

SB Italia, il reale valore dell'analisi predittiva

Grazie alla Business Unit Artificial Intelligence & Analytics, la società garantisce competenze e sistemi innovativi già scelti da clienti di rilievo. Tra questi, Hoya Lens.

"Un system integrator che garantisce al mercato tecnologie innovative e professionalità per guidare i clienti in modo completo nel loro percorso di trasformazione digitale. Una società in forte crescita, che ha chiuso il 2021 con un fatturato attorno ai 35 milioni di euro e che può contare sulle competenze di 280 collaboratori operativi in quattro differenti aree specializzate". Luca Rodolfi descrive così SB Italia, società di cui guida la Business Unit Artificial Intelligence & Analytics attiva nello sviluppo di progetti volti a valorizzare al meglio il patrimonio informativo dei clienti. Il tutto, grazie a soluzioni di analisi dei dati, business intelligence, data integration e intelligenza artificiale che SB Italia adatta alle specifiche esigenze delle aziende assicurando loro un valore aggiunto fondamentale: la piena libertà nella scelta tecnologica. "Disponiamo di partnership con i più importanti vendor in questo campo e abbiamo una consolidata competenza delle diverse piattaforme. Ma la nostra caratteristica distintiva è la capacità di comprendere i bisogni dei clienti. Un plus importante: abbiamo casi di successo con tante aziende di diversi settori, dalla sanità alle aziende di produzione e di distribuzione, e per ognuna abbiamo realizzato soluzioni innovative con risultati tangibili grazie a un team competente e un approccio consulenziale".



Luca Rodolfi, Business Unit Manager
Artificial Intelligence & Analytics di SB Italia

customer base, l'azienda applica un sistema di analisi predittiva sviluppato con SB Italia che, facendo leva su tecniche di AI e machine learning, consente di individuare quei clienti che presentano un rischio maggiore di abbandono dando così la possibilità alla società di intervenire in anticipo con azioni volte a scongiurare questo rischio. "I progetti da noi realizzati però sono molteplici. L'analisi predittiva, per esempio, ha consentito a un nostro cliente che opera nel mercato della ristorazione collettiva di migliorare le performance legate alla gestione dei costi e quindi del margine grazie a un modello di AI in grado di prevedere pasti e ingredienti necessari all'approvvigionamento con aggiornamento quotidiano.

Non solo. Per una multinazionale che progetta e fornisce macchine, apparecchiature di processo e linee di produzione, SB Italia ha sviluppato una soluzione di AI che ha creato un sistema di monitoraggio 'near real time' capace di fornire indicazione dei valori anomali in modalità predittiva e indicazioni di tipo prescrittivo: il risultato è stata la possibilità per il cliente di gestire in anticipo potenziali eventi bloccanti dei sistemi con una sensibile riduzione dei fermo-macchina". L'analisi predittiva è un tema sul quale SB Italia sta investendo molto, sia in termini tecnologici che di competenze, tramite l'inserimento di nuove risorse funzionali per supportare al meglio i clienti. Competenze, queste, che la BU Artificial Intelligence & Analytics riesce a garantire al mercato anche grazie alla sinergia con le altre tre Business Unit della società – Process and Document Management & BPO, ERP & Sistemi Informativi, IT Service Management – per un'offerta integrata e completa.

Benefici reali e risultati concreti in tutti i settori

"Negli ultimi anni, insieme alle architetture cloud utili per sfruttare un certo tipo di capacità computazionale, sono nati framework e funzionalità che consentono alle aziende di applicare nuovi modelli statistici e costruire soluzioni di analisi predittiva. Soluzioni di valore, che SB Italia mette a disposizione del mercato. Nell'ambito del marketing e delle vendite l'analisi predittiva può garantire importanti benefici – ha proseguito Rodolfi. In quest'area un progetto tra i tanti che ci piace citare è quello di Hoya Lens, multinazionale di riferimento a livello mondiale nella fornitura di lenti da vista, che in Italia ha scelto di affidarsi a noi per intervenire in tempo utile sui clienti a rischio di abbandono". Insieme all'utilizzo di strumenti classici di studio della

