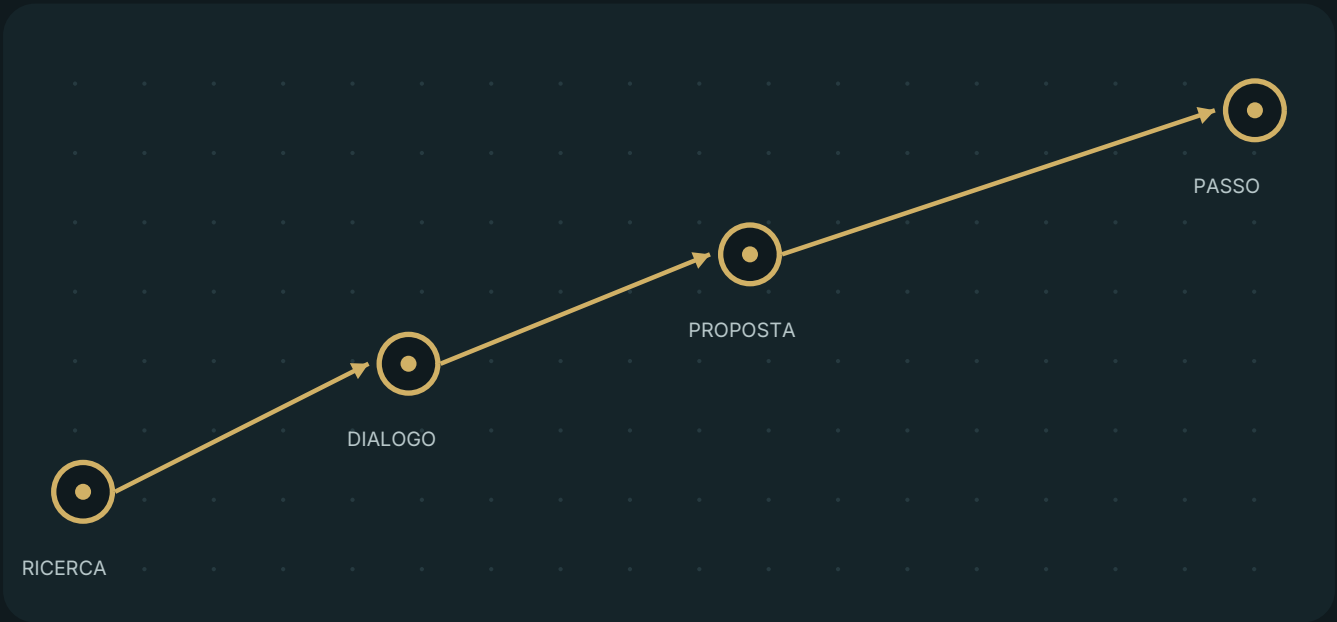
COLLANA OPERATIVA / VENDITE

AI E VENDITE

Dalla ricerca al prossimo passo.
Un metodo per far avanzare le trattative.



METODO ESERCIZI MODELLI

COME USARE IL LABORATORIO

AI E VENDITE — DALLA RICERCA AL PROSSIMO PASSO

Una pipeline piena può nascondere vendite ferme. Si inviano messaggi, si preparano proposte e si aggiornano campi, ma nessuno sa quale decisione manca. Questo laboratorio costruisce un flusso commerciale leggibile: ogni fase ha un responsabile, una prova e un prossimo passo. L'AI prepara e organizza; la persona verifica i fatti, conduce la conversazione e mantiene gli impegni.

Alla fine avrai una trattativa ricostruibile dalla ricerca alla consegna, una pipeline con criteri di avanzamento e un piano di miglioramento di quattordici giorni.

Il patto di lavoro

Lavora su un solo segmento e una sola offerta. Scegli una trattativa reale che puoi trattare nel rispetto dei tuoi obblighi, oppure usa il caso simulato incluso. Completa un capitolo e aggiorna il relativo file prima di proseguire. Non inserire dati riservati in un servizio AI senza aver verificato che il suo utilizzo sia consentito. Per imparare bastano dati fittizi e documenti ripuliti. Puoi applicare tutte le procedure anche manualmente.

Cosa ricevi

Otto capitoli operativi, un caso completo simulato, un piano di quattordici giorni, sei modelli CSV e il testo modificabile in Markdown. I modelli non inviano messaggi e non si collegano al CRM.

Cosa non ricevi

Software, account, abbonamenti, consulenza, configurazione sul tuo sistema o risultati economici garantiti non sono inclusi. Gli esempi sono simulazioni didattiche: persone, aziende, date e numeri non descrivono clienti reali.

Indice

01 Disegna il processo prima dello strumento

02 Scegli chi contattare con dati verificabili

03 Prepara una conversazione utile

04 Qualifica senza trasformare la call in un modulo

05 Scrivi follow-up che fanno avanzare

06 Trasforma il bisogno in una proposta consegnabile

07 Allena una correzione alla volta

08 Misura il percorso per quattordici giorni

01 / PROCEDURA

DISEGNA IL PROCESSO PRIMA DELLO STRUMENTO

Il nome di una fase deve indicare ciò che sai, non quello che speri. ‘Caldo’ non spiega perché una vendita dovrebbe avvenire. ‘Problema confermato e incontro tecnico concordato’ contiene invece due elementi osservabili. Se l’AI riceve categorie vaghe, può ordinarle con eleganza senza rendere più attendibile la previsione.

Parti dall’ultima vendita conclusa e ricostruisci i passaggi decisivi. Non cercare il processo perfetto: descrivi quello che il gruppo riesce davvero a seguire. Una fase deve avere un ingresso, un’uscita e un proprietario. Se due persone pensano che tocchi all’altra, il passaggio è incompleto anche quando il CRM è aggiornato.

Passi di lavoro

1. Definisci cinque stati: da verificare, conversazione avviata, opportunità qualificata, proposta da decidere, vinta o persa. Tieni l’incasso separato dalla vittoria commerciale.

2. Per ogni stato scrivi una prova minima. Una risposta gentile prova una conversazione; non prova disponibilità di budget o urgenza.

3. Assegna un responsabile unico e il prossimo evento concreto. ‘Fare follow-up’ diventa ‘ottenere conferma sui due requisiti entro venerdì’.

4. Stabilisci quando mettere un’opportunità in attesa o chiuderla. Non far avanzare automaticamente una scheda soltanto perché è passato del tempo.

Esempio simulato

Caso simulato: una società di servizi invia una proposta da 1.200 euro dopo una call. Il contatto dice che dovrà discuterne con un collega. La fase resta proposta da decidere; la data di revisione è venerdì. La voce incassato rimane zero. Un promemoria interno non equivale a un appuntamento confermato.

Usa l’AI così

Fornisci la tua mappa e tre note anonime. Chiedi: ‘Assegna uno stato solo se la prova compare nelle note. Riporta la frase che lo giustifica; altrimenti scrivi dato mancante. Non stimare probabilità di chiusura’. Verifica ogni assegnazione sul testo originale.

Esercizio

Prendi cinque opportunità. Riscrivi per ciascuna stato, prova, proprietario e prossimo evento. Se due schede ricevono lo stesso generico ‘da richiamare’, chiarisci quali risposte diverse devi ottenere.

FINITO QUANDO — Un collega può spiegare la fase di ogni opportunità leggendo la prova, senza chiederti che cosa intendevi.