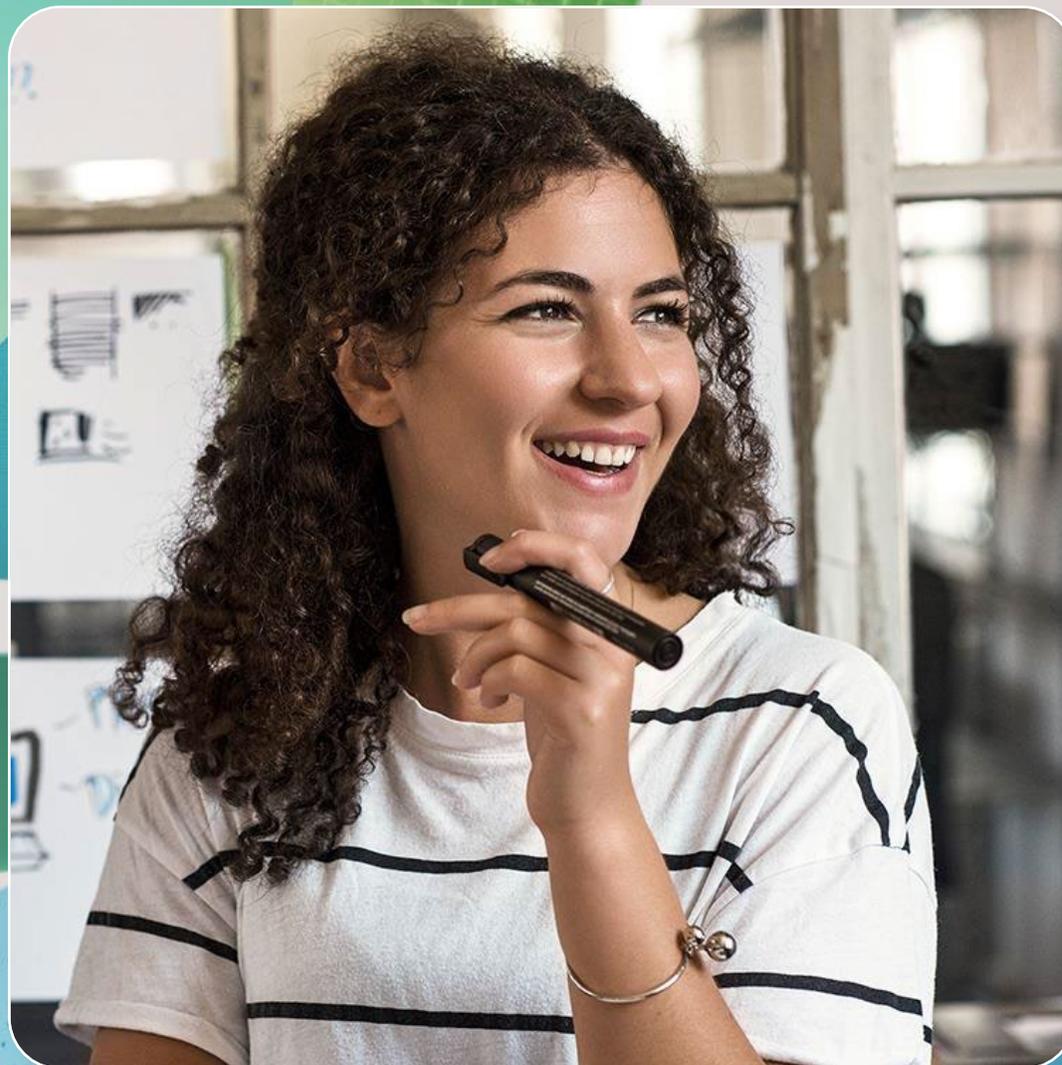
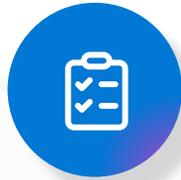




# Scenari di Copilot per il marketing

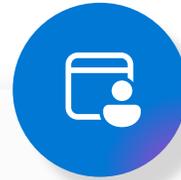


# Scenari di Copilot per il marketing



## 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

### Otteni 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

