



Dai contatti agli appuntamenti commerciali

LIA prende in carico i lead in ingresso, li qualifica, verifica l'interesse e li assegna al referente più adatto, evitando ritardi e dispersioni.

- lead gestiti in tempo
- ricontatti automatici
- appuntamenti più qualificati

Assistente commerciale AI

Un flusso ordinato dalla generazione del lead al primo appuntamento utile.

sinergieduezerouno.it/lia.html

lead pipeline

oggi

acquisiti 128

qualificati 72

assegnati 48

appuntamenti 21

+ follow-up sui lead non raggiunti



appuntamento fissato

lead qualificato assegnato al commerciale

Quando i lead arrivano da molti canali, il tempo decide la qualità dell'opportunità

Le aziende investono in campagne marketing, social, landing page e attività di lead generation, ma spesso il contatto perde valore perché non viene gestito subito, non è qualificato e non arriva al referente corretto.

I punti deboli più frequenti

- 1 lead da canali diversi e non centralizzati
- 2 presa in carico troppo lenta
- 3 contatti non qualificati prima della vendita
- 4 assegnazioni manuali e poco tracciabili
- 5 tentativi di contatto non registrati
- 6 lead non raggiunti abbandonati
- 7 stato delle opportunità poco leggibile
- 8 report deboli sulla qualità delle campagne

Ogni ritardo riduce la probabilità di trasformare un contatto in una conversazione commerciale utile.

Come lavora LIA



meno dispersione

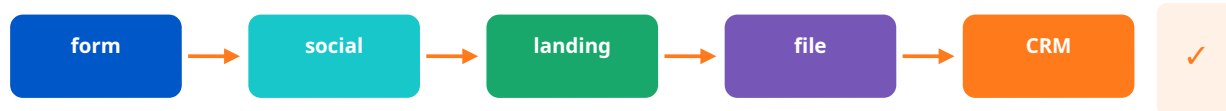
più velocità

più appuntamenti

LIA trasforma la gestione dei lead in un processo leggibile, misurabile e assegnato.

Funzioni standard già pronte

LIA copre le attività essenziali per acquisire, qualificare, ricontattare e assegnare i lead, con report utili a misurare la qualità delle campagne.



dal contatto al referente corretto



Acquisizione lead

form, landing page, campagne social, file strutturati, piattaforme esterne e normalizzazione dei dati principali



Classificazione lead

provenienza, campagna, area di interesse, prodotto richiesto, duplicati, lead incompleti e stati operativi



Qualificazione contatto

verifica preliminare dell'interesse, raccolta dati, esito, lead caldo, tiepido, freddo, non valido o da richiamare



Primo contatto automatico

WhatsApp, SMS, email o chiamata AI se prevista, con tracciamento dei tentativi e aggiornamento automatico dello stato



Gestione appuntamenti

proposta di appuntamento, notifica al referente, tracciamento dell'assegnazione e gestione dei ricontatti



Assegnazione commerciale

regole per area geografica, prodotto, campagna, disponibilità, carico di lavoro o assegnazione manuale



Gestione ricontatti

lead non raggiunti, promemoria agli operatori, tentativi successivi, storico e chiusura con motivazione



Dashboard e report

lead ricevuti, canali, campagne, qualificati, assegnati, appuntamenti, tempi di presa in carico e conversione operativa

Le funzioni vengono attivate e parametrizzate in base al processo commerciale del cliente.

Una soluzione pronta, ma adattabile al tuo modo di vendere

LIA non impone un processo unico: canali, stati del lead, criteri di qualificazione, regole di assegnazione e report possono essere configurati senza sviluppo su misura.

Configurabile senza sviluppo

- canali di acquisizione
- stati del lead
- criteri di qualificazione
- criteri di assegnazione
- numero e tempi dei ricontatti
- testi dei messaggi
- priorità dei lead
- responsabili e notifiche
- report periodici

Evoluzioni dedicate

- integrazioni specifiche con CRM proprietari
- integrazioni complesse con piattaforme pubblicitarie
- logiche di scoring molto avanzate
- collegamenti con calendari o sistemi esterni non standard
- conversazioni AI molto personalizzate
- integrazioni con sistemi legacy

Benefici principali

tempi più rapidi riduzione dei tempi di presa in carico dei lead

meno dispersione meno lead dimenticati o abbandonati

qualità più alta contatti più puliti prima del passaggio alla rete vendita

più controllo visione chiara su campagne, canali ed esiti

Casi d'uso tipici

- aziende che fanno campagne social
- aziende con molti contatti da form e landing page
- reti commerciali con più operatori
- agenzie marketing con servizio post-lead

Trasforma i lead in opportunità commerciali reali.

richiedi una demo

sinergieduezerouno.it/lia.html

