

---

Kerne.studio

Caso studio · 01

CRM con AI

kerne.studio

— CRM CON AI

Un CRM che parla  
italiano. E si lascia  
interrogare da  
WhatsApp e Telegram

01

---

Un agente conversazionale che capisce il linguaggio naturale, accede ai dati cliente e produce output strutturati — preventivi, note di sopralluogo, briefing — direttamente dai canali che usi ogni giorno.

# Hai il CRM. Non lo apri mai.

Le PMI italiane usano CRM e gestionali pieni di dati preziosi. Il problema non sono i dati — è l'attrito per accedervi nel momento giusto.

*1 PMI su 3*

compra un CRM che poi non viene usato a pieno regime.

Non è un problema di software. È un problema di attrito.

## *In auto, prima di una call*

"Quanto ha speso il cliente l'anno scorso?"  
— il CRM è chiuso, il commerciale tira a indovinare.

## *Dopo un sopralluogo*

Foto e note restano nel telefono. Tornare in ufficio per trascriverle è un'ora persa.

## *Preventivo urgente*

Aprire il gestionale, copiare voci, formattare. Un'ora ogni volta — e la qualità varia.

# Parlagli, come a un collega.

Un agente AI italiano collegato al tuo CRM e alle tue fonti dati. Lo raggiungi via WhatsApp o Telegram — dal cellulare, in auto, ovunque. Rispondi a voce o scrivi. Lui legge, capisce, fa.



## *Chiede, ottiene*

Domande in italiano sul cliente, sui contatti, sullo storico. Risposta sintetica in pochi secondi.



## *Produce output*

Preventivi, note strutturate, briefing — generati dall'AI a partire da pochi input vocali o testuali.



## *Funziona a voce*

Detattura nativa via WhatsApp. Niente da scrivere, niente da aprire. Solo parlare.

# Sei modi di lavorare per te.

01



## Interrogazione dati cliente

"Che servizi ha il cliente X?" — durante una call o in mobilità, via WhatsApp o Telegram.

02



## Preventivi generati dall'AI

Descrivi solo dettagli, prezzi e voci: l'AI struttura il documento nel formato giusto.

03



## To-do via voce

Inserisci task in movimento, anche dettati a voce, collegati al record cliente.

04



## Chatbot pubblico sul sito

Collegato al RAG dei tuoi contenuti — pre-qualifica i lead 24/7 e li passa al commerciale.

05



## Immagini e file in mobilità

Manda foto di sopralluogo: l'agente le elabora, fa OCR, produce note strutturate.

06



## Briefing pre-meeting

Prima di un appuntamento, l'agente interroga lo storico e ti consegna un sunto.

# 08:30 → 18:00 con l'agente.

Una giornata di Marco, commerciale di uno studio professionale che gestisce 180 clienti.

08:30



## In auto, verso il cliente

*"Ricordami i progetti aperti di Bianchi SpA." — risposta vocale in 4 secondi.*

11:15



## Dopo il sopralluogo

*Manda 6 foto al bot. L'AI fa OCR sui documenti e crea una nota strutturata sul cliente.*

14:40



## Preventivo da fare ora

*Detta 5 voci a voce. L'agente produce un PDF preventivo nel formato standard dello studio.*

17:50



## Briefing per domattina

*"Prepara il sunto del cliente Verdi: ultimi 6 mesi." — riceve un brief pronto da leggere.*

# Tre strati. Nessuna magia.

*Un'architettura sobria, pensata per integrarsi con il CRM che già hai. Niente lock-in, niente sostituzioni.*



# Cosa cambia, in numeri.

Stime su una PMI tipo (10–30 dipendenti, ~200 clienti attivi), dopo 3 mesi di adozione.

—70%

Tempo per produrre un preventivo

da ~45 min a ~12 min

+3h

Recuperate ogni settimana / persona

*task amministrativi automatizzati*

24/7

Pre-qualifica lead dal sito

*chatbot sempre attivo*

100%

Note di sopralluogo digitalizzate

*OCR + struttura automatica*

# Non vendiamo software. Affianchiamo.

Capiamo il problema. Poi costruiamo la soluzione giusta — che a volte non è software. Quando lo è, lo facciamo su misura, integrandolo con quello che hai già.



## Operativi in 2–3 settimane

Non un progetto da 6 mesi. Un MVP funzionante che poi evolve con te.



## Dati su cloud europeo

GDPR-first. Conservazione conforme. Niente dati di clienti italiani spediti negli USA.



## Integrazione, non sostituzione

Il tuo CRM resta. L'agente AI ci si appoggia, lo arricchisce, non lo rimpiazza.



## Italiano vero

Modelli e prompt tarati sull'italiano commerciale. Non un GPT generico travestito.

# Dalla call al go-live in 3 settimane.

## 01

### SETTIMANA 0

#### Discovery

- Una call di 60 min per capire flussi e dati
- Mappiamo CRM esistente e canali in uso
- Definiamo 2-3 use case prioritari

## 02

### SETTIMANA 1

#### Configurazione

- Setup agente sul tuo CRM e canali
- Tuning del linguaggio sui tuoi clienti reali
- Test su uno scenario controllato

## 03

### SETTIMANA 2

#### Pilota

- Rollout su 1 commerciale o 1 reparto
- Daily check + iterazione su prompt e flussi
- Misurazione su KPI definiti in discovery

## 04

### SETTIMANA 3

#### Go-live

- Estensione al resto del team
- Training di 1 ora + materiali brevi
- Supporto continuo nelle prime 4 settimane

Kerne.studio

— PARLIAMONE

30 minuti di call  
valgono più di  
30 pagine di slide.

---

PARLA CON NOI

hello@kerne.studio

kerne.studio

PROSSIMO PASSO

Discovery call di 30 minuti

Capiamo il tuo flusso. Niente impegno.