



CONSULTING DAY 2025



9 e 10 Ottobre 2025
VENEZIA | Hotel Avani Rio Novo



Presentazione Libro sull' Intelligenza artificiale

AI E CONSULENZA: UN INCONTRO DI SUCCESSO

Casi pratici e approcci strategici per l'integrazione dell'AI nei processi aziendali



Cosa È

- Dimostrazione del valore della consulenza come categoria categoria professionale
- Evidenza che i risultati richiedono un approccio olistico olistico (dalla strategia alla tecnologia)
- Stimolo alla domanda qualificata verso la consulenza consulenza strategica

Cosa NON È

- Promozione di singole aziende (i casi non indicano gli associati associati che li hanno inviati)
- Catalogo di servizi commerciali
- Elenco dei clienti per cui sono stati realizzati i casi (i clienti non clienti non sono nominati nel libro)

01

Educare il Mercato

Comunicare il ruolo strategico della consulenza nell'implementazione efficace dell'AI

02

Elevare la Conversazione

Passare da "comprare tecnologia AI" a "trasformare l'azienda con AI e consulenza"

03

Generare Domanda Qualificata

Attrarre C-level e decision maker verso verso investimenti strategici consapevoli consapevoli

Dal racconto delle esperienze alla pubblicazione



Maggio-Giugno2025

Call for Cases

Raccolta di oltre 100 proposte dalle società associate, classificate per settore, funzione e tipologia di progetto

progetto

Agosto-MetàSettembre2025

Armonizzazione editoriale dei casi e Redazione Capitoli

Revisione dei testi con uniformazione stilistica e mantenimento del contenuto originario, unitamente alla redazione dei capitoli del volume

1

2

3

4

Giugno-Luglio2025

Selezione e Template

34 casi selezionati per rappresentatività. Compilazione di di template standardizzati per garantire confrontabilità
confrontabilità

Inizio Dicembre 2025

Pubblicazione (Sole24Ore)

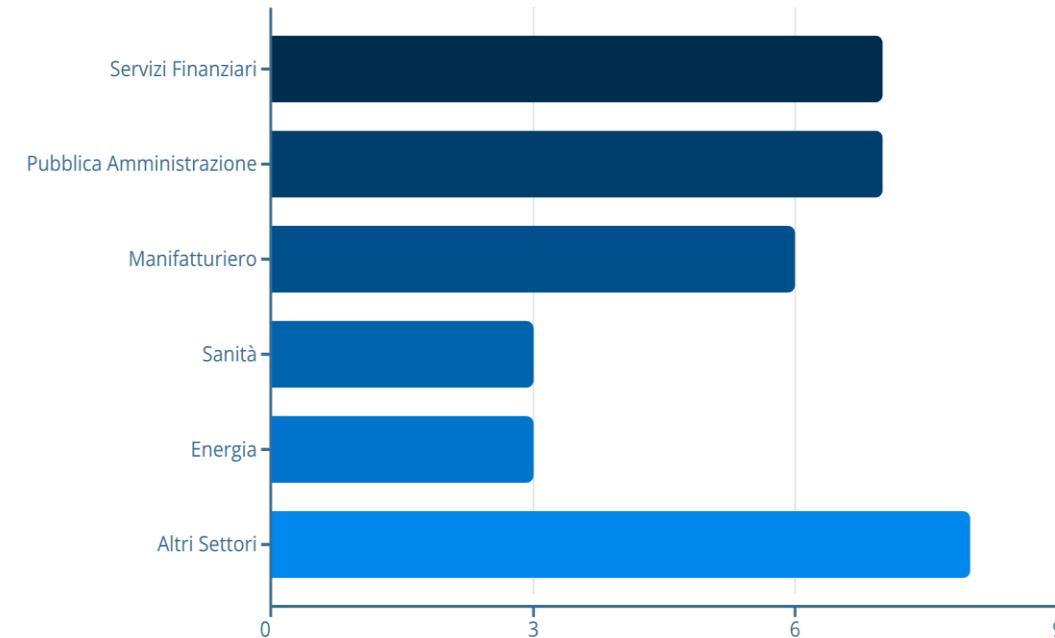
Lancio ufficiale del Libro Verde all'evento di Natale di
Assoconsult (o prima)

Società partecipanti: Accenture, BDO, BearingPoint, BIP, Deloitte, EY, KPMG, Luthec, Mercer, NTT DATA, PWC, Qintesi, Strategic

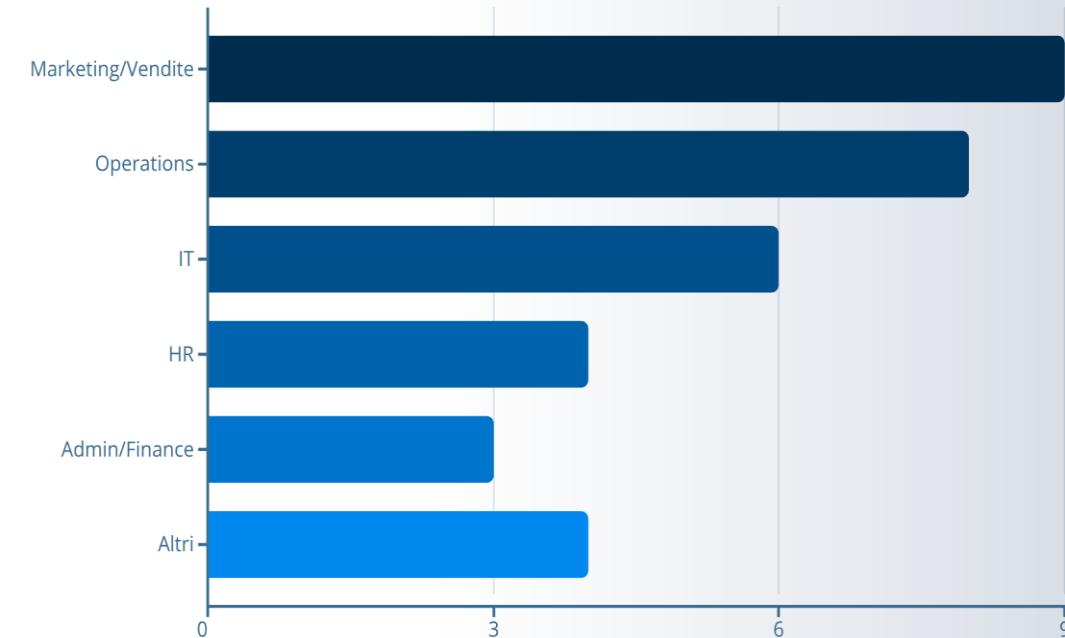
Supporto accademico: Un ringraziamento speciale al **Prof. Corrado Cerutti** per la guida metodologica all'analisi dei casi e la stesura di 2 capitoli del volume



Distribuzione Settoriale (34 casi)



Distribuzione Funzionale



La **varietà è un punto di forza**: ogni decisore aziendale può trovare casi rilevanti per il proprio contesto specifico. La distribuzione funzionale dimostra che l'AI impatta trasversalmente tutta l'organizzazione



Contenuto e Grafica

Supporto professionale per editing, rilettura
rilettura dei testi e realizzazione del formato
formato grafico editoriale del Libro Verde
Verde secondo gli standard de Il Sole 24 Ore
24 Ore



Stampa e Distribuzione

Gestione completa della stampa fisica e delle
e delle fasi di distribuzione primarie,
garantendo la massima qualità del prodotto
prodotto finale



Amplificazione Marketing

Attività di marketing collaterale: campagne
DEM mirate, annunci stampa su canali
autorevoli, sfruttamento di eventi editoriali

Massima Credibilità

Associazione a un brand editoriale di
di riferimento per il business italiano

Capillarità Strategica

Raggiungimento di un target C-level e
decisionale di alto profilo

Supporto Editoriale

Prodotto editoriale finito di alto livello
qualitativo



1 L'AI Non È Solo Tecnologia Tecnologia

I fallimenti sono legati a governance, competenze e change change management. Gli ostacoli ostacoli sono **culturali e organizzativi**, non tecnici. Tutti i casi i casi di successo includono un forte forte presidio di questi aspetti trasformazionali.

2 Il "Value Gap" Si Supera con Approccio Olistico

La consulenza è presente in tutte le fasi: pianificazione strategica, consolidamento operativo e change management. Non solo implementazione tecnica, ma **trasformazione integrata**. I progetti scalabili hanno sempre governance strutturata.

3 I Risultati Sono Misurabili e Misurabili e Replicabili

34 esempi concreti con ROI tangibile. Tre tipologie ricorrenti di ricorrenti di valore: **efficienza operativa, qualità decisionale, customer experience**. Pattern applicabili a diversi settori e dimensioni aziendali.



Capitolo 1: Il Contesto (PERCHÉ)

Dati di mercato, il ritardo italiano, il fenomeno shadow AI, gli ostacoli reali. Fonte: sintesi report società associate e analisti analisti internazionali



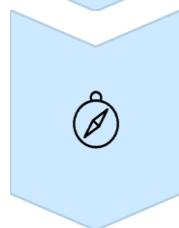
Capitolo 2: Il Ruolo della Consulenza (COME)

Le lacune che le aziende non colmano da sole: governance, tecnologia, processi, change management. Il consulente come consulente come "architetto della trasformazione"



Capitoli 4-5: I Casi Pratici (COSA)

34 esempi concreti di successo da tutti i settori e tutte le funzioni aziendali. Da questi casi emergono i tre messaggi chiave basati sull'evidenza



Capitolo 6: Raccomandazioni (LESSONS LEARNED)

Cosa funziona nella pratica, errori da evitare, roadmap operativa per l'adozione efficace dell'AI in azienda



Il Customer Journey del Decisore

Il libro guida il decision maker in un percorso logico strutturato:

01

Awareness

Riconosce il “value gap” dalle tendenze emerse nei report nei report delle società associate e nelle analisi di mercato mercato (Capitolo 1)

02

Consideration

Comprende che la consulenza colma le lacune organizzative, di processo e anche tecnologiche (Capitolo 2)

03

Decision

Trova evidenze concrete nei 34 casi e agisce sulla base delle raccomandazioni (Capitoli 5-6)



❑ Regole d'Uso per gli Associati

- Ogni società può utilizzare il Libro Verde liberamente con i propri clienti e prospect
- No personalizzazioni che snaturino il messaggio collettivo Assoconsult
- **Canali consigliati:** invio a clienti strategici, condivisione sul sito Assoconsult, presentazione in eventi di settore, re-post canali social Assoconsult

