

# UFFICIO INTELLIGENTE: L'AI cambierà il tuo lavoro... Sei pronto?

🕒 4' di lettura



Immagina di liberare il tuo tempo per ciò che conta veramente trasformando ogni sfida lavorativa in un'opportunità di successo.

*Studi condotti da McKinsey Global Institute prevedono che l'AI potrebbe automatizzare circa il 22% delle attività della forza lavoro europea entro il 2030. I maggiori tassi di automazione riguarderanno proprio le attività d'ufficio.*

*Nel nostro caso studio, esploreremo come l'introduzione dell'AI nei processi di preventivazione nel settore dei trasporti abbia non solo accelerato le operazioni ma anche elevato la precisione ed aumentato la percentuale di tempo dedicato al rapporto diretto con i clienti.*

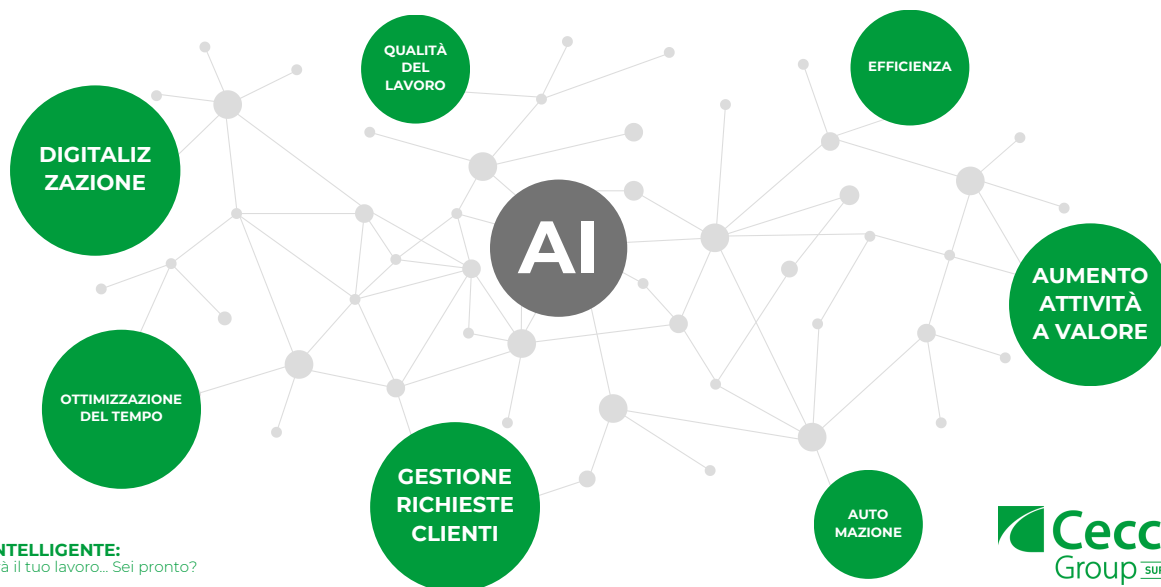
## Inizio del cambiamento: come l'AI sta rinnovando il lavoro d'ufficio.

Negli ultimi decenni, il settore dei trasporti ha vissuto una trasformazione radicale nella gestione delle attività di ufficio, una rivoluzione guidata dall'innovazione tecnologica. Questo cambiamento ha segnato il passaggio da processi manuali, spesso laboriosi e inefficienti, a soluzioni avanzate basate sull'intelligenza artificiale (AI).

Inizialmente, le attività di ufficio nel settore dei trasporti erano caratterizzate da processi manuali che richiedevano un notevole dispendio di tempo e risorse. Questi processi comprendevano la pianificazione dei viaggi, la gestione delle spedizioni, la fatturazione, la gestione delle risorse umane ed altre attività amministrative.

Tuttavia, la digitalizzazione dei processi ha portato a un cambiamento radicale. L'introduzione di soluzioni basate sull'AI ha permesso di automatizzare molte di queste attività, riducendo così il tempo e lo sforzo necessari per la loro esecuzione.

Questa evoluzione non solo ha ridefinito il modo in cui vengono gestite le operazioni quotidiane, ma ha anche aperto la strada a un futuro di efficienza senza precedenti. Con l'AI, è ora possibile prevedere e rispondere in modo proattivo alle sfide emergenti, migliorando così la produttività e l'efficienza. Inoltre, l'AI offre la possibilità di personalizzare i servizi in base alle esigenze specifiche dei clienti, migliorando così la soddisfazione del cliente.



## CASE STUDY.

### Innovazione in movimento: L'AI trasforma i preventivi nel trasporto

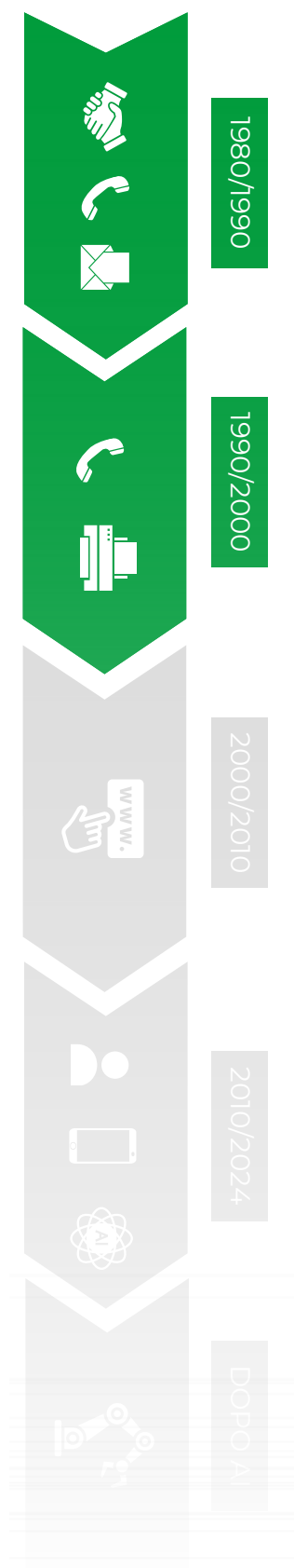
#### Dall'analogico al digitale: una rivoluzione graduale.

Nel corso degli anni '80 e '90, il processo di creazione di preventivi era un'attività laboriosa e manuale. I vertici aziendali gestivano le richieste di preventivo attraverso metodi tradizionali come la posta, il telefono o gli incontri di persona. Questo metodo di lavoro richiedeva un notevole investimento di tempo, con una singola richiesta che poteva richiedere fino a due ore per essere gestita. Di conseguenza, la produttività era limitata, con la possibilità di gestire massimo 5 richieste al giorno.

Tuttavia, con l'avvento degli anni '90 e l'inizio del nuovo millennio, l'introduzione di nuovi strumenti di comunicazione come il fax e successivamente l'email, hanno portato a un incremento significativo dell'efficienza. Questi strumenti hanno permesso di ridurre il tempo necessario di evasione di ogni richiesta, aumentando così il numero di preventivi che potevano essere gestiti quotidianamente.

L'uso del fax ha permesso una comunicazione più rapida e diretta, eliminando i tempi di attesa associati alla posta tradizionale. Inoltre, la possibilità di inviare e ricevere documenti in formato elettronico ha semplificato il processo di creazione e modifica dei preventivi.

Con l'introduzione dell'email, il processo è diventato ancora più efficiente. L'email ha permesso una comunicazione quasi istantanea e ha reso possibile l'invio e la ricezione di documenti in qualsiasi momento riuscendo così a gestire fino a 30 preventivi al giorno.



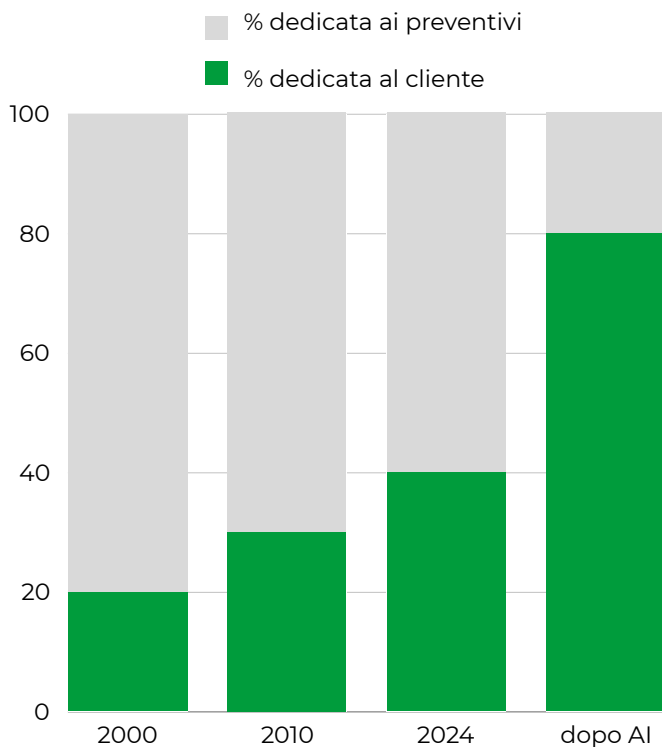
## Un salto nel futuro: il commerciale interno alla conquista dell'Era Digitale.

Gli anni 2000 hanno rappresentato un punto di svolta nel processo di creazione dei preventivi con l'introduzione del ruolo del commerciale interno. Questa nuova figura professionale, lavorando in sinergia con il commerciale esterno, ha iniziato a utilizzare il sistema di posta elettronica per inviare i preventivi, rendendo il processo molto più efficiente.

Il commerciale interno ha assunto un ruolo chiave nel gestire le richieste di preventivo, liberando il commerciale esterno per concentrarsi su attività più strategiche come l'acquisizione di nuovi clienti e la gestione delle relazioni con i clienti esistenti. L'uso sistematico della posta elettronica ha permesso una comunicazione più rapida e diretta con i clienti.

A partire dal 2010, è stato introdotto un primo software per la gestione dei preventivi. Questo strumento ha permesso di automatizzare molte delle attività manuali associate alla creazione dei preventivi, come la raccolta delle informazioni sui prodotti, il calcolo dei prezzi e la preparazione dei documenti di preventivo. Questo sistema ha anche fornito un unico contenitore digitale per conservare tutte le informazioni relative ai preventivi, facilitando il monitoraggio e l'analisi dei KPI.

Questo insieme di fattori ha migliorato la capacità decisionale del management e ha fornito una percezione più chiara facilitandone le scelte.



## L'Alba dell'AI: Il cambiamento epocale nei processi di preventivazione.

L'introduzione dell'intelligenza artificiale (AI) ha segnato una svolta epocale, rivoluzionando profondamente i processi office ed impattando sull'attività di creazione preventivi. Questa tecnologia, con le sue capacità avanzate di apprendimento e analisi, ha trasformato il modo in cui le aziende possono gestire le richieste dei clienti. Attraverso l'interpretazione accurata delle richieste in arrivo tramite mail, l'AI è in grado di raccogliere e compilare autonomamente i dati necessari, elaborando proposte di preventivo con una precisione e una velocità inimmaginabili fino a poco tempo fa.

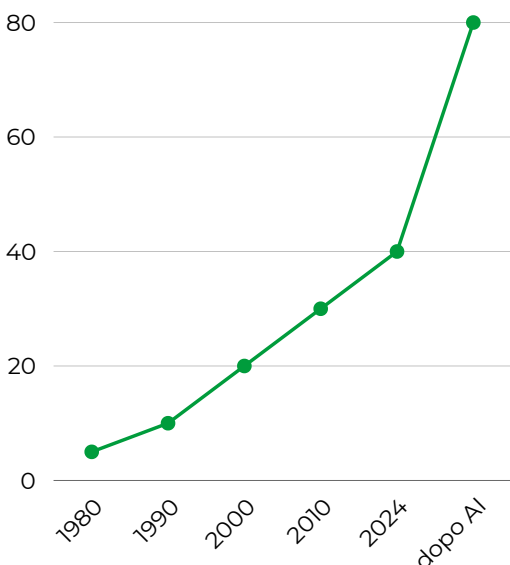
Ciò ha condotto ad una riduzione drastica delle attività manuali richieste all'addetto. Con la riduzione del carico di lavoro legato alla creazione manuale dei preventivi, i commerciali interni possono ora dedicare più tempo e risorse a compiti che richiedono un maggiore coinvolgimento umano e che generano un valore aggiunto più elevato. Queste attività includono il rafforzamento delle relazioni con i clienti esistenti, l'esplorazione di nuove opportunità di mercato, la personalizzazione delle offerte in base alle esigenze specifiche dei clienti e l'analisi strategica dei dati di vendita.

## QUALI SONO I BENEFICI?

### Raddoppiata la produttività di ogni addetto grazie all'AI.

L'implementazione dell'AI nel processo di creazione dei preventivi si traduce quindi in un doppio vantaggio: da un lato, aumenta l'efficienza operativa e la capacità di gestire un volume maggiore di richieste; dall'altro, libera risorse preziose che possono essere impiegate in attività di maggiore impatto, favorendo la crescita dell'azienda e rafforzando la sua posizione nel settore.

Questo cambio di paradigma evidenzia il potenziale dell'intelligenza artificiale di trasformare non solo i processi operativi ma anche le strategie commerciali, guidando l'azienda verso un futuro di innovazione e successo.



NUMERO PREVENTIVI QUOTIDIANI  
A PERSONA