



# PLAYBOOK DI VENDITA: L'ANALISTA AI PER LA RISTORAZIONE

Strategia, Pivot di Prodotto e Offerta  
Commerciale per la Rete Distributiva



Partnership: Riccardo & Alessio (Orbitale)

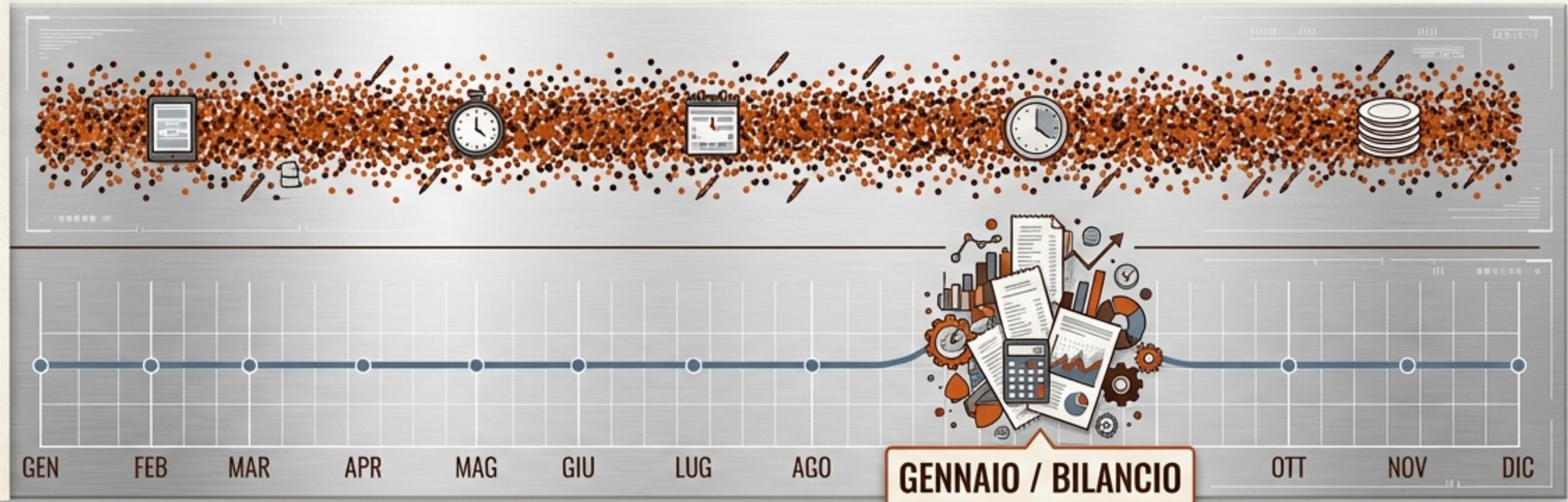
Obiettivo: Validazione Mercato & Lancio

Data: Gennaio 2024

# LA REALTÀ DEL RISTORATORE: “IL CONTROLLO SI FA UNA VOLTA L’ANNO”

SOFTWARE  
GESTIONALE  
TRADIZIONALE

ABITUDINE  
REALE DEL  
RISTORATORE



## IL MITO



I consulenti credono che il ristoratore controlli i dati ogni giorno, ottimizzando i margini quotidianamente.



## LA REALTÀ



Il ristoratore medio guarda i conti come fa il bilancio: una volta l’anno, o solo quando c’è un problema grave.



## IL PROBLEMA DELL’ABBONAMENTO



Un costo fisso mensile (es. €97/mese) crea attrito perché il cliente non ha il tempo di usare il software ogni giorno. Se non lo usa, disdice.

*“Non ho bisogno di un consulente con cui parlo tutti i giorni. Ho bisogno dell’analista che viene a Gennaio, guarda i dati dell’anno e mi dice cosa fare per il prossimo.” – Riccardo*

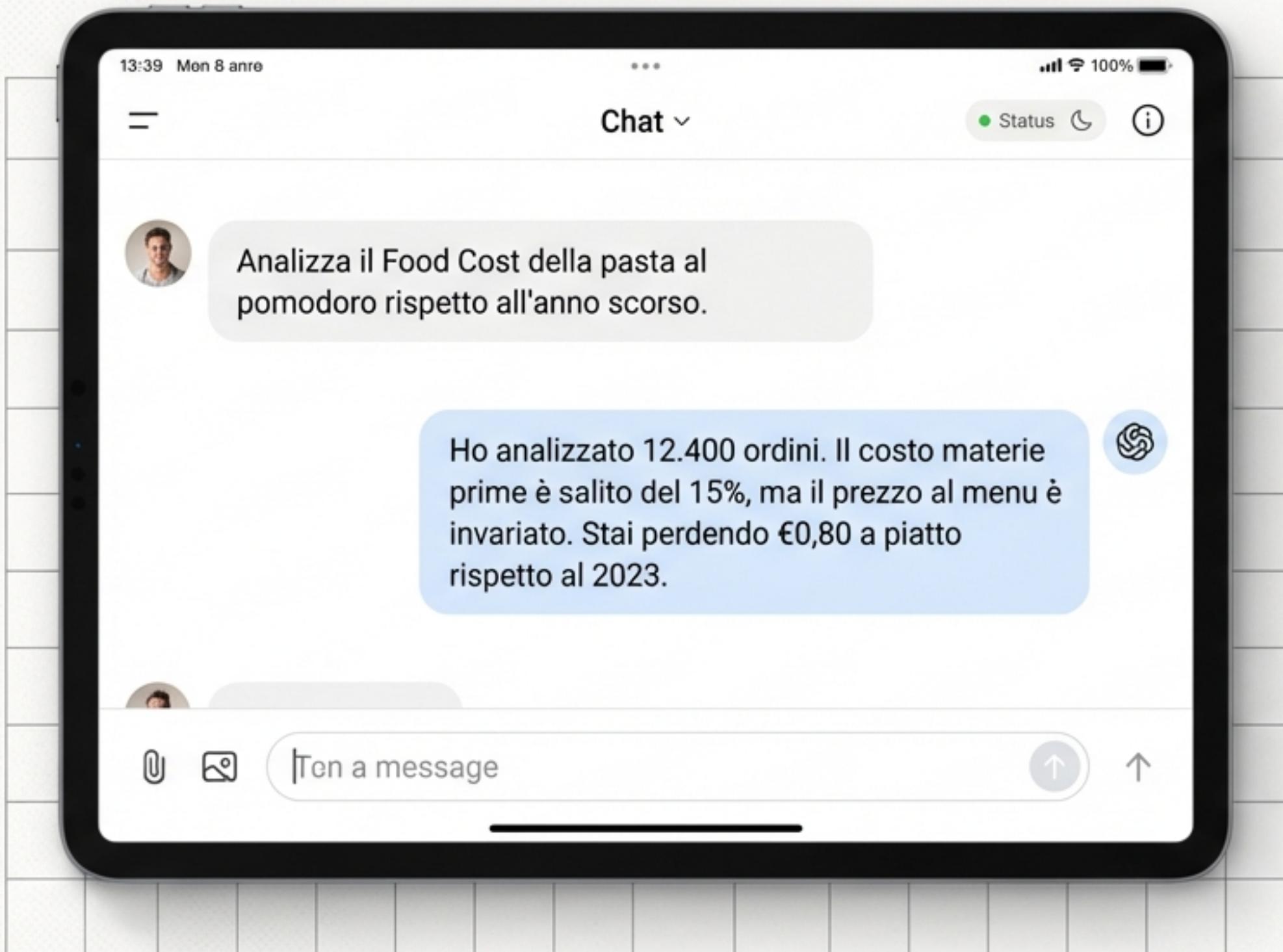
# L'EFFETTO “VASO DI FIORI”: IL BISOGNO DI UNO SGUARDO ESTERNO



- **Il Paradosso Operativo:**  
Quando sei dentro l'operatività (cucina, sala), non vedi le cose ovvie. Serve un occhio esterno per notare i dettagli che cambiano il fatturato.
- **L'Ostacolo Attuale:**  
Consulente Umano = €5.000 + 1 mese di lavoro.
- **L'opportunità:**  
Analista AI = Frazione del costo + Risultato in pochi secondi.

# LA SOLUZIONE: IL DIPENDENTE AI

Non un software gestionale, ma un analista virtuale attivo 24/7.



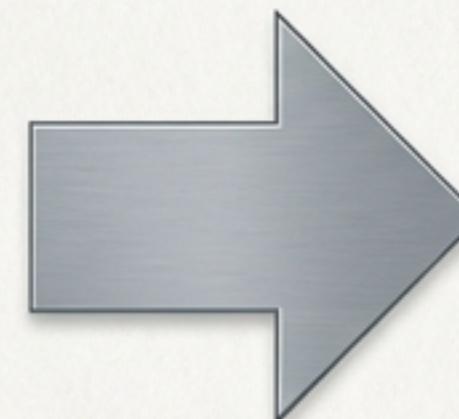
## Capacità Chiave

- **Analisi Massiva:** Digerisce fino a 100.000 righe di dati storici (vendite, magazzino, food cost) in istanti.
- **Linguaggio Naturale:** Risponde in italiano semplice. Niente tabelle complesse, solo risposte strategiche.
- **Logica Deduttiva:** Intuisce autonomamente le colonne del database (es. riconosce 'costo prod' senza configurazione).

Powered by  
Gemini + File Search RAG

# ESEMPI REALI: DALLE RIGHE DI EXCEL ALLA STRATEGIA

## I Dati (Il Problema)



# La Strategia (La Soluzione)

**Domanda:** "Devo chiudere un giorno a settimana per risparmiare?"

**Risposta AI:** "Analizzando i flussi di cassa, ti conviene chiudere Martedì e Mercoledì. Risparmi sui costi del personale senza perdere il fatturato critico del weekend."

**Domanda:** "Qual è l'impatto del Food Cost sulla Margherita?"

**Risposta AI:** "Aumentare il prezzo della Margherita di €1 genererebbe €20.000 di margine extra basato sui volumi dell'anno scorso."

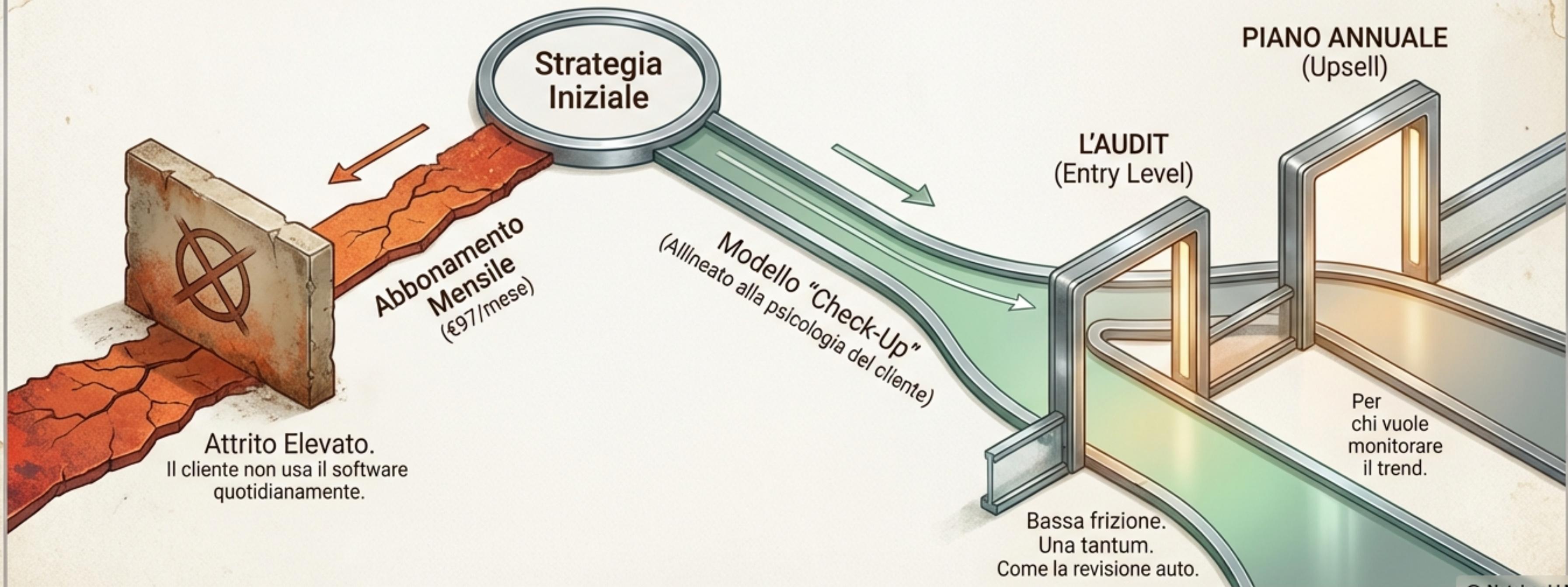
# GESTIONE OBIEZIONI: “MA CHATGPT È GRATIS...”

Caratteristica	ChatGPT Standard (Gratis)	Il Dipendente AI (Orbitale)
Capacità Dati	Si blocca o “allucina” con file di grandi dimensioni.	Gestisce 67.000 - 100.000 righe in un colpo solo.
Privacy	Dati usati per addestrare il modello pubblico.	Dati anonimizzati e privati. Nessun training pubblico.
Specializzazione	Generico. Non conosce la logica del ristorante.	Verticale sul Business. Collega Food Cost, Fatturato e Margini.

**La Risposta Vincente:** “È gratis, ma prova a caricargli 5 anni di scontrini e vedi cosa succede.”

# IL PIVOT COMMERCIALE: DALL'ABBONAMENTO AL SERVIZIO

**MAIN INSIGHT:** Roboto Brown. Abbiamo abbandonato il canone mensile perché non si adatta alla mentalità “annuale” del ristoratore.



# PRODOTTO A: L'AUDIT

Il prodotto “Gancio” a bassa frizione.

IDEALE PER INIZIARE

€299  
una tantum

-  Caricamento dati storici una tantum (fino a 100.000 righe)
-  1 Mese di accesso alla Chat AI
-  Analisi vendite passate e trend annuali
-  Analisi impatto eventi (es. confronto pre/post Covid)

“Come è andato il mio 2023 rispetto al 2019? Dove ho perso margine?”



**Target:** Il cliente scettico o che vuole fare il punto della situazione.

# PRODOTTO B: IL PIANO ANNUALE

L'Upsell per l'imprenditore evoluto.

BEST SELLER POTENTIAL

Product Card

€997  
/ anno

- Accesso alla Chat AI per 12 mesi
- **Sincronizzazione Automatica Settimanale**
- Monitoraggio trend in tempo reale (Year-over-Year)
- Preventivi custom per database >100k righe



“Gennaio sta andando peggio dell'anno scorso? Perché?”

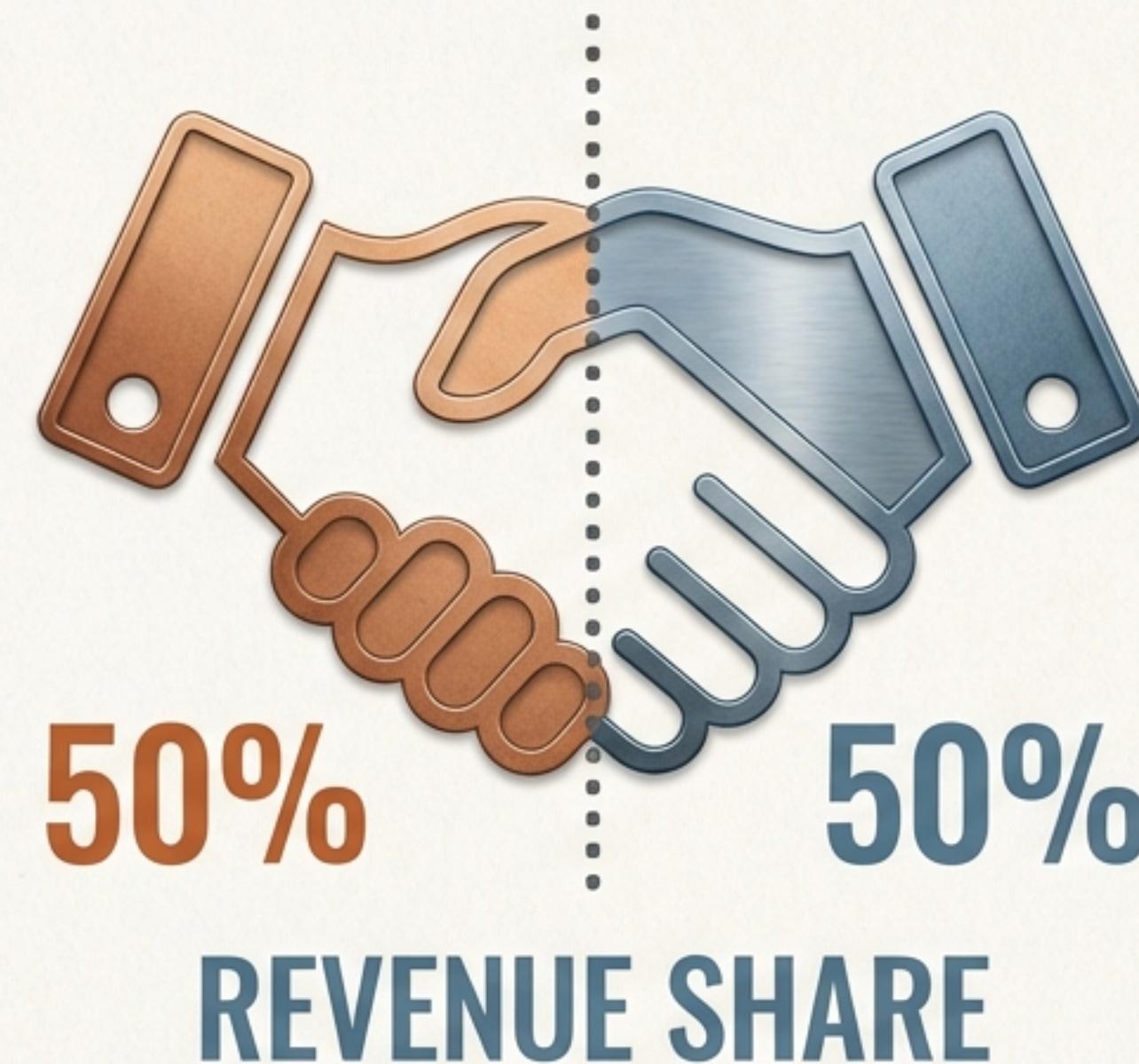


**Target:** Franchising, Ristoranti strutturati, Imprenditori attivi.

# INCENTIVI E RUOLI PER LA DISTRIBUZIONE

## IL DISTRIBUTORE

- Vende il “gettone” (Audit o Annuale)
- Sfrutta la fiducia pre-esistente con il cliente
- Non deve fare il tecnico. Vende il risultato.



## ALESSIO (TECH)

- Fornisce Assistenza Livello 1
- Gestione Infrastruttura e API
- Sicurezza Dati e Onboarding

Un margine alto per incentivare una proposizione rapida e capillare.

# STRATEGIA DI VENDITA: LA DEMO È L'ARMA VINCENTE

## Il Concetto:

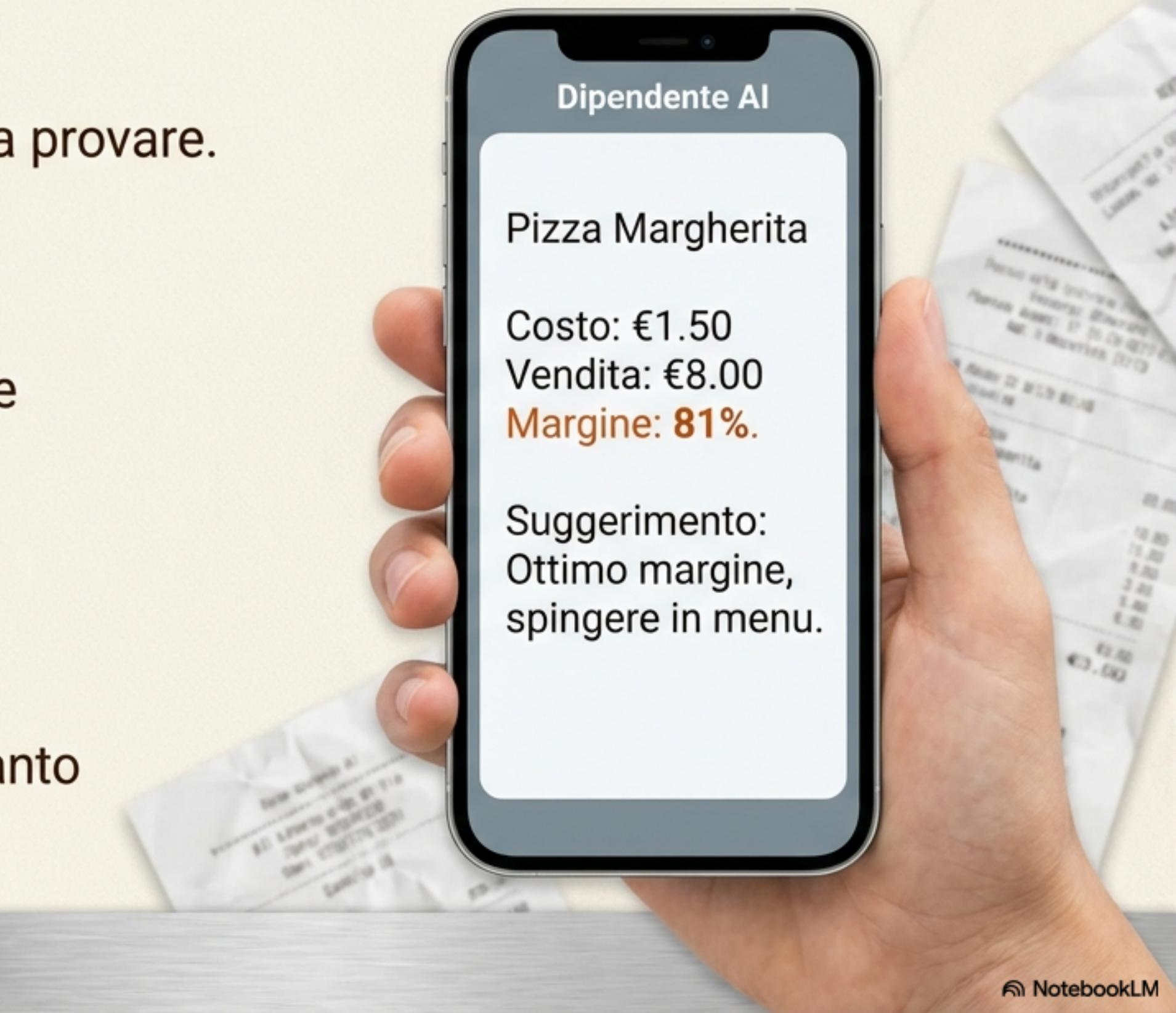
Inutile spiegare l'IA a parole. Bisogna farla provare.

## Lo Strumento: Account Demo Completo

- Pre-popolato con dati reali anonimizzati.
- Food Cost completo su 10 prodotti chiave (Pizze, Caffè, Primi).
- Risposte istantanee.

## L'Azione per il Distributore:

Dai il telefono in mano al cliente e digli:  
"Prova a chiedere a questo consulente quanto guadagni davvero sul caffè."



# A CHI CI RIVOLGIAMO?



## Il “Kebabbaro” Smart

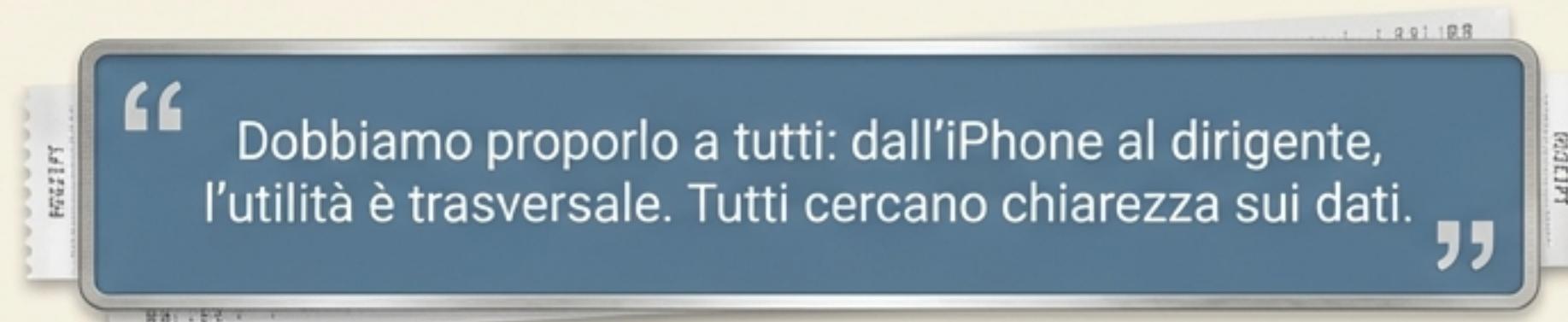
Piccolo locale, vuole espandersi.  
Cerca semplicità e controllo  
immediato.

## Il Ristoratore Storico

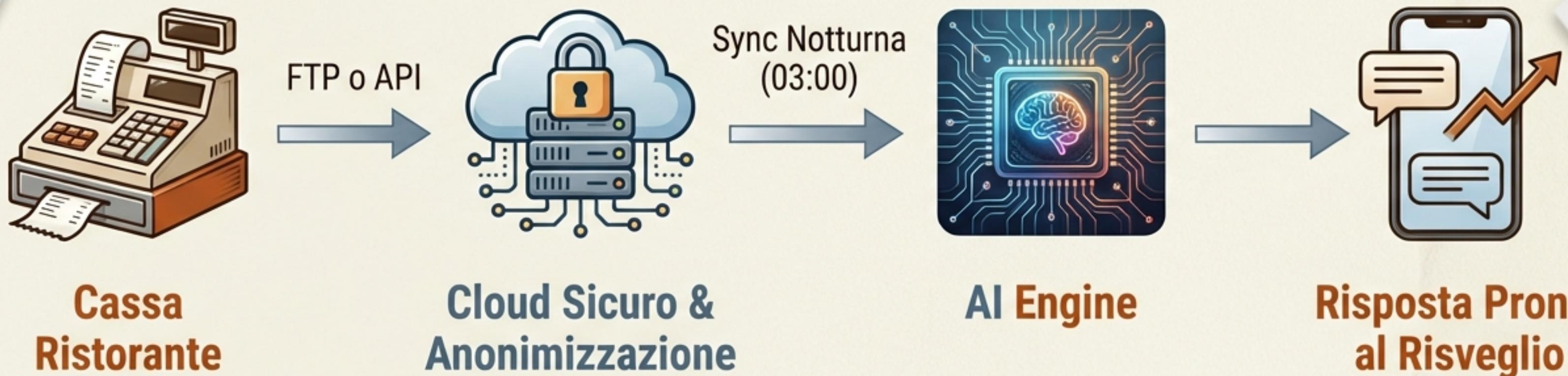
40 anni di storia. Vuole capire  
perché “non si guadagna più  
come una volta”.

## L'Alto Livello / Franchising

50+ tavoli, database >100k righe.  
Necessità di analisi complesse  
e offerte su misura.



# INTEGRAZIONE TECNICA: “È MAGIA”



- **Metodo A (Audit):** Upload via FTP. Invio massivo dati storici.
- **Metodo B (Annuale):** API Custom per sincronizzazione automatica.
- **Invisibile:** Il ristoratore non fa nulla. Il sistema si aggiorna mentre dorme.

# PROSSIMI PASSI E ROADMAP

OGGI	LUNEDÌ	MARCEDÌ	GERDEDÌ	GOVRDÌ	VENETDÌ	VENERDÌ
18 	19	20	21	22	23	24
OGGI	25	26	27	28	29	30  09:30

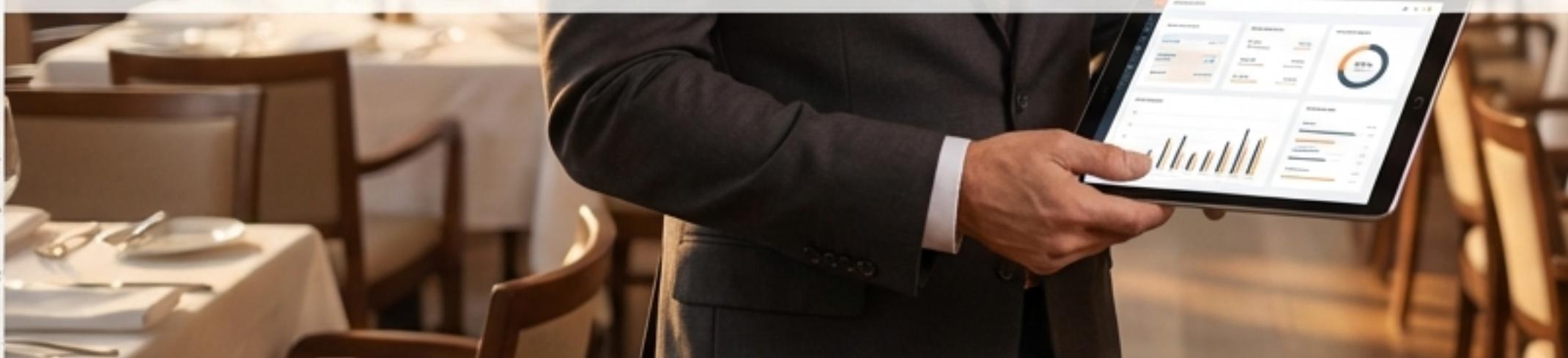
Prossimi 10 Giorni

- Condivisione trascrizioni chat con i distributori.
- Rilascio credenziali Account Demo (con dati Food Cost).
- Raccolta feedback "a caldo" dai primi test.
- \*\*Meeting di Revisione\*\*
- Finalizzazione piano di lancio.

# L'OBBIETTIVO FINALE



## TRASFORMARE I DATI “MORTI” IN STRATEGIE “VIVE”.



- |    |   |
|----|---|
| 1. | Usate la Demo.                                  |
| 2. | Mostrate la "magia" ai clienti.                 |
| 3. | Portate le obiezioni al meeting del 30 Gennaio. |