

iconsulting





Analisi What-If per il calcolo della marginalità economica sui client B2B

20 ottobre 2023

iconsulting

Tomas Tassinari

Manager

t.tassinari@iconsulting.biz

7 anni e mezzo
In Iconsulting

36
Anni

6 Mesi
Durata della Tesi
Magistrale svolta
in Iconsulting



2016
Laurea in Ingegneria e Scienze Informatiche
@ Cesena

16
Tecnologie con cui ho
lavorato o che ho
imparato a conoscere

13
Clienti per cui ho
Lavorato e fatto progetti

9
Industry diverse dei
clienti per cui ho lavorato

93
Persone diverse con cui
ho lavorato

iconsulting

Agenda

1. Life in Iconconsulting
2. La genesi del Progetto
3. Analisi dei Requisiti
4. Progettazione e Implementazione
5. Il risultato finale
6. Change Management
7. I risultati ottenuti



Life in Iconconsulting

ABOUT US

22 years on the cutting edge of innovation.

Nel 2001 abbiamo iniziato questo viaggio uscendo dai confini della ricerca universitaria per immaginare metodologie, algoritmi e tecnologie capaci di valorizzare il più grande asset del mercato odierno: i dati.

Oggi, dalle nostre 4 sedi di Bologna, Milano, Roma e Napoli, aiutiamo grandi aziende e organizzazioni internazionali a prendere decisioni migliori, supportati dalla passione e dal talento dei nostri professionisti, advisor e data scientist.

Convinti che i dati siano una risorsa inestimabile per sostenere l'evoluzione dell'umanità, restiamo al fianco dei nostri partner per aiutarli ad avere un impatto positivo sulla società.

2001
23

OUR OFFICES

Bologna

Milano

Roma

Napoli

iconsulting

Ignite the right decision through human potential.

Crediamo che i dati siano la scintilla in grado di accendere la conoscenza e gettare luce sull'oscurità generata dall'arbitrarietà delle informazioni. Aiutiamo i nostri clienti a migliorare il loro rapporto con i dati e conquistare una consapevolezza maggiore nei loro processi decisionali.

ABOUT US

Smart people

400+

Challenging projects

1500+

Happy customers

200+

iconsulting

95%

blessed NPS *

* Net Promoter Score

iconsulting

Industries

Who we serve

Automotive

Manufacturing

Banking and Insurance

Energy and Utilities

Fashion and Consumer Goods

Healthcare

Manufacturing

Pa Central

Pa Local

Retail and Services

Telco, Media and Technology

ABOUT US

+
20

**Great
technology
partners**

iconsulting



WHAT WE DO | OUR SERVICES

The **sparkling** **interaction** between data intelligence and human genius

In un contesto in cui dati e algoritmi guidano sempre più le decisioni delle imprese, saper interpretare il proprio patrimonio informativo da prospettive inedite attraverso il talento umano è il vero vantaggio competitivo.

Advisory

Big Data Platform

Blockchain

Business Analytics

Customer Data Platform

Data Governance

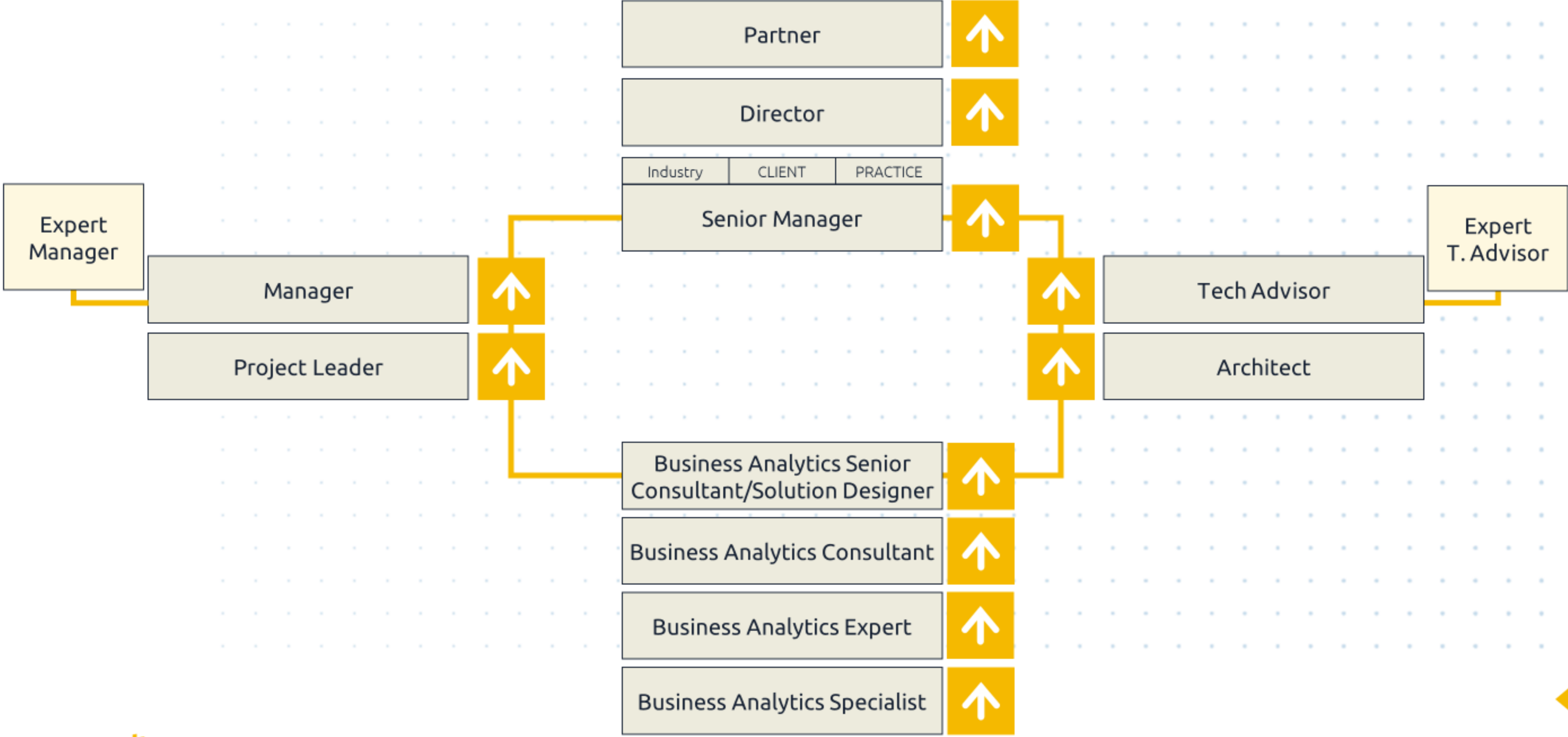
Location Analytics

Machine Learning

Performance Management

iconsulting

Career Path



iconsulting

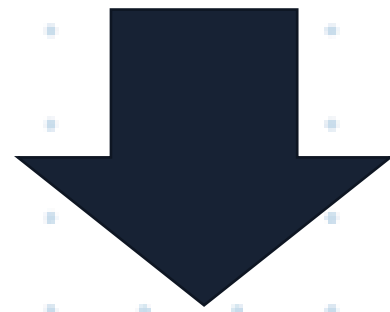
←
BACK

iconsulting

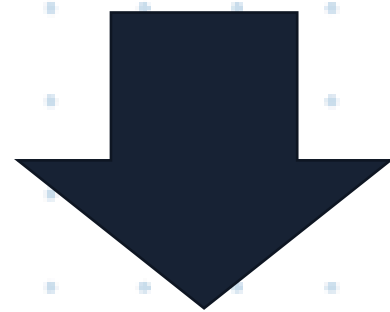
● Crescita Professionale

Un esempio “personale” di evoluzione professionale:

Imparare a fare



imparare a insegnare a fare



imparare a insegnare a insegnare a fare





Il Progetto: Marginalità POS e Simulatore

Come nasce il Progetto: Business Requirements





Come nasce il Progetto: Business Requirements

Salvataggio automatico ☒ Crus... - Salvataggi... Tomas Tassinari (ICONCONSULTING)

File Home Inserisci Disegno Layout di pagina Formule Dati Revisione Visualizza Guida FORMWORK Condividi

A226

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
226																
227																
228	CRUSCOTTO COMMISSIONI POS															
229																
230																
231																
232																
233																
234																
235																
236																
237																
238																
239																
240																
241																
242																
243																
244																
245																

Cliente Prospect

Scegli la categoria di appartenenza del cliente

AUTO

Vai al SIMULATORE

Cliente

Inserisci l'NDG del cliente

10000120

Clicca su "Cerca"

Cerca

Esercente

xxxxx1

Vuoi analizzare il cliente a Totale o per Punto di vendita?

TOTALE

Scegli il Punto di Vendita

Vai al SIMULATORE

HOME CALCOLATORE-P CALCOLATORE-C Scontrini medi CLIENTI_NO_TRANSATO Costi Consumer-C ...

Pronto Impostazioni di visualizzazione 70%

Teoria VS Realtà: Offerta, Stima, Analisi...e assunzioni



La Teoria

1. Analisi degli User Requirements
2. Stima
3. Offerta

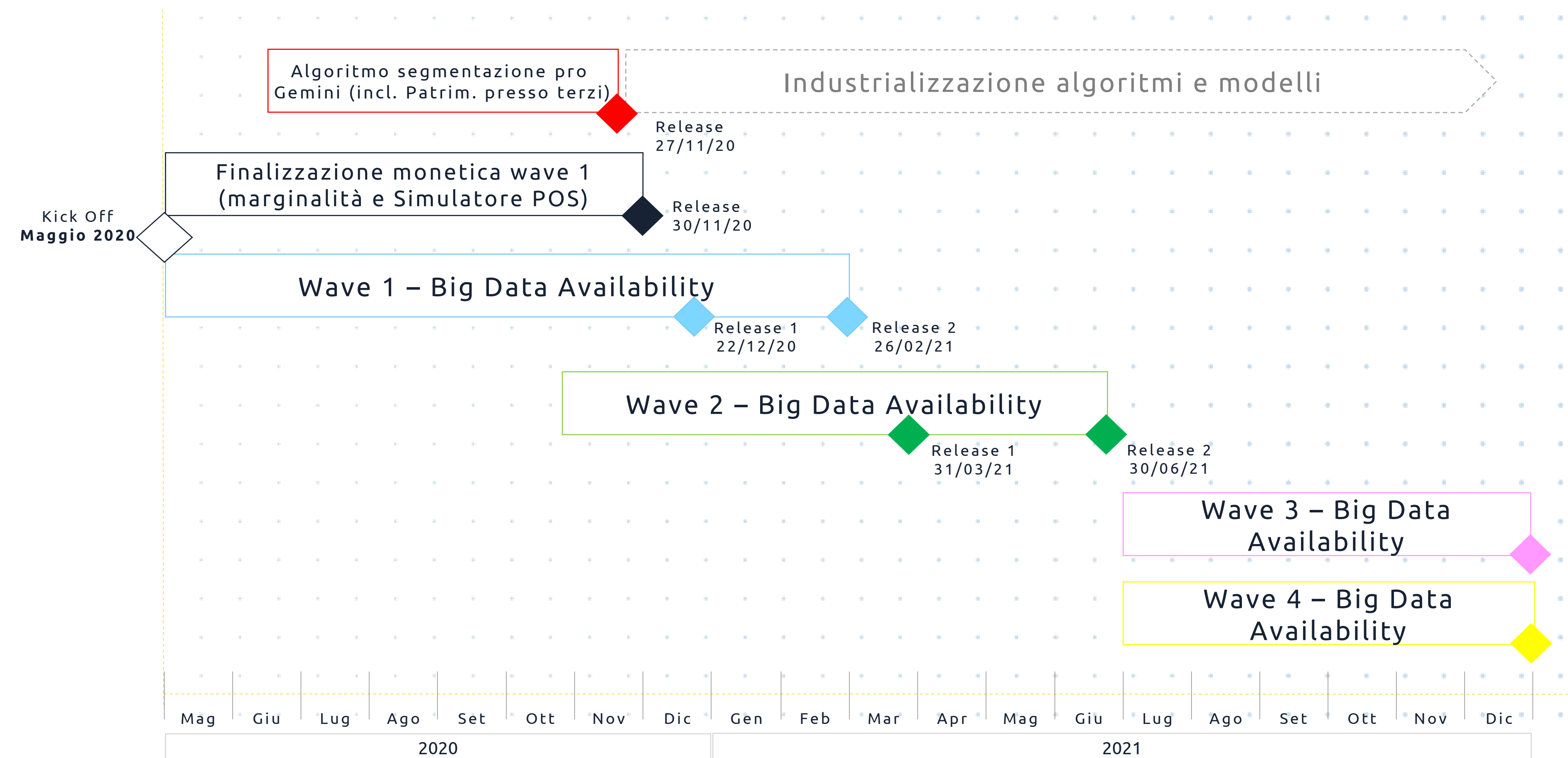


La Realtà...(ogni tanto)

1. Analisi brevissima degli User Requirements
2. Stima con tante parti non definite e tante **assunzioni**
3. Pianificazione di massima
4. Offerta
5. Approvazione offerta (a.k.a. il cliente paga)
6. Analisi approfondita con gli utenti
7. Ri-Stima e pianificazione di dettaglio

Big Data Availability

Masterplan



Pianificazione di Progetto e Staffing delle Risorse

- **Vincoli**
 - Numero di giornate di lavoro stimate per completare il Progetto (ad es. **500 giornate/uomo**)
 - Elapsed: numero di mesi fra l'inizio del Progetto e il giorno di consegna (5 mesi)
 - Numero di giorni lavorativi in un mese (ad es. 20 giorni al mese -> **1 FTE – Full Time Equivalent**)
 - Numero di giorni dall'inizio del Progetto al giorno di consegna (ad es. 100 giorni lavorativi)
- **Allocazione delle Risorse sul Progetto**
 - Per riuscire a completare il Progetto in tempo servono 5 FTE
 - $5 \text{ Persone} * 20 \text{ giorni al mese} * 5 \text{ mesi} = 500 \text{ giornate}$
 - Che tipo di ruoli servono per creare un team di Progetto efficiente e bilanciato?
 - 1 PM
 - 2 Senior Consultant
 - 2 Junior Consultant
- **Costo del Progetto:**
 - Tariffa giornaliera diversa per figura professionale
 - PM: 50€ al giorno
 - Senior Consultant: 40€ al giorno
 - Junior Consultant: 30€ al giorno
 - Costo del progetto
 - $100 \text{ giorni PM} \rightarrow 100 * 50€ = 5.000€$
 - $200 \text{ giorni Senior} \rightarrow 200 * 40€ = 8.000€$
 - $200 \text{ giorni Junior} \rightarrow 200 * 30€ = 6.000€$
 - Totale: 19.000€



Analisi dei Requisiti

Analisi dei requisiti

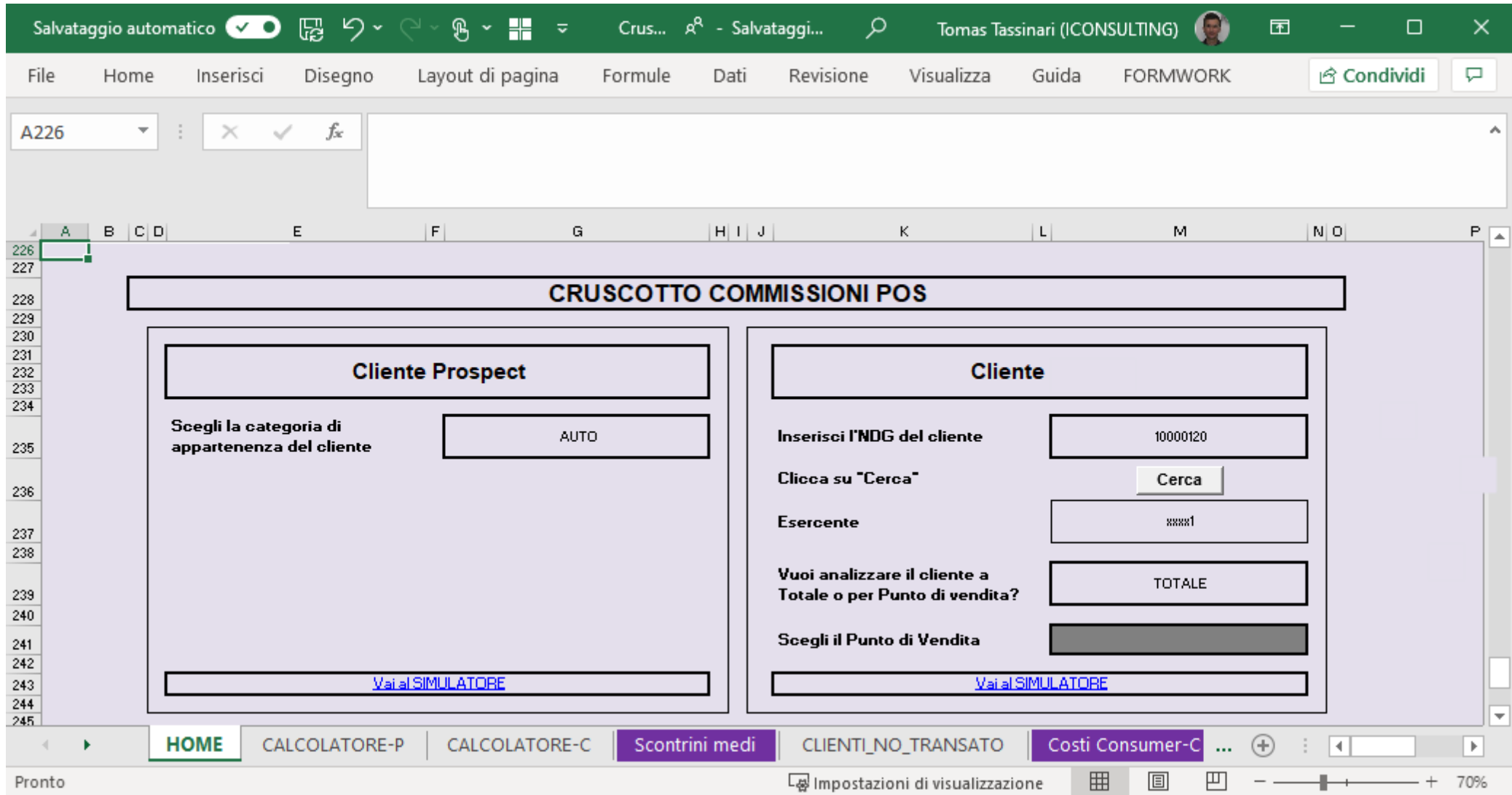
Interviste di Analisi



Team di Progetto



Utenti di Business



iconsulting



Specifiche di Interfaccia



Analisi Funzionale

Come formalizzare l'analisi

Marginalità del PDV (Actual)

Marginalità dipendente da transazioni e relativi volumi

Marginalità sui terminali

Marginalità Volumi (Merchant Fee)

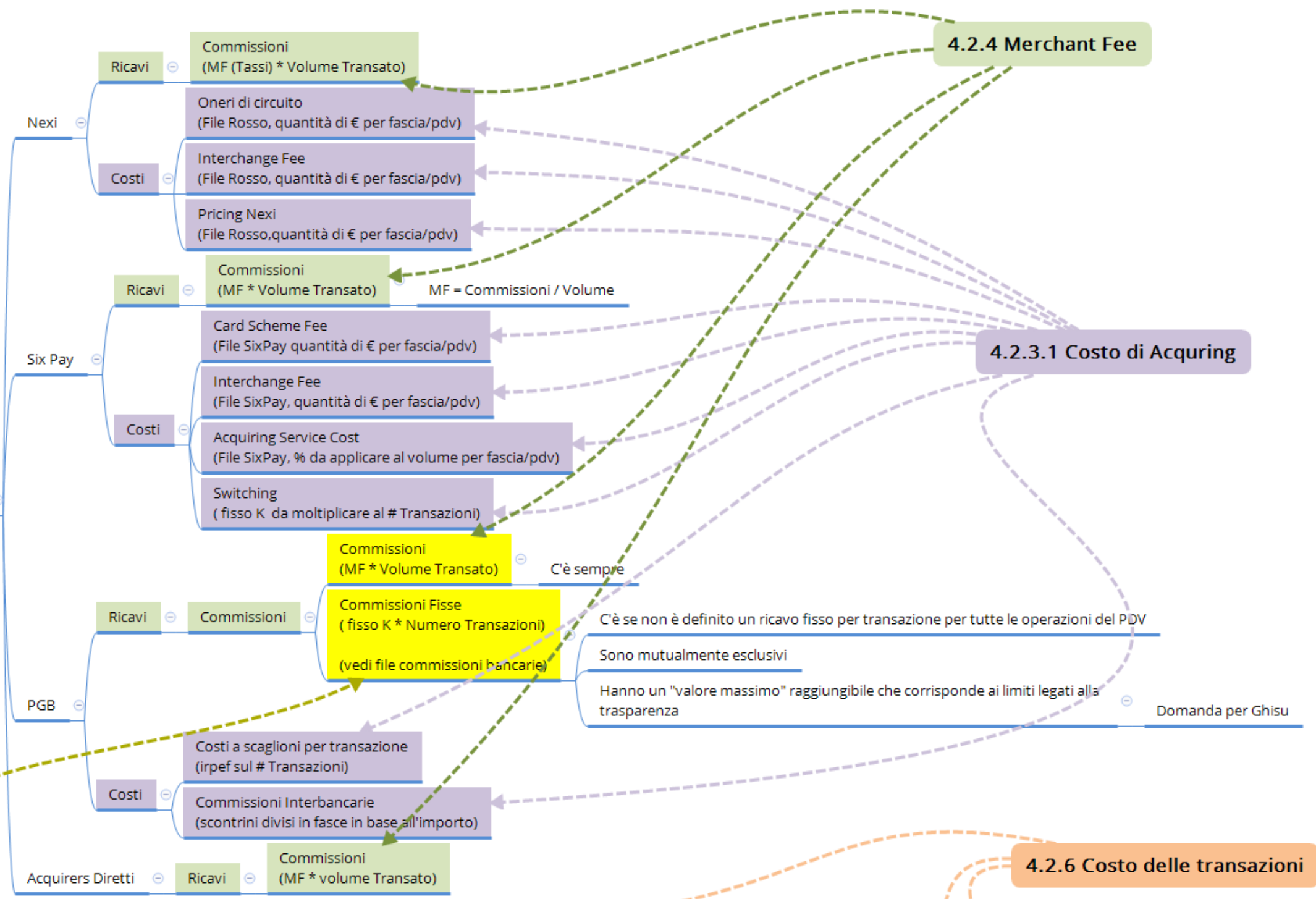
Costi sulle operazioni (Area Transazioni)

Marginalità del PDV (Actual)

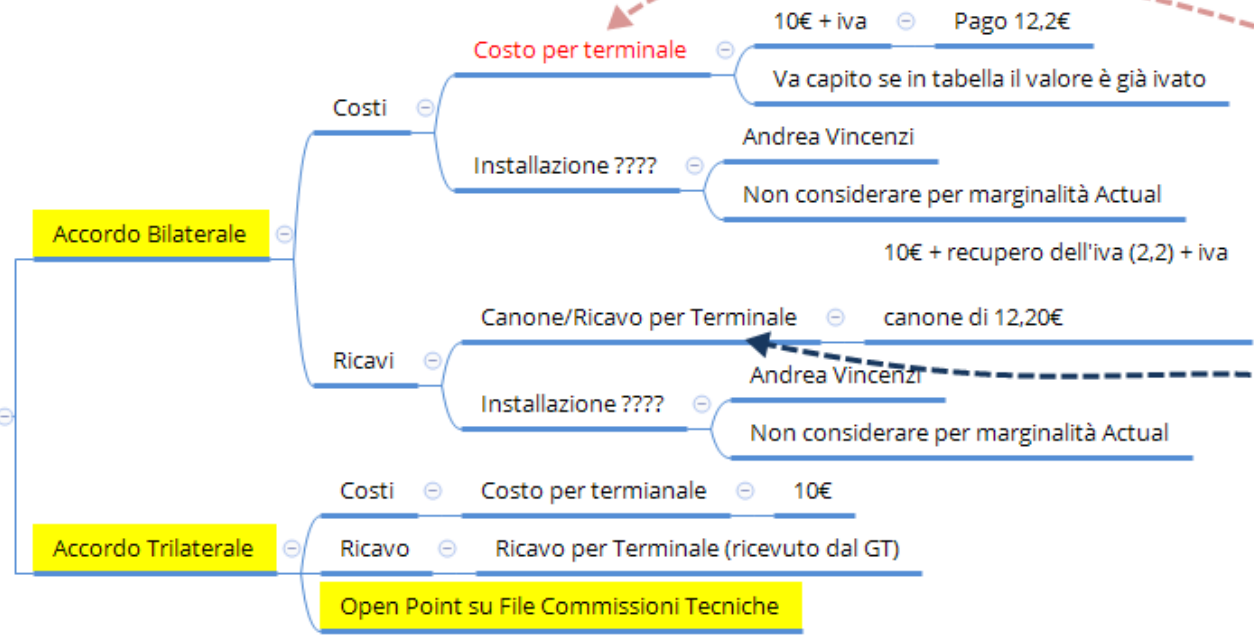
Marginalità dipendente da transazioni e relativi volumi

4.2.5 Margine Acquirer

Marginalità Volumi (MerchFee)



Marginalità sui terminali



4.2.12 Margine per i POS

“Dark” Netflix Series Timeline

Hi, this is a timeline for the Netflix series “Dark”, made by /u/tuvstarr18, on 03/03/2018. If you see any errors or wish to contribute with useful information, send me a PM!

LEGEND

Young Mikkel Nielsen

Young Jonas Kahnwald

Young Helge Doppler

Old Helge Doppler

Ulrich Nielsen

Anything written in blue indicates actions made by people who came from the “future” (the future being anything from 2052+).

These represent time travels that failed, indicating the death of someone.

These represent time travels that succeeded. The center color indicates who traveled.

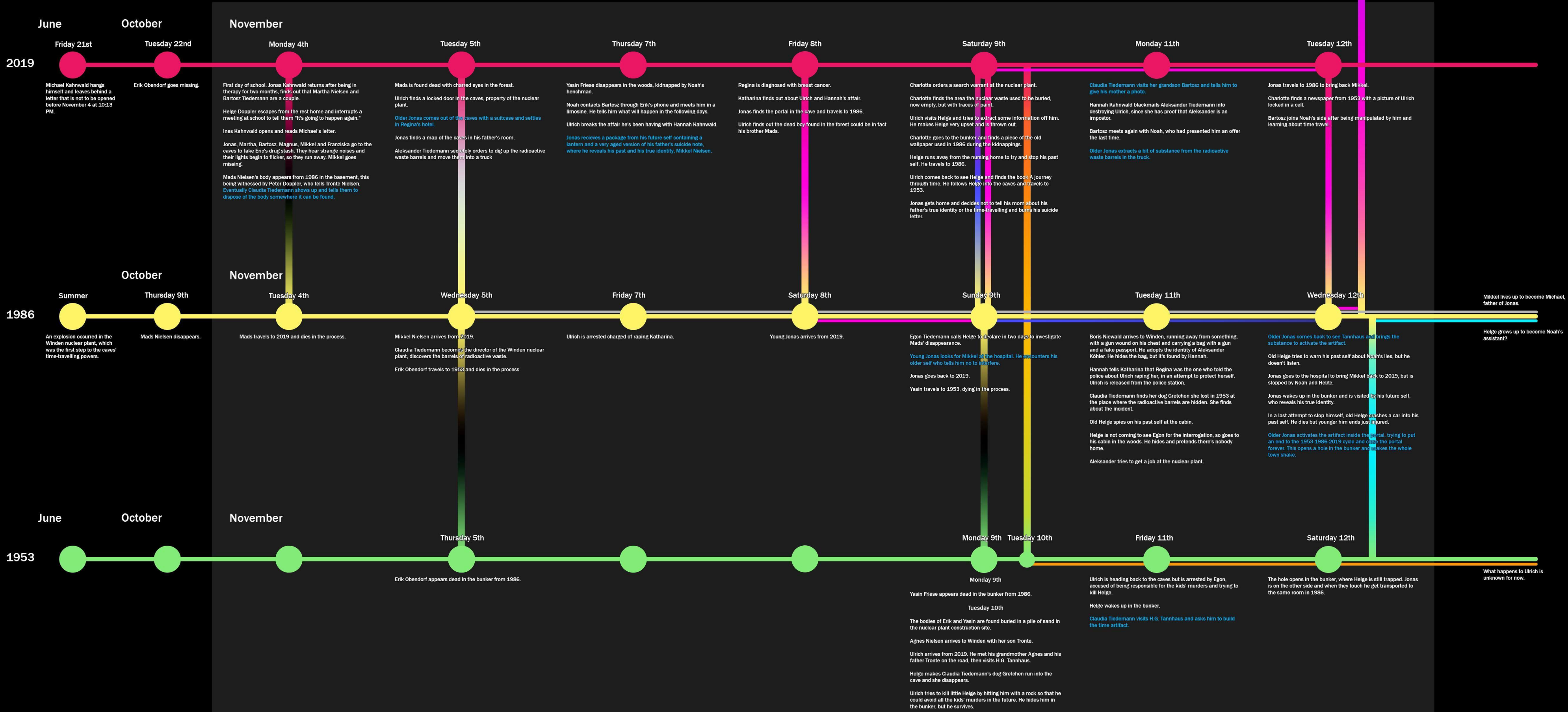


2052

???

Young Jonas arrives in 2052. The local region appears to have been destroyed by some sort of nuclear accident. Soon after arriving, a group of unknown people coming by on a truck welcomes him by saying “Welcome to the future.”

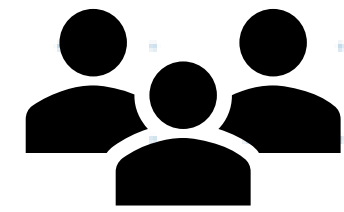
Young Jonas will probable become Old Jonas, guiding himself in the past.



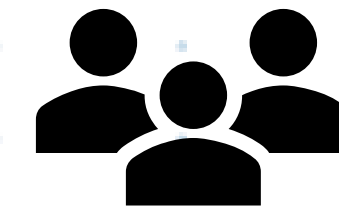


Progettazione e Implementazione

Progettazione e Architettura



Business Intelligence



Web Application
(Simulatore)

DataWarehouse



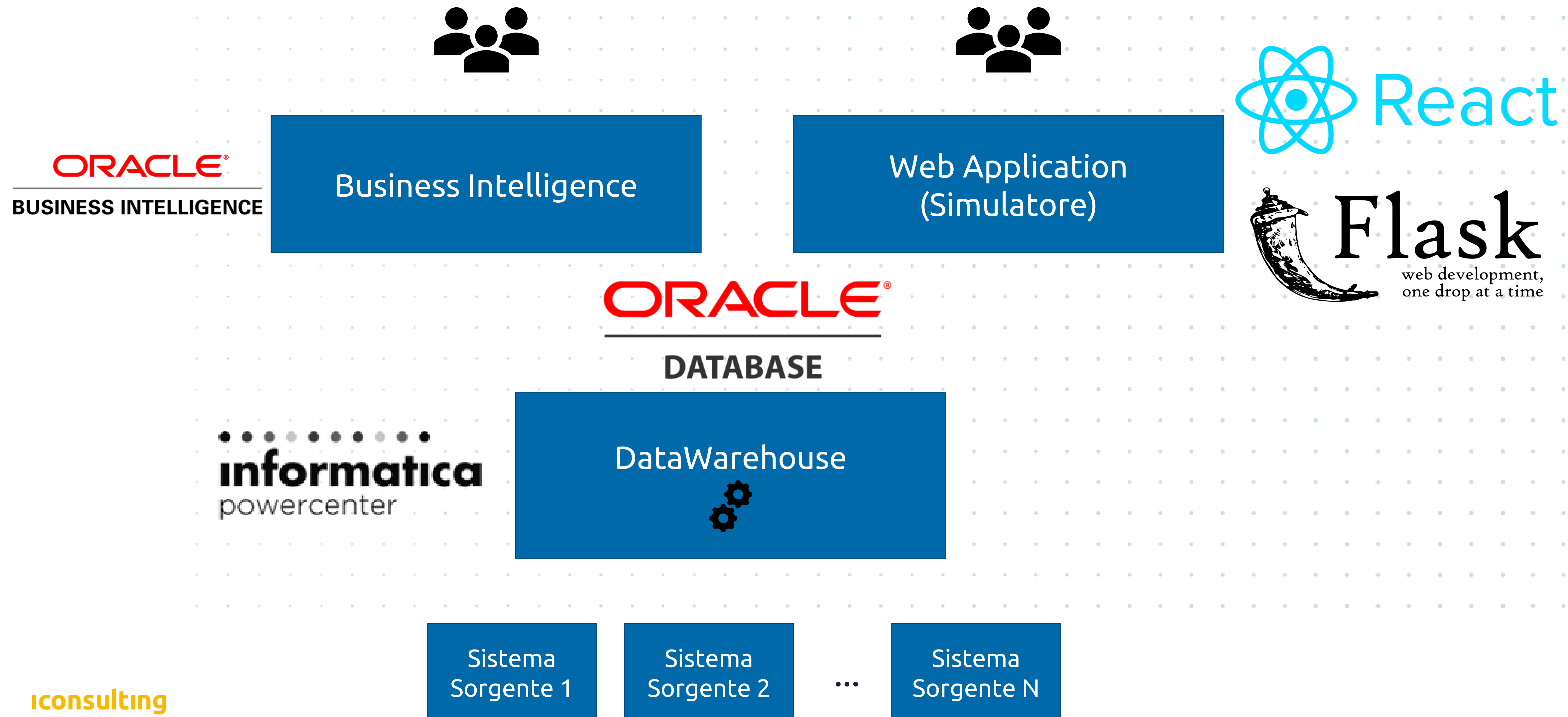
Sistema
Sorgente 1

Sistema
Sorgente 2

...

Sistema
Sorgente N

Stack Tecnologico



Teoria VS Realtà: Skill, competenze... e “gioco di squadra”



La Teoria

1. Analisi e progettazione del progetto
2. Definizione del team di Progetto con le competenze necessarie
3. Sviluppo del progetto



La Realtà

1. Analisi e progettazione del progetto
2. Definizione del team di Progetto e analisi dei gap di competenze
 - a) Formazione delle persone del team di Progetto
 - b) Dividi et Impera: suddivisione del progetto in sottoprogetti e formazione di più team di progetto autonomi che si coordinano fra loro
3. Sviluppo del/dei progetto/i

User Acceptance Test (UAT) e Rollout del progetto

- UAT: User Acceptance Test
 - La verifica dell'utente prima del rilascio
- Come avviene il rilascio
 - Metodi automatici di deploy

Salvataggio automatico BPER_S2-DWDM_W1_00_P... - Ultima modifica: 16/12/2020 Tomas Tassinari (ICONCONSULTING)

File Home Inserisci Disegno Layout di pagina Formule Dati Revisione Visualizza Guida FORMWORK Condividi Commenti

A1 Componente oggetto di Test

	A	B	C	D	E	F	H	Q	R	
	Componente oggetto di Test	Componente oggetto di Test	Componente oggetto di Test	ID Caso di Test	Entità Caso di Test	Dato Oggetto di Test	Descrizione Passo Operativo	Stato	Priorità	
1	03 - PAGOBANCOMAT	Marginalità Volumi	TRANSATO	31	Volume Transato	Verifica corretta implementazione logiche e corrispondenza con il dato sorgente su PDV selezionati	Verifica che il calore sia correttamente calcolato applicando le logiche definite in Analisi funzionale e che i dati di input delle formule quadrino con il campo TRANSAZIONE_AM della tabella delle movimentazioni POS di NDW (PDV trilaterali) e i dati dei contratti bilaterali forniti dalla procedura IPOS	OK		
32	03 - PAGOBANCOMAT	Marginalità Volumi	TRANSATO	32	Volume Transato	Verifica correttezza dato sorgentesu PDV selezionati	Verifica che il dato di Volume Transato della tabella delle movimentazioni POS di NDW sia corretto	OK		
33	03 - PAGOBANCOMAT	Marginalità Volumi	TRANSATO	33	Volume Transato	Verifica dato totale	Verifica che il dato a totale sia dell'ordine di grandezza atteso e che non siano state riscontrate anomalie a livello di singolo PDV	OK		
34	03 - PAGOBANCOMAT	Marginalità sulle Operazioni	TRANSATO	34	Numero Operazioni	Verifica corretta implementazione logiche e corrispondenza con il dato sorgente su PDV selezionati	Verifica che il calore sia correttamente calcolato applicando le logiche definite in Analisi funzionale e che i dati di input delle formule quadrino con il corrispondente campo della tabella delle movimentazioni POS di NDW	OK		
35	03 - PAGOBANCOMAT	Marginalità sulle Operazioni	TRANSATO	35	Numero Operazioni	Verifica correttezza dato sorgentesu PDV selezionati	Verifica che il dato di Volume Transato della tabella delle movimentazioni POS di NDW sia corretto	OK		
36	03 - PAGOBANCOMAT	Marginalità sulle Operazioni	TRANSATO	36	Numero Operazioni	Verifica dato totale	Verifica che il dato a totale sia dell'ordine di grandezza atteso e che non siano state riscontrate anomalie a livello di singolo PDV	OK		
37	03 - PAGOBANCOMAT	Marginalità Volumi	COSTI	37	Costo MIF	Verifica corretta implementazione logiche e corrispondenza con il dato sorgente su PDV selezionati	Verifica che il valore sia correttamente calcolato applicando le logiche definite in Analisi Funzionale e che i dati di input delle formule corrispondano ai valori di Impondo Transato della tabella dei Movimenti di NDW e alle configurazioni	OK		14/12/2022 duplicato

Copertina Pivot Ciclo 1 Ciclo 2 Ciclo 3 Ciclo 4 Ciclo 5 Tracciatura Segnalazioni



Il Risultato Finale

Risultato Finale: Marginalità POS e Simulatore

DASHBOARD POS DETTAGLIO POS

DASHBOARD POS

Periodo ultimo caricamento: Settembre 2021

Banca (All Column Values) AT (All Column Values) SPOKE (All Column Values)
DT (All Column Values) Filiale/Hub (All Column Values) MDS (All Column Values) Apply Reset

Vista
aggregata di
alto livello

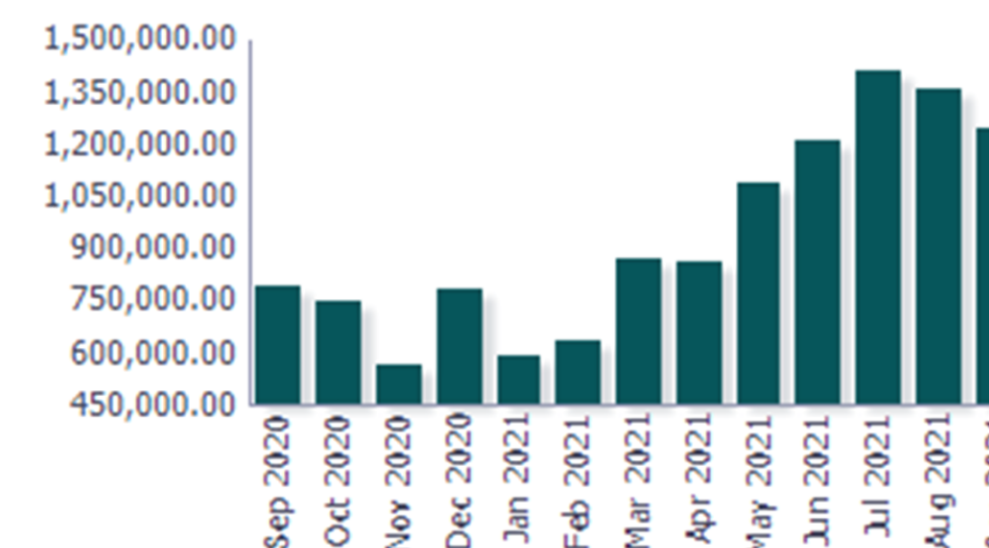
TRANSATO (€)

	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP
SIXPAY	37,164,446	499.12%	198,260,079	512.45%
NEXI	722,141,795	54.97%	5,244,564,762	53.08%
PAGOBANCOMAT	461,328,532	50.42%	3,663,704,189	52.11%
AMERICAN EXPRESS CO.	24,357,027	81.22%	151,199,270	47.31%
THE DINERS CLUB D'ITALIA SPA	296,116	-30.95%	2,259,484	-22.75%
Totale	1,245,287,916	57.08%	9,259,987,784	55.04%

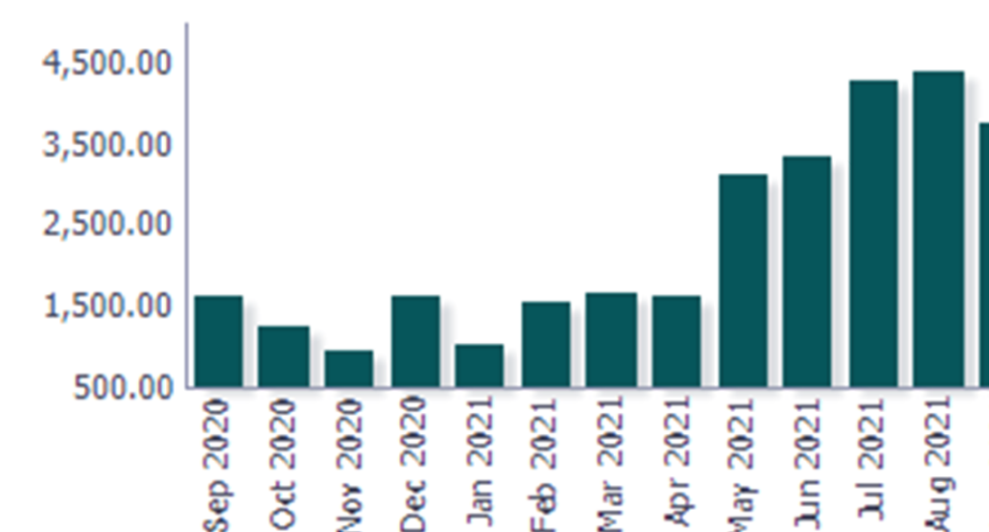
MARGINALITA' (€)

	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP
SIXPAY	177,036	770.49%	905,434	842.00%
NEXI	2,232,795	162.41%	13,268,709	138.06%
PAGOBANCOMAT	1,301,246	76.93%	10,393,835	88.07%
AMERICAN EXPRESS CO.	23,742	82.11%	146,765	47.45%
THE DINERS CLUB D'ITALIA SPA	290	-31.48%	2,215	-23.30%
Totale	3,735,110	130.54%	24,716,958	118.76%

TRANSATO (K€)



MARGINALITA' (K€)



Risultato Finale: Marginalità POS e Simulatore

Tipologia di
Cliente

DASHBOARD POS

DETTAGLIO POS

Banca (All Column Values) ▼ Filiale/Hub (All Column Values) ▼ Compagnia (All Column Values) ▼
DT DR ROMAGNA ▼ SPOKE (All Column Values) ▼ MDS (All Column Values) ▼
AT (All Column Values) ▼ * Periodo Settembre 2021 ▼

Apply Reset ▼

		OPERAZIONI				TRANSATO (€)				MARGINALITA' (€)			
MCC		Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP YTD	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP YTD	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP YTD
▲ Totale	○	976,178	33.95%	8,098,337.00	49.70%	60,591,631.24	27.12%	466,057,438.60	32.02%	116,755.22	59.52%	838,604.91	73.20%
▶ CARHIRE	○	4,448	4.63%	38,940.00	18.59%	802,627.91	-0.45%	6,881,706.57	14.01%	3,781.73	13.66%	30,556.21	18.23%
▶ CLOTHING	○	45,075	7.91%	392,003.00	29.66%	4,530,303.30	14.57%	35,663,854.40	27.81%	9,493.15	50.97%	83,685.94	97.61%
▶ DEPARTMENT STORES	○	2,036	38.50%	18,483.00	83.24%	138,604.80	54.88%	941,377.24	62.55%	319.83	19.53%	2,974.94	55.91%
▶ DIY HOUSEHOLD STORES	○	18,209	21.12%	166,873.00	41.54%	1,326,629.70	8.40%	11,366,127.21	20.63%	3,774.85	35.74%	28,135.05	45.48%
▶ ENTERTAINMENT	○	253,859	41.51%	1,914,262.00	61.26%	11,097,343.92	25.97%	77,945,322.44	33.82%	27,504.61	107.54%	185,148.36	97.80%
▶ FOOD & DRINK	○	83,918	63.28%	789,012.00	79.67%	2,307,639.34	44.29%	21,382,772.60	47.71%	6,136.21	177.96%	45,049.86	94.26%
▶ HEALTH	○	27,238	20.27%	220,312.00	65.44%	3,279,048.55	26.63%	26,723,734.00	69.95%	11,821.44	44.02%	88,110.63	81.42%
▶ HOTELS	○	55,936	58.31%	337,402.00	42.58%	14,340,286.25	54.79%	95,461,376.38	43.83%	23,092.69	47.48%	179,826.45	75.13%
▶ MOTORING	○	9,886	9.35%	87,924.00	24.10%	1,990,522.62	14.29%	16,393,838.16	22.62%	6,511.61	35.21%	47,347.84	37.20%
▶ OTHER RETAILERS	○	93,998	32.70%	776,844.00	49.49%	4,797,763.25	9.19%	38,854,472.02	32.22%	14,482.88	9.63%	110,079.50	51.35%
▶ PETROL	○	86,728	36.96%	658,784.00	48.01%	3,775,845.96	50.41%	27,107,830.94	42.92%	-181.37	-88.95%	-5,515.21	-39.33%
▶ SERVICES	○	43,040	28.36%	333,310.00	47.65%	3,877,391.81	15.27%	31,029,586.65	31.52%	13,139.16	47.08%	91,598.04	63.36%

Risultato Finale: Marginalità POS e Simulatore

DASHBOARD POS

DETTAGLIO POS

Banca (All Column Values) ▼ Filiale/Hub (All Column Values) ▼ Compagnia (All Column Values) ▼
 DT DR ROMAGNA ▼ SPOKE (All Column Values) ▼ MDS (All Column Values) ▼
 AT (All Column Values) ▼ * Periodo Settembre 2021 ▼

Apply

Reset ▼

Tipologia di
Cliente più di
dettaglio

MCC		OPERAZIONI				TRANSATO (€)				MARGINALITA' (€)			
		Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP YTD	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP YTD	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP YTD
▲ Totale	○	976,178	33.95%	8,098,337.00	49.70%	60,591,631.24	27.12%	466,057,438.60	32.02%	116,755.22	59.52%	838,604.91	73.20%
▶ CARHIRE	○	4,448	4.63%	38,940.00	18.59%	802,627.91	-0.45%	6,881,706.57	14.01%	3,781.73	13.66%	30,556.21	18.23%
▶ CLOTHING	○	45,075	7.91%	392,003.00	29.66%	4,530,303.30	14.57%	35,663,854.40	27.81%	9,493.15	50.97%	83,685.94	97.61%
▶ DEPARTMENT STORES	○	2,036	38.50%	18,483.00	83.24%	138,604.80	54.88%	941,377.24	62.55%	319.83	19.53%	2,974.94	55.91%
▶ DIY HOUSEHOLD STORES	○	18,209	21.12%	166,873.00	41.54%	1,326,629.70	8.40%	11,366,127.21	20.63%	3,774.85	35.74%	28,135.05	45.48%
▶ ENTERTAINMENT	○	253,859	41.51%	1,914,262.00	61.26%	11,097,343.92	25.97%	77,945,322.44	33.82%	27,504.61	107.54%	185,148.36	97.80%
▶ FOOD & DRINK	○	83,918	63.28%	789,012.00	79.67%	2,307,639.34	44.29%	21,382,772.60	47.71%	6,136.21	177.96%	45,049.86	94.26%
▶ HEALTH	○	27,238	20.27%	220,312.00	65.44%	3,279,048.55	26.63%	26,723,734.00	69.95%	11,821.44	44.02%	88,110.63	81.42%
▶ HOTELS	○	55,936	58.31%	337,402.00	42.58%	14,340,286.25	54.79%	95,461,376.38	43.83%	23,092.69	47.48%	179,826.45	75.13%
▶ MOTORING	○	9,886	9.35%	87,924.00	24.10%	1,990,522.62	14.29%	16,393,838.16	22.62%	6,511.61	35.21%	47,347.84	37.20%
▶ OTHER RETAILERS	○	93,998	32.70%	776,844.00	49.49%	4,797,763.25	9.19%	38,854,472.02	32.22%	14,482.88	9.63%	110,079.50	51.35%
▲ PETROL	○	86,728	36.96%	658,784.00	48.01%	3,775,845.96	50.41%	27,107,830.94	42.92%	-181.37	-88.95%	-5,515.21	-39.33%
DISTRIBUTORI DI CARBURANTI	○	71,113	33.89%	533,534.00	42.45%	3,151,548.93	47.22%	22,955,532.56	40.39%	216.37	-120.18%	-918.55	-78.76%
SELF SERVICE CARBURANTI UNATTENDED	○	15,615	52.95%	125,250.00	77.52%	624,297.03	68.85%	4,152,298.38	58.76%	-397.74	-30.15%	-4,596.66	-3.56%
▶ SERVICES	○	43,040	28.36%	333,310.00	47.65%	3,877,391.81	15.27%	31,029,586.65	31.52%	13,139.16	47.08%	91,598.04	63.36%

Risultato Finale: Marginalità POS e Simulatore

LISTA RETAILERS

Periodo ultimo caricamento: Settembre 2021

Banca (All Column Values) ▼ Filiale/Hub (All Column Values) ▼ Compagnia (All Column Values) ▼
DT DR ROMAGNA ▼ SPOKE (All Column Values) ▼ MCC SELF SERVICE CARBURA 🔍
AT (All Column Values) ▼ MDS (All Column Values) ▼ NDG Esercente (All Column Values) ▼
Apply Reset ▼

Elenco di
Clienti

NDG ESERCENTE	ESERCENTE	FILIALE	AREA	DR	TRANSATO YTD	Δ TRANSATO YTD SPAP	MARGINALITA' YTD	Δ MARGINALITA' YTD SPAP
10327307	○	RAVENNA AG. 6	AREA RAVENNA	DR ROMAGNA	88,427.42	7.28%	0.76	-104.27%
1272883	○	C.I. ROMAGNA NORD	- DR ROMAGNA	DR ROMAGNA	12,205.51		72.06	
13620256	○ GES	CESENA AG.3	AREA CESENA	DR ROMAGNA	77,882.07	9.42%	158.78	134.58%
1627207	○ CENTRC	C.I. ROMAGNA SUD	- DR ROMAGNA	DR ROMAGNA	247,584.56	45.68%	-208.64	-20.74%
1794927	○ SOCIETA'	C.I. ROMAGNA SUD	- DR ROMAGNA	DR ROMAGNA	757,984.79	310.05%	771.09	856.51%
2165361	○	RIMINI AG.1	AREA RIMINI	DR ROMAGNA	216,317.48		367.07	
2463534	○ CA	C.I. ROMAGNA NORD	- DR ROMAGNA	DR ROMAGNA	1,846,145.81	23.26%	-5,636.15	30.40%
2589971	○ DITTA	FORLIMPOPOLI	AREA CESENA	DR ROMAGNA	34,703.29	31.55%	1.62	-216.85%
2813106	○	RAVENNA AG. 2	AREA RAVENNA	DR ROMAGNA	355,484.61	47.60%	-514.16	17.39%
4946747	○ DITTA	CESENATICO	AREA CESENA	DR ROMAGNA	297,267.77	37.00%	437.50	135.08%
7325290	○ DITTA	SANTARCANGELO ROM.	AREA RIMINI	DR ROMAGNA	218,295.07	74.37%	-46.60	-20.16%

Risultato Finale: Marginalità POS e Simulatore

DASHBOARD POS

DETTAGLIO POS

SCHEDA ESERCENTE

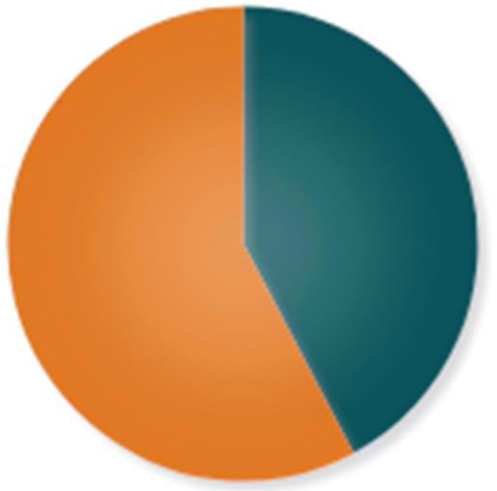
Punti
Vendita del
Cliente

PDV	INSEGNA	STATO	DATA INSTALLAZIONE	DATA ESTINZIONE	# TERMINALI	MARGINALITA'
141581	 DISTRIBU	ATTIVO	03/04/2015	31/12/9999	6	96.11
141582	 DISTRIBUTORE CA	ATTIVO	14/08/2017	31/12/9999	2	-697.27

Compagnia	OPERAZIONI				TRANSATO (€)				MARGINALITA' (€)			
	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP YTD	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP YTD	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP YTD
NEXI	12,024	37.09%	92,113.00	52.82%	462,874.60	54.79%	3,239,131.38	49.17%	-332.60	37.31%	-3,010.42	105.66%
PAGOBANCOMAT	14,231	23.36%	112,986.00	24.95%	633,786.93	39.28%	4,529,606.89	26.02%	-268.56	22.51%	-1,930.01	10.73%
Totale	26,255	60.45%	205,099.00	36.10%	1,096,661.53	45.43%	7,768,738.27	34.74%	-601.16	30.28%	-4,940.43	54.07%

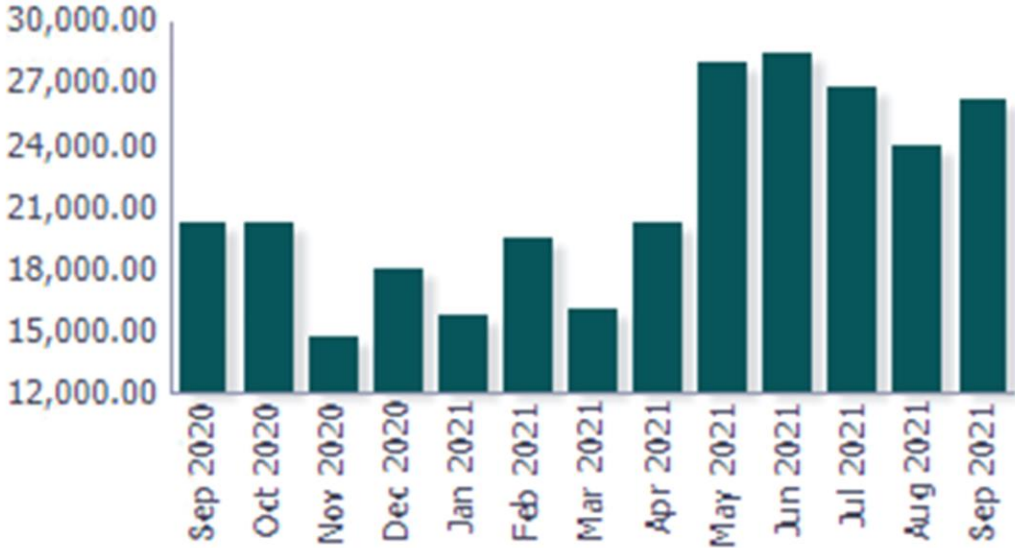
COMPOSIZIONE VOLUMI

NEXI
PAGOBANCOMAT

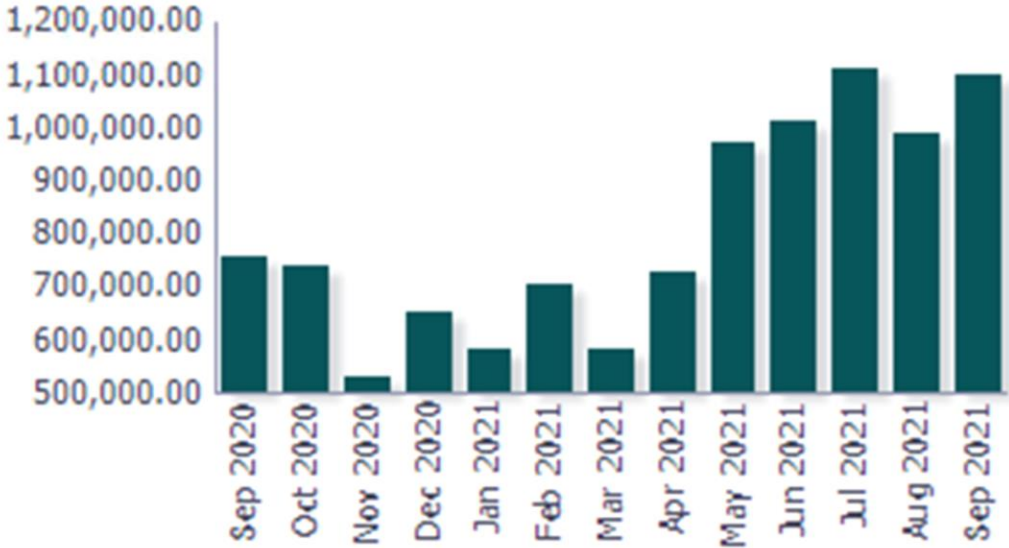


Volumi

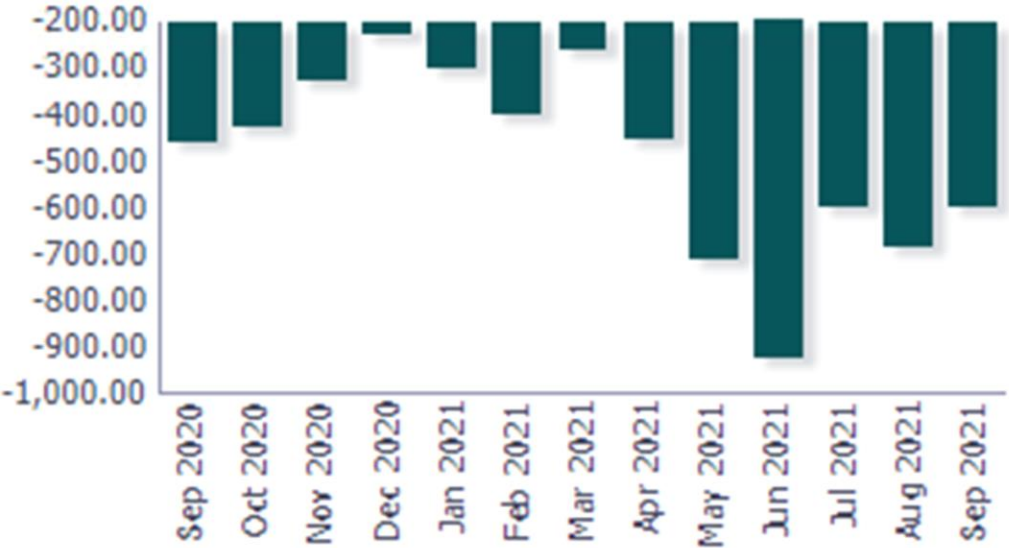
OPERAZIONI



TRANSATO (€)



MARGINALITA' (€)



Risultato Finale: Marginalità POS e Simulatore

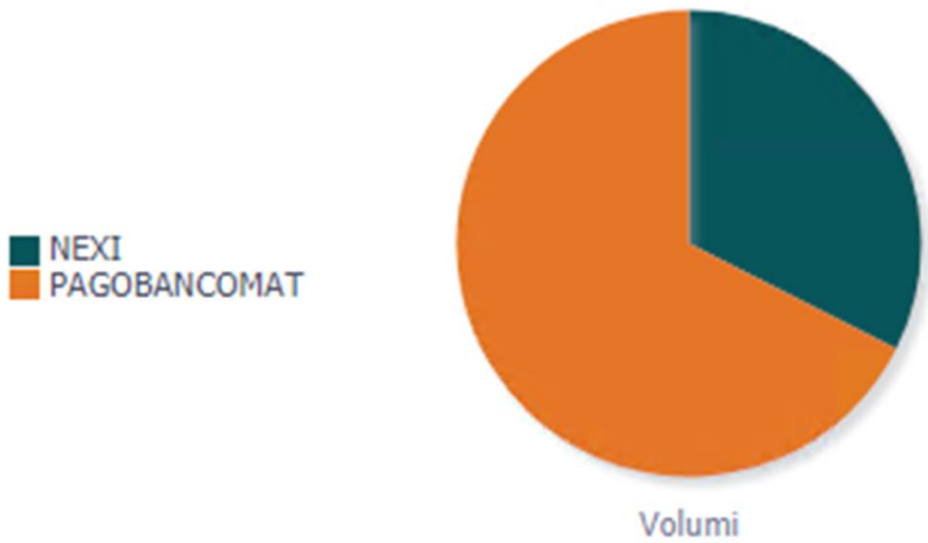
Dettaglio del
Punto
Vendita

DASHBOARD POS | DETTAGLIO POS | SCHEDA PDV

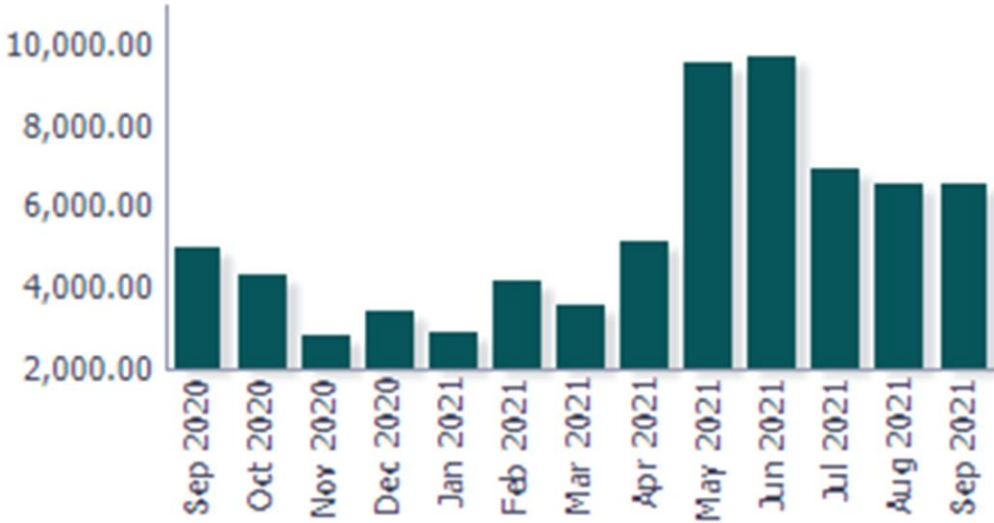
SCHEDA PUNTO DI VENDITA

Compagnia	OPERAZIONI				TRANSATO (€)				MARGINALITA' (€)			
	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP YTD	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP YTD	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP YTD
NEXI	2,194	45.88%	18,328.00	64.48%	88,985.63	55.51%	603,374.88	42.34%	-172.66	9.21%	-1,822.32	51.15%
PAGOBANCOMAT	4,332	23.17%	36,767.00	34.87%	185,315.48	38.64%	1,242,770.93	15.73%	-524.61	33.53%	-3,813.83	22.38%
Totale	6,526	69.05%	55,095.00	43.46%	274,301.11	43.70%	1,846,145.81	23.26%	-697.27	26.56%	-5,636.15	30.40%

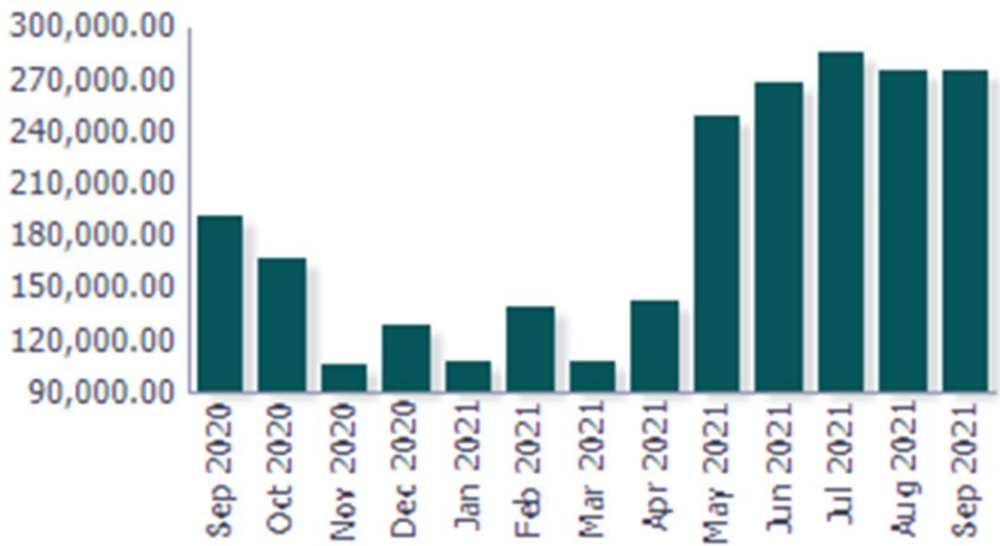
COMPOSIZIONE VOLUMI



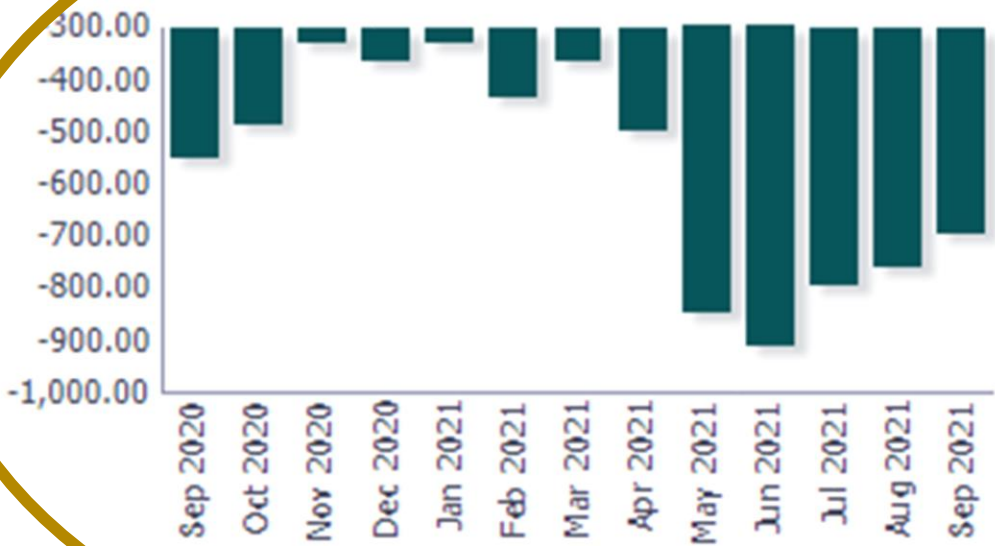
OPERAZIONI



TRANSATO (€)



MARGINALITA' (€)



MARGINALITA' TERMINALI (€)

Gestore Terminali	Valore a Settembre 2021	Δ SPAP	YTD a Settembre 2021	Δ SPAP YTD
NEXI	-10.57	0.00%	-95.09	0.00%
Totale	-10.57	0.00%	-95.09	0.00%

Dettaglio del
Punto
Vendita sul
Simulatore

Risultato Finale: Marginalità POS e Simulatore

2463534

04132140379

Scontrino medio

33,60 €

Finanziaria

Esercente

Gestione

TRILATERALE

o

Modello di Servizio

COUCO

Punto Vendita (UPID + insegna + marginalità)

3199167-7 | DISTRIBUTORE CA | -707.83 €

Reset

Conferma

Volume Transato



Commissioni Transato (Guadagno/Perdita: -4.508,68 €)



Canone Gestione Terminali (Guadagno/Perdita: -63,39 €)



Marginalità



Analisi What-If – Il Simulatore dei Clienti

Commissioni Transato (Guadagno/Perdita: -4.508,68 €)					
NEXI					
VISA					
AS-IS	Fascia Costo	Merchant Fee Minima (Commissione Minima)	Merchant Fee Attuale (Commissione Attuale)	Merchant Fee Simulata (Commissione Simulata)	Guadagno/Perdita
	CREDITO	0.61%	0.54%	0.54%	-19,56 €
	DEBITO*	0.68%	0.43%	0.43%	-153,47 €
	COMMERCIAL	1.59%	0.46%	0.46%	-403,71 €
VISA					
TO-BE	Fascia Costo	Merchant Fee Minima (Commissione Minima)	Merchant Fee Attuale (Commissione Attuale)	Merchant Fee Simulata (Commissione Simulata)	Guadagno/Perdita
	CREDITO	0.61%	0.54%	0.65%	19,17 €
	DEBITO*	0.68%	0.43%	0.70%	25,91 €
	COMMERCIAL	1.59%	0.46%	1.60%	23,63 €

Clustering e Similarità: Il Simulatore Prospect

Banca	Modello di servizio
	FAMILY
Categoria Merceologica	
5172 - PETROLIO E PRODOTTI PETROLIFERI ALTRO	
Fisico/E-commerce	CAP
FISICO	48100
Acquirer	Gestore
NEXI	NEXI
Scontrino medio	Proposta scontrino medio
37,13 €	37,13 €
Reset Conferma	

Volume Transato

Commissioni Transato (Guadagno/Perdita: 229,22 €)

Canone Gestione Terminali (Guadagno/Perdita: 0,00 €)

Marginalità

Teoria VS Realtà: Il Machine Learning VS Gli algoritmi “Comprensibili”



La Teoria

- La Potenza del machine learning che permette alla macchina di effettuare calcoli troppo complessi per la mente umana e fornire risultati non ottenibili in maniera diversa



La Realtà (a volte...)

1. Perché l'utente di business «si fidi delle macchine» è necessario adottare un processo incrementale e a step
2. Iniziando a utilizzare algoritmi «difficili per gli umani, ma comprensibili» si aiuta l'utente a comprendere il risultato della macchina e saggiarne la bontà
3. Aumentando la fiducia, si arriva al punto in cui l'utente si fida dell'output di una «scatola nera con dentro il machine learning»



Change Management

Modifiche del Sistema e Manutenzione Evolutive

- Censimento e gestione delle Change Requests
- Evolutive in programma
 - Analisi prescrittiva

Analisi
Descrittiva

Cosa è successo?

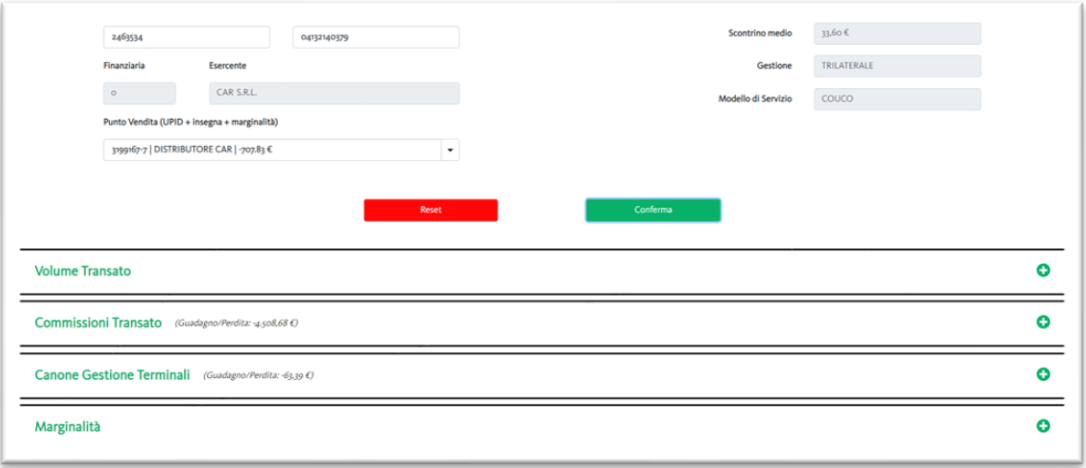
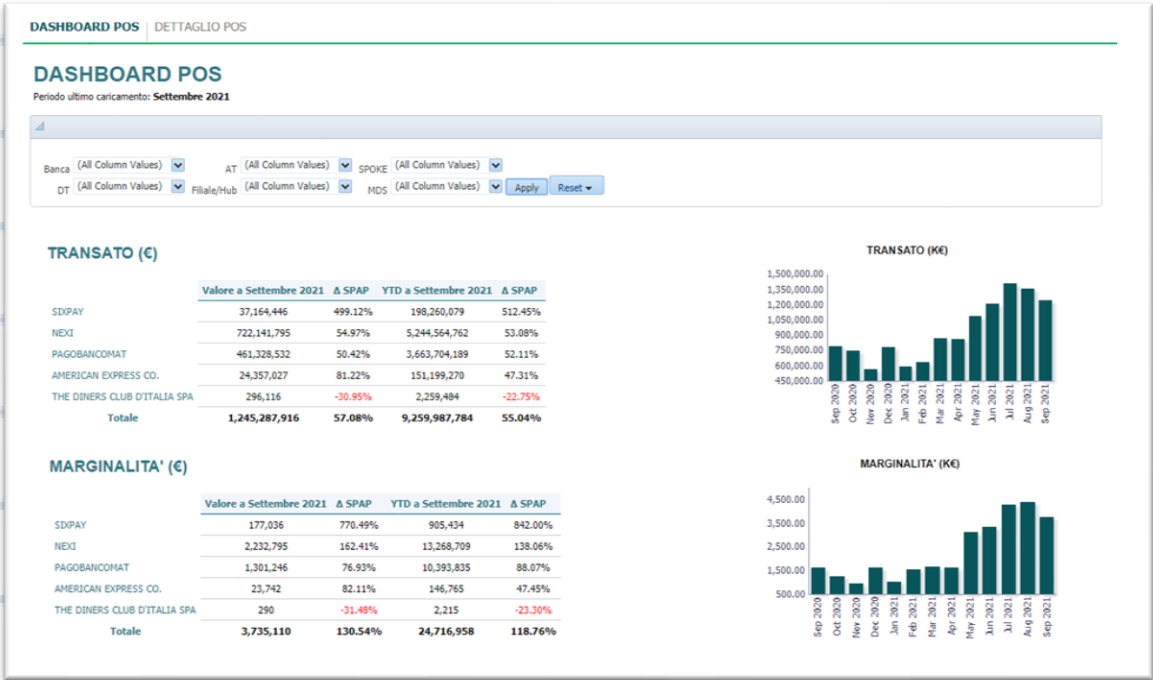
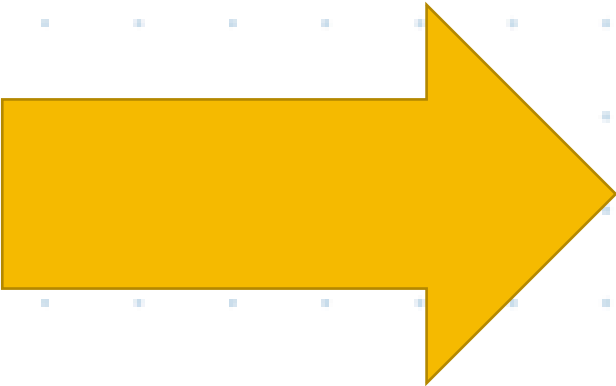
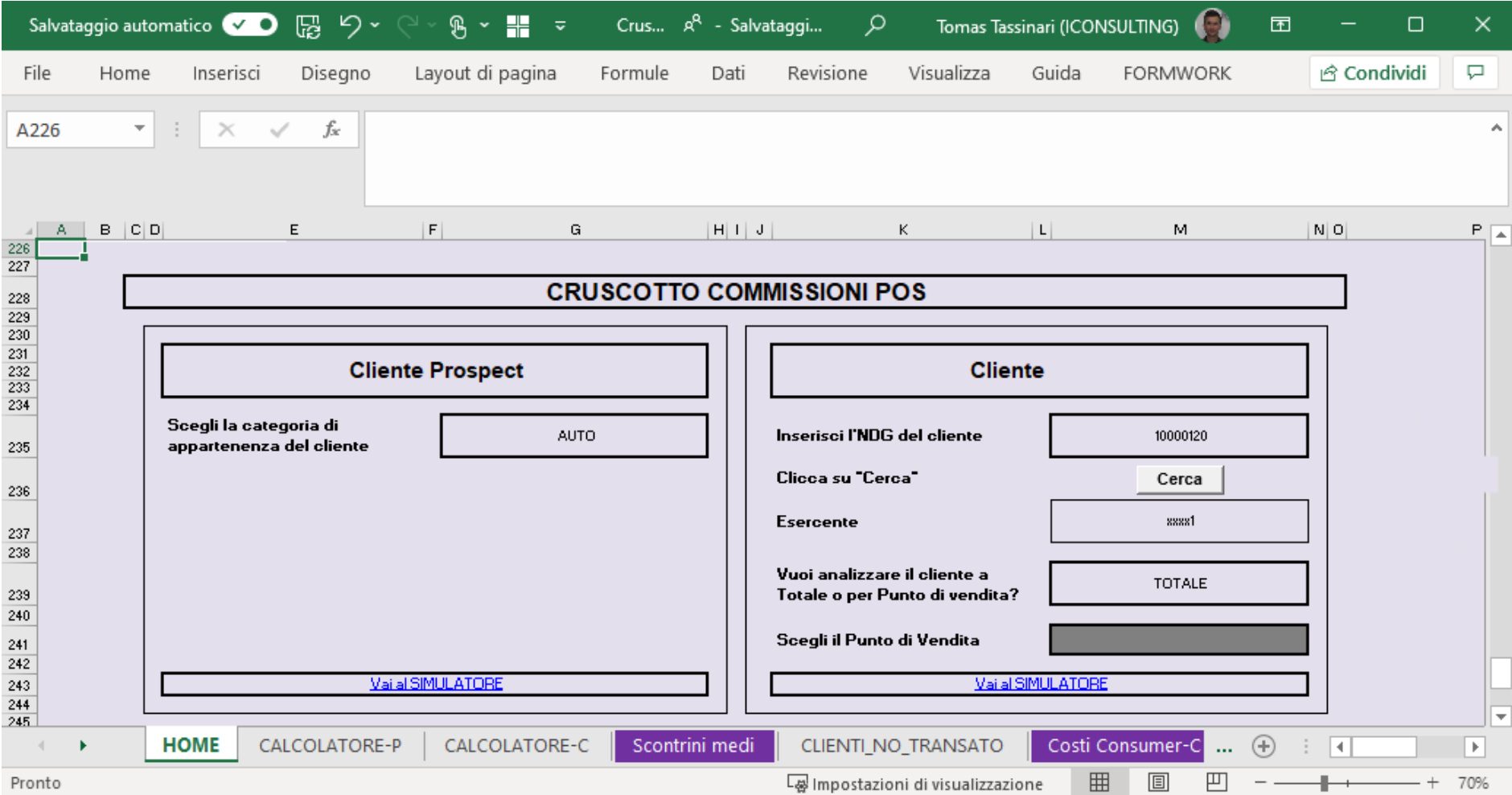
Analisi
Predittiva

Cosa succederà "se"?

Analisi
Prescrittiva

Cosa dobbiamo fare
per farlo succedere?

Come è cambiato il processo



Business Intelligence



Web Application (Simulatore)

DataWarehouse

Sistema Sorgente 1

Sistema Sorgente 2

...

Sistema Sorgente N

Change management – Come si realizza nella pratica

Le organizzazioni e le persone che le compongono sono, tendenzialmente, resistenti al cambiamento.

Cosa si può fare per facilitarlo e «accompagnarlo»:

- Coinvolgere gli utenti finali (o rappresentanti di essi) nella fase di definizione dei requisiti
- Prevedere una fase pilota che applichi il cambio di processo solo ad un sottoinsieme degli utenti target
- Prevedere sessioni di formazione per gli utenti sul nuovo processo e sui nuovi sistemi (evidenziando i vantaggi concreti e tangibili per l'utente finale)
 - A volte, i manuali per gli utenti finali sono redatti dagli utenti di business che hanno sponsorizzato il progetto



I Risultati Ottenuti

“In the End”

- L'adoption dello strumento
 - Utilizzato da circa 50/60 utenti di direzione centrale dell'azienda
 - Apertura, non prevista inizialmente, a tutte le filiali della rete commerciale dell'azienda
- Unicità dell'informazione sui diversi Sistemi con centralità sul DataWarehouse
- Investimenti ulteriori in evolutive e raffinamento dello strumento
- La soddisfazione di tutto il Gruppo di Lavoro (Utenti, Referenti IT, Consulenti)



Q & A

iconsulting



Tomas Tassinari

Manager

t.tassinari@iconsulting.biz



Nausica Cervone

Talent Acquisition Junior Specialist

n.cervone@iconsulting.biz



One more thing...

People Caring

Ico Update

Team Caring

Onboarding

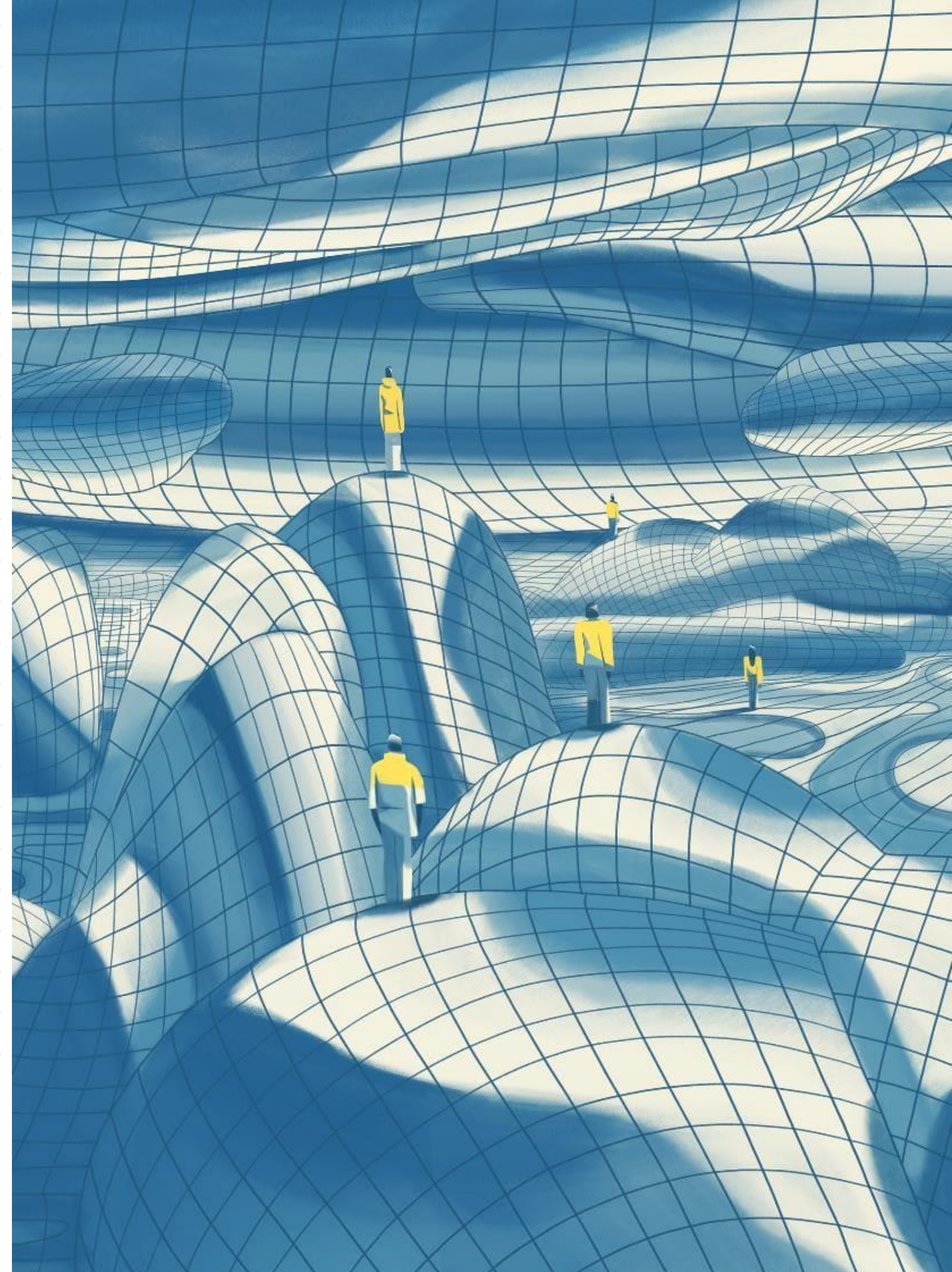
Tutor

Buddy

Career Advisor

Open Mentoring

Healthy Corner





Back up



Iconconsulting Company Profile

iconconsulting

Knowledge

Siamo un team di *Tech e Business Champions* con differenti background, abilità ed esperienze. Aiutiamo le aziende a prendere le decisioni migliori: quelle che solo un approccio multidisciplinare può innescare.

Transparency

Siamo Vendor Free, il che significa che possiamo muoverci liberi nella nostra ricerca della migliore decisione da prendere. I nostri clienti ripongono fiducia nella nostra capacità di fornire soluzioni solide su cui fare sempre affidamento. Sono gli obiettivi a definire gli strumenti, non viceversa.

Sharing

Crediamo nel valore trasformato della conoscenza, e nell'importanza di condividere la nostra cultura per ispirare professionisti e clienti. Ci prendiamo cura di loro ascoltandoli, anticipando le loro esigenze e rispondendo alle loro richieste in ogni momento della relazione.

Openness

La nostra ambizione è alimentata dalla forza dell'innovazione, per dare vita a esperienze significative. Siamo ispirati dal cambiamento. Siamo una realtà agile e dinamica, capace di cogliere al volo nuove sfide e opportunità.

OUR PRODUCTS

Overcoming the gaps

I prodotti di Iconsulting sono pensati per fornire ai nostri clienti un supporto concreto nella gestione dei dati. Abbiamo sviluppato due software proprietari che rispondono a richieste del mercato ancora inascoltate e che stimolano alcuni tra i fattori più determinanti per il successo: collaborazione e proattività.



The Google Maps® of your Data

La suite Indyco è uno strumento di **Collaborative Business Analytics** il cui scopo è abilitare l'IT a progettare e modellare sistemi analitici descrittivi complessi e al contempo permettere agli utenti di Business di comprendere il patrimonio informativo disponibile e quali analisi possono essere effettuate sullo stesso.

iconsulting



The excellence workmate

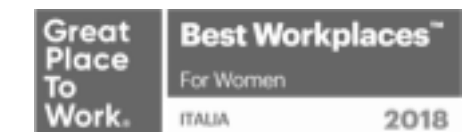
Il tool che ti permette di costruire applicazioni di data entry personalizzate, sfruttando la semplicità di Excel e senza scrivere una sola riga di codice.

ABOUT US

Our Awards

La combinazione tra lavoro di squadra, formazione, sperimentazione e umanità, costituisce ogni giorno la giusta spinta per crescere e raggiungere nuovi traguardi, insieme.

iconsulting



UK - Italy
Business Awards London 2013
Premio Market Entrant



Let's spark the future.

iconsulting.biz

