

Business Plan – Audely

Assistente Vocale AI con Backend Conversazionale Flessibile

1. Executive Summary

Fondatore: Antonio Trento

Settore: Intelligenza Artificiale – Automazione vocale – SaaS conversazionale

Stadio: Prototipo funzionante

Progetto: Un sistema vocale AI in grado di gestire chiamate telefoniche e via web, comprendere richieste in linguaggio naturale, rispondere in modo coerente e prenotare appuntamenti automaticamente.

Backend completamente flessibile, progettato per scalare oltre la semplice funzione di “receptionist”, fino a diventare una **piattaforma AI per automazione vocale avanzata**, con applicazioni in ambito vendite, customer care e promozione.

2. Problema

La maggior parte delle attività professionali e commerciali ha un problema ricorrente: **gestire il flusso telefonico in modo efficiente ed economico**.

Receptionist umani sono costosi, non sempre disponibili, soggetti a errori, interruzioni o limitazioni orarie.

In parallelo, **la domanda di automazione intelligente e personalizzata è in forte crescita**, soprattutto da parte di piccole imprese che non possono permettersi strutture complesse.

3. Soluzione

Una piattaforma vocale AI in grado di:

- Ricevere o effettuare chiamate telefoniche/web.
- Comprendere richieste in linguaggio naturale (in italiano e altre lingue).
- Rispondere sulla base di una knowledge base personalizzabile.
- Interagire con servizi esterni (es. Google Calendar) per azioni concrete.
- Apprendere e adattarsi a diversi contesti conversazionali.

Il sistema è **completamente adattabile a flussi diversi**, permettendo di trasformare una singola funzione (es. prenotazione) in un ecosistema vocale completo, integrabile in ogni settore.

4. Stato attuale

- Infrastruttura già funzionante: ricezione ed elaborazione chiamate attiva.
- Integrazione live con sistemi esterni per la prenotazione appuntamenti.
- Landing page con video dimostrativo e modulo accesso beta.
- Backend pronto per essere esteso in altri ambiti funzionali.
- Nessun budget finora impiegato, sviluppo interamente interno.

5. Estensioni e potenzialità evolutive

Il sistema è progettato per **essere modificato facilmente** tramite configurazioni e moduli esterni. Oltre al caso d'uso "receptionist virtuale", sono già possibili le seguenti estensioni:

a) Supporto clienti automatico

- L'AI risponde a domande frequenti su prodotti, servizi, ordini, resi, orari, policy.
- Si collega a CRM o database clienti.
- Gestisce follow-up automatici via mail/SMS.

b) Gestione richieste post-vendita

- Riconosce problematiche comuni (es. "non ho ricevuto il pacco", "voglio fare un cambio") e avvia flussi automatizzati.
- Può generare ticket, inoltrare a umani, tracciare la soddisfazione del cliente.

c) Qualificazione lead per agenti commerciali

- L'AI effettua una prima chiamata per raccogliere dati, verificare interesse e qualificare il contatto secondo criteri predefiniti.
- L'agente umano riceve solo i contatti validati.

d) Centralino HR/Recruiting

- L'AI chiama candidati per raccogliere informazioni, disponibilità, esperienze lavorative.
- Prenota colloqui con il team HR automaticamente.

e) Call center per vendite outbound (obiettivo finale)

- Il sistema effettua **chiamate automatiche proattive** verso database di contatti.
- Segue uno script commerciale flessibile e adattivo.
- Riconosce segnali di interesse, gestisce obiezioni, propone offerte o prenota una chiamata con un commerciale umano.
- Questa funzione permette di costruire un **call center AI autonomo**, scalabile, con costi marginali vicini allo zero.

6. Analisi competitiva

Soluzione attuale	Limiti principali
Receptionist umani	Costosi, non scalabili, orari limitati
Call center tradizionali	Bassa flessibilità, costi elevati, inefficienze
Chatbot testuali	Non coprono il canale vocale, interazioni limitate
Sistemi vocali esistenti	Spesso richiedono sviluppo tecnico complesso, non personalizzati

7. Vantaggio competitivo

- Nessun setup tecnico necessario per l'utente finale.
- Sistema funzionante in lingua italiana (e potenzialmente in altre lingue).

- Interfaccia conversazionale naturale, non rigida né scriptata.
- Scalabilità immediata a nuovi casi d'uso.
- Costi marginali estremamente bassi rispetto al personale umano:
 - Una chiamata AI costa **meno di 0,50 euro per 10 minuti**
 - Un receptionist costa **oltre 2.000 euro al mese**, senza contare ferie, malattie, formazione.

8. Piano operativo

Obiettivi a 3 mesi:

- Raccolta feedback da 5–10 casi d'uso reali in settori verticali.
- Miglioramento dell'interfaccia conversazionale e moduli di risposta.
- Integrazione con ulteriori strumenti di terze parti (es. CRM, ticketing).

Obiettivi a 6–12 mesi:

- Lanciare versione commerciale base.
- Estendere i verticali supportati.
- Iniziare sviluppo del modulo “outbound vendite” per testare flussi commerciali automatizzati.

9. Modello di monetizzazione

Non vengono definite in questa fase congetture su piani di prezzo. Il modello di business sarà **scalabile a consumo o abbonamento**, con margini elevati grazie all'automazione totale e all'assenza di infrastrutture complesse lato cliente.

10. Finanziamento richiesto

Importo stimato: 25.000 – 50.000 euro

Utilizzo dei fondi:

- Potenziamento backend e funzioni AI avanzate
- Creazione dashboard utente, moduli personalizzazione vocale

- Creazione documentazione tecnica e flussi configurabili
- Prima campagna di test mirata su clienti reali
- Avvio sviluppo modulo vendite outbound

11. Conclusione

Questa tecnologia consente **un'evoluzione rapida da assistente vocale semplice a piattaforma completa per automazione delle comunicazioni aziendali**, applicabile in ambito reception, supporto clienti, HR, commerciale e promozionale.

Con un costo operativo **drasticamente inferiore rispetto a qualsiasi struttura umana**, il sistema è pronto per diventare un **pilastro della nuova generazione di automazione vocale AI-first**, scalabile in tutta Europa.