

ESEMPIO DI STORY BOARD (SCRIPT) GENERATO CON AI CLAUDE

Richiesta a Claude

Definisci la traccia di una telefonata per un'azienda produttrice di un sistema di AI per la gestione della reception telefonica, con la finalità di fissare un incontro con un Prospect

Risposta:

Script Telefonata - Sistema AI Reception

Apertura

"Buongiorno, sono [Nome] di [Azienda]. Parlo con [Nome Decision Maker]?"

Se risponde la persona cercata: "La disturbo per pochissimi minuti. Mi occupo di sistemi di intelligenza artificiale per l'automazione della reception telefonica e vorrei proporle una soluzione che sta aiutando diverse aziende a gestire le chiamate in modo più efficiente."

Qualificazione e Pain Points

"Mi permetta di chiederle: attualmente come gestite le chiamate in entrata nella vostra azienda?" [Ascoltare attivamente e prendere nota dei punti dolenti]

"E quali sono le principali sfide che riscontrate nella gestione delle chiamate?" Possibili pain points da esplorare:

- Perdita di chiamate nelle ore di punta
- Gestione delle chiamate fuori orario
- Tempo del personale dedicato a chiamate di routine
- Costi del personale di reception
- Necessità di multilingua

Presentazione Soluzione

"La nostra soluzione di AI [Nome Prodotto] permette di:

- Gestire automaticamente le chiamate 24/7
- Filtrare e instradare le chiamate in base alla priorità
- Fornire risposte immediate alle domande frequenti
- Fissare appuntamenti in autonomia
- Operare in più lingue

Diverse aziende del vostro settore hanno ridotto del 40% il carico di lavoro della reception e migliorato la customer experience."

Chiusura per Appuntamento

"Sarei lieto di mostrarle con una breve demo come il sistema potrebbe adattarsi alle vostre esigenze specifiche. Avrebbe 30 minuti disponibili questa settimana? Ho [giorno] alle [orario] oppure [giorno] alle [orario]."

Gestione Obiezioni Comuni

"Abbiamo già una reception che funziona bene" "Capisco. Il nostro sistema non sostituisce il personale ma lo supporta, permettendogli di concentrarsi sulle attività a maggior valore aggiunto. Le reception che utilizzano il nostro sistema hanno aumentato la produttività del 35%."

"È troppo impersonale" "In realtà il sistema è progettato per essere molto naturale e personalizzato. La voce è praticamente indistinguibile da quella umana e il sistema si adatta al contesto della conversazione. Posso mostrarle alcuni esempi durante la demo."

"Devo parlarne con..." "Certamente. Le propongo di organizzare una breve demo dove potrà partecipare anche [figura citata]. Così potrete valutare insieme i benefici della soluzione."

Follow-up

- Se fissa appuntamento: inviare email di conferma con data/ora e breve agenda
- Se chiede materiale: inviare brochure e caso studio pertinente
- Se non interessato: ringraziare e chiedere se possiamo risentirci tra 6 mesi