

Syrto AI e B.I.P.

IL Copilot Sales Agent: un case study



Federico Puglisi
Head of Sales



*Filippo Mainardi
Cantoni*
Director



Ludovico Cestari
Director



Il trigger iniziale

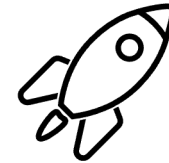
Azienda tessile con l'esigenza di:



*Far crescere il valore del
parco clienti*



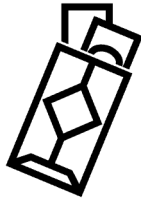
*Conoscere più aziende in
target*



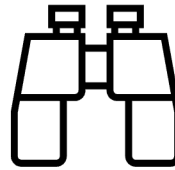
*Aumentare l'efficacia
commerciale*

*La Sales **Agentic** Workforce*

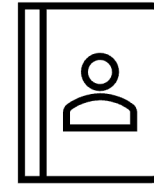
Mettono insieme informazioni CRM, dati di mercato e conoscenza aziendale e settoriale



Upsell Agent



Prospecting Agent



Profiling Agent

Aumento del valore del parco clienti esistente

Maggior numero di Lead in Target

Aumento dei tassi di conversione



Vorrei capire se a CRM ho qualche cliente sottoservito su cui potrei lavorare ad un upsell, trovami i 3 più urgenti su cui lavorare

TU

3 OPPORTUNITÀ DI UPSELL

1

ALFA MODA
€942k storico

VALORE ACCOUNT

2024	2025	2026 ytd
€ 489k	€ 384k	€ 70k

Account Value -21% YoY

CAGR Fatturato Alfa Moda +7,93%

Wallet Share 0,35%

LINEA ATTIVA

MD_visc

Maglia Donna viscosa

Mono-linea su maglia donna. 5 linee scoperte. Volume in calo costante. Se compatibile con tessuti → upsell enorme.

2

BETA JERSEY
€353k storico

VALORE ACCOUNT

2024	2025	2026 ytd
€ 192k	€ 118k	€ 42k

Account Value -39% YoY

CAGR Fatturato Beta Jersey +7,75%

Wallet Share 0,07%

LINEA ATTIVA

MD_visc

Maglia Donna viscosa

Stesso schema di ALFA MODA, calo ancora più rapido. Ordini 2026 solo in mar-apr.

3

GAMMA FASHION
€163k storico

VALORE ACCOUNT

2024	2025	2026 ytd
€ 96k	€ 62k	€ 5,6k

Account Value -35% YoY

CAGR Fatturato Gamma Fashion +5,72%

Wallet Share 0,04%

LINEA ATTIVA

MD_visc + TD_mix

Maglia + Tessuti misti

Gruppo multi-brand, era a €100k/anno. Profilo già diversificato ma volume crollato. Riattivazione prioritaria.

3 OPPORTUNITÀ DI UPSELL

1

ALFA MODA
€942k storico

VALORE ACCOUNT

2024	2025	2026 ytd
€ 489k	€ 384k	€ 70k

Account Value -21% YoY

CAGR Fatturato Alfa Moda +7,93%

Wallet Share 0,35%

LINEA ATTIVA

MAGLIA DONNA VISCOSA

Mono-linea su maglia donna. 5 linee scoperte. Volume in calo costante. Se compatibile con tessuti → upsell enorme.

2

BETA JERSEY
€353k storico

VALORE ACCOUNT

2024	2025	2026 ytd
€ 192k	€ 118k	€ 42k

Account Value -39% YoY

CAGR Fatturato Beta Jersey +7,75%

Wallet Share 0,07%

LINEA ATTIVA

MD_visc

Maglia Donna viscosa

Stesso schema di ALFA MODA, calo ancora più rapido. Ordini 2026 solo in mar-apr.

3

GAMMA FASHION
€163k storico

VALORE ACCOUNT

2024	2025	2026 ytd
€ 96k	€ 62k	€ 5,6k

Account Value -35% YoY

CAGR Fatturato Gamma Fashion +5,72%

Wallet Share 0,04%

LINEA ATTIVA

MD_visc + TD_mix

Maglia + Tessuti misti

Gruppo multi-brand, era a €100k/anno. Profilo già diversificato ma volume crollato. Riattivazione prioritaria.



AGENT 1: UPSELL AGENT

*Analizziamo Alfa Moda per sviluppare un
piano di upsell*

TU

ALFA MODA

Moda femminile di lusso · 196 dip.

LINEA ATTIVA

MAGLIERIA DONNA IN VISCOSA

SPENDING POWER SCORE

82

Score alto, trainato dalla **scala degli acquisti Materie Prime** (€102,3M a bilancio) e dalla **crescita sostenuta** (+7,9% CAGR). La marginalità EBITDA leggermente sotto la mediana di settore è l'unico freno, ma la solidità patrimoniale (equity ratio 83%) e la liquidità eccellente compensano ampiamente.

WALLET SHARE

ACQUISTI MP (BILANCIO)

€ 102,3M

ACQUISTI DA NOI (2025)

€ 384k

WALLET SHARE

0,35%

POTENZIALE

ALTISSIMO

DOVE POSSIAMO FARE UPSELL?

RIATTIVARE LA LINEA TESSUTI

TD_visc — **Viscosa pura**: abiti, bluse e gonne estive. La scelta più naturale — le silhouette morbide sono già nel DNA del brand.

TD_mix — **Misti naturali**: viscosa/lino e viscosa/cotone per la collezione resort & cruise.

MD_mix — **Maglieria mista**: viscosa/lana per l'autunno, per crescere dove siamo già forti.

BENCHMARK DAL CRM

I clienti multi-linea di fascia alta già in portafoglio — DELTA, EPSILON — comprano in media su 4-5 linee (mix 60% donna viscosa, 20% misti, 20% uomo).

Replicando lo stesso pattern su ALFA MODA, il potenziale sale a €600-800k annui.