentari includendo olio extravergine d'oliva).

Processo di Ricerca e Automazione: Ricerca della Rete, Google Maps (per una ricerca di sistema di sviluppo per l'azienda).

Analisi con IA: L'IA legge la ricerca e la analizza. Esempio di ricerca:

- > Titolo: "Crostacei R espande la gamma di prodotti con olio extravergine d'oliva"
- > Sintesi: "Il grossista grossista Crostacei R ha annunciato l'acquisto di olio extravergine d'oliva nella sua nuova gamma di prodotti alimentari. Questo marchio fa parte del loro piano per migliorare l'offerta di prodotti di alta qualità ai clienti grossisti."

Generazione Email di Contatto: L'IA prepara una email di contatto personalizzata:

Oggetto:

[Nuova Opportunità di Collaborazione con Azienda]

Caro [Nome],

[Nome del Contatto di Crostacei R],
[Nome del Rappresentante] di Azienda. Ho recentemente letto con grande interesse che avete deciso di espandere la propria gamma di prodotti, includendo olio extravergine d'oliva. Azienda è specializzata nella distribuzione di prodotti alimentari italiani di alta qualità, inclusi oli extravergine d'oliva premium a livello internazionale. Sarebbe per noi un onore discutere una possibile collaborazione per fornire i nostri prodotti ad Azienda che possono completamente la vostra nuova offerta e rispondere alle aspettative dei vostri clienti.

Sarebbe possibile organizzare una chiamata per esplorare questa opportunità?

Cordiali saluti,

[Nome del Rappresentante]

Implementazione: introduzione di Google Maps

Costi e Tempi di Sviluppo

Per questo tipo di soluzione generalmente il tempo necessario è tra i due mesi e i tre mesi di implementazione partendo il costo medio orientativamente intorno ai 10.000 euro per avere una piattaforma generica in cui si possa da parte cliente integrare i propri contenuti e mantenervi di gestione business per il cliente, potrà andare a confrontare successivamente con servizi di contatto automatici.

3.3 Raccomandazione prodotti automatica

Descrizione

Il Sistema di Raccomandazione Prodotti Automatico è una soluzione avanzata progettata per migliorare le vendite e l'efficienza operativa dell'azienda. Attingendo allo storico degli ordini dei clienti, il sistema suggerisce in tempo reale prodotti correlati o in upsell, riducendo il carico di lavoro dei rappresentanti commerciali.

Questi ultimi riceveranno notifiche via email con i suggerimenti di vendita, permettendo loro di concentrarsi esclusivamente sul contatto diretto con i clienti e sulla chiusura delle vendite.

Problema

Attualmente, i rappresentanti commerciali spendono una quantità significativa di tempo nell'analizzare manualmente lo storico degli ordini dei clienti per identificare opportunità di upsell o cross-sell.

Questo processo non solo è inefficiente, ma può anche portare a opportunità perse a causa della mancanza di un'analisi approfondita e tempestiva.

Inoltre, l'assenza di un sistema automatizzato rende difficile personalizzare i suggerimenti di prodotti in base alle esigenze e preferenze specifiche di ogni cliente.

Vantaggi

- **Efficienza Operativa:** Automatizzando l'analisi dello storico degli ordini, i rappresentanti commerciali possono risparmiare tempo prezioso e concentrarsi maggiormente sulle interazioni con i clienti.
- **Personalizzazione:** Il sistema suggerisce prodotti in modo personalizzato, basandosi sui comportamenti d'acquisto precedenti del cliente, migliorando l'esperienza cliente e aumentando le probabilità di successo delle vendite.
- **Aumento delle Vendite:** Identificando opportunità di upsell e cross-sell, il sistema aiuta a incrementare il valore medio degli ordini e, di conseguenza, il fatturato.

completare.

- **Supporto ai Commercialisti:** I rappresentanti commerciali lavorano a stretto contatto con i commercialisti per analizzare, facilitare il loro lavoro e permettendo una gestione più proattiva delle opportunità di vendita.
- **Adattabilità in Tempo Reale:** Il sistema aggiorna continuamente le raccomandazioni in base agli ordini più recenti, assicurando suggerimenti sempre attuali e coerenti con le necessità del cliente.

Scenario Operativo

Scenario: L'azienda ha un cliente ristorante a Verona, che ha ordinato regolarmente due extravergine d'oliva e pasta integrale negli ultimi sei mesi.

Analisi e Raccomandazione: Grazie agli ordini di un cliente, il sistema ha individuato una preferenza per prodotti di alta qualità e salutari.

Suggerimento dell'AI: Basandosi su queste informazioni, il sistema raccomanda l'acquisto di "olio di semiola biologico" e "pasta integrale artigianale" prodotti che si adattano perfettamente con quelli già acquistati dal cliente.

Email ai Commercialisti

Oggetto:

[Nuovo suggerimento di vendita per {Nome del Cliente}]

Ciao,

[con {Nome del Commercialista}],

Abbiamo individuato una nuova opportunità di vendita per uno dei tuoi clienti.

Cliente: {Nome del Cliente}

Prodotti precedentemente acquistati: Olio extravergine d'oliva, Pasta integrale

Basandosi sul loro storico d'ordine, suggeriamo di proporre i seguenti prodotti:

- Olio di Semiola Biologica

- Pasta Integrale Artigianale

Questi prodotti si adattano perfettamente alle preferenze del cliente e potrebbero aumentare notevolmente il loro livello di soddisfazione.

È consigliabile contattare il cliente quanto prima per presentare queste nuove offerte.

Clienti e Azienti
Il Team di Azienda

Costi e Tempi di Sviluppo

L'implementazione del Sistema di Raccomandazione Prodotti Automatico è direttamente legata al sistema informativo attualmente in uso da Azienda. Supponendo che i sistemi siano aperti e integrati, il progetto richiederà un periodo di sviluppo di circa un mese e mezzo o due mesi, con un costo stimato di 1000 euro. Eventuali integrazioni particolari potranno comportare costi aggiuntivi che saranno valutati caso per caso.

Nota: È opportuno effettuare un'analisi preliminare del sistema informativo esistente per identificare eventuali problemi e realizzare una transizione fluida e senza intoppi durante l'implementazione del sistema.

4 Amministrazione

La gestione amministrativa dell'azienda richiede soluzioni innovative e altamente efficienti per ottimizzare i processi operativi e migliorare il servizio clienti. In questo contesto, l'implementazione di nuove tecnologie basate sull'intelligenza artificiale può rivoluzionare la gestione delle comunicazioni e delle interazioni quotidiane.

La seguente sezione introduce l'adozione di un centralino di intelligenza artificiale operativo 24/7, chiama.ai, che offre supporto multilingua e una gestione efficiente delle chiamate. Questo sistema non solo garantisce disponibilità continua e comunicazioni personalizzate, ma libera anche il personale amministrativo da attività ripetitive, permettendo loro di concentrarsi su compiti di maggiore valore strategico.

4.1 Centralino di intelligenza artificiale

Descrizione

chiama.ai è una soluzione di centralino di intelligenza artificiale avanzata, progettata per rivoluzionare la gestione delle chiamate in modo efficiente ed efficace.

Il sistema offre un supporto telefonico continuo h24 e 7 giorni su 7, con la capacità di gestire conversazioni in 14 lingue differenti. Grazie alla flessibilità del sistema, le chiamate vengono gestite senza interruzioni, migliorando significativamente la qualità del servizio clienti e ottimizzando le operazioni aziendali.

Problema

Attualmente, molte aziende affrontano diversi problemi legati alla gestione delle chiamate:

- **Disponibilità limitata:** I centralini tradizionali non offrono supporto continuo, causando mancate opportunità di contatto e cattive esperienze per i clienti.
- **Gestione linguistica:** Le aziende con clienti internazionali faticano a gestire chiamate in lingue diverse, limitando la loro capacità di offrire un servizio multilingua efficace.
- **Efficienza operativa:** Il personale deve spesso gestire chiamate ripetitive e banali, riducendo il tempo dedicato a compiti più complessi e di valore.
- **Sovraccarico di chiamate:** Durante i picchi di chiamate, molte possono essere perse o non gestite in modo tempestivo, causando insoddisfazione tra i clienti.

Vantaggi

- **Disponibilità continua:** Il centralino AI fornisce supporto 24 ore su 24, 7 giorni su 7, garantendo che nessuna chiamata venga persa, indipendentemente dall'orario.

- **Supporto multilingua:** Capace di riconoscere automaticamente la lingua del chiamante e rispondere in 14 lingue diverse, migliorando l'accessibilità per una clientela internazionale.
- **Efficienza operativa:** Libera il personale dalle chiamate di routine, permettendo loro di dedicarsi a compiti più strategici e ad alto valore aggiunto.
- **Scalabilità:** Può gestire fino a 15 linee simultanee per cliente, assicurando che le chiamate durante i periodi di punta siano sempre gestite.
- **Personalizzazione:** La piattaforma può essere addestrata autonomamente con documenti e FAQ per rispondere in modo accurato e specifico alle domande più comuni dei clienti.
- **Compatibilità:** Il sistema è accessibile tramite qualsiasi dispositivo connesso a Internet, senza la necessità di installazioni software complicate.

Esempio Concreto

Immaginiamo che Azienda (L'azienda), che si occupa della distribuzione di prodotti alimentari, riceva molte chiamate ogni giorno da clienti, grossisti e potenziali partner internazionali. Le richieste possono variare dalla conferma degli ordini, informazioni dettagliate sui prodotti come gli ingredienti e l'origine, fino a richieste complesse come problematiche di consegna o supporto tecnico.

Grazie a chiama.ai:

- **Gestione delle richieste di informazioni:** Quando un cliente chiama per chiedere informazioni su un prodotto specifico, come ad esempio l'origine dell'olio extravergine d'oliva, Chiamai.ai è in grado di fornire dettagli immediati, utilizzando le informazioni preconfigurate e personalizzate, riducendo così il tempo che il personale deve dedicare a rispondere a domande di routine.
- **Supporto multilingua:** Se un potenziale partner in Giappone chiama per discutere una collaborazione commerciale, chiama.ai riconosce automaticamente la lingua giapponese e fornisce risposte nella stessa lingua, migliorando la comunicazione e facilitando le trattative internazionali.
- **Creazione di ticket di supporto:** Nel caso in cui un cliente chiami per segnalare un problema complesso, come un ritardo nella consegna, Chiamai.ai raccoglie tutte le informazioni necessarie e genera automaticamente un ticket di supporto. Il ticket viene creato e inoltrato al team di supporto di L'azienda, che può poi ricontattare il cliente per risolvere il problema in modo tempestivo e personalizzato.
- **Automazione delle conferme d'ordine:** Per richieste più semplici, come la conferma

di un ordine in corso, chiama.ai può fornire aggiornamenti in tempo reale sullo status dell'ordine, lasciando al personale più tempo per concentrarsi su attività strategiche.

Esempio di un'interazione tipica

1. Un cliente chiama e chiede: “Avete il prodotto acciughe del Cantabrico?”
2. chiama.ai risponde automaticamente in italiano, fornendo dettagli sulla disponibilità del prodotto e le sue caratteristiche, come la provenienza e i metodi di conservazione.
3. Se il cliente ha ulteriori domande o richieste che l'AI non può risolvere autonomamente, come ad esempio richieste di informazioni sulle opzioni di spedizione specifiche o sull'acquisto di grandi quantità, chiama.ai raccoglie tutte le informazioni necessarie durante la chiamata e crea un ticket.
4. Il ticket viene poi inoltrato al team di supporto di L'azienda, che può ricontattare il cliente per fornire informazioni più dettagliate e personalizzate, garantendo una risposta tempestiva e accurata alle esigenze del cliente.

Costi e Tempi di Sviluppo

Costo del servizio chiama.ai: L'abbonamento standard è di 199 euro al mese (con pagamento annuale). Se si optasse per pagamenti trimestrali o mensili, le tariffe sarebbero rispettivamente di 229 euro e 249 euro al mese.

Integrazione al centralino telefonico tradizionale: Un costo una tantum di 500 euro per l'implementazione e configurazione (se il centralino è tra quelli compatibili)

La configurazione del sistema è rapida, richiedendo generalmente poche ore per essere completata.