

UniCredit Leasing

4.2 Semplificare e consolidare l'infrastruttura



IBM Smart Analytics Systems permette di migliorare del 50% la produttività e di ridurre del 70-80% il time-to-market.

Esigenza di business

UniCredit Leasing, una delle principali società finanziarie europee operante in 17 paesi, era nel mezzo di una poderosa espansione. Inoltre, la compagnia stava progressivamente passando da un modello di business basato su agenti esterni multimandatari ad un rapporto diretto con i propri clienti per aumentarne la "customer satisfaction".

UniCredit usava alcuni server Hewlett-Packard con piattaforma VMware, un IBM Power Server e un IBM System Storage DS8000. Il marketing si basava su analisi manuali derivate da spreadsheet che costavano molto tempo. A questo punto, l'azienda intendeva fare un salto di qualità con una soluzione che permettesse la focalizzazione sui clienti e sul loro comportamento nell'acquisto di soluzioni finanziarie. La soluzione doveva anche permettere alla compagnia di fare analisi previsionali per migliorare non solo il numero di clienti ma anche il fatturato ed il profitto.

Soluzione realizzata

Per conseguire questi obiettivi, UniCredit Leasing ha implementato IBM Smart Analytic System usando un server IBM System x3650 M2 con sistema operativo Microsoft Windows, IBM System Storage DS5300, IBM Cognos 8 BI, IBM DB2 Connect, IBM InfoSphere Balanced Warehouse e IBM InfoSphere Warehouse. IBM ha collaborato allo sviluppo di un Datamart DB2 per raccogliere le informazioni necessarie al marketing. DB2 Connect Personal Edition fornisce le API (Application Programming Interface) e l'infrastruttura per la connettività diretta con il database aziendale installato su un server IBM Power System, contenente le informazioni sui clienti che possono così arricchire il Datamart. Inoltre, usando InfoSphere come Data Warehouse e Cognos come software di analisi, UniCredit è in grado di creare i report necessari alla divisione commerciale.

Benefici ottenuti

Attraverso IBM Smart Analytics System e la suite IBM Information Management, UniCredit Leasing è ora in grado di supportare le analisi commerciali con dati di qualità e di prevedere volumi e profitti di future vendite attraverso modelli scientifici. Il Datamart dedicato e la possibilità di analisi precise hanno permesso di ottenere un aumento della produttività del 50 per cento e un risparmio del 70-80 per cento nel time-to-market delle campagne di marketing e nell'annuncio di nuovi prodotti. Oggi la divisione commerciale della compagnia è in grado di creare autonomamente i propri Business Intelligence report, di fare analisi del portafoglio clienti, di prevedere futuri comportamenti e di studiare nuove soluzioni da portare sul mercato.

Per maggiori info: ibm.com/software/it/eldorado

**Unicredit Leasing
Milano, Italia**

