



RELATORI WORKSHOP



Andrea Baiocco

Country Manager Italy



Marco Grani

Head of Customer Success

CHI SIAMO

BigProfiles è una startup di Artificial Intelligence nata nel 2017 e che conta ormai più di 30 dipendenti tra ingegneri, data scientist, marketers e sales. L'azienda è nata da un progetto universitario dell'attuale CEO, **Lorenzo Luce**, coadiuvato dall'amico storico e attuale COO, **Roberto Visceglia**.



Lorenzo Luce

CEO & Co-Founder



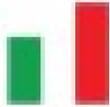
Roberto Visceglia

COO & Co-Founder

VENTURE CAPITALS E INTERNAZIONALIZZAZIONE

In pochi anni BigProfiles ha raccolto **+3M€** di Venture Capital dai maggiori fondi di investimento italiani tra cui **LVenture Group** e **CDP Venture Capital**.

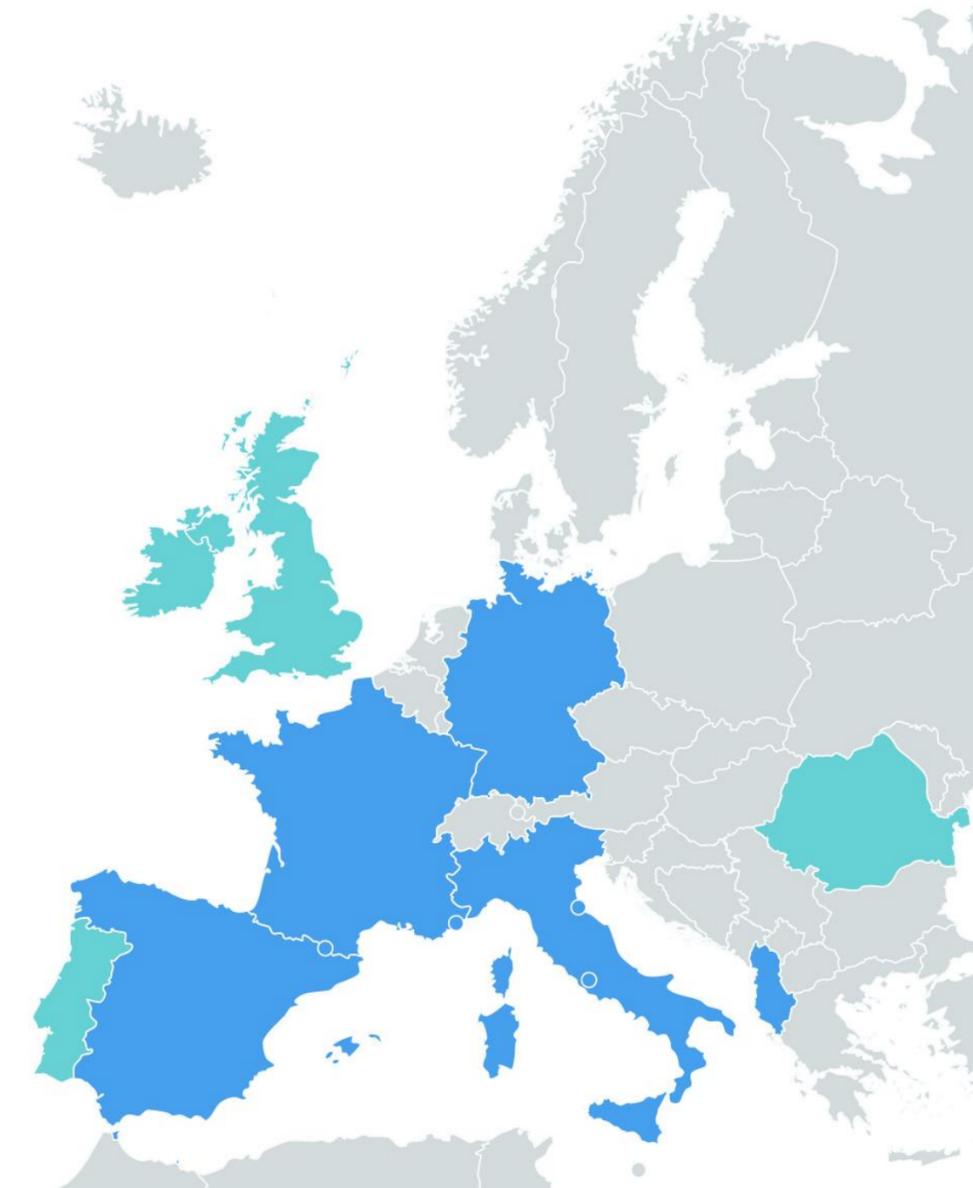
LVenture
GROUP

cdp 
Fondo Nazionale Innovazione
CDP Venture Capital Sgr

Il nostro Headquarter è situato a **Roma**, in Italia, ma operiamo anche sui mercati **francese, inglese, spagnolo, portoghese, tedesco e albanese**.

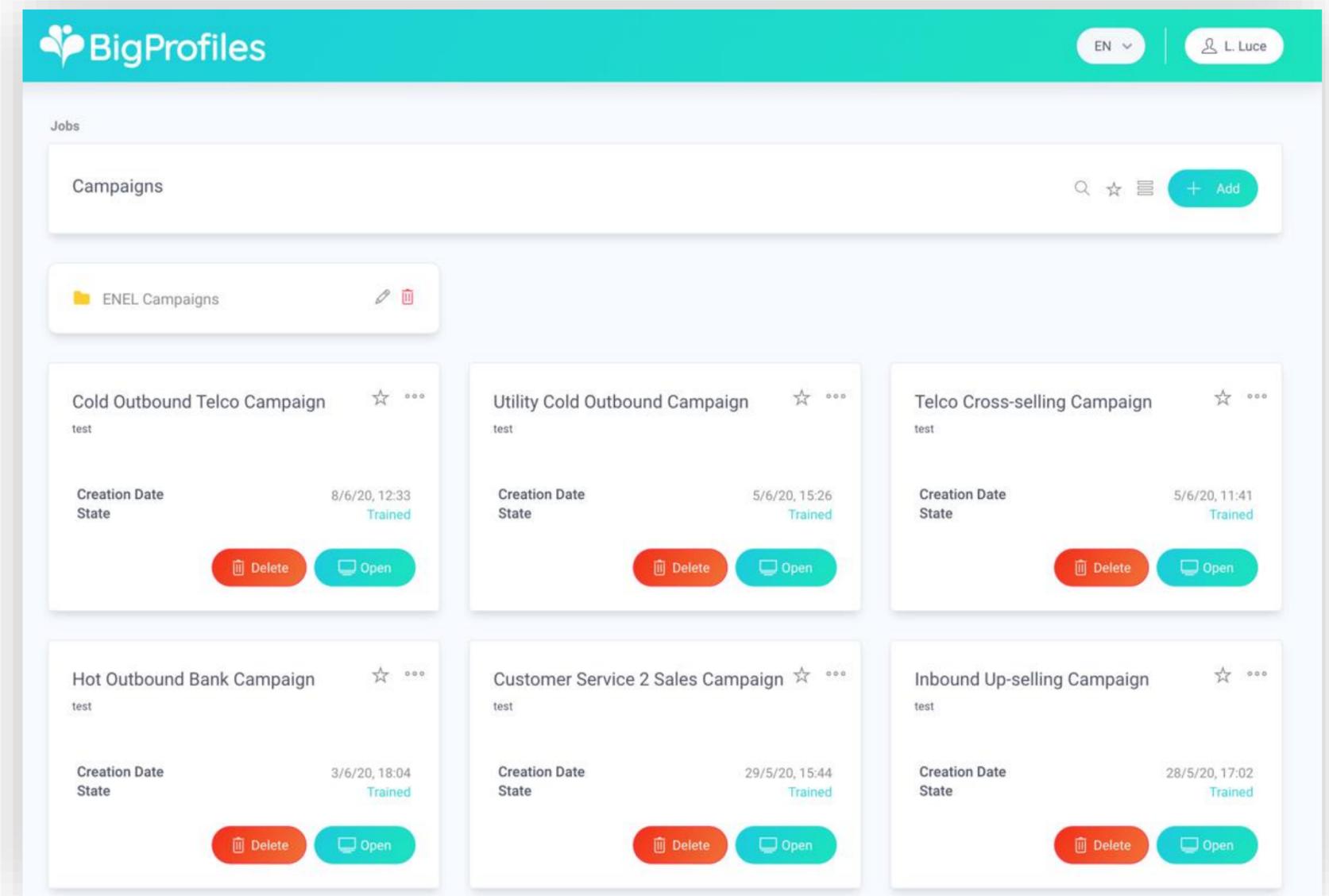
REFERENZE E CERTIFICAZIONI

Alcune tra le maggiori realtà italiane ed internazionali sfruttano attivamente le potenzialità della piattaforma **BigProfiles**:



PIATTAFORMA DI ARTIFICIAL INTELLIGENCE PER LA CREDIT COLLECTION

- BigProfiles è una piattaforma di AI per la credit collection in grado di predire la probabilità di recupero di ogni posizione
- Aumenta il recupero e il fatturato, incrementa i conversion rate delle campagne, riduce i costi operativi e i tempi di lavorazione
- Intuitiva e facile da usare, è pensata per le Operations, per campagne recupero crediti



COME FUNZIONA:

FASE 1: APPRENDIMENTO

- Upload dei contatti effettuati negli ultimi mesi relativi ad una stessa campagna con gli esiti per ciascuna posizione
 - il Machine Learning apprenderà le caratteristiche socio-economiche comuni ai contatti da cui ho recuperato
-

FASE 2: PREDIZIONE

- Probabilità di recupero di ogni posizione
- Upload di liste di contatti o API real-time
- Proiezione dell'aumento di conversioni, recuperi e ROI

FASE 1: APPRENDIMENTO

DATI ANAGRAFICI, CRM E WEB

La piattaforma prende in input i dati anagrafici (come sesso, età, indirizzo), i dati CRM (come l'anzianità cliente) e i dati relativi al credito (come l'importo e le relative date)

Indica che tipo di dati si trovano in ogni colonna del tuo file

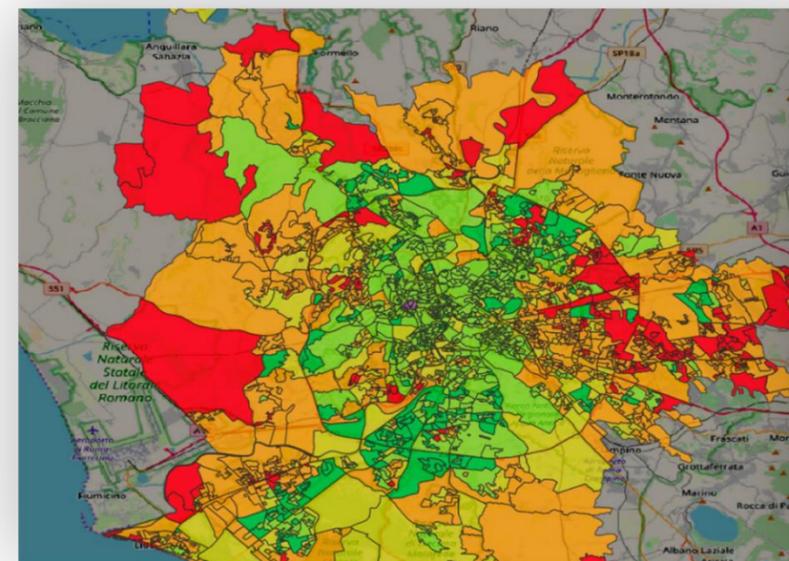
Separatore , ; | tab

Province (First Letters) CANALE PROVENIENZA ANZIANITA' CLIENTE Output

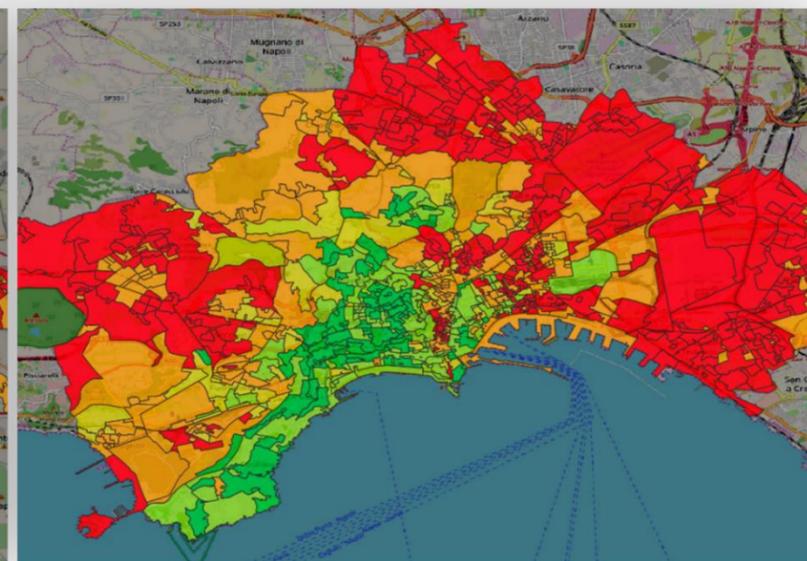
	PROVINCIA	CANALE PROVENIENZA	ANZIANITA' CLIENTE	ESITO
	CE	DEM canale_a	7	NO
IRE	CH	Facebook	8	Vendita
	NA	Facebook	6	Rifiuta
	CE	DEM canale_b	7	Non Interessato

DATI ESTERNI B2C E B2B

Il software inferisce per ogni contatto oltre 650 indicatori statistici socio-economici a partire dalla residenza. Si ottengono così per ogni contatto dati statistici su reddito, patrimonio, livello di istruzione, nucleo familiare, consumi, interessi e molto altro, che verranno utilizzati dal Machine Learning per prevedere la sua probabilità di recupero.



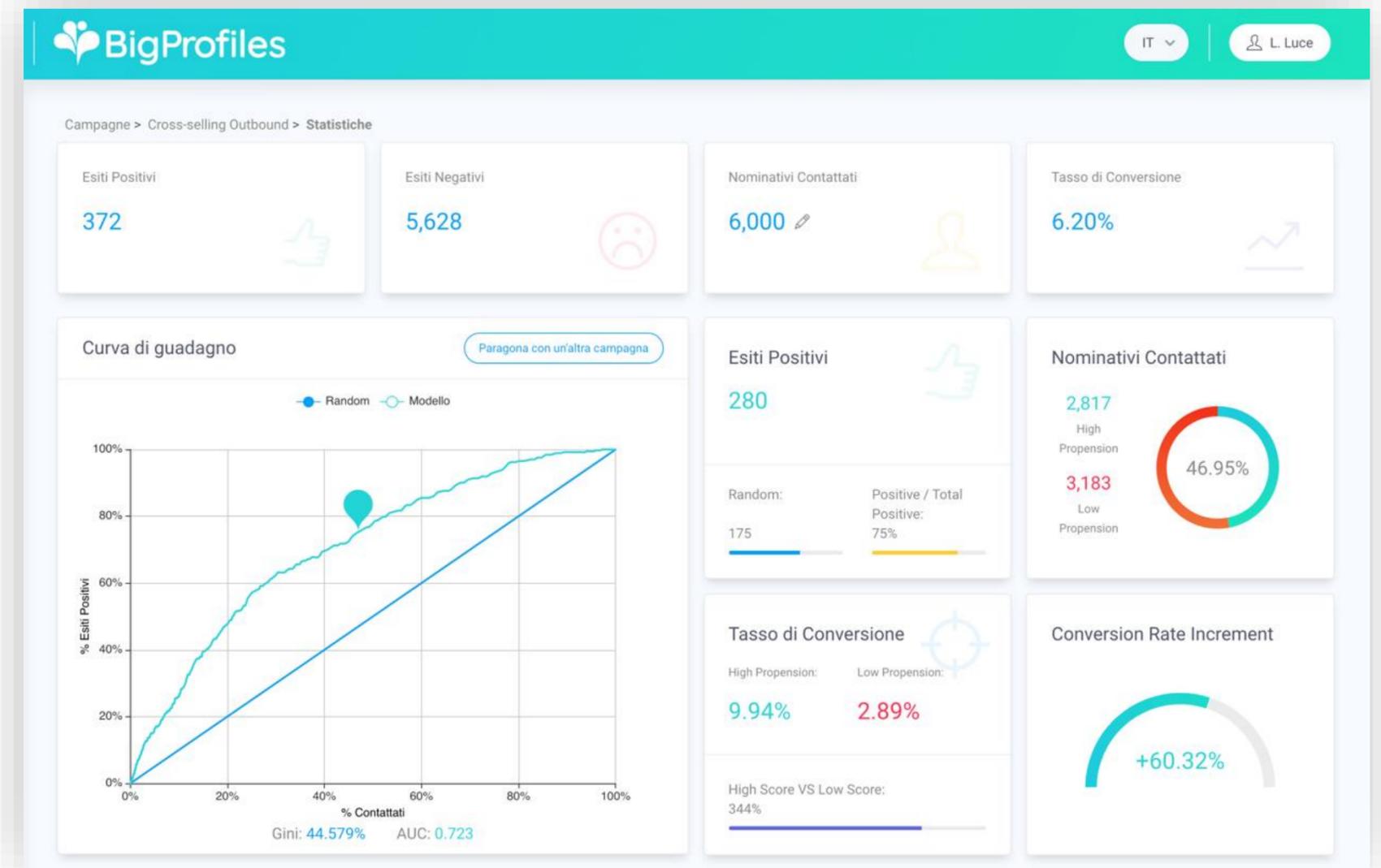
Livelli di reddito a Roma



Livelli di reddito a Napoli

FASE 2: PREDIZIONE

- Probabilità di recupero di ogni posizione
- Upload di liste di contatti o API real-time
- Ri-addestramento con nuovi risultati su base mensile



FASE 2: PREDIZIONE



Propensione ⓘ

Predici la probabilità di conversione
per ogni cliente

Predici la probabilità di recupero di ogni posizione



Valore ⓘ

Predici il valore atteso di ogni cliente

Predici il valore atteso di ogni posizione

PIATTAFORMA PLUG & PLAY

La nostra piattaforma può essere utilizzata tramite upload manuale o permette un'integrazione via API o connettore, con i principali CRM sul mercato:



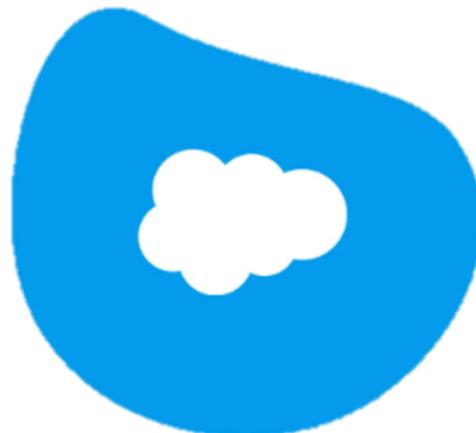
Excel



CSV



MySQL



Salesforce



HubSpot



API

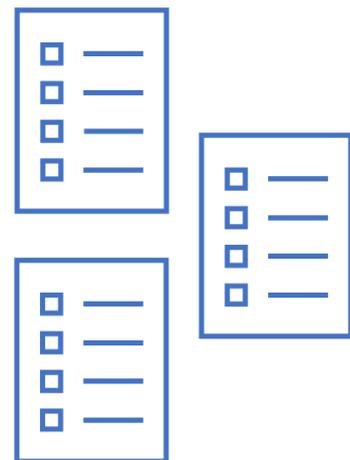


APPLICAZIONE SU CASI
D'USO REALI

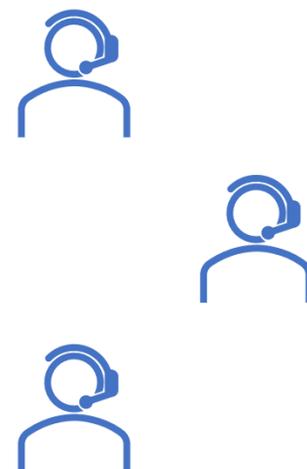
CAMPAGNA DI RECUPERO CREDITI: SCENARIO

Scenario tipico di gestione delle liste

ARRIVO LISTE

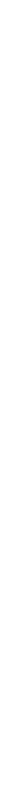


GESTIONE

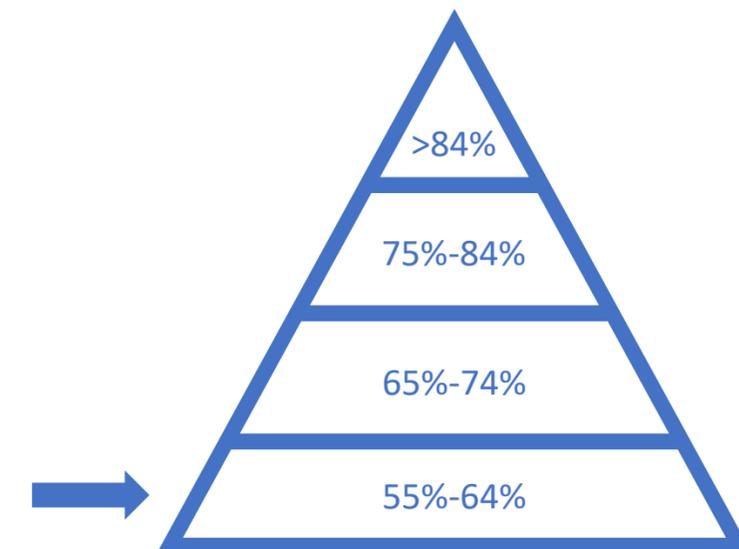


RECUPERATO

57%



TARGET



CAMPAGNA DI RECUPERO CREDITI: CRITICITA'

Attenzione ed effort dedicati a debitori spontanei



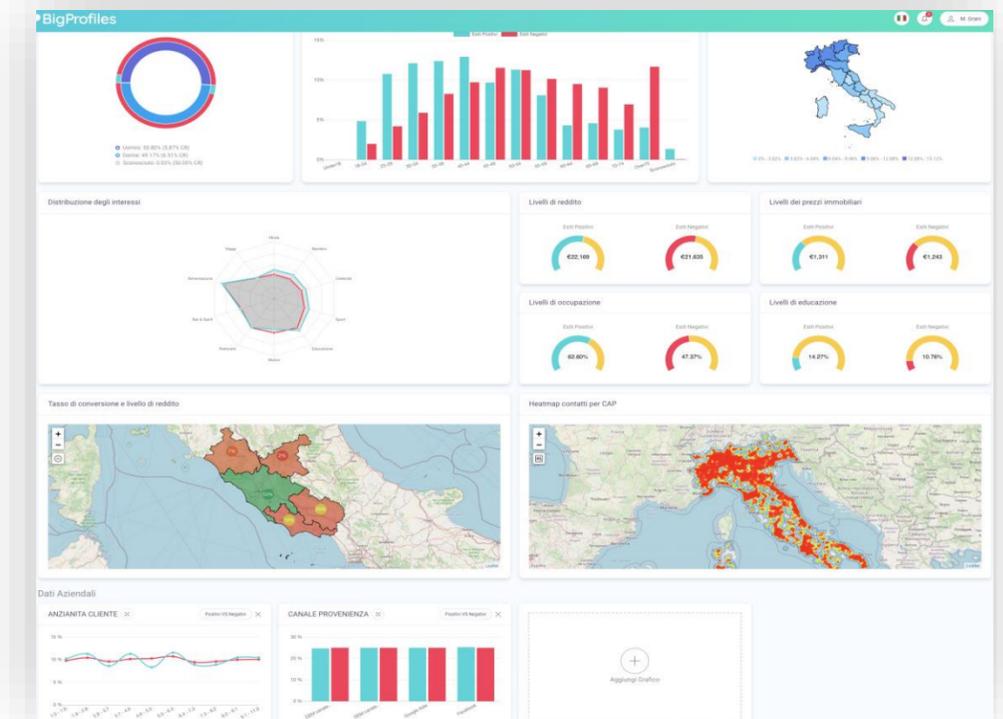
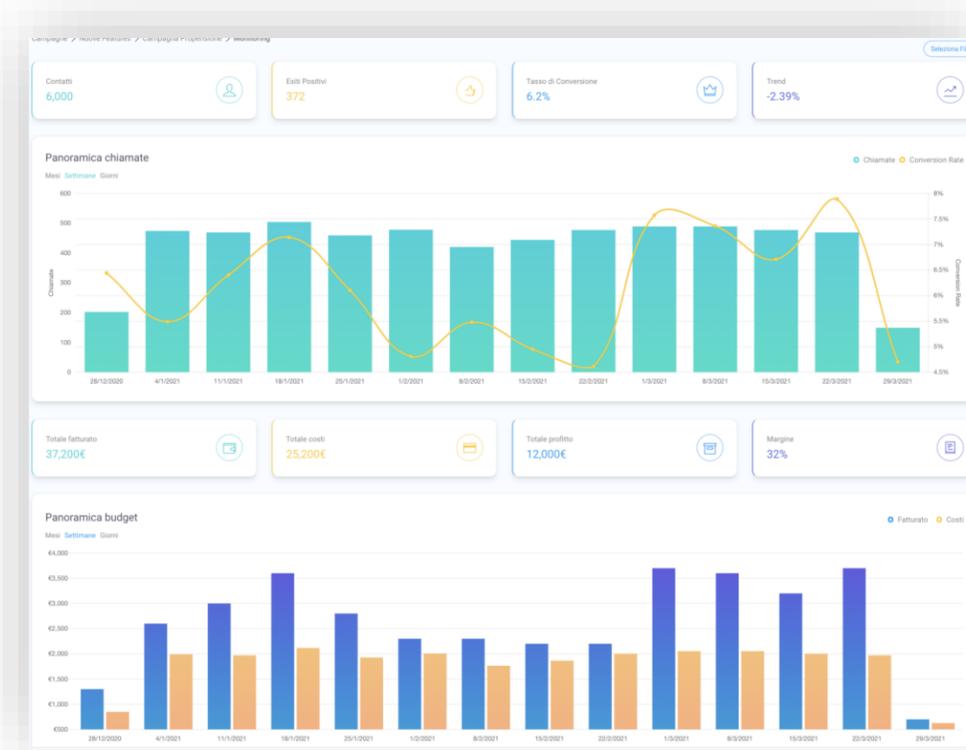
Presenza di pratiche più difficili da recuperare

Tempi di recupero delle liste limitati



CAMPAGNA DI RECUPERO CREDITI: SOLUZIONE

The screenshot shows the BigProfiles dashboard interface. At the top, there's a header with the BigProfiles logo, language selection (EN), and user profile (L. Luce). Below the header, there's a 'Jobs' section with a 'Campaigns' filter. A list of campaigns is displayed, including 'ENEL Campaigns', 'Cold Outbound Telco Campaign', 'Utility Cold Outbound Campaign', 'Telco Cross-selling Campaign', 'Hot Outbound Bank Campaign', 'Customer Service 2 Sales Campaign', and 'Inbound Up-selling Campaign'. Each campaign card shows its name, creation date, and status (Trained), along with 'Delete' and 'Open' buttons.

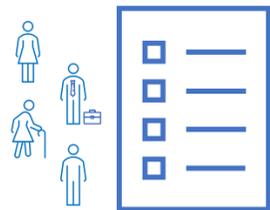


ARTIFICIAL INTELLIGENCE PLATFORM

CAMPAGNA DI RECUPERO CREDITI: OUTPUT

Grazie al modello predittivo ottenuto da BigProfiles, è possibile associare una probabilità di recupero ad ogni singolo debitore

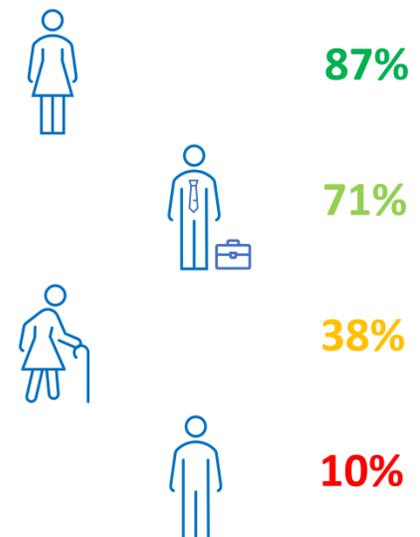
ARRIVO LISTE



CARICAMENTO

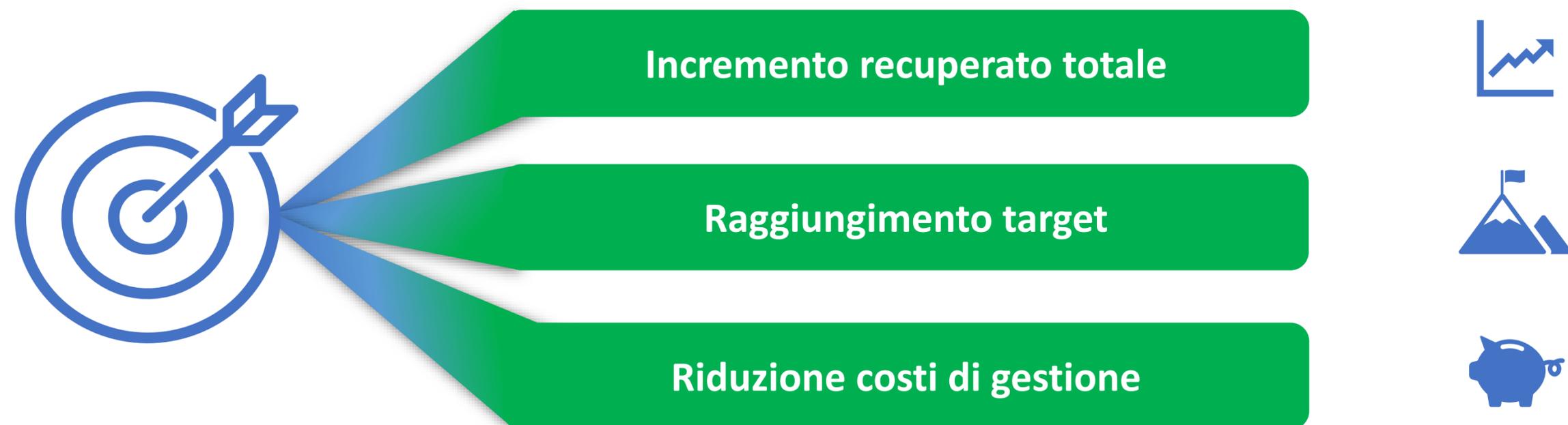


PROBABILITA'



USE CASES REALI E PERFORMANCE

Grazie a questa indicazione, possiamo gestire al meglio le nostre campagne di recupero crediti, riuscendo a raggiungere i seguenti target:



STRATEGIE & CASI D'USO

STRATEGIE



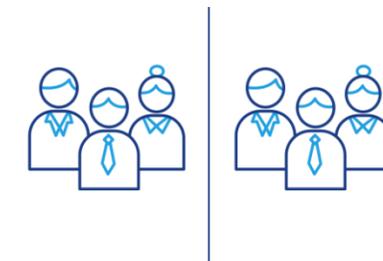
Individuazione dei
segmenti spontanei
di lista



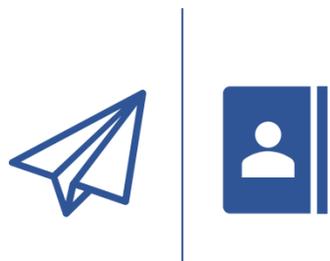
Raggiungimento target
superiori



Prioritizzazione pratiche
più difficili



Migliori operatori sulle
pratiche più difficili



Ottimizzazione del
canale di contatto



Individuazione
migliori pratiche da
ricercare



Strategie di recycle e
penetrazione



Assegnazione ottimizzata
ad agenzie esterne

CASI D'USO



Individuazione dei segmenti
spontanei di lista

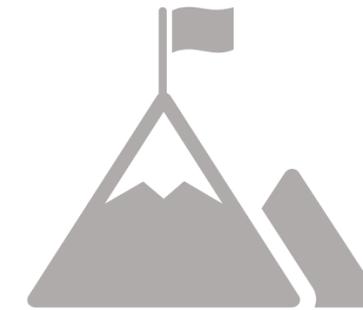


Raggiungimento target
superiori

CASI D'USO



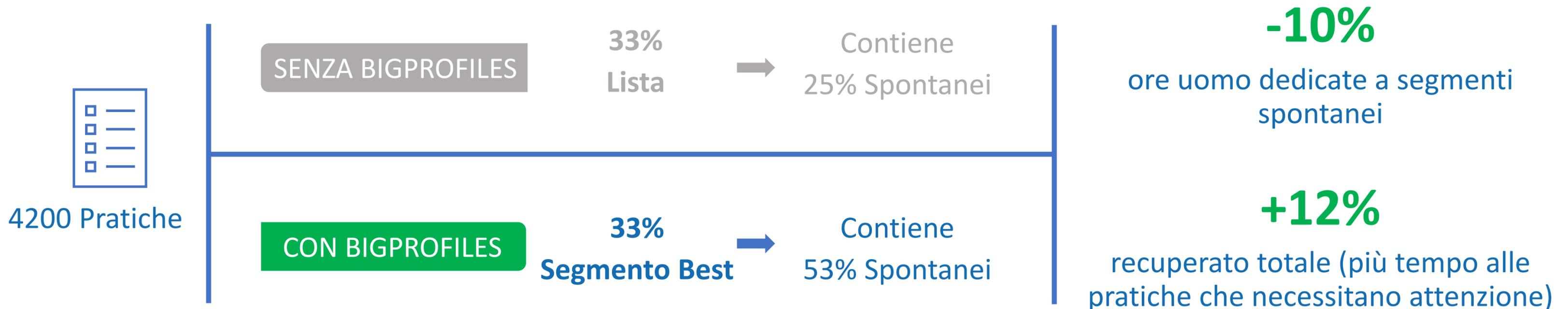
Individuazione dei segmenti
spontanei di lista



Raggiungimento target
superiori

CASI D'USO: INDIVIDUAZIONE SPONTANEI

Circa il 25% dei contatti forniti dal committente, nel corso del mese di lavorazione pagano spontaneamente. Individuando in anticipo i debitori che pagheranno senza bisogno di sollecito, posso dedicare il tempo su segmenti che necessitano di più contatti.



CASI D'USO



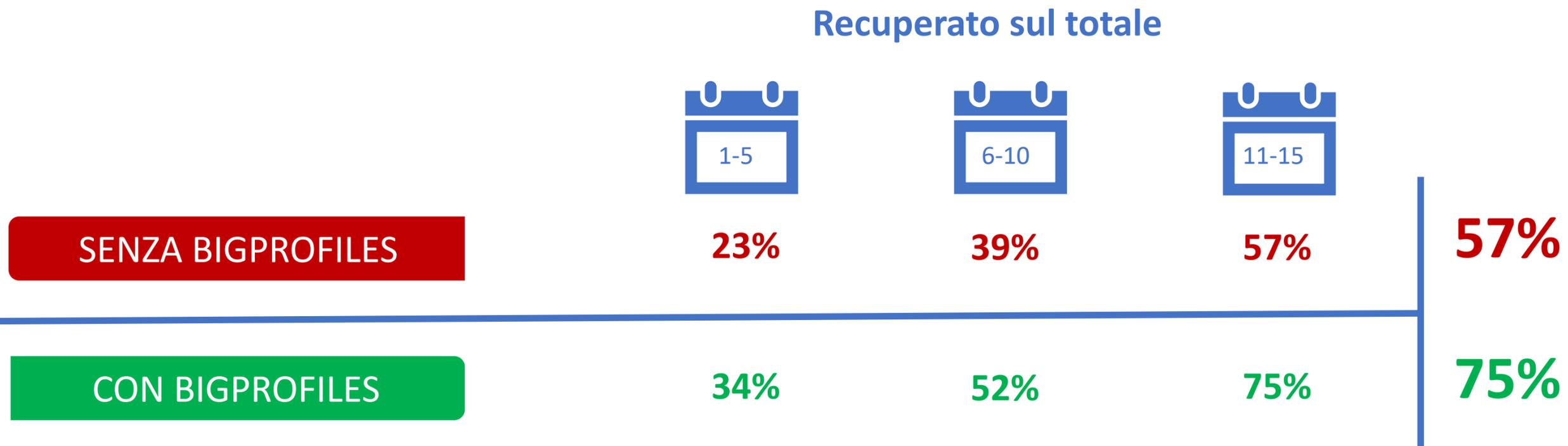
Individuazione dei segmenti
spontanei di lista



Raggiungimento target
superiori

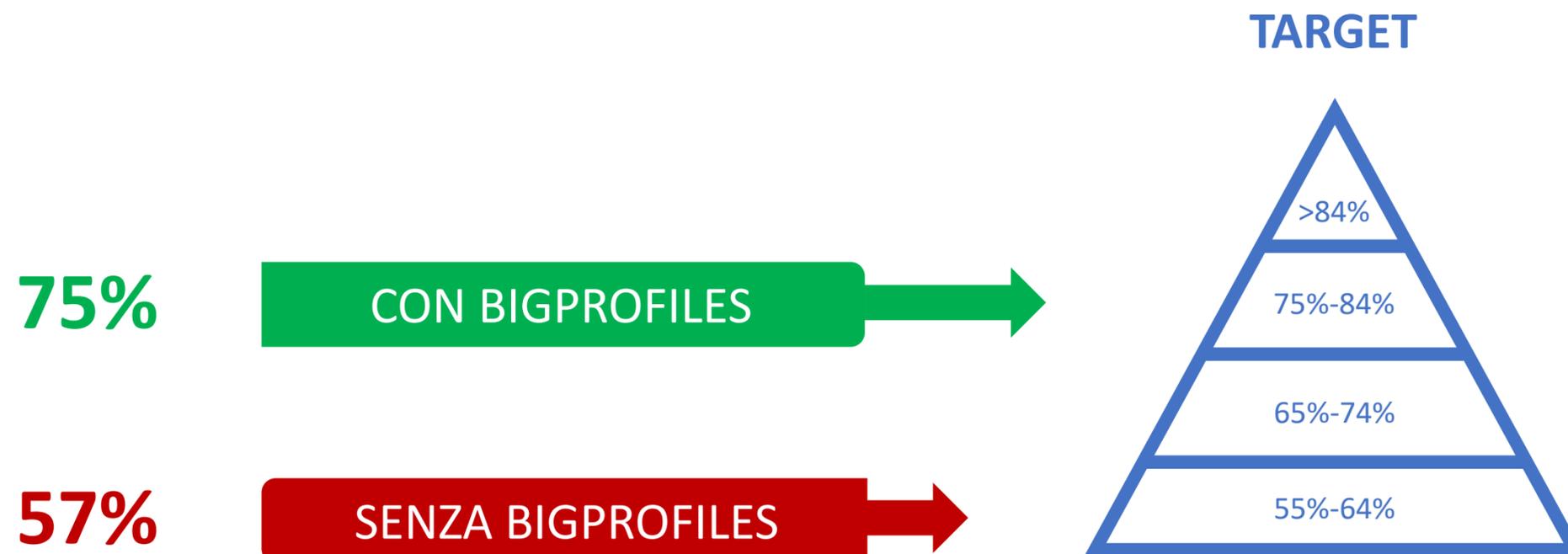
CASI D'USO: RAGGIUNGIMENTO TARGET SUPERIORI

I target da parte del committente sono valutati analizzando i primi 15 gg di lavorazione.
 Maggiore sarà il recuperato, più alto sarà il target che riesco a raggiungere.



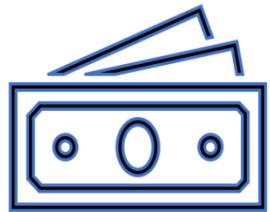
CASI D'USO: RAGGIUNGIMENTO TARGET SUPERIORI

I target da parte del committente sono valutati analizzando i primi 15 gg di lavorazione.
Maggiore sarà il recuperato, più alto sarà il target che riesco a raggiungere.



APPLICAZIONI

APPLICAZIONI



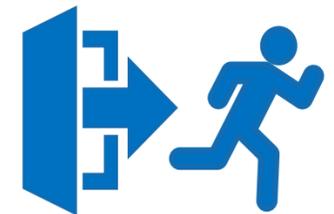
Credit Management



Acquisition, win-back, Cross selling, Up-selling, retention, renewal



Targeting real time, Customer service to sales, click to call/callback

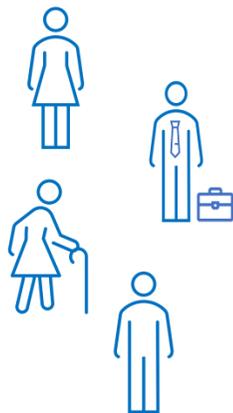


Anti-churn, customer lifetime value, customer retention

CAMPAGNA LEAD CALDI

Grazie al modello predittivo ottenuto da BigProfiles, è possibile associare una probabilità di acquisto in real time ad ogni lead caldo in entrata e dare quindi una priorità a ciascun contatto

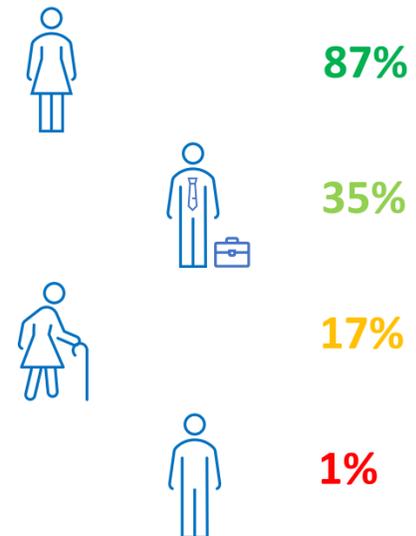
CONTATTI CALDI



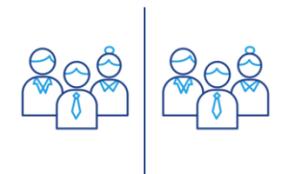
PROCESSAMENTO REAL TIME LEAD IN ENTRATA



PROBABILITA' VENDITA



Prioritizzazione
lead caldi



Migliori operatori sui
lead con probabilità di
acquisto più elevata

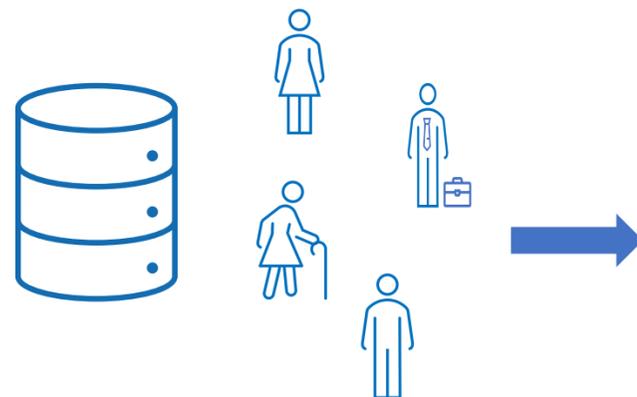


Strategie di
ricontatto e
penetrazione

CAMPAGNE UP/CROSS - SELLING

Grazie al modello predittivo ottenuto da BigProfiles, è possibile associare una probabilità di acquisto ad ogni mio contatto e predire quelli più propensi a un up-selling o un cross-selling

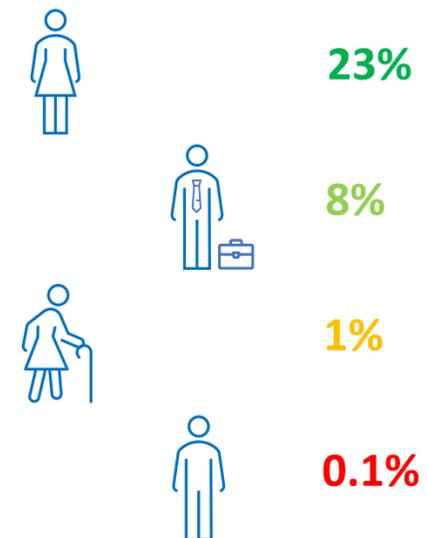
ESTRAZIONE CRM / SELEZIONE LIST PROVIDER



PREDIZIONE CONTATTI IN TARGET



PROBABILITA' UP/CROSS-SELLING




Selezione contatti
più in target


Migliori operatori sui
contatti con
probabilità di acquisto
più elevata


Prioritizzazione e
ricontatto

Q&A



GRAZIE DELL'ATTENZIONE

E-mail: andrea.baiocco@bigprofiles.it

Telefono: 333 8250 468