

IL MANUALE DELLE APPLICAZIONI

Sibyl

*La conoscenza
che risponde.*

Come l'intelligenza artificiale trasforma
la conoscenza della tua azienda
in un vantaggio competitivo.

EDIZIONE

2026

PROLOGO

*Ogni azienda
ha un
patrimonio
invisibile.*

— PAGINA DUE

La tua azienda possiede qualcosa di enormemente prezioso che quasi certamente sta sottoutilizzando: la sua conoscenza.

Cataloghi costruiti in anni di lavoro. Manuali tecnici che nessuno legge fino in fondo. Articoli, guide, schede prodotto. Procedure interne nella testa di chi c'è da vent'anni. Risposte che il tuo team ripete ogni giorno, a ogni cliente, a ogni collega nuovo.

Questa conoscenza esiste. Ma è dispersa, chiusa in documenti, sepolta in server, frammentata tra persone. Il tuo cliente non la trova. Il tuo team non la usa. Tu non la monetizzi.

Sibyl cambia questo. Prende il sapere della tua azienda — tutto, in qualsiasi forma — e lo trasforma in un consulente intelligente che risponde, consiglia, guida. Disponibile sempre, coerente con il tuo brand, fondato sui tuoi dati reali.

Non è un chatbot. Non inventa. Non generalizza. Conosce il tuo mondo e parla la tua lingua.

In questo manuale troverai oltre venti applicazioni concrete di Sibyl, organizzate per area aziendale. Non sono idee teoriche: sono scenari reali, pronti da implementare, che stanno già cambiando il modo in cui le aziende usano la propria conoscenza.

IL FUNZIONAMENTO IN QUATTRO TEMPI

Quattro passi. Un consulente.

Sibyl non si "configura": si abita. Quattro passaggi essenziali per portare la conoscenza della tua azienda dentro un'intelligenza che la sa restituire come una conversazione.



Carica

Inserisci i tuoi contenuti: articoli, schede, guide, manuali. A mano dal pannello o automaticamente via feed RSS. Sibyl li spezzetta, li comprende, li indicizza.

Configura

Definisci chi è il tuo Sibyl: personalità, tono di voce, regole, limiti. Ogni istanza parla come il brand che rappresenta.

Collega

Connetti i tuoi dati vivi tramite API: catalogo prodotti, listini, disponibilità, CRM. Sibyl interroga dati reali, sempre aggiornati.

Attiva

Integra Sibyl nel tuo sito, nella tua app, nel tuo portale. Un widget, una pagina dedicata, un'area riservata. I tuoi utenti iniziano a chiedere.

Sibyl è disponibile anche in white label: il tuo nome, il tuo logo, il tuo dominio. L'infrastruttura è nostra, l'esperienza è tutta tua.



Vendere non è mostrare un catalogo. È capire cosa serve.

Il momento più critico di ogni vendita è la scelta. Il cliente ha un bisogno — spesso vago, spesso inespresso — e deve trovare la risposta giusta in un catalogo che non conosce. Più il catalogo è ampio, più è facile perdersi. Sibyl trasforma questo momento da ostacolo a vantaggio.

i. Consulente d'acquisto AI

Il cliente arriva sul tuo sito e descrive quello che cerca con le sue parole: "ho un soggiorno piccolo, voglio qualcosa di elegante ma caldo" oppure "vado a sciare a Cortina a marzo, sono intermedio, non voglio spendere una follia". Sibyl capisce l'intenzione, interroga il catalogo strutturato, e guida verso i prodotti giusti — spiegando perché.

Non è una ricerca per filtri. È una conversazione. Il cliente non deve conoscere le categorie, i codici, la terminologia tecnica. Parla come parlerebbe con un commesso esperto, e riceve risposte da un commesso che conosce ogni singolo prodotto.

PER CHI È

Arredamento, attrezzatura sportiva, tecnologia, cosmetica professionale, materiali edili, fashion. Qualsiasi settore con cataloghi complessi dove la scelta richiede competenza.

ii. Assistente pre-vendita B2B

Nel B2B il ciclo di vendita è lungo e il primo contatto spesso si perde. Il potenziale cliente manda un'email generica, il commerciale risponde dopo due giorni, si perde tempo a capire le esigenze.

Con Sibyl il cliente business arriva sul sito, descrive il progetto ("devo arredare un hotel 4 stelle, 120 camere, stile contemporaneo, budget medio-alto") e riceve immediatamente una prima proposta ragionata. Sibyl interroga il catalogo, i progetti realizzati, le referenze, e compone una risposta strutturata. Il commerciale riceve un lead già profilato con esigenze chiare, budget indicato, preferenze espresse. La trattativa parte dal secondo incontro, non dal primo.

IL VANTAGGIO

Il tempo medio di qualificazione di un lead B2B si riduce drasticamente. Il commerciale lavora su opportunità già filtrate, non su richieste vaghe.

iii. Supporto post-vendita e assistenza tecnica

Ogni azienda risponde alle stesse domande decine di volte al giorno. "Come si installa?", "Qual è il codice errore?", "Dove trovo il pezzo di ricambio?". Ogni risposta costa tempo, e la qualità varia a seconda di chi risponde.

Sibyl caricato con manuali, FAQ, guide alla risoluzione problemi e schede tecniche risponde con precisione e coerenza, sempre. Il cliente scrive "la mia caldaia mostra il codice errore E35" e riceve la procedura corretta. Disponibile 24/7, in qualsiasi lingua configurata, senza tempi di attesa.

I NUMERI

Le aziende che implementano assistenti AI sul supporto tecnico riducono i ticket al customer service del 30-50%, con un aumento della soddisfazione cliente.

iv. Configuratore conversazionale

Per i prodotti personalizzabili — serramenti, cucine su misura, impianti, soluzioni industriali — il processo di configurazione è spesso complesso e richiede competenza tecnica. Il cliente ha un'idea ma non conosce i vincoli.

Sibyl trasforma la configurazione in una conversazione: l'utente descrive quello che gli serve, Sibyl fa le domande giuste (misure, materiali, prestazioni, budget), verifica la compatibilità in tempo reale collegandosi al PIM via API, e produce una configurazione coerente con i vincoli tecnici. Il risultato è una proposta valida, non un desiderio irrealizzabile.

INTEGRAZIONE

Sibyl si collega al tuo PIM, ERP o configuratore esistente tramite API. Non sostituisce i tuoi sistemi — li rende accessibili in linguaggio naturale.



Il tuo marketing sa già tutto. Ma non lo ricorda.

Ogni reparto marketing accumula nel tempo una quantità enorme di conoscenza: articoli pubblicati, campagne fatte, dati di performance, analisi competitor, linee guida del brand. Questa conoscenza è il vero asset — ma è dispersa tra drive, email, presentazioni e teste delle persone. Sibyl la rende interrogabile e operativa.

i. Assistente per il calendario editoriale

Carichi nel RAG tutto il tuo storico: articoli pubblicati, keyword strategy, trend di settore, buyer persona, linee guida. Sibyl diventa il tuo sparring partner editoriale.

"Dammi 5 idee per il blog di maggio, evitando argomenti che abbiamo già coperto nell'ultimo trimestre." Sibyl conosce quello che hai già scritto, sa quali temi hai trattato e quali no, e propone angoli nuovi ancorati alla tua strategia. Non è un generatore di titoli random — è un collega che ha letto tutto l'archivio.

COME SI USA

Il team marketing lo apre il lunedì mattina per preparare il piano settimanale. Ogni idea è tracciabile ai contenuti già presenti nel sistema.

ii. Generatore di idee per content marketing

Un livello sopra il calendario: qui carichi case study, dati di performance, analisi competitor, ricerche di mercato. Chiedi "dammi 10 idee per contenuti LinkedIn per il nostro target architetti, considerando che il competitor X sta spingendo molto sul tema sostenibilità" e Sibyl genera proposte ancorate ai tuoi dati reali.

La differenza con un ChatGPT generico è che Sibyl conosce il tuo settore, il tuo posizionamento, i tuoi clienti. Non produce idee generiche — produce idee tue.

iii. Brand voice guardian

Il tono di voce del brand è difficile da mantenere, soprattutto quando i contenuti li producono persone diverse: team interno, freelance, agenzie. Sibyl caricato con le linee guida del brand, esempi di copy approvato e il tone of voice diventa il custode della coerenza.

Il copywriter scrive un post e lo sottopone a Sibyl: "Questo testo è coerente con il nostro tono di voce?". Sibyl analizza, confronta con le linee guida, e suggerisce correzioni specifiche. Non riscrive — segnala dove il tono devia e perché.

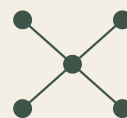
PER TEAM DISTRIBUITI

Particolarmente utile per agenzie che gestiscono più brand contemporaneamente o per aziende con team marketing in più sedi.

iv. Media kit e PR assistant

Per editori, testate, organizzatori di eventi. Il potenziale inserzionista vuole sapere costi, audience, format disponibili. Spesso manda un'email e aspetta giorni.

Sibyl caricato con dati di audience, listini pubblicitari, case study e format risponde immediatamente: "Quanto costa una pagina sulla vostra rivista?" o "Che copertura avete sul target 25-40?". L'inserzionista ha le informazioni per decidere in tempo reale. Il commerciale riceve un contatto già informato e pronto alla trattativa.



Il sapere della tua azienda non dovrebbe andare in pensione con chi lo possiede.

Ogni azienda ha persone che sanno come funzionano le cose. Procedure, eccezioni, trucchi del mestiere, relazioni tra reparti. Quando queste persone non ci sono — in ferie, malate, o peggio, se ne vanno — quel sapere scompare. Sibyl lo cattura, lo struttura e lo rende accessibile a tutti.

i. Onboarding dei nuovi dipendenti

Il primo mese di un nuovo dipendente è fatto di domande: "Come funziona la nota spese?", "Chi devo contattare per ordinare i materiali?", "Dov'è il template per le offerte?". Ogni domanda richiede tempo a qualcuno.

Sibyl caricato con procedure interne, organigramma, policy, guide operative e FAQ risponde a tutto. Il nuovo arrivato ha un collega esperto sempre disponibile, che non si stanca e non dimentica. Il team esistente non viene interrotto.

IL RISPARMIO

Il tempo medio di onboarding si riduce significativamente. Il nuovo dipendente diventa produttivo prima perché trova le risposte da solo.

ii. Knowledge base aziendale interrogabile

Per aziende con molta documentazione interna: regolamenti, procedure ISO, documenti di progetto, verbali, specifiche tecniche, note operative. Tutto esiste, ma nessuno sa dove trovarlo.

Invece di cercare in cartelle infinite o chiedere al collega che "sa dove sta", chiedi a Sibyl. "Qual è la procedura per la gestione dei resi internazionali?" e la risposta arriva dal documento ufficiale, con il riferimento al paragrafo specifico.

PER LE CERTIFICAZIONI

Particolarmente prezioso per aziende certificate ISO: tutta la documentazione del sistema qualità diventa interrogabile in linguaggio naturale.

iii. Assistente per il team commerciale

Il venditore è in trattativa, il cliente chiede uno sconto, una condizione particolare, una disponibilità. Il venditore deve chiamare in sede, aspettare, interrompere qualcuno.

Con Sibyl caricato con listini, condizioni commerciali, scontistiche per canale, promozioni attive, il venditore ha le risposte in tempo reale, anche dal telefono. "Posso fare il 15% su questo ordine?" — Sibyl risponde in base alle policy aziendali. Il "direttore vendite in tasca".

"Il sapere non si conserva nei documenti: si conserva quando torna disponibile alla domanda giusta."



Le decisioni migliori nascono dal dialogo con i propri dati.

L'imprenditore e il management prendono decisioni basandosi su informazioni distribuite tra report, presentazioni, email, appunti. Sibyl diventa l'interlocutore che ha letto tutto e può ragionare su tutto — disponibile quando l'idea arriva, anche alle 11 di sera.

i. Brainstorming strategico dell'imprenditore

L'imprenditore carica i documenti strategici: business plan, analisi SWOT, report finanziari, ricerche di mercato, verbali del CdA, note personali. Sibyl diventa un interlocutore che conosce la storia e i numeri dell'azienda.

"Cosa succederebbe se entrassimo nel mercato tedesco?" — Sibyl ragiona sui dati caricati: il fatturato attuale, i margini, le analisi di mercato, i competitor già mappati. Non dà la risposta definitiva — fa le domande giuste, evidenzia le variabili, propone angoli che magari non avevi considerato.

Non sostituisce il consulente strategico. Ma è disponibile in qualsiasi momento, conosce ogni dettaglio, e non ha un conflitto di interessi.

RISERVATEZZA

Ogni tenant è isolato. I documenti strategici del CEO restano nel suo spazio e non sono accessibili a nessun altro, nemmeno al Fornitore.

ii. Analisi competitor strutturata

Carichi report sui competitor, articoli di settore, dati di mercato, analisi interne. Sibyl diventa la memoria competitiva dell'azienda.

"Come si posiziona il competitor X rispetto a noi sul segmento premium?" — Sibyl confronta sulla base dei documenti caricati, non su informazioni generiche da internet. "Quali mosse ha fatto il competitor Y nell'ultimo anno?" — risposta strutturata, basata sulle tue analisi.

Utile per preparare board, riunioni strategiche, pitch commerciali. Tutta l'intelligence competitiva in un unico punto, interrogabile.

iii. Due diligence assistant

Per studi professionali, fondi di investimento, M&A advisor. Carichi la documentazione di un'operazione — bilanci, contratti, report, perizie — e interroghi Sibyl per estrarre informazioni specifiche, confrontare dati tra documenti diversi, individuare incongruenze.

"Qual è l'EBITDA degli ultimi 3 anni e come si confronta con le proiezioni del business plan?" — Sibyl pesca dai documenti e compone la risposta. Non sostituisce l'analista, ma trasforma settimane di lavoro in ore.

CASI D'USO

Operazioni straordinarie, valutazioni, audit interni, analisi di portafoglio. Ovunque la documentazione sia abbondante e il tempo scarso.



La documentazione tecnica è inutile se nessuno la trova.

Ogni azienda produce tonnellate di documentazione tecnica: manuali, schede, specifiche, procedure. Il problema non è la quantità — è l'accesso. Il tecnico in cantiere non ha tempo di sfogliare un PDF da 200 pagine. Sibyl rende tutto istantaneamente accessibile.

i. Documentazione tecnica interattiva

Per produttori industriali, software house, aziende con prodotti complessi. Carichi manuali, schede tecniche, guide di installazione, troubleshooting.

L'installatore in cantiere scrive dal telefono: "Come si installa il modulo X in configurazione Y con alimentazione trifase?" e riceve la risposta specifica, estratta dal manuale giusto. Non deve sapere quale manuale cercare, quale pagina aprire, quale versione è quella corretta. Chiede e riceve.

MOBILE FIRST

Sibyl è ottimizzato per l'uso da mobile. Il tecnico in cantiere, l'operatore in stabilimento, il manutentore in campo: tutti possono accedere alla documentazione dal telefono.

ii. Dialogo con il PIM

Il PIM (Product Information Management) contiene tutto quello che l'azienda sa dei propri prodotti. Ma interrogarlo richiede conoscere l'interfaccia, i filtri, la struttura dati.

Sibyl collegato via API al PIM rende tutto accessibile in linguaggio naturale. Il commerciale chiede "quali prodotti abbiamo in classe energetica A++ con prezzo sotto i 500€, disponibili a magazzino?" e riceve la risposta aggiornata in tempo reale. Il marketing chiede "dammi tutti i prodotti della linea X con le specifiche per il mercato tedesco" e Sibyl li elenca.

Un ponte tra la complessità del dato e la semplicità della domanda.

iii. QA e controllo qualità

Per aziende manifatturiere con standard di qualità stringenti. Carichi le specifiche di prodotto, le procedure di controllo, gli standard ISO, le tolleranze ammesse, lo storico delle non conformità.

L'operatore in linea chiede "qual è la tolleranza ammessa per la dimensione X del pezzo Y?" e riceve il dato esatto dalla specifica ufficiale. Il responsabile qualità chiede "quante non conformità abbiamo avuto sul prodotto Z nell'ultimo trimestre?" e Sibyl interroga lo storico.

Meno errori, risposte più veloci, tracciabilità della fonte.

TRACCIABILITÀ

Ogni risposta cita la fonte: documento, paragrafo, versione. La conoscenza tecnica resta verificabile.



Sibyl parla la lingua del tuo settore.

La forza di Sibyl non è essere generico — è diventare specifico. Ogni istanza viene addestrata sui contenuti e sul linguaggio del settore. Non è un assistente che sa un po' di tutto: è un esperto del tuo mondo.

Hospitality — Il concierge che non dorme mai

Per hotel, resort, agriturismi, strutture ricettive. Sibyl caricato con informazioni sulla struttura, servizi, ristoranti convenzionati, attività nella zona, orari, policy, FAQ degli ospiti. L'ospite chiede "a che ora è la colazione?" alle 23 di sera e riceve la risposta. "Consigliate un ristorante di pesce in zona?" — Sibyl suggerisce quelli convenzionati. "Posso portare il cane?" — risposta immediata dalla policy. Sempre disponibile, multilingua, coerente con lo stile della struttura.

Food & Wine — Il sommelier digitale

Per cantine, enoteche, ristoranti con carte complesse. Carichi schede dei vini, note di degustazione, abbinamenti, storie dei produttori. "Che vino abbinate a un risotto ai funghi porcini?" — Sibyl consiglia dalla carta reale. "Raccontami la storia di questo Barolo" — Sibyl attinge dalla scheda del produttore. "Cerco un bianco fresco, sotto i 25€" — risposta precisa.

Immobiliare — L'agenzia aperta 24 ore

Sibyl collegato al gestionale immobiliare via API. Il potenziale acquirente cerca casa alle 22 di sera. "Cerco un trilocale a Milano zona sud, budget 300K, con balcone" — Sibyl interroga il database e presenta le opzioni con foto, caratteristiche e prezzo. Cattura il lead, lo profila, e il mattino dopo l'agente ha sul tavolo un contatto qualificato con esigenze chiare.

Studi professionali — La memoria dello studio

Per studi legali, commercialisti, consulenti. Lo studio accumula nel tempo un patrimonio di pareri, contratti, sentenze, pratiche, note interne. L'avvocato chiede "abbiamo precedenti su clausole di non concorrenza nel settore tech?" e Sibyl pesca dall'archivio interno. Il commercialista chiede "come abbiamo gestito la ristrutturazione del debito per il cliente simile l'anno scorso?" e trova la pratica. La conoscenza dello studio non vive più nella testa del socio fondatore — vive nel sistema.

Automotive — Dal catalogo alla conversazione

Per concessionarie e reti di vendita. Sibyl collegato al configuratore e al listino. Il cliente descrive le sue esigenze in linguaggio naturale: "cerco un SUV, 4 posti, budget 35K, consumi bassi, ci devo mettere il seggiolino" — e Sibyl guida verso i modelli disponibili con configurazioni e prezzi reali. Il venditore non parte da zero: il cliente ha già un'idea chiara quando entra in concessionaria.

Pubblica Amministrazione — Lo sportello che non chiude

Per comuni, enti, camere di commercio, ASL. La modulistica è complessa, le procedure cambiano, il cittadino non sa da dove iniziare. Sibyl caricato con regolamenti, modulistica, procedure e FAQ. "Come faccio a richiedere la SCIA?" — Sibyl spiega la procedura, indica i documenti necessari, fornisce i riferimenti normativi. Riduce le code allo sportello, le telefonate al centralino, la frustrazione del cittadino.

PER L'E-COMMERCE VINICOLO

Collegato allo shop online, Sibyl guida l'acquisto esattamente come un enotecario esperto guiderebbe il cliente nel negozio.

Settori serviti, scenari aperti.

L'elenco non è esaustivo: ogni dominio con conoscenza strutturata può diventare conversazione.



Imparare è fare domande. Sibyl ha le risposte.

La formazione tradizionale è unidirezionale: qualcuno spiega, qualcuno ascolta. Ma imparare davvero è un dialogo. Sibyl trasforma il materiale didattico in un tutor disponibile sempre, paziente, e perfettamente aggiornato sul programma.

i. Tutor AI per corsi e academy aziendali

Per enti di formazione, academy interne, scuole professionali. Carichi il materiale didattico — dispense, slide, manuali, video trascritti — e Sibyl diventa un tutor che conosce il programma.

Lo studente chiede "spiegami di nuovo la differenza tra margine e markup" e riceve una spiegazione basata sul materiale del corso, non su Wikipedia. "Fammi un esempio pratico del concetto che abbiamo visto nella lezione 3" — Sibyl contestualizza sul programma specifico.

Disponibile 24/7, non si stanca, non giudica, spiega quante volte serve.

ii. Coach per certificazioni e abilitazioni

Per professionisti che preparano esami: certificazioni di settore, patentini, abilitazioni professionali. Carichi il materiale di studio e Sibyl diventa un coach personale.

"Fammi 5 domande a quiz sul modulo 3" — Sibyl genera domande basate sul programma. "Non ho capito il concetto X, spiegamelo in un altro modo" — Sibyl riformula. "Quali sono gli argomenti su cui sono più debole?" — Sibyl analizza le interazioni precedenti e suggerisce dove concentrare lo studio.

PER LE AZIENDE

Le academy aziendali possono usare Sibyl per la formazione continua dei dipendenti: aggiornamenti normativi, nuove procedure, nuovi prodotti. Il dipendente studia quando può, chiede quando serve.

*"Non un manuale che si legge:
un programma che ti risponde."*

PERCHÉ SIBYL E NON UN CHATBOT QUALSIASI

La differenza è nella sostanza.

*i.***Non è generico. È tuo.**

Sibyl non sa "un po' di tutto". Sa tutto del tuo mondo — perché lo hai alimentato tu con i tuoi contenuti, i tuoi dati, le tue regole. Ogni risposta è fondata sulla tua conoscenza, non su internet.

*ii.***Non inventa. Recupera.**

Grazie alla ricerca semantica (RAG), Sibyl trova le risposte nei tuoi documenti. Non genera testo plausibile — recupera informazioni reali e le presenta in modo naturale. Se non sa qualcosa, lo dice.

*iii.***Non è un'isola. Si collega.**

API aperte e documentate per connettersi ai tuoi sistemi: PIM, CRM, ERP, e-commerce, gestionali. Sibyl lavora con dati vivi, sempre aggiornati, non con una copia statica del tuo catalogo.

*iv.***Non ha la tua voce. Ha la voce che gli dai.**

Ogni istanza è configurabile nel dettaglio: tono, personalità, limiti, regole. Il tuo Sibyl parla come il tuo brand — autorevole, amichevole, tecnico, caldo. Come decidi tu.

*v.***Non è per te. È per i tuoi clienti.**

White label nativo: il tuo nome, il tuo logo, il tuo dominio. L'utente finale parla con il tuo brand. L'infrastruttura è nostra, l'esperienza è tutta tua.

PER AGENZIE E PARTNER

Sibyl dentro al tuo portfolio.

Se sei un'agenzia, un consulente, un system integrator, Sibyl è il prodotto AI che puoi offrire ai tuoi clienti senza svilupparlo da zero.

PROGRAMMA

Partner

Pannello partner multi-cliente

Gestisci tutti i tuoi clienti da un unico pannello: ogni cliente con il suo spazio isolato, i suoi contenuti, le sue conversazioni, i suoi consumi tracciati.

White label completo

Il tuo nome, il tuo brand, il tuo dominio. Il cliente finale non vede mai Sibyl — vede il tuo prodotto. Configura l'intera piattaforma con la tua identità, oppure dai al singolo cliente l'accesso al suo pannello admin sotto il suo URL.

Margine garantito

Pricing wholesale dedicato ai partner: tu rivendi a listino e incassi la differenza. Margine chiaro, prevedibile, ricorrente.

API Key flessibili

Per ogni cliente puoi decidere: usare le tue API Key, quelle del cliente, o quelle incluse nel piano. Massima flessibilità nella gestione dei costi.

Un prodotto, infinite applicazioni

Con lo stesso strumento servi il cliente arredamento, l'hotel, la concessionaria, lo studio legale. Cambia il contenuto, cambia il tono, cambia l'integrazione — il prodotto è lo stesso.

ACCREDITAMENTO

Richiedi l'ingresso al programma partner.

partner@sibyl.ai

RISPOSTA ENTRO 48 ORE

CHIUSURA

*La tua conoscenza
merita di essere
ascoltata.*

*Sibyl la trasforma
in conversazione.*

DEMO PERSONALIZZATA

Ti mostriamo Sibyl configurato sul tuo settore, con i tuoi contenuti, in meno di un'ora.

EMAIL

info@disruptivemedia.it