



EOS POWER PREDICTIVE

EOS Customer Academy

- Giuseppe Romano
giuseppe.romano@eos-solutions.it
- Maria Albano
maria.albano@eos-solutions.it
- Carlo Canestri
carlo.canestri@eos-solutions.it
- Stefania Testini
stefania.testini@eos-solutions.it



EOS CUSTOMER ACADEMY



Overview



Progettazione del brand EOS Customer Academy

Creazione di percorsi formativi che prevedano webinar, video on-demand, sessioni in aula e demo

Percorsi rivolti a figure professionali: CFO (CdG), CIO, COO (supply chain), Vendite/Marketing



CFO

Controllo di Gestione

BC, Power BI, EOS Apps



COO

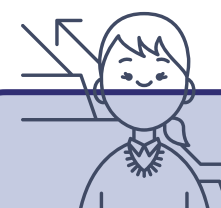
Supply Chain management,
digital factory, sicurezza in
fabbrica

FreeHands,
Demand Forecasting



CIO

Digitalizzazione



Sales/Mktg

CRM



Customer Portal

È il nostro nuovo sito privato che consente a utenti autorizzati di usufruire di svariate funzionalità progettate per la gestione e il controllo dei servizi erogati da EOS, relativi alle soluzioni da noi offerte.



Se **non sei ancora registrato** riceverai una **e-mail** con le istruzioni per accedere al Customer Portal

Se non ricevi la mail scrivi a marketing@eos-solutions.it

Speaker



Giuseppe Romano
Team Leader Analytics



Stefania Testini
Marketing Director



Carlo Canestri
BL Manager C&A



Maria Albano
BI Specialist

Agenda

COS'È L'AI?

ELEMENTI CHIAVE PER UN PROGETTO AI DI SUCCESSO

EOS POWER PREDICTIVE

DEMO: ANALISI DEI RISULTATI DELLE ELABORAZIONI
CON POWER BI

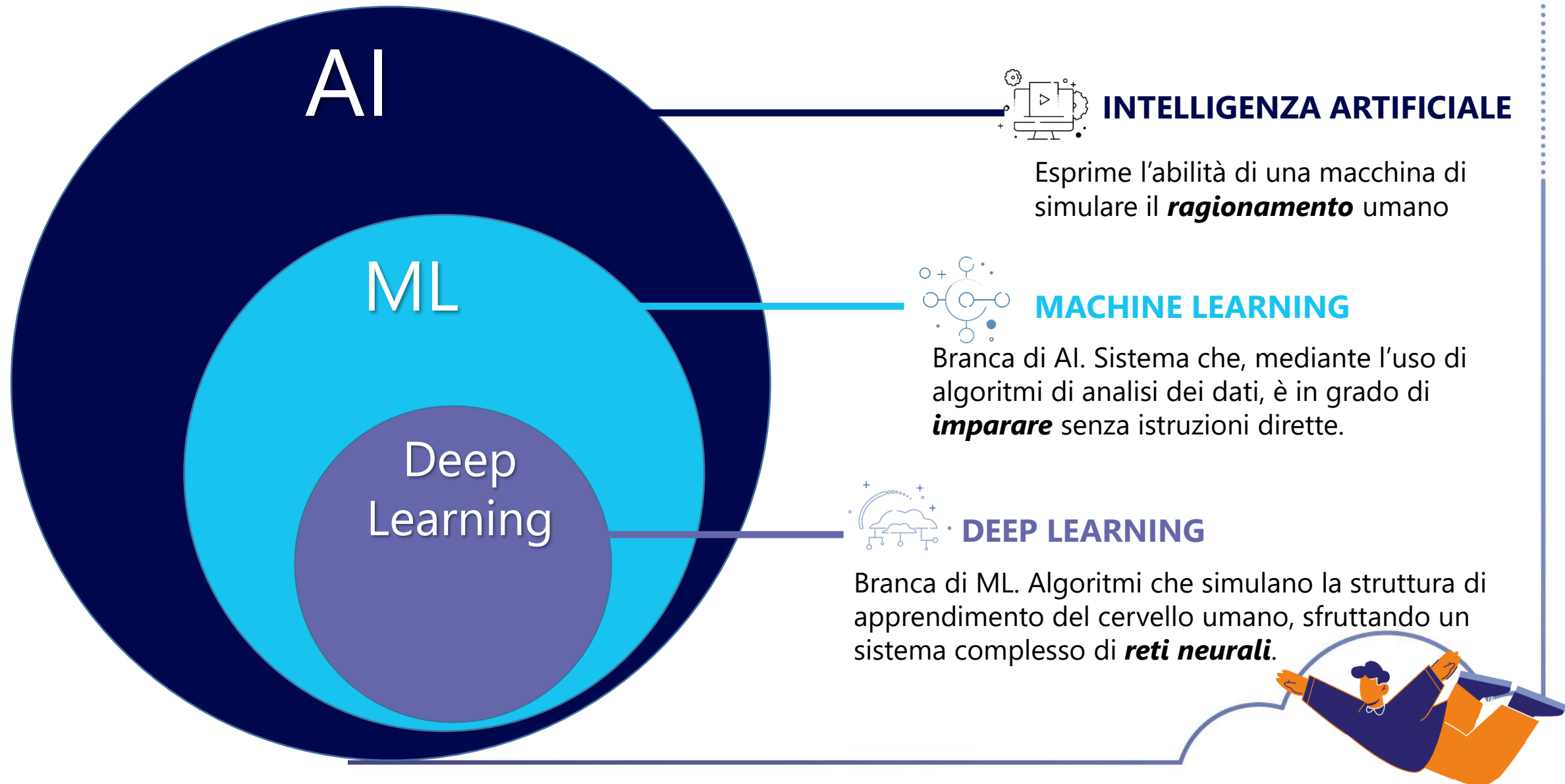




Cos'è l'Intelligenza Artificiale?

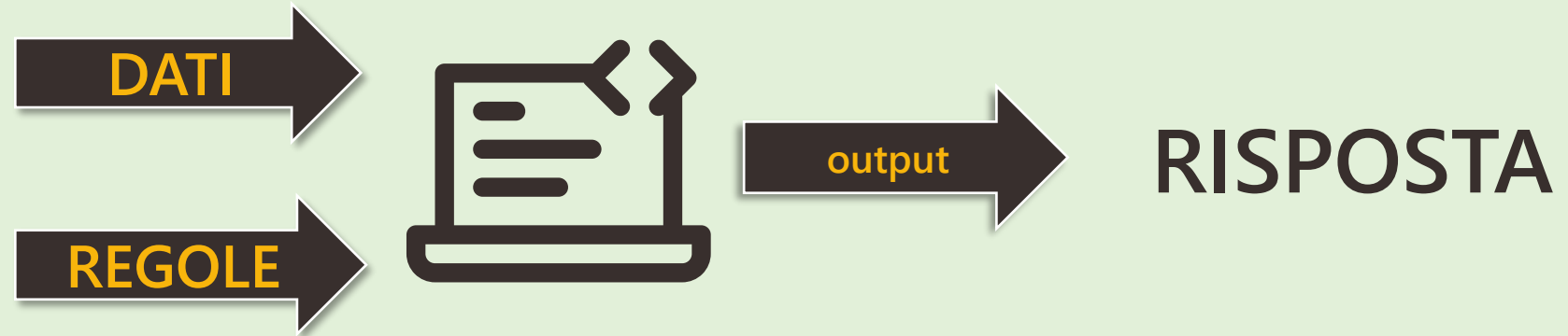


Cos'è l'Intelligenza Artificiale?



Machine Learning: cambio di paradigma

CLASSICAL PROGRAMMING



MACHINE LEARNING



Machine Learning: alcuni casi d'uso



AUTOCORRECT TEXT GENERATOR



INTELLIGENCE DATA PROCESSING



COMPUTER VISION



GENERATIVE AI E NATURAL LANGUAGE
PROCESSING



ROBOT PROCESSING AUTOMATION





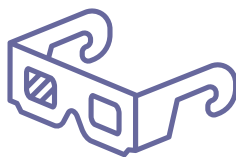
Elementi chiave per un progetto AI di successo



Elementi chiave per una strategia AI di successo

VISION

In linea con gli obiettivi strategici aziendali



RISCHI



Valutare i rischi legali e organizzativi e mitigarli

Individuare e preparare processi, sistemi, persone e modelli di business coinvolti

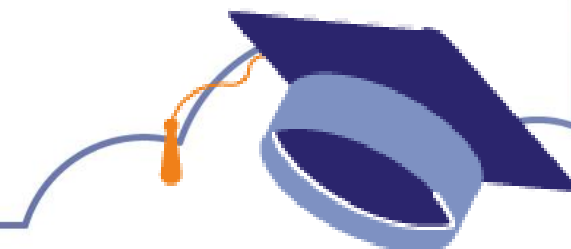


ACTION



Key-user favorevoli ai cambiamenti e promotori del progetto

BUY-IN



I vantaggi di un progetto di AI



EFFICIENZA

Ridurre tempo per attività a basso valore aggiunto



PRODUTTIVITA'

Aumentare il focus su elementi a valore aggiunto



CREATIVITA'

Input per sviluppare altre attività



APPRENDIMENTO

Fonte di apprendimento e miglioramento continuo



Le soluzioni AI di EOS



Soluzioni Proposte da EOS: CHURN PREDICTION

Modello predittivo di abbandono del cliente

Modello previsionale che attribuisce ad ogni cliente una **probabilità** che, entro un certo arco temporale, smetta di acquistare



Con chi?

Sales, Marketing

Con quali dati?

Vendite almeno ultimi 3 anni, dati CRM e anagrafica CLIENTE, dati di SETTORE e dati PUBBLICI (es: Istat, Eurostat, FMI, ecc.)

VANTAGGI

- Individuare preventivamente i clienti a rischio abbandono e poter agire anticipatamente
- Aumentare la Customer Retention
- Migliorare la conoscenza del cliente
- Realizzare strategie commerciali più mirate

Soluzioni Proposte da EOS: RECOMMENDATION ENGINE

Modello di propensione di acquisto

Sistema di modelli che prevede quali potrebbero essere gli **articoli\servizi** a cui un cliente possa essere interessato sulla base degli acquisti precedenti



Con chi?

Sales

Con quali dati?

Vendite ultimi 2 anni, dati CRM e anagrafica CLIENTE e ARTICOLO

VANTAGGI

- Ottimizzare le vendite in ottica **cross-selling**
- Incremento **customer care**

Soluzioni Proposte da EOS: FORECASTING

Modello di previsione delle vendite

Modello previsionale che utilizza dati storici per effettuare **previsioni** future sulla quantità\valore venduto per ogni articolo



Con chi?

Supply Chain, Operations, Controlling

Con quali dati?

Vendite e magazzino almeno ultimi 3 anni, anagrafica ARTICOLI, dati di SETTORE e dati PUBBLICI

VANTAGGI

- Ottimizzare le campagne marketing
- Adeguare le politiche di approvvigionamento (acquisti) e di magazzino (adeguamento scorte)

Soluzioni Proposte da EOS: LEAD SCORING

Modello predittivo di conversione dei leads a clienti

Modello che attribuisce un punteggio ad ogni Lead. Questo rappresenta la **propensione** del Lead a diventare un cliente.



Con chi?

Sales

Con quali dati?

Dati CRM di interazione e anagrafici dei lead

VANTAGGI

- Ottimizzare l'attenzione e lo sforzo commerciale sia in termini di tempo che di risorse sui prospect più ad alto potenziale
- Sinergia con il CRM

Soluzioni Proposte da EOS: CLUSTERING

Modello di clusterizzazione del portafoglio clienti

Metodo statistico di **raggruppamento** in classi non assegnate a priori in base alle loro caratteristiche.



Con chi?

Sales, Marketing

Con quali dati?

Vendite almeno ultimo anno, dati CRM e anagrafica CLIENTE, dati di SETTORE e dati PUBBLICI

VANTAGGI

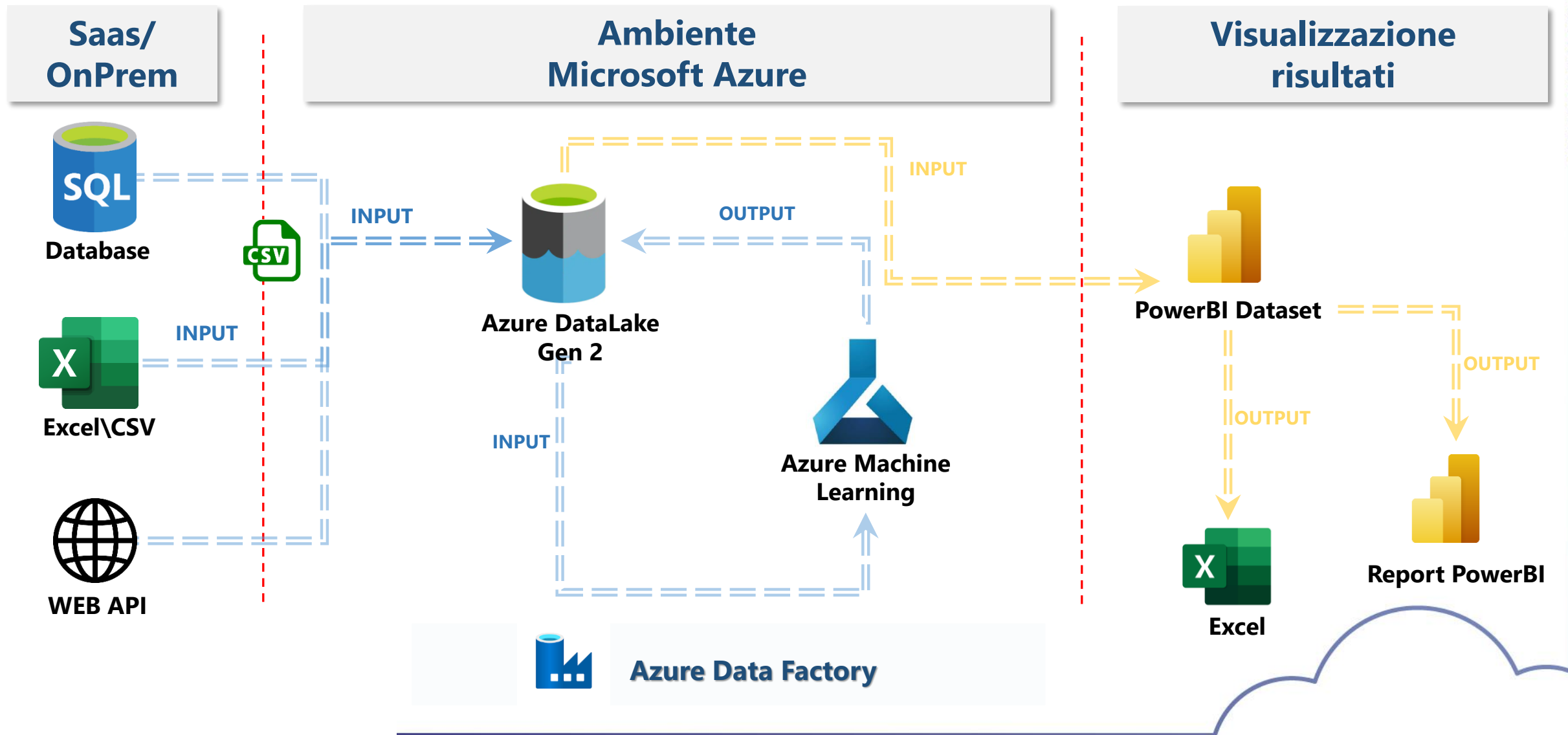
- Migliorare la conoscenza della clientela
- Ottimizzare le strategie di segmentazione
- Campagne marketing mirate



ARCHITETTURA DELLA SOLUZIONE



Architettura



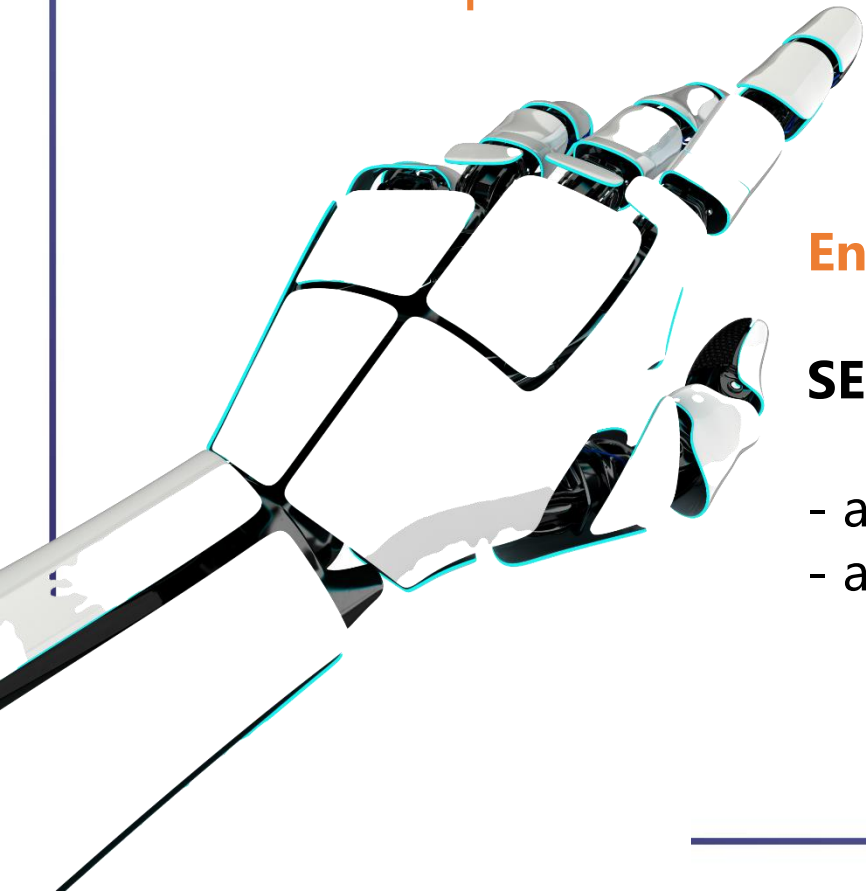
DEMO



Soluzioni Proposte da EOS: logica commerciale.

PowerPredictive prevede:

- **Un modulo base** comune a tutti i modelli, necessario per implementare il processo ETL
- **Un costo per ciascun modulo** previsto del prodotto.



Entrambi questi moduli sono venduti con licenza perpetual.

SERVIZI:

- attività a corpo di «installazione» dei modelli;
- attività a consumo per il tuning ed il training degli utenti.





PROSSIMAMENTE...





SMARKETING REVOLUTION

Trasformare le Aziende per
Massimizzare i ricavi

19 OTTOBRE 2023





- MILANO | 12/10/2023
- BOLZANO | 24/10/2023
- VERONA | 15/11/2023
- CUNEO | 23/11/2023



ROADSHOW

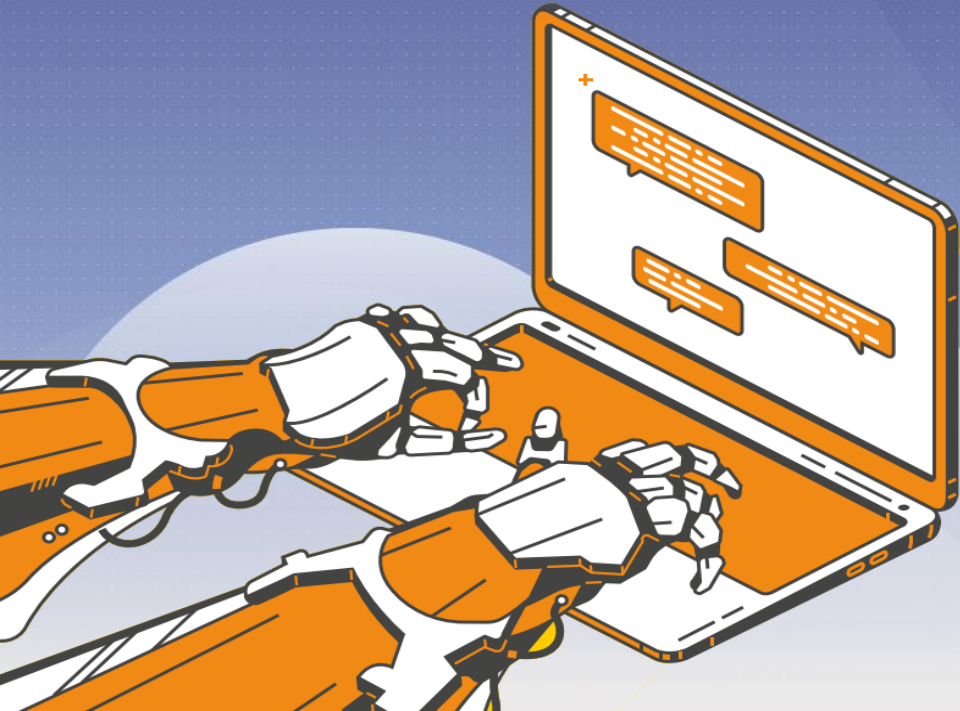




CRM EXCLUSIVE MEETING
PADOVA | 30 NOVEMBRE 2023



Q&A



Grazie!



WEB

www.eos-solutions.it

SEGUICI SU

