COMPANY VISION

Applicazioni Retail di Intelligenza Artificiale

ubilot research

2019 – 2020

L’Azienda

Gli uffici di Ubilot sono situati a Bassano del Grappa,
una piccola città del Nord Italia.

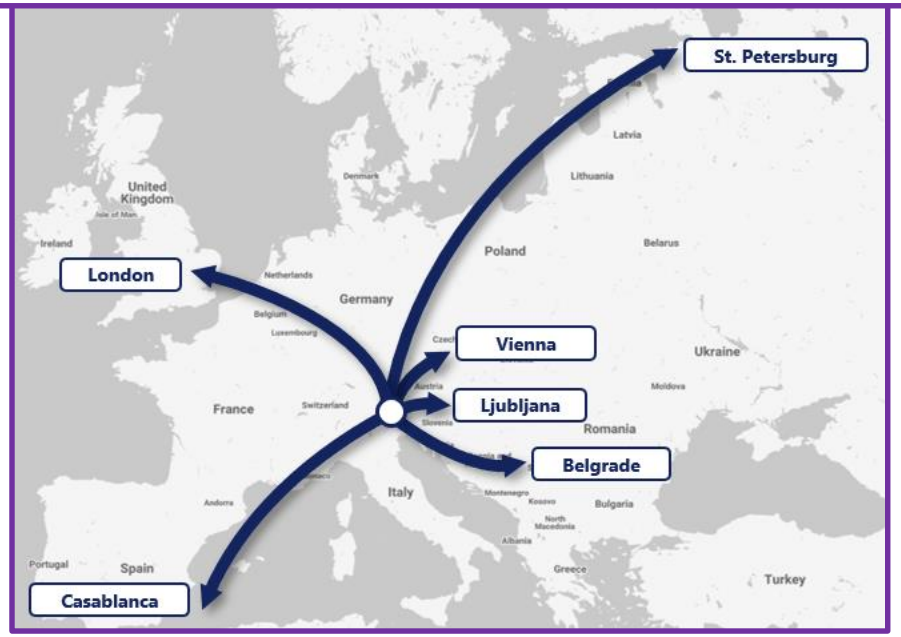
La mission dell’azienda è fornire soluzioni tecnologiche all’avanguardia,
supportate dal cloud e dalle ultime scoperte tecnologiche.

Ubilot è una società tecnologica con sede in Italia che sviluppa soluzioni software ad ampio raggio con esperienza in partnership internazionali

Il team è altamente specializzato con oltre 20 anni di esperienza nell'ingegneria del software che spazia dall'automazione industriale alla grafica 3D

Il team è noto per essere dinamico e veloce nell'adottare le ultime tecnologie, per ottenere le migliori soluzioni software

Hardware / C++ developers	3
System engineers	2
Front-end / HTML developers	2
Backoffice / Server-side developers	3
Tester	1
Team / Project manager	2



Il team

Il team di Ubilot è molto dinamico e composto da persone diverse, ognuna con la propria area di competenza, che lavorano in sinergia per promuovere la mission aziendale

SERVIZI

Software & hardware
Kiosk

Applicativi Server,
backoffice & servizi

Applicazioni
grafiche & mobile

Database avanzati,
Analisi dati e applicazioni
real-time

ubilot research

Artificial Intelligence Overview

There is nothing artificial about AI.
It is made by humans, intended to behave by humans and, ultimately, to impact human lives and human society.

ubilot research

Punti chiave dell’IA nel business

- Benefici dell’IA (Intelligenza Artificiale) nel business
- Modelli di business supportati dall'integrazione con l’IA
- Ipotesi sulle revenues derivanti dall'utilizzo della tecnologia IA
- Strategie promozionali che utilizzano una combinazione di tecnologia IA e rete fisica
- IA come strumento di analisi
- Un vero slancio commerciale per le applicazioni IA

I BENEFICI DELL'IA NEL BUSINESS

- Previsioni e processi decisionali più accurati
- Migliore acquisizione clienti
- Riduzione di compiti manuali
- Costi operativi ridotti
- Maggiore innovazione
- Migliore soddisfazione / fidelizzazione del cliente
- Migliore qualità del prodotto
- Tempi di analisi dei dati più rapidi
- Maggiore efficienza dei dipendenti
- Maggiore personalizzazione in tempo reale
- Assistenza in tempo reale
- Esperienze di acquisto personalizzate migliorate
- Interazioni automatizzate con i clienti

BUSINESS MODEL SUPPORTATO DALL'IA

Integrare l'IA nell'attività e nei processi aziendali offre molteplici vantaggi.

La forza di una rete fisica consolidata, unita alla volontà di innovazione costantemente richiesta dal mercato, potrebbe essere amplificata e rafforzata dalla presenza di tecnologie di intelligenza artificiale. Ogni fornitore sarà in grado di unirsi alla rete attraverso un'azione di marketing innovativa ed efficace, con l'obiettivo di incrementare le proprie vendite.

Ogni negozio fisico potrebbe essere trasformato e modernizzato con la semplice presenza di uno strumento innovativo che aiuta la promozione e la vendita di qualsiasi tipo di prodotto e servizio, attraverso esperienze di acquisto personalizzate migliorate.

IPOTESI DI REVENUES PROVENIENTI DALLE APPLICAZIONI DELL'IA

L'intelligenza artificiale consente di ampliare la gamma di prodotti e servizi disponibili e, di conseguenza, aumenta i ricavi derivanti dalle vendite, sia per il rivenditore sia per la rete.

I ricavi possono anche provenire dalla commissione pagata dal fornitore / partner per ottenere l'accesso alla rete.

L'intelligenza artificiale, attraverso l'automatizzazione dei processi, aumenta le revenues del cliente riducendo il costo del lavoro. In questo modo, la principale fonte di entrate diventa la realizzazione di soluzioni basate sulle esigenze del cliente insieme al supporto tecnico.

STRATEGIE PROMOZIONALI APPLICABILI ATTRAVERSO UNA COMBINAZIONE DI TECNOLOGIA IA E RETE FISICA

- Suggerimenti su prodotti e contenuti
- Filtro e analisi dei dati
- Ricerca visiva e riconoscimento delle immagini
- Analisi dei social media e delle emozioni
- Classificazione dei prodotti e dei prezzi
- Targeting e segmentazione del pubblico
- Targeting pubblicitario programmato
- Riconoscimento vocale
- Riconoscimento immagini e realtà aumentata
- L'intelligenza artificiale può essere utilizzata per migliorare la targetizzazione dei clienti.

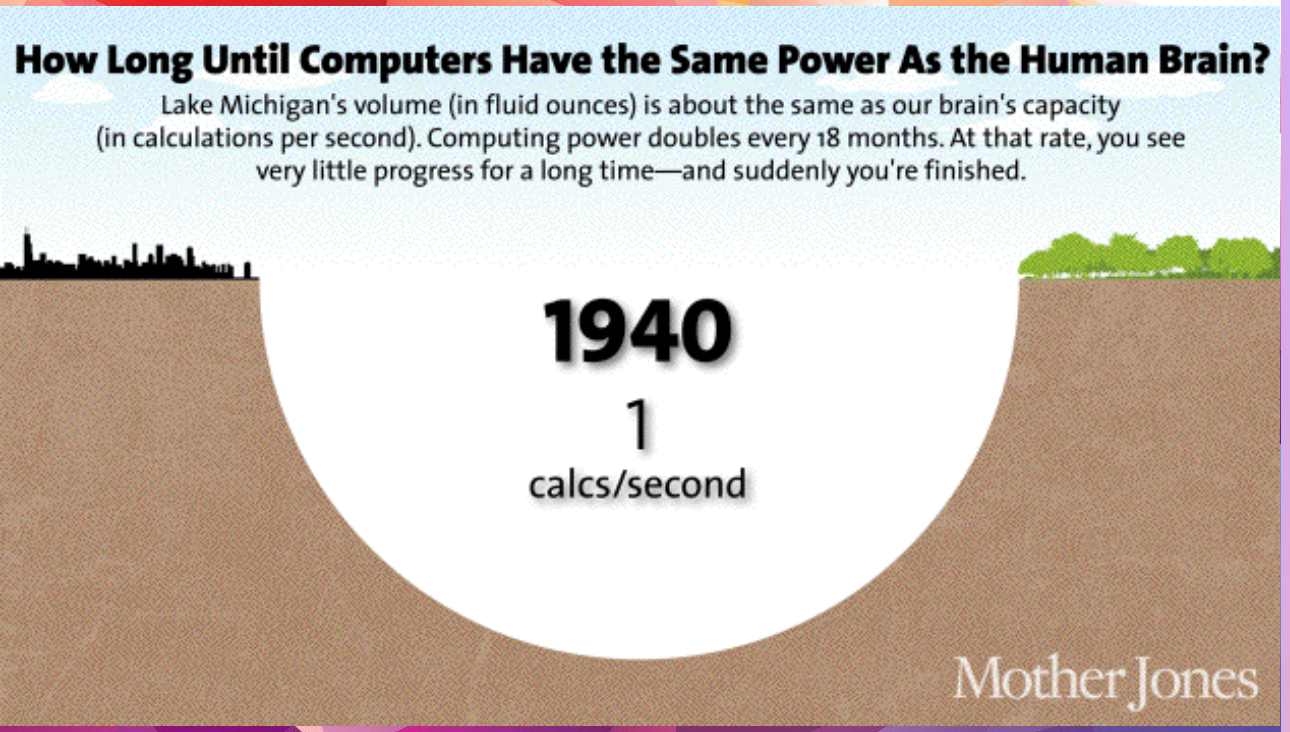
IA COME STRUMENTO DI ANALISI

L'analisi predittiva, la pratica di estrarre informazioni dai set di dati per prevedere le tendenze future, può essere utilizzata con grande efficacia per migliorare il servizio clienti e l'esperienza del cliente.

L'analisi predittiva può essere utilizzata nell'e-commerce per analizzare il comportamento di acquisto dei clienti e determinare quando è probabile che possano effettuare un acquisto ripetuto o acquistare qualcosa di nuovo.

Utilizzando l'analisi predittiva, gli esperti di marketing possono "decodificare" le esperienze e le azioni dei clienti per determinare quali strategie di marketing hanno portato a un risultato positivo.

ubilot.com



CRESCITA DELL'UTILIZZO DELL'IA NEL BUSINESS

La singolarità è una data teorica in cui l'avanzamento della conoscenza, della tecnologia e della scienza creeranno un'esplosione di rapida crescita e un ulteriore balzo avanti nel progresso tecnologico e umano.

Come esempio, si porta il volume del lago Michigan (in once) considerandolo uguale alla capacità del nostro cervello (in calcoli al secondo). Allo stato attuale, la potenza di calcolo raddoppia ogni 18 mesi. A questo ritmo, si vedono progressi molto piccoli per molto tempo e all'improvviso una crescita esponenziale (vedasi video).

Stando ai recenti progressi, i tempi sono quindi da considerarsi maturi per entrare come operatori di primaria importanza con un'offerta basata su tecnologie IA.

YOUTUBE

Applicazioni

“You cannot swim without getting wet”

ubilot research

ANALISI DEL PROGETTO

Piattaforma e-commerce basata su IA

Piattaforma e aggregatore innovativi per il commercio elettronico al dettaglio, i servizi e le utility. Reinventare la distribuzione attraverso l'IA.

VANTAGGI DELL'IA NEL RETAIL

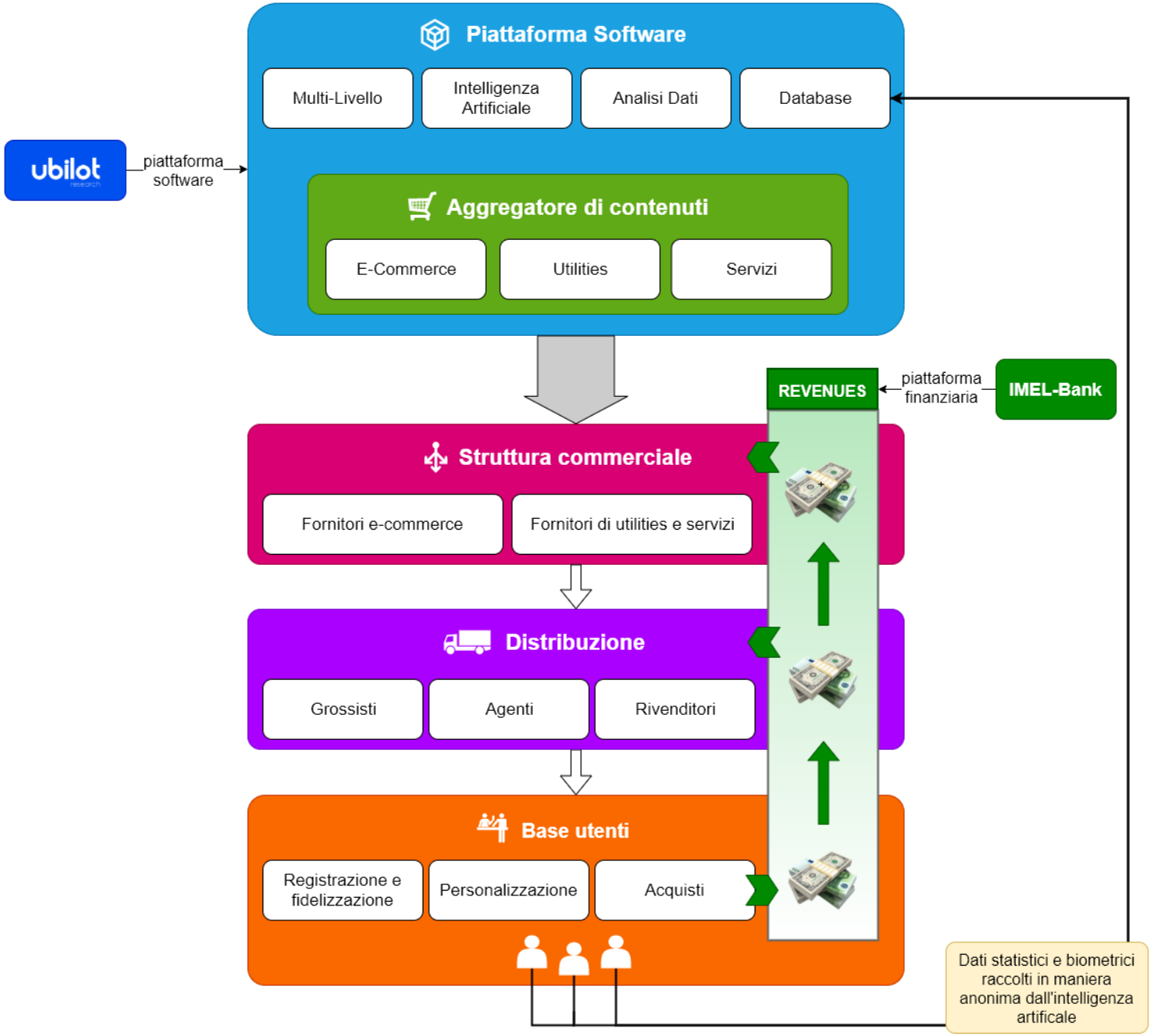
Content Marketing
Raccolta dati e previsione vendite B2C. Suggerimento di prodotti in tempo reale e analisi automatizzata per nuovi possibili mercati.

Retargeting
Retargeting dei clienti che hanno già espresso interesse per un prodotto o servizio

Ottimizzazione del Merchandising
Ottimizzazione del merchandising online o offline con contenuti interattivi e processi automatizzati.

Mobile marketing
Messaggistica personalizzata basata sui comportamenti storici in tempo reale di ciascun cliente.

Panoramica del progetto



1. Piattaforma multiuso e aggregatore di contenuti che offrono una vasta gamma di servizi e prodotti
2. Struttura della rete multilivello con integrazione dei fornitori esistenti di e-commerce e servizi
3. Rete di distribuzione esistente a partire da 30.000 tabaccherie e 25.000 edicole. Sistema integrato di gestione della distribuzione.
4. Sistema di analisi e fidelizzazione degli utenti. Chioschi basati sull'intelligenza artificiale per personalizzare l'esperienza utente. Applicazione mobile per un'esperienza di acquisto unica.
5. Gestione delle transazioni finanziarie tramite IMEL-Bank

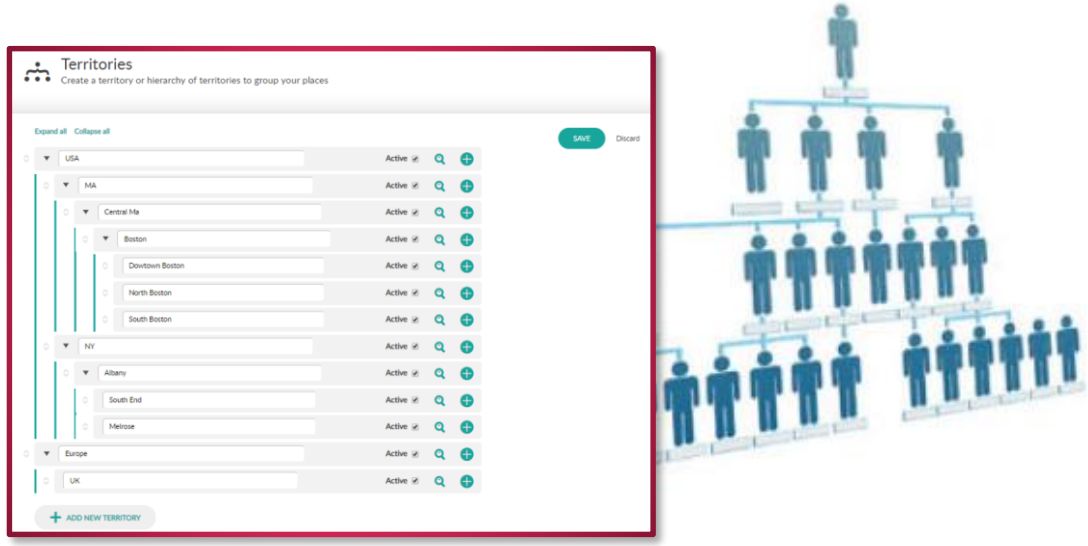
SOFTWARE PLATFORM

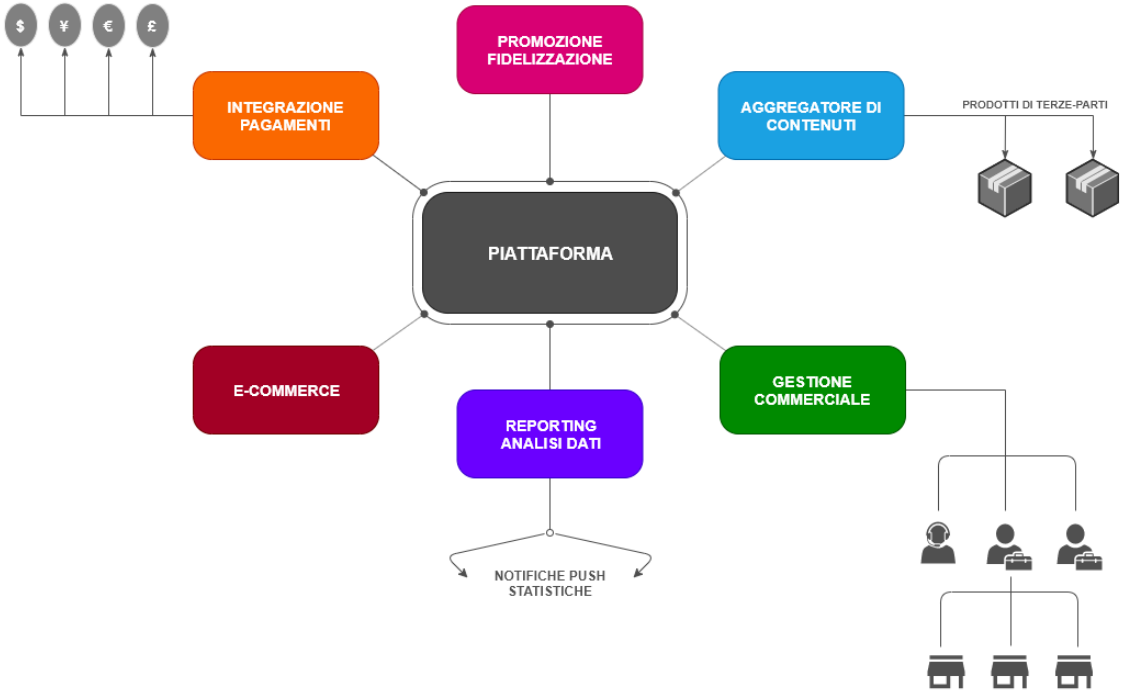
Caratteristiche della piattaforma:

- Basata sul cloud, scalabilità orizzontale
- Backoffice avanzato e sistema CMS
- Canali di comunicazione in tempo reale
- Database e sistema di servizi altamente scalabili
- Integrazione dei gateway di pagamento
- Sistema multilingue e multivaluta pronto per il mercato globale
- Analisi di intelligenza artificiale e raccolta dati di utenti

Funzionalità di Aggregatore di contenuti:

- Singolo sistema di accesso per una gestione facilitata dell'account personale
- Aggregatore di e-commerce e negozi al dettaglio
- Area intranet e-commerce
- Integrazione e-commerce esistente tramite API
- Integrazione di servizi e utilities





ubilot research

STRUTTURA DEL NETWORK

Gestione della struttura di rete:

- Gestione completa della rete
- Integrazione di fornitori di e-commerce esistenti
- Integrazione di servizi
- Ampie opzioni di commissione di rete
- Rapporti transazioni / entrate

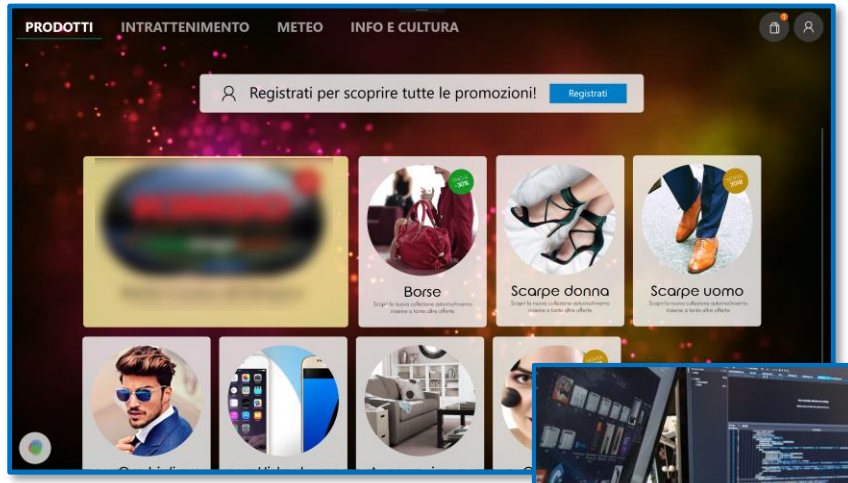
Caratteristiche della rete di distribuzione:

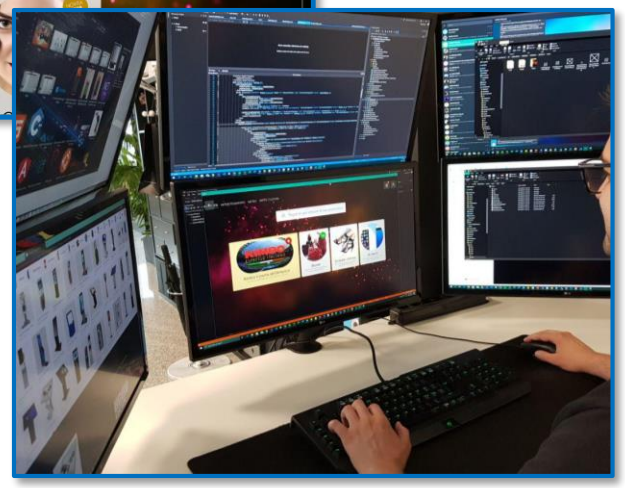
- Rete esistente a partire da 30.000 tabaccherie e 25.000 edicole
- Rete agenti esistente
- Sistema logistico esistente che copre tutta la rete dei punti vendita
- Rivenditori come punto di ritiro e nuovi strumenti di marketing
- Distributori integrati e gestione delle sottoreti degli agenti

TOTEM E-COMMERCE

Caratteristiche del totem dotato di intelligenza artificiale:

- Intelligenza artificiale basata su cloud
- Identificazione di dati biometrici come sesso, età, 6 emozioni diverse
- Suggerimenti del miglior prodotto per l'utente
- Strategia di marketing adatta alla personalità e alla storia dell'utente
- Identificazione dei cambiamenti di atteggiamento durante l'utilizzo del chiosco per massimizzare l'esperienza dell'utente
- Identificazione anonima dell'utente per raccogliere informazioni
- Report e dati disponibili da una soluzione centrale di BackOffice

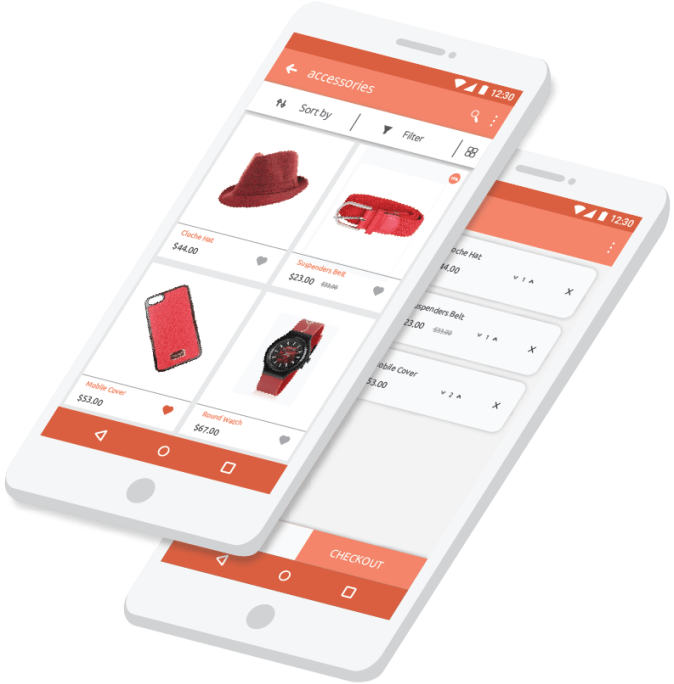


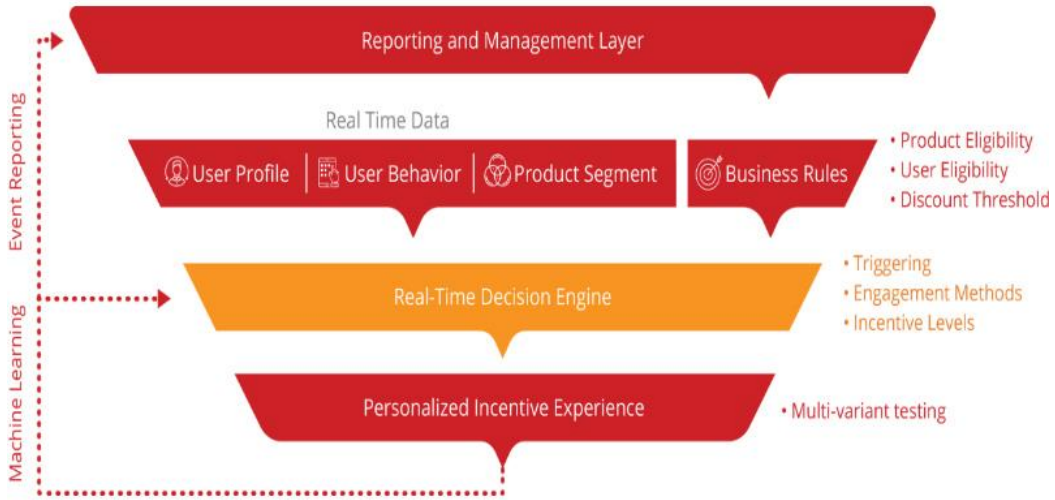


Ciao!
Bentornato!

SHOWCASE

ubilot research





APPLICAZIONE MOBILE

- Download e installazione di app tramite app store ufficiali
- Retargeting di prodotti basato sull'esperienza utente
- Notifiche push mirate in tempo reale basate sull'analisi dei dati dell'utente
- Raccolta dei feedback dei clienti in tempo reale
- Fidelizzazione del cliente con programmi personalizzati
- Registrazione cliente assistita e gestione bonus di benvenuto
- LTV cliente aumentato (Life Time Value)
- Localizzazione geografica dei clienti e notifiche push in caso di vicinanza ad un punto vendita

ubilot
research

“Without Humans, Artificial Intelligence is still pretty stupid”

Grazie!