



Fai crescere la tua piccola impresa con gli agenti AI

Ecco come l'AI autonoma può semplificare ed
espandere la tua attività per una crescita efficiente.



Agentforce



Il portafoglio di Lauren presenta rischi nascosti a causa dell'aumento dei tassi d'interesse sul reddito. Quali asset sensibili ai tassi d'interesse?



Ok, ecco cosa ho trovato:

Questi sono i fondi che hanno maggiori probabilità di essere colpiti dall'aumento dei tassi d'interesse:

Questi fondi sono suscettibili all'aumento dei tassi d'interesse per i seguenti motivi:

Fonti (4)

Conti di investimento correlati (5)

Identificazione degli attivi sensibili agli interessi (PDF)



Sommario

Introduzione	02
L'evoluzione dei modelli di intelligenza artificiale: predittiva, generativa e agentica	03
Cos'è un agente AI?	07
Ecco come gli agenti AI ti aiutano a far crescere la tua attività senza aumentare l'organico	11
Agentforce per le aziende in crescita	14
In sintesi: agenti AI e piccole imprese	17



Introduzione

Nel panorama imprenditoriale di oggi, frenetico e competitivo, stare al passo con i tempi è più importante che mai. La chiave per una crescita sostenibile risiede nell'utilizzo di tecnologie all'avanguardia, e uno degli strumenti più trasformativi a tua disposizione è l'AI autonoma.



In base al nostro recente report "Piccole e medie imprese: i trend principali", le piccole imprese che adottano tecnologie di intelligenza artificiale (AI) registrano fino al 40% di incremento nella produttività.

Di fatto, gli agenti AI aiutano le piccole imprese a raggiungere livelli di prestazioni e scalabilità prima irraggiungibili. Che momento incredibile da vivere e in cui fare affari.

Questo e-book è stato ideato per essere la tua guida completa alla comprensione e all'implementazione degli agenti AI nella tua azienda. Analizzeremo la tecnologia alla base degli agenti AI e il loro funzionamento. Scoprirai in che modo gli agenti AI possono migliorare l'efficienza, ridurre i costi e aumentare la soddisfazione dei clienti. Troverai inoltre consigli pratici su come integrare gli agenti AI nella tua attività in crescita ed esplorerai cosa significa per il tuo futuro.

Alla fine di questo e-book, avrai:

- ◆ Compreso i fondamenti degli agenti AI e le loro capacità.
- ◆ Identificato le aree della tua azienda in cui l'intelligenza artificiale può avere il massimo impatto.
- ◆ Raccolto informazioni dettagliate da storie di successo e best practice del mondo reale.
- ◆ Sviluppato le conoscenze e gli strumenti necessari per orientarti nel futuro dell'AI nella tua azienda.

01 L'evoluzione dei modelli di intelligenza artificiale: predittiva, generativa e agentica

L'intelligenza artificiale non è un trend passeggero ed è anzi diventata una pietra miliare delle moderne operazioni aziendali in tutto il mondo, alimentando l'innovazione, l'efficienza e la crescita per aziende di qualsiasi dimensione. Esistono diversi modelli di intelligenza artificiale che forniscono valori diversi al business.

La comprensione di questi diversi modelli di AI (predittiva, generativa e agentica) può aiutarti a prendere decisioni informate e a sfruttare appieno il potenziale di queste tecnologie. Con il continuo evolversi della tecnologia AI, saper comprendere i diversi modelli di intelligenza artificiale può aiutare le aziende a stare al passo con i tempi.

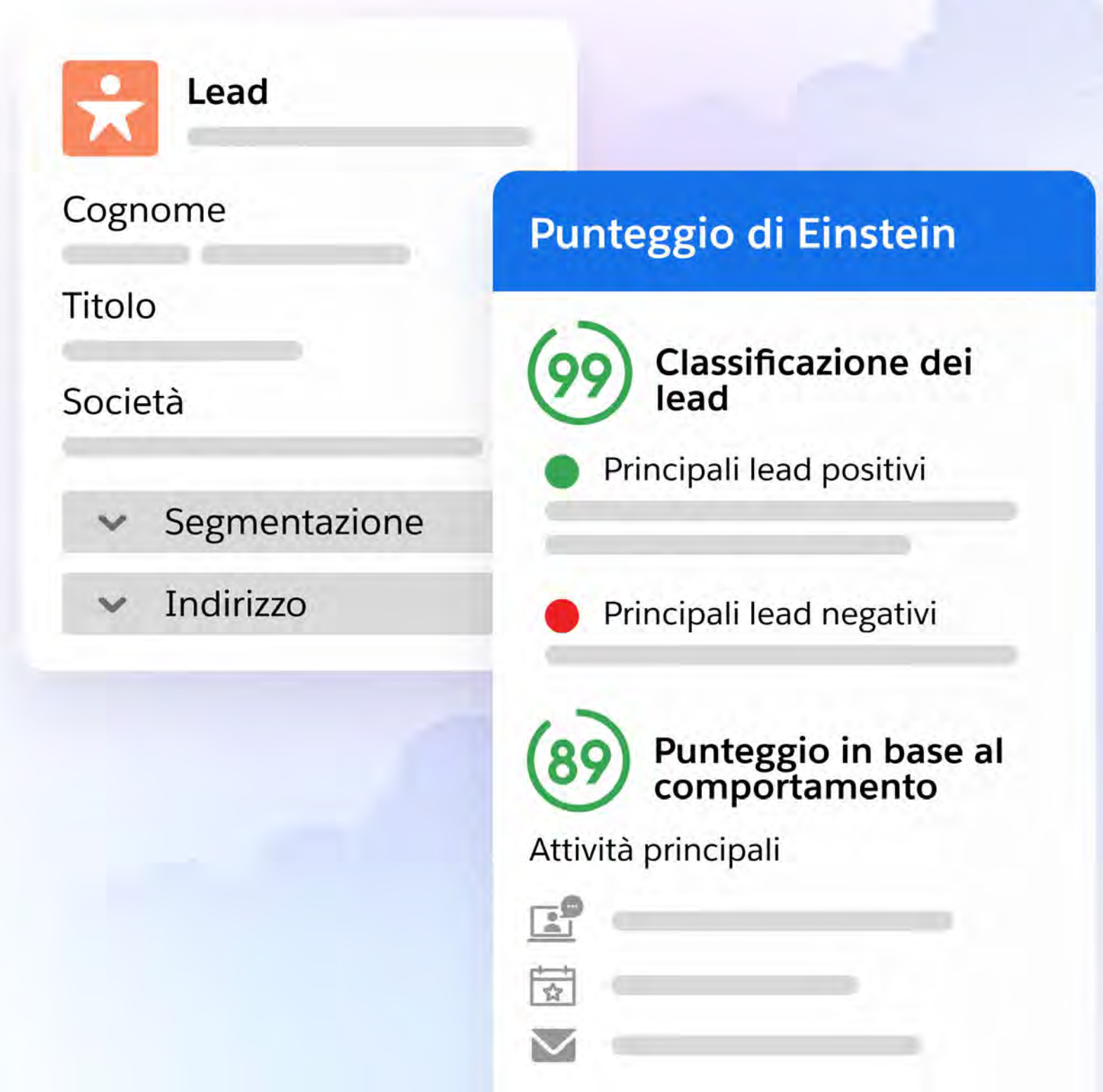
Esaminiamo i tre modelli chiave dell'AI:

- 1 **AI predittiva: prevedere il futuro**
- 2 **AI generativa: produrre nuovi contenuti**
- 3 **AI agentica: agenti autonomi per una maggiore produttività**

AI predittiva: prevedere il futuro

L'AI predittiva è un potente strumento che sfrutta i dati passati per prevedere risultati futuri. Questo modello è particolarmente utile per le aziende che desiderano prendere decisioni basate sui dati e pianificare il futuro con l'analisi predittiva. Analizzando le tendenze e i modelli passati, l'AI predittiva può fornire informazioni preziose per la pianificazione strategica.

Secondo il report "Piccole e medie imprese: i trend principali", molte PMI hanno difficoltà ad analizzare i dati e a utilizzarli per agire in modo efficace, principalmente a causa della mancanza di risorse. Queste aziende spesso non dispongono del personale specializzato e degli strumenti avanzati necessari per estrapolare informazioni significative dai propri dati. L'AI predittiva può contribuire a colmare questo divario automatizzando l'analisi dei dati e fornendo informazioni utili in tempo reale. Ecco alcuni esempi.



Una delle applicazioni più comuni dell'intelligenza artificiale predittiva è nelle previsioni di vendita. Analizzando i dati storici sulle vendite, le tendenze di mercato e il comportamento dei clienti, l'AI predittiva può prevedere le vendite future con un elevato grado di precisione, consentendo alle aziende in crescita di ottimizzare la gestione dei prodotti, allocare le risorse in modo efficace e fissare obiettivi di vendita realistici. Ad esempio, un'azienda di vendita al dettaglio può utilizzare l'AI predittiva per anticipare le fluttuazioni stagionali della domanda e regolare di conseguenza la propria catena di approvvigionamento.

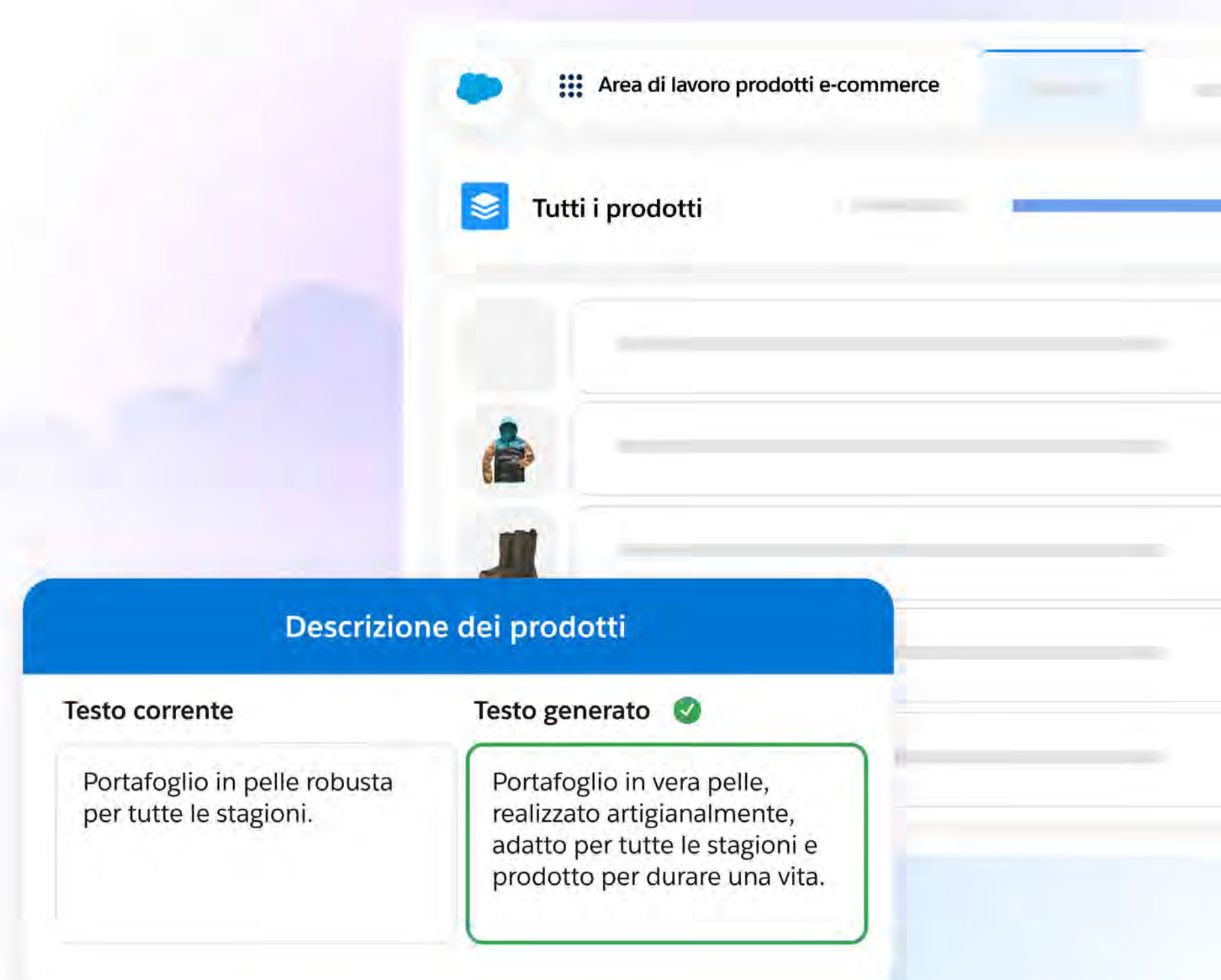
L'AI predittiva è perfetta anche per la gestione del rischio. Gli istituti finanziari, ad esempio, possono utilizzare l'AI predittiva per valutare il rischio di credito analizzando i dati storici dei prestiti e identificando quei pattern che indicano potenziali insolvenze. Questo aiuta a prendere decisioni di prestito più informate e a ridurre le perdite finanziarie.

Ad esempio, Salesforce aiuta le piccole imprese a utilizzare algoritmi predittivi avanzati per analizzare i dati storici di vendita, le tendenze di mercato e il comportamento dei clienti per prevedere le vendite future. Questo aiuta le aziende in crescita a prendere decisioni informate su inventario, marketing e allocazione delle risorse.

AI generativa: produrre nuovi contenuti

L'intelligenza artificiale generativa (gen AI) è un modello di AI rivoluzionario che crea nuovi contenuti, come testo, immagini o video. È particolarmente utile per l'innovazione e la creazione di contenuti e consente alle piccole imprese di produrre contenuti personalizzati di alta qualità su larga scala.

Una delle applicazioni più entusiasmanti dell'AI generativa è il marketing personalizzato. Analizzando i dati dei clienti, l'AI generativa può creare messaggi di marketing e campagne social su misura che catturano l'attenzione dei clienti. Ad esempio, un retailer in espansione può utilizzare una piattaforma di e-commerce con funzioni di AI generativa per creare consigli personalizzati sui prodotti in base alla cronologia di navigazione e alle abitudini di acquisto di un cliente. La Gen AI può anche aiutare i team più piccoli a risparmiare tempo consentendo loro di creare i propri siti web grazie a descrizioni di pagina consigliate.



Il CRM di Salesforce sfrutta l'intelligenza artificiale generativa per migliorare le interazioni con i clienti e semplificare i processi aziendali. Integrando strumenti basati sull'intelligenza artificiale, Salesforce può generare contenuti personalizzati, come e-mail e messaggi, su misura in base alle preferenze e ai comportamenti dei singoli clienti. Ciò migliora il coinvolgimento dei clienti e consente ai team di vendita e marketing di risparmiare tempo. Inoltre, è in grado di prevedere le esigenze dei clienti e formulare consigli proattivi, aiutando le piccole imprese e le imprese in crescita ad anticipare e soddisfare le richieste della clientela con maggiore efficacia. Nel complesso, l'uso dell'intelligenza artificiale generativa nel CRM di Salesforce alimenta esperienze cliente più efficienti e personalizzate, portando a una maggiore soddisfazione e fedeltà.

AI agentica: agenti autonomi per una maggiore produttività

L'[AI agentica](#) è l'ultima innovazione dell'intelligenza artificiale in grado di agire in modo indipendente per raggiungere obiettivi specifici. È in grado di imparare, adattarsi e risolvere problemi con una supervisione umana limitata. L'AI agentica prevede il ricorso ad [agenti AI](#) in grado di eseguire attività in modo autonomo. Questi agenti sono progettati per lavorare a fianco degli esseri umani 24 ore su 24, 7 giorni su 7, migliorando la produttività e l'efficienza. Possono gestire attività di routine, fornire approfondimenti e interagire con i clienti, lasciando più tempo ai team per concentrarsi su attività più complesse e strategiche.

Una delle applicazioni più importanti dell'AI agentica è nel [servizio clienti](#). I [chatbot](#) e gli assistenti virtuali basati sull'AI agentica sono in grado di gestire un'ampia gamma di domande e richieste di supporto dei clienti. Questi agenti possono fornire risposte istantanee e personalizzate, risolvere problemi comuni e inoltrare i problemi più complessi agli agenti umani. Infatti, come delineato nel nostro report "[Piccole e medie imprese: i trend principali](#)", le aziende che utilizzano chatbot basati sull'intelligenza artificiale registrano una significativa riduzione dei costi del servizio clienti e un miglioramento della soddisfazione della clientela.



Il futuro dell'AI nel business

Con la continua evoluzione tecnologica dell'intelligenza artificiale, i confini tra AI predittiva, generativa e agentica diventano sempre più sfumati. Le aziende in crescita in grado di integrare efficacemente questi modelli nelle proprie operazioni otterranno un vantaggio competitivo significativo.

Il futuro dell'AI nel business risiede nell'integrazione e nella sinergia di questi modelli. Ad esempio, una startup può utilizzare l'AI predittiva per prevedere le tendenze di vendita, l'AI generativa per creare messaggi di marketing personalizzati e l'AI agentica per gestire le richieste e l'assistenza dei clienti. Questo approccio olistico garantisce che tutti gli aspetti dell'azienda siano ottimizzati e allineati.



Le aziende in crescita in grado di integrare efficacemente questi modelli nelle proprie operazioni otterranno un vantaggio competitivo significativo.

A fronte della crescente rilevanza dell'AI, è importante considerare le implicazioni etiche. Le aziende devono garantire che i sistemi di intelligenza artificiale siano trasparenti, equi e imparziali. Ciò include la risoluzione di questioni come la privacy dei dati, le distorsioni algoritmiche e l'impatto dell'AI sull'occupazione. Adottando pratiche etiche di intelligenza artificiale, le aziende possono creare fiducia tra i propri clienti e stakeholder.

I modelli di intelligenza artificiale non sono statici: richiedono apprendimento e miglioramento continui per rimanere efficaci. Le aziende devono investire nella formazione continua e nello sviluppo dei propri sistemi di intelligenza artificiale per assicurarsi di rimanere al passo con gli ultimi progressi utilizzando, ad esempio, cicli di feedback per perfezionare i modelli AI e includendo nuove fonti di dati per migliorare l'accuratezza e la pertinenza.

Definisci le impostazioni

Cognome	Nome API
Inserisci un nome...	Inserisci un nome API...

Ruolo

Sei un rappresentante di vendita AI che contatta potenziali clienti per fornire loro informazioni su prodotti e prezzi.

Società

[Inserisci un nome...](#)

Utente agente

☒ Assegna le autorizzazioni utente in base alle azioni e agli argomenti dell'agente

☐ Arricchisci i log con dati delle conversazioni

02 Che cos'è un agente AI?

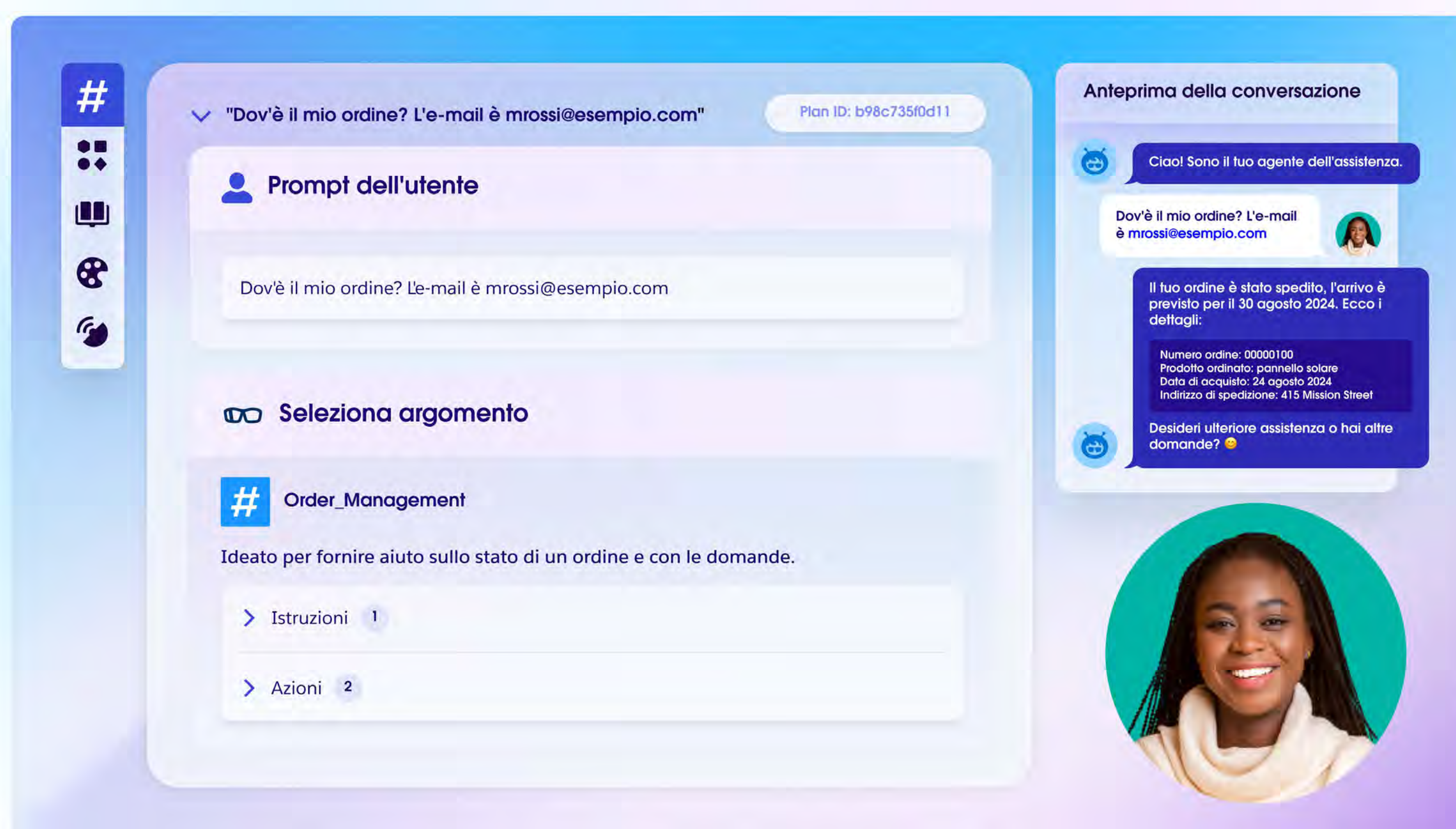
I numeri mostrano che le piccole imprese si rivolgono sempre più all'intelligenza artificiale (AI) per semplificare le operazioni. La nostra ultima ricerca sulle tendenze delle PMI mostra che il [75% delle piccole imprese in crescita sta investendo nell'intelligenza artificiale](#). Gli agenti AI sono una delle soluzioni più recenti con cui le piccole aziende in crescita migliorano l'esperienza dei clienti e ottengono un vantaggio competitivo.

Ma cosa sono esattamente gli agenti AI e cosa potrebbero significare per la tua crescita? Ti mostreremo ciò che un agente AI può fare per te, cosa occorre per avviarne uno (o molti) e i vantaggi che può offrirti. Approfondiamo l'argomento.

Definizione di un agente AI

Un [agente AI](#) è un assistente digitale che sfrutta tecnologie avanzate come l'[elaborazione del linguaggio naturale \(NLP\)](#), il machine learning e l'analisi predittiva per eseguire un'ampia gamma di attività. Questi agenti sono progettati per imitare l'intelligenza umana e possono operare in modo autonomo o con un intervento umano minimo. Sono in grado di comprendere ed elaborare informazioni complesse, prendere decisioni e svolgere attività con un elevato grado di precisione ed efficienza.

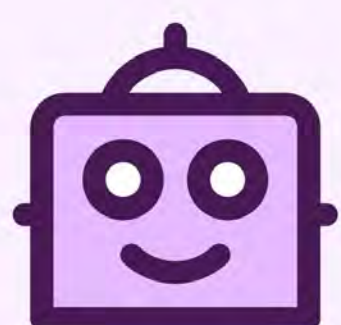
Un [agente AI per una piccola impresa](#) è l'assistente di cui ogni imprenditore ha bisogno. Gli agenti automatizzano le attività manuali da cui i piccoli team vengono sopraffatti, dalla pianificazione delle riunioni alla risposta alle richieste dei clienti, dalla gestione dell'inserimento dati all'offerta di esperienze personalizzate. Analizzando i dati dei clienti e offrendo approfondimenti in tempo reale, gli agenti AI aiutano le piccole imprese a prendere decisioni migliori, migliorare l'efficienza ed espandere le operazioni senza la necessità di un importante afflusso di risorse umane aggiuntive. Esaminiamo i componenti chiave e i vantaggi degli agenti AI.



Componenti chiave degli agenti AI

Per crescere con gli agenti AI è bene comprenderne i componenti principali. Tali elementi essenziali sono ciò che costituisce un agente AI, tra cui l'architettura, le capacità di elaborazione dei dati e le funzionalità interattive.

I tre componenti principali degli agenti AI si basano su:



Elaborazione del linguaggio naturale

- ◆ Aiuta i computer a comprendere e utilizzare il linguaggio umano
- ◆ Esempio: un chatbot su un sito web che risponde alle domande dei clienti a livello conversazionale



Machine learning

- ◆ Consente all'AI di apprendere dai dati e migliorare nel tempo
- ◆ Esempio: uno strumento di AI che suggerisce prodotti in base a ciò che i clienti hanno acquistato in precedenza, migliorando i propri suggerimenti man mano che apprende



Analisi predittiva

- ◆ Utilizza i dati per prevedere esigenze o eventi futuri
- ◆ Esempio: uno strumento di AI che prevede la quantità di inventario di cui un'azienda ha bisogno esaminando le vendite passate, contribuendo così a evitare di esaurire le scorte o di ritrovarsi con eccedenze

Tipi di agenti AI per le PMI

Gli agenti AI sono strumenti indispensabili per semplificare l'attività. Esistono diversi tipi di questi assistenti intelligenti, ognuno ideato per affrontare sfide e opportunità specifiche. Sfruttando queste tecnologie di intelligenza artificiale, le aziende in crescita possono aumentare l'efficienza, migliorare la soddisfazione dei clienti e mantenersi competitive in un mercato in rapida evoluzione. Ecco alcuni dei tipi di agenti AI da prendere in considerazione:

Agenti responsabili dello sviluppo delle vendite (SDR)

Gli agenti responsabili dello sviluppo delle vendite (SDR) sono come assistenti alle vendite virtuali. Forniscono un aiuto per la qualificazione dei lead, la pianificazione delle riunioni e il follow-up di potenziali clienti, rendendo il processo di vendita più fluido ed efficiente. Gestendo queste attività, gli agenti SDR consentono al tuo team di vendita di concentrarsi sulla finalizzazione delle trattative e sullo sviluppo di solide relazioni con i tuoi clienti.

Agenti del servizio clienti

Gli agenti del servizio clienti sono una delle applicazioni più comuni degli agenti AI nelle piccole imprese in crescita. Questi chatbot sono in grado di gestire un'ampia gamma di richieste dei clienti, dalle semplici FAQ ai problemi più complessi, fornendo supporto 24 ore su 24, 7 giorni su 7 e assistenza personalizzata. Ad esempio, un piccolo retailer di abbigliamento online può utilizzare un chatbot per rispondere alle domande dei clienti sulla disponibilità dei prodotti, sui tempi di spedizione e sulle politiche di restituzione. Il chatbot può anche fornire consigli personalizzati sui prodotti in base alla cronologia di navigazione e degli acquisti del cliente.

Agenti personal shopper

Gli agenti personal shopper sono veri e propri assistenti allo shopping dedicati per ciascuno dei tuoi clienti. Consigliano i prodotti in base alle preferenze individuali e agli acquisti passati, rendendo l'esperienza di acquisto più piacevole e personalizzata. Ad esempio, se un cliente ha mostrato interesse per prodotti ecologici, l'agente personal shopper può suggerire nuovi articoli in linea con i suoi valori.

Questi agenti possono integrarsi direttamente nel sito web o nella vetrina digitale e fornire assistenza nel processo di acquisto, guidando i clienti attraverso il checkout e rispondendo a qualsiasi domanda possano avere. Immagina un cliente incerto su quale prodotto scegliere: l'agente AI in ambito retail può fornire informazioni dettagliate e persino offrire promozioni speciali per agevolare la decisione. A nostro avviso, a tutti farebbe comodo un personal shopper intelligente.

Agenti di automazione del marketing

Gli agenti di automazione in ambito marketing possono inoltre automatizzare le attività di vendita e marketing, dalle campagne di marketing personalizzate alla generazione di lead, fino alla segmentazione dei clienti, aiutando le piccole imprese e le startup a raggiungere il proprio pubblico target in modo più efficace e a convertire i lead in clienti. Ad esempio, una piccola azienda di software utilizza un agente AI per analizzare il traffico del sito web e identificare potenziali contatti. Può quindi inviare e-mail di marketing mirate (generate dall'AI) e l'agente può monitorare le prestazioni delle campagne di marketing per fornire informazioni dettagliate su quali strategie sono più efficaci.

Agenti di product management

Gli agenti di product management possono aiutare le piccole imprese a ottimizzare la gestione dei prodotti prevedendo la domanda, automatizzando i processi di riordino e, in ultima analisi, riducendo gli sprechi. In questo modo l'azienda dispone sempre dei prodotti giusti in magazzino, ottenendo una maggiore soddisfazione della clientela e più efficienza operativa. Un piccolo negozio di alimentari, ad esempio, può utilizzare un agente AI per analizzare i costi di mercato di settore dei prodotti ed effettuare automaticamente ordini presso i fornitori per garantire che il negozio sia sempre ben fornito, evitando ordinazioni in eccesso.

Agenti di gestione finanziaria

Gli agenti di gestione finanziaria possono automatizzare attività finanziarie come la contabilità, la fatturazione e la rendicontazione finanziaria, tutte attività manuali, con pochi semplici prompt. Questo aiuta a stilare rendicontazioni finanziarie accurate, rispettare le normative e prendere decisioni finanziarie informate.

Supponiamo che una piccola società di consulenza utilizzi un agente AI per automatizzare il processo di generazione delle fatture e il monitoraggio delle spese per preparare i propri resoconti finanziari, attività che potrebbero costituire di per sé un lavoro a tempo pieno. L'agente fornisce informazioni in tempo reale sulla performance finanziaria dell'azienda e genera un resoconto sui risultati.

Agenti di gestione delle risorse umane

Gli agenti di gestione delle risorse umane possono assistere con varie attività di HR, come l'onboarding dei collaboratori, il monitoraggio delle performance e la verifica che siano conformi alle esigenze delle risorse umane. Gli agenti possono gestire la loro forza lavoro in modo più efficace e garantire che tutti i collaboratori siano allineati con gli obiettivi dell'azienda.

Ad esempio, una piccola startup tecnologica utilizza un agente AI per automatizzare il processo di onboarding per i nuovi assunti, inclusa la configurazione di account di posta elettronica, la produzione di materiali di formazione e la pianificazione di sessioni di orientamento. Oltre alle nuove attività di assunzione, gli agenti possono anche monitorare le prestazioni e fornire feedback ai manager. Sono davvero il miglior assistente che si possa desiderare.

03 Ecco come gli agenti AI aiutano a far crescere la tua attività senza aumentare l'organico

I team di piccole dimensioni spesso devono affrontare la sfida di ampliare le operazioni senza espandere la forza lavoro. È qui che entrano in gioco gli agenti AI, che offrono una soluzione efficace per semplificare i processi, migliorare il servizio clienti e stimolare la crescita. Diamo un'occhiata a come gli agenti AI possono essere di aiuto per le piccole imprese.



Automatizzazione delle attività di routine

Tra i principali vantaggi degli agenti AI vi è la loro capacità di automatizzare le attività di routine. Per le piccole imprese, ciò significa che attività banali e dispendiose in termini di tempo possono essere gestite in modo efficiente, lasciando più tempo ai team per concentrarsi su attività più strategiche e a valore aggiunto.

Automatizzando tali attività di routine, gli agenti AI aiutano le piccole imprese a mantenere una forza lavoro snella ed efficiente, consentendo ai collaboratori di concentrarsi su attività di maggior valore come la pianificazione strategica, lo sviluppo di relazioni con i clienti e l'innovazione.

Ecco alcuni esempi specifici di automatizzazione delle attività di routine con gli agenti AI:

- ◆ Gli agenti AI sono in grado di gestire un'ampia gamma di richieste dei clienti, dalle informazioni sui prodotti agli aggiornamenti sullo stato degli ordini. Questi chatbot utilizzano l'elaborazione del linguaggio naturale (NLP) per comprendere e rispondere alle domande dei clienti, fornendo informazioni accurate e tempestive.
- ◆ Gli agenti AI possono integrarsi con il tuo calendario per pianificare riunioni, inviare promemoria e gestire appuntamenti, consentendo non solo di risparmiare tempo, ma riducendo anche la probabilità di conflitti d'agenda.
- ◆ L'inserimento dei dati è un'attività noiosa che può essere soggetta a errori. Gli agenti AI possono automatizzare l'inserimento dei dati estraendo informazioni da e-mail, moduli e altre fonti, garantendo che il tuo CRM sia sempre aggiornato e accurato.



Informazioni dettagliate in tempo reale

I dati sono la linfa vitale di qualsiasi azienda e gli agenti AI eccellono nell'analisi e nell'interpretazione dei dati dei clienti in tempo reale. Questa funzionalità fornisce alle piccole imprese informazioni dettagliate preziose per fornire una base informata al processo decisionale e promuovere la crescita. Disporre di informazioni dettagliate in tempo reale non solo aiuta a prendere decisioni migliori, ma consente anche di agire in modo rapido e deciso, offrendo un vantaggio competitivo sul mercato.

Ecco come gli agenti AI possono fornire informazioni dettagliate in tempo reale:

- ◆ Gli agenti AI possono analizzare le interazioni con i clienti, la cronologia degli acquisti e le abitudini di navigazione per identificare pattern e tendenze. Tali informazioni possono aiutarti a comprendere le preferenze dei clienti e personalizzare di conseguenza le tue attività di marketing.





- ◆ Monitorando i percorsi dei clienti attraverso il funnel di vendita, gli agenti AI possono identificare eventuali ostacoli e aree di miglioramento. Tali dati possono essere utilizzati per ottimizzare il processo di vendita, ridurre il tasso di abbandono e aumentare i tassi di conversione.
- ◆ Gli agenti AI possono monitorare le tendenze di mercato e le attività della concorrenza, fornendoti informazioni dettagliate in tempo reale per aiutarti a rimanere un passo avanti. Questo aspetto può rivelarsi particolarmente prezioso per le piccole imprese che devono mantenersi agili e reattive ai cambiamenti del mercato.



Potenziamento del servizio clienti

Nell'odierno ambiente aziendale focalizzato sul cliente, offrire un servizio clienti eccezionale è fondamentale per la fidelizzazione e per la crescita. Migliorando il servizio clienti, gli agenti AI aiutano le piccole imprese a sviluppare solide relazioni con i propri clienti, generando un aumento della fidelizzazione e degli acquisti ripetuti.

Gli agenti AI possono migliorare significativamente le capacità del servizio clienti in diversi modi:

- ◆ Gli agenti AI possono utilizzare i dati della clientela per personalizzare le interazioni, facendo sentire i clienti apprezzati e compresi. Possono ad esempio, consigliare prodotti in base ai precedenti acquisti o fornire assistenza personalizzata in base alla cronologia del cliente.
- ◆ Diversamente dagli agenti umani, gli agenti AI possono operare 24 ore su 24, garantendo ai clienti di ricevere assistenza ogni volta che ne hanno bisogno. Questa disponibilità 24 ore su 24, 7 giorni su 7 può generare maggiore soddisfazione e fedeltà dei clienti.
- ◆ Gli agenti AI sono in grado di rispondere alle richieste dei clienti pressoché istantaneamente, riducendo i tempi di attesa e migliorando l'esperienza generale del cliente. Tale velocità ed efficienza possono essere un elemento di differenziazione significativo per le piccole imprese.



Migliore gestione del tempo

Una gestione del tempo efficace è essenziale per i piccoli imprenditori e i loro team. Gli agenti AI possono aiutarti a gestire il tuo tempo in modo più efficiente, consentendoti di concentrarti sulle iniziative di crescita e sulla pianificazione strategica. Migliorando la gestione del tempo, gli agenti AI consentono alle piccole imprese di essere più produttive ed efficienti, portando in ultima analisi a risultati aziendali migliori.

Ecco in che modo:

- ◆ Gli agenti AI possono aiutarti a dare priorità alle attività in base alla loro importanza e urgenza. Automatizzando le attività di routine, puoi concentrarti su attività ad alto impatto che stimolano la crescita del business.
- ◆ Gli agenti AI possono automatizzare i flussi di lavoro, garantendo che le attività vengano portate a termine con tempestività e coerenza. Questo può aiutare a semplificare le operazioni e ridurre il rischio di errori.
- ◆ Gli agenti AI possono tenere traccia del tempo dedicato alle diverse attività, fornendoti preziose informazioni dettagliate su come il tuo team investe il proprio tempo. Questi dati possono aiutarti a identificare le aree che necessitano di miglioramento e ottimizzare i tuoi processi.





Previsioni di vendita accurate

Formulare previsioni di vendita accurate è fondamentale per una pianificazione e una definizione del budget efficaci. Gli agenti AI possono fornire previsioni di vendita più accurate e affidabili analizzando i dati storici, le tendenze del mercato e il comportamento dei clienti.

Ecco come gli agenti AI possono offrire supporto nelle previsioni di vendita:

- ◆ Gli agenti AI utilizzano algoritmi avanzati per analizzare vasti set di dati e formulare previsioni a partire da essi. Questo può aiutarti a prevedere le vendite in modo più accurato, riducendo il rischio di sovrastimare o sottostimare le entrate.
- ◆ Gli agenti AI possono simulare diversi scenari per aiutarti a comprendere il potenziale impatto di svariate decisioni aziendali. Ad esempio, puoi utilizzare l'intelligenza artificiale per creare un modello degli effetti di una nuova campagna di marketing o di un cambiamento nella strategia dei prezzi.
- ◆ Gli agenti AI possono identificare le tendenze e i modelli emergenti nel comportamento dei clienti, aiutandoti a stare al passo con i tempi. Questo aspetto può rivelarsi particolarmente prezioso per le piccole imprese che devono mantenersi agili e reattive ai cambiamenti del mercato.



04 Agentforce per le aziende in crescita

Una delle tecnologie più efficaci a tua disposizione è [Agentforce](#), la piattaforma per la forza lavoro digitale di Salesforce. Agentforce si integra perfettamente con il CRM di Salesforce. Tale integrazione consente di creare e implementare agenti AI in grado di gestire un'ampia gamma di attività, dall'ottimizzazione delle campagne di marketing alla qualificazione dei lead di vendita, fino alla gestione del servizio clienti.

Sfruttando i dati aziendali e la piattaforma Salesforce, Agentforce garantisce un'esperienza cliente unificata ed efficiente. Diamo uno sguardo più da vicino.

Che cos'è Agentforce?

Agentforce è un'applicazione di intelligenza artificiale autonoma e proattiva che fornisce assistenza specializzata e sempre attiva a clienti e dipendenti. È parte dell'ecosistema Salesforce e il suo obiettivo principale è automatizzare le attività di routine e offrire azioni intelligenti e personalizzate che migliorino le operazioni aziendali. Che tu sia un piccolo rivenditore di e-commerce, un fornitore di servizi sanitari o una società di servizi finanziari, Agentforce può essere personalizzato per soddisfare le tue esigenze specifiche.

Vantaggi dell'utilizzo di Agentforce

Nel complesso, osserviamo che Agentforce contribuisce a una maggiore efficienza, risparmiando sui costi, personalizzando le esperienze e consentendo all'intelligenza artificiale di aprire la strada verso l'espansione grazie ai dati. In maggior dettaglio:

1 Business più efficiente

Automatizzando le attività di routine, Agentforce può offrire a te e al tuo piccolo team più tempo per concentrarvi su iniziative più strategiche, con conseguente aumento della produttività e migliore utilizzo delle risorse. Agentforce è inoltre in grado di gestire un grande volume di attività e interazioni, riducendo il carico di lavoro e consentendo al team di concentrarsi su attività più critiche. Nel complesso, le attività aziendali funzionano meglio con Agentforce.

2 Riduzione dei costi complessivi

Ora hai visto in che modo Agentforce può farti risparmiare denaro. Automatizzando le attività, puoi ridurre la necessità di personale aggiuntivo, con conseguente riduzione dei costi operativi. Questo aspetto può essere particolarmente vantaggioso per le piccole imprese che operano con budget limitati. Agentforce può aiutarti a ottimizzare l'allocazione delle risorse gestendo le attività di routine e offrendoti informazioni dettagliate in tempo reale. Con uno strumento come Agentforce, le risorse (ad es. il [CRM](#)) vengono utilizzate in modo più efficace, portando a una migliore gestione dei costi.

3 Servizio clienti personalizzato 24 ore su 24, 7 giorni su 7

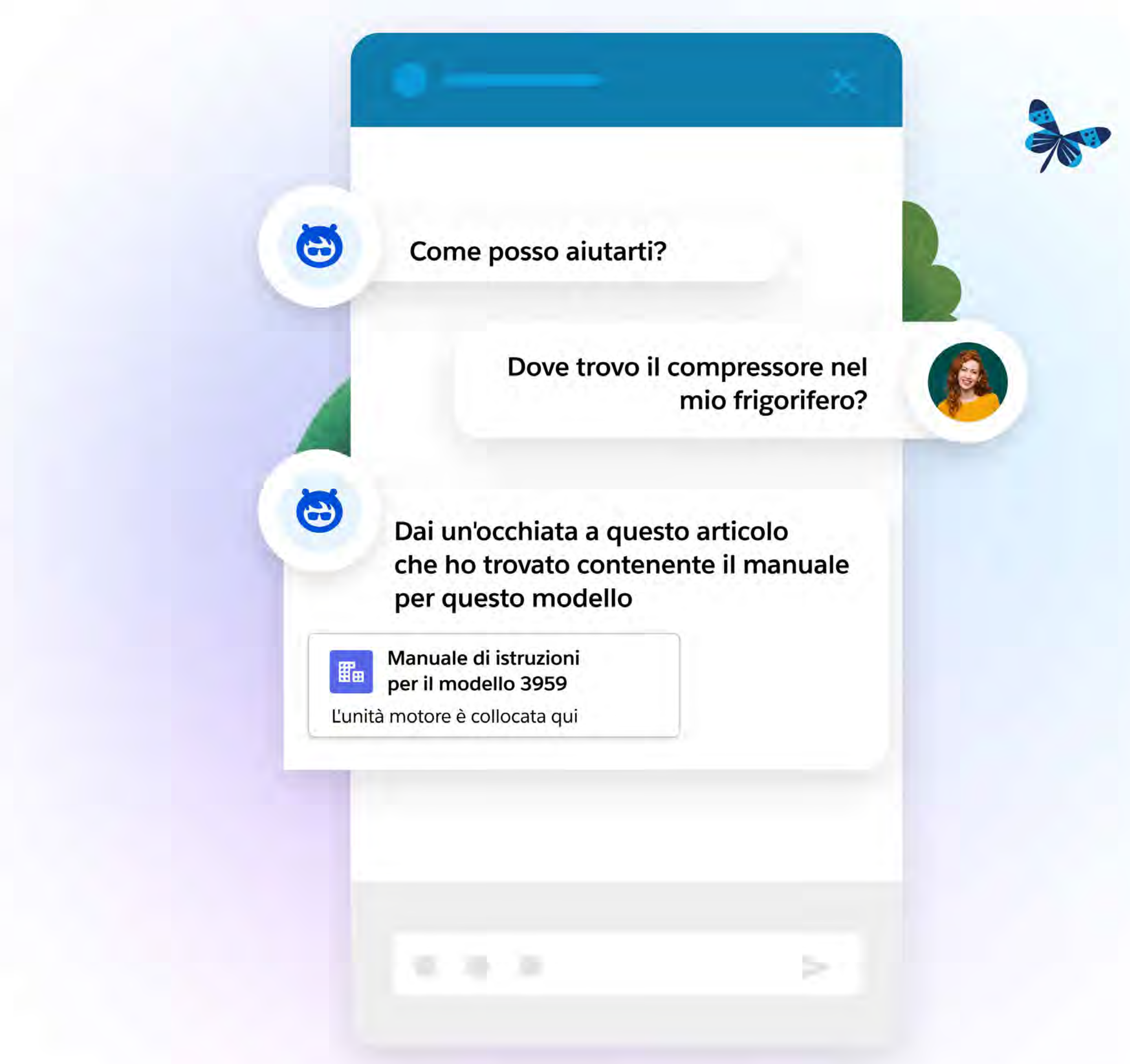
Agentforce è in grado di fornire assistenza 24 ore su 24, 7 giorni su 7, assicurandosi che i tuoi clienti ricevano assistenza tempestiva in qualsiasi momento. Ciò determina un incremento della fedeltà e della soddisfazione della clientela. Analizzando i dati dei clienti, Agentforce è in grado di offrire interazioni personalizzate, migliorando l'esperienza del cliente (indipendentemente dal punto in cui si trova nel suo percorso) e generando maggiore soddisfazione e fedeltà. Con Agentforce, i clienti restano.

4 Decisioni più intelligenti

Agentforce fornisce informazioni dettagliate in tempo reale a partire dai dati dei clienti, aiutandoti a prendere decisioni supportate dall'intelligenza artificiale, senza lasciare spazio a errori. Ciò si traduce in migliori risultati aziendali e vantaggio competitivo sul mercato. Monitorando il comportamento dei clienti e analizzando le tendenze, Agentforce può aiutarti a ottimizzare le tue campagne di marketing, perfezionare l'offerta di prodotti e migliorare il servizio clienti. Sarai in grado di consultare cifre in tempo reale e potrai orientare immediatamente la tua strategia aziendale di conseguenza.

5 Scalabilità, scalabilità, scalabilità

Man mano che la tua azienda cresce, Agentforce può gestire l'aumento del carico di lavoro senza bisogno di ulteriori assunzioni. Ciò comporta una scalabilità più fluida e ti aiuta a mantenere un elevato livello di servizio man mano che la tua base clienti si espande. Agentforce è ideato per essere flessibile e può essere facilmente ampliato o ridotto in base alle esigenze aziendali.



Quale modo migliore per dimostrare i vantaggi di Agentforce se non attraverso le stesse piccole imprese?

Ecco due clienti di Agentforce che utilizzano gli agenti AI per espandere le proprie attività:



1-800Accountant risolverà il 50% delle richieste con Agentforce.

1-800Accountant è la più grande società di contabilità virtuale per piccole imprese negli Stati Uniti. Con Agentforce, l'azienda può ridurre al minimo le attività e massimizzare i risparmi, in modo che i clienti possano concentrarsi sulla crescita delle loro attività.

[Leggi l'intera storia](#)



Precina Health rivoluziona la cura del diabete con Agentforce.

Precina trasforma l'assistenza sanitaria per i pazienti con diabete di tipo 2 attraverso un supporto quotidiano personalizzato, puntando su fattori dello stile di vita come dieta, esercizio fisico e abitudini per ottenere esiti migliori più velocemente.

Con un approccio agent-first, Precina offre un supporto quotidiano e personalizzato per il diabete su ampia scala.

[Leggi l'intera storia](#)

05 In sintesi: agenti AI e piccole imprese

Il viaggio attraverso l'evoluzione dei modelli di AI, da quelli predittivi a quelli generativi e agentici, ha dimostrato quanto l'intelligenza artificiale possa generare un impatto trasformativo nel mondo delle aziende. Ogni tipo di modello di AI presenta punti di forza unici, ma è soprattutto il modello agentico a distinguersi per la sua capacità di interagire autonomamente con utenti e ambienti, aspetto che lo rende particolarmente prezioso per le piccole e medie imprese (PMI).

Gli agenti AI, come abbiamo visto, non sono semplici strumenti: sono assistenti intelligenti che possono migliorare in modo significativo vari aspetti della tua attività, dal servizio clienti alle vendite, fino al marketing.

Gli agenti AI offrono molteplici vantaggi alle PMI. Possono ridurre i costi operativi, migliorare la soddisfazione dei clienti e fornire informazioni preziose attraverso l'analisi dei dati. Agentforce, in particolare, offre una solida piattaforma che implementa agenti AI 24 ore su 24, 7 giorni su 7 per semplificare i processi aziendali e stimolare la crescita. Con Salesforce, le piccole imprese hanno accesso a strumenti essenziali e a un'innovazione continua che possono aiutarti a muovere i primi passi con le tecnologie AI più recenti e all'avanguardia.

Vuoi compiere il passo successivo?

Dai un'occhiata a queste risorse per scoprire di più sulla tecnologia degli agenti AI di Salesforce:



Scopri i casi d'uso con gli agenti

Esplora



Impara a creare il tuo primo agente

Segui il percorso



Guarda Agentforce all'opera

Guarda la demo

Salesforce per le piccole imprese

Quando si tratta di gestire la tua piccola impresa, avere gli strumenti giusti è essenziale. Salesforce per le piccole imprese offre tutti gli strumenti in un unico luogo per espandere le tue operazioni, promuovere il successo dei clienti e incrementare la fedeltà con esperienze personalizzate. Utilizza agenti autonomi affidabili e l'automazione per crescere senza ampliare il personale. Non lasciarti la tua tecnologia alle spalle grazie a una soluzione scalabile che si adatta a te.

Scopri di più su salesforce.com/smb.

