

04
12
25

Modernizzare la forza vendita con AI, CRM e processi data-driven

Auditorium San Paolo Frosinone

H 18:00

EPISODIO 3 DI 3
AI BUSINESS SERIES



CAMERA DI COMMERCIO
FROSINONE LATINA



**CONSORZIO
INDUSTRIALE
DEL LAZIO**



AZIENDA SPECIALE
CAMERA DI COMMERCIO FR - LT
informare
internazionalizzazione formazione economia del mare



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI CASSINO E DEL LAZIO
MERIDIONALE



SPEAKER

Enrico Nonino

Marketing, Business Strategy, Digital Transformation





La struttura della vendita moderna:
organizzazione e modelli ibridi

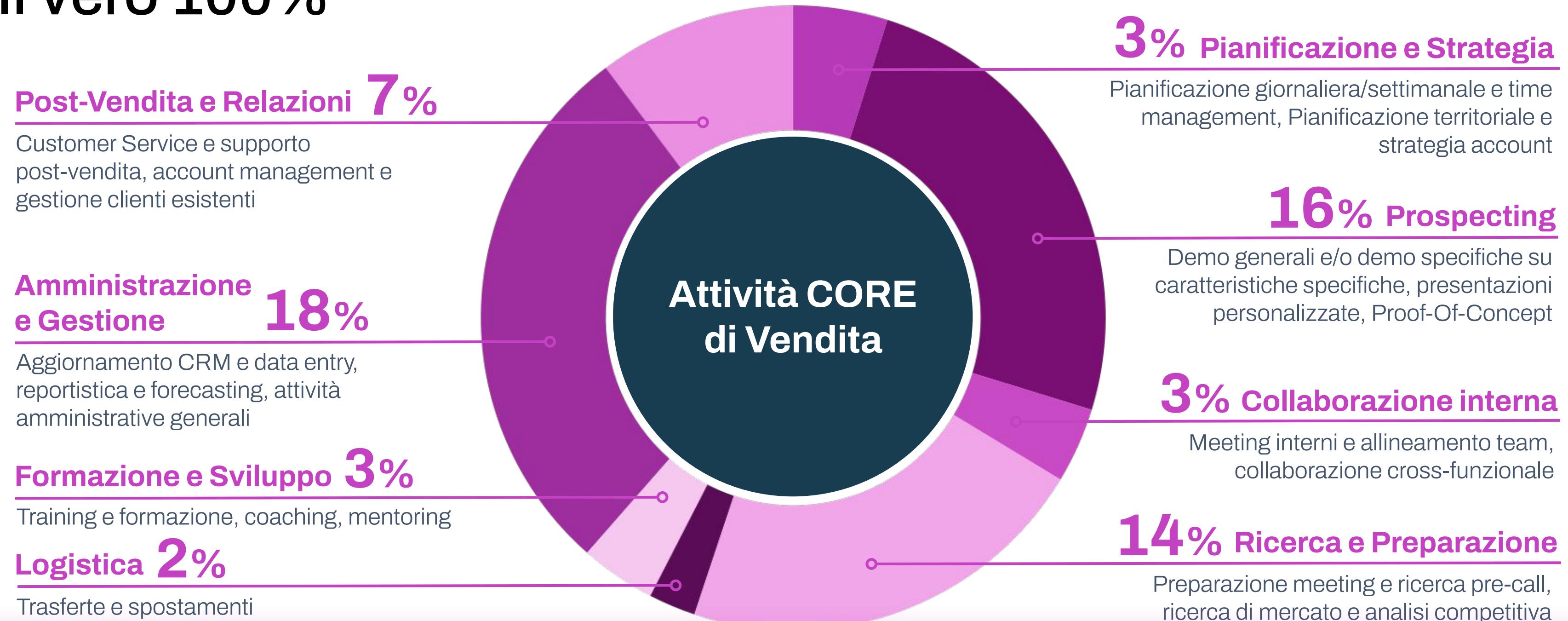
Dati, automazioni e cicli di vendita:
come usare davvero l'AI nel CRM

Cosa vedremo ora —
Casi pratici di applicazione AI per la forza vendita

Il CORE della vendita



Il vero 100%



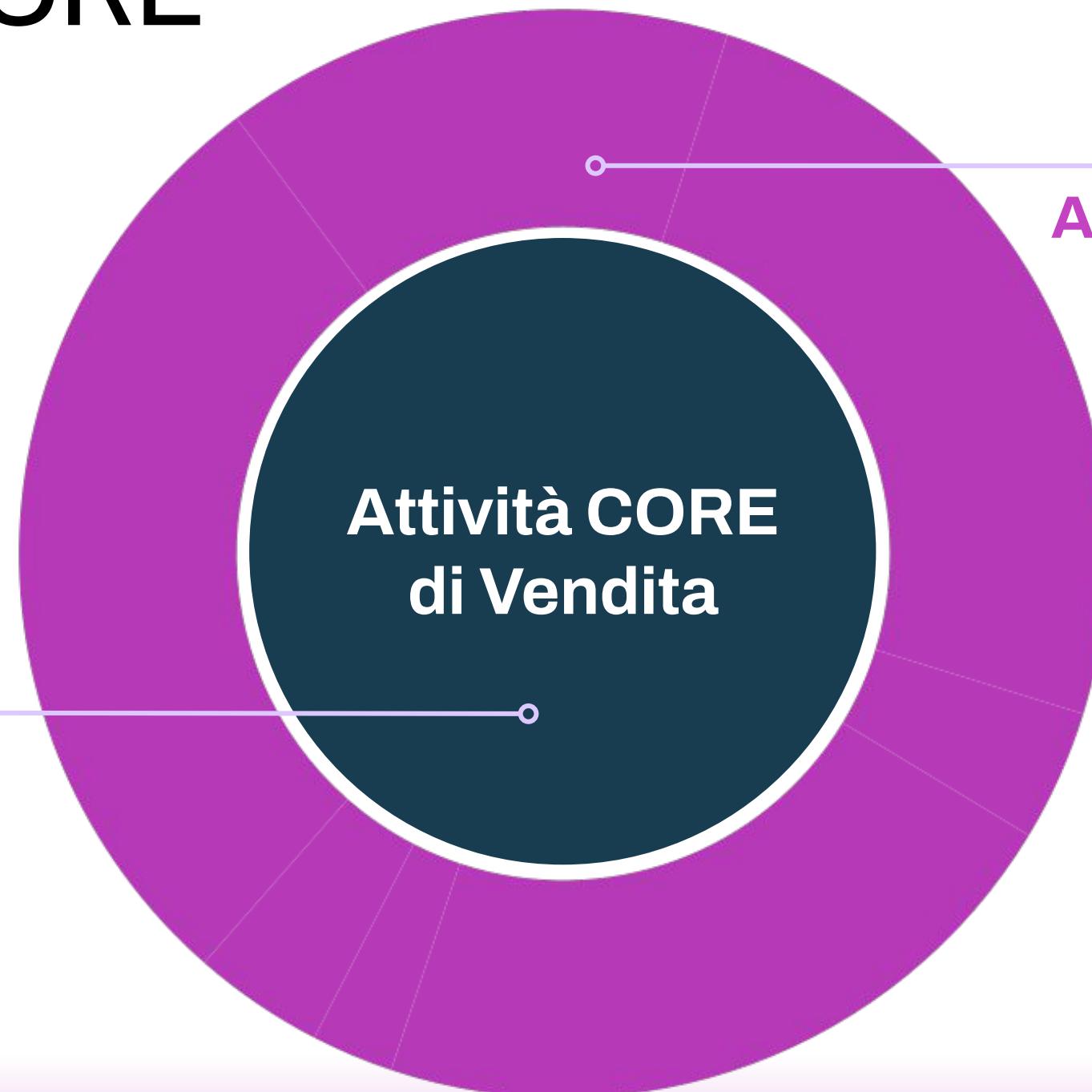
Fonti dati: multiple, in calce a questo documento.

CORE vs NON-CORE

36%

Attività CORE di Vendita

Sales call e meeting con clienti/prospect
Presentazioni e Demo di Prodotto
Follow-up commerciale su deal attivi
Negoziazione contratti e closing



64%

Attività NON-CORE di Vendita

- Prospecting e ricerca nuovi lead
- Creazione proposte commerciali e preventivi
- Preparazione meeting e ricerca pre-call
- Account mgmt e gestione clienti esistenti
- Ricerca di mercato e analisi competitiva
- Aggiornamento CRM e data entry
- Pianificazione giorn./sett. e time mgmt
- Meeting interni e allineamento team
- Attività amministrative generali
- Collaborazione cross-funzionale
- Customer Service e supporto post-vendita
- Training e formazione, coaching, mentoring
- Pianificazione territoriale e strategia account
- Reportistica e forecasting
- Trasferte e spostamenti

Fonti dati: multiple, in calce a questo documento.

1

Prospecting intelligente e ricerca clienti



Problema:

Hai una lista di 200 aziende nel territorio.
Quali chiami OGGI?
E cosa gli dici?



1

Prospecting intelligente e ricerca clienti



Problema:

Lista di 200 aziende, priorità e apertura



Step 1:

AI Lead Scoring

Scenario reale

Criteri profilo:

- Settore: Manifatturiero (alimentare, meccanico, chimico, tessile)
- Territorio: Lazio
- Dipendenti: 50-200
- Segnali: Espansioni recenti, certificazioni qualità, export internazionale
- Pain point potenziali: Gestione multi-magazzino, tracciabilità, inefficienze supply chain

Output: Lista qualificata con AI score, in formato tabellare



1

Prospecting intelligente e ricerca clienti



Problema:

Lista di 200 aziende, priorità e apertura



Step 1:

AI Lead Scoring

LISTA Top 10 - PER PRIORITÀ

1. **Food Italia Srl**
Score 95/100 - Settore: Alimentare
📍 Ferentino (FR) | 180 dip | €15M fatturato
🔥 TRIGGER: Export in crescita 32%
🔥 TRIGGER: Nuovo stabilimento inaugurato (€3M investimento)
💡 Pain: Multi-magazzino (3 sedi), tracciabilità lotto HACCP
2. **Meccanica Latina SpA**
Score 92/100 - Settore: Meccanico automotive
📍 Latina | 135 dip | €18M fatturato
🔥 TRIGGER: AD nuovo da 3 mesi (digital transformation)
💡 Pain: Just-in-time supply chain, fornitori multipli EU
3. **Roma Chemicals Srl**
Score 82/100 - Settore: Chimico industriale
📍 Roma | 95 dip | €20M fatturato
🔥 TRIGGER: Espansione in Germania annun...ta

1

Prospecting intelligente e ricerca clienti

Problema:

Lista di 200 aziende, priorità e apertura

Step 1:

AI Lead Scoring

Step 2:

AI Trigger Investigator

Azienda: "Food Italia Srl" | Ferentino (FR) | settore alimentare.

Cerca trigger events e segnali di crescita per l'azienda.

Periodo: Ultimi 90 giorni

Focus specifico su:

- Finanziamenti, funding round, o investimenti annunciati
- Nuove assunzioni (focus su operations, logistics, supply chain)
- Espansioni: nuovi stabilimenti, acquisizioni, apertura sedi
- Certificazioni ottenute (ISO, BRC, IFS, HACCP upgrade)
- Export: nuovi mercati, partnership internazionali
- Progetti digitali: menzioni "Industria 4.0", digitalizzazione, ERP
- Leadership: nuovo CEO, COO, Logistics Director
- Premi o riconoscimenti settore

Fornisci fonti verificabili (news, comunicati, post Linkedin,..)



1

Prospecting intelligente e ricerca clienti



Problema:

Lista di 200 aziende, priorità e apertura



Step 1:

AI Lead Scoring



Step 2:

AI Trigger Investigator

TRIGGERS RILEVANTI PER: **Food Italia Srl**

- ✓ 05/11/2024: Inaugurazione nuovo hub logistico Anagni (8.500 mq)
Investimento: €4,2M
- ✓ 28/10/2024: 12 nuove assunzioni reparto operations Ruoli: Logistics Manager, 2 Supply Chain Analyst, 9 operatori
- ✓ 15/10/2024: Certificazione BRC Storage & Distribution ottenuta
(Fonte: Comunicato aziendale + sito BRC Commento CEO: "Pronti per mercati UK e Nord Europa")
- ✓ 02/10/2024: Partnership con GruppoGDO per distribuzione Lazio:
+30% merce movimentata previsto
- ✓ 20/09/2024: Partecipazione Cibus Tec (Parma) - stand logistica 4.0

Timing PERFETTO: Nuovo hub = necessità sistema integrato

1

Prospecting intelligente e ricerca clienti

Problema:

Lista di 200 aziende, priorità e apertura

Step 1:

AI Lead Scoring

Step 2:

AI Trigger Investigator

Step 3:

Gancio personalizzato

Genera cold call opener per prospect Direttore Operativo.

Prospect: FoodItalia SRL

Decision maker: Ing. Marco Ferri, Dirett. Operativo (da LinkedIn)

Trigger: Nuovo hub logistico + 12 assunzioni in 3 mesi + Certificazione BRC per export UK/Nord Europa - Partnership GDO (+30% volumi)

Pain point: Gestione multi-magazzino (3 sedi ora), tracciabilità lotto per export, inefficienze con volumi +30%

Tono: Professionale diretto ma consulenziale

Lunghezza: 45 secondi a voce



1

Prospecting intelligente e ricerca clienti



Problema:

Lista di 200 aziende, priorità e apertura



Step 1:

AI Lead Scoring



Step 2:

AI Trigger Investigator



Step 3:

Gancio personalizzato

"Buongiorno Ingegner Ferri, sono [Nome] di [Azienda].

Innanzitutto complimenti per l'inaugurazione del nuovo hub ad Anagni: ho visto l'investimento importante da 3 milioni.

Il motivo della chiamata: lavoriamo con aziende alimentari come la vostra che, dopo un'espansione logistica, si trovano a dover gestire la complessità su magazzini e tracciabilità lotti per l'export.

Ho visto che avete ottenuto la BRC per i mercati Nord Europa - la tracciabilità diventa ancora più critica.

Un nostro cliente, con profilo simile al vostro, ha ridotto gli errori di picking dell'87% e i tempi di evasione del 40% dopo aver integrato i sistemi.

Vale 20 minuti questa settimana per vedere se c'è un fit? Anche solo per confrontare come state gestendo il multi-magazzino oggi."

1

Prospecting intelligente e ricerca clienti

Problema:

Lista di 200 aziende, priorità e apertura

Step 1:

AI Lead Scoring

Step 2:

AI Trigger Investigator

Step 3:

Gancio personalizzato

Risultati:

Metrica:

Ore risparmiate:

Valore aggiunto:

15-20 ore/mese*

Investimento iniziale:

€20-40 mese (ver. base)

Accessibilità:

Alta (zero tech skill)

Areae impattate:

Prospecting (26,5%), Ricerca (22%)

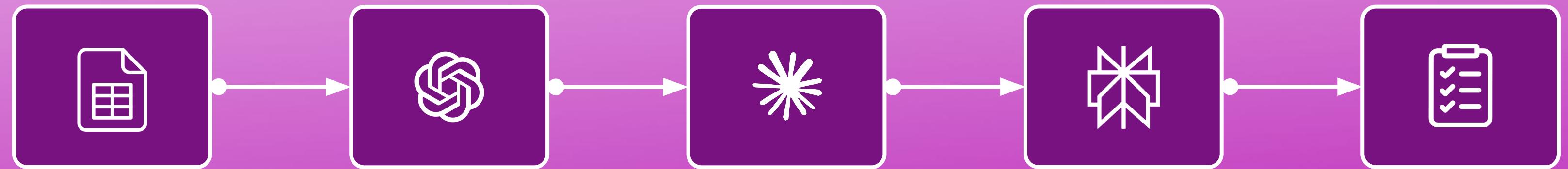
KPI impatto:

+150% prospect contattati, +40% conversion rate*

(*) stime su una media mensili

1 Prospecting intelligente e ricerca clienti

Workflow operativo (base)



Export lista
CRM

Lead Scoring
su intera lista
(Prompt_1)

Trigger
investigator
sui Top 10
(Prompt_2)

Gancio
personalizzato
sui Top 3-5
(Prompt_3)

Call list del
giorno (+ script)
pronta



Prospecting Templates x Prompt_1, Prompt_2, Prompt 3 sono disponibili in TOOLBOX (via QR CODE)
Workflow operativo BASE + Workflow operativo AVANZATO sono disponibili in TOOLBOX (via QR CODE)

2

Email commerciali che convertono

●

Problema:

Come velocizzi risposte,
follow-up, obiezioni,
recap, ecc (senza ripartire
da zero)?



2

Email commerciali che convertono



Problema:

Routine email che richiedono risposte rapide



Step 1:

Email prompt library

Crea template email efficaci per:

- Follow up cliente
- Obiezione prezzo
- Nurturing
- Riattivazione dormienti

Contestualizza output per

- Settore: design / arredamento
- Proposta di valore specifica in base a nostra gamma di servizi/prodotti

Tono: Empatico, consulenziale

Lunghezza: 120 parole max



2

Email commerciali che convertono



Problema:

Routine email che richiedono risposte rapide



Step 1:

Email prompt library



Follow-up



Obiezione prezzo



Nurturing



Riattivazione

Ciao [NOME1],
grazie per la call di ieri: è stato molto utile capire come gestite oggi
[PROCESSO ATTUALE].

Recap veloce:

- ✓ Problema principale: [PAIN POINT EMERSO]
- ✓ Impatto: [CONSEGUENZA]
- ✓ Vostra preoccupazione: "[OBIEZIONE CHIAVE]"

Buona notizia: abbiamo già risolto una situazione molto simile per
[AZIENDA SIMILE]([N° dip], [CONTESTO BREVE]).

Vi allego:

- Video demo breve ([DURATA])
- Case study [AZIENDA SIMILE](setup [X] giorni, ROI in [Y] mesi)

Dai un'occhiata quando puoi – fammi sapere se ha senso fare una demo
personalizzata sul vostro caso.

Tempistiche vostre: decidere entro [PERIODO], giusto?

2

Email commerciali che convertono



Problema:

Routine email che richiedono risposte rapide



Step 1:

Email prompt library

Follow-up

Obiezione prezzo

Nurturing

Riattivazione

Ciao [NOME],

capisco perfettamente la questione budget - €[IMPORTO OFFERTA] non sono pochi. Però mi è rimasto impresso un dato che hai menzionato in call: oggi perdete circa €[COSTO PROBLEMA]/anno tra [ERRORE1], [ERRORE2] e tempo perso a "spegnere incendi".

Facendo i conti:

- il sistema si ripaga in [X] mesi solo con gli errori evitati
- anno 2: €[RISPARMIO FUTURO] vanno in margine netto
- più: tempo del team liberato = valore non quantificato

Due opzioni eventuali:

- Piano Core €[PREZZO RIDOTTO] (funzionalità essenziali)
- Pagamento rateale [N° MESI] mesi (€[IMPORTO]/mese)

Se hai 15 min, vediamo quale delle due ha più senso. Altrimenti nessun problema – resto a disposizione.

2

Email commerciali che convertono



Problema:

Routine email che richiedono risposte rapide



Step 1:

Email prompt library

Follow-up

Obiezione prezzo

Nurturing

Riattivazione

iCiao [NOME],

Stavo vedendo il nuovo [REPORT//ARTICOLO/VIDEO] su [TEMA] e ho pensato subito al vostro team di [FUNZIONE].

C'è una sezione molto chiara su [PAIN POINT SPECIFICO]: è un tema che avevamo accennato anche durante il nostro ultimo scambio.

Ti mando il PDF perché ci sono un paio di pagine con spunti pratici che potreste applicare subito, anche senza cambiamenti strutturali.

Se ti interessa un confronto rapido su quei processi o vuoi approfondire qualche punto, fammi un segno.

[Firma]

2

Email commerciali che convertono



Problema:

Routine email che richiedono risposte rapide



Step 1:

Email prompt library

Follow-up

Obiezione prezzo

Nurturing

Riattivazione

Buonasera [NOME],

ho visto la novità su [TRIGGER EVENT] - complimenti!

Mi è tornata in mente la nostra chiacchierata di [MESE PASSATO], quando avevi detto: “[PAIN POINT COLLEGATO AL TRIGGER]”.

Di recente abbiamo lavorato su un caso molto simile per [AZIENDA SIMILE]([PROGETTO ANALOGO]).

Risultato: [RISULTATO CHIAVE BREVE].

Ti mando volentieri il case study - con timeline, costi e risultati - se ti interessa.

Anche solo per curiosità, visto che ora il tema è diventato concreto anche per voi.

Oppure 15 minuti di call se ti è utile confrontarci.

[Firma]

2

Email commerciali che convertono

Problema:

Routine email che richiedono risposte rapide

Step 1:

Email prompt library

Step 2:

AI personalisation

Personalizza il template in base a questo profilo + contesto:

Contatto cliente / azienda:

Paolo Coti - SpazioLiving Velletri

Ultimo contatto / motivo stop:

Luglio '24 - Budget congelato

Nuovo trigger:

vincita gara appalto 3 hotel zona Sabina

Nuovo valore aggiunto da offrire:

Case study MobilContract - progetto simile (5 hotel), consegne sincronizzate, zero ritardi

Usa ultimo scambio email per contesto e gancio di apertura.



2

Email commerciali che convertono



Problema:

Routine email che richiedono risposte rapide



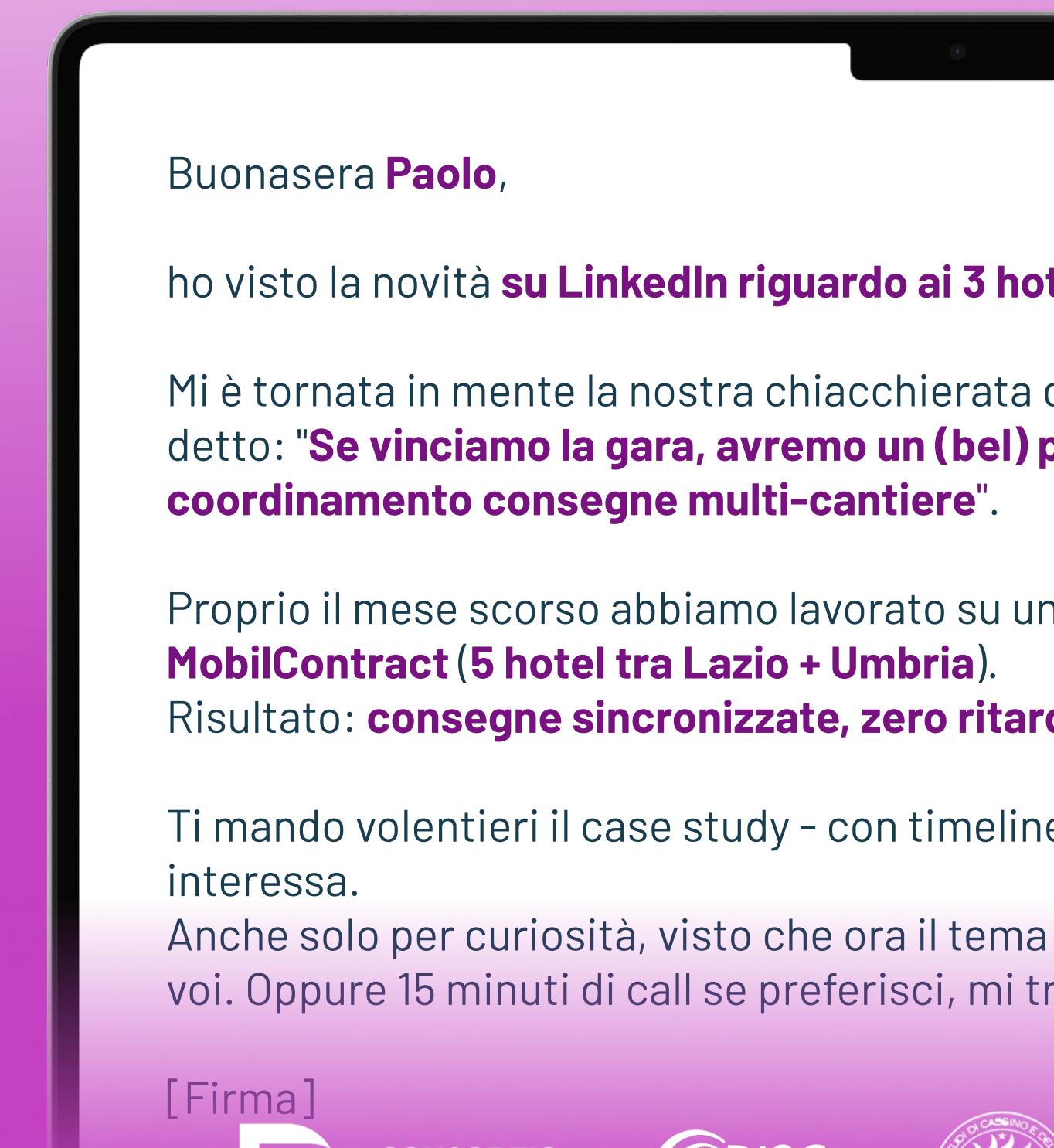
Step 1:

Email prompt library



Step 2:

AI personalisation



[Firma]

2

Email commerciali che convertono

Problema:

Routine email che richiedono risposte rapide

Step 1:

Email prompt library

Step 2:

AI personalisation

Risultati:

Metrica:

Ore risparmiate:

Investimento iniziale:

Accessibilità:

Arearie impattate:

KPI impatto:

Valore aggiunto:

12-16 ore/mese*

€20 mese (ver. base)

Altissima (prompt copia-incolla)

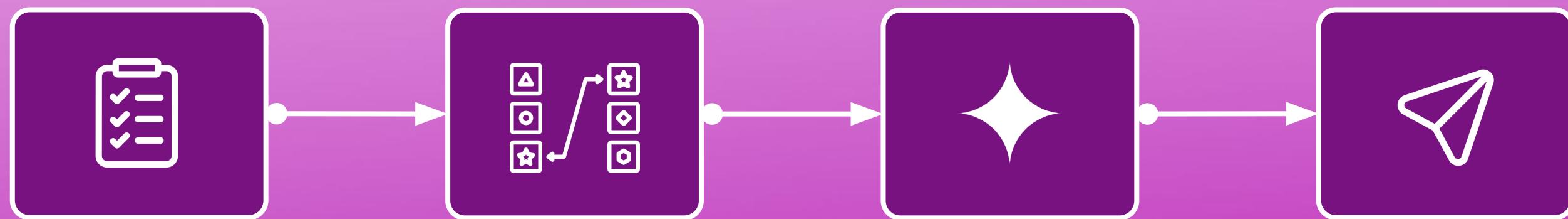
Prospecting (16%), Post-Vendita (7%), Amministrazione (18%)
+180% tasso di risposta, -85% tempo scrittura*

(*) stime su una media mensili

2

Email commerciali che convertono

Workflow operativo (base)



**Lista top 10
email da
mandare per
tipo
(da tasklist)**

**Match per
template
adatto
(Prompt_1, 2, 3,4)**

**Personalizzazione
con nuovi trigger
ad-hoc
(da note/CRM)
(Prompt_5)**

**Review e invio
da inbox**



Prompts di Email Templates x Follow Up, Obiezione Prezzo, Nurturing e Riattivazione + Personalizzazione email sono disponibili in TOOLBOX (via QR CODE)
Workflow operativo BASE + Workflow operativo AVANZATO sono disponibili in TOOLBOX (via QR CODE)

3

Meeting e calls più efficienti

●

Problema:

Hai 3 riunioni importanti
che non puoi fallire.

Come le affronti per
'portarle a casa' al
meglio?



3

Meeting e call più efficienti



Problema:

Rendere al meglio nelle riunioni importanti



Step 1:

Pre-Meeting Intelligence

Scenario reale:

Discovery call domani ore 10:00

SunEnergy Srl, 75 dipendenti, sett. energia sostenibile Decision maker: Ing. Silvia Ferri, Direttrice Operations
45 minuti di call (Zoom)

Task:

avvia framework “AI Meeting Intelligence”

- raccogli intelligence completa a supporto
- organizza e sintetizza le informazioni
- fornisci una traccia per condurre la riunione



3) Meeting e call più efficienti

Problema

Rendere al meglio nelle riunioni importanti

Step 1

Pre-Meeting Intelligence

Full Intelligence con

- breve overview azienda
 - focus su persona incontro
 - trigger e segnali rilevanti (ultimi 6 mesi)
 - scenario concorrenza
 - red flags
 - budget e timing
 - raccomandazioni strategiche

[8] Registro Imprese - Visura SunEnergy Srl	<ul style="list-style-type: none"> - 2 operations coordinator - 1 logistico <p>Fonte: Fiera Milano exhibitor list → Visibilità mercato, pipeline in crescita</p>
[9] Repository of companies	<p>https://www.silviafranchi.it/it/ricerca/ripository-of-companies</p> <p>→ Scansione di mercato</p>
[10] Fiera Milano	<p>https://www.silviafranchi.it/it/ricerca/fiera-milano</p> <ul style="list-style-type: none"> - COMMERCIO ESTERNO - Fonte: Fiera Milano exhibitor list - 8 aziende - Valorizzate - Time to market - Compagnia <p>→ Pairing con espositori</p>
TIMING: Periodo	<ul style="list-style-type: none"> - Commerciali - Budget - Silvia franchi <p>Fonte: LinkedIn company page + Registro Imprese</p>
APPROCCIO: Attività	<ul style="list-style-type: none"> - PARTNERSHIPS - Fonte: LinkedIn company page + Registro Imprese - Riverstand - Accessori <p>Fonte: LinkedIn company page + Registro Imprese → STA A CONOSCERE</p> <p>Fonte: Sito aziendale + LinkedIn company page + Registro Imprese</p>
FATTORI DI SUCCESSO	<p>● MEDIE</p> <h3>DECISION</h3> <ul style="list-style-type: none"> - Certificazioni - Fonte: LinkedIn company page + Registro Imprese <p>BACKGROUNDS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ingegneri - 5 anni industriali - Precedenti - Età stimata - Competenze <ul style="list-style-type: none"> - Partecipazione a eventi <p>LINKEDIN</p> <p>Posizioni professionali su LinkedIn tra cui:</p> <p>CONSORZIO UNIONI INVESTIMENTI</p> <p>DiSCo</p> <p>NUSTUDI DI CASSINO E DELLA LUCE</p> <p>UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI CASSINO E DELLA LUCE</p>

3

Meeting e call più efficienti

Problema:

Rendere al meglio nelle riunioni importanti

Step 1:

Pre-Meeting Intelligence

Meeting Brief con:

- sintesi esecutiva (TL:DR)
- top pain points (per priorità)
- insider info raccolti da dati incrociati
- deal breakers
- punti di vantaggio competitivo
- Do/Dont's
- note a margine

Meeting Brief: SunEnergy Srl - Ing. Silvia Ferri

Discovery Call | 30 min | [DATA]

⚡ TL;DR

Integratore sistemi fotovoltaici B2B (75 dip, €18-22M), crescita esplosiva 2x in 2 anni. Appena vinto commessa €3.5M (8 cantieri simultanei, deadline 6 mesi).

Silvia Ferri = Direttrice Operations promossa

2 anni fa, questa commessa è IL suo test. Team raddoppiato (12 ass scalati. Frustrazione pubblica (LinkedIn post).

TIMING PERFETTO: Kick-off Gen 2025, budget year-end.

🔥 TOP 3 PAIN POINTS

1. **Coordinamento Multi-Cantiere CHAOS**

- 15+ progetti simultanei → Ora +8 (commessa Civita Castellana)
- Gestione 20+ fornitori per progetto (pannelli, inverter, accumulo)
- Deadline tight: Penali contrattuali, incentivi scadono
- Quote Silvia (LinkedIn 28 Set): "Gestire 15 cantieri = Tetris 3D bend"
- Review negativa (Lug): "Ritardo 3 settimane, disorganizzazione"

2. **Team Raddoppiato, Sistemi Vecchi**

- 12 assunzioni ultimi 4 mesi (6 PM, 3 supervisor, 2 coord, 1 logistics)
- Onboarding caotic, info silos tra project manager
- Quote Silvia (Intervista QualEnergia Lug): "Cresciuti 3x, processi n
- ISO 9001 da 3 mesi = Necessità documentare tutto

3. **Supply Chain Invisible**

- Lead time pannelli 6-12 settimane, variabilità alta
- Zero visibilità real-time: "Dove sono i 200 pannelli per cantiere X?"
- Quote LinkedIn (18 Nov): "Bottleneck non è fornitura, è coordinare 20 fornitori in tempo reale"

💡 GOLDEN NUGGETS (Insider Intel)

✓ **Post LinkedIn pubblico frustrazione** (28 Set, 89 like) → STA AT timing perfetto

✓ **Commessa Civita Castellana kick-off Gennaio** → 2 mesi per se reale

✓ **Promossa Direttrice 2 anni fa** (2022), proprio quando scale-up = motivazione altissima

✓ **Ex-Enel Green Power** (4 anni) → Conosce best practice grandi aziende standard EGP

✓ **Partecipa a un meeting con il Consorzio Industriale del Lazio** volume +400 milioni di euro per la regione

CONSORZIO INDUSTRIALE DEL LAZIO Ente Regionale per il Diritto allo Studio e alla Conoscenza

→ Silvia non può decidere sola (PMI = owner decide sempre)

→ Red flag se ghosting su intro CEO

✗ **Sistema attuale va bene, solo piccoli aggiustamenti**

→ Denial mode, non sono in pain abbastanza

→ Unlikely (public frustration post), ma monitor

✗ **Concorrenti già in fase di proposta avanzata**

→ Se menzionano "stiamo valutando anche X, proposta ricevuta"

→ Push: "Demo entro questa settimana"

✗ **Timeline decisione >8 settimane**

→ Kick-off commessa Gen = Serve decisione Dic/early Gen

→ >8 settimane = Miss window, deprioritize

✓ PROOF POINTS LATO NOSTRO (Menzionare se rilevante)

1. **Cliente fotovoltaico simile: 80 dip, progetti industriali**

- Gestivano 12 cantieri FV, supply chain 15+ fornitori
- Problema: Ritardi medi 18 giorni per cantiere (penalty)
- Dopo sistema: Ritardi ridotti a 2 giorni medi (-89%)
- Setup: 3 settimane, training team 4 giorni

2. **ISO 9001 compliance automatica**

- Sistema auto-documenta ogni fase cantiere
- Report audit-ready con 1 click
- Cliente X: Passato primo audit senza non-conformità

3. **Onboarding team veloce**

- Interfaccia mobile-first (supervisor usano su cantiere)
- Training PM nuovi: 2 giorni (vs 2 settimane su Excel)
- Cliente Y: Onboarded 8 PM in 1 settimana

✓ DO / ✗ DON'T / NOTE A MARGINE

✓ **DO:**

- Menziona post LinkedIn (attenzione, ricerca)
- Usa linguaggio settore (kWp, accumulo, inverter, MASE)
- Enfatizza urgency: Sistema AIUTA commessa, non dopo
- Comportarsi come promozione Direttrice (2 anni fa = recente)
- Brevi note a margine

✗ **DON'T:**

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI CASSINO E DEL LAZIO MERIDIONALE

3

Meeting e call più efficienti

Problema:

Rendere al meglio nelle riunioni importanti

Step 1:

Pre-Meeting Intelligence

Meeting Navigator con:

- top 5 domande
- obiezioni probabili (con bozza risposte)
- chiusura perfetta

Meeting Navigator: SunEnergy Srl - Ing. Silvia Ferri

Discovery Call | 30 min | [DATA]

? 5 DOMANDE DISCOVERY (Priorizzate)

1. ***"Silvia, ho letto il tuo post su LinkedIn sui 15 cantieri simultanei - ora con Civita Castellana diventano 23. Come li gestite oggi? Quale tool usate per coordinare tutto?"**
 - Scopri as-is (probabile: Excel/WhatsApp/Email)
 - Menziona post = dimostrai attenzione
2. ***8 cantieri distretto Civita Castellana, deadline Giugno - cosa vi tiene svegli la notte su quella commessa?"**
 - Loro dicono pain point, non tu
 - Focus su LORO priorità #1
3. ***Avete raddoppiato il team (12 persone in 4 mesi) - come condividono informazioni i 6 PM nuovi?
Dove sta la 'fonte di verità'?"**
 - Evidenzia info silos, onboarding gap
4. ***Per un progetto tipo, 20 fornitori - se un cliente chiede 'quando arrivano i pannelli?', quanto tempo serve per risposta accurata?"**
 - Quantifica inefficienza, frustrazione quotidiana
5. ***ISO 9001 da 3 mesi - come documentate processi cantieri per audit? Gestibile con sistema attuale?"**
 - Compliance = driver budget, urgency

⚠ OBIEZIONI PROBABILI + RISPOSTE

1. ***Timing non è giusto, troppo vicino a kick-off commessa*** → "Capisco la preoccupazione. Proprio per questo: se partiamo ORA (Dic), siamo live metà Gennaio, PRIMA del caos. Se aspettate, implementate durante il caos. Quando preferite?"
2. ***Sistema troppo complesso, siamo 75 persone non 500*** → "Giusto. Cliente X (80 dip, profilo identico) pensava uguale. Setup 3 settimane, interfaccia più semplice di Excel. Posso mostrarti in demo personalizzata, 30 min?"
3. ***"Già allocato per quest'anno" → "Capisco. Due domande: è effettivamente allocato? E se no, come sistemarla?"
4. ***"Commessa Civita vale €3.500" → "Capisco. Due domande: è effettivamente allocato? E se no, come sistemarla?"

3

Meeting e call più efficienti



Problema:

Rendere al meglio nelle riunioni importanti



Step 1:

Pre-Meeting Intelligence



Step 2:

Spunti chiave in real time

Meeting tool: base e avanzati

Tool	Utile perchè	Costo
Otter.ai	AI Meeting Agent che può rispondere a domande in call	€20/mese
Tactiq	Azioni automatizzate “ask AI durante la call	Base gratis+
Read.ai	Search Copilot” che consente di cercare durante la call	Base gratis+
Cluely	Assistente che genera suggerimenti in tempo reale	Piani variabili
Granola	Fornisce note, recap e next steps in tempo reale.	Base gratis+

3

Meeting e call più efficienti

Problema:

Rendere al meglio nelle riunioni importanti

Step 1:

Pre-Meeting Intelligence

Step 2:

Spunti chiave in real time

Meeting tool: alcuni trucchi operativi per farli funzionare al meglio

Imposta “**tag intelligenti**” durante la call

Crea un “**flusso secondario**” di alert real-time

Integra con **CRM per input** cross-reference

Sfrutta **analytics** post-call per coaching rapido

3

Meeting e call più efficienti

Problema:

Rendere al meglio nelle riunioni importanti

Step 1:

Pre-Meeting Intelligence

Step 2:

Spunti chiave in real time

Step 3:

Recap operativi

Organizza workflow post-meeting in questo modo:

- 1) Analizza la trascrizione del meeting e identifica:
 - qualification score su passaggi chiave
 - pain points (vs ipotizzati nel brief)
 - nuove info emerse
 - fattori di rischio potenziali
 - segnali di intento potenziali
 - next step + decision process
- 2) Deriva Email recap per cliente
- 3) Deriva istruzione operativa per team interno (Slack)
- 4) Deriva data-set per nuova feed CRM



3

Meeting e call più efficienti

Problema:

Rendere al meglio nelle riunioni importanti

Step 1:

Pre-Meeting Intelligence

Step 2:

Spunti chiave in real time

Step 3:

Recap operativi

Risultati:

Metrica:

Ore risparmiate:

Investimento iniziale:

Accessibilità:

Areae impattate:

KPI impatto:

Valore aggiunto:

12-16 ore/mese (avg. 20 riunioni)*

€40-50/mese
(Perplexity +ChatGPT Pro)

Alta (zero tech skill)

Ricerca (14%), Amministrazione
(18%)

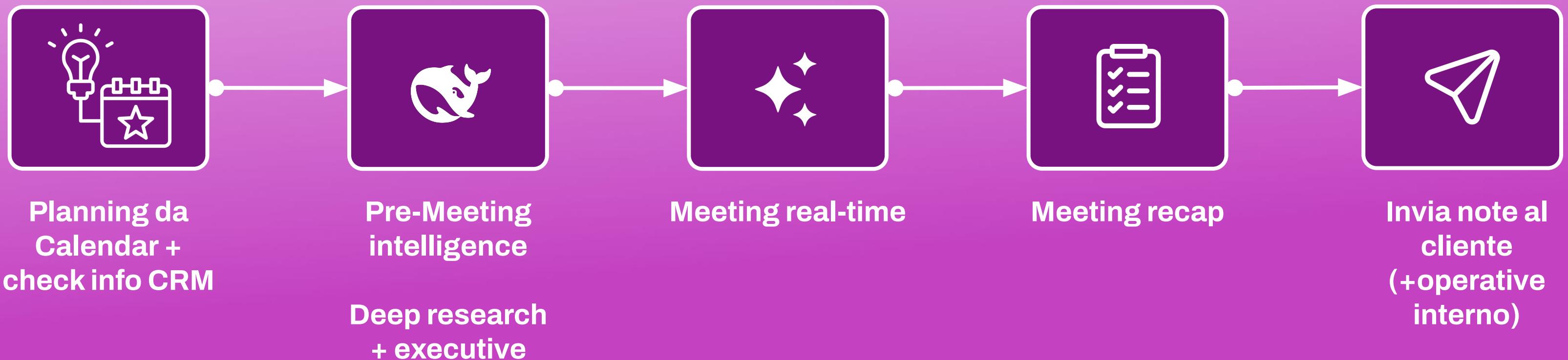
-50% tempo prep, +43% discovery
to demo CR, 100% follow-up rate*

(*) stime su una media mensili

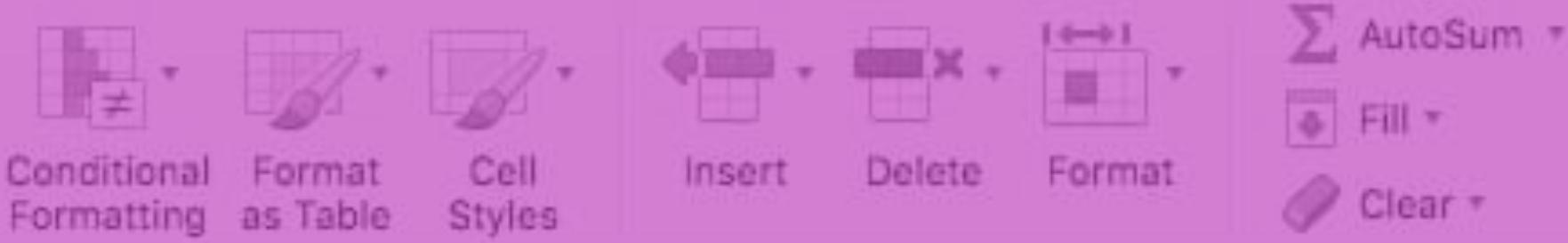
3

Meeting e call più efficienti

Workflow operativo (base)



Prompts di generazione brief pre-meeting + post-meeting sono disponibili in TOOLBOX (via QR CODE)
Workflow operativo BASE + Workflow operativo AVANZATI sono disponibili in TOOLBOX (via QR CODE)



4 Reportistica e analisi più veloci

Problema:

Report incoerenti, fonti diverse, dati deboli:
chi mi mi fornisce solo i 3 punti chiave di lettura che mi servono?

	L	M	N	O	P	Q
	October	November	December	Total		Portion of Bu
200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 2,400.00		
1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00		Necessities	\$ 3
50.00	\$ 80.00	\$ 90.00	\$ 930.00		Luxuries	\$
300.00	\$ 300.00	\$ 100.00	\$ 2,980.00		Saved	\$
500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,000.00			
2,550.00	\$ 2,580.00	\$ 2,390.00	\$ 30,310.00			Portion of
40.00	\$ 100.00	\$ 200.00	\$ 1,240.00			
10.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 1,300.00			
50.00	\$ 600.00	\$ 200.00	\$ 1,380.00			
-	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00			
100.00	\$ 720.00	\$ 420.00	\$ 4,920.00			
2,650.00	\$ 3,300.00	\$ 2,810.00	\$ 35,230.00			

4

Reportistica e analisi più veloci

Problema:

Creare insight dai dati in poco tempo

Step 1:

AI Sales Data Engine

Analizza i dati rilevanti per [CLIENTE/PROSPECT] da :

- INTERNI: CRM interno (cluster rilevanti), spreadsheet (Excel, Google Sheets, ...)
- ESTERNI: Report, survey, storico di settore, ...

Identifica e isola:

- Performance (overview generale)
- Breakdown per settore verticale / linea di prodotto
- Forecast (analisi previsionale)
- Top 3 insights

Formato output atteso (PDF e slide deck):

- Executive summary (150 parole)
- Key metrics (bullet point)
- 3 grafici principali (pipeline, conversion funnel, forecast)
- Action points da insights sopra



4

Reportistica e analisi più veloci

Problema:

Creare insight dai dati in poco tempo

Step 1:

AI Sales Data Engine

MedTech Srl (Roma) SALES REPORT - WEEK 48 (24 -30 Nov, 2025)

EXECUTIVE SUMMARY

Strong performance settimanale: Pipeline cresciuta €127K (+18% vs sett. 47), trainata da 4 nuove opportunità settore cliniche private.

Chiusi 2 deal (€92K totale), conversion rate 22% (oltre target 18%).

Attenzione: 3 deal pubblici stagnanti.

Forecast mensile realistico €340K.

Settore cliniche private over-performing.

KEY METRICS

PIPELINE: - Valore Totale: €848K.

TASSO REALIZZO QUESTA SETTIMANA: 18%.

18% - Tasso di Successo Overall (Overall Success Rate).

DEALS CHIUSI: - N° Deals: 2 - Valore Totale: €92K.

hardware - Deal Size medio: €46K.

ATTIVITÀ: - Chiamate: 34 (target 30).

BREAKDOWN PER SETTORE VENDITA

CLINICHE PRIVATE (Best performance).

48 giorni (più veloce!).

OSPEDALI PUBBLICI: - Pipeline: €120K.

Deals ad alta probabilità: 3.

Deals ad alta probabilità (>70%): 3.

Centro Diagnostico Frosinone.

FORECAST MENSILE: - Conservativo: €245K.

Realistico: €340K.

(Conservativo: €245K | Realistico: €340K).

Grafici pronti per essere esportati in PDF e integrati su slide in Powerpoint.

TOP INSIGHTS

● PUNTI FORTI: - Cliniche private = punto di forza: Tasso di successo 35%, ciclo 48gg, dimensione deal media 125K.

2 mesi) - Attività sopra target (34 call vs 30, 8 meeting vs 6).

● PUNTI DI ATTENZIONE: - €215K a rischio (25% pipeline) - 3 deal pubblici stagnanti >30 giorni, troppo lungo - Solo 3 proposte inviate (sotto media 5/sett.) - Pipeline top non convergente.

● OPPORTUNITÀ: - **Shift di settore**: Cliniche private over-performano 2x vs pubblici → deal**: 2 deal al 60% prob (€125K Gemelli, €78K Aurora) → Intensificare push = Chiudere il deal → follow-up intensivo su sett. 48.

PRIORITA PROX SETT (Sett. 49)

TOP 5 DEALS DA SPINGERE: 1. ⚡ Gemelli €125K (85%) - Chiusura entro sett. 48 = target; 2.

Preparare chiusura; 3. ● Belcolle €95K (a rischio) - Call urgente Lunedì mattina; 4. ● ASL Lazio - Pivot se necessario; 5. ⚡ Frosinone €42K (70%) - Follow-up proposta, spingere firma FOL.

45 giorni ghosting - Mar 14:00: Demo Villa Aurora (finale prima della decisione) - Mer: ASL Lazio (ok verbale → PO) - Ven: Sett 48 pipeline review + Forecast update PIPELINE: - Target: 6+ deals.

chiamate, 8 meetings (target) - Referral (richiesta): Clinica SantaMaria (alta soddisfazione, 5).

VISUALIZZAZIONI (via dashboard / powerpoint)

Dashboard a supporto con 3 grafici su metriche principali:

[GRAFICO 1: Pipeline Breakdown by Sector - grafico a barre] Cliniche Private: €385K (45%)

[GRAFICO 2: Conversion Funnel - grafico a funnel] Leads (35) → Opportunità (23, 66%) → Chiusure (12, 35%)

[GRAFICO 3: Monthly Forecast - grafico a colonne] Conservativo €245K | Realistico €340K.

4

Reportistica e analisi più veloci

Problema:

Creare insight dai dati in poco tempo

Step 1:

AI Sales Data Engine

Step 2:

Dashboarding

A partire dal report precedente (e dai dati iniziali) crea una dashboard esecutiva a 1-pagina, seguendo questo layout:

- Header: Periodo di rif. + Key metrics snapshot (“Pipeline Tot”, “Deal Chiusi Sett”, “Nuove opportunità”, “Forecast Mensile”)
- Sezione 1: Performance (bar chart: pipeline breakdown)
- Sezione 2: Insights (3 bullet: positivi, attenzione, opportunità)
- Sezione 3: Actions (top 3-5 priorità prox sett.)

Includi: 3 grafici a barre (pipeline, funnel, forecast)

Design: pulito, stile corporate - Colori: brand palette, usa blu/verde (positivo), rosso/arancio (alert), grigio (neutro) - Font: sans-serif, leggibile.

OUTPUT: formato HTML interattivo (poi export PDF o screenshot per slide)



4

Reportistica e analisi più veloci

Problema:

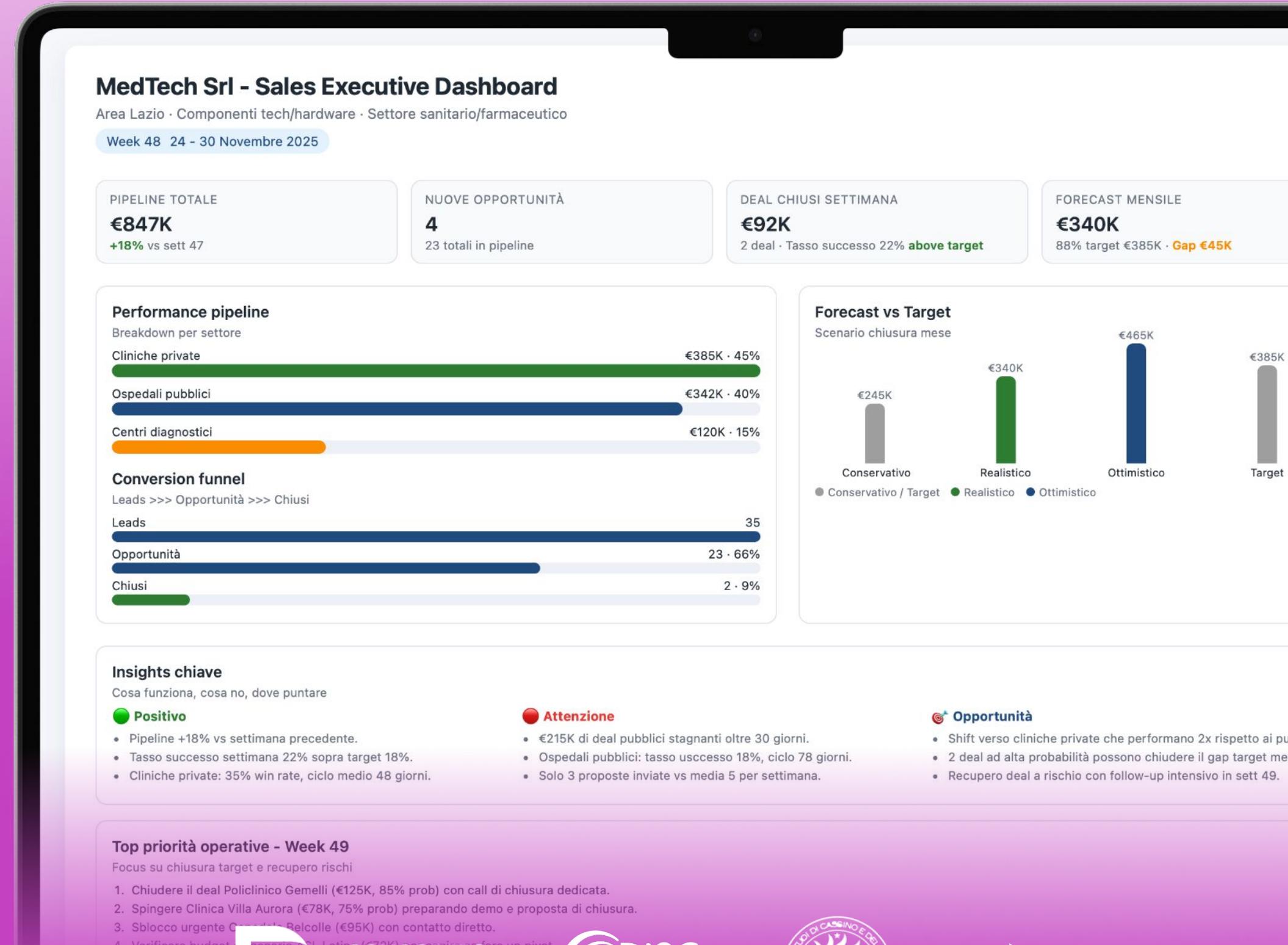
Creare insight dai dati in poco tempo

Step 1:

AI Sales Data Engine

Step 2:

Dashboarding



4

Reportistica e analisi più veloci

Problema:

Creare insight dai dati in poco tempo

Step 1:

AI Sales Data Engine

Step 2:

Dashboarding

Risultati:

Metrica:

Ore risparmiate:

Investimento iniziale:

Accessibilità:

Arearie impattate:

KPI impatto:

Valore aggiunto:

8-12 ore/mese (avg. 1-2 report/sett)*

€20/mese (qualsiasi LLM Pro)

Altissima

Ricerca (14%), Pianificazione (3%), Amministrazione (18%)

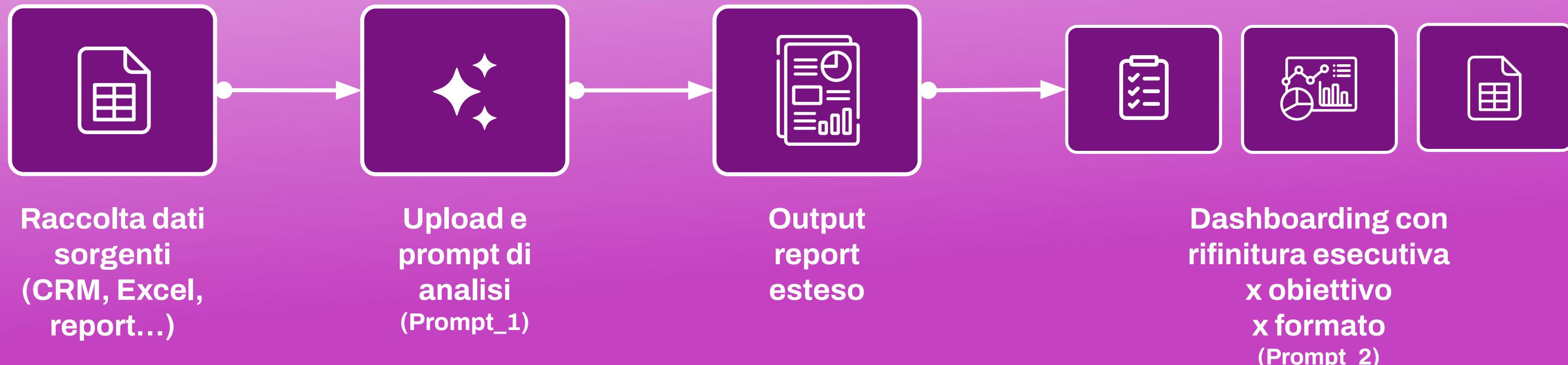
-80% tempo prep, +18% selling time, migliore qualità di insight e delivery*

(*) stime su una media mensili

4

Reportistica e analisi più veloci

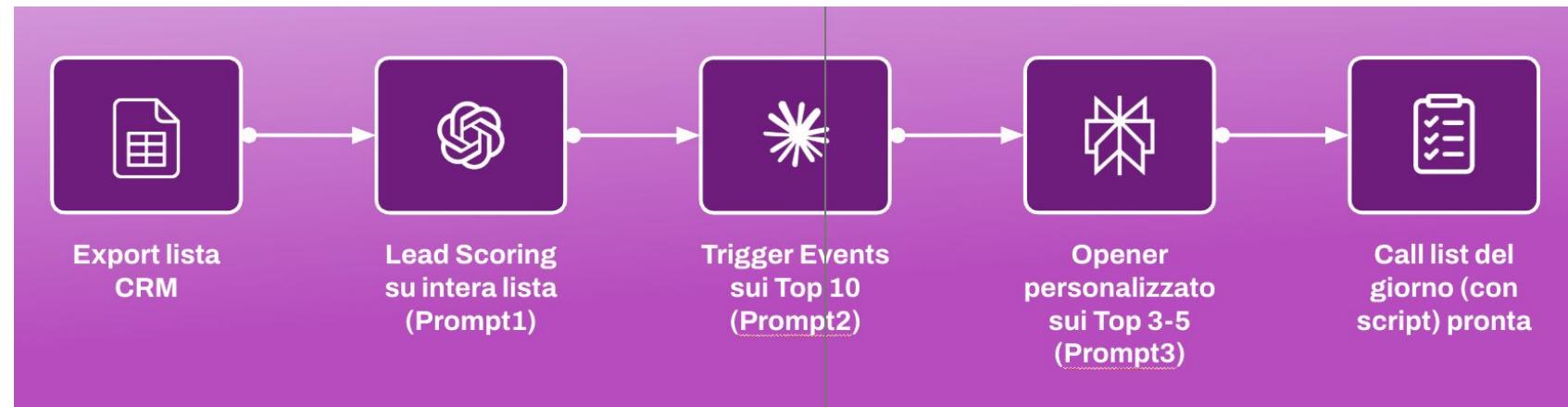
Workflow operativo (base)



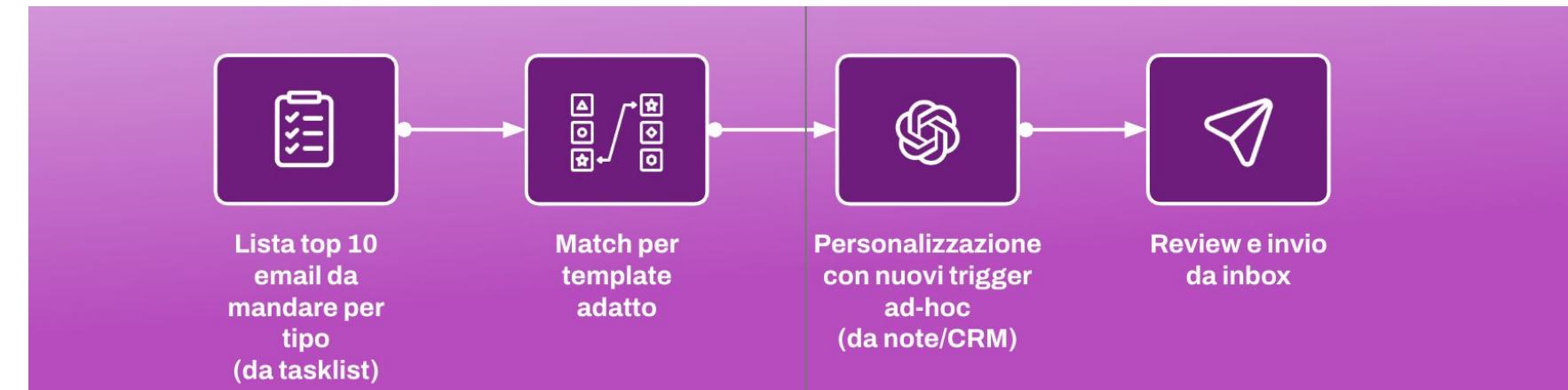
Prompts di AI Sales Data Engine x Analisi dei dati + Generazione Dashboarding sono disponibili in TOOLBOX (via QR CODE)
Workflow operativo BASE + Workflow operativo AVANZATO sono disponibili in TOOLBOX (via QR CODE)

Riassumendo: come fare a...

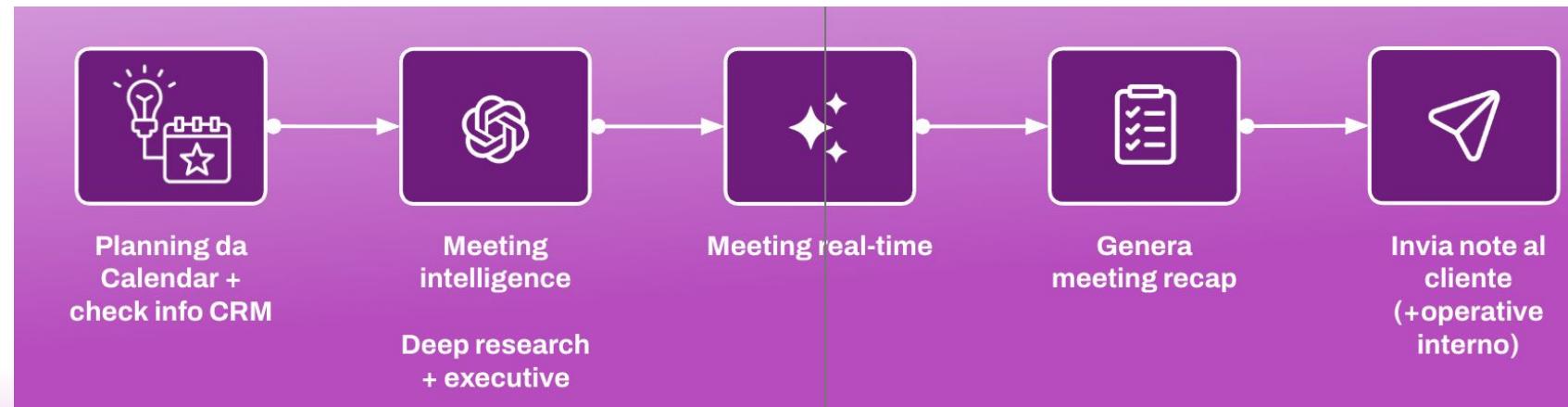
Trasformare Prospecting e ricerca clienti



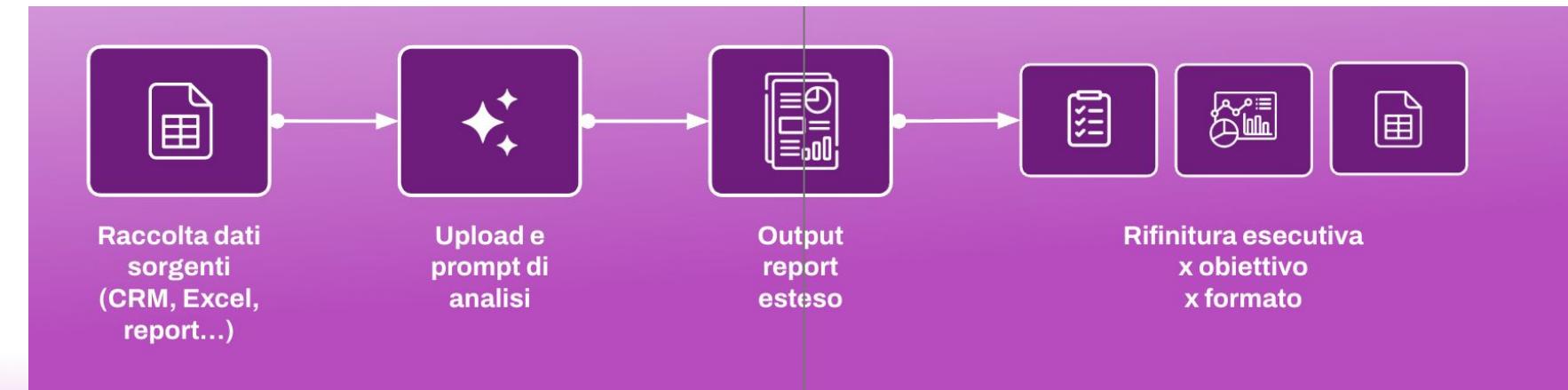
Mandare email precise e puntuali



Rendere Meeting e call più efficaci



Creare report sensati istantanei

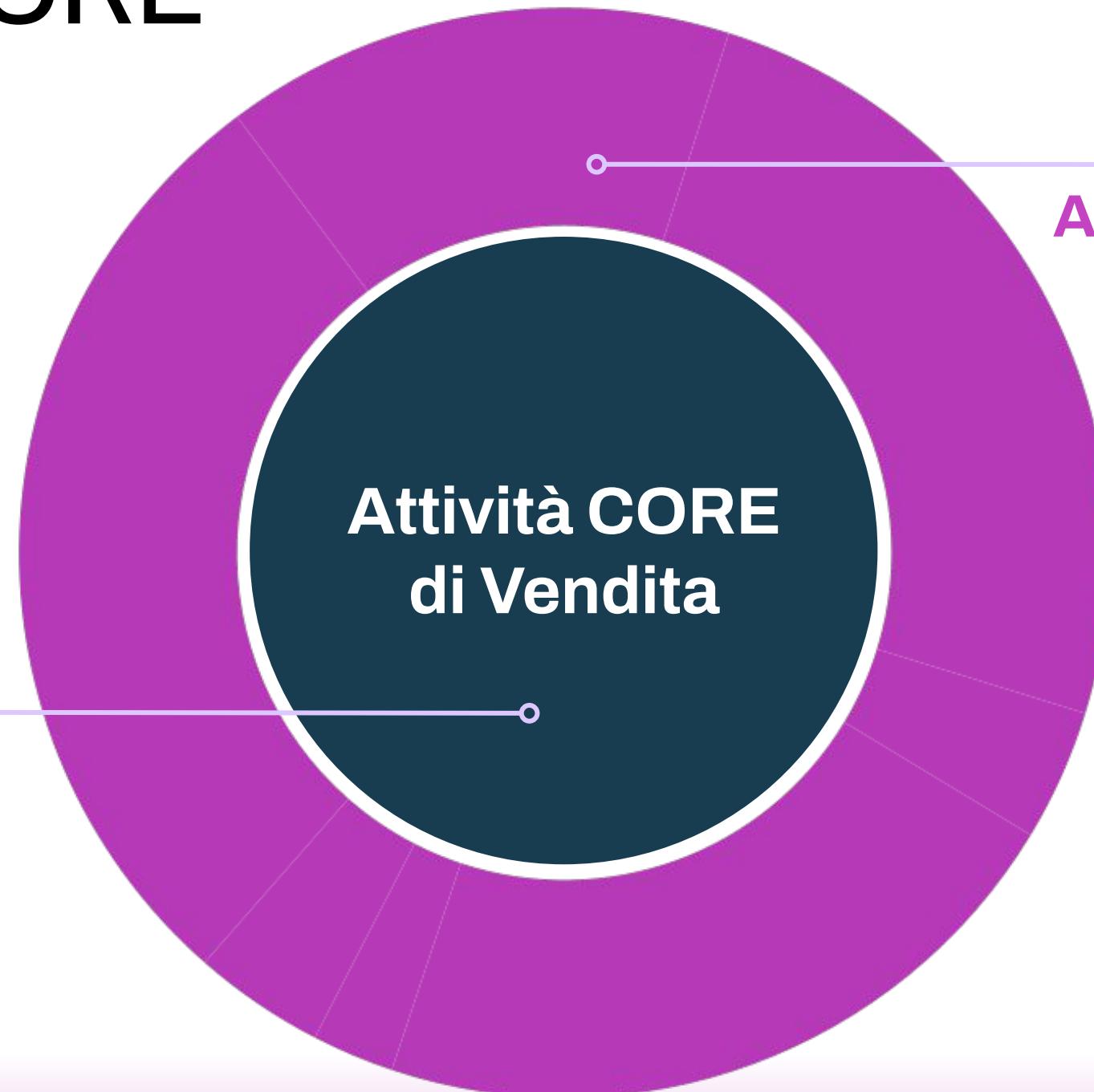


CORE vs NON-CORE

36%

Attività CORE di Vendita

Sales call e meeting con clienti/prospect
Presentazioni e Demo di Prodotto
Follow-up commerciale su deal attivi
Negoziazione contratti e closing



64%

Attività NON-CORE di Vendita

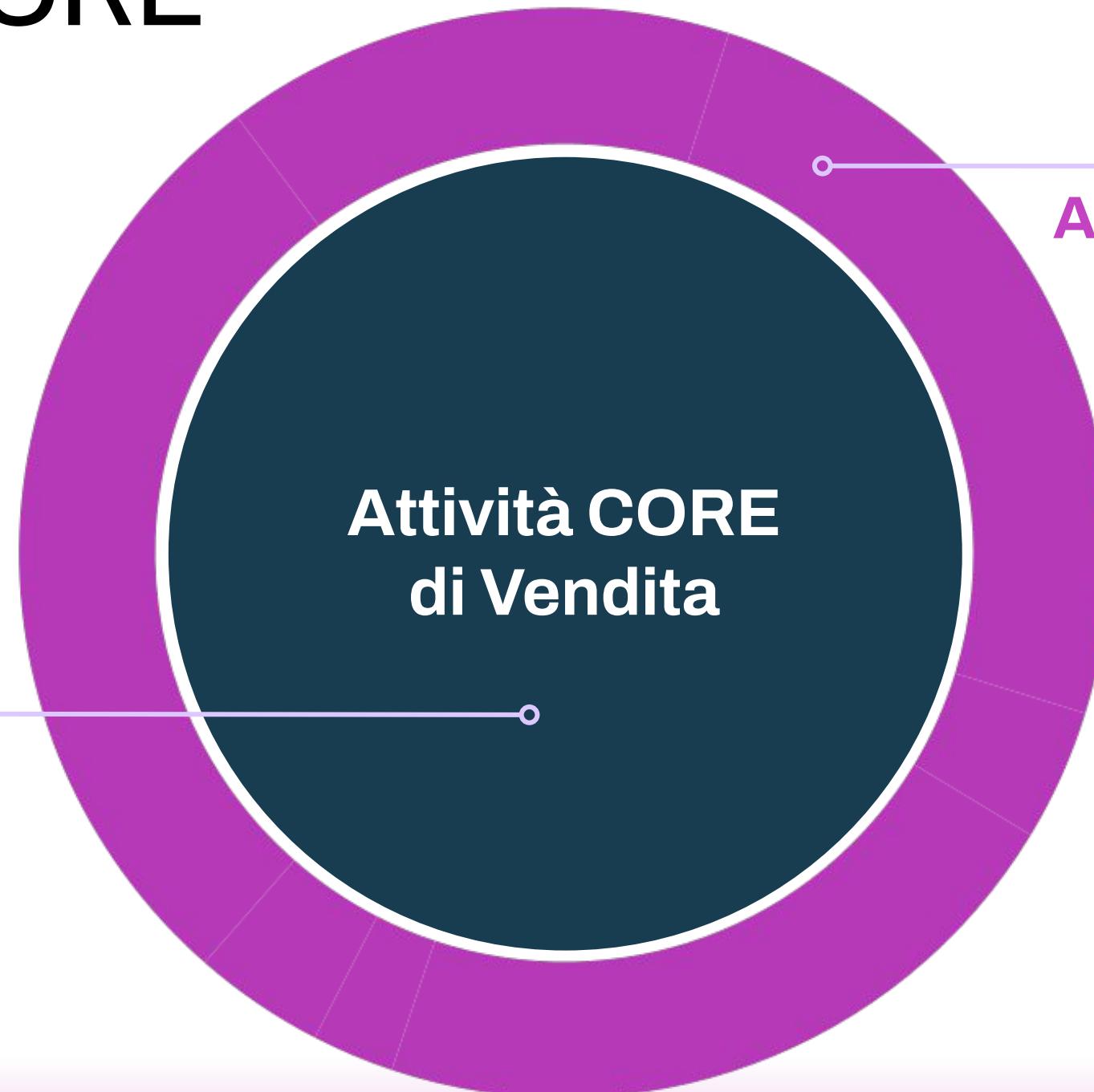
Prospecting e ricerca nuovi lead
Creazione proposte commerciali e preventivi
Preparazione meeting e ricerca pre-call
Account mgmt e gestione clienti esistenti
Ricerca di mercato e analisi competitiva
Aggiornamento CRM e data entry
Pianificazione giorn./sett. e time mgmt
Meeting interni e allineamento team
Attività amministrative generali
Collaborazione cross-funzionale
Customer Service e supporto post-vendita
Training e formazione, coaching, mentoring
Pianificazione territoriale e strategia account
Reportistica e forecasting
Trasferte e spostamenti

CORE vs NON-CORE potenziAto

65%

Attività CORE di Vendita

- Sales call e meeting con clienti/prospect
- Presentazioni e Demo di Prodotto
- Follow-up commerciale su deal attivi
- Negoziazione contratti e closing



35%

Attività NON-CORE di Vendita

- Prospecting e ricerca nuovi lead
- Creazione proposte commerciali e preventivi
- Preparazione meeting e ricerca pre-call
- Account mgmt e gestione clienti esistenti
- Ricerca di mercato e analisi competitiva
- Aggiornamento CRM e data entry
- Pianificazione giorn./sett. e time mgmt
- Meeting interni e allineamento team
- Attività amministrative generali
- Collaborazione cross-funzionale
- Customer Service e supporto post-vendita
- Training e formazione, coaching, mentoring
- Pianificazione territoriale e strategia account
- Reportistica e forecasting
- Trasferte e spostamenti

QR code per accesso ai materiali esclusivi:



Fonti di riferimento

- **Abstrakt - How Much Time Do Sales Reps Spend Selling** (2024) - <https://www.abstraktmg.com/how-much-time-do-sales-reps-spend-selling/>
- **Forbes/LinkedIn - Sales Rep Time Study** (2018) - <https://www.linkedin.com/pulse/why-sales-reps-only-spending-352-time-selling-gabe-larsen>
- **SPOTIO - Sales Statistics 2025** - <https://spotio.com/blog/sales-statistics/>
- **HubSpot, 2025 State of Sales Report** - <https://blog.hubspot.com/sales/hubspot-sales-strategy-report>
- **HubSpot, Sales Statistics 2025** - <https://blog.hubspot.com/sales/sales-statistics>
- **HubSpot - Sales Metrics Guide, 2024** - <https://blog.hubspot.com/sales/sales-metrics>
- **Salesforce - State of Sales Report, 2024** - <https://fellow.app/blog/sales/ai-note-taker-for-sales-teams/>
- **XANT Labs - Time Management in Sales** (2022) - <https://www.insidesales.com/time-management-for-sales-reps/>
- **Qwilr - Essential Sales Statistics 2024** - <https://qwilr.com/blog/sales-statistics/>
- **Alexander Group - Sales Time Analysis** (2024) - <https://www.alexandergroup.com/insights/are-your-sales-people-getting-enough-quality-sales-time/>
- **Pace Productivity - How Sales Reps Spend Time** (2020) - <https://www.paceproductivity.com/single-post/2017/02/09/how-sales-reps-spend-their-time>
- **Simplus - Sales Enablement Study** (2025) - <https://www.simplus.com/70-of-a-sales-reps-time-isnt-spent-selling-heres-how-to-change-that/>
- **Close.com - Sales Productivity Research** (2024)
- **Pipedrive - Sales Statistics** (2024)
- **Fellow.app - AI Note Taker for Sales Teams** (2024) - <https://fellow.app/blog/sales/ai-note-taker-for-sales-teams/>
- **Sales Insights Lab - Contact Frequency Study** (2023)
- **LinkedIn Sales Solutions - Sales Navigator Study** (2024)
- **Gartner - Future of Sales Report** (2024)
- **McKinsey - B2B Sales Productivity** (2023)
- **Harvard Business Review - Sales Force Productivity** (2022)
- **Otter.ai - AI Meeting Agent Overview** (2024) - <https://www.theverge.com/news/635176/otter-ai-voice-activated-meeting-agent-availability>
- **Fathom - Sales Use Case** (2024) - <https://www.fathom.ai>
- **Fireflies.ai - Sales Productivity Analysis** (2024) - <https://fireflies.ai>
- **Read.ai - Meeting Intelligence Benchmark** (2024) - <https://www.read.ai>
- **Otter.ai Blog - Meeting Productivity Study** (2023) - <https://otter.ai/blog>
- **Gong - Sales Conversation Benchmark** (2024) - <https://gong.io/blog>
- **Chorus.ai - Sales Call Insights** (2024) - <https://www.chorus.ai/blog>

Buon lavoro

