

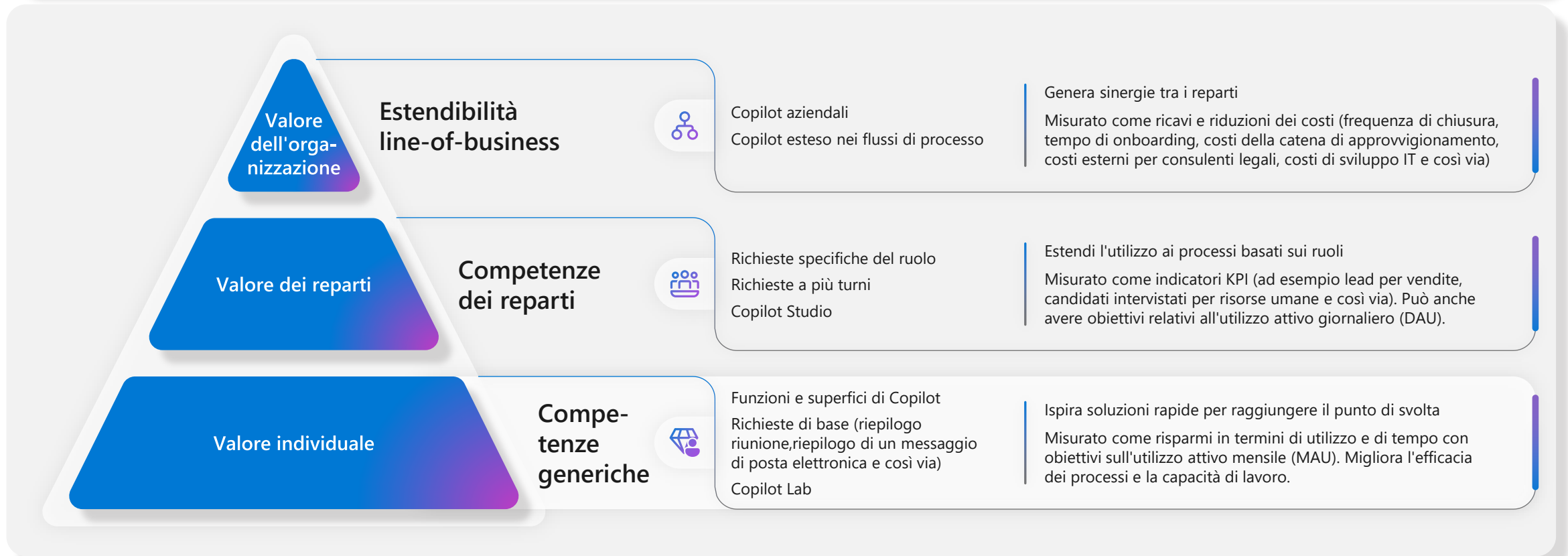
Libreria di scenari di Copilot

Scopri scenari basati sul settore e sui ruoli



Percorso di valore di Copilot

Aumenta il valore da una base di utilizzo solido e produttività individuale ottimizzando i processi di reparto e influenzando le metriche importanti per l'organizzazione.



Prime 10 soluzioni "da provare"

con Copilot per Microsoft 365

Competenze fondamentali per i nuovi utenti



1

Riepilogo di una riunione.

Consenti a Copilot di tenere traccia degli argomenti chiave e delle attività in modo da concentrarti durante la riunione ed evitare di ascoltare la registrazione in seguito.

→ Crea un messaggio di posta elettronica con note e attività della riunione



2

Riepilogo di un thread di messaggi di posta elettronica.

Tieni rapidamente il passo con un lungo e complesso thread di messaggi di posta elettronica.

→ Fai clic sull'icona Riepiloga



3

Crea un messaggio di posta elettronica

Personalizza il tono e la lunghezza.

→ Crea un messaggio di posta elettronica per [name] che informi che il progetto X è ritardato di due settimane. Rendilo breve e con un tono informale.



4

Riepilogo di un documento.

Vai subito al sodo riassumendo i documenti lunghi e concentrandoti sulle sezioni rilevanti.

→ Forniscimi un elenco puntato di punti chiave dal file



5

Informazioni su un argomento/progetto.

Ottieni informazioni approfondite e analisi da più fonti per apprendere rapidamente.

→ Dimmi quali sono le novità sull'argomento suddivise per messaggi di posta elettronica, chat e file.



6

Idee creative.

Migliora la tua creatività con idee per il tuo lavoro, ad esempio ordini del giorno, nomi di prodotti, post di social media e così via.

→ Suggestisci 10 slogan accattivanti basati su file



7

Aiuto nella scrittura.

Dai impulso alla tua creatività e scrivi e modifica come un professionista ottenendo una prima bozza in pochi secondi.

→ Genera tre modi per dire [x]



8

Citazioni.

Quando ricordi vagamente che qualcuno ha parlato di un argomento, chiedi a Copilot di fare la ricerca.

→ Cosa ha detto la persona sull'argomento



9

Revisione di contenuti.

Quando hai una bozza approssimativa di un'idea, trasformala in testo utilizzabile e quindi varia la lunghezza e il tono.

→ Riscrivi con Copilot



10

Traduzione di un messaggio.

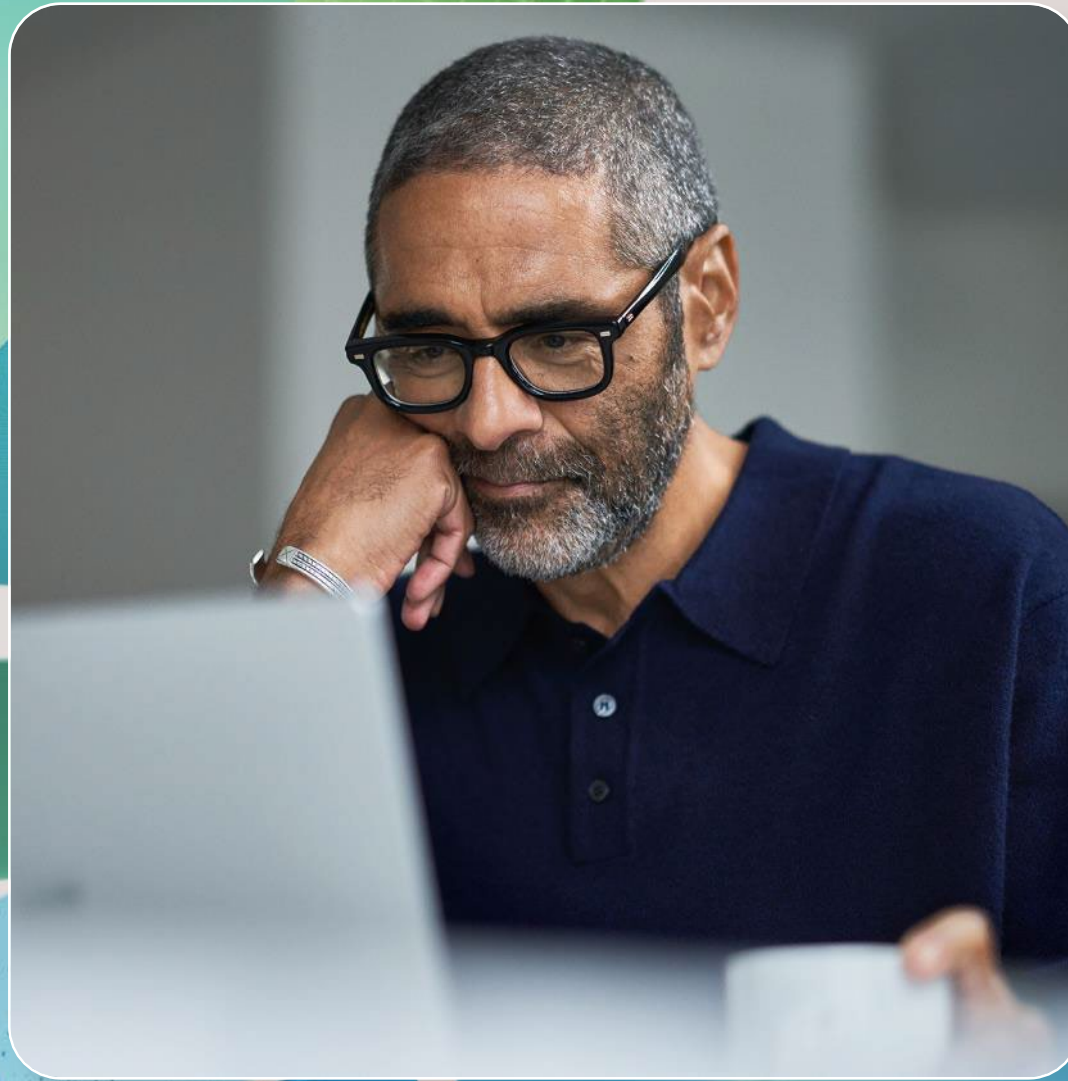
Con il business che diventa sempre più internazionale, è importante essere in grado di leggere o scrivere messaggi in altre lingue.

→ Traduci il testo seguente in francese:

Per altre richieste, visita Copilot Lab all'indirizzo aka.ms/CopilotLab



Scenari di Copilot per dirigenti



Scenari di Copilot per dirigenti



Panoramica e KPI

Gli indicatori KPI svolgono un ruolo fondamentale nelle organizzazioni, fornendo una bussola per il successo. Approfondisci gli indicatori KPI per i dirigenti e il modo in cui Copilot offre assistenza.



Caso d'uso per ruolo

Copilot può semplificare le attività quotidiane dei dirigenti. Esamina i casi d'uso principali e scopri come usare Copilot come assistente basato sull'intelligenza artificiale.



Una giornata tipo

Scopri in che modo i dirigenti usano Copilot ogni giorno nella vita reale.

Caso d'uso | Prepararsi per un discorso aziendale

1. Raccogliere i punti chiave

Stai al passo con gli sviluppi e le discussioni più recenti relativi all'annuncio riempiendo i thread di posta elettronica e le conversazioni della chat.



Microsoft Copilot

Resta rapidamente al passo per concentrarti su problemi e questioni chiave. Ottieni tempo aggiuntivo per identificare i punti critici principali per il cliente.

2. Riunire il team

Incontra il team esecutivo per esaminare i risultati di ogni business unit. Quando concludi la riunione, chiedi a Copilot di creare attività dalla conversazione e di assegnare i proprietari.



Copilot in Teams

Documenta e socializza le attività per mandare avanti il processo di preparazione verso una chiusura efficace.

3. Crea una bozza del discorso

Rivedi la bozza del discorso e chiedi a Copilot di renderla più appropriata ai lavoratori nella sede del discorso.



Copilot in Word

Crea una bozza del discorso dai documenti correnti.

6. Invia un ringraziamento

Ringrazia il team per aver seguito il discorso, chiedendo a Copilot di scrivere una risposta che possa essere personalizzata nel tono e nella lunghezza, anche in viaggio.



Copilot in Outlook

Crea un riepilogo in tempi record facendo affidamento su Copilot in Outlook per scrivere un messaggio insieme alle note del riepilogo delle registrazioni di Teams.

5. Esamina la sessione precedente

Rivedi il discorso dell'ultimo trimestre, esaminando il riepilogo della riunione e chiedendo a Copilot i numeri presentati per garantire la coerenza.



Copilot in Teams

Evita di ascoltare le registrazioni delle riunioni e basati invece sul riepilogo. Libera più tempo per concentrarti sul discorso in questione.

4. Crea la presentazione

Riesamina le diapositive della presentazione, modificando alcune immagini con i suggerimenti di Copilot.



Copilot in PowerPoint

Crea una presentazione dal documento del discorso per presentare la nuova offerta e il nuovo prodotto in arrivo sul mercato durante la riunione.

La giornata tipo di un dirigente

7:30

Omer inizia la sua giornata rivedendo il calendario e preparandosi per le riunioni. Usa Copilot per esporre le attività recenti con i report per prepararsi ai colloqui individuali.



Copilot

Quali sono le ultime novità del (nome tag), organizzate per e-mail, chat e file?

9:30

Omer inizia i colloqui individuali consecutivi sentendosi preparato. Usa Copilot in Loop come luogo di destinazione per le note e le attività. I suoi subordinati diretti possono usare Copilot in Loop per scrivere facilmente piani di progetto "leggeri".



Copilot in Loop
Copilot in Teams

Collabora, crea e tieniti aggiornato con Loop.

11:00

Omer ha poco tempo per prepararsi alla riunione del team di leadership. Usa Copilot in Word per creare una bozza dei punti di discussione per la riunione.



Copilot in Word

Crea una bozza dei punti di discussione per una riunione e fai riferimento a questi file.

14:00

Con una giornata piena di riunioni, Omer non riesce a stare al passo con la posta elettronica. Usa Copilot in Outlook per visualizzare gli aggiornamenti principali.



Copilot in Outlook

Genera un riepilogo per trasformare i lunghi messaggi di posta elettronica in brevi riepiloghi

13:00

Omer inoltra il documento di Word a un membro del suo team chiedendogli di usare Copilot in PowerPoint per creare una presentazione per la riunione di domani.



Copilot in PowerPoint

Riepiloga tutti i messaggi di posta elettronica e le chat che menzionano Melt Shop delle ultime due ore.

11:10

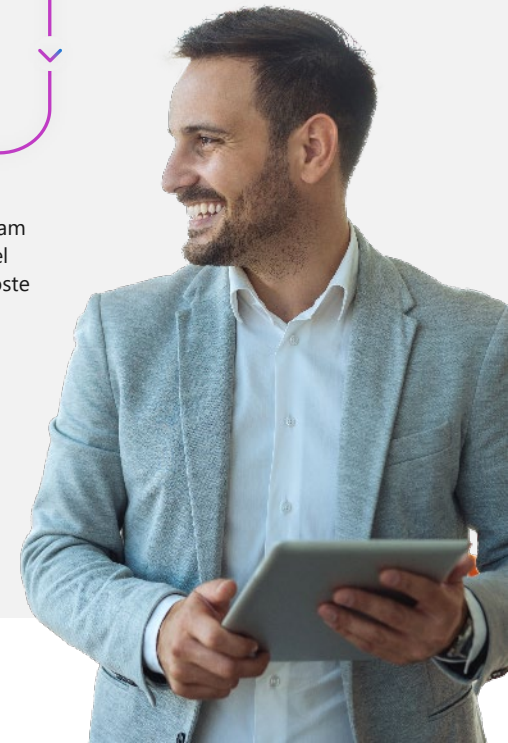
Mentre prepara i punti di discussione per la riunione del team di leadership, Omer deve esaminare i risultati più recenti del sondaggio sulle opinioni dei dipendenti. Acquisisce le risposte da Microsoft Forms e usa Copilot in Word per creare un riepilogo per ogni membro del team.



Copilot in Word

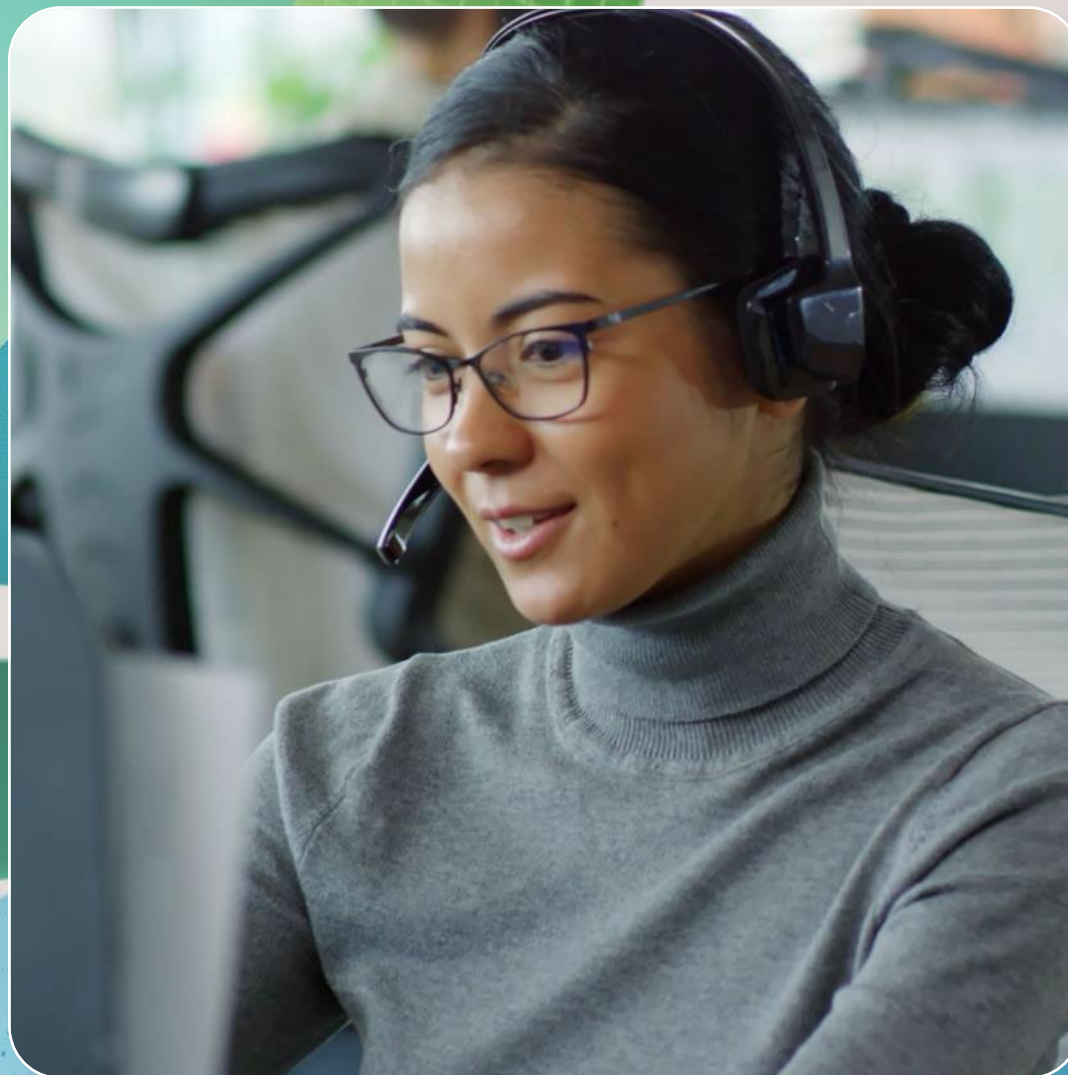
Riepiloga il documento ed evidenzia i temi.

Omer
è il direttore delle
vendite di Health
Solutions Company





Scenari di Copilot per le vendite



Scenari di Copilot per le vendite



Panoramica e KPI

Gli indicatori KPI svolgono un ruolo fondamentale nelle organizzazioni, fornendo una bussola per il successo. Approfondisci gli indicatori KPI per le vendite e il modo in cui Copilot offre assistenza.



Caso d'uso per ruolo

Copilot può semplificare le attività quotidiane dei commerciali. Esamina i casi d'uso principali e scopri come usare Copilot come assistente basato sull'intelligenza artificiale.



Una giornata tipo

Scopri in che modo i venditori usano Copilot ogni giorno nella vita reale.

Uso di Copilot nelle vendite



Obiettivi e sfide

In base alla ricerca Microsoft, le attività di vendita sono sempre più difficili; infatti, il 79% dei venditori dichiara di dover supportare più account e di dedicare il 70% del tempo ad attività amministrative come la ricerca, la pianificazione, la generazione di proposte, l'immissione di dati e le riunioni interne.



Copilot può aiutarti con...

Copilot assiste i team di vendita con attività noiose come l'aggiornamento sulla pipeline, l'aggiornamento dei dati nel CRM, la preparazione per le riunioni e l'analisi delle chiamate, in modo che possano concentrarsi sulla chiusura della trattativa. Migliora la qualità dei lead

- [Migliora le riunioni con i clienti](#)
- [Crea un prospetto](#)
- [Riduci il tempo necessario per rispondere a una richiesta di offerta o generare un preventivo](#)
- [Crea una proposta spontanea](#)
- [Rispondi a un reclamo del cliente](#)



Ruoli di vendita



Account manager



Competenze tecniche nelle vendite



Televendite



Successo dei clienti

Opportunità di Microsoft Copilot di influire sugli indicatori KPI principali del reparto



[Numero di opportunità perseguite](#)

Semplificare e automatizzare le attività come la preparazione per le riunioni, il monitoraggio delle attività, l'invio di messaggi di posta elettronica, la creazione di proposte e la ricerca di informazioni su clienti e prodotti consente ai venditori di perseguire più opportunità. La ricerca mostra un aumento delle opportunità dello 0,4-0,5%.¹



[Aumenta la frequenza di chiusura](#)

Migliorare i contenuti di marketing e le interazioni con i clienti, ad esempio messaggi di posta elettronica e riunioni, contribuisce ad aumentare la frequenza di chiusura. Inoltre, una migliore definizione dei target e analisi dei prezzi e la creazione di promozioni efficaci possono aumentare la frequenza di chiusura.



[Aumenta i ricavi per vendita](#)

Copilot consente di espandere le opportunità tramite il cross-selling. I venditori possono usare Copilot per ottenere suggerimenti per le opportunità di cross-selling e quindi cercare una storia che dimostri il valore della collaborazione. Copilot aiuta anche a riunire citazioni e proposte. La ricerca mostra un aumento del 2,5-3,1% nell'upselling o nel cross-selling.¹



[Aumenta la fidelizzazione dei clienti](#)

Migliorare la qualità dei materiali di vendita e delle interazioni contribuisce alla fidelizzazione, ma anche il resto dell'azienda può contribuire con interazioni di supporto più efficaci, risoluzione dei problemi alla prima chiamata, processi di feedback dei clienti più efficienti e sviluppo dei prodotti. La ricerca mostra un aumento dello 0,8-1% dei ricavi grazie a una maggiore fidelizzazione.¹

Nota: i vantaggi dell'efficienza e dell'efficacia delle vendite non sono esaustivi. ¹ I miglioramenti in percentuale sono stati calcolati in base a un campione di distribuzioni di Copilot per le vendite per i clienti, ai report degli analisti di Boston Consulting Group, Bain & Company e McKinsey e al database di gestione del valore aziendale interno di Microsoft.



Accelera la crescita



Risparmi sui costi



Fidelizzazione dei dipendenti

KPI: maggior numero di opportunità perseguite



Le vendite riguardano la creazione di relazioni e la realizzazione di opportunità. Tuttavia, queste operazioni richiedono tempo; quindi, tutto ciò che Copilot può fare per ridurre il tempo impiegato dai venditori nelle attività può essere usato per aumentare il tempo dedicato agli incontri con i clienti e concludere più trattative.

In che modo Copilot contribuisce a perseguire più opportunità

Migliora le riunioni con i clienti

- Usa Copilot per organizzare le informazioni dalle interazioni passate
- Cerca informazioni sulla società
- Impara a presentare il prodotto
- Concentrati completamente durante la riunione

Rispondi a una richiesta di offerta

- Usa Copilot per raccogliere informazioni sulla proposta
- Sfrutta Copilot per assistenza sui messaggi di posta elettronica
- Crea un bot con le risposte alle richieste di offerta



Ruoli

Per perseguire altre opportunità, può essere necessario l'input da:

- Account manager
- Competenze tecniche nelle vendite
- Personale addetto alla formazione
- Team di prodotto
- Successo dei clienti



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Copilot in Dynamics 365 per le vendite
- Copilot per le vendite

KPI: aumento della frequenza di chiusura



Spesso, per chiudere una trattativa, è necessario riunire molti elementi di un intero team per garantire la soddisfazione sia del cliente che del venditore.

In che modo Copilot contribuisce ad aumentare la frequenza di chiusura

Migliora la qualità dei materiali per i clienti

- Migliora i contenuti di marketing
- Migliora la qualità delle proposte e delle risposte alle richieste di offerta
- Migliora la qualità di messaggi di posta elettronica e chat

Crea prezzi e promozioni

- Usa Copilot per effettuare ricerche sulle condizioni di mercato

- Usa Copilot per confrontare le vendite tra aree geografiche o altre variabili

Migliora la definizione dei target

- Analizza l'attuale gamma di prodotti e il successo delle attività di cross-selling

Migliora le riunioni con i clienti

- Preparati per la riunione
- Concentrati durante la riunione
- Genera comunicazioni di follow-up



Ruoli

Per aumentare la frequenza di chiusura, può essere necessario l'input da:

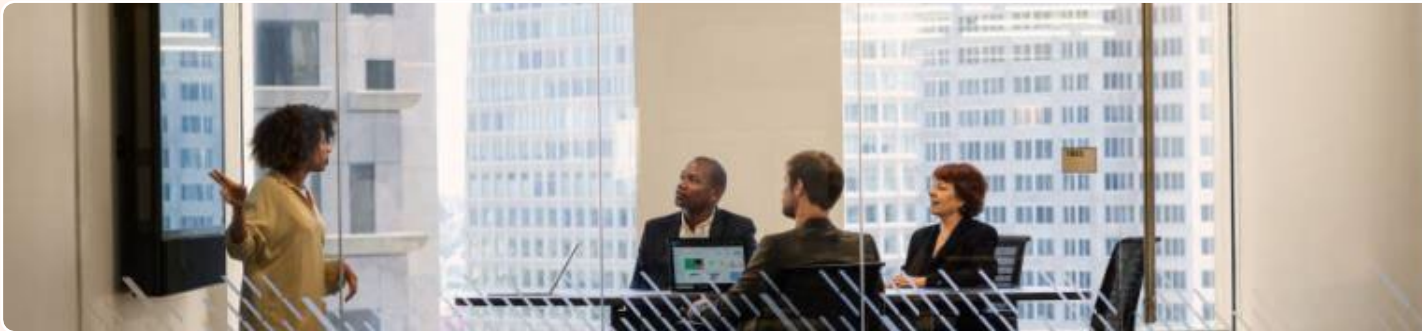
- Account manager
- Competenze tecniche nelle vendite
- Personale addetto alla formazione
- Team di prodotto
- Marketing prodotti
- Finanza



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Copilot in Dynamics 365 per le vendite
- Copilot per le vendite

KPI: impatto sui ricavi per vendita



I ricavi ottenuti per vendita possono dipendere da molti fattori, ma il modo più comune per aumentarli è tramite il cross-selling per includere più articoli nella vendita.

Casi d'uso

Migliora la qualità dei materiali per i clienti

- Migliora i contenuti di marketing con proposte di valore chiare
- Migliora la qualità delle proposte e delle risposte alle richieste di offerta
- Migliora la qualità di messaggi di posta elettronica e chat

Crea una proposta

- Migliora i contenuti didattici sui prodotti

- Usa Copilot per confrontare le vendite tra aree geografiche o altre variabili

Migliora la definizione dei target

- Analizza l'attuale gamma di prodotti e il successo delle attività di cross-selling

Migliora le riunioni con i clienti

- Preparati per la riunione
- Concentrati durante la riunione
- Genera comunicazioni di follow-up



Ruoli

Per aumentare i ricavi per vendita, può essere necessario l'input da:

- Account manager
- Marketing prodotti
- Competenze tecniche nelle vendite
- Finanza
- Personale addetto alla formazione
- Team di prodotto



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Copilot in Dynamics 365 per le vendite
- Copilot per le vendite

KPI: impatto sulla fidelizzazione dei clienti



Mantenere i clienti soddisfatti dopo una vendita è un lavoro di squadra. L'impegno del team di Customer Success e del team di prodotto per risolvere tempestivamente eventuali problemi è fondamentale. Il follow-up da parte del team di vendita è utile e può portare a vendite aggiuntive.

Casi d'uso

Migliora la qualità dei materiali per i clienti

- Migliora i contenuti di marketing con proposte di valore chiare
- Migliora la qualità delle proposte e delle risposte alle richieste di offerta
- Migliora la qualità di messaggi di posta elettronica e chat

Migliora le riunioni con i clienti

- Preparati per la riunione
- Concentrati durante la riunione
- Genera comunicazioni di follow-up

Rispondi a un reclamo del cliente

- Rispondi rapidamente
- Accedi ai record dei clienti
- Ottieni rapidamente una risposta



Ruoli

Per fidelizzare i clienti, può essere necessario l'input da:

- Account manager
- Competenze tecniche nelle vendite
- Supporto tecnico del prodotto
- Team di prodotto
- Successo dei clienti



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Copilot in Dynamics 365 per le vendite
- Copilot per le vendite

Caso d'uso delle vendite | Migliorare le riunioni con i clienti

Vantaggi potenziali

Aumenta la frequenza di chiusura

Aumenta la fidelizzazione dei clienti

Aumenta i ricavi per vendita

1. Preparati per una riunione

Connetti Copilot Studio al tuo CRM per riepilogare le comunicazioni recenti con i clienti tramite messaggi di posta elettronica, chat e documenti. Quindi, crea un brief della riunione con il cliente usando Copilot per le vendite.



Copilot Studio
Copilot per le vendite

Resta rapidamente al passo per concentrarti su problemi e questioni chiave. Ottieni tempo aggiuntivo per identificare le opportunità di cross-selling.

2. Crea una presentazione

Usa Copilot per generare una presentazione per la riunione tramite modelli personalizzati. Copilot può suggerire argomenti importanti, richieste dei clienti e organizzare le diapositive in un flusso logico.



Copilot in PowerPoint

L'uso di presentazioni di qualità superiore aiuta a trasmettere un messaggio chiaro e può ridurre il tempo necessario per chiudere la trattativa.

3. Rimani concentrato durante la chiamata

Poiché Copilot è in ascolto, non è necessario prendere appunti e tenere traccia delle attività. Rimani concentrato sulla chiamata e rendi più efficace la discussione.



Copilot in Teams

Una discussione più efficace durante la chiamata può contribuire a evidenziare e risolvere più rapidamente i problemi, aumentando la soddisfazione dei clienti e riducendo potenzialmente il tempo necessario per chiudere la trattativa.

6. Invia un'e-mail di follow-up

Usa Copilot per trasformare le note della riunione e le attività in un messaggio di posta elettronica per tutti i partecipanti.



Copilot in Outlook

Documenta e socializza le attività per mandare avanti il processo di vendita verso una chiusura efficace.

5. Riepiloga la riunione

Al termine della riunione, rivedi il riepilogo per riassumere i punti chiave e le attività. Aggiorna i dettagli dell'opportunità nel sistema CRM.



Copilot in Teams
Copilot per le vendite

Evita di ascoltare le registrazioni delle riunioni e dedica quel tempo a migliorare la proposta.

4. Chiedi a Copilot di suggerire i passaggi successivi

Durante la riunione, puoi chiedere a Copilot suggerimenti su domande da porre o passaggi successivi da discutere per portare avanti la conversazione secondo i piani.



Copilot in Teams

Mantieni la conversazione incentrata su argomenti significativi per passare in rassegna l'ordine del giorno in meno tempo e ridurre la durata delle riunioni.

Caso d'uso delle vendite | Creare una presentazione

Vantaggi potenziali

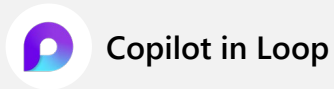
Aumenta la frequenza di chiusura

Aumenta la fidelizzazione dei clienti

Aumenta i ricavi per vendita

1. Perfeziona la sessione di individuazione

Collabora con il team di vendita per perfezionare gli obiettivi e i componenti della sessione di individuazione dei clienti usando Copilot in Loop.



Collabora come team usando Copilot come collaboratore chiave per generare idee creative.

2. Effettua ricerche sull'azienda

Usa Microsoft Copilot per scoprire informazioni sul cliente e riepilogare la relazione annuale in base a obiettivi, rischi e informazioni finanziarie.



Estrai rapidamente informazioni quali le modifiche della spesa IT e le nuove versioni dei prodotti da documenti lunghi per risparmiare tempo.

3. Trova le domande nei messaggi di posta elettronica

Crea un elenco puntato di note usando i thread di posta elettronica recenti prima della riunione con il cliente per comprendere le richieste che devono essere risolte.



Risparmia tempo durante la ricerca di informazioni in chat e messaggi di posta elettronica e ottieni un quadro più completo di quello che potresti ottenere passando rapidamente in rassegna i thread.

6. Crea la proposta

Crea la proposta finale usando Copilot per aggiungere i contenuti dei messaggi di posta elettronica, delle note delle riunioni e delle presentazioni.



Documenta e socializza le attività per mandare avanti il processo di vendita verso una chiusura efficace.

5. Riepiloga la riunione

Al termine della riunione, rivedi il riepilogo per riassumere i punti chiave e le attività.



Evita di ascoltare le registrazioni delle riunioni e dedica quel tempo a migliorare la proposta.

4. Aggiorna la presentazione di vendita

Perfeziona una presentazione di vendita con una nuova diapositiva usando i dettagli dei clienti dal riepilogo dell'e-mail e gli elementi grafici rilevanti per il loro settore.



Personalizza rapidamente le presentazioni con punti di discussione e dati specifici per il tuo cliente.

Caso d'uso delle vendite | Rispondere a una richiesta di offerta

Vantaggi potenziali

Aumenta la frequenza di chiusura

Numero di opportunità

Aumenta i ricavi per vendita

1. Riepiloga la richiesta di offerta

Usa Copilot per organizzare le informazioni necessarie per la richiesta di offerta generando un elenco di elementi richiesti ordinati per categoria.



Copilot in Word

Inizia rapidamente ignorando le parti non essenziali della richiesta di offerta.

2. Raccogli informazioni sull'opportunità

Usa Copilot per riepilogare le informazioni dal sito Web aziendale e le relazioni annuali per comprendere i dati finanziari, gli obiettivi e le sfide.



Copilot

Estrai rapidamente informazioni quali le modifiche della spesa IT e le nuove versioni dei prodotti da documenti lunghi per risparmiare tempo.

3. Usa Copilot per cercare le risposte

Usa il copilota per il repository delle richieste di offerta personalizzate creato con Copilot Studio per trovare le risposte alle domande contenute nella richiesta di offerta.



Copilot Studio

Usa contenuti definiti per rispondere alle domande dei clienti e garantire l'accuratezza delle risposte.

6. Crea un messaggio di posta elettronica con risposta

Usa Copilot per trasformare un elenco puntato in un messaggio di posta elettronica professionale che riepiloga la risposta alla richiesta di offerta.



Copilot in Outlook

Crea rapidamente messaggi di posta elettronica professionali concisi e con maggiori probabilità di essere letti, per aumentare la frequenza di chiusura.

5. Rivedi le risposte

Usa Copilot per rivedere il contenuto del documento e renderlo più leggibile. Torna al bot della richiesta di offerta per ottenere risposte ad altri elementi.



Copilot in Word

Rendi le risposte più leggibili per migliorare rapidamente la qualità della risposta alla richiesta di offerta.

4. Incontra il team per la revisione

Discuti le modifiche necessarie e le opportunità di cross-selling. Dopo la riunione, genera un elenco di suggerimenti per gli aggiornamenti.



Copilot in Teams

Non perdere gli aggiornamenti richiedendo a Copilot tutti i suggerimenti forniti durante la riunione.

Caso d'uso delle vendite | Creare una proposta spontanea

Vantaggi potenziali

Aumenta la frequenza di chiusura

Aumenta il numero di opportunità perseguite

Aumenta i ricavi per vendita

1. Ottieni informazioni sui destinatari

Accedi con facilità alle informazioni del CRM per ottenere i dati delle licenze attuali e suggerimenti sui destinatari.



Copilot per le vendite

Resta rapidamente al passo per concentrarti su problemi e questioni chiave. Ottieni tempo aggiuntivo per identificare le opportunità di cross-selling.

2. Effettua ricerche sull'azienda

Usa Copilot per riepilogare le informazioni dal sito Web aziendale e le relazioni annuali per comprendere i dati finanziari, gli obiettivi e le sfide.



Copilot

Estrai rapidamente informazioni quali le modifiche della spesa IT e le nuove versioni dei prodotti da documenti lunghi per risparmiare tempo e preparare proposte mirate.

3. Raccogli le informazioni sul prodotto

Chiedi a Copilot di raccogliere informazioni sulla produzione e creare un riepilogo per indicare in che modo contribuiscono a soddisfare gli obiettivi specifici del cliente.



Copilot

Raccogli informazioni sul prodotto da più fonti e chiedi a Copilot di preparare un riepilogo, in modo tale da risparmiare tempo e fornire dati più accurati.

6. Crea un messaggio di posta elettronica con proposta

Usa Copilot per trasformare le note della riunione e le attività in un messaggio di posta elettronica per tutti i partecipanti.



Copilot in Outlook

Documenta e socializza le attività per mandare avanti il processo di vendita verso una chiusura efficace.

5. Incontra i colleghi per la revisione

Chiedi a Copilot di esaminare la chat e i messaggi di posta elettronica sulla proposta e creare un ordine del giorno. Usa Copilot durante la riunione per evidenziare i punti di disaccordo e creare un insieme di attività dopo la riunione.



Copilot in Teams

Evita di ascoltare le registrazioni delle riunioni e dedica quel tempo a migliorare la proposta.

4. Genera la proposta

Usa Copilot per trasformare le informazioni raccolte in una presentazione efficace che includa immagini e tabelle.



Copilot in PowerPoint

Genera rapidamente una prima bozza per avere più tempo da dedicare ai dettagli.

Caso d'uso delle vendite | Rispondere a un reclamo del cliente

Vantaggi potenziali

Aumenta la frequenza di chiusura

Numero di opportunità

Aumenta i ricavi per vendita

1. Riepiloga i messaggi di posta elettronica dei clienti

Combina le comunicazioni recenti con i clienti da messaggi di posta elettronica, chat e documenti con le informazioni sulle trattative dai sistemi CRM per creare un riepilogo dei clienti in Word.



Copilot per le vendite

Resta rapidamente al passo con il problema presentato in tutte le comunicazioni ricevute.

2. Cerca le informazioni sul prodotto

Chiedi a Copilot di raccogliere informazioni sul prodotto e creare un riepilogo che indichi se il problema è già stato riscontrato in precedenza e come potrebbe essere risolto.



Copilot

Raccogli informazioni sul prodotto da più fonti e chiedi a Copilot di preparare un riepilogo, in modo tale da risparmiare tempo e fornire dati più accurati.

3. Incontra il team del prodotto

Chiedi a Copilot di suggerire domande al team di prodotto in base alla richiesta del cliente e alle possibili soluzioni.



Copilot in Teams

Copilot contribuisce a promuovere la creatività suggerendo soluzioni da una vasta knowledge base.

6. Incontra il cliente

Usa Copilot per trasformare le note della riunione e le attività in un messaggio di posta elettronica per tutti i partecipanti.



Copilot in Teams

Documenta e socializza le attività per mandare avanti il processo di vendita verso una chiusura efficace.

5. Crea un messaggio di posta elettronica con risposta

Usa Copilot per creare un messaggio di posta elettronica che riepiloghi la presentazione ed evidenzi il modo in cui i problemi verranno risolti.



Copilot in Outlook

Evita di ascoltare le registrazioni delle riunioni e dedica quel tempo a migliorare la proposta.

4. Crea un'ipotesi di risposta

Usa Copilot per trasformare le informazioni raccolte in una presentazione efficace che includa immagini e tabelle.



Copilot in PowerPoint

Crea una **bozza di presentazione** direttamente dal riepilogo della riunione.

La giornata tipo di un operatore del servizio clienti

8:00

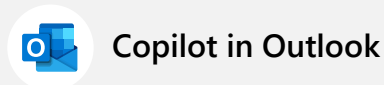
Ethan, un operatore di Fourth Coffee, riceve un messaggio di posta elettronica dalla sua cliente Joanna in merito all'estensione della garanzia della macchina per il caffè. Ethan usa Copilot for Service clienti per generare un riepilogo del caso.



Genera un riepilogo dei casi in Outlook che include i dettagli di Salesforce e di altre fonti di informazioni per aiutare Ethan a restare aggiornato.

8:15

Ora, una delle macchine per il caffè di Joanna fa uno strano rumore. Ethan usa Copilot for Service clienti per creare rapidamente una risposta in Outlook estraendo i dettagli del caso dal CRM. Aggiunge un invito a una chiamata in Teams in modo che possa aiutare a diagnosticare il problema.



Crea una risposta in Outlook nei dettagli del caso dal CRM. Aggiunge un invito a una chiamata in Teams in modo che possa aiutare a diagnosticare il problema.

9:00

Ethan usa Copilot for Service clienti per scrivere una risposta via e-mail a Joanna. Copilot analizza i dati del CRM, le conoscenze interne e la cronologia dei casi per generare la risposta personalizzata sulla garanzia, che Ethan esamina e invia.



Copilot analizza i dati del CRM, le conoscenze interne e la cronologia dei casi per generare la risposta personalizzata.

Ethan
è un operatore
del servizio clienti



16:00

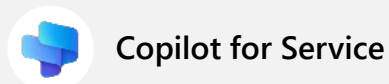
Al termine della chiamata con Joanna, usa Copilot for Service clienti per riepilogare la riunione e aggiunge il riepilogo alla scheda contatti di Salesforce direttamente da Teams.



Riepiloga la riunione e aggiunge il riepilogo alla scheda contatti di Salesforce direttamente da Teams.

14:00

Pochi minuti dopo, Ethan riceve una richiesta tramite live chat in Salesforce da parte di un altro cliente che desidera informazioni su una promozione di vendita. Usa Copilot for Service clienti per ottenere un riepilogo conciso della promozione da ServiceNow e creare una risposta.



Otteni un **riepilogo conciso** della promozione da ServiceNow e crea una risposta.

11:00

Ethan riceve un rapido promemoria con i dettagli del caso direttamente in Teams prima della riunione. Durante la chiamata, Ethan ottiene maggiori informazioni sul rumore e usa Copilot for Service clienti in Teams per identificare e suggerire una correzione, che poi comunica a Joanna durante la chiamata.



Usa Copilot for Service clienti in Teams per identificare e suggerire una correzione, che poi comunica a Joanna durante la chiamata.



La giornata tipo di un account manager

8:00

Cassandra deve prepararsi per un'importante presentazione a Contoso, quindi riepiloga i messaggi di posta elettronica e le chat del suo cliente principale.



Copilot

Riepiloga tutti i messaggi di posta elettronica e le chat di Teams dell'ultimo mese da Contoso, evidenziando le richieste principali e gli elementi aperti.

8:15

Cassandra chiede a Copilot di creare un messaggio per confermare la riunione.



Copilot in Outlook

Scrivi un messaggio di posta elettronica per confermare la riunione di questo pomeriggio. Evidenzia quanto siamo lieti di presentare gli ultimi aggiornamenti dei prodotti e i nuovi prezzi. Usa un tono formale e mantieni il messaggio di posta elettronica conciso.

9:00

Cassandra ha ricevuto i dati finanziari più recenti dal suo responsabile della pianificazione aziendale. Usa Copilot per creare alcuni splendidi grafici che evidenzino il valore dell'offerta.



Copilot in Excel

Mostra tutti i dati analitici.

16:00

Durante la giornata, Cassandra non è riuscita a seguire alcune chat. Vede che il suo team ha discusso di un nuovo lancio del prodotto e chiede a Copilot di riepilografare la conversazione per aggiornarsi rapidamente.



Copilot in Teams

Riepiloga questa chat e assicurati di includere i punti chiave e chi li ha creati.

14:00

È il momento della presentazione. Cassandra può concentrarsi sulla sua presentazione, sapendo che Copilot sta prendendo appunti. Chiede a Copilot di elencare le domande poste, per assicurarsi di rispondere a tutto durante la chiamata.



Copilot in Teams

Quali domande sono state poste durante la riunione a cui non è stata data risposta?

11:00

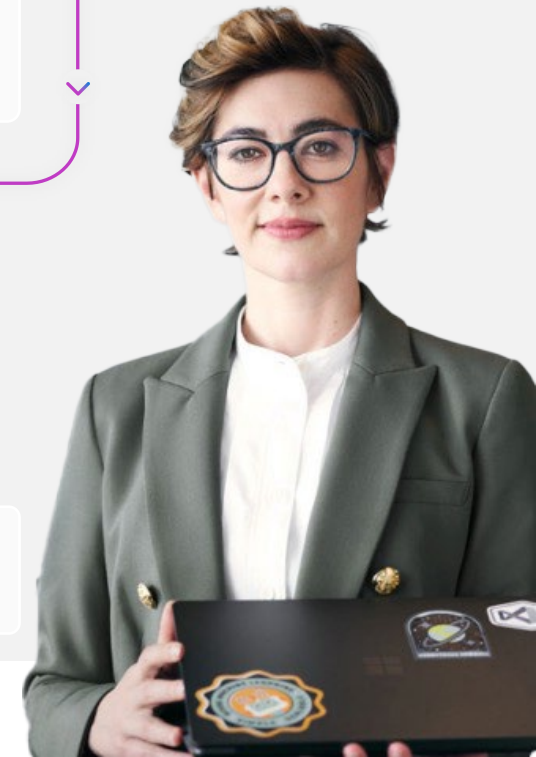
Cassandra apporta gli ultimi ritocchi alla presentazione, aggiungendo una diapositiva basata sul riepilogo della relazione annuale che Copilot ha creato.



Copilot in PowerPoint

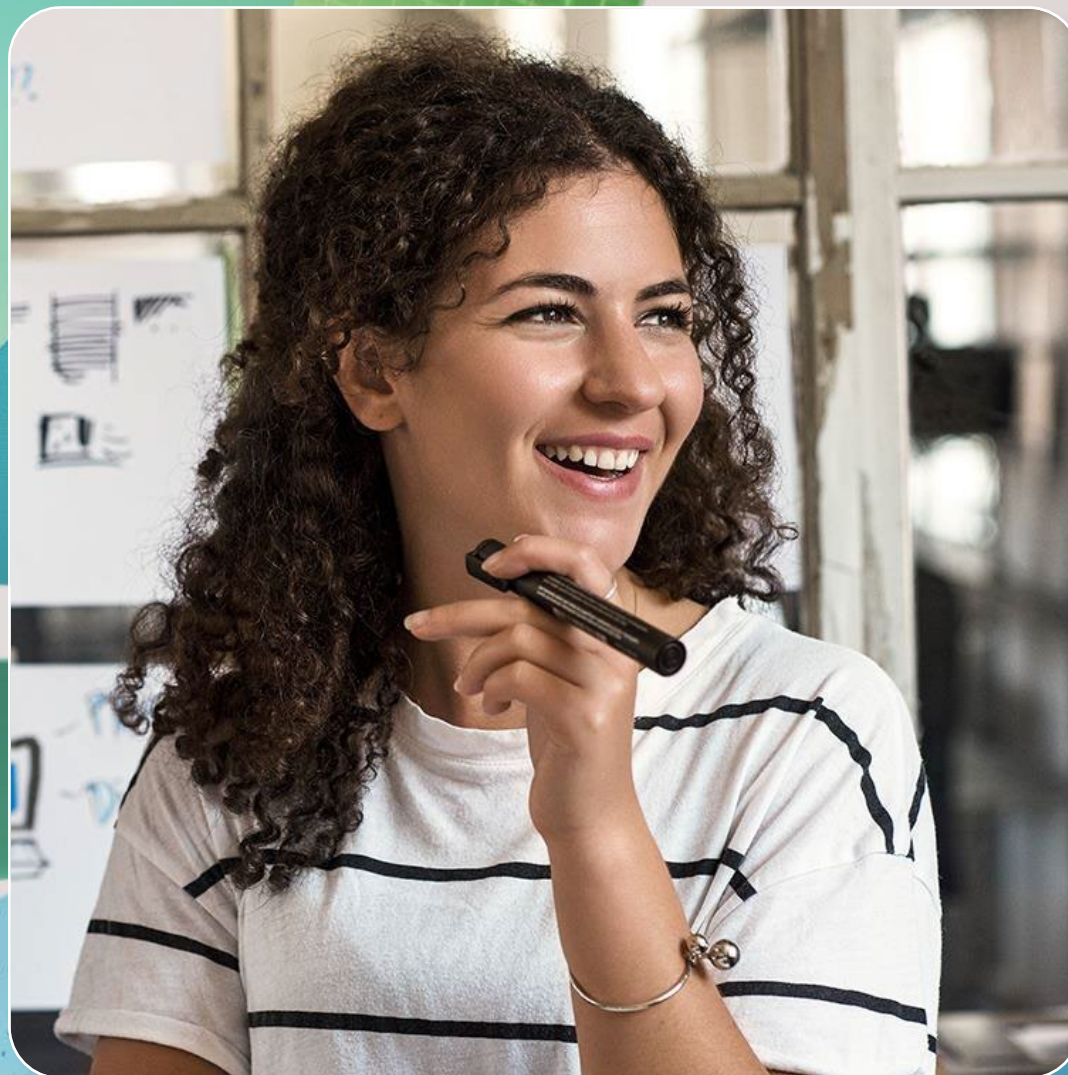
Aggiungi una diapositiva in base a [copia il riepilogo della relazione annuale].

Cassandra
è responsabile
delle vendite
presso Contoso





Scenari di Copilot per **il marketing**



Scenari di Copilot per il marketing



Panoramica e KPI

Gli indicatori KPI svolgono un ruolo fondamentale nelle organizzazioni, fornendo una bussola per il successo. Approfondisci gli indicatori KPI per il marketing e il modo in cui Copilot offre assistenza.



Caso d'uso per ruolo

Copilot può semplificare le attività quotidiane dei professionisti del marketing. Esamina i casi d'uso principali e scopri come usare Copilot come assistente basato sull'intelligenza artificiale.



Una giornata tipo

Scopri in che modo i professionisti del marketing usano Copilot ogni giorno nella vita reale.

Uso di Copilot nel marketing



Obiettivi e sfide

Creare lead con contenuti di marketing è sempre più difficile. Piattaforme e modalità per comunicare i messaggi di marketing e segmentare i destinatari. I team di marketing devono superare il tradizionale divario comunicativo tra marketing e vendite e tra team di marketing e team del prodotto, al fine di sviluppare una strategia coesa per il successo.



Copilot può aiutarti con...

Copilot contribuisce ad allineare i team e a generare contenuti creativi in grado di comunicare un messaggio di marketing in modo efficace.

- [Raccogli e condividi commenti e suggerimenti sui prodotti](#)
- [Crea una nuova offerta](#)
- [Coordina le ricerche di mercato](#)
- [Lancio del prodotto](#)
- [Creazione di una BoM](#)



Ruoli di marketing



[Responsabile marketing prodotti](#)



[Autore del contenuto](#)



[Analista dei prezzi](#)

Opportunità di Microsoft Copilot di influire sugli indicatori KPI principali del settore



[Aumenta il valore del marchio](#)

Migliorare i contenuti di marketing e le interazioni con i clienti, ad esempio messaggi di posta elettronica e riunioni, contribuisce ad aumentare la frequenza di chiusura. Inoltre, una migliore definizione dei target e analisi dei prezzi e la creazione di promozioni efficaci possono aumentare la frequenza di chiusura.



[Numero di lead creati](#)

Semplificare e automatizzare le attività come la preparazione per le riunioni, il monitoraggio delle attività, l'invio di messaggi di posta elettronica, la creazione di proposte e la ricerca di informazioni su clienti e prodotti consente ai venditori di perseguire più opportunità.



[Costo per lead generato](#)

Copilot semplifica la ricerca delle informazioni sui prodotti e può preparare risposte dettagliate alle domande poste nelle richieste di offerta con una semplice richiesta. Inoltre, le aziende possono usare Copilot Studio per creare bot personalizzati che rispondano a domande basate su informazioni personalizzate.



Accelera la crescita



Risparmi sui costi



Fidelizzazione dei dipendenti

KPI: impatto sul valore del marchio



Il valore del marchio non riguarda solo i loghi, ma anche la definizione delle percezioni e la creazione di relazioni durevoli con i destinatari. Un marchio forte stimola la domanda.

85%

di utenti afferma che Copilot aiuta a creare una prima bozza efficace più velocemente.

Casi d'uso

Crea bozze dei contenuti di marketing

- Migliora i testi di marketing chiedendo a Copilot di controllare il tono
- Migliora la qualità delle campagne tramite e-mail

Crea prezzi e promozioni

- Usa Copilot per effettuare ricerche sulle condizioni di mercato

- Usa Copilot per confrontare le vendite tra aree geografiche o altre variabili

Migliora i materiali di marketing

- Crea bozze per i blog con Copilot
- Crea contenuti social coinvolgenti
- Migliora la qualità delle campagne tramite e-mail



Ruoli

Per aumentare il valore del marchio, può essere necessario l'input da:

- Responsabile del marchio
- Direttore creativo
- Grafico
- Responsabile marketing digitale
- Marketing prodotti



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365

KPI: impatto sul numero di lead



La generazione di lead è un aspetto critico del marketing e apre la strada all'acquisizione di nuovi clienti.

Casi d'uso

Ottieni informazioni per le ricerche di mercato

- Cerca informazioni sulla società e i concorrenti
- Impara a posizionare il prodotto
- Riepiloga i risultati del sondaggio

Migliora i materiali di generazione della domanda

- Crea bozze per i blog con Copilot
- Crea contenuti social coinvolgenti
- Migliora la qualità delle campagne tramite e-mail

Accelera le comunicazioni interne

- Sfrutta Copilot per assistenza sui messaggi di posta elettronica
- Crea bozze per le comunicazioni via e-mail e gli annunci con Copilot

Risparmia tempo per le attività amministrative

- Genera note delle riunioni ed elementi di follow-up



Ruoli

Per generare più lead, può essere necessario l'input da:

- Responsabile marketing
- Content Strategist
- Specialista SEO
- Ricercatore di mercato
- Responsabile marketing prodotti
- Responsabile marketing digitale



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365

KPI: impatto sul costo per lead



Il costo per lead (CPL) è una metrica fondamentale usata per misurare e monitorare l'efficacia delle campagne di marketing. Rappresenta la quantità di denaro che un'azienda spende per generare un nuovo lead.

Casi d'uso

Migliora la qualità dei materiali per i clienti

- Migliora i contenuti di marketing
- Migliora la qualità delle proposte e delle risposte alle richieste di offerta
- Migliora la qualità di messaggi di posta elettronica e chat

Crea prezzi e promozioni

- Usa Copilot per effettuare ricerche sulle condizioni di mercato

- Usa Copilot per confrontare le vendite tra aree geografiche o altre variabili

Ottieni informazioni per le ricerche di mercato

- Cerca informazioni sulla società e i concorrenti
- Impara a posizionare il prodotto
- Riepiloga i risultati del sondaggio



Ruoli

Per influire sul costo per lead, può essere necessario l'input da:

- Responsabile dell'account
- Competenze tecniche nelle vendite
- Specialista SEO
- Team di prodotto
- Marketing prodotti
- Finanza



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365

Caso d'uso di marketing | Raccogliere e condividere commenti e suggerimenti sui prodotti

Vantaggi potenziali

Aumenta il valore del marchio

Crea una prima bozza più velocemente

Offri una qualità maggiore

1. Riepiloga i colloqui

Interagisci con il cliente tramite colloqui registrati per comprendere i successi e le sfide associate al prodotto.



Copilot in Teams

Sii presente durante il colloquio con il cliente, affidandoti a Copilot in Teams per la trascrizione e il riepilogo.

2. Crea bozze dei messaggi per i clienti

Continua la conversazione con il cliente inviando tempestivamente un messaggio di posta elettronica di follow-up completo, che riassume la chiamata precedente.



Copilot in Outlook

Ringrazia i clienti chiedendo a Copilot in Outlook di creare una risposta e di inserire i punti elenco dal riepilogo della riunione di Copilot.

3. Identifica i temi

Incolla i riepiloghi di Teams in Word e richiedi a Copilot di visualizzare i temi. Crea un sondaggio di follow-up con Copilot in Microsoft Forms.



Copilot in Word
Copilot in Forms

Non iniziare di nuovo con una pagina vuota. **Crea bozze con Copilot** e ottieni un documento finito in tempi più rapidi.

6. Ringrazia gli stakeholder

Quando inizi un nuovo messaggio di posta elettronica, chiedi a Copilot in Outlook di scrivere un messaggio a tutti gli stakeholder chiave con i risultati e i prossimi passi.



Copilot in Outlook

Risparmia tempo durante la preparazione dei messaggi di posta elettronica affidandoti a Copilot.

5. Condividi i risultati

Usa Copilot in PowerPoint per creare una presentazione da condividere con i team di leadership e tecnici. Usa Copilot in Teams per acquisire attività e feedback.



Copilot in PowerPoint
Copilot in Teams

Crea una presentazione per comunicare un messaggio chiaro in modo semplice, soprattutto quando si tratta di feedback critico sul prodotto.

4. Analizza i dati

Usa Copilot in Excel per ordinare e analizzare i dati raccolti dai sondaggi e dalle metriche dei siti Web.



Copilot in Excel

Identifica le informazioni strategiche con Copilot in Excel.

Caso d'uso di marketing | Creare una nuova offerta

Vantaggi potenziali

Crea una prima bozza più velocemente

Collaborazione semplificata

1. Fai brainstorming con Copilot

Usa Copilot in Loop per fare brainstorming delle idee, sfruttare la bozza del piano di marketing nell'ideazione, quindi usa Copilot in Word per integrare le nuove idee nella bozza del piano di marketing.



Copilot in Loop
Copilot in Word

Avvia il tuo progetto pianificando e collaborando più facilmente con Copilot in Loop.

2. Crea una bozza dell'annuncio di una nuova offerta

Richiedi a Microsoft Copilot di creare contenuti scritti nello stile di un post per il blog o per i social media sfruttando i documenti esistenti, incluso il piano di marketing.



Copilot

Fai brainstorming e crea rapidamente bozze di contenuti con Copilot. Collabora a idee e contenuti usando le istruzioni o i file di riferimento.

3. Mantieni aggiornato il team

Usa Copilot in Teams per riepilogare le riunioni chiave, identificare le domande più frequenti e le attività della riunione. Usa questa opzione per generare un documento di domande frequenti iniziale usando Copilot in Word.

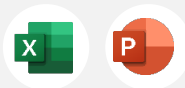


Copilot in Teams
Copilot in Word

Non iniziare di nuovo con una pagina vuota. Crea bozze con Copilot e ottieni un documento finito in tempi più rapidi.

6. Condividi i risultati su vasta scala

Le attività post campagna valutano il modo in cui la nuova offerta è stata recepita dai clienti e quali canali si sono dimostrati più efficaci.



Copilot in Excel
Copilot in PowerPoint

Usa presentazioni di qualità superiore per evidenziare con facilità i successi e le lezioni apprese.

5. Avvia la campagna

Sfrutta Copilot per creare messaggi personalizzati per ogni canale di comunicazione e stimolare le vendite.



Copilot

Con **i giusti input di richiesta**, Copilot può fornire risultati più in linea con il tono dell'azienda, come arguto, intelligente o creativo. A te la scelta.

4. Prepara i venditori

Crea una presentazione dal piano di marketing e dalle domande frequenti da condividere con il team di vendita prima della promozione del prodotto.



Copilot in Word
Copilot in PowerPoint

Documenta e socializza il piano per mantenere aggiornati i venditori.

Caso d'uso di marketing | Coordinare le ricerche di mercato

Vantaggi potenziali

Crea una prima bozza più velocemente

Costo per lead

1. Definisci l'obiettivo

Prepara un breve riepilogo per le ricerche future usando Copilot per la prima bozza e contrassegnando altri documenti chiave.



Copilot
Copilot in Word

Riepiloga molti tipi di documenti, tra cui PDF e contenuti del sito Web, semplificando l'utilizzo di contenuti corposi online.

2. Determina l'approccio da adottare

Incontra il team di ricerca avendo presente il tuo obiettivo. Determina l'approccio migliore per la ricerca durante una riunione di Teams. Affidati a Copilot in Teams per le attività.



Copilot in Teams

Mantieni la conversazione incentrata su argomenti significativi per passare in rassegna l'ordine del giorno in meno tempo e ridurre la durata delle riunioni.

3. Scopri le tendenze di mercato

Seleziona la richiesta Mostra i dati analitici in Copilot in Excel.



Copilot in Excel

Usa Copilot per esplorare e **comprendere meglio i dati**.

6. Comunica i risultati

Quando inizi un nuovo messaggio di posta elettronica, richiedi a Copilot in Outlook di creare un messaggio dinamico che includa i collegamenti principali.



Copilot in Outlook

Documenta e socializza i risultati della ricerca per migliorare la strategia del prodotto.

5. Presenta i risultati

In un nuovo file di PowerPoint, seleziona l'impostazione predefinita Crea presentazione da file.



Copilot in PowerPoint

Consenti a Copilot di creare una presentazione **generando diapositive** o immagini con il marchio aziendale.

4. Crea un'istantanea della concorrenza

Richiedi a Copilot in Word di creare una bozza di un'istantanea interna dei risultati, citando i risultati.



Copilot in Word

Non iniziare di nuovo con una pagina vuota. Crea bozze con Copilot e ottieni un documento finito in tempi più rapidi.

Caso d'uso di marketing | Lancio del prodotto

Vantaggi potenziali

Raccogli dati di intelligence

Crea una prima bozza più velocemente

Collaborazione semplificata

1. Ottieni informazioni sul cliente

Usa Microsoft 365 Chat per raccogliere i dati delle ricerche di mercato e conoscere meglio il cliente.



Copilot

Resta rapidamente al passo per concentrarti su problemi e questioni chiave. Ottieni tempo aggiuntivo per identificare i punti critici principali per il cliente.

2. Definisci il posizionamento

Sfrutta questi dati analitici per creare un documento strategico e promuovere la conoscenza del marchio usando Copilot in Word.



Copilot in Word

Crea una bozza del blog di annunci dai documenti correnti.

3. Presenta il posizionamento

Presenta il piano al team di leadership e usa Copilot in Teams per riepilogare la riunione e identificare le attività in modo tale da garantire un'implementazione corretta del prodotto.



Copilot in PowerPoint
Copilot in Teams

Crea una presentazione dal documento del blog per presentare ai venditori la nuova offerta e il nuovo prodotto in arrivo sul mercato.

6. Festeggia il successo

Usa Copilot Chat per generare idee per un post di LinkedIn incisivo per il giorno del lancio.



Copilot

Creare **slogan accattivanti** è un'arte. Per iniziare, sfrutta il potere del modello linguistico basato sull'intelligenza artificiale.

5. Prepara il tuo team

Usa Copilot in Outlook per inviare un messaggio di posta elettronica al gruppo di stakeholder e includere il riepilogo delle riunioni di Loop e Copilot Teams.

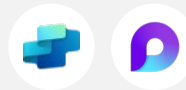


Copilot in Outlook

Scrivi una nota di ringraziamento al team di progettazione, al team di marketing e al team degli eventi per il loro impegno.

4. Amplia le tue risorse

Esegui una query sul deposito delle risorse correnti con Copilot Studio per vedere quali risorse sono attualmente disponibili. Usa Copilot in Loop per collaborare agli elementi di personalizzazione ancora necessari.



Copilot Studio
Copilot in Loop

Richiedi a Loop in Copilot di "individuare un elenco di modi creativi per presentare il nuovo prodotto ai clienti."

Caso d'uso di marketing | Creare una distinta base di marketing

Vantaggi potenziali

Collaborazione semplificata

Crea una prima bozza più velocemente

1. Annota le idee sulla lavagna

Usa Copilot in Whiteboard o Copilot in Loop per fare brainstorming sulle risorse necessarie per l'annuncio di PR imminente.



Copilot in Whiteboard
Copilot in Loop

Avvia il tuo progetto pianificando e collaborando più facilmente con Copilot in Whiteboard o Copilot in Loop.

2. Crea slogan

Crea uno slogan intelligente per l'annuncio di PR che sarà presente su tutti i materiali di marketing, unendo i due elementi.



Copilot

Creare **slogan accattivanti** è un'arte. Per iniziare, sfrutta il potere del modello linguistico basato sull'intelligenza artificiale.

3. Crea un MPF

Crea una bozza del framework di messaggistica e posizionamento iniziando con Copilot in Word e facendo riferimento ai documenti chiave.



Copilot in Word

Ottieni rapidamente una **prima bozza** affidandoti a Copilot in Word per iniziare l'MPF.

6. Monitora l'inventario

Usa Copilot in Loop per collaborare con grafici e vari gruppi sullo stato delle risorse (bozza, in progettazione, in revisione).



Copilot in Loop

Usa Copilot in Loop per collaborare e **restare aggiornato**.

5. Crea le risorse

Usa Copilot per creare risorse aggiuntive, come una descrizione del prodotto e una presentazione.



Copilot in Word
Copilot in PowerPoint

Scrivi una nota di ringraziamento al team di progettazione, al team di marketing e al team degli eventi per il loro impegno.

4. Incontra il team del prodotto

Incontra il team del prodotto e usa Copilot in Teams per riepilogare la riunione e identificare le attività, in modo da garantire l'allineamento sulle funzionalità principali.



Copilot in Teams

Sfrutta il riepilogo delle riunioni per identificare le attività e ottenere allineamento sui prossimi passi.

La giornata tipo di un responsabile marketing

8:00

Daichi usa Copilot per preparare un brief da fornire alle agenzie che partecipano al processo di offerta per l'aggiudicazione di una nuova campagna pubblicitaria.



Copilot in Word

Prepara un brief che descriva la strategia pubblicitaria del [piano di marketing del widget Contoso](#). Includi sezioni su mercato di destinazione, prezzi, tono, immagini e slogan.

8:30

Daichi incontra il suo team per fare brainstorming sui miglioramenti delle funzionalità in base al feedback dei clienti. Copilot classifica le idee per semplificare la discussione.



Copilot in Whiteboard

Categorizza le idee.

10:00

Daichi deve analizzare i dati di marketing dell'ultimo ciclo di sondaggi. Usando i plug-in creati in Copilot Studio, Copilot può estrarre i dati del sondaggio da Mailchip o da un'app simile. Usa Copilot in Excel per preparare i grafici in modo da poter visualizzare le tendenze nei dati.



Copilot Studio
Copilot in Excel

Mostra tutti i dati analitici.

16:00

Daichi deve mettersi in pari con i messaggi di posta elettronica prima di uscire. Copilot accelera il lavoro riepilogando i thread di posta elettronica e preparando le bozze delle risposte.



Copilot in Outlook

Richiedi altri dettagli.

14:00

Daichi aggiorna la presentazione della roadmap per riflettere gli impegni della riunione del team di progettazione.



Copilot in PowerPoint

Aggiungi una diapositiva in base a [copia gli aggiornamenti della roadmap in forma di elenco puntato]

11:00

Daichi incontra il team di progettazione per pianificare lo sviluppo di nuove funzionalità. Durante la riunione, usa Copilot per comprendere le funzionalità a cui assegnare priorità.



Copilot in Teams

Crea una tabella per classificare le funzionalità descritte finora per priorità.

Daichi
è un responsabile
marketing presso
Contoso





Scenari di Copilot per le risorse umane



Scenari di Copilot per le risorse umane



Panoramica e KPI

Gli indicatori KPI svolgono un ruolo fondamentale nelle organizzazioni, fornendo una bussola per il successo. Approfondisci gli indicatori KPI per le risorse umane e il modo in cui Copilot offre assistenza.



Caso d'uso per ruolo

Copilot può semplificare le attività quotidiane dei responsabili delle risorse umane. Esamina i casi d'uso principali e scopri come usare Copilot come assistente basato sull'intelligenza artificiale.



Una giornata tipo

Scopri in che modo i responsabili delle risorse umane usano Copilot ogni giorno nella vita reale.

Uso di Copilot nelle risorse umane



Obiettivi e sfide

Con aspettative dei lavoratori che cambiano continuamente, una forza lavoro multigenerazionale e aree di lavoro ibride, è sempre più difficile trattenere in azienda il personale qualificato. L'intelligenza artificiale trasforma le risorse umane grazie all'uso dell'apprendimento predittivo. Copilot semplifica l'accesso ai dati, migliora la qualità e aumenta la creatività, il che aiuta a migliorare gli indicatori di prestazioni chiave essenziali.

- Aumenta l'agilità aziendale
- Trasforma le esperienze dei dipendenti
- Ottimizza i programmi HR
- Scopri informazioni dettagliate sulla forza lavoro



Copilot può aiutarti con...

Copilot aiuta ad accrescere la fidelizzazione e al contempo ridurre i costi aumentando l'agilità aziendale, ottimizzando i programmi HR, usando informazioni dettagliate sulla forza lavoro e trasformando le esperienze dei dipendenti.

- [Gestisci i passaggi di ruolo interni](#)
- [Potenzia i processi di assunzione](#)
- [Migliora i processi di retribuzione e distribuzione dei benefit](#)



Ruoli di HR



Acquisizione dei talenti



Pianificazione e allineamento aziendale



Conformità delle risorse umane



Sviluppo dei dipendenti

Opportunità di Microsoft Copilot di influire sugli indicatori KPI principali del settore



[Costo per assunzione](#)

I dipendenti migliorano il processo di assunzione usando Copilot per scrivere descrizioni delle mansioni, riepilogare i colloqui, evitare distorsione durante l'identificazione dei candidati principali, migliorare le comunicazioni con i candidati e i processi di inserimento.



[Tasso di avvicendamento dei dipendenti](#)

Copilot aiuta tutti i dipendenti a ottenere maggiore soddisfazione nel loro lavoro, riducendo le attività noiose o stressanti e consentendo loro di lavorare su attività ad alto valore aggiunto. Inoltre, accelera molte attività, il che aiuta a ridurre la necessità di lavoro straordinario.



[Accelera i processi di inserimento](#)

Accelera il time-to-value dei nuovi dipendenti semplificando l'accesso alle informazioni e alla formazione.



Accelera la crescita



Risparmi sui costi



Fidelizzazione dei dipendenti

KPI: costo per assunzione



Ruoli

- Responsabili delle risorse umane
- Responsabili delle assunzioni del reparto



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Microsoft Copilot
- Microsoft Copilot Studio

I dipendenti migliorano il processo di assunzione usando Copilot per scrivere descrizioni delle mansioni, riepilogare i colloqui, evitare distorsione durante l'identificazione dei candidati principali, migliorare le comunicazioni con i candidati e i processi di inserimento.

In che modo Copilot aiuta i responsabili delle risorse umane

Migliora la qualità dell'esperienza e dei materiali di selezione del personale

- Migliora le descrizioni delle mansioni
- Migliora i colloqui con sintesi e riepiloghi
- Migliora la qualità dei messaggi di posta elettronica e delle chat con i candidati

Migliora le riunioni con i dipendenti

- Organizza le informazioni dalle interazioni passate
- Concentrati completamente durante la riunione

Crea un ciclo di feedback interno

- Crea sondaggi per i candidati e i nuovi assunti
- Analizza i sondaggi per ottenere informazioni preziose su ciò che rende felici i dipendenti o sulle aree che necessitano di miglioramenti all'interno dell'organizzazione

KPI: tasso di avvicendamento dei dipendenti



Ruoli

- Responsabili delle risorse umane
- Dirigenti



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Microsoft Copilot

La riduzione del tasso di avvicendamento dei dipendenti è importante per ridurre i costi, ma anche per il morale complessivo dei dipendenti.

In che modo Copilot contribuisce a ridurre i tassi di avvicendamento dei dipendenti

Migliora la qualità dei materiali e dei processi interni

- Migliora le descrizioni delle mansioni per maggiore chiarezza del ruolo
- Migliora le riunioni aziendali con sintesi e riepiloghi
- Concentrati completamente durante la riunione

Crea un ciclo di feedback interno

- Crea sondaggi per i dipendenti
- Analizza i sondaggi per ottenere informazioni preziose su ciò che rende felici i dipendenti o sulle aree che necessitano di miglioramenti all'interno dell'organizzazione

Migliora la collaborazione dei dipendenti

- Usa Copilot in Loop per favorire la collaborazione interna
- Usa Copilot per individuare spunti di conversazione

KPI: accelerazione dei processi di inserimento



Ridurre il tempo necessario a rendere operativi i nuovi assunti offre vantaggi per tutti. Aumenta la fiducia e l'impegno dei dipendenti. Riduce la curva di apprendimento, consentendo ai dipendenti di avere un impatto in tempi più rapidi.

In che modo Copilot contribuisce a ridurre i tempi di inserimento

Crea materiali di inserimento

- Usa Copilot per creare guide didattiche
- Usa Copilot per migliorare i manuali dei dipendenti

Accelera i processi di inserimento

- Genera documenti e contratti di inserimento
- Integra le risorse e le politiche aziendali pertinenti nei materiali di inserimento
- Scrivi messaggi di posta elettronica per verificare l'andamento dei nuovi assunti da inviare durante i primi 60 giorni sul lavoro



Ruoli

- Responsabili delle risorse umane
- Responsabili del reparto



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Microsoft Copilot

Caso d'uso | Gestire i passaggi di ruolo interni

Vantaggi potenziali

Riduci il tempo di assunzione

Aumenta la fidelizzazione dei dipendenti

Riduci il tempo necessario per creare documentazione e formazione

1. Riduci il tempo necessario per lo screening dei candidati

Riduci i tempi di screening manuale da diverse ore a pochi minuti. Indica le parole chiave da più documenti per individuare i candidati qualificati. Accedi ai dati del sistema di HR usando plug-in integrati in Copilot Studio.



Copilot in Word
Copilot Studio in Copilot
per Microsoft 365

Ottieni rapidamente informazioni sui candidati più qualificati per determinati ruoli.

2. Pianifica i colloqui in modo efficiente

Usa Copilot per pianificare i colloqui di follow-up tra i candidati e il responsabile delle assunzioni.



Copilot in Outlook

Semplifica la pianificazione dei colloqui di più candidati chiedendo a Outlook di identificare e pianificare i colloqui.

3. Crea rapidamente materiali di inserimento

Usa Copilot per creare materiali di inserimento specifici per il ruolo.



Copilot in Word

Riduci il tempo necessario per preparare i documenti di inserimento, aumentando la soddisfazione dei dipendenti, accelerando l'inserimento in azienda e aiutando i dipendenti a diventare produttivi in meno tempo.

6. Prepara le revisioni delle prestazioni in modo automatizzato

Automatizza la raccolta dei dati e la generazione di report per le revisioni delle prestazioni.



Copilot in Word
Copilot in Excel

Compila rapidamente i dati e genera report di revisione individuali per supportare il processo.

5. Raccogli commenti e suggerimenti sull'inserimento e la formazione

Analizza i dati dei sondaggi per i dipendenti e riassume i risultati chiave per perfezionare il recapito e la pertinenza.



Copilot in Excel

Concentrati sulla soddisfazione complessiva dei dipendenti e sull'esperienza di inserimento rispondendo al feedback e perfezionando i processi di inserimento e formazione.

4. Crea materiale formativo

Crea materiali formativi personalizzati per ogni ruolo e dipendente.



Copilot in PowerPoint

Offri una formazione pertinente per i destinatari usando Copilot per estrarre documenti cronologici da aggiornare con contenuti didattici pertinenti. Man mano che i sistemi interni cambiano, la formazione può adattarsi più rapidamente.

Caso d'uso | Potenzia i processi di assunzione

Vantaggi potenziali

Trova candidati più qualificati

Semplifica il processo di colloquio e la comunicazione per i colloqui di gruppo

Riduci i costi dell'inserimento in azienda

1. Crea una descrizione delle mansioni

A partire da un documento vuoto, fai una richiesta a Copilot in Word.



Copilot in Word

Crea una descrizione delle mansioni chiedendo a Copilot in Word di suggerire competenze, qualifiche e responsabilità.

2. Individua i candidati qualificati

Fai una richiesta a Copilot in Microsoft Copilot.



Copilot

Scopri i candidati migliori per una posizione chiedendo a Copilot di estrarre competenze, esperienza e qualifiche da un insieme di curriculum.

3. Crea domande per il colloquio

Richiedi a Copilot in Loop di creare un set di domande per il colloquio.



Copilot in Loop

Definisci le domande per il colloquio in base agli specifici requisiti della posizione lavorativa, quindi cerca idee aggiuntive e chiedi a Copilot di creare un elenco finale.

6. Crea materiali di inserimento

A partire da una nuova presentazione, fai una richiesta a Copilot.



Copilot in PowerPoint

Crea materiali di inserimento efficaci in PowerPoint.

5. Crea una lettera di offerta

A partire da un nuovo messaggio di posta elettronica, fai una richiesta a Copilot in Word.



Copilot in Word

Chiedi a Copilot in Word di creare una lettera di offerta personalizzata in base agli input.

4. Conduci un colloquio

Durante il colloquio, fai una richiesta a Copilot in Teams.



Copilot in Teams

Conduci un colloquio di gruppo in Teams e chiedi a Copilot di riepilogare i contributi di ogni candidato.

Caso d'uso | Semplificare i processi di retribuzione e distribuzione dei benefit

Vantaggi potenziali

Aumenta la fidelizzazione del personale qualificato

Attrai il personale qualificato più adatto

Aumenta la soddisfazione dei dipendenti

Allinea la strategia di HR alla strategia aziendale

1. Svolgi le ricerche di mercato

Cerca le tendenze e i dati più recenti del settore relativi a retribuzioni e benefit competitivi.



Copilot

Usa Copilot per generare rapidamente tabelle delle retribuzioni medie per mercati e ruoli diversi.

2. Crea un riepilogo esecutivo per la pianificazione dei talenti

Sfrutta le informazioni di mercato per redigere un piano che la dirigenza può prendere in considerazione per il prossimo anno fiscale.



Copilot in Word

Trasforma alcune delle considerazioni sui dati raccolti in un documento di pianificazione dettagliato.

3. Garantisci la fidelizzazione e la soddisfazione dei dipendenti

Discuti del modello per la strategia di fidelizzazione e soddisfazione.



Copilot in Excel
Copilot in Teams

Usa Copilot per apportare rapidamente aggiornamenti al modello finanziario, quindi chiedi a Copilot di documentare le attività al termine della riunione.

6. Comunica con i responsabili del reparto

Comunica le modifiche ai reparti e monitora il coinvolgimento dei dipendenti.



Copilot in Outlook

Invia un messaggio di posta elettronica a un gruppo di responsabili del reparto che fornisca dettagli e tempistiche in merito alle revisioni annuali dei dipendenti e alle modifiche apportate a retribuzioni e benefit.

5. Rivedi il documento delle politiche

Usa Copilot per rivedere le sezioni pertinenti del documento sulle politiche di compensazione.



Copilot in Word

Usa Crea una bozza con Copilot per trasformare l'elenco puntato della presentazione per i dirigenti in un testo per il documento delle politiche.

4. Integra le modifiche nella strategia di HR

Genera una presentazione per i dirigenti che illustri nel dettaglio in che modo la strategia di retribuzione è allineata alle esigenze aziendali per la crescita e la gestione dei costi.



Copilot in PowerPoint

Usa Copilot per creare un set di diapositive dalle note della riunione e documentare la strategia, quindi copia il contenuto nei grafici di Excel.

La giornata tipo di un responsabile delle risorse umane

8:00

Omar inizia la giornata a casa con un colloquio per un nuovo candidato come addetto allo sportello. Chiede a Copilot di suggerire domande di follow-up e riepilogare i punti chiave del candidato.



Copilot in Teams

Quali sono alcune domande di follow-up utili per saperne di più sulle competenze e sull'esperienza di questa persona?

9:35

In ufficio, Omar riepiloga alcuni thread di chat che si sono verificati durante la notte presso una filiale; in questo modo, può valutare rapidamente la situazione e fornire indicazioni al suo team per risolvere il problema.



Copilot in Teams

Riepiloga questo thread e includi i problemi principali e i suggerimenti per la risoluzione insieme a chi ha fornito i suggerimenti.

10:00

Omar chiede a Copilot di creare un riepilogo del nuovo manuale di conformità dell'organizzazione per assicurarsi che contenga i punti chiave. Quindi, chiede a Copilot di compilare le sezioni mancanti.



Copilot in Word

Riepiloga il [manuale di conformità di Contoso](#) in circa quattro paragrafi per un dirigente e fornisci un elenco di punti chiave.

Omar
è responsabile delle
risorse umane per
una banca regionale



16:00

Omar ha perso alcune chiamate e messaggi di posta elettronica. Chiede a Copilot di riepilogare i thread di posta elettronica, quindi usa i riepiloghi per creare le risposte.



Copilot in Outlook

Riassumi questo thread.

14:00

Omar chiede a Copilot di aggiungere una diapositiva alla presentazione, utilizzabile per spiegare le iniziative del team.



Copilot in PowerPoint

Aggiungi una diapositiva sulle potenziali iniziative di HR.

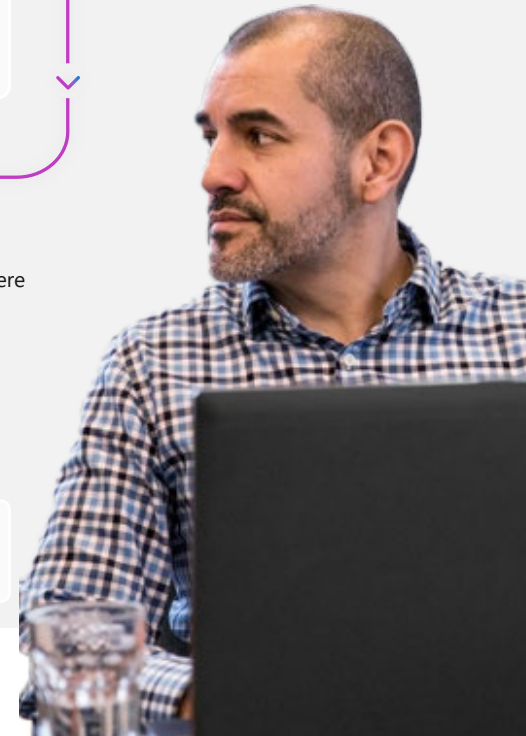
13:00

Omar esegue query nel dashboard del sistema di HR, usando plug-in integrati in Copilot Studio per comprendere meglio le tendenze di abbandono.



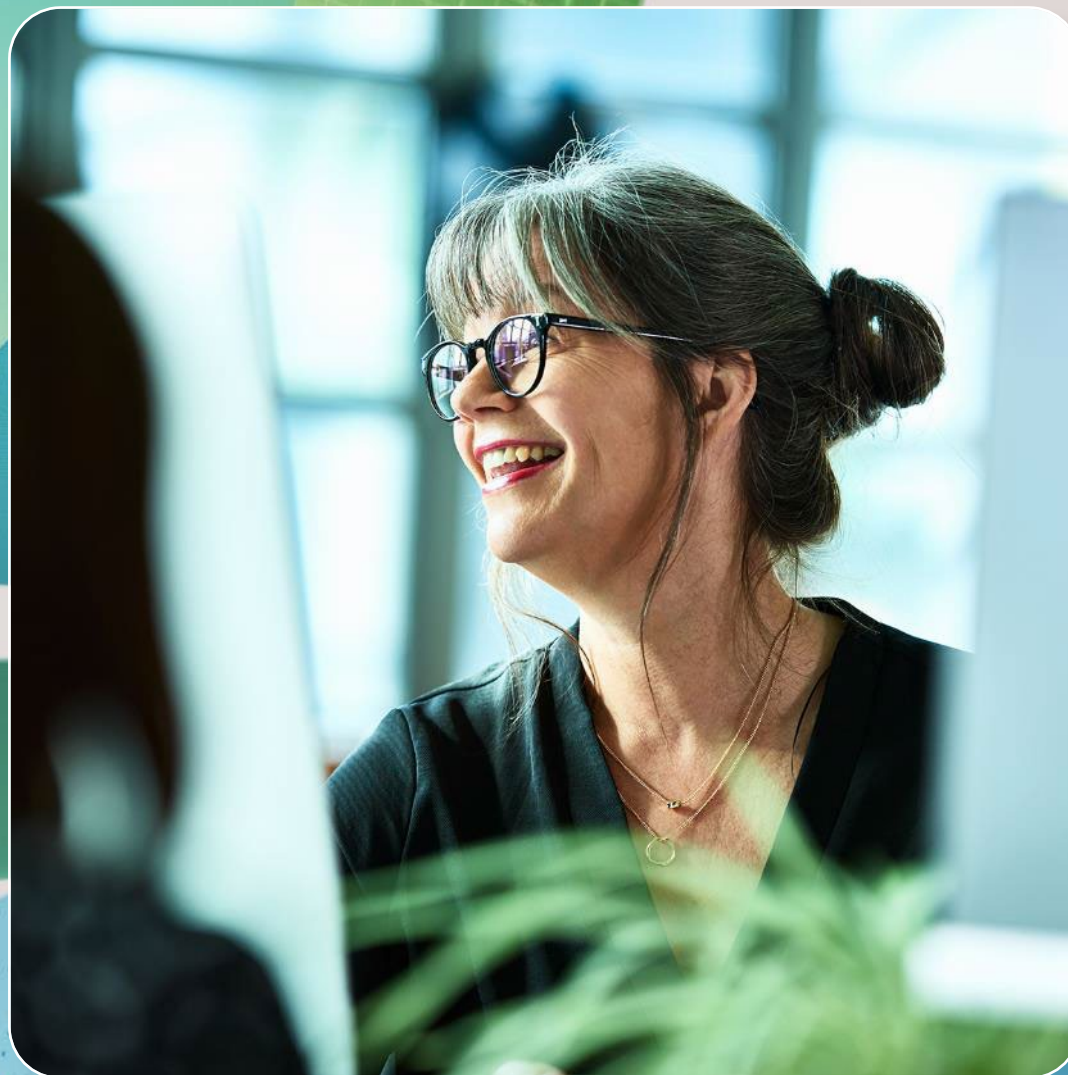
Copilot Studio in Copilot
per Microsoft 365

**Aggiungi una colonna che calcola la media delle
altre colonne** per ogni mese.





Scenari di Copilot per la finanza



Scenari di Copilot per la finanza



Panoramica e KPI

Gli indicatori KPI svolgono un ruolo fondamentale nelle organizzazioni, fornendo una bussola per il successo. Approfondisci gli indicatori KPI per la finanza e il modo in cui Copilot offre assistenza.



Caso d'uso per ruolo

Copilot può semplificare le attività quotidiane dei responsabili finanziari. Esamina i casi d'uso principali e scopri come usare Copilot come assistente basato sull'intelligenza artificiale.



Una giornata tipo

Scopri in che modo i responsabili finanziari usano Copilot ogni giorno nella vita reale.

Uso di Copilot nella finanza



Obiettivi e sfide

L'intelligenza artificiale trasforma le attività cruciali in ambito finanziario, ad esempio la definizione del budget, la previsione, l'analisi finanziaria e la gestione delle prestazioni aziendali. Le esperienze guidate dall'intelligenza artificiale consentono di analizzare grandi quantità di dati, usare modelli di dati basati sui processi per individuare informazioni dettagliate preziose e migliorare l'accuratezza delle proiezioni finanziarie.



Copilot può aiutarti con...

- [Crea un business case](#)
- [Aumenta l'efficienza dei processi di riscossione](#)



Ruoli finanziari

 Contabile

 Operazioni

 Revisore

 Approvvigionamento

 Analista

Opportunità di Microsoft Copilot di influire sugli indicatori KPI principali del settore



[Tempo medio di incasso](#)

Aumenta l'efficienza dei processi di fatturazione e riscossione migliorando le comunicazioni con clienti e fornitori. Migliora l'analisi delle opzioni di pagamento scontate. Accelera il processo decisionale su nuovi prodotti, prezzi e promozioni con processi di business case più efficienti.



[Riduci la spesa per sistemi e strumenti finanziari](#)

Copilot può essere esteso ai sistemi ERP e ad altri processi per riunire i dati e accelerare i processi decisionali senza eseguire costosi aggiornamenti ai sistemi finanziari.



[Riduci le spese del reparto](#)

Automatizza attività semplici che attualmente sono esternalizzate o eseguite da dipendenti di basso livello.



Accelera la crescita



Risparmi sui costi



Fidelizzazione dei dipendenti

KPI: tempo medio di incasso/miglioramento del flusso di cassa



Ruoli

- Responsabili della riscossione



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per la finanza *in anteprima pubblica è oggi disponibile*
- Copilot per Microsoft 365
- Microsoft Copilot

La riscossione è un processo fondamentale in qualsiasi azienda. Processi di riscossione tempestivi ed efficienti assicurano un flusso di cassa costante, riducono la svalutazione crediti e aumentano la redditività.

In che modo Copilot contribuisce a ridurre il tempo medio di incasso

Aumenta l'efficienza del processo di riscossione

- Usa Copilot per organizzare le informazioni dalle interazioni passate
- Usa Copilot per scrivere comunicazioni che delineino chiaramente il processo di riscossione
- Analizza diversi metodi di pagamento e la relativa efficacia
- Connetti il sistema di ERP o finanziario per

accedere ai record dei clienti direttamente da Outlook

Migliora le riunioni con i clienti

- Preparati per la riunione
- Concentrati durante la riunione
- Genera comunicazioni di follow-up relative agli importi residui o al piano di pagamento

KPI: riduzione della spesa per sistemi e strumenti finanziari



Ruoli

- Analisti finanziari
- Dirigenti



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per la finanza *in anteprima pubblica è oggi disponibile*
- Copilot per Microsoft 365
- Microsoft Copilot

Copilot può essere esteso ai processi per riunire i dati e accelerare i processi decisionali senza eseguire costosi aggiornamenti ai sistemi finanziari.

In che modo Copilot contribuisce a ridurre la spesa per sistemi e strumenti:

Prendi decisioni informate:

- Crea budget e fogli di calcolo
- Cerca le variazioni di costo tra diverse opzioni

Ottieni dati migliori:

- Usa Copilot Studio per il recupero sicuro dei dati dai sistemi esistenti

KPI: riduzione delle spese del reparto



In qualità di centro di costo, i team finanziari devono sempre cercare di ottenere di più con meno risorse. Offrendo supporto per le attività quotidiane, Copilot consente di liberare tempo da dedicare ad analisi aggiuntive, controlli proattivi, processi di riscossione e rendicontazione finanziaria.

In che modo Copilot contribuisce a ridurre la spesa del reparto finanziario

Tieni aperte le linee di comunicazione

- Scrivi comunicazioni quali le richieste di approvazione, i messaggi di posta elettronica sullo stato e le comunicazioni con i fornitori
- Riepiloga le riunioni degli stakeholder relative allo stato del budget e alle approvazioni
- Crea presentazioni sulla strategia di approvvigionamento

Riduci la necessità di esternalizzazione

- Fornisci assistenza per le attività manuali per consentire l'esecuzione interna dei processi

Evita la spesa per gli aggiornamenti del sistema finanziario

- Estendi i sistemi finanziari con Copilot
- Estrapola il rischio e il grado di impatto accedendo ai dati dei clienti e ai record di distribuzione per identificare i criteri per le modifiche correttive



Ruoli

- Analista del budget
- Responsabile della pianificazione finanziaria
- Direttore della tesoreria
- Responsabile della gestione dei rischi
- Revisore aziendale
- Responsabili dei dati
- Responsabili del piano strategico



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Microsoft Copilot + Viva

Finanza | Creare un business case

Vantaggi potenziali

Riduci la spesa

Accedi ai dati nei vari sistemi in modo più efficiente

1. Definisci l'opportunità di investimento

Chiedi a Copilot di creare un brief del progetto dai messaggi di posta elettronica e da altri documenti aziendali.

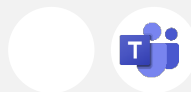


Copilot

Supporta una revisione e una comprensione efficienti dei problemi che devono essere risolti con l'investimento.

2. Raccogli informazioni sul progetto

Incontra il team di produzione per scoprire le varie opzioni disponibili e raccogliere informazioni finanziarie per il business case.



Copilot in Teams

Garantisci la produttività della riunione usando Copilot per suggerire domande e chiarire cosa hanno detto le persone. Usa il riepilogo per ottenere una sintesi e identificare le attività.

3. Raccogli i dati finanziari

Recupera i dati dal sistema finanziario usando un plug-in creato con Copilot Studio per stimare il costo passato delle vendite e i ricavi per anno.



Copilot in Excel
Copilot Studio in Copilot
per Microsoft 365

Riduci l'impegno necessario per estrarre informazioni dai sistemi finanziari.

6. Sottoponi il business case a uno stress test

Usa Copilot per testare alcune opzioni per il business case e identificare le variazioni maggiori.



Copilot in Excel

Accelera l'analisi usando Copilot per aggiungere colonne di formule e creare grafici.

5. Crea un report sintetico

Al termine dell'analisi del flusso del caso, usa Copilot per trasformare il brief del progetto in un set di diapositive per la presentazione ai dirigenti. Quindi, aggiungi le informazioni finanziarie.



Copilot in PowerPoint

Migliora la qualità delle presentazioni usando Copilot per rivedere il contenuto e organizzare le diapositive usando i dati di Excel.

4. Incontra i responsabili economici

Ottieni le previsioni economiche più recenti dal team dei responsabili economici per stimare i prezzi futuri e il costo dei materiali. Organizza le informazioni in una tabella di Excel e usa Copilot per produrre grafici che mostrano le tendenze nei dati.



Copilot in Excel
Copilot in Teams

Collabora in modo efficace tra team/funzioni (ad esempio, ufficio legale, trasporti) in modo sicuro. Usa i dati per prendere decisioni durante le riunioni e le discussioni.

Finanza | Coordinare i processi di riscossione

Vantaggi potenziali

Accelera il flusso di cassa

Velocizza il processo decisionale

1. Individua le fatture in sospeso

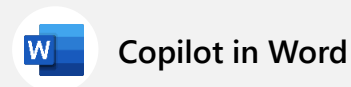
Chiedi a Copilot di identificare i clienti che hanno fatture in sospeso usando plug-in creati con Copilot Studio.



Accelera l'analisi connettendo Copilot ai dati nei sistemi di CRM e finanziari.

2. Crea testi guida per le telefonate

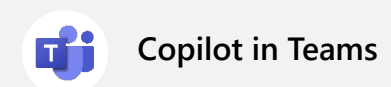
Usa Copilot per perfezionare il testo guida per la telefonata usato per comunicare ai clienti le fatture non pagate.



Crea un testo guida per la conversazione, suggerendo l'approccio più efficace e conforme ai criteri per ricordare il saldo e negoziare le condizioni di pagamento.

3. Chiama i clienti

Chiama i clienti che hanno importi residui da saldare per fornire indicazioni sulla creazione di un piano di pagamento.



Semplifica l'acquisizione delle finalità dei clienti e la produzione di note della chiamata.

6. Aggiorna il team legale

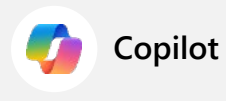
Crea un riepilogo del ciclo di riscossione per il team legale. Crea una bozza del messaggio con Copilot in Word, inclusi i riferimenti a documenti e messaggi di posta elettronica associati.



Trova e riepiloga rapidamente i documenti correlati a un cliente.

5. Aggiorna i dati finanziari

Usa Copilot per trovare note da riunioni, messaggi di posta elettronica e chat per la creazione di aggiornamenti che documentano il piano di pagamento nel sistema finanziario.



Semplifica il processo di aggiornamento dei record dei clienti raccogliendo informazioni da diverse fonti.

4. Invia promemoria di pagamento

Usa Copilot in Outlook per scrivere un messaggio di posta elettronica di follow-up che inizia con il riepilogo della telefonata.



Automatizza la stesura dei messaggi di posta elettronica e usa Copilot per rivedere il tono in base alla situazione dei clienti.

La giornata tipo un responsabile degli adempimenti fiscali

8:00

Emma ha diversi nuovi messaggi di posta elettronica di terze parti in relazione alle dichiarazioni dei redditi. Invece di leggere ogni messaggio, usa Copilot per riepilogare i thread di posta elettronica lunghi.



Copilot in Outlook

Riepiloga questo thread di posta elettronica ed elenca tutte le attività.

8:30

Emma esamina l'analisi fiscale finale in Excel usando Copilot per verificare la presenza di formule incoerenti.



Copilot in Excel

Spiega la formula usata per calcolare la deprecazione per Contoso.

9:00

Emma chiede a Copilot di creare un elenco di tutti i messaggi di posta elettronica e i messaggi di Teams correlati alla dichiarazione dei redditi di Contoso, per assicurarsi che non siano presenti questioni a cui dare seguito. Risponde al thread di posta elettronica al team di preparazione fiscale informandolo che i documenti sono pronti per Contoso e chiede a Copilot di aiutarla a preparare il messaggio per assicurarsi che sia chiaro.



Copilot

Riepiloga tutte le conversazioni sulla dichiarazione dei redditi di Contoso nei messaggi di posta elettronica e nei messaggi di Teams.

16:00

Emma usa il copilota di SharePoint per ottenere risposte sulle dichiarazioni dei redditi precedenti senza dover aprire i file PDF di grandi dimensioni.



Copilot in SharePoint

Qual è il saldo di cassa di apertura nella dichiarazione dei redditi di Contoso per gli Stati Uniti?

14:00

Emma usa il copilota di Excel per evidenziare eventuali differenze tra l'analisi finanziaria e la dichiarazione dei redditi. Chiede a Copilot di evidenziare le variazioni, quindi aggiunge la tabella a un messaggio di posta elettronica.



Copilot in Excel

Evidenzia eventuali variazioni nella 'sezione D: Totale degli asset tra l'analisi finanziaria e i dati della dichiarazione dei redditi.

11:00

Emma riceve un messaggio di posta elettronica in cui la si informa che le dichiarazioni dei redditi sono pronte per la revisione. Invece di esaminare manualmente i documenti, Emma verifica l'accuratezza dei dati della dichiarazione dei redditi usando un modello OCR creato in AI Builder (Power Automate).



Copilot in Power Automate

Estrai le informazioni da un documento strutturato.

Emma
lavora nel reparto
fiscale e doganale



La giornata tipo di un responsabile delle soluzioni di dati ARC (Audit, Risk and Compliance)

8:00

Shali inizia la giornata usando Copilot per mettersi in pari con le attività del giorno precedente. Inoltre, chiede a Copilot di aiutarla a prepararsi per le riunioni di oggi.



Copilot

Aiutami a prepararmi per le riunioni di oggi, includendo le attività della riunione. Scrivi l'ordine del giorno della riunione di follow-up dopo la riunione.

9:30

In seguito, Shali inizia a elaborare le proposte di soluzione da sottoporre alla revisione dell'alta dirigenza usando il riepilogo delle riunioni e i file pertinenti. Chiede a Copilot di rivedere la bozza per renderla più concisa.



Copilot in Word

Scrivi una proposta di progetto usando le note della riunione in tono conciso. Elenca i vantaggi e gli svantaggi della soluzione dalle note della riunione. Visualizza come tabella.

10:00

Shali inizia a sviluppare report per gli stakeholder. Chiede a Copilot di creare una scheda introduttiva e una scheda con informazioni dettagliate aggiuntive per esplorare altre idee.



Copilot in Power BI

Crea una pagina per monitorare le ore pianificate del progetto, la disponibilità delle risorse e identificare eventuali lacune o sovraccarichi. Crea una misura DAX in Suggestimenti con Copilot.

16:00

Shali usa Copilot per riepilogare i nuovi messaggi di posta elettronica e preparare gli aggiornamenti dello stato del progetto o per inviare messaggi di posta elettronica di follow-up agli stakeholder.



Copilot in Outlook

Riepiloga il messaggio di posta elettronica e rispondi per confermare le attività. Coaching con Copilot.

14:00

Shali avvia un altro progetto sulla compilazione di Power App per raccogliere informazioni dettagliate da varie fonti, ad esempio l'input di testo o i file caricati. Chiede a Copilot di suggerire prima i campi pertinenti, quindi di creare un'app in base alla richiesta.



Copilot in Power Apps

Crea un'app per raccogliere informazioni dettagliate dai file o dalla casella di input di testo. Aggiungi una schermata per visualizzare tutte le informazioni dettagliate con le caselle a discesa sulla persona che invia la richiesta.

11:00

Dopo aver esaminato i report, Shali vuole configurare avvisi automatizzati per informare gli utenti di potenziali sovraccarichi. Chiede a Copilot di creare un flusso di Power Automate per automatizzare il processo, quindi usa Copilot per analizzare le attività di automazione.



Copilot in Power Automate

Scrivi una query SQL per elencare tutti i progetti di controllo in FY24. Crea un flusso automatizzato che invii avvisi agli utenti sulla creazione di report Power BI. Chiedi a Copilot quale flusso ha avuto più errori di esecuzione oggi.

Shali
è responsabile
delle soluzioni
di dati ARC



La giornata tipo di un responsabile del coinvolgimento dei fornitori nella finanza

8:00

Kim ha diversi nuovi messaggi di posta elettronica inviati da società di fornitori e team interni. Invece di leggere ogni messaggio, usa Copilot per riepilogare i thread di posta elettronica lunghi.



Copilot in Outlook

Riassumi questo thread.

9:30

Kim apre Excel per analizzare i dati di conformità di un fornitore. Usa Copilot per generare una nuova colonna che contiene una formula. Inoltre, usa Copilot per visualizzare i dati.



Copilot in Excel

Suggerisci formule per questa colonna. Mostra informazioni dettagliate nei grafici.

10:00

Riunione con un fornitore. Durante la riunione, Kim usa Teams e Copilot per tenere traccia della discussione. Dopo la riunione, usa Copilot per identificare i passaggi successivi



Copilot in Teams

Riepiloga i principali punti di discussione. Identifica i passaggi successivi concordati.

16:00

Kim usa Copilot Chat per gestire le sue attività. Crea un ordine del giorno delle riunioni in base alla cronologia della chat per prepararsi alle riunioni. Inoltre, usa Copilot per pianificare riunioni di follow-up.



Copilot

Crea un ordine del giorno delle riunioni in base alla cronologia della chat.

14:00

Kim usa Word per creare un report. Chiede a Copilot di inserire informazioni specifiche da altri documenti. Inoltre, usa Copilot per rendere più chiaro il report.



Copilot in Word

Crea contenuti da questi documenti. Suggerisci modi per riscrivere il contenuto.

11:00

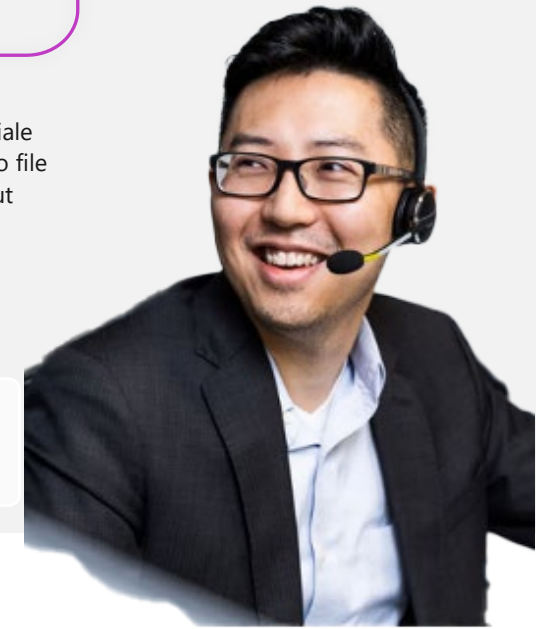
Kim deve creare una presentazione per un potenziale fornitore. Crea una nuova presentazione da questo file di Word. Inoltre, usa Copilot per migliorare il layout delle diapositive.



Copilot in PowerPoint

Crea una nuova presentazione da questo file di Word. Cambia il layout della diapositiva.

Kim
è responsabile del coinvolgimento dei fornitori nella finanza



La giornata tipo di un analista finanziario

8:00

Hillary inizia la giornata in Excel esaminando le stime del COGS più recenti per un nuovo prodotto. Usa Copilot per filtrare i dati in modo da visualizzarli come desidera.



Copilot in Excel

Ordina i dati in base alla funzionalità del prodotto, quindi filtra le funzionalità con priorità 2.

9:30

In seguito, incontra il suo responsabile e il reparto IT per discutere degli aggiornamenti dei requisiti di rendicontazione da parte del team di vendita. Chiede a Copilot di riepilogare i requisiti.



Copilot in Teams

Riepiloga la riunione e assicurati di elencare tutti i requisiti di rendicontazione menzionati.

10:00

Infine, si dedica al progetto principale della giornata ed esamina le informazioni di due diligence su un potenziale obiettivo di acquisizione. Chiede a Copilot di creare un riepilogo.



Copilot

Riepiloga le informazioni nei [dati finanziari di Fabrikam, nell'analisi operativa di Fabrikam, nel piano di integrazione di Fabrikam.](#)

16:00

Hillary torna in Excel per aggiornare i numeri di acquisizione con gli scenari di simulazione più recenti e creare alcuni grafici per la presentazione della pianificazione aziendale.



Copilot in Excel

Qual è l'impatto del raddoppio del budget di integrazione IT sui ricavi mensili?

14:00

Hillary deve mettersi in pari con una chat che ha iniziato la mattina. Chiede a Copilot di riepilogare il thread.



Copilot in Teams

Riepiloga questo thread indicando dove è stato menzionato il mio nome ed eventuali attività per me.

11:00

Dopo aver creato una panoramica dell'acquisizione in Word, chiede a Copilot di trasformare il documento in una presentazione per il team di sviluppo aziendale.



Copilot in PowerPoint

Crea una presentazione da [Collegamento al documento di Word con la panoramica sull'acquisizione di Fabrikam.docx]

Hillary
è analista
finanziario
presso Contoso





Scenari di Copilot per l'IT



Scenari di Copilot per l'IT



Panoramica e KPI

Gli indicatori KPI svolgono un ruolo fondamentale nelle organizzazioni, fornendo una bussola per il successo. Approfondisci i KPI per l'IT e il modo in cui Copilot offre assistenza.



Caso d'uso per ruolo

Copilot semplifica le attività quotidiane dei team IT. Esamina i casi d'uso principali e scopri come usare Copilot come assistente basato sull'intelligenza artificiale.



Una giornata tipo

Scopri in che modo i team IT usano Copilot ogni giorno nella vita reale.

Uso di Copilot per Microsoft 365 nell'IT



Obiettivi e sfide

Gli obiettivi dei team IT includono: aumentare la trasformazione digitale, ottimizzare la collaborazione e adottare tecnologie emergenti come l'elaborazione serverless, l'intelligenza artificiale e l'Internet delle cose (IoT). Tuttavia, devono anche superare sfide quali le lacune nelle competenze della forza lavoro e la riduzione dei costi. Trovare il giusto equilibrio tra questi obiettivi e aumentare l'efficienza è essenziale per consentire ai team IT di raggiungere il successo nel moderno panorama tecnologico.



Copilot può aiutarti con...

Copilot contribuisce a ridurre il carico di lavoro del team IT e di supporto fornendo assistenza per:

- **Creare un piano di progetto:** Copilot aiuta i team IT in attività quali la scrittura, la modifica, il riepilogo e la creazione di visualizzazioni dei dati.
- **Documentare e comunicare le procedure consigliate:** Copilot aiuta a creare documentazione completa. Che si tratti di documentare configurazioni di sistema, configurazioni di rete o procedure consigliate, Copilot può generare contenuto chiaro e conciso.
- **Ottenere una nuova soluzione IT:** Copilot facilita il processo di approvvigionamento per i team, semplificando e accelerando le attività comuni, ad esempio le comunicazioni, la creazione di documenti o l'organizzazione di riunioni più produttive.



Ruoli IT



Sviluppatore e analista



Responsabile della gestione progetti



Responsabile IT



Specialista del supporto

Opportunità di Microsoft Copilot di influire sugli indicatori KPI principali del settore



Riduci i ticket di assistenza in sospeso

Microsoft Copilot migliora l'assistenza clienti integrando l'intelligenza artificiale nei flussi di lavoro. Con l'assistenza basata sull'intelligenza artificiale tramite bot, la documentazione e la collaborazione avanzata, il team di assistenza può collaborare senza problemi, garantendo un'erogazione coerente ed efficace dei servizi.



Riduci il tempo di inattività dell'app

Copilot per Microsoft 365 è l'arma segreta contro i tempi di inattività delle app. Immagina un mondo in cui i problemi vengono risolti in modo proattivo, l'integrità del sistema è ottimizzata e gli utenti ottengono un'esperienza produttiva e senza interruzioni.



Riduzione dei costi

Copilot per Microsoft 365 offre ai team IT tre vantaggi che consentono di ridurre i costi. In primo luogo, favorisce una collaborazione più efficace, semplificando la condivisione delle conoscenze e la risoluzione dei problemi e riducendo le attività ridondanti. In secondo luogo, offre strumenti di comunicazione avanzati che assicurano un coordinamento efficiente tra i membri del team, riducendo al minimo i ritardi e gli errori costosi. Infine, Copilot è in grado di identificare rapidamente i problemi, per una risoluzione proattiva che consente di evitare costosi tempi di inattività e sprechi di risorse.



Accelera la crescita



Risparmi sui costi



Fidelizzazione dei dipendenti

KPI: riduzione dei ticket di assistenza in sospeso



Immagina uno scenario in cui le richieste dei clienti vengono gestite con rapidità, i problemi vengono risolti in modo proattivo e il team di assistenza opera in modo efficiente. Le informazioni dettagliate intelligenti di Copilot e la maggiore efficienza consentono di aumentare la soddisfazione dei clienti nonché di ottimizzare la produttività e del team e l'allocazione delle risorse.

In che modo Copilot contribuisce a ridurre i ticket di assistenza in sospeso

Aumenta le comunicazioni di supporto e l'efficienza dei follow-up:

- Usa Copilot per assistenza con i messaggi di posta elettronica in entrata e in uscita
- Crea bozze per le comunicazioni via e-mail e gli annunci con Copilot
- Genera note delle riunioni ed elementi di follow-up

Migliora la qualità dei materiali di supporto:

- Migliora i materiali didattici e di sensibilizzazione
- Migliora la qualità di messaggi di posta elettronica e chat
- Usa Copilot per creare guide didattiche
- Usa Copilot per migliorare i manuali dei dipendenti
- Ottieni rapidamente una risposta eseguendo una ricerca in siti e documenti interni

Ruoli

- Analista Service Desk IT
- Responsabili del Service Desk
- Addetti alla knowledge base
- Responsabile della gestione progetti
- Responsabili IT

Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Microsoft Copilot
- Microsoft Copilot Studio

KPI: riduzione del tempo di inattività dell'app



Immagina un mondo in cui le applicazioni sono sempre disponibili e gli utenti possono usarle facilmente e senza interruzioni. Perché è importante? Perché il tempo di inattività delle app può causare una perdita di ricavi, stressare i clienti e compromettere la reputazione del marchio. Copilot aumenta l'efficienza e la produttività, aiutando il team a mantenere le app in esecuzione e a ottimizzare la soddisfazione degli utenti.

In che modo Copilot contribuisce a ridurre il tempo di inattività delle app

Rispondere al reclamo o alla richiesta dell'utente:

- Rispondi rapidamente ai messaggi di posta elettronica in entrata
- Accedi ai record dei clienti per migliorare il supporto
- Ottieni rapidamente una risposta eseguendo una ricerca in siti e documenti interni

Accelerare le comunicazioni interne:

- Crea messaggi di posta elettronica con Copilot
- Crea bozze per le comunicazioni via e-mail e gli annunci con Copilot

Risparmiare tempo per le attività amministrative:

- Genera note delle riunioni ed elementi di follow-up

Ruoli

- Specialista del supporto
- Tecnico di rete
- Team di risposta agli incidenti
- Architetti del cloud
- Responsabile della gestione progetti
- Sviluppatori
- Responsabili dei prodotti

Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Microsoft Copilot
- Microsoft Copilot Studio

KPI: riduzione dei costi



Che si tratti di ridurre i costi di gestione, semplificare i processi o massimizzare il valore degli investimenti, la riduzione dei costi influisce direttamente su redditività, competitività e sostenibilità a lungo termine. Una gestione strategica dei costi permette alle aziende di allocare le risorse in modo più efficiente, aumentare la stabilità finanziaria e rimanere agili in un mercato in continua evoluzione.

In che modo Copilot contribuisce a ridurre i costi

Crea un ciclo di feedback interno per identificare le aree in cui è possibile ridurre i costi:

- Scrivi sondaggi per i dipendenti incentrati sul valore delle risorse usate e sulle idee per ridurre i costi
- Analizza i sondaggi per ottenere informazioni preziose su ciò che rende felici i dipendenti o sulle aree che necessitano di miglioramenti all'interno dell'organizzazione

Aumenta l'efficienza e la produttività dei dipendenti:

- Usa Copilot per ricevere assistenza con i messaggi di posta elettronica e i documenti
- Risparmia tempo per le attività amministrative, ad esempio creando note della riunione e azioni di follow-up



Ruoli

- Chief Information Officer
- Responsabili IT
- Specialista dell'approvvigionamento
- Team IT operativo



Soluzioni di intelligenza artificiale Microsoft

- Copilot per Microsoft 365
- Microsoft Copilot

Caso d'uso | Creare un piano di progetto

Vantaggi potenziali

Riduci i costi

1. Riepiloga i requisiti e i dati

Usa Copilot per riepilogare tutti i requisiti e i dati correlati e creare il framework per il progetto.



Copilot
Copilot in Word

Usa Copilot in Word per delineare chiaramente lo scopo, gli obiettivi e i risultati finali del progetto.

2. Discuti del piano

Incontra il team per discutere del piano di progetto e delegare le responsabilità ai membri del team in base alle loro competenze.



Copilot in Teams

Usa Copilot in Teams per riepilogare la riunione ed elencare le attività illustrate e il relativo stato.

3. Fai brainstorming dei rischi

Annota sulla lavagna i potenziali rischi con il team e sfrutta Copilot per creare un elenco iniziale e classificare tutti gli elementi alla fine della sessione.



Copilot in Loop
Copilot in Word

Usa Copilot in Word per integrare tutti gli elementi categorizzati nel documento del piano di progetto originale.

6. Rivedi le procedure di supporto

Al termine del progetto, usa Copilot per rivedere le procedure e i documenti di gestione delle modifiche per i team di assistenza e gli amministratori.



Copilot in Word

Assicura una qualità di scrittura elevata usando Copilot per rivedere le prime bozze.

5. Crea un aggiornamento esecutivo

Crea una presentazione per informare il CIO sullo stato e sui risultati del progetto. Usa Copilot per creare diapositive in base al piano del progetto.



Copilot in PowerPoint

Crea una presentazione da un documento di Word del piano di progetto.

4. Coordina gli aggiornamenti

Coordina tutte le attività di aggiornamento in un canale di Teams. Crea riepiloghi per indirizzare le attività ogni mattina e rimanere aggiornato.



Copilot
Copilot in Teams

Rimani informato sulle attività del progetto usando Copilot per riepilogare le comunicazioni.

Caso d'uso | Documentare e comunicare le procedure consigliate

Vantaggi potenziali

Sviluppa le competenze

Aumenta la soddisfazione sul lavoro

Accelera i tempi di completamento

Migliora la qualità e l'accuratezza della documentazione

1. Documenta la soluzione

Crea un documento che illustra i passaggi per la procedura consigliata. Aggiungi anche risultati specifici generati dalla soluzione.



Copilot in Word

Crea rapidamente bozze ed esegui il pull dei dati dalle origini dati per supportare i risultati.

2. Ottieni informazioni sul cliente

Usa i plug-in integrati in Copilot Studio per accedere facilmente alle informazioni del CRM e ottenere informazioni sui clienti che supportano l'impatto delle procedure consigliate, ad esempio la pipeline di opportunità e i ricavi dei clienti.



Copilot Studio in Copilot per Microsoft 365

Raccogli rapidamente informazioni critiche per supportare le procedure consigliate appena identificate.

3. Fai brainstorming di idee

Crea un elenco di idee per ottimizzare le procedure consigliate. Sfrutta Copilot per creare un elenco iniziale. Quindi, classifica tutti gli elementi alla fine della sessione.



Copilot in Loop

Accelera il progetto pianificando e collaborando più facilmente con Copilot in Loop.

6. Rivedi le procedure di supporto

In base ai commenti dei team responsabili, rivedi i documenti sulle procedure consigliate per un uso futuro.



Copilot in Word

Riepiloga rapidamente il feedback del team dirigenziale per migliorare la qualità della documentazione sulle procedure consigliate.

5. Crea un aggiornamento esecutivo

Crea una presentazione per informare il team dirigenziale della nuova procedura consigliata. Usa Copilot per creare diapositive in base al piano del progetto.



Copilot in PowerPoint

Crea una presentazione dalla documentazione sulle procedure consigliate disponibile in Word.

4. Riepiloga le conversazioni

Prepara la comunicazione e includi riepiloghi e attività della riunione precedente.



Copilot in Outlook
Copilot in Word

Riepiloga le conversazioni più recenti e assegna le attività.

Caso d'uso | Ottenere una nuova soluzione IT

Vantaggi potenziali

Riduci i costi

1. Ottieni informazioni sui requisiti aziendali

Aggrega più thread di conversazioni per creare una panoramica olistica di tutti i requisiti aziendali essenziali per la nuova soluzione.



Copilot in Teams

Sii presente durante la riunione, affidandoti a Copilot in Teams per la trascrizione e il riepilogo.

2. Cerca soluzioni

Identifica e riepiloga rapidamente le soluzioni esistenti sul mercato con Microsoft Copilot.



Copilot

Risparmia tempo e fornisci dati più accurati chiedendo a Copilot di preparare un riepilogo delle informazioni raccolte da più fonti.

3. Crea un'analisi build vs. buy

Compila le citazioni dei fornitori e collabora con i team di sviluppo interni per creare un'analisi della varianza con Copilot in Excel.



Copilot in Excel
Copilot in Whiteboard

Sfruttando l'analisi della varianza, annota sulla lavagna i pro e i contro di ogni soluzione. Usa Copilot in Whiteboard per classificare l'elenco iniziale.

6. Crea e invia comunicazione di avvio

Usa Copilot in Outlook per scrivere facilmente un messaggio di posta elettronica che annuncia la nuova soluzione e ringrazia i collaboratori.



Copilot in Outlook

Usa Copilot per esaminare la posta elettronica e assicurarti che sia chiara, concisa e di forte impatto.

5. Riepiloga la riunione di stato settimanale

Organizza riunioni di aggiornamento dello stato per tenere traccia del processo di approvvigionamento. Usa Copilot per riepilogare ogni riunione ed elencare gli elementi aperti.



Copilot in Teams

Durante la riunione, puoi chiedere a Copilot suggerimenti su domande da porre o passaggi successivi da discutere per portare avanti la conversazione secondo i piani.

4. Crea la richiesta di offerta della soluzione

Crea la richiesta di offerta per i fornitori selezionati usando Copilot per aggiungere i contenuti da messaggi di posta elettronica, note delle riunioni e presentazioni.



Copilot in Word

Documenta e socializza la richiesta di offerta per assicurarti che vengano soddisfatti tutti i requisiti aziendali e che siano state ricevute tutte le approvazioni necessarie.

La giornata tipo di un responsabile dell'infrastruttura di lancio

8:00

Jeff inizia la giornata mettendosi in pari con alcune riunioni che ha perso il giorno prima. Inoltre, chiede a Copilot di fornire un elenco di Jira aperte a lui assegnate usando i plug-in integrati in Copilot Studio.



Copilot

Riepiloga le note e le azioni delle riunioni registrate ieri ed evidenzia eventuali azioni specifiche a me assegnate.

9:30

Più tardi, ha un incontro individuale con uno stakeholder aziendale e vuole prepararsi per la riunione. Sa che ci sono diversi argomenti chiave da discutere emersi tramite posta elettronica, Teams e vari documenti.



Copilot

Riepiloga i messaggi di posta elettronica, i messaggi di Teams e i documenti e assicurati di elencare tutte le richieste e le azioni che devono essere discusse o chiuse.

10:00

Jeff collabora con un team a una proposta per trasformare un processo di lancio. Ha ricevuto una presentazione di PowerPoint sulla proposta di oltre 40 diapositive, ma vuole condividere un white paper con gli stakeholder.



Copilot in Word

Genera un white paper da PowerPoint con le intestazioni chiave seguenti, che indichi chiaramente i passaggi successivi e il programma.

16:00

Dopo aver completato la revisione degli scenari di progettazione, usa Copilot per creare la presentazione da condividere con gli stakeholder chiave la prossima settimana.



Copilot in PowerPoint

Crea una presentazione di PowerPoint con il contenuto di Excel e crea le diapositive di riepilogo per la proposta sul processo di avvio in base al documento di Word.

14:00

Passando a un altro argomento, Jeff vuole rivedere l'elenco degli scenari di progettazione inviati e presentati nell'intera organizzazione, poiché la revisione finale è la prossima settimana.



Copilot in Excel

Riepiloga gli scenari di progettazione per iniziativa chiave, categoria di impatto e valore finanziario in una tabella.

11:00

Dopo aver creato il white paper, Jeff ha bisogno di aiuto nella stesura di un messaggio di posta elettronica per gli stakeholder per ottenere feedback sul white paper, quindi usa Copilot.



Copilot in Outlook
Copilot Studio in Copilot
per Microsoft 365

Scrivi un messaggio di posta elettronica per gli stakeholder con questo contenuto, assicurandoti di indicare i passaggi successivi in modo chiaro e pratico.

Jeff
è responsabile
dell'infrastruttura
di lancio nella
finanza



La giornata tipo di un amministratore IT

7:30

Will arriva in ufficio e chiede a Copilot di controllare i messaggi di posta elettronica e le chat per eventuali problemi urgenti. Usa Copilot in Outlook per scrivere le risposte che confermano la risoluzione di ogni problema.



Copilot

Riepiloga tutti gli eventi imprevisti segnalati la scorsa notte da messaggi di posta elettronica e chat.

8:00

Partecipa alla presentazione giornaliera per discutere delle priorità per la giornata. Durante la riunione, Will usa Copilot per verificare la presenza di domande senza risposta.



Copilot in Teams

Dimmi se ci sono domande senza risposta e invia alcuni suggerimenti per le domande da porre.

9:00

Senza problemi di sistema a cui lavorare, ora Will può riesaminare un piano di progetto. Chiede a Copilot di compilare alcune sezioni mancanti.



Copilot in Word

Crea un paragrafo sulle modifiche delle impostazioni di sistema dalla [documentazione sull'aggiornamento del sistema Fabrikam](#).

16:00

A fine giornata, Will ha un po' di tempo per cercare nuovi dispositivi per il prossimo aggiornamento del portatile. Chiede a Copilot di produrre un report sui portatili migliori per gli utenti aziendali.



Copilot

Quali sono i portatili più diffusi nelle grandi aziende quest'anno?

15:00

Will passa a Teams per mettersi in pari con una riunione che ha perso in quanto doveva risolvere un problema del server. Esamina il riepilogo e chiede quali sono i punti chiave e le attività.



Copilot in Teams

Riepiloga questa riunione e indica i punti chiave e le attività

13:30

Will rivede la presentazione per una riunione con le risorse umane, durante la quale presenterà le sue raccomandazioni in merito a una nuova soluzione per l'esperienza dei dipendenti richiesta dalle risorse umane. Usa Microsoft Copilot per riepilogare il sito Web del prodotto, quindi lo trasforma in una diapositiva.



Copilot in PowerPoint

Aggiungi una diapositiva in base al [copia il riepilogo del sito Web]

Will
è un amministratore IT presso
Contoso

