

Auguri di buone feste!



**Quando con il cliente parla
un automa che impara dai
propri errori: arriva**

"Matrix"?



Intervista di Luca Poma a Giuseppe Ognissanti e Marco Caporossi, di Everywhere (1)

Può spiegarci in poche parole in cosa consiste il vostro sistema di integrazione uomo/macchina?

La soluzione EveryMessage permette di instaurare ed effettuare dialoghi in “linguaggio naturale” tra cliente e azienda, attraverso più canali di comunicazione testuali (SMS, chat, instant messaging, social networks) utilizzando un sistema in grado di “comprendere” le richieste effettuate dall’utente e fornire risposte puntuali in modo totalmente automatico, oppure con l’ausilio di un operatore umano qualora ciò fosse necessario. Ciò significa che con la nostra soluzione le aziende possono automatizzare l’accesso ai propri clienti di svariati servizi di diversa natura (informativa e/o dispositiva) limitando l’utilizzo di costose risorse umane solo a casi o processi particolari, mantenendo una customer experience per il cliente assolutamente soddisfacente.

In cosa si differenzia dalle precedenti soluzioni tecnologiche già sul mercato?

Ad oggi sul mercato non esistono soluzioni con le medesime caratteristiche, quindi fare una esatta comparazione risulta alquanto difficile. Questo sistema, indipendentemente dai canali di comunicazione, permette al cliente di esprimere le sue necessità in linguaggio naturale senza l’obbligo di utilizzare un idioma “aziendale”, burocratico o, peggio ancora, pre-codificato, come spesso accade. La macchina

“capisce” il linguaggio dell’utente, quale che sia. In secondo luogo la nostra soluzione, una volta interpretata la richiesta del cliente, procede in modo automatico a fornire una risposta puntuale o instaurare un dialogo che porti ad una soluzione alla esigenza che il cliente ha manifestato. Il coinvolgimento di una persona reale in questi dialoghi è ovviamente possibile, ma è anche possibile che l’operatore umano passi di nuovo il controllo al sistema automatico durante una conversazione. E tutto ciò è completamente parametrizzabile da parte dell’azienda, in autonomia, dopo un breve periodo di formazione. Questa è una peculiarità distintiva del prodotto, perché normalmente tutte le altre soluzioni hanno un elevato tempo di apprendimento del dominio di conoscenza, un bassissimo livello di automazione dei dialoghi e molto spesso tutto si traduce nell’inoltro della richiesta del cliente ad un operatore umano che ovviamente reintroduce i problemi di gestione tipici del canale vocale.

In quale misura il sistema può “imparare dai propri errori”?

Il sistema EveryMessage non ha niente di “magico” da questo punto di vista: abbiamo semplicemente posto particolare attenzione alle modalità di gestione di un ambiente di questo tipo. Sin da subito ci siamo posti come requisito il fatto che la nostra soluzione doveva essere capace di “adattarsi” in tempi rapidi a svariati contesti applicativi e quindi essere in grado di poter instaurare conversazioni su diversi argomenti senza la necessità ogni volta di intraprendere lunghi e costosi progetti. Abbiamo ampliato la sfida, aggiungendo il fatto che doveva essere in grado di sostenere dialoghi attraverso svariati canali di comunicazione. Per far ciò abbiamo ideato un’ambiente di gestione del sistema utilizzabile da chiunque, che in prima battuta viene usato per fornire la base di conoscenza adeguata (es: le informazioni per raggiungere l’azienda o come gestire la richiesta di una prenotazione). In secondo luogo tale ambiente permette di tracciare in tempo reale le interazioni che avvengono tra i clienti e il sistema e correggere con pochi click di mouse – in modo assistito dalla stessa soluzione – le eventuali

incomprensioni o mancanze di “conoscenza”. Nella pratica, questo significa che nel giro di 3-4 settimane al massimo di un utilizzo normale la nostra soluzione arriva a comprendere e a gestire con grande precisione quasi l’80-90% delle richieste relative al suo dominio di conoscenza. E tutto ciò indipendentemente dai canali di comunicazione utilizzati per interagire con il sistema che possono anche essere più di uno in parallelo. L’unione di questi tempi medi di messa in produzione con valori di affidabilità e di ritorno sugli investimenti che si riscontrano erano semplicemente impensabili sino ad oggi.

Ha un esempio pratico e consultabile online di questa tecnologia?

Alcune delle implementazioni che abbiamo sin’ora realizzato sono accessibili solo ai clienti di certe aziende altre invece sono accessibili pubblicamente attraverso siti web in formato chat. Questo sito, per esempio, <http://www.europelowcost.com/travel-cyborg/> permette di dialogare con il sistema per poter ricercare i voli più economici in tutto il mondo. Inviando invece un SMS al numero 339-9941526 è possibile instaurare un dialogo via SMS per prenotare biglietti nei cinema della catena UCI in Italia.

Che prospettive future vede per queste soluzioni avanzate?

Ormai tutti noi siamo inondati dalle informazioni e dalle comunicazioni e se si parla del rapporto azienda-cliente le evoluzioni degli ultimi 2 anni con l’avvento dei social network, di Twitter, YouTube e del mobile-computing sta imponendo alle aziende di ripensare con molta attenzione alle strategie comunicative con i propri clienti e prospect. Nei mondi che ho citato prima, la persona ha modo di “filtrare” quali e quante informazioni vuole vedere, le relazioni che vuole avere e con chi vuole dialogare. Tutto questo vuol dire che le aziende devono poter dare la possibilità ai clienti di interagire su questi nuovi canali e dall’altro che devono anche monitorare ciò che le comunità scrivono su di loro, sui prodotti e servizi. Questo vuol dire che approcci del tipo “avere un bel sito web” dove mettere tutte le informazioni

aziendali o un call center come unico punto di accesso di problematiche di gestione e di servizio del cliente vacillano pesantemente sotto il peso di una innumerevole massa di clienti che possono in qualsiasi momento rendere ingestibile da un punto di vista di costo e di customer-experience la “pressione” informativa che si viene a creare verso l’azienda. E, soprattutto, possono molto velocemente diffondere in rete in modo virale commenti e giudizi negativi sull’azienda. Da qui l’esigenza di soluzioni automatiche che possano “sopportare” e gestire 24 ore su 24 con lo stesso livello di qualità queste conversazioni che non ci si può esimere da avere se si vuole avere un brand forte, un successo commerciale e una customer satisfaction elevata.

(1) Nota sul conflitto d’interesse: Luca Poma non ha alcun contratto di consulenza con EveryMessage, non è un azionista ne ha altri interessi finanziari con l’azienda. L’intervista è realizzata come contributo informativo indipendente per la newsletter lucapoma.info

Stupefacente emozione



Avevo sentito per la prima volta il video musicale di "Granade" qualche mese fa, su MTV, e subito mi era apparso come straordinariamente orecchiabile, ma nel contempo in grado di creare forti emozioni – e una certa rabbiosa melanconia di fondo – già al primo ascolto. Non è davvero comune trovare un pezzo apparentemente "facile" ma in grado invece di svelare attenzione maniacale ai particolari nella costruzione acustica. Ogni tanto faceva la sua ricomparsa, in radio, ma neanche mi ero posto il problema di andare a caccia di indiscrezioni sull'autore.

Oggi, scorrendo frequenze nell'intervallo di pranzo, nuovamente mi è capitato di ascoltarlo, e allora è destino, di corsa a scaricarlo dal web. Tra l'altro gratuitamente, perchè se è vero che è disponibile al modico prezzo di 99 centesimi su iTunes, il "negozio" virtuale della Apple, è anche vero che è pubblicato gratis – che ne penserà l'autore? – su molte altre piattaforme.

Il creativo in questione si chiama Bruno Mars, nome d'arte di Peter Gene Hernandez. Hawaiano nato a Waikiki, Bruno ha solo 26 anni, ed ha iniziato auto-producendo i suoi pezzi musicali. Non è un exploit in senso stretto, dal momento che aveva partecipato alla scrittura ed alla produzione di alcuni successi internazionali, e già si era fatto notare per il successo commerciale di Nothin' On You, che gli aveva garantito l'anno scorso parecchia notorietà. Diversi suoi pezzi hanno raggiunto nel 2010 la Billboard Hot 100, e il giovane artista ha già vinto un Grammy Award, ma "Grenade" in particolare ci da modo di riflettere sui meccanismi che sottendono oggi al web 2.0. L'investimento in promozione è stato assai ridotto, se consideriamo che il video è stato veicolato tendenzialmente su YouTube, ma – non penso sia necessario aggiungere altro – si sta avvicinando a rapidissimi passi in pochi mesi, con i suoi oltre 170 milioni di click, verso la vetta della classifica dei video musicali più visti al mondo in tutti i tempi (per soddisfare la curiosità di chi ama i paragoni, il video "Celebration" di Madonna è a quota 18 milioni, mentre la celebre "Alejandro" di Lady Gaga a quota 8 milioni).

Bruno – oltre alla pagina su Wikipedia dove ho pescato alcune delle notizie che vi riporto in questo breve articolo – ha ovviamente anche un sito ufficiale: www.brunomars.com aggiornato con video, merchandising, e link diretti alle principali piattaforme 2.0. Di lì mi sono connesso al suo profilo Facebook, e l'ho aggiunto tra i miei preferiti. Poi, ho sincronizzato il Mac con il l'iPod per poter ascoltare "Granade" anche domani fuori casa. Infine, sono entrato nel mio profilo Facebook: ho modificato le impostazioni, inserendo Bruno tra i miei cantanti segnalati nella sezione "Arte & Intrattenimento", e ho pubblicato sulla mia bacheca un link al video del pezzo, che è stato visto in contemporanea dai miei 630 amici. Diversi di loro l'hanno commentato in tempo reale, a neppure 10 secondi dall'inserimento, evidentemente postando da uno SmartPhone connesso a Facebook h24, e l'hanno segnalato

a loro volta a chissà chi.

Avevo anche idea di pubblicare qualcosa sulla bacheca di Bruno, per complimentarmi per l'ottimo lavoro creativo e promozionale, ma... cosa pubblicare sulla bacheca di un personaggio che ha 8.591.289 fans che quasi quotidianamente dialogano con lui? Lontano dalla pretesa arrogante di molti di aver rivoluzionato alcunchè con le Sue sonorità, Bruno dichiara in un'intervista che più che il rock – che sicuramente è una “cifra” del suo lavoro artistico – l'ha ispirato il “Doo-Wops”, un genere musicale creato negli anni '50 che suo papà gli faceva spesso ascoltare. Sia come sia, a me ha creato emozione, e proprio questa è stata la chiave che mi ha spinto a dare uno spontaneo contributo alla diffusione del suo messaggio creativo.

Ebbene, ho la netta sensazione che il web si stia muovendo ad una velocità semplicemente ignota alla maggior parte dei CEO, in particolare delle PMI italiane. E non è solo un problema di velocità, ma anche dei meccanismi che stanno alla base della sensibilità del popolo di internet. Parole come “autenticità”, “spontaneità”, “emozione”, “gratuità” e “immediatezza” dovrebbero costituire l'agenda di ogni buon comunicatore del XXI secolo. Invece a volte ci viene ancora richiesto un comunicato stampa via fax, lato giornalisti, e se l'articolo non esce sul cartaceo non vale nulla, lato imprenditore. E – troppo spesso – faticiamo a far comprendere ai manager delle aziende Clienti il “perchè” una loro campagna di web-marketing è fallita miseramente, dal momento che conteneva solo messaggi squisitamente pubblicitari, che a chi naviga on-line interessano sempre meno, in assenza di contenuti ad alto valore aggiunto esportabili gratuitamente. Complimenti, Bruno Mars: ho messo in loop il tuo pezzo, mentre cercavo notizie su di Te e scrivevo questo articolo, ed è girato 12 volte. 12 ulteriori click sulla tua pagina di YouTube. 12 motivi in più per andare in disaccordo netto con chi si ostina a “zavorrare” con la propria ignoranza ed arroganza un mondo che comunque

continua a girare su se stesso, che ci piaccia o no, sempre più velocemente.

Nota: il video di "Grenade" è su YouTube all'indirizzo <http://www.youtube.com/watch?v=SR6iYWJxHqs> . Ascoltatelo anche voi...

Luca Poma intervista "Italic"



L'editoria cartacea non naviga in buone acque, ma è approdato in edicola un nuovo giornale: ITALIC. Direttore e editore è Luca Ballarini, torinese, 36 anni, cofondatore dell'agenzia di design e comunicazione Bellissimo. Per dieci anni, Ballarini è stato editore di Label, il primo style magazine italiano, trimestrale bilingue distribuito in oltre 20 paesi, definito da Lonely Planet come "la lettura essenziale per ogni fanatico di arte contemporanea, architettura, moda, stile e cultura". Ora Ballarini lancia una nuova sfida: on-line ma soprattutto off-line

Il mercato editoriale è in crisi: c'era necessità e spazio per un nuovo giornale?

Si, perché esiste un pubblico realmente insoddisfatto dei giornali italiani: è un pubblico giovane, lettori forti con

una buona capacità di spesa, che non è adeguatamente appagato dall'attuale offerta. Noi pensiamo con Italic di incuriosirlo e appagarlo, colmando questo vuoto

Qual è la vostra formula?

Mensile, stile anglosassone, linguaggio diretto, riflessioni sui temi che interessano il nostro pubblico – creatività, innovazione e ambiente in testa – poca prosopopea e un approccio pratico alle cose. Il nostro pubblico di giovani adulti cerca news sugli avvenimenti esteri più interessanti, le professioni emergenti, le imprese più innovative. Il tutto per soli 3 euro, perchè se parliamo di “sostenibilità” dobbiamo partire da noi stessi, il nostro stesso prezzo dev'essere sostenibile.

Come mai una foliazione di sole 32 pagine?

Perchè noi vogliamo davvero essere letti da chi ci ha comprato, quindi il formato dev'essere snello, non come quei mattoni patinati che riesci solo a sfogliare ma mai a leggere realmente. Anche gli articoli sono relativamente brevi, da una colonna a massimo 2 pagine, ciò che serve a inquadrare il problema e approfondirlo, senza fronzoli. D'altra parte Il Foglio e il Riformista (ma anche il Financial Times e altri, all'estero) dimostrano che si può fare un quotidiano di qualità in poco spazio: ITALIC ne accetta la stessa scommessa nel campo dei mensili.

Carta FSC: perchè spendere di più per l'attenzione all'ambiente?

Abbiamo scelto una carta usomano di qualità, che aumenta la leggibilità del giornale e rispetta l'ambiente: sono carta proveniente da zone del pianeta non a rischio di deforestazione. Siamo realmente convinti della nostra responsabilità per il tipo di mondo che lasceremo ai nostri figli.

I vostri redattori hanno irripetutamente visitato le edicole principali di Roma, Milano e Torino per incontrare di persona gli edicolanti e consegnare a mano il giornale appena stampato. Come mai questa scelta curiosa?

Prima abbiamo consultato un campione di lettori per

comprendere le esigenze del nostro pubblico. Come seconda fase, vogliamo avviare un rapporto diretto coi rivenditori, i veri mediatori nel dialogo tra domanda e offerta di informazione. Non consideriamo le persone come dei numeri, non vogliamo che il nostro giornale venga considerato uno tra i tanti.

Il Vostro abbonamento annuale costa solo 24 euro. Eppure avere anche affiancato un sito ad accesso libero e gratuito <http://www.italicnews.it> , con articoli, commenti e una selezione di notizie dal mondo. Non avete paura di depotenziare la vostra stessa offerta cartacea? In fondo il vostro utente tipo è anche un utente del web...

No, la viviamo come un'integrazione. Dire che sfogliare un giornale di carta dà emozione può sembrare un luogo comune, ma è vero, e le ricerche lo testimoniano. La carta ha ancora molto da dire. Online e off-line si potenziano a vicenda, non si sovrappongono.

In due parole la missione di ITALIC?

Raccontare le eccellenze del nostro paese, seguire i temi che i quotidiani e i settimanali in Italia non approfondiscono, e dare voce ai valori della nostra generazione. Quando parliamo della creatività italiana parliamo di una nazione allargata, che include gli italiani che esportano il loro talento all'estero. Il vittimismo ha fatto il suo tempo, e noi vogliamo essere un servizio editoriale per chi persegue obiettivi ambiziosi.

Il futuro del 3D senza occhialini è nato in una

mansarda torinese

Il futuro del 3d è già qui. A Torino, a due passi dal vecchio mercato dei fiori, nella mansarda di via Perugia 36 in cui Max Judica Cordiglia, fondatore e presidente della Juma Communication, elabora, produce e vende idee. Una delle ultime, di sicuro la più stupefacente, si chiama Alioscopy e rappresenta la nuova frontiera della comunicazione audiovisiva: l'autostereoscopia, ovvero la stereo visione diretta, la visione tridimensionale su uno schermo che indossa le lenti al posto dello spettatore. Le immagini sono in full hd ed escono veramente dallo schermo. Anche l'effetto di profondità è incredibile: ogni scena si estende all'interno del monitor Alioscopy e permette una visione che non è mai stata così vicina alla realtà. «I nostri studi – spiega Judica Cordiglia – sono oggi tra i pochi al mondo in grado di produrre contenuti autostereoscopici con cui è possibile stupire il pubblico e aggiungere un valore inestimabile a qualsiasi attività. Dall'architettura all'entertainment, dalla medicina all'industria, dalla comunicazione alla formazione».

Mentre Judica Cordiglia mostra la creatura di cui è l'unico rivenditore autorizzato in Italia, dallo schermo schizzano fuori palline da golf, spade e uccelli che fanno sobbalzare lo spettatore. «È una rivoluzione tecnologica – spiega Judica Cordiglia, in viaggio da 25 anni nel mondo multifocale della comunicazione – ma anche culturale, perché vedere di più serve a capire meglio. La tecnologia, però, da sola non basta. Servono idee, storie e bisogna saperle raccontare». Max Judica Cordiglia, in questo, è uno specialista. E può avvalersi di un staff giovane e affiatato di professionisti della comunicazione a 360 gradi. «È davvero finita l'epoca delle agenzie che fanno solo spot – spiega ancora il fondatore di Juma, che ha realizzato prodotti e campagne per Iveco, Martini, Aci, Robe di Kappa e tante altre aziende di primaria importanza – Per noi il produttore di comunicazione è un consulente che deve sapersi immedesimare nei bisogni e nelle

istanze del suo partner in ogni fase, dalla programmazione, alla realizzazione, alla diffusione del prodotto». È una fabbrica di sogni, la Juma. Un crocevia di esperienze proiettate verso il futuro, che però affonda le proprie radici nel passato. «Mio padre e mio zio – ricorda Judica Cordiglia – negli anni '60 sono stati dei pionieri delle radiocomunicazioni, famosi per essere riusciti a intercettare i segnali provenienti dai primi satelliti e per aver fondato la prima televisione privata in Italia nel 1959. Mio padre – conclude – ha anche fotografato la Sindone e adesso, con il mio staff, abbiamo trasformato quell'immagine in 3D. Ne ha parlato tutto il mondo, persino Al Jazeera».