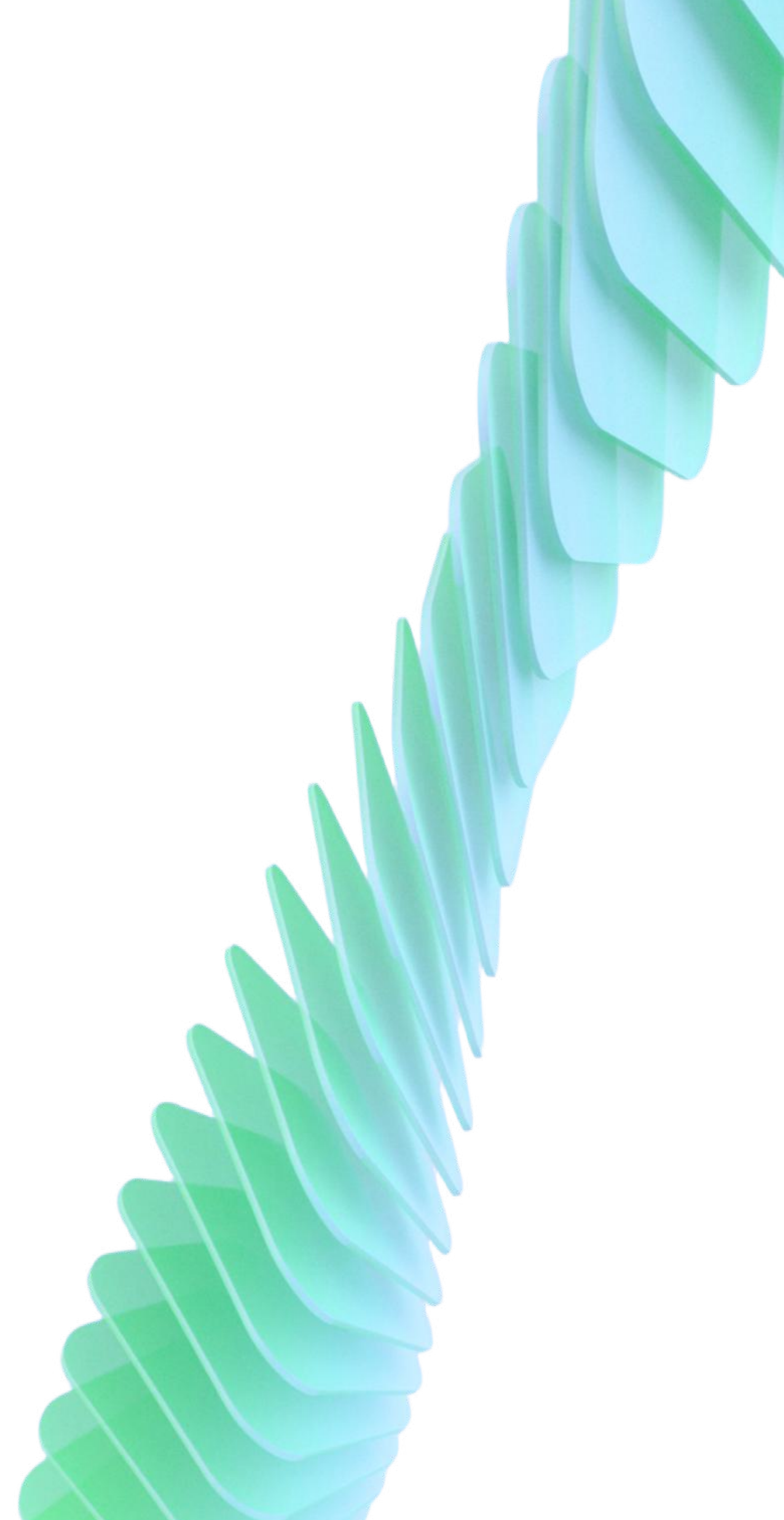


Metodica

AI Case Studies

Scenari e casi reali dal nostro portfolio



Indice

Case Studies

1. Outreach
2. Inbound
3. Marketing
4. Operation
5. Product



Metodica

01.

Outreach

Raggiungere prospect e clienti dove conta

WhatsApp + AI Agents per campagne super efficaci

PROBLEMA

Gestire facilmente campagne di marketing conversazionale e automazioni WhatsApp per convertire di più senza costi d'intermediazione.

SOLUZIONE

La piattaforma orchestra campagne e automazioni personalizzate attraverso AI e risponde autonomamente ai messaggi in arrivo, attingendo in tempo reale a informazioni del CRM, cataloghi prodotto, FAQ.
Gli operatori dispongono di una web app dedicata per monitorare le conversazioni e subentrare nei momenti in cui l'intervento umano genera maggior valore.

OBIETTIVO

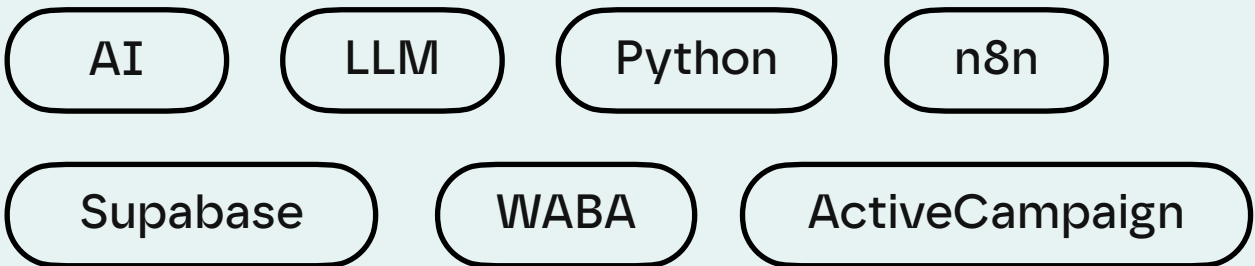
Migliorare KPI: il tasso di lettura WA è del 73%, 5X rispetto alle mail.

Migliorare la customer experience: il 72% dei consumatori italiani preferisce comunicare su WhatsApp con un'azienda.

SETTORI

Retail, Hospitality, Automotive, Real Estate, Healthcare, Wellness & Fitness, Commercio

STRUMENTI E TECNOLOGIE



ACADÈMIA.TV

RISULTATI

Le strategie, gli strumenti e i processi WhatsApp esistenti sono stati revisionati per eliminare i colli di bottiglia e snellire l'operatività. I database utenti e la knowledge base sono stati integrati, con particolare attenzione a sicurezza e protezione dei dati, per fornire contesto ricco all'assistente AI commerciale.

Academia.tv ora raggiunge decine di migliaia di contatti proprietari senza limitazioni e senza costi aggiuntivi oltre alle tariffe standard di WhatsApp.

PROJECTS NUMBERS

18x

ROAS medio sulle campagne marketing effettuate

96%

messaggi WhatsApp in ingresso gestiti automaticamente 24/7

Tempo medio di prima risposta: da 4 ore a istantaneo



Sequenze di contatto personalizzate in multicanalità

PROBLEMA

Il contatto a freddo funziona su target massivi, personalizzazione e automazione sono necessarie per non saturare l'operatività.

SOLUZIONE

Gestione di sequenze multicanale con regole di stop intelligenti e personalizzazione AI su persona, settore e intenzione. Tutti gli invii sono governati da limiti giornalieri, finestre orarie e preferenze di consenso; il CRM rimane la fonte unica per segmenti, stati e scoring. Automazione di azioni da eventi rilevanti (carrelli abbandonati, churn, reso, ecc.) per aumentare conversione e fedeltà della clientela.

OBIETTIVO

Portare un risparmio di 2+ ore al giorno per SDR da allocare su attività a maggior valore.

Migliorare performance di conversione e fatturato generato senza aumentare il team di vendita.

SETTORI

Marketing & Advertising, IT & Services, Consulting, B2B, Logistics, Media, Training

STRUMENTI E TECNOLOGIE

AI

LLM

HTML

n8n

Google Suite

Apollo

CRM





RISULTATI

Abbiamo introdotto una libreria di template multicanale coerenti, un playbook per 6 scenari ricorrenti e un cruscotto KPI (reply rate, meeting rate, tempo-a-risposta, disiscrizioni, deliverability).

Il cliente ora gestisce sequenze coordinate su email e LinkedIn con personalizzazione AI, monitora gli esiti in tempo reale dal CRM e concentra la forza vendite solo sulle conversazioni ad alto potenziale.

PROJECTS NUMBERS

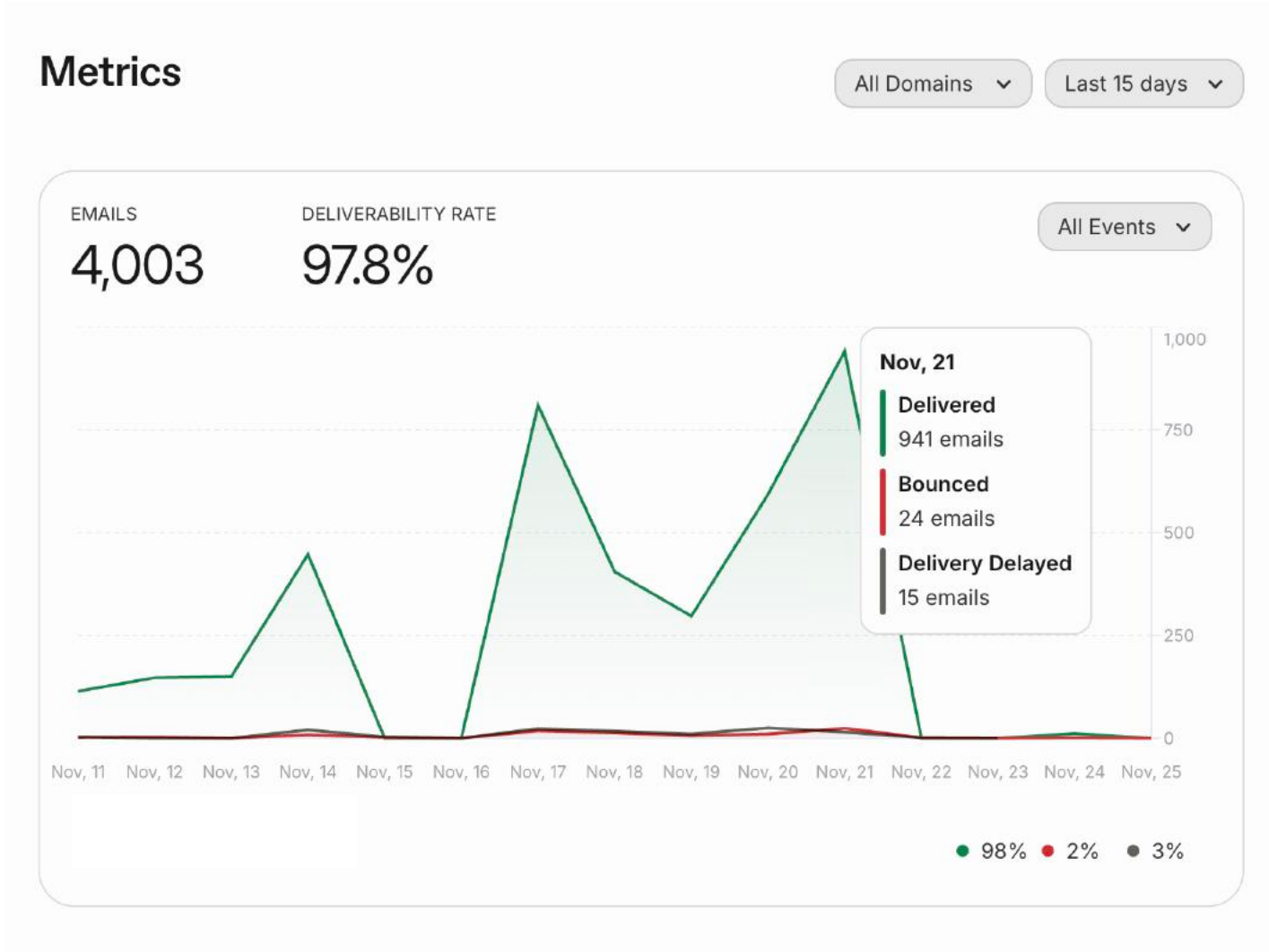
+130%

Aumento delle lead generate rispetto al periodo precedente

8ore

Risparmiate in media a settimana per un team di 3 venditori.

Estensione DB contatti oltre 10X con arricchimento





Metodica

02.

Inbound

Gestire richieste subito, migliorare la customer experience

Gestione richieste in entrata e qualificazione delle lead

PROBLEMA

Rispondere a un lead entro 5 minuti 24/7 aumenta di circa 21 volte la probabilità di conversione rispetto a una risposta dopo oltre 30 minuti, un obiettivo irraggiungibile senza automazione.

SOLUZIONE

Abbiamo progettato una soluzione multicanale (email, WhatsApp e voce) che risponde immediatamente 24/7, qualifica ogni richiesta, raccoglie dati mancanti, informa su policy e prodotti, prepara preventivi, offre slot per appuntamenti e coinvolge un venditore umano quando serve. Una console operativa consente al team di monitorare le conversazioni, intervenire nei passaggi a maggior valore e mantenere tracciabilità completa su CRM.

OBIETTIVO

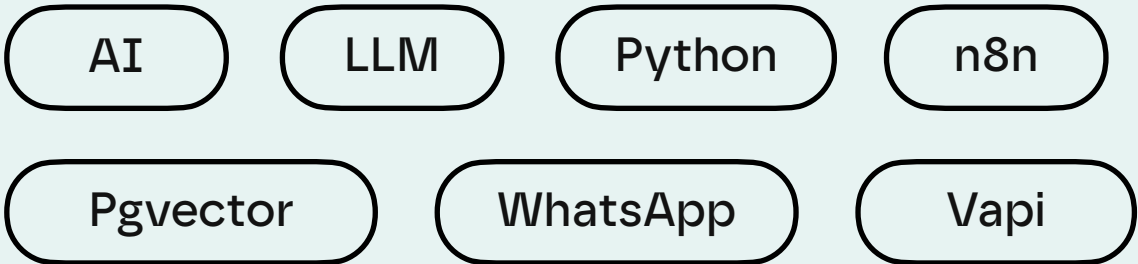
Aumentare la conversione dei contatti inbound via mail, telefono WhatsApp e online form.

Misurare le performance e perfezionare le strategie di gestione su dati reali.

SETTORI

Retail, Automotive, Direct-to-Consumer, B2B, Construction, Hospitality, Health, Wellness

STRUMENTI E TECNOLOGIE





RISULTATI

I flussi di gestione inbound esistenti sono stati mappati e semplificati, eliminando passaggi manuali e duplicazioni tra email, WhatsApp e canali social. CRM, listini e knowledge base sono stati integrati con particolare attenzione a ruoli/permessi e protezione dati.

L'azienda ora risponde in tempo reale su WhatsApp e voce, concentra la forza vendite solo sulle conversazioni ad alto potenziale. Preventivi e appuntamenti vengono generati e tracciati automaticamente, con passaggi a venditore umano solo quando creano valore.

PROJECTS NUMBERS

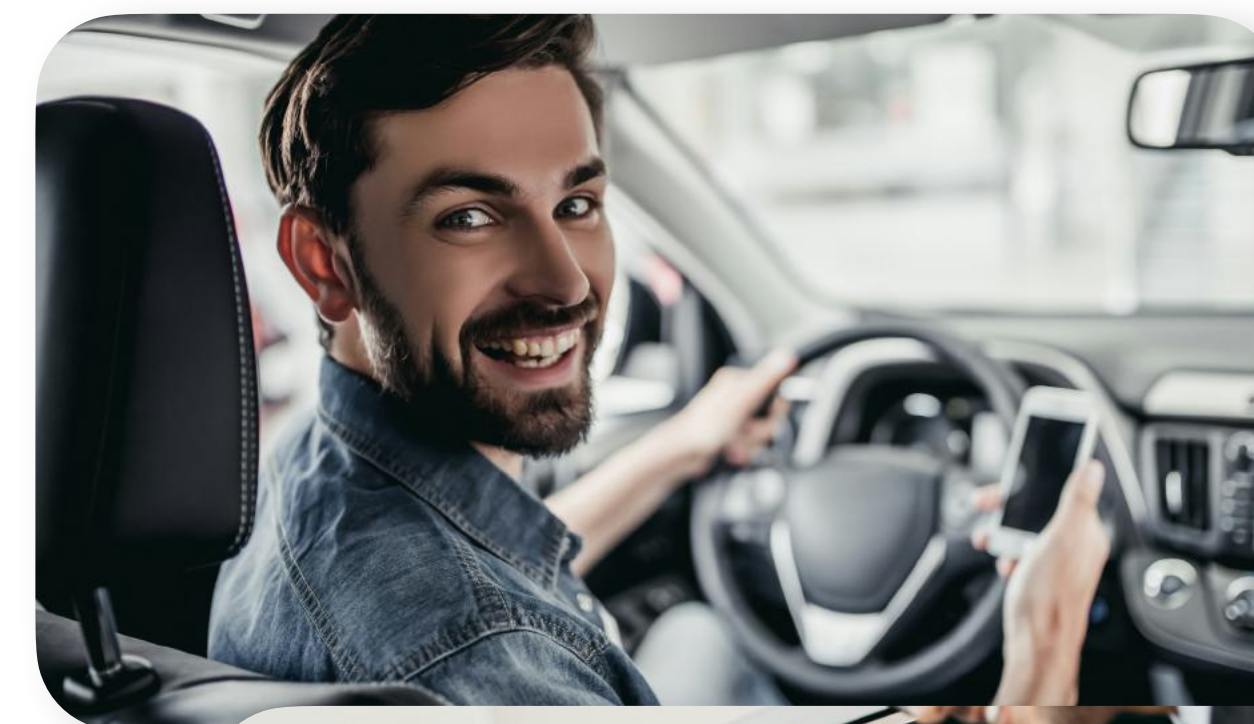
99%

Richieste che ricevono un feedback istantaneo

72%

Richieste gestite senza la necessità di intervento umano

Tempo medio di prima risposta: da oltre 4 ore a <60 secondi



Assistenza clienti e supporto tecnico

PROBLEMA

Il customer care tecnico commerciale richiede molte risorse e la sua qualità è determinante per la soddisfazione dei clienti e la reputazione del brand.

SOLUZIONE

Soluzione che centralizza le richieste di contatto da clienti attivi ricevute via WhatsApp, email e web chat, gestisce in autonomia il post-vendita (spedizioni, resi, installazione), l'assistenza amministrativa e oltre l'80% di ticket tecnici, indirizzando al team solo i casi di maggior complessità.

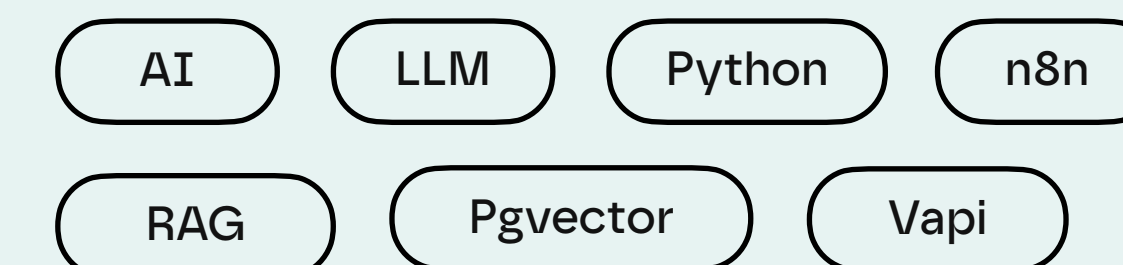
OBIETTIVO

Fino al 70% dei contatti post-vendita è ripetitivo: automatizzarli libera capacità operativa aumentando la soddisfazione del cliente.

SETTORI

E-commerce, Retail, Automotive, Direct-to-Consumer, Elettronica, Macchinari, Servizi

STRUMENTI E TECNOLOGIE





Metodica

03.

Marketing

Più efficienza e migliori performance a parità di risorse

Generazione e distribuzione di contenuti multimediali

PROBLEMA

La produzione di content per social media, web e adv è ricorrente e costosa, ottimizzare attività di generazione immagini, copy e pubblicazione è necessario per scalare.

SOLUZIONE

Piattaforma di content automation per che unisce la produzione di contenuti testuali e visuali. Il sistema genera risorse per social, blog, newsletter e cataloghi, attingendo a una knowledge base storica strutturata di contenuti proprietari e di settore. Un layer di guardrails garantisce che ogni testo e immagine rispetti tono di voce, vincoli legali e standard editoriali. Un agente autonomo gestisce il calendario editoriale e pubblica quanto approvato.

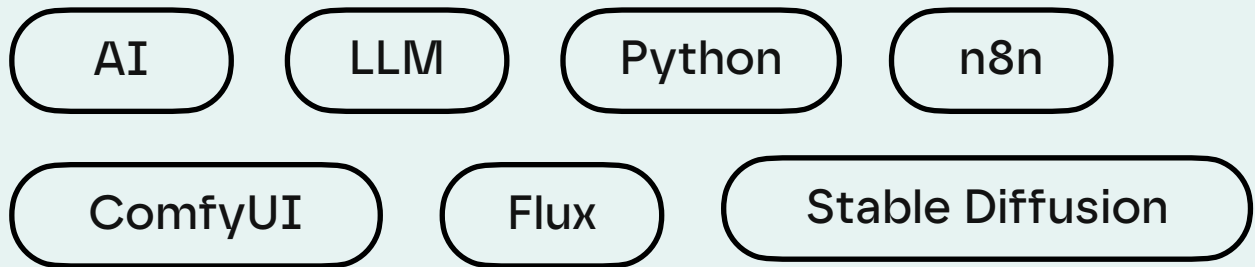
OBIETTIVO

Portare efficienza nei task ripetitivi di produzione e adattamento che occupano fino al 60% del tempo di team editoriali.

SETTORI

Marketing & Advertising, Retail, E-commerce, Direct-to-Consumer, Media, Hospitality, Wellness

STRUMENTI E TECNOLOGIE



ACADÈMIA.TV

RISULTATI

Processi, strumenti e flussi editoriali esistenti sono stati mappati per eliminare i colli di bottiglia tra redazione, grafica e team digital.

La knowledge base è stata strutturata in modo da alimentare in modo coerente modelli di generazione testi e immagini, con guardrail ed eval specifiche per il settore food.

Il carico operativo di scrittura e impaginazione si è ridotto sensibilmente, mentre l'output pubblicabile è aumentato e risulta più coerente, tracciabile e facile da riutilizzare nel tempo.

PROJECTS NUMBERS

2,5x

Quantità di contenuti originali prodotti dallo stesso team

3

Progetti di produzione multimediale automatizzati



Metodica

04.

Operation

Efficienze di processo al servizio della produttività

Gestione cataloghi e-commerce in multiplatforma

PROBLEMA

Sincronizzare prezzi e disponibilità e arricchire le schede prodotto su più piattaforme è un'attività onerosa e soggetta all'errore umano.

SOLUZIONE

Abbiamo progettato un sistema che sincronizza in tempo reale cataloghi e attributi prodotto tra ERP e piattaforme e-commerce, garantendo piena coerenza di tutti gli elementi. La soluzione include un modulo di arricchimento AI che genera schede ottimizzate con supervisione umana e controllo qualità prima della pubblicazione.

OBIETTIVO

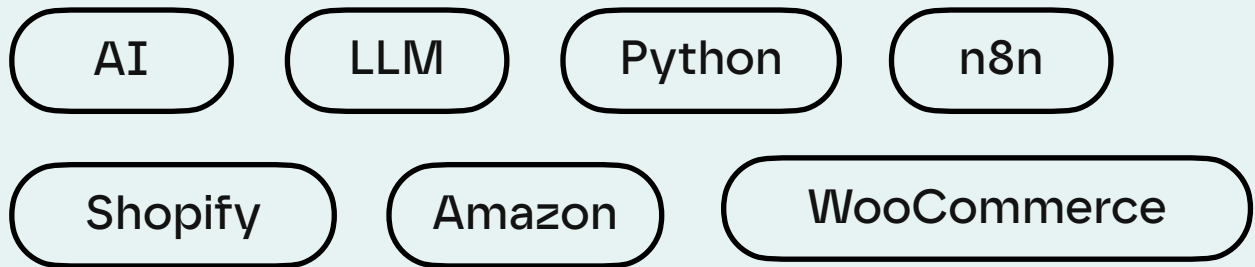
Ridurre al minimo gli errori di consistenza su prezzo/stock.

Velocizzare il Time-to-market dei nuovi prodotti da giorni a ore, migliorando il CTR organico.

SETTORI

E-commerce, Retail, , Marketing & Advertising, Direct-to-Consumer

STRUMENTI E TECNOLOGIE





RISULTATI

Le integrazioni esistenti sono state razionalizzate, le regole di pricing e stock sono state centralizzate; i contenuti AI passano da un controllo qualità con checklist e test automatici per canale.

Oggi il cliente pubblica nuovi prodotti in poche ore con contenuti consistenti su tutti i touchpoint, riducendo errori operativi e supporto post-vendita e ottenendo maggiore visibilità organica grazie a schede prodotto più complete e indicizzabili.

PROJECTS NUMBERS

-82%

Errori di coerenza di prezzo / stock tra i canali di vendita

+14%

CTR organico per le schede prodotto ottimizzate



Reportistica interventi on-field su WhatsApp

PROBLEMA

La reportistica del personale operativo on-field è un'attività onerosa spesso caratterizzata da errori e scarsa puntualità.

SOLUZIONE

Abbiamo progettato una soluzione integrata con WhatsApp che centralizza la redazione dei verbali di fine turno per squadre operative su cantieri. L'assistente AI guida l'operatore nella raccolta strutturata di dati, genera il report dall'intera conversazione, lo sottopone per conferma all'operatore/caposquadra e lo archivia automaticamente nei sistemi centrali.

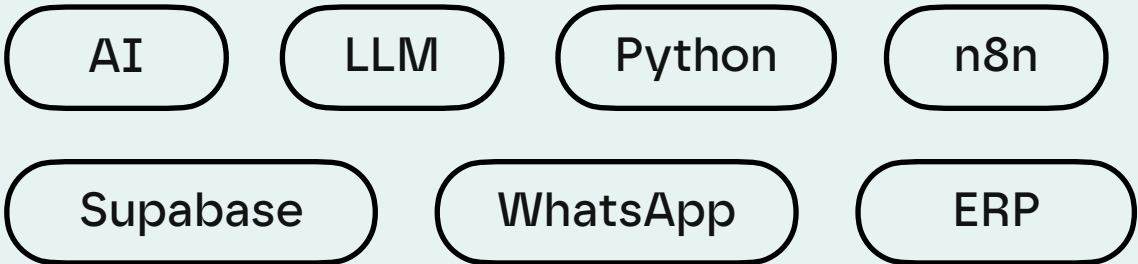
OBIETTIVO

Tempi di chiusura intervento ridotti e verbali uniformi, senza moduli cartacei o scambi frammentati tra chat ed email.

SETTORI

Costruzioni, impiantistica, Utilities, Facility Management, macchinari industriali, servizi ambientali, logistica e corrieri

STRUMENTI E TECNOLOGIE



RISULTATI

I processi esistenti (chat, fogli, moduli) sono stati mappati e snelliti eliminando ridondanze e colli di bottiglia. I verbali vengono ora generati direttamente dalla conversazione WhatsApp, confermati in pochi minuti e archiviati con metadati coerenti su tutte le commesse.

L'impresa edile, operativa su molti cantieri ha standardizzato la chiusura giornaliera degli interventi, riducendo errori e tempi amministrativi e accelerando SAL e fatturazione, con tracciabilità completa per audit e sicurezza.

PROJECTS NUMBERS

92%

Operatori on-field supportati dal assistente AI

-16%

Ritardi ed errori di compilazione



Accesso intelligente alla conoscenza aziendale

PROBLEMA

Documentazione sparsa tra DB, email, gestionali e ticketing rende difficile trovare procedure e informazioni affidabili. Questo rallenta la delivery, aumenta gli errori e concentra le domande sempre sulle stesse figure chiave.

SOLUZIONE

Abbiamo progettato una soluzione che rende interrogabile via chat e voce la knowledge base aziendale, permettendo a chi opera sul campo di ottenere risposte precise, contestualizzate e tracciabili in secondi. L'assistente combina RAG avanzato, agenti esecutivi e controllo umano per fornire procedure, istruzioni operative, informazioni su delivery di prodotti/servizi e indicazioni per l'amministrazione ordinaria e le relazioni con i clienti, integrandosi con i sistemi esistenti.

OBIETTIVO

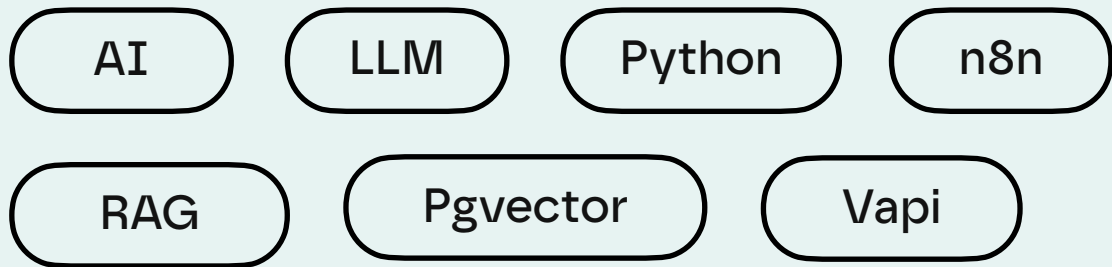
Ridurre il tempo di ricerca delle informazioni operative, da minuti a secondi per ogni richiesta.

Diminuire errori procedurali, rework e dipendenza da "esperti interni" difficilmente scalabili.

SETTORI

Manifattura, industria, sanità, Utilities, banche, assicurazioni, GDO, servizi pubblici

STRUMENTI E TECNOLOGIE



Metodica

05.

Product

Potenziare lo sviluppo con intelligenza

NOTES

Valutazione AI di opere d'arte e libri rari

PROBLEMA

Determinare il valore di opere d'arte e libri rari è complesso: i dati di mercato sono frammentati tra case d'asta, cataloghi e archivi eterogenei, con forte dipendenza dal singolo valutatore.

SOLUZIONE

Abbiamo progettato una piattaforma che raccoglie, normalizza e arricchisce automaticamente i dati delle principali case d'asta e, tramite machine learning, fornisce stime del valore di ciascuna opera.

L'interfaccia web consente agli utenti di consultare valutazioni, serie storiche e informazioni dettagliate su artista, opere correlate e vendite recenti, rendendo il processo di stima scalabile e tracciabile.

OBIETTIVO

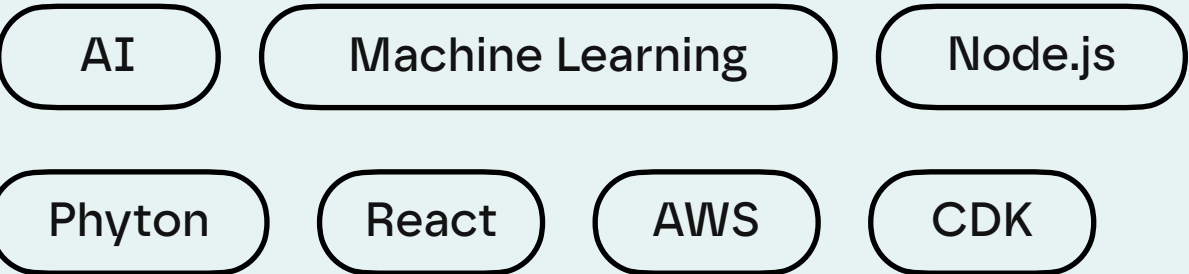
Standardizzare le valutazioni sulla base di dati oggettivi e aggiornati.

Ridurre tempi e rischi nelle decisioni di acquisto, vendita e assicurazione.

SETTORI

Commercio d'arte, case d'asta

STRUMENTI E TECNOLOGIE



VIS/ /ARTIS

RISULTATI

Il cliente dispone oggi di un motore di valutazione scalabile che consolida in un unico punto dati eterogenei provenienti dalle principali case d’asta.

Le stime sono più rapide, tracciabili e coerenti, gli utenti finali accedono a schede complete con storico vendite e informazioni sull’artista, e l’azienda può offrire nuovi servizi data-driven a collezionisti e operatori professionali, riducendo la dipendenza da analisi manuali e non strutturate.

PROJECTS NUMBERS

1500+
Valutazioni effettuate

12
Realtà di settore che usano il servizio in modalità SaaS





Pronto a crescere con l'AI?

Parliamone insieme, [prenota una call](#)

innovation@metodica.io

metodica.io