

Il campo di gioco che cambia

L'intelligenza artificiale, le aziende, le persone

28 ottobre 2026 · NaturArt Village, Pistoia

Luana Alexandru & Martina Labianca

Digital Marketing & Communication St Company Srl SB

Damiano Labianca

Ceo St Company Srl SB

Alessandro Guidi

LA PREMessa

**Può esistere evoluzione, e quindi
innovazione, senza qualcosa che ci
trascende?**

MAX WEBER · L'ETICA PROTESTANTE E LO SPIRITO DEL CAPITALISMO, 1905

La cura dei beni, doveva essere un mantello leggero da togliere in qualsiasi momento. Il destino ne ha fatto una gabbia d'acciaio.

«Specialisti senza spirito, gaudenti senza cuore.»

Quando il senso evapora, il meccanismo continua a girare da solo. L'evoluzione diventa accelerazione.



**Se l'AI facesse tutto quello che fai
oggi, tu chi saresti?**

PROLOGO · LA DOMANDA CHE CI RIGUARDA

L'AI fa i compiti; le persone danno il contesto

Ruolo	L'AI automatizza	Il contributo umano	Fonti
Commerciale	CRM, follow-up, offerte standard	Fiducia, trattativa, segnali deboli	[1][2]
Consulente applicativo	Documenti, test, ticket ricorrenti	Processo reale, mediazione, dire no	[2][3]
Operatore di produzione	Avanzamenti, scarti, controlli	Imprevisti, sicurezza, trasferire sapere	[4]
Pianificatore	Fabbisogni, simulazioni, nuovi piani	Priorità, vincoli, compromessi	[5]
Controller	Riconciliazioni, report, anomalie	Cause, giudizio, confronto	[6]
Amministrazione	Fatture, pagamenti, solleciti	Eccezioni, relazioni, responsabilità	[1][6]

«L'AI prende in carico il compito; la persona resta responsabile del senso».

Fonti: [1] ILO, Generative AI and Jobs (2025) · [2] Microsoft Research, Working with AI (2025) · [3] HBS/BCG, Jagged Technological Frontier (2023)
[4] ILO, AI in Manufacturing (2026) · [5] Culot et al., AI in SCM (2024) · [6] ACCA, AI Monitor (2025)
Sintesi qualitativa: le fonti descrivono esposizione e applicabilità, non percentuali di automazione.

Due famiglie di verbi

ATTIVITÀ OPERATIVE

**cercare · ricopiare · controllare ·
calcolare · riassumere · riportare**

Una macchina le può fare, e spesso meglio di noi.

ATTIVITÀ TIPICAMENTE UMANE

**capire · fidarsi · negoziare ·
decidere · accordarsi**

Accordarsi soprattutto su futuri che ancora non esistono.

Nel tempo occupano la parte più piccola della giornata.

Nel valore, quasi sempre la più grande.

Se l'AI occupa lo spazio del fare, a noi resta lo spazio del significato.

Il perché delle cose che facciamo.

PROLOGO · LA DOMANDA CHE CI RIGUARDA

Stessa tecnologia, un perché diverso

Situazione	Se il perché è...	Se il perché è...
Automatizziamo gli ordini	«Ridurre il personale»: se ne va il sapere sulle eccezioni	«Liberare tempo per i clienti»: si chiama chi ordina meno
Un assistente sull’assistenza	«Ridurre le telefonate»: il cliente si sente respinto	«Far sentire il cliente conosciuto»: la persona sa già tutto
Visite e telefonate registrate in automatico	«Controllare i commerciali»: lo strumento viene boicottato	«Restituire tempo ai commerciali»: lo usano senza imposizioni
Gli scostamenti in un minuto	«Più report, più in fretta»: più dati, stesse decisioni	«Meno report, più conversazioni»: si discutono le cause
La formazione sull’AI	«È un obbligo dell’AI Act»: un corso da spuntare	«Capire dove siamo»: nasce un vocabolario comune

La tecnologia, in ogni riga, è la stessa. Cambia il significato che le diamo.

Il rischio più concreto?

È che l'AI ci aiuti a fare più in fretta cose che non hanno più senso.

Lo spazio del significato è un'ora alla settimana per chiedere:

- Questo report a chi serve?
- Questo cliente perché ordina meno?
- Questo processo esiste ancora per una ragione, o solo per abitudine?

UN PICCOLO ESERCIZIO

Vi capita di ringraziare la vostra chat di AI?

UN PICCOLO ESERCIZIO

Le avete dato un nome?

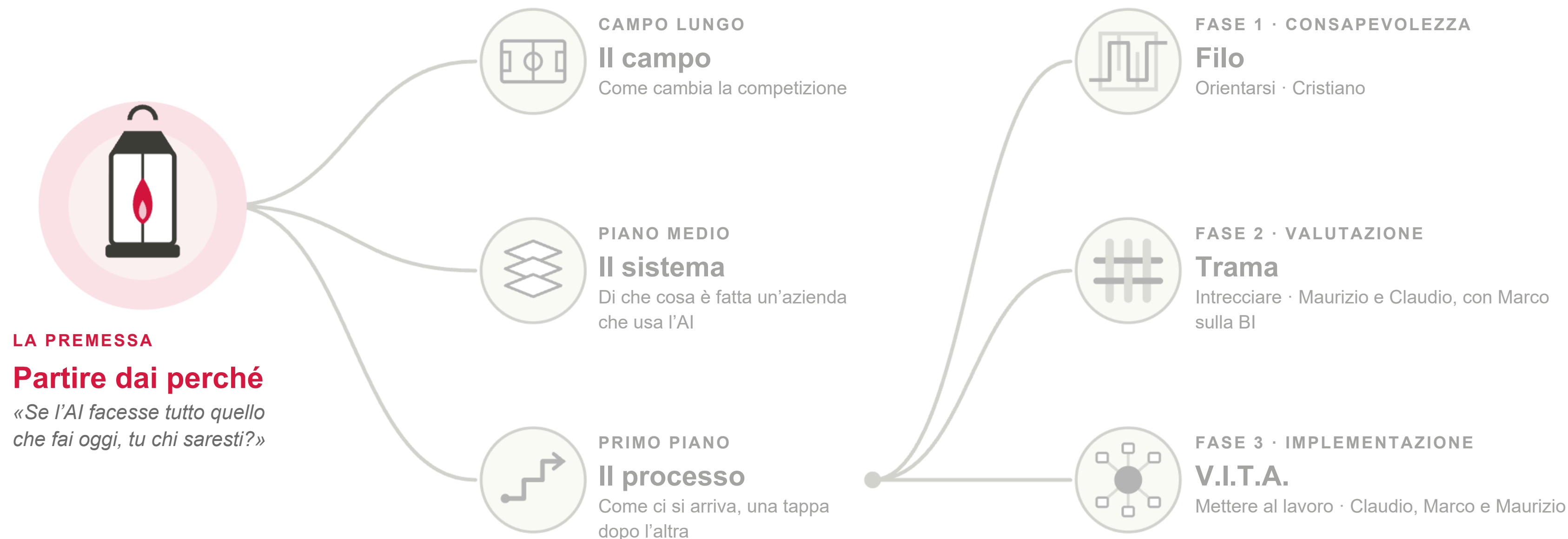
Se il vostro processo peggiore diventasse
dieci volte più veloce,
sareste contenti o preoccupati?

**Inizia il viaggio.
Mettetevi
comodi...**



DOVE SIAMO · LA PREMESSA

Il viaggio di stasera



DOVE SIAMO · PRIMO SGUARDO

Il viaggio di stasera



BLOCCO 1 · LE DISCONTINUITÀ DI IERI

Ogni discontinuità cambia le regole prima degli strumenti

L'elettricità

Non ha solo sostituito il vapore: ha cambiato il modo di progettare le fabbriche, le città, gli orari di lavoro.

Internet

Non ha solo velocizzato la comunicazione: ha ridisegnato il commercio, i media, il rapporto con il cliente.

Lo smartphone

Non era un telefono migliore: ha assorbito la macchina fotografica, le mappe, il portafoglio.

BLOCCO 1 · CHI ARRIVA DA FUORI

I concorrenti che nessuno aspettava

Tesla

Nata da persone che non avevano mai costruito un'auto, ma avevano capito che sarebbe diventata batterie e software.

Nokia

Battuta non da un altro produttore di telefoni, ma da un'azienda di computer e da un motore di ricerca.

Blockbuster

Chiusa da Netflix, che all'inizio spediva DVD per posta.

Airbnb

Concorrente degli alberghi senza possedere una sola stanza.

Amazon

Partita vendendo libri, oggi affitta i server su cui girano mezze aziende del mondo.

**Il nostro prossimo concorrente,
sappiamo già come si chiama?**

BLOCCO 1 · I NUOVI GIOCATORI

L'AI porta nuovi giocatori nello stesso mercato

Nascono specialisti che prima non c'erano

Valutatori di modelli, orchestratori di agenti, auditor AI e fornitori di dati esperti.

Arriva un concorrente da un altro settore

L'assistente prenota viaggi. Il gestionale esegue contabilità. Il produttore vende disponibilità e manutenzione.

Il cliente si trasforma in concorrente

Con i "copiloti", microimprese e clienti producono internamente analisi, testi, preventivi e primo codice.

E compare un quarto giocatore: l'intermediario AI che decide quali prodotti, hotel e fornitori far vedere.

Esempi e categorie: Microsoft Research (2025) · Thomson Reuters Institute (2025) · FirstMark MAD Landscape (2025) · IDC MarketScape AI Governance (2025–26)

Su che cosa si compete quando il lavoro ripetitivo costa quasi zero?

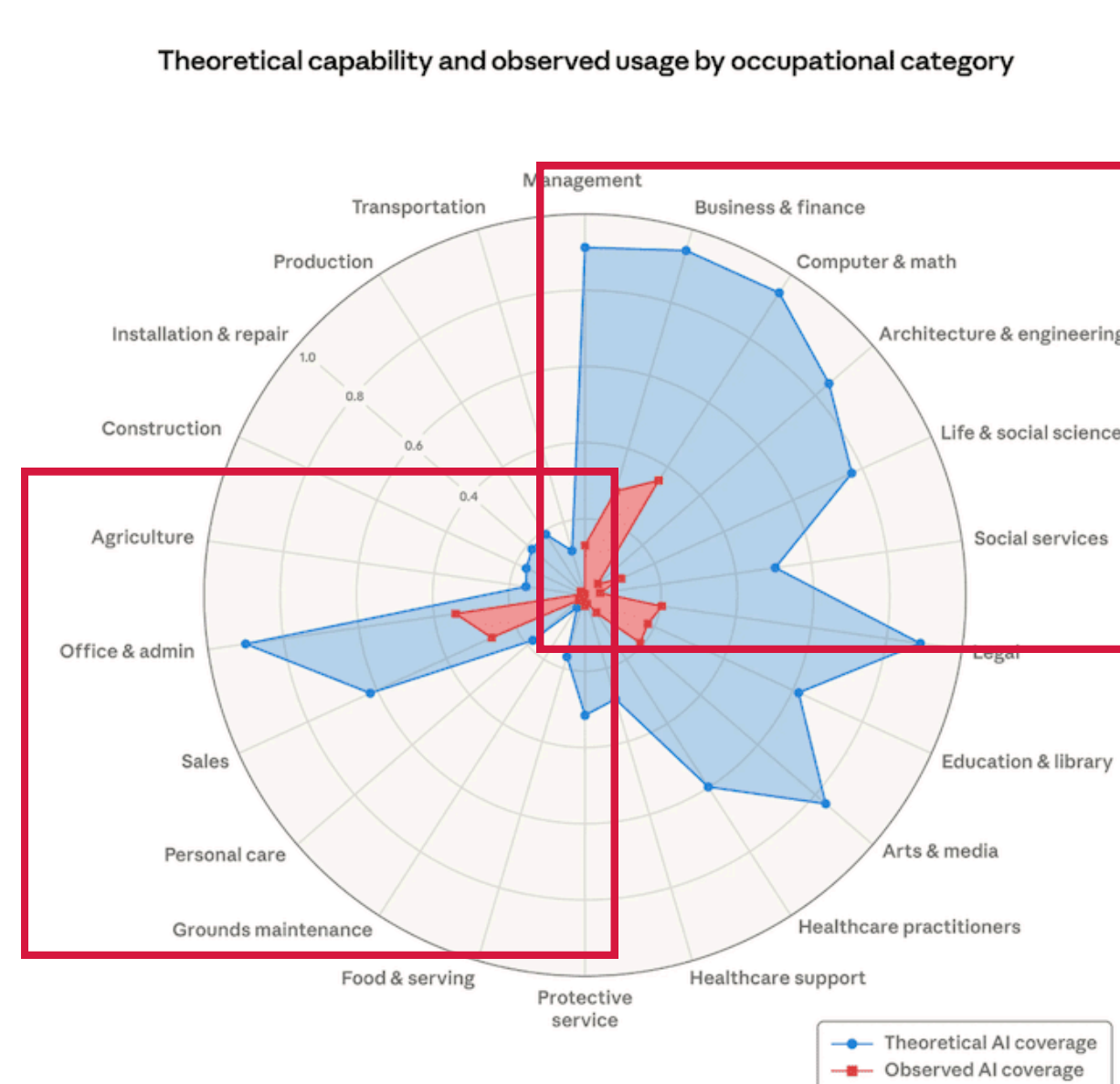
BLOCCO 1 · SETTORE PER SETTORE

Su che cosa si compete

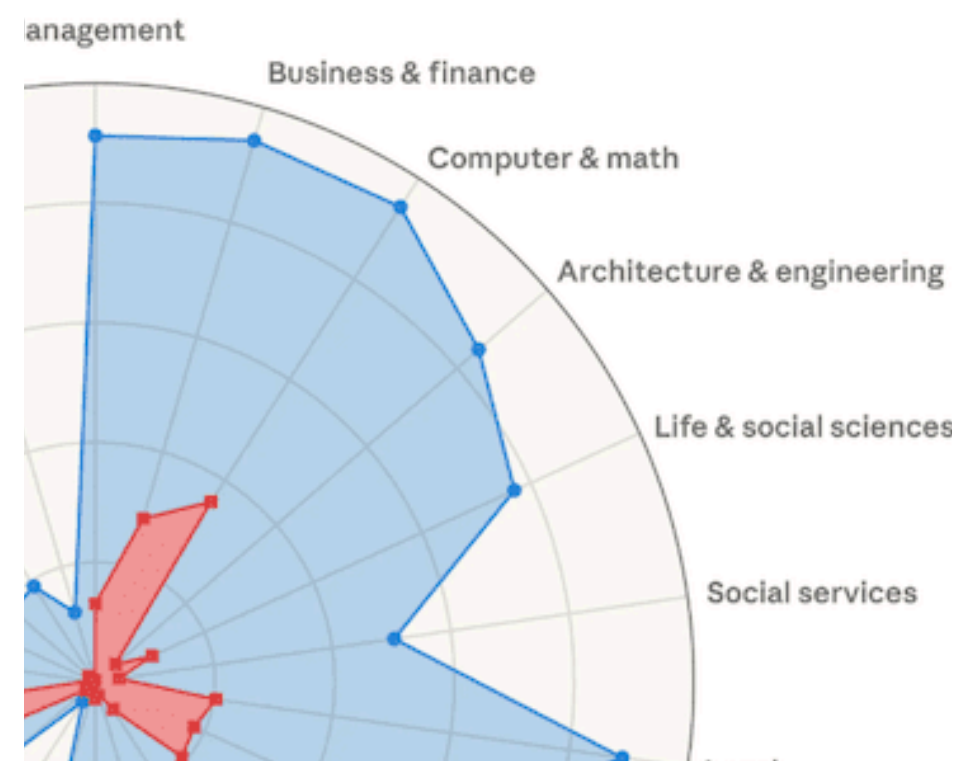
Settore	Prima si competeva su...	Con l'AI si compete anche su...
Distribuzione e ingrosso	Catalogo, prezzo, rete di agenti	Capire la richiesta comunque arrivi, anche dall'agente AI del cliente
Manifattura su commessa	Qualità, prezzo, tempi di consegna	La velocità del preventivo: un giorno invece di due settimane
Studi professionali	Ore su registrazioni e adempimenti	Consulenza e relazione: il prezzo a ore vale sempre meno
Turismo e ospitalità	Posizione, recensioni, portali	Essere leggibili dagli assistenti che scelgono al posto del
Logistica e trasporti	Flotta, rete, costo al chilometro	La qualità dei dati : ritardi avvisati prima che il cliente chiami

BLOCCO 1 · TRA IL POSSIBILE E IL REALE

Due categorie mostrano quanto è grande il divario

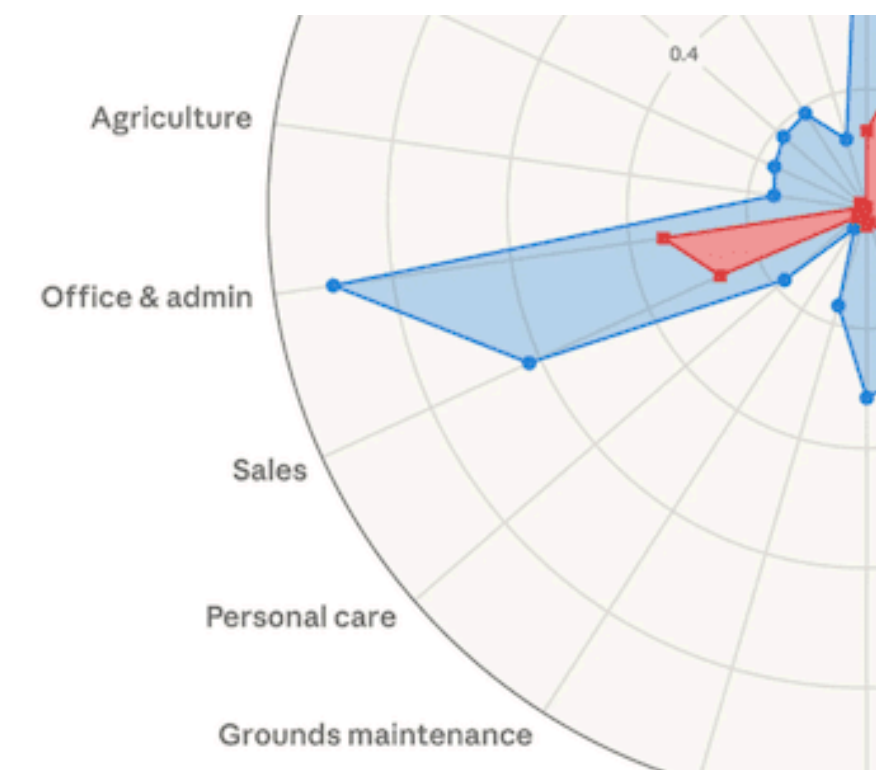


COMPUTER & MATH



**Copertura teorica quasi totale;
l'uso osservato resta molto più basso.**

OFFICE & ADMIN



**Anche il lavoro d'ufficio è
altamente esposto, ma l'adozione
resta incompleta.**

Fonte: Anthropic, "Labor market impacts of AI: A new measure and early evidence", 5 marzo 2026.

DOVE SIAMO · SECONDO SGUARDO

Il viaggio di stasera



Maurizio Giunti

CEO Stc Labs Srl SB

Team AI champion – Architetture & Integrazioni

BLOCCO 2 · IL SISTEMA

L'AI amplifica ciò che c'è già

SOTTO C'E' ORDINE

Un processo di raccolta dati pulito. Un agente smista le richieste in ingresso.

Funziona dal primo giorno.

SOTTO C'E' DISORDINE

Dati sparsi in tre sistemi mai riconciliati. Un chatbot interno.

Risponde in fretta, ma risponde male.

Lo strumento, nei due casi, è spesso lo stesso. Cambia quello che c'è sotto: dati strutturati, ruoli chiari, processi leggibili.

BLOCCO 2 · GLI STRATI

Quattro strati, quattro competenze

Strategia e governance

Dove l'AI entra e dove no, chi verifica, come si misura

Non si compra

Direzione e responsabili di processo

Integrazione

Collegare i sistemi e farli parlare tra loro: il nostro mestiere di sempre

Competenza tecnica sui sistemi e sui flussi

Strutturazione dei dati

Dati puliti e collegati: senza, nessun agente funziona

Non si compra

Chi conosce i dati aziendali e ne cura la qualità

Piattaforme

Gestionale, CRM, cloud, modelli di AI: si scelgono, si comprano, si cambiano

Conoscere le soluzioni sul mercato e saperle valutare

BLOCCO 2 · LE COMPETENZE

Prima della tecnologia, CHI serve ?



Chi conosce i processi

Come sono davvero, non come sono scritti



Chi conosce i dati

Dove stanno, quanto sono affidabili



Chi conosce l'AI

Che cosa può fare e che cosa no



Chi decide

E se ne assume la responsabilità

Le aziende guardano la piattaforma e l'integrazione, perché si comprano.

Ma quando un progetto non funziona, quasi sempre mancano le competenze sui due strati che non si comprano:

i dati e la governance.

BLOCCO 3 DI 3

Il processo

01

Il campo

Come cambia la competizione
quando arriva una tecnologia come
questa

02

Il sistema

Di che cosa è fatta un'azienda che
usa l'AI

03

Il processo

Come ci si arriva, una tappa dopo
l'altra

DOVE SIAMO · TERZO SGUARDO

Il viaggio di stasera



BLOCCO 3 · IL PROCESSO

Le cinque tappe

01

Consapevolezza

Che cos'è l'AI, e dove la usiamo già senza averlo deciso?

Se si salta

Ognuno la usa a modo suo, con dati che nessuno controlla

02

Considerazione

In quali processi potrebbe servirci davvero?

Se si salta

Si sceglie il caso più vistoso, non quello che conta

03

Valutazione

Con quali dati, regole, persone? Che cosa misuriamo?

Se si salta

Si scopre a progetto avviato che i dati non c'erano

04

Acquisto

Quale tecnologia, da chi, con quale costo nel tempo?

Se si salta

Si compra lo strumento prima di sapere a che cosa serve

05

Implementazione

Chi la usa, chi rilegge, come si misura nel tempo?

Se si salta

Lo strumento c'è, ma il lavoro si fa come prima

Le aziende partono quasi sempre dalla quarta: **quale strumento compro?**

BLOCCO 3 · IL PERCORSO DI STASERA

Cinque tappe, tre fasi

FASE 1

Consapevolezza

Consapevolezza

La formazione: un vocabolario comune, che cosa l'AI è e che cosa non è

FASE 2

Valutazione

Considerazione

Valutazione

La Trama: l'analisi dei processi, dove l'AI entra e dove no

FASE 3

Implementazione

Acquisto

Implementazione

La tecnologia che risponde alla domanda della trama

Nessuna fase funziona senza la precedente.

DOVE SIAMO · FASE 1

Il viaggio di stasera



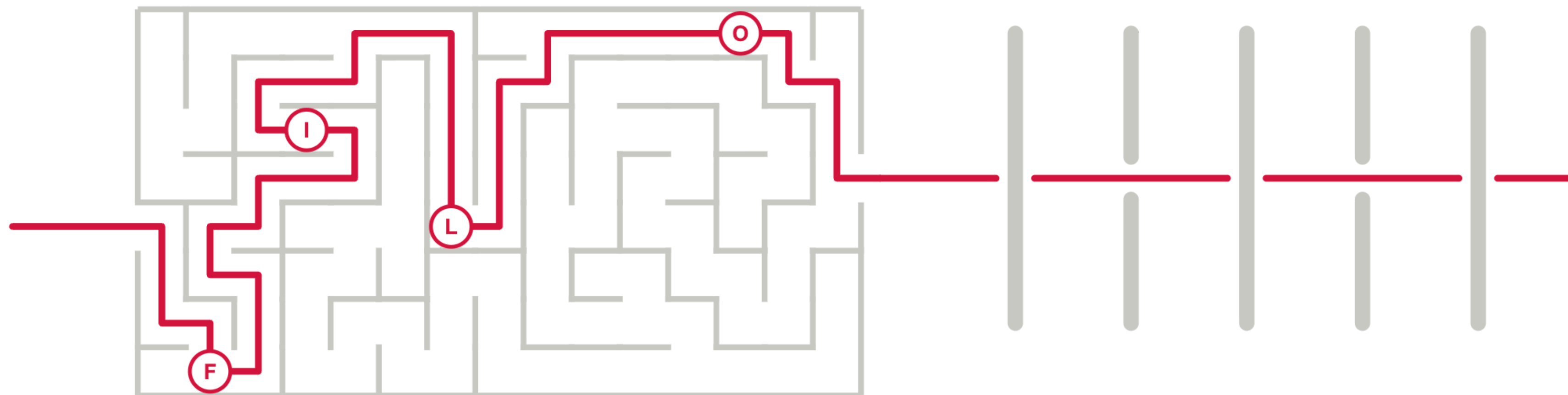
01

Consapevolezza

Un vocabolario comune, prima di qualunque strumento

FASE 1 · CONSAPEVOLEZZA · FILO

Dal labirinto si esce con un filo



Il labirinto di oggi

Strumenti nuovi ogni settimana, promesse, timori, usi nascosti

F Fare domande

I Interrogare gli usi

L Leggere l'AI

O Orientare le scelte

Poi, la trama

Il filo attraversa le applicazioni

Cristiano Corsi

Artificial Intelligence and Data Engineering

Team AI champion – Orientamento & Formazione

European Rocketry Challenge (EuRoC) 2026



FASE 1 · CONSAPEVOLEZZA

Tre cose che l'AI **non** fa

F · FARE DOMANDE · QUANTA AI C'È GIÀ IN SALA

Hai usato un assistente AI nell'ultimo mese?

ChatGPT, Claude, Gemini, Perplexity, DeepSeek...

F · FARE DOMANDE · QUANTA AI C'È GIÀ IN SALA

Lo hai utilizzato su documenti **aziendali**?

Offerta, contratto, mail cliente

F · FARE DOMANDE · QUANTA AI C'È GIÀ IN SALA

Sapresti dire **dove sono finiti** quei dati e chi li ha visti?

I · INTERROGARE GLI USI · NON ESISTE SOLO L'AI GENERATIVA

Quale di questi è Intelligenza Artificiale?

Filtro antispam

**Autocorrettore dello
smartphone**

**Previsione delle
vendite nel
gestionale**

**Lettore di targhe al
casello**

Consigli di Netflix

**Raccomandazioni su
Instagram**

**Traffico su Google
Maps**

**Previsione rottura di
un macchinario**

**Classificazione
urgenza dei ticket**

ChatGPT

I · INTERROGARE GLI USI · NON ESISTE SOLO L'AI GENERATIVA

Tutti lo sono.

Classificazione

Previsione

Visione artificiale

Lettura di documenti

Raccomandazione

Ottimizzazione

Ricerca semantica

AI generativa

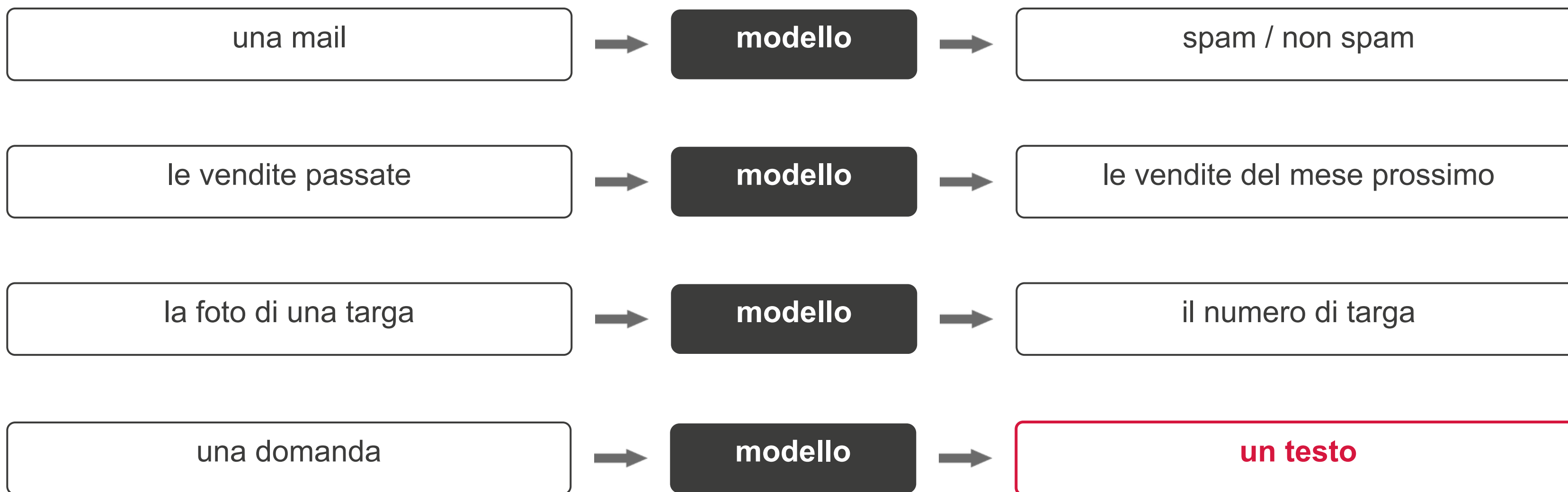
I · INTERROGARE GLI USI · NON ESISTE SOLO L'AI GENERATIVA

L'AI come una scatola nera



I · INTERROGARE GLI USI · NON ESISTE SOLO L'AI GENERATIVA

Cosa entra, cosa esce



I · INTERROGARE GLI USI · NON ESISTE SOLO L'AI GENERATIVA

Ogni compito ha il suo strumento

Fatture e bolle da leggere



Lettura automatica di documenti

Manutenzione e magazzino da prevedere



Modelli statistici di previsione

Difetti sulla linea di produzione



Visione artificiale

Previsione del fatturato dell'anno prossimo



Modelli di previsione su serie storiche

Scrivere, analizzare e riassumere testi



LLM (ChatGPT, Claude...)

L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

Tre cose che l'AI non fa

1

Non conosce la verità

2

**Non conosce la vostra
azienda**

3

**Non si assume
responsabilità**

Potete pensarla come uno stagista geniale ma smemorato.

L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

Nel mezzo del cammin di nostra...

L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

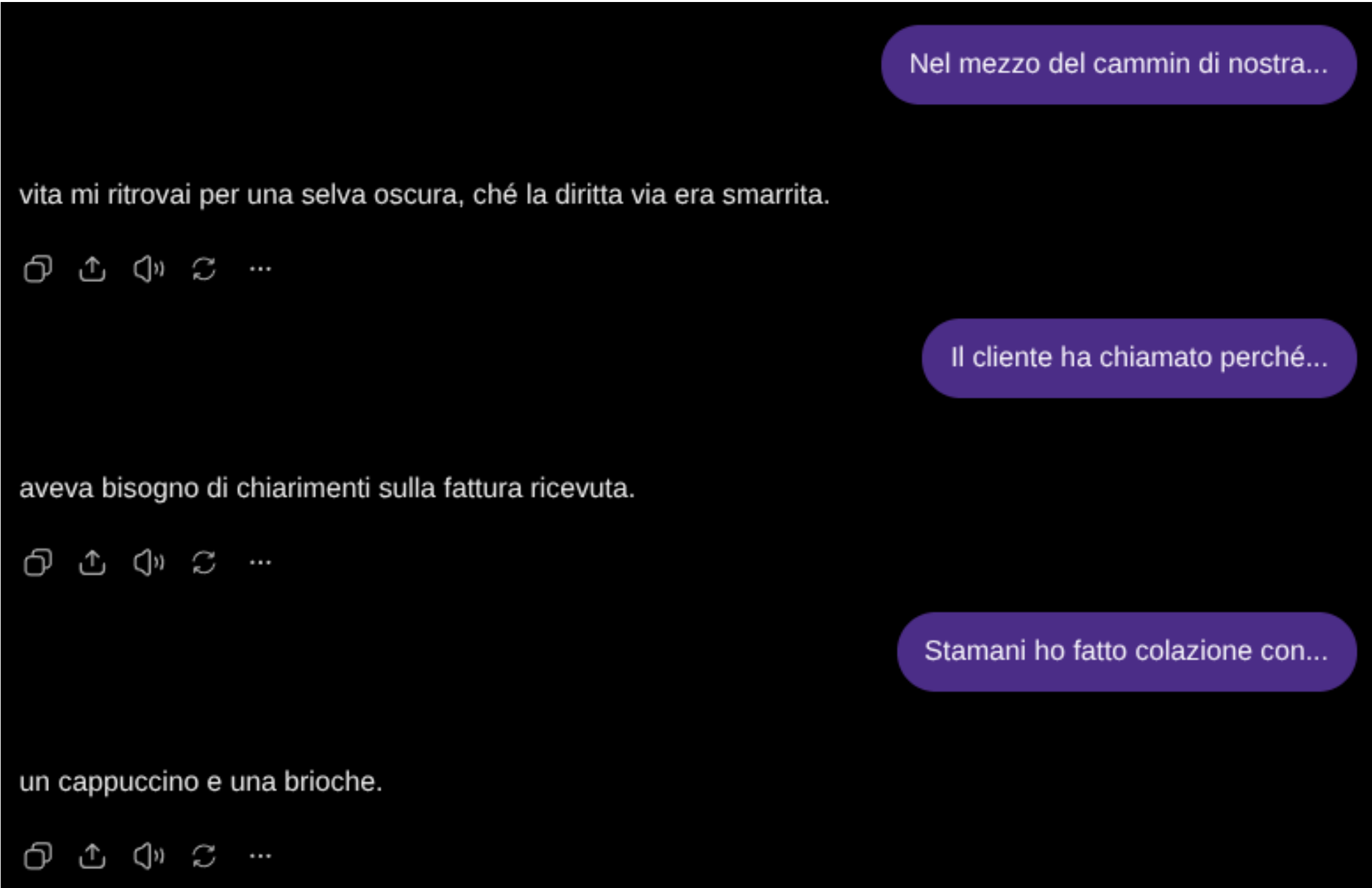
Il cliente ha chiamato perché...

L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità



L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

Sceglie la continuazione **più probabile**



L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

Allucinazioni



The New York Times

Here's What Happens When Your Lawyer Uses ChatGPT

A lawyer representing a man who sued an airline relied on artificial intelligence to help prepare a court filing. It did not go well.

Fonte: Mata v. Avianca, tribunale federale di New York, 2023

Sbaglia con la stessa sicurezza
con cui **ha ragione**.

5.000 \$

sanzione per dei precedenti inventati

L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

- 1 · Non conosce la verità
- 2 · Non conosce la vostra azienda
- 3 · Non si assume la responsabilità

La soluzione **più diffusa**, non la migliore per voi

quanto spesso compare nei dati di addestramento



risposta comune



risposta ottimale

L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

Dalla chat al processo

AI: risponde

1 · Chat generica

voi fate tutto

AI: cerca nei vostri documenti

2 · Chat con i vostri documenti

voi verificate e riportate

AI: lavora nei vostri sistemi

3 · Sistema agentico aziendale

voi approvate

L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

Voi a che livello siete?

1 · Chat generica 2 · Chat con i vostri documenti 3 · Sistema agentico integrato in azienda

L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

Dato **grezzo** VS dato pronto

CLIENTE	ordini	Note
Rossi Srl	12 + 3?	chiedere a Mario
rossi s.r.l.		
BIANCHI		urgente!!
vedi foglio 2		



Cliente	Ordini	Stato	Referente
Rossi S.r.l.	15	Da verificare	Mario, commerciale
Bianchi S.p.A.	8	Urgente	—
Verdi S.n.c.	4	Regolare	—

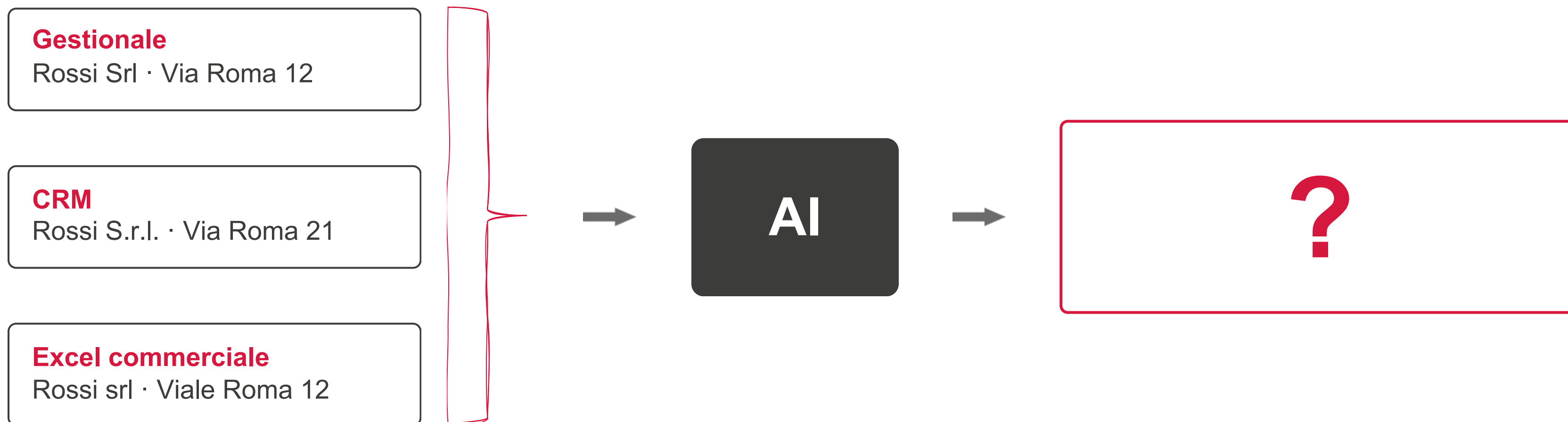
L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

Tre fonti, tre versioni



L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

Chi risponde quando l'AI sbaglia?

Air Canada · 2024

Chatbot del sito inventa uno sconto per lutto



risponde la compagnia

Clinica estetica, Germania · 2026

Chatbot del sito inventa una specializzazione



pubblicità ingannevole

Tribunale di Siracusa · 2026

Avvocato cita virgolettati inesistenti di sentenze passate



colpa grave · ~30.000 €

Fonte: Moffatt v. Air Canada, 2024 BCCRT 149; OLG Hamm, 2026; Tribunale di Siracusa, 2026 (art. 96 c.p.c.)

L · LEGGERE CIÒ CHE L'AI È E NON È

1 · Non conosce la verità

2 · Non conosce la vostra azienda

3 · Non si assume la responsabilità

E se fosse la vostra azienda?

Il chatbot del sito promette la consegna in 48 ore



risponde l'azienda

La scheda prodotto dichiara una certificazione che non c'è



risponde l'azienda

Il preventivo generato con l'AI usa il listino dell'anno scorso



risponde l'azienda

Il manuale tradotto con l'AI sbaglia un'avvertenza sulla sicurezza



risponde l'azienda

O · ORIENTARE LE SCELTE · ATTIVITÀ PER ATTIVITÀ

Prima di affidare un lavoro all'AI

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Non conosce la verità. | Chi rilegge prima che esca? |
| 2. Non conosce la vostra azienda. | Quali dati le diamo ? |
| 3. Non si assume responsabilità. | Se sbaglia, quanto ci costa ? |

-  Verbale di una riunione interna
-  Risposta a un reclamo
-  Sconto a listino

O · ORIENTARE LE SCELTE

Dal 24 agosto ad oggi

40+

nuovi modelli pubblicati

Fonte: LLM Gateway e Digital Applied (conteggio al 20 ottobre 2026)

O · ORIENTARE LE SCELTE

**La tecnologia corre.
Non dovete rincorrerla da soli.**

FASE 1 · IL FILO, RIAVVOLTO

Il filo che vi portate a casa

F	Fare domande	Quanta AI c'è già, su quali dati, con quanta consapevolezza
I	Interrogare gli usi	L'AI non è solo chat: ogni compito ha il suo strumento
L	Leggere l'AI	Non conosce la verità, né la vostra azienda, né si assume la responsabilità
O	Orientare le scelte	Attività per attività: chi rilegge, quali dati, AI o regola

Non serve inseguire ogni modello nuovo. Serve un filo per non perdersi.

O · ORIENTARE LE SCELTE

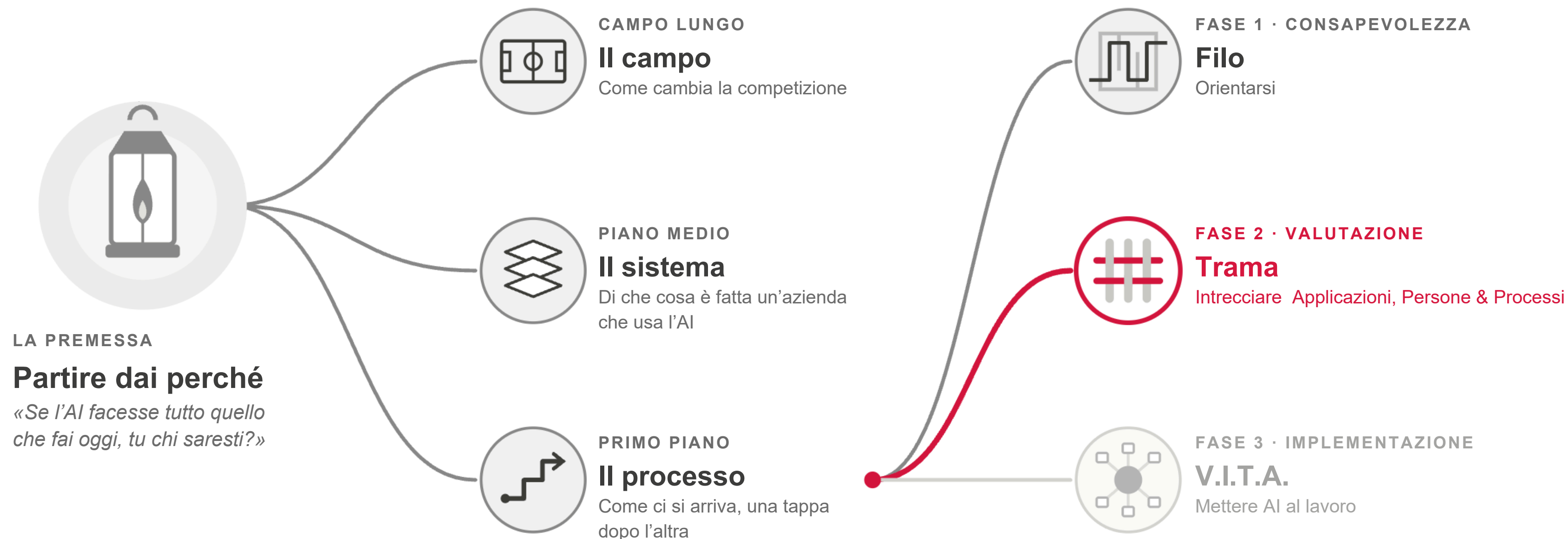
All'inizio: dove sono finiti i vostri dati?

Adesso: dove mettereste l'AI nei **vostri
processi?**

→ Fase 2 · La Trama: l'AI nei processi

DOVE SIAMO · FASE 2

Il viaggio di stasera



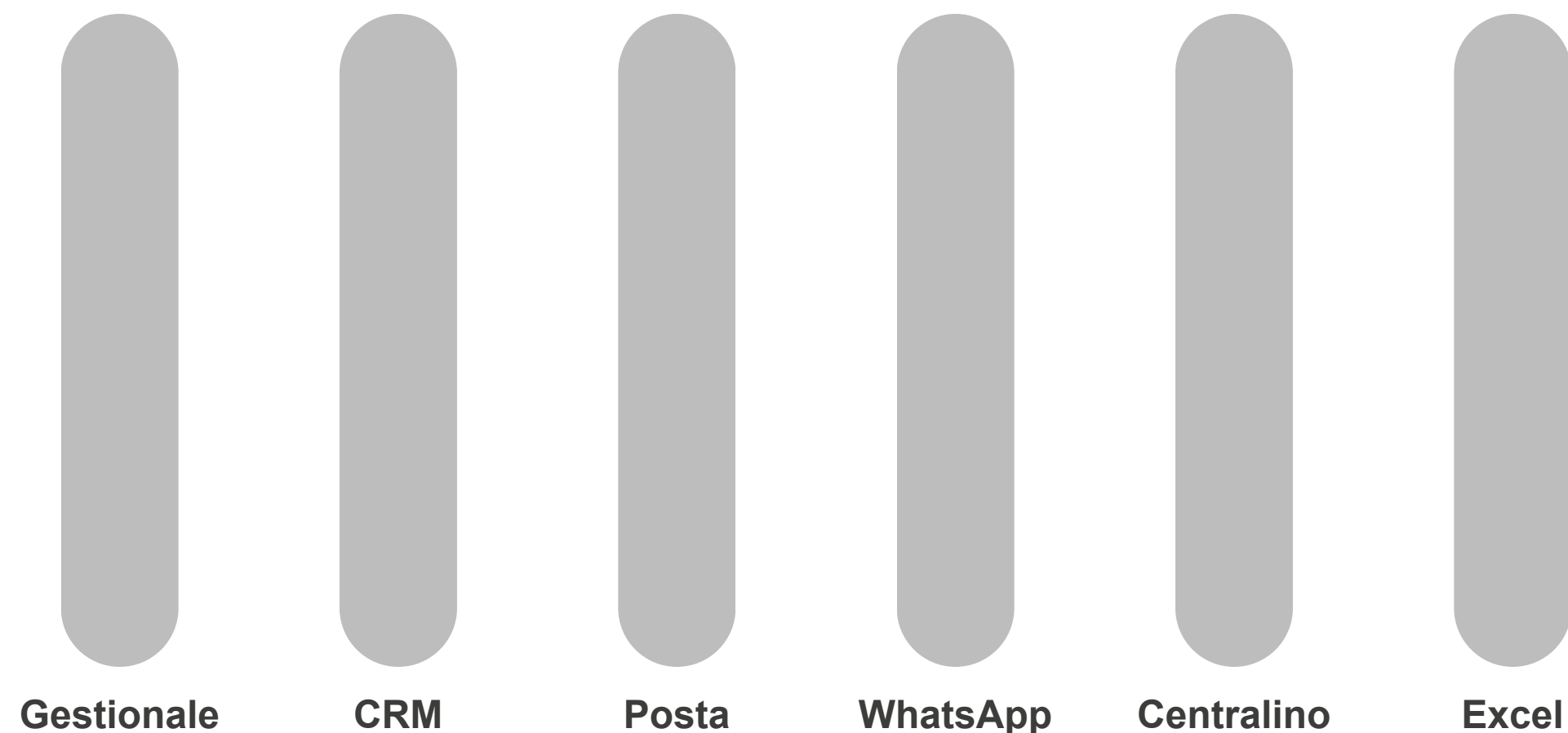
02

Valutazione

La Trama: dove l'AI entra nei processi, dove basta una regola, dove decide una persona

FASE 2 · L'ORDITO

Un'azienda non è un foglio bianco



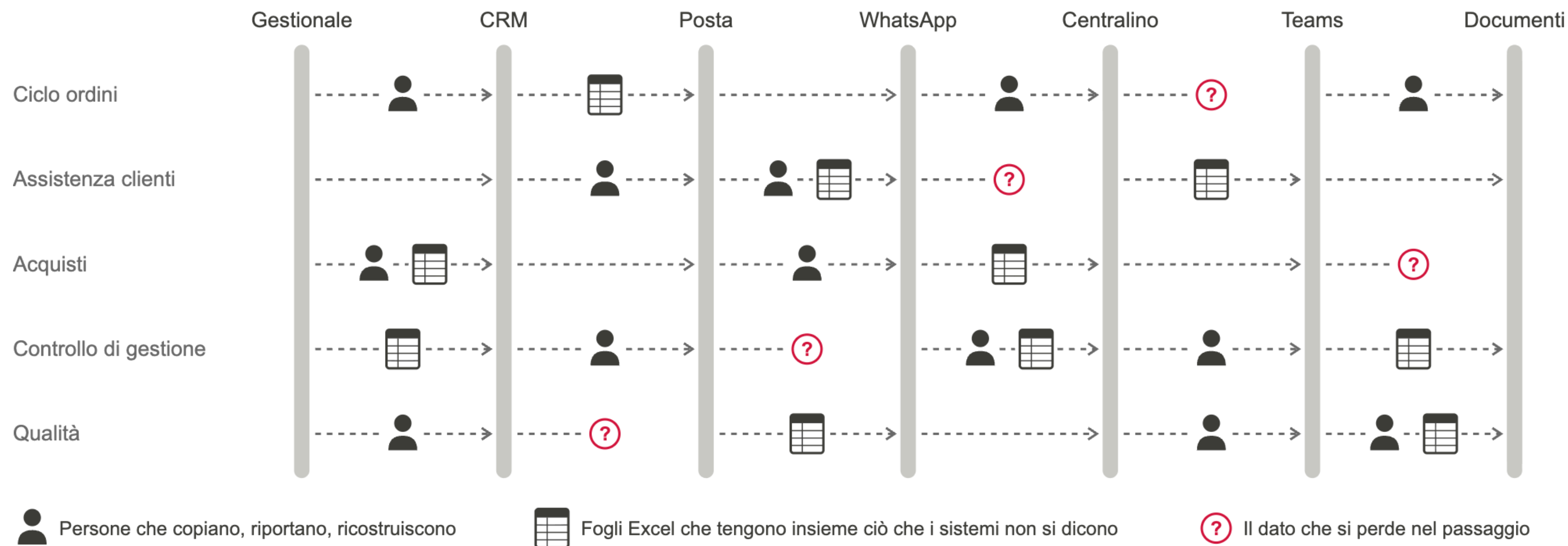
Fili robusti, scelti negli anni uno per volta.
Ma corrono paralleli, senza toccarsi.

In mezzo ci sono le persone, che ricopiano,
riportano, ricostruiscono. Fanno da colla.

Una colla molto costosa, e anche un po' stanca.

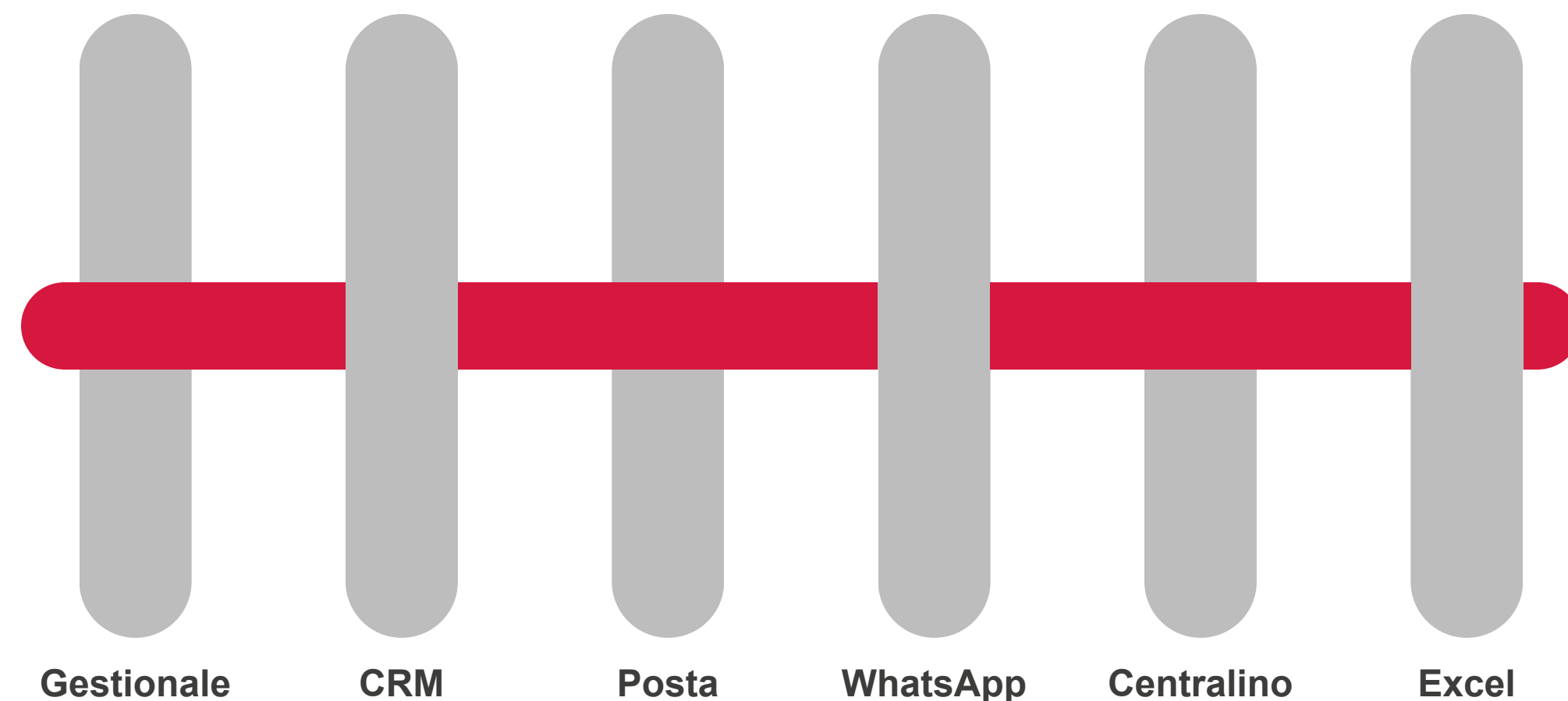
FASE 2 · LA COLLA

Tra un filo e l'altro, oggi, ci sono le persone



FASE 2 · LA TRAMA

L'AI è il filo che li attraversa



L'AI non è un filo in più da mettere accanto agli altri.

È il filo che li attraversa.

In tessitura si chiama **TRAMA**: è quello che trasforma dei fili paralleli in un tessuto.

FASE 2 · IL METODO

Più casi, lo stesso lavoro dietro: la Trama

T

Tracciare

Dove il lavoro si inceppa, si ripete, perde il dato

R

Ridisegnare

Dove entra l'AI, dove basta una regola, dove decide una persona

A

Accompagnare

Le persone nell'uso di ogni giorno, finché diventa abitudine

M

Misurare

Con domande che non aspettano il report

A

Ampliare

Ad altri ruoli e processi, quando il primo regge da solo

Maurizio Giunti

CEO Stc Labs Srl SB

Team AI champion – Architetture & Integrazioni

FASE 2 · COME CAMBIA IL MODO DI USARE LE APPLICAZIONI

Otto spostamenti

**Dal menu alla
conversazione**

Si chiede in parole, invece di cercare la schermata giusta

Dal digitare al dire

WhatsApp, foto, post-it, note vocali: l'AI li legge tutti

**Dal compilare al
confermare**

Il CRM si aggiorna da un vocale; la persona conferma

Dal cercare al trovare

La storia della macchina e la pagina 47 del manuale arrivano da sole

Dal report alla domanda

Ai dati si fanno domande, invece di aspettare il lunedì

**Dal controllare all'essere
avvisati**

L'anomalia arriva prima che diventi un problema

**Dall'applicazione isolata
alla trama**

Gestionale, CRM, posta e calendario parlano tra loro

Dal cliccare al delegare

L'agente fa i passaggi; la persona decide le eccezioni

FASE 2 · PRIMO CASO · DAL DIGITARE AL DIRE

Gli ordini, in qualunque forma arrivino

PRIMA

Gli ordini arrivano in dieci forme: PDF, mail scritte di fretta, l'Excel del cliente con i suoi codici, un post-it fotografato. Due persone passano la mattina a trascrivere. Gli errori si scoprono in spedizione.

CON L'AI

L'AI legge l'ordine in qualunque formato e abbina i codici guardando lo storico del cliente. Listino, fido e disponibilità li controlla una regola. Le eccezioni arrivano alla persona già spiegate.

Un prezzo non si indovina, si calcola. E la regola che stava nella testa di una persona, per la prima volta, è scritta.

FASE 2 · QUARTO CASO · DAL COMPILARE AL CONFERMARE

Il dato che nasce dal lavoro

Prima: ogni minuto passato a compilare il CRM è un minuto tolto al cliente. I sistemi chiedono energia alle persone e restituiscono poco.

IL COMMERCIALE PARLA

«Sentito Rossi, vuole un'offerta per duecento pezzi entro venerdì.»

La chiamata è registrata, l'offerta è in bozza, giovedì arriva il promemoria. Senza aprire il CRM.

IL TECNICO DETTA

«Pressa 3, cliente Bianchi, sostituito il sensore, due ore.»

Il rapportino si compila, il ricambio si scarica dal magazzino, l'amministrazione sa cosa fatturare.

La persona non scrive. Conferma. Ed è la conferma che rende il dato affidabile.

FASE 2 · DAL REPORT ALLA DOMANDA

Una domanda, non un report

«Quali clienti hanno ordinato meno del solito nell'ultimo trimestre, e su quali articoli?»



La risposta

L'elenco dei clienti, con il confronto con lo storico



La traccia

Da dove viene ogni numero, quali dati ha usato



L'avviso

Quando un cliente comincia a ordinare meno, arriva da solo

Marco Cancellotti

Business Intelligence expert

Team AI champion



FASE 2 · UNA NUOVA VISIONE DELLA BI

La BI, prima e con l'AI

Prima	Con l'AI
Il report del lunedì, uguale per tutti	La domanda di chi decide, quando serve
Guarda indietro: che cosa è successo	Avvisa prima: questo cliente sta ordinando meno
Dice che cosa	Prova a dire perché, scomponendo lo scostamento
Il cruscotto per chi lo sa leggere	La risposta in parole, anche per chi non l'ha mai aperto
Un numero da credere sulla parola	Un numero con la sua traccia

Cosa resta umano?
Interpretare, discutere le cause con i responsabili, decidere.

FASE 2 · DAL REPORT ALLA DOMANDA

Una domanda, non un report

ERPilot AI

I dati del tuo gestionale, in italiano

UNA NUOVA LOGICA DI NAVIGAZIONE

Tra dati connessi si aprono nuove rotte

Ogni relazione diventa un percorso; ogni domanda, un punto di accesso.

+ Nuova analisi

- Chat
- Dashboard
- Novità
- Guida
- Vocabolario

Cerca conversazioni

OGGI

Pullisci

come stiamo andando quest'ann...
10:42

Dashboard

KPI aziendali in tempo reale

- Vendite
- Acquisti
- Navigazione 3D
- Automazioni

Sfera

Corsie

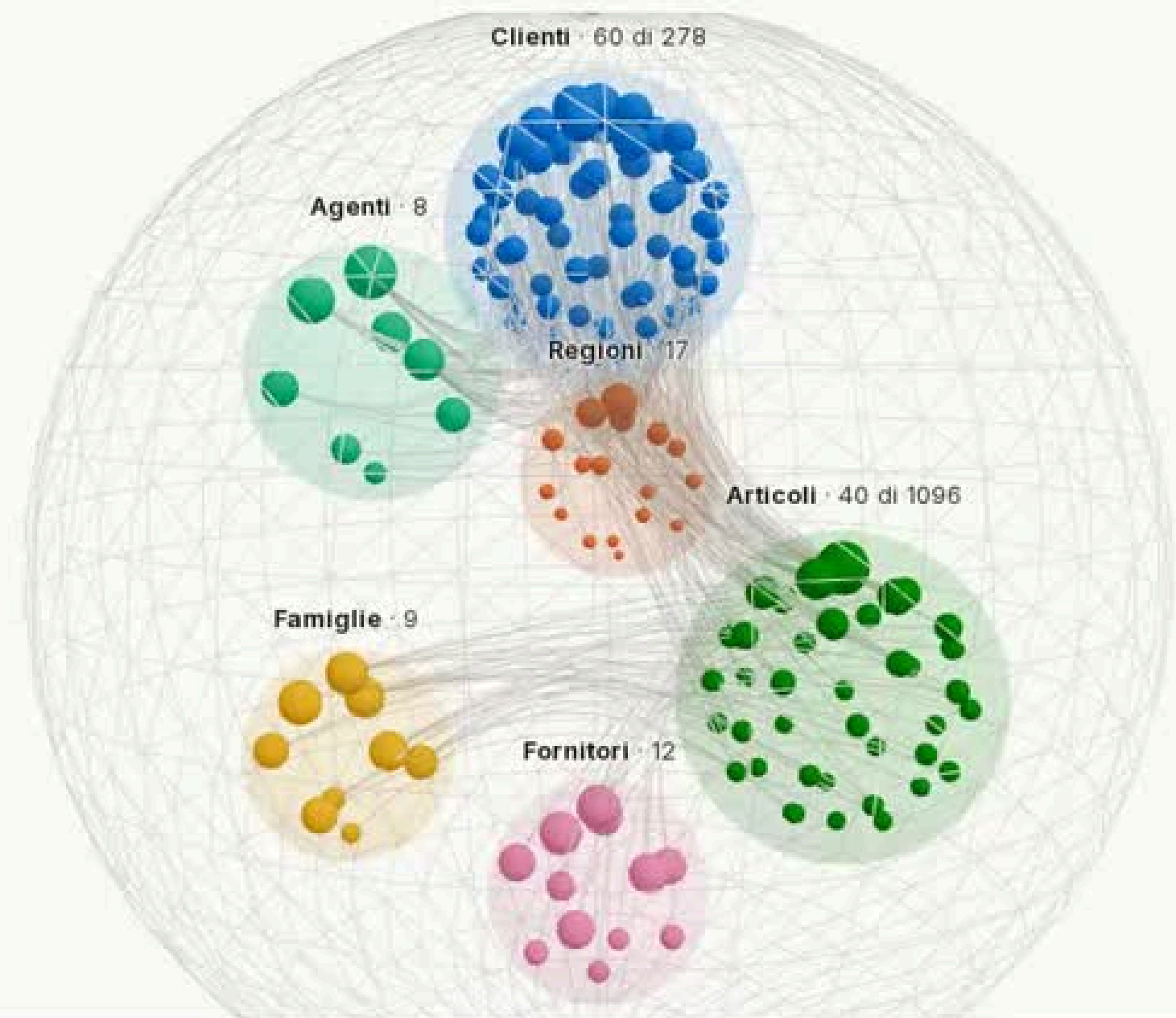
Periodo gen-set 2026 vs gen-set 2025

+ Filtro

Check-up Aziendale

Trascina per ruotare. Clic: apre la bolla o le relazioni del nodo. Nodo trascinato a destra (o Shift+clic): in analisi. · gen-set 2026

Ferma rotazione



ZONA DI ANALISI

Trascina qui un nodo dalla sfera, oppure aprilo e usa «Porta in analisi» (o Shift+clic). Sotto la sfera si compongono le tabelle della selezione.

Navigazione 3D: clienti, agenti, regioni, articoli e fornitori in un'unica sfera

LA DOMANDA DELLA TRAMA

Dove entra l'AI, dove basta una regola, dove decide una persona?

E con quale filo, se le applicazioni restano quelle che avete già?

DOVE SIAMO · FASE 3

Il viaggio di stasera



03

Implementazione

La risposta alla domanda della trama

Claudio Brandi

Lead Link Cerchio Travel & HR

Team AI Champion

FASE 2 · IL METODO

Più casi, lo stesso lavoro dietro: la Trama

T

Tracciare

Dove il lavoro si inceppa, si ripete, perde il dato

R

Ridisegnare

Dove entra l'AI, dove basta una regola, dove decide una persona

A

Accompagnare

Le persone nell'uso di ogni giorno, finché diventa abitudine

M

Misurare

Con i dati del gestionale, e con domande che non aspettano il report

A

Ampliare

Ad altri ruoli e processi, quando il primo regge da solo

La trama, applicata

Un processo che conoscete tutti: la visita dal cliente, e il CRM che nessuno compila

Tracciare · **R**idisegnare · **A**ccompagnare · **M**isurare · **A**mpliare

Fase 3 · Il campo di gioco che cambia · 28 ottobre 2026

Chi di voi ha pagato un CRM che i commerciali non compilano?

Sei passaggi, e in ognuno si perde un dato

T

Lettera 1 di 5

01

La preparazione

Sparse in tre programmi diversi

02

La visita

Si promette molto, si annota a memoria

03

Il ritorno

Il resoconto resta su un post-it

04

Il CRM

Si compila il venerdì sera. O mai

05

L'offerta

Il back office la scopre al telefono

06

Il budget

La previsione si fa a sensazione

Il lavoro non si inceppa in un punto solo: si sfilaccia a ogni passaggio.

R · RIDISEGNARE

Quanto lasciar fare alla macchina

R

Lettera 2 di 5

Gradino 1

Suggerisce

Chi richiamare. Decidete voi

Gradino 2

**Prepara e chiede il
sì**

Dal vocale prepara la scheda e
aspetta il vostro sì

Gradino 3

Fa da sola e avvisa

Registra la visita semplice e vi
dice che cosa ha fatto

Si sceglie compito per compito, e si cambia quando si vuole. Trattative e sconti importanti aspettano sempre un sì, e ogni risposta mostra come c'è arrivata.

A · ACCOMPAGNARE

Nessun programma nuovo da imparare

A

Lettera 3 di 5

Si lavora dove si lavora già

Telefono

Teams

Voce

Email

Il commerciale parla, VITA scrive

«Uscito da Ferretti: vogliono l'offerta entro venerdì.»

Trascritta



Scheda da confermare



Registrata nel CRM

Un tocco per confermare, una frase per correggere.

M · MISURARE

Si misura con i dati, non con le impressioni

M

Lettera 4 di 5



[L'indicatore scelto, con il dato verificato]

Che cosa si può misurare

- Le visite registrate in giornata
- I giorni dalla visita all'offerta
- Le trattative con un prossimo passo

Da sensazione a previsione: per la prima volta si vede quanto manca al budget, e dove prenderlo.

A · AMPLIARE

Si allarga solo quando il primo regge

A

Lettera 5 di 5

IL PRIMO PROCESSO La visita e il CRM

Regge da solo

Poi la stessa trama si allarga ad altri ruoli:

Persone e HR

Contratti, scadenze, inserimenti

Flotta

Mezzi, scadenze, prenotazioni

Turni

Coperture, sostituti, equità

Trasferte e note spese

La cena con il cliente va in nota spese. **Da sola.**

LO STRUMENTO

Lo strumento che regge tutto questo? Lo abbiamo chiamato V.I.T.A.

Virtual Interactive Team Assistant

Lo strumento si poteva scegliere diverso.

La trama no.

Cinque lettere!

Tracciare · Ridisegnare · Accompagnare · Misurare · Ampliare

Fase 3 · Il campo di gioco che cambia · 28 ottobre 2026

CHIUSURA · RITORNO ALL'INIZIO

In tutto quello che avete ascoltato stasera, l'AI non ha deciso niente da sola. Ha letto, preparato, proposto.

**La domanda vera non è che cosa farà l'AI.
È che cosa faremo noi.**

CHIUSURA · BASTA DIRLO A VOI STESSI

Dove siete?

FASE 1 · CONSAPEVOLEZZA

Se ognuno usa l'AI a modo suo e nessuno sa bene con quali dati

Il passo: prendere il filo, e capire che cosa avete già in casa

FASE 2 · VALUTAZIONE

Se il vocabolario c'è, ma non sapete da dove cominciare

Il passo: la trama, e i primi tre processi dove l'AI può entrare

FASE 3 · IMPLEMENTAZIONE

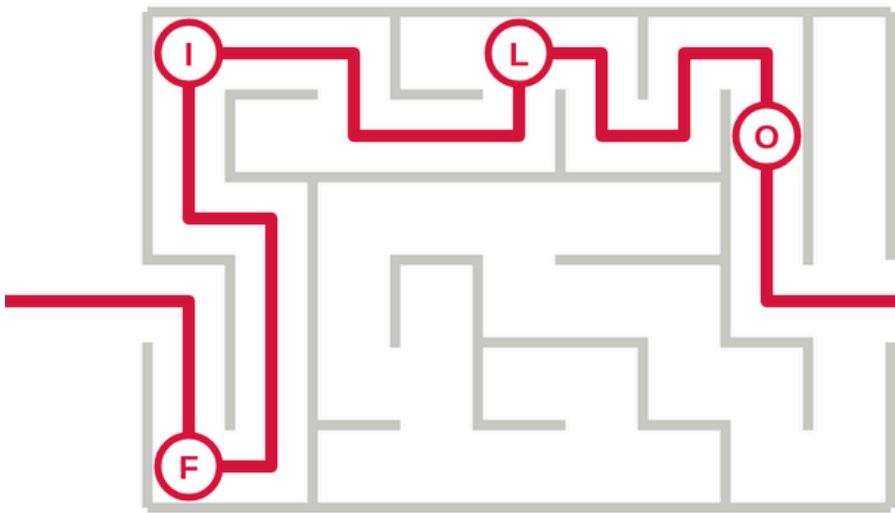
Se avete processi chiari e dati in ordine

Il passo: automatizzare, e fare domande ai vostri dati invece di aspettare i report

L'unica posizione che non consiglio è pensare di poter saltare una fase.

FASE 1 · CONSAPEVOLEZZA

Filo

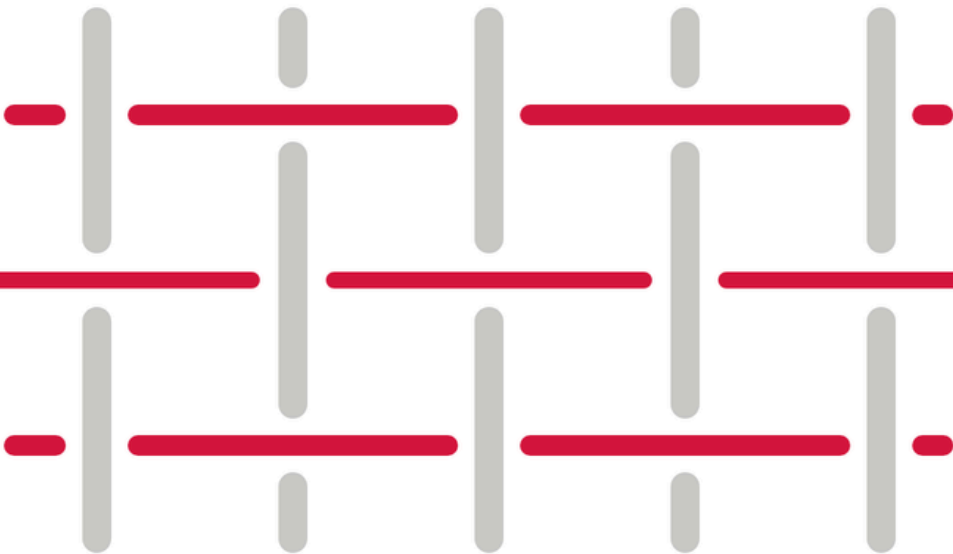


Orientarsi

Un vocabolario comune:
che cosa l'AI è, e che cosa non è

FASE 2 · VALUTAZIONE

Trama



Intrecciare

Dove l'AI entra nei processi,
dove basta una regola, dove decide una persona

FASE 3 · IMPLEMENTAZIONE

V.I.T.A.



Mettere al lavoro

La trama applicata: legge dai vostri
sistemi, e per agire aspetta un sì

LA DOMANDA DA PORTARE A CASA

**Se l'AI facesse tutto quello che fai
oggi, tu chi saresti?**

Grazie.

E adesso ne parliamo con un bicchiere in mano.