



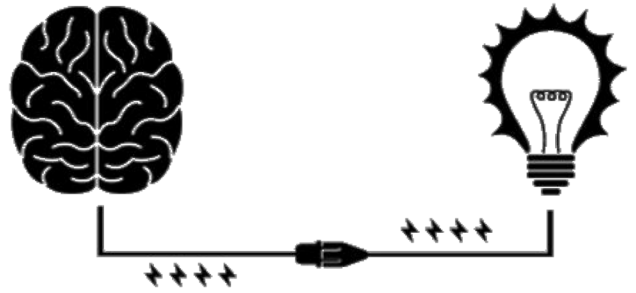
knowdle

SOLUZIONI

BASATE SULL'INTELLIGENZA COLLETTIVA

**Intelligenza Artificiale
Collettiva per
la crescita
esponenziale
delle organizzazioni**

2019



LA NASCITA DI UN'IDEA

Come in molte occasioni, l'idea iniziale di Knowdle, nata tra Pedro García Guillén (matematico) e me (Felipe García Montesinos, ingegnere), è stata il risultato di un errore personale. Ero convinto di sapere cosa fosse l'Intelligenza Collettiva e non potevo essere più lontano dalla realtà. L'aneddoto è stato che Pedro insisteva nel dirmi che la mia interpretazione di ciò che fosse l'Intelligenza Collettiva valeva zero ... Fortunatamente non mi ascoltò. E mi ha convinto quando mi ha detto la frase magica: "Cosa sai che io non so, e cosa io so che non sai»

Immediatamente abbiamo creato la Bioinspired Open Knowledge Business Association e Pedro è subito diventato un collega. Dall'associazione abbiamo costituito la Knowdle Foundation e da questa abbiamo creato uno spinoff, Knowdle, nel 2013. Il progetto iniziale Buaala TV 2011-2014, incentrato sull'area audiovisiva, ci ha permesso di lanciare una struttura molto flessibile e potente che si è rivelata essere di grande utilità. Inizialmente non avevamo l'idea di Collective Intelligence, ma sfruttando l'esercizio della definizione e dell'analisi, abbiamo definito incognite che si sono rivelate molto potenti nello sviluppo del pilota iniziale e delle versioni successive. Stiamo già lavorando alla versione 4.0 del sistema.



Il nostro algoritmo misura il valore dei dati delle persone in base a come siamo influenzati dai problemi a cui pensiamo e a come noi influenziamo gli altri quando pensano o decidono.



L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE COME BASE DEL PROGETTO

Knowdle è una svolta nel modello SaaS (Software-as-a-Service). Sui servizi cloud, abbiamo creato tre livelli superiori: KaaS, Knowledge-as-a-Service, gestione della conoscenza con funzioni primarie (sviluppata tra il 2011 e il 2014), IaaS, Intelligence-as-a-Service, in cui abbiamo incluso già funzioni di intelligenza avanzate (sviluppata tra 2015-2018, la doppia 'l' serve per distinguere dall'acronimo laaS, Infrastructure-as-a-Service) e infine WaaS, Wisdom-as-a-Service, la Saggezza/Sapienza come servizio (attualmente in fase R&D per aggiungere funzioni obiettivo al sistema, 2019-2021), in modo che il sistema sia una vera Intelligenza Artificiale generale.

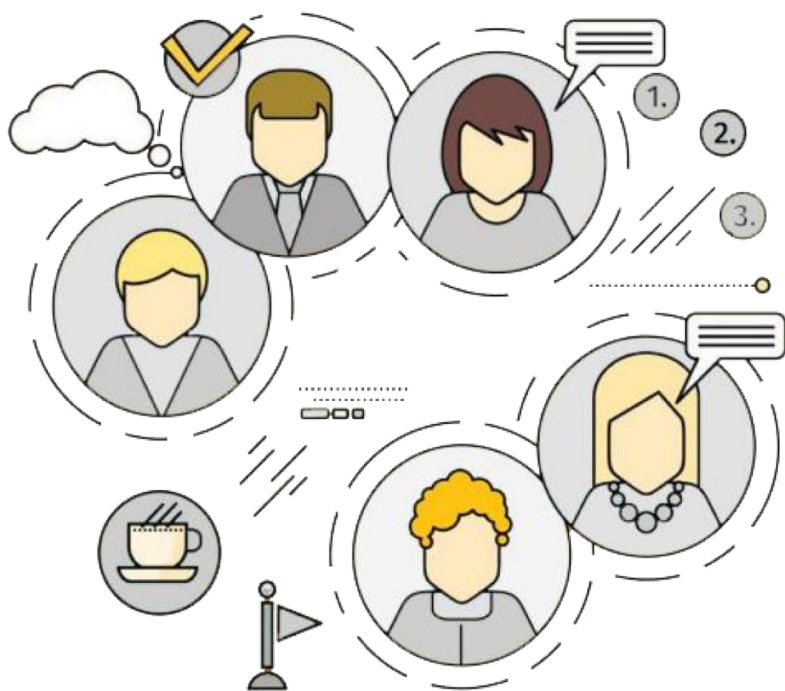
Il progetto cerca di affrontare l'argomento che le cose NON sono quello che sembrano. Prendiamo più di 35.000 decisioni al giorno e nel 90% di esse siamo influenzati dai nostri amici, famiglia, colleghi, ecc. E non conosciamo il vero valore dei nostri dati.

Qualsiasi decisione che usi l'Intelligenza Artificiale e che NON tenga conto di questo, avrà un probabilità di successo molto bassa.

Inoltre, se i robot dovessero sostituirci e portarci via il lavoro, dovremo trovare un altro modo per generare reddito. In effetti, abbiamo conseguito risultati molto interessanti e rivelatori in questo processo di calcolo del valore dei dati, grazie all'analisi bioispirata delle api, per determinare il valore della fonte del dato, un punto di partenza molto rilevante e dirompente.

Le tecnologie innovative sono complicate da sviluppare, richiedono tempo e sono costose. Le aziende e le startup spesso non hanno il tempo o le risorse per svilupparle. Forniamo la nostra piattaforma di Intelligenza Artificiale per migliorare il loro business e aggiungere valore alla loro offerta. Le avviamo in modo che crescano più velocemente. In sintesi: tecnologia all'avanguardia, veloce ed efficiente.

La piattaforma di Knowdle - aperta, bioispirata e con un algoritmo matematico collettivo – si fa carico di tre concetti cruciali online: Social Network, Big Data e Intelligenza Artificiale. Potenziamo le start-up e le aziende già consolidate con la tecnologia di cui hanno bisogno per promuovere nuovi modelli di business.



Fondamentalmente alle persone, alle startup e alle aziende che vogliono migliorare la loro crescita, aiutandole a costruire il business del futuro a partire da infrastrutture e soluzioni di Intelligenza Artificiale basate sull'Intelligenza Collettiva (Collective Artificial Intelligence). In breve, aziende e startup con nuove idee e sinergie in cui la nostra tecnologia e gli algoritmi possono apportare un significativo valore differenziale. L'integrazione della cosiddetta Artificial Wisdom potrebbe aumentare la loro redditività del 38% nel 2035 (Fonte: "How AI Boosts Industry Profits and Innovation", Accenture, 2017).

A CHE PROFILO DI CLIENTE SI RIVOLGE KNOWDLE?

La tecnologia sviluppata ci consente di trasformare i nostri clienti in organizzazioni realmente esponenziali: la crescita del business, l'ottimizzazione dei processi e l'aumento dei clienti sono gli obiettivi che ogni azienda ha all'orizzonte e il nostro è quello di allinearci con essi. Ci sono infinite tattiche di marketing, campagne e messaggi che possono essere utilizzati per raggiungere questi obiettivi fondamentali per l'esistenza dell'azienda. Tuttavia, ci sono solo tre fonti strategiche di crescita di qualsiasi attività o business, indipendentemente dalle dimensioni che ha l'azienda. Ed è fondamentale conoscere le differenze tra loro per fare, con una buona base, la scelta di quale sia appropriata per un business esponenziale.

Diamo un'occhiata a queste tre fonti di crescita:

1. LA CRESCITA DEL MERCATO.
2. AUMENTARE IL VOLUME DEGLI ACQUISTI DEI CLIENTI ATTUALI.
3. GUADAGNARE LA QUOTA DI MERCATO CHE AVEVA LA CONCORRENZA.

1. LA CRESCITA DEL MERCATO.

L'obiettivo di questa strategia è attirare nuovi clienti che non hanno ancora utilizzato la categoria di prodotto affinché inizino a usarlo. Un buon modo per pensare e esporre graficamente questo obiettivo è aumentare la "torta" da cui la categoria di prodotti dell'azienda mangerà. Come caratteristica importante, è una delle leve di crescita più costose e difficili, perché ai clienti spesso deve essere insegnato un nuovo modo di fare le cose.

Delle tre leve della crescita, questa di solito non è la più appropriata per le piccole imprese in una categoria competitiva.

2. AUMENTARE IL VOLUME DEGLI ACQUISTI DEI CLIENTI ATTUALI.

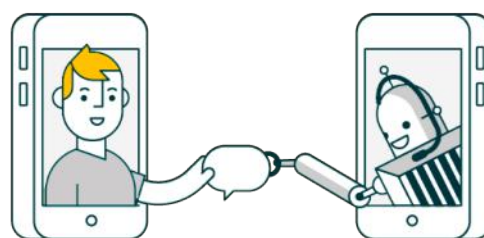
L'obiettivo di questa leva è analizzare in dettaglio il business dell'azienda e stimolare il volume delle vendite con i clienti esistenti. Ci sono quattro modi per farlo:

- Aumentare l'uso corrente: ovvero, ottenere dai clienti esistenti che utilizzino di più il loro prodotto o lo impieghino con maggior frequenza.
- Stimolare nuovi usi: ottenere che i clienti esistenti utilizzino il prodotto per nuovi scopi.
- Ridurre la perdita dei clienti: evitare che i clienti esistenti disdicano il servizio o si ritirino come utenti dell'azienda.
- Fare acquistare prodotti che non hanno ancora comprato e che potrebbero essere di interesse per ragioni di affinità.

3. GUADAGNARE LA QUOTA DI MERCATO CHE AVEVA LA CONCORRENZA

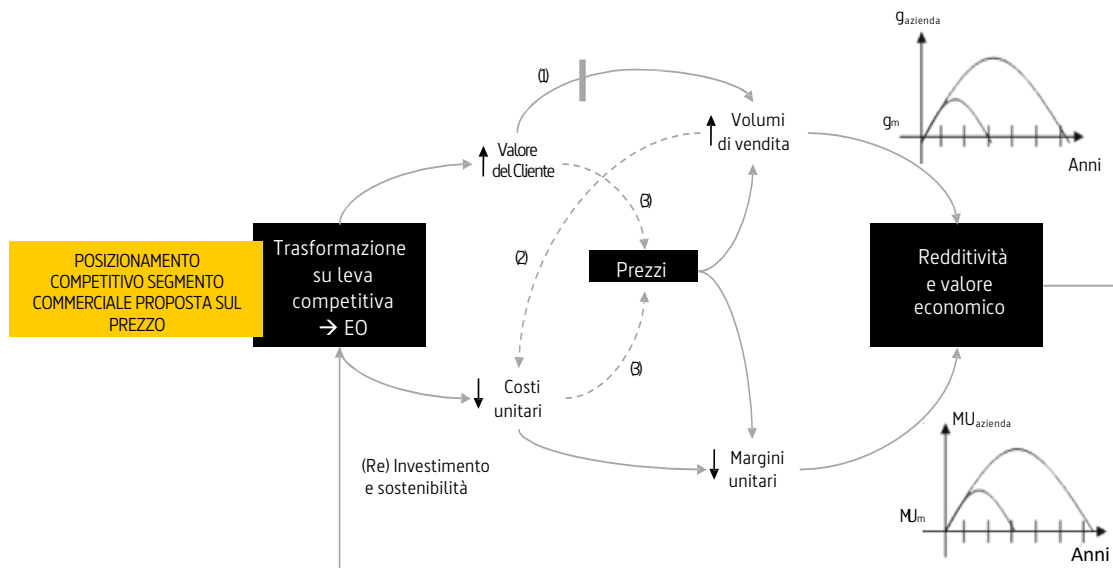
Questa leva è la più facile da capire. Un piccolo player in un mercato competitivo, si concentra su messaggi e tattiche che gli consentano di catturare parte della quota di un concorrente (o più).

I concorrenti più grandi hanno già investito risorse significative per educare il mercato sulla categoria a cui appartiene il business del player. Ora l'azienda deve definire una chiara dichiarazione di posizionamento, esprimendo perché è migliore e perché i clienti devono credergli, e concentrare i propri sforzi sulle azioni per togliere mercato ad un altro concorrente.

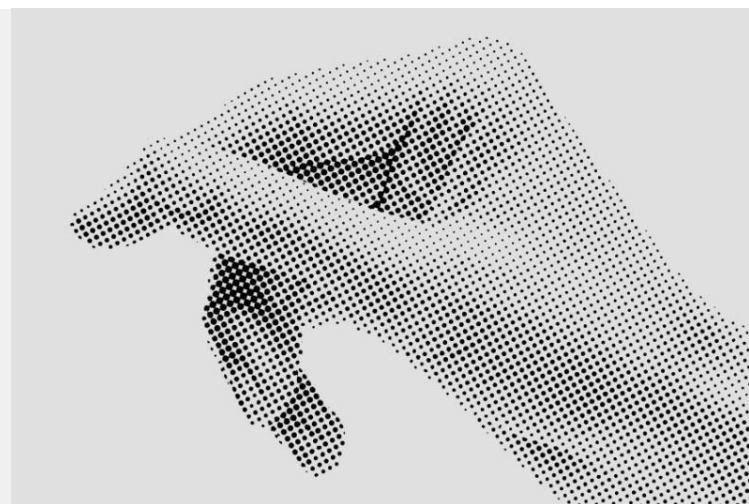


Ebbene, proprio l'Intelligenza Artificiale Collettiva permette di agire su tutti gli assi allo stesso tempo, data la sua doppia natura trasversale e verticale:

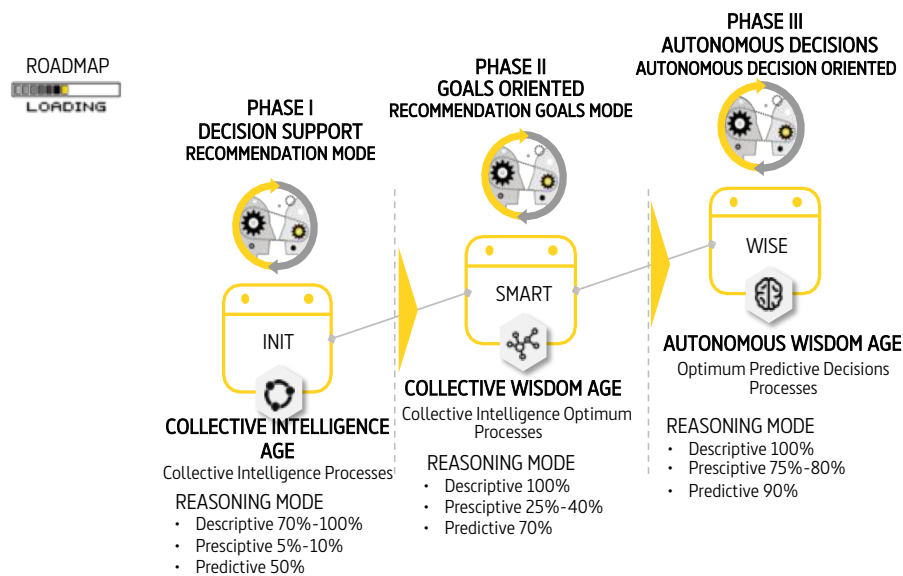
- A) Opera simultaneamente con gli agenti esterni e interni.
- B) Agisce trasversalmente sui processi aziendali che sono tradizionalmente considerati compartimenti stagni, cioè verticali, quando in realtà non lo sono.



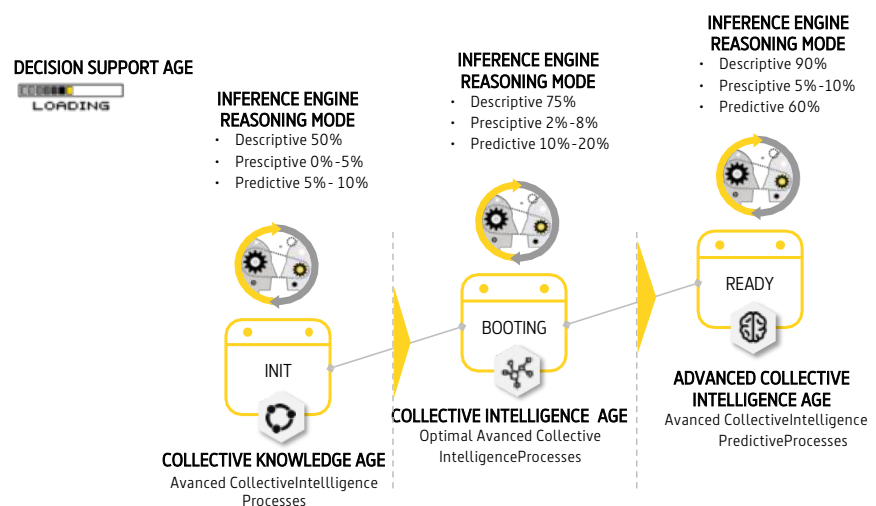
E, infine, lo fa in modo progressivamente autonomo, vale a dire, l'Intelligenza Artificiale Collettiva consente al sistema di agire gradualmente in maniera autonoma, con il progressivo trasferimento da compiti noiosi a compiti sempre più intelligenti, grazie all'apprendimento del sistema.



La nostra metodologia si basa su processi ricorrenti e successivi:



Da una fase iniziale :



I PUNTI DI FORZA DEL PROGETTO KNOWDLE

L'Intelligenza Artificiale Collettiva non è solo nell' algoritmo. È nel DNA dell'azienda e dell'ecosistema. Attraverso l'applicazione della tecnologia, aiutiamo a creare nuovi modelli di business. Il nostro scopo è quello di aiutare ad accelerare la creazione di aziende o unità di business in società consolidate, dalla fase iniziale fino all'ottenimento di revenues e benefici.

Proprio come la soluzione consente l'ottimizzazione dei processi di tutte le parti interessate, il nostro modello di business e il nostro prodotto consentono a tutti i clienti di beneficiare sempre di più della Collective Artificial Intelligence stessa, allo stesso tempo che ci aiuta a creare una rete di Partner che possono offrire il servizio di Collective Wisdom, KWS (Knowdle Wisdom Services), ai propri clienti, favorendo il carattere esponenziale.

UNO SGUARDO VERSO UN FUTURO INTELLIGENTE E INTERNAZIONALE

Dopo essere cresciuta in startup e clienti, Knowdle sta ora consolidando la sua rete di partner. È stato appena firmato un importante accordo con Telefónica e si sta già negoziando con altre importanti aziende. In questo quadro, consolidare la crescita in Spagna con i nostri partner e avviare l'internazionalizzazione dell'azienda sono le sfide più importanti. Per questo stiamo confezionando soluzioni incredibili che includono funzionalità molto potenti di tutte le startup dell'ecosistema Knowdle.

A breve termine, la cosa più importante è ottenere che Telefónica fornisca una soluzione completa a prezzi molto convenienti per tutte le PMI.

A medio termine, l'obiettivo strategico è l'internazionalizzazione dell'azienda. Il gene internazionale è nel nostro DNA, il team parla già più di sei lingue, ecc. Nel 2018 abbiamo fatto i primi passi creando Knowdle Worldwide nel Regno Unito e fatto le prime visite in Italia per creare Knowdle Italia, dove continuiamo in conversazioni molto avanzate con partner locali di primaria importanza.

E continuiamo a negoziare per aggiungere investitori che si uniscano alla nostra crescita. Vogliamo anche conseguire lo sviluppo di un ecosistema imprenditoriale in cui l'Intelligenza Artificiale Collettiva non provenga solo dal networking, ma in cui anche tutte le startup e le aziende consolidate possano trarre vantaggio dalla nostra tecnologia in modo che i loro progetti abbiano una crescita accelerata che le renda rapidamente molto competitive.

