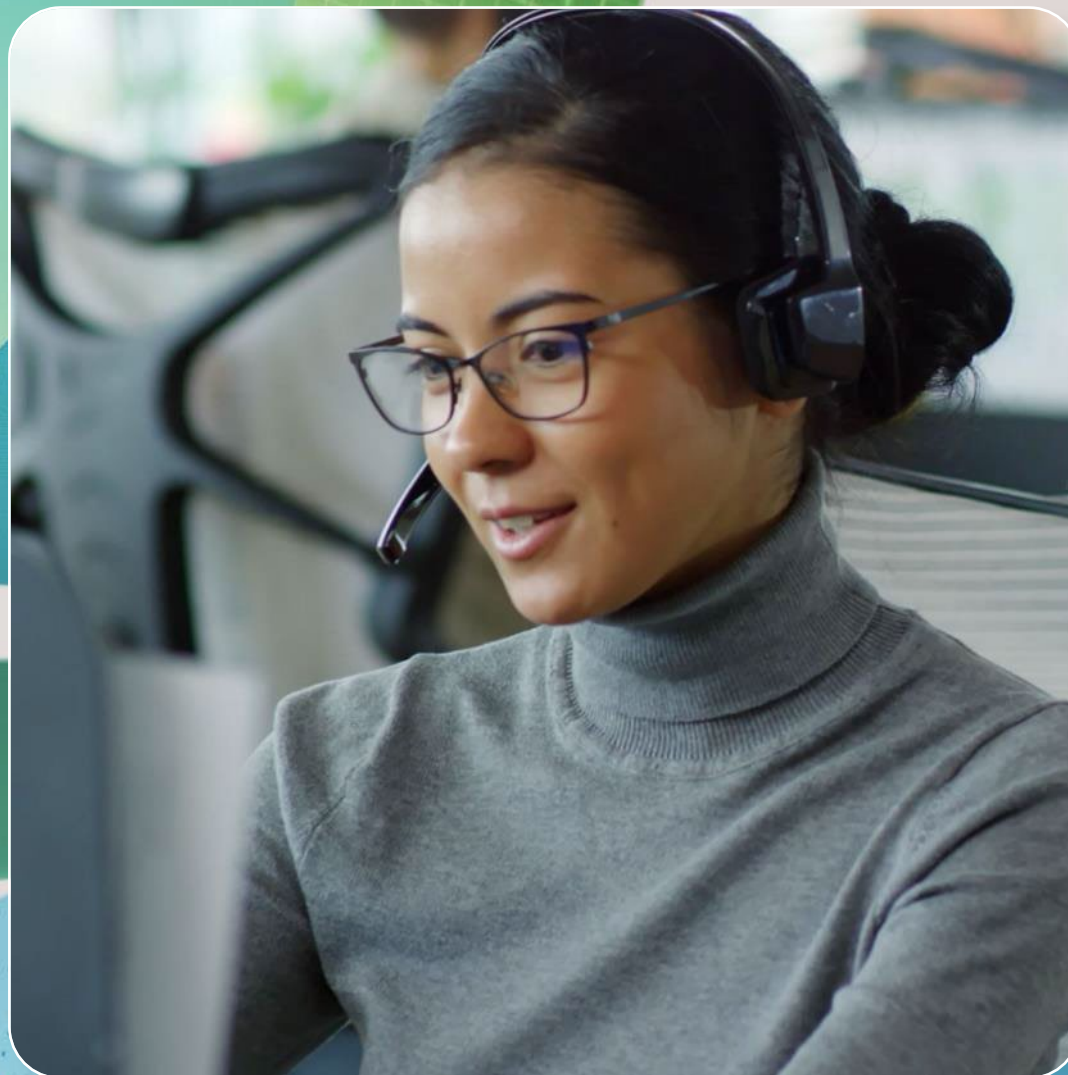




# Scenari di Copilot per le vendite



# 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%.<sup>1</sup>



### [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.<sup>1</sup>



### [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.<sup>1</sup>

Nota: i vantaggi dell'efficienza e dell'efficacia delle vendite non sono esaustivi. <sup>1</sup> 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
- 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 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

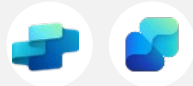
Aumenta la frequenza di chiusura

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.

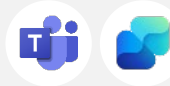


**Copilot in Outlook**

**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

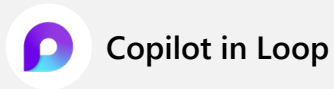
Aumenta la frequenza di chiusura

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

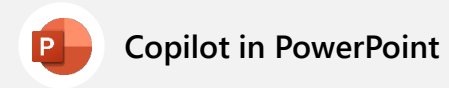
Al termine della riunione, rivedi il riepilogo per riassumere i punti chiave e le attività.



**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

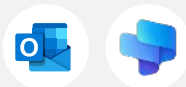
Crea una **bozza di presentazione** direttamente dal riepilogo della riunione.



# 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.



**Copilot in Outlook  
Copilot for Service**

**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.

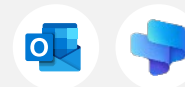


**Copilot in Outlook**

**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 in Outlook  
Copilot for Service**

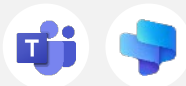
**Copilot analizza** i dati del CRM, le conoscenze interne e la cronologia dei casi per generare la risposta personalizzata.

**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.



**Copilot in Teams  
Copilot for Service**

**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.



**Copilot for Service**

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.



**Copilot in Teams**

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

