

01 · Qualification gate

Quando il problema del vostro cliente è AI. E quando non lo è.

L'AI entra in una proposta quando c'è un processo che perde tempo in un modo riconoscibile. Se il cliente chiede «AI» senza riuscire a nominare un processo, la conversazione non è ancora pronta: quello che manca non è un fornitore, è un problema.

Gate GO — ci sono le condizioni

- Il cliente descrive un processo concreto: informazioni da cercare, passaggi manuali ripetuti, richieste da smistare, documenti da classificare.
- Esistono documenti e dati accessibili, con permessi chiari su chi vede cosa.
- Ci sono un decisore business e un referente tecnico o operativo.
- Il cliente accetta di definire una misura di partenza prima di vedere qualcosa funzionare.
- Voi restate titolari del contratto, del conto e della comunicazione verso il cliente.
- Il perimetro si può scrivere: cosa è incluso, cosa resta fuori, chi approva i deliverable.

Gate NO-GO — non è un caso AI

- La richiesta è «mettiamo l'AI» senza un processo e senza un problema dichiarato.
- Nessuno può dare accesso a documenti, dati o persone.
- Ci si aspetta che l'AI sostituisca persone o elimini una funzione.
- La decisione è già presa e serve solo qualcuno che la esegua.
- La misura del successo è «aumentare l'efficienza», senza baseline né referente.
- Il confronto è solo sul prezzo.

Domanda di qualificazione

Chiedete al cliente: qual è il passaggio che costa ore ogni settimana, chi lo esegue oggi, e come sapreste fra un trimestre se è cambiato? Se non arriva una risposta concreta, non è un caso AI: è un desiderio.

02 · Promessa

Cosa potete promettere. E cosa protegge la relazione non promettere.

La promessa va resa verificabile senza diventare una garanzia di risultato. Voi vendete un percorso con responsabilità chiare; noi portiamo la parte tecnica dentro quel perimetro.

Promettete

- Un percorso in quattro fasi con deliverable definiti: assessment, governance, adozione guidata, misurazione.
- Strumenti e capacità già costruiti, adattati al contesto del cliente.
- Permessi, conferme e tracciabilità dichiarati: l'AI chiede prima di agire sulle azioni a rischio.
- Una misura di partenza definita prima, e un confronto onesto dopo.
- Confini scritti: cosa è incluso, cosa resta fuori, chi approva i deliverable.
- La possibilità di fermarsi, se l'assessment dice che il caso non regge.

Non promettete

- Risultati economici o miglioramenti percentuali non misurati sul cliente.
- Scadenze promesse: le fasi hanno un ordine, non una durata.
- Un sistema già validato da altri clienti e pronto all'uso.
- Disponibilità continua, reperibilità o presenza tutti i giorni.
- Che l'AI sostituisca persone o riduca l'organico.
- Che basti acquistare licenze o attivare una piattaforma in autonomia.

Script da usare in proposta

Per la parte AI ci appoggiamo a 108 Vision: portano strumenti già costruiti e un metodo in quattro fasi, con confini e responsabilità scritte. Il primo passo è un assessment, che produce priorità, rischi e una raccomandazione utilizzabile. Solo dopo decidiamo cosa costruire o adattare.

03 · Cosa portiamo

Cosa portiamo come subfornitore. E come entra nei vostri modelli.

Entriamo come fornitore tecnico della componente AI, con il vostro contratto e la vostra relazione con il cliente intatti. Il lavoro tecnico richiede accesso a documenti, ambienti e persone: se manca, non si fa delivery, si fanno ipotesi.

Capacità già costruita

Una piattaforma aziendale con ricerca sui documenti, memoria del contesto, agenti e agente desktop installabile; assistenti interni sulla conoscenza e agenti che analizzano codice reale. È una base da adattare, non un foglio bianco.

Metodo in quattro fasi

Assessment, governance, adozione guidata, misurazione. Dà al cliente una sequenza leggibile e a voi un perimetro difendibile in proposta, con deliverable per ogni fase.

Sicurezza e governance

Permessi applicati alla fonte dei dati, segreti scansionati e messi in quarantena, azioni classificate per rischio con coda di approvazione, tracciabilità delle operazioni e separazione dei dati fra clienti diversi.

Confini dichiarati

Il nostro limite di presa in carico è da otto a dodici ore a settimana in totale su tutti i clienti, con uno slot tipico da quattro a otto ore per cliente. È scritto in proposta. Non promettiamo presenza continua e non prendiamo in carico il backlog o la gestione quotidiana del cliente.

Modelli di collaborazione

Modello	Chi guida	Cosa portiamo
Subcontract	Voi: contratto, conto, comunicazione con il cliente.	La componente AI nel perimetro concordato, con deliverable e responsabilità scritte.
Co-delivery	Voi: business e account. Noi: la parte tecnica.	Proposta congiunta, assessment e delivery tecnico, con un referente unico per voi.
Supporto al vostro team	Voi: progetto e relazione con il cliente.	Lettura tecnica, priorità e regole: il vostro team esegue, noi restiamo a fianco nei punti critici.

Cosa serve perché funzioni

Un referente tecnico o operativo del cliente, accesso in lettura a documenti e sistemi, e una persona che approva i deliverable. Senza questi tre elementi il progetto si allunga e la promessa diventa difficile da mantenere.

04 · Tre modi, quattro fasi

Tre modi per mettere l'AI al lavoro, dentro un percorso in quattro fasi.

Il modo si sceglie sul problema del cliente. Il percorso resta lo stesso e dà a entrambi una sequenza da raccontare in proposta e da verificare in delivery.

I tre modi, visti lato vostro

Modo	Quando proporlo	Cosa resta a voi
AIA Platform	Il cliente ha conoscenza e documenti da rendere accessibili e vuole partire da una base già costruita.	La relazione, il conto e la comunicazione verso il cliente.
Soluzioni su misura	C'è un processo preciso da cambiare: triage delle richieste, classificazione, automazione, assistente sui documenti.	Il progetto e il rapporto con il cliente; a noi la componente AI.
Metodo AI	Il cliente non ha ancora chiaro dove l'AI conviene, oppure ha un team da governare mentre adotta strumenti.	La decisione su cosa è lecito, cosa si misura e quando fermarsi.

1. Assessment	Interviste, lettura dei processi ad alto attrito, verifica di dati, accessi e maturità del team. Output utilizzabile in proposta: fotografia dello stato attuale e casi d'uso candidati.
2. Governance e priorità	Regole su dati e responsabilità, scelta dei casi a rischio più basso, definizione di come si misurerà il risultato.
3. Adozione guidata	Gli strumenti entrano nei workflow reali: sessioni pratiche, lavoro a fianco sui casi critici, verifica periodica.
4. Misurazione e autonomia	Confronto fra prima e dopo sulle metriche decise in partenza, poi passaggio di consegne: il team del cliente prosegue e il risultato resta leggibile anche per voi.

05 · Prima di proporre, e prossimo passo

Le domande che separano un caso da una chiacchierata.

Queste domande si fanno al cliente prima di scrivere la parte AI della proposta. Se qualcuna resta senza risposta, il rischio non è tecnico: è di aspettativa.

Da chiedere al cliente

- Qual è il processo, chi lo esegue e quante volte si ripete in una settimana?
- Dove stanno i documenti e i dati che servono: quali sistemi, quali permessi, chi li amministra?
- Chi risponde del risultato se il modo di lavorare cambia?
- Cosa è lecito fare con i dati di clienti e dipendenti, e cosa è escluso a priori?
- Se l'AI sbaglia, chi se ne accorge, chi corregge e chi decide?
- Qual è la misura di partenza, e chi la guarda fra un trimestre?
- Il cliente vuole un sistema che resta in esercizio o una dimostrazione?

Regola pratica

Se processo, misura di partenza e referente non emergono in una call, non mettete l'AI nella proposta: metteteci un assessment. Si vende meno e ci si espone di meno.

Portate un caso concreto alla call

Preparate: cliente e settore, processo che perde tempo, chi decide, chi ha accesso ai dati, finestra della proposta. In call capiamo se è un caso AI, un caso software o nessuno dei due — e in che modello collaboriamo.

info@108vision.it