Migliorare la Business Intelligence con l'Al

Discussione di Laurea Triennale in Informatica

Riccardo Stefani 23 Luglio 2025



Indice



- 1 Introduzione
- 2 Analisi delle vendite
- 3 Sistema di raccomandazione
- 4 Deploy e frontend
- 5 Ottimizzazione
- 6 Conclusioni e considerazioni finali

Introduzione - Oribea



Startup innovativa fondata nel 2024 a San Marino

Mission

- Soluzioni Al avanzate
- Migliorare efficienza aziendale
- Focus su LLM
- Agenti intelligenti

Prodotti principali

- Automazione processi aziendali
- Al Task Builder
- Al Chatbot Builder



Introduzione - Il progetto



Scopo: Automatizzare la Business Intelligence per e-commerce

Analisi delle vendite

- **Input:** Elenco di vendite di e-commerce
- Output: Report automatico con statistiche e grafici

Sistema di raccomandazione

- Input: Storico acquisti clienti-prodotti, e nomi significativi dei prodotti
- Output: Raccomandazioni personalizzate di prodotti e clienti

Motivazione personale

Approfondire soluzioni AI per analisi dati e sistemi di raccomandazione

Analisi delle vendite - L'idea



L'idea di **analisi delle vendite** prevede di fornire un sistema automatizzato che generi:

- Statistiche utili
- Grafici
- Resoconto dell'andamento tramite LLM



Oribea ha fornito un **prototipo** di analisi delle vendite compiuta manualmente, visibile in figura, come base per lo sviluppo della soluzione automatizzata.

Analisi delle vendite - Pipeline per la generazione del report



Pipeline di elaborazione per l'analisi automatizzata dei dati di vendita e la generazione del report:



Analisi delle vendite - Formati di output del report



Output dell'analisi: Il report generato viene presentato all'utente in multipli formati:

PDF

Formato

professionale per
archiviazione e
condivisione

Generazione PDF con ReporLab



HTML

Visualizzazione interattiva e responsiva nel browser

Generazione HTML con ReporLab



Email

Invio automatico del report alla mail dell'utente

Invio di email tramite API interna di Oribea

PHP™AILER

Sistema di raccomandazione - L'idea

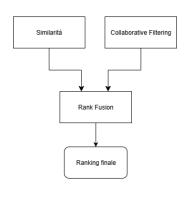


Obiettivo

Combinare i vantaggi del Collaborative Filtering con quelli della similarità basata su contenuto per ottenere raccomandazioni più accurate e robuste.

Approccio

Implementazione di un algoritmo di Rank Fusion, utilizzando in particolare il Reciprocal Rank Fusion (RRF), per combinare efficacemente i risultati dei due sistemi.



Sistema di raccomandazione -Collaborative Filtering



Un sistema di **Collaborative Filtering** sfrutta i comportamenti passati degli utenti per generare raccomandazioni.

Principio base

- Analizza preferenze utenti simili
- Identifica pattern di acquisto
- Predice nuovi interessi



Logica

"Gli utenti con **gusti simili** nel passato avranno **preferenze simili** in futuro"

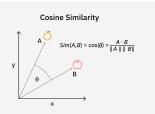
Sistema di raccomandazione - Similarità



Un sistema di **Similarità** sfrutta le caratteristiche semantiche dei prodotti per generare raccomandazioni.

Principio base

- Analizza nomi descrittivi dei prodotti
- Calcola Cosine Similarity
- Identifica prodotti simili



Logica

"Se due prodotti hanno **caratteristiche simili**, le raccomandazioni per uno possono essere **utili anche per l'altro**"

Sistema di raccomandazione - Formato di archiviazione delle matrici



Confronto di 5 formati di archiviazione per ottimizzare la lettura:

Formati analizzati

- **CSV**: Semplice ma inefficiente
- HDF5: Form. binario strutturato
- NPY: Nativo NumPy veloce
- Parquet: Colonnare compresso
- Zarr: Array n-dimensionali cloud



Risultato

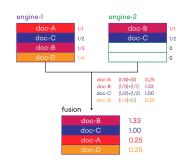
Zarr offre il miglior compromesso tra velocità e memoria



Il Reciprocal Rank Fusion combina efficacemente i ranking di diversi sistemi di raccomandazione.

Processo RRF

- Input: Ranking da CF e Similarità
- Calcolo: Score reciproco per posizione
- Fusione: Somma dei punteggi
- Output: Ranking finale unificato



Svantaggio

Non considera i punteggi nei ranking di input, solo la loro posizione

Sistema di raccomandazione - Metriche di VINTERITA VALUTAZIONE

Il sistema di raccomandazione è stato valutato utilizzando **metriche pre-filtro** e **post-filtro**:

Metriche pre-filtro

Valutano le raccomandazioni **prima** del filtro sui prodotti già acquistati:

- Recall@k
- Precision@k
- MAP@k
- MRR@k
- Unserendipity@k

Metriche post-filtro

Valutano le raccomandazioni **dopo** il filtro sui prodotti già acquistati:

- Average Item Similarity
- Mean Popularity@k

Explainability del sistema di raccomandazione per **trasparenza** decisionale:

Sistema implementato

- Logging di ranking e punteggi
 - RRF ranking e score finale
 - Collaborative Filtering ranking e punteggio
 - Similarità ranking e punteggio
- > 2025-06-23 09:35:18.176 CEST of the product in the core 1.3938 in product ranking (unfiltered, 4114 total)
 > 2025-06-29 09:35:18.176 CEST of the same and in product table PESF form of sitro a caldata 800 W 2,8 1 Accisate innosatiobable Nero, Accisate innosatiobable is ranked 1 with score 1.3338 in Product table PESF form of sitro a caldata 800 W 2,8 1 Accisate innosatiobable Nero, Accisate innosatiobable is ranked 1 with score 1.3338 in Product Pallage Test of the same and in the callaborative filtering-based ranking

 > 2025-06-23 09:35:18.176 CEST of the same in vita score 12.8502 in the similarity-based ranking

 > 2025-06-23 09:35:18.176 CEST of the same in vita score 12.8502 in the collaborative filtering-based ranking

 > 2025-06-23 09:35:18.176 CEST of the same in vita score 14.782 in the collaborative filtering-based ranking

 > 2025-06-23 09:35:18.176 CEST of the same in vita score 14.082 in the similarity-based ranking

 > 2025-06-23 09:35:18.176 CEST of the same in vita score 14.083 in the collaborative filtering-based ranking

 > 2025-06-23 09:35:18.176 CEST of the same in vita score 14.083 in the collaborative filtering-based ranking

 > 2025-06-23 09:35:18.176 CEST of the same in vita score 14.083 in the collaborative filtering-based ranking

Deploy e frontend - Integrazione con Google Cloud



Integrazione con **Google Cloud Platform** per il deployment scalabile e gestione dei dati:

Google Cloud Functions

Implementazione di due funzioni serverless: sales-analysis e recommendation-system

Google Cloud Storage

Archiviazione delle matrici di raccomandazione generate da sales-analysis, perchè siano prelevabili da recommendation-system





Deploy e frontend - Interfacce frontend



Sviluppo di interfacce frontend dedicate per i sistemi implementati:

Funzionalità

- Integrazione diretta nel sito dell'e-commerce
- Validazione dell'input
- Interfaccia dedicata, non generale
- Gestione dinamica del submit

Tecnologie

- React
- React Hook Form
- Zod
- Shadcn/ui









Ottimizzazione



Ottimizzazione del preprocessing per migliorare le performance:

Miglioramenti

- Introduzione delle Pandas Vectorized Ops
- Eliminazione delle operazioni pandas.DataFrame.apply
- Miglioramento dell'algoritmo delle etichette

Risultati nei dataset testati

- Generale miglioramento dei tempi di esecuzione
- Miglioramento medio del 20%
- Miglioramento massimo vicino al 40%

Dataset	T. pre-ott. (s)	T. post-ott. (s)	Miglioramento (%)
Swillm	110	68	38,2%
Dee	58	38	34,5%
Anwer	181	120	33,7%
Orders_export	220	168	23,6%

Conclusioni e considerazioni finali



Sed ut perspiciatis unde omnis iste natus error sit voluptatem accusantium doloremque laudantium, totam rem aperiam, eaque ipsa quae ab illo inventore veritatis et quasi architecto beatae vitae dicta sunt explicabo.

Risultati ottenuti

- Miglioramento significativo delle performance del sistema
- Riduzione dei tempi di elaborazione
- Aumento dell'accuratezza delle raccomandazioni
- Scalabilità dimostrata in ambiente di produzione

Sviluppi futuri

Nemo enim ipsam voluptatem quia voluptas sit aspernatur aut odit aut fugit, sed quia consequuntur magni dolores eos qui ratione voluptatem sequi nesciunt.

Domande?



Grazie per l'attenzione!

Presentazione disponibile su:
https://github.com/Rickyz03/
Presentazione-Discussione-LT-Informatica

Ci sono domande?