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

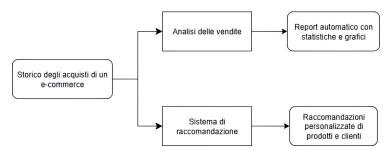
- Al Operating System
- Al Task Builder
- Al Chatbot Builder
- Data Talk



Introduzione - Il progetto



Scopo: Automatizzare la Business Intelligence per e-commerce



Motivazione personale

Approfondire soluzioni AI in ambito aziendale e sistemi di raccomandazione

Analisi delle vendite - l'idea



Analisi delle vendite: generare automaticamente un report con

Grafici

Key Statistics

Total Revenue: \$ 56,401,345.06

Statistiche

Unique Orders: 43769 Unique Customers: 35389

Unique Products: 1000

Average Spend per Order: \$ 1,288,61

Resoconto

Business Performance Analysis Report

Executive Summary

1 Overall Sales Trend

Elementi tratti da un modello creato manualmente dall'azienda

Analisi delle vendite - Panoramica del processo



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



Analisi delle vendite - Formati di output del report



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 Jinja2



Email

Invio automatico del report all'indirizzo mail dell'utente

Invio di email tramite server SMTP interno a Oribea



Sistema di raccomandazione - L'idea

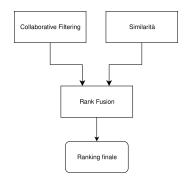


Objettivo

Ottenere buone raccomandazioni per clienti e prodotti specifici.

Approccio

- Collaborative Filtering per sfruttare i comportamenti passati dei clienti
- Similarità basata su contenuto per analizzare le caratteristiche semantiche dei prodotti
- Reciprocal Rank Fusion (RRF) per combinare efficacemente i risultati dei due approcci precedenti



Sistema di raccomandazione -Collaborative Filtering



Un sistema di **Collaborative Filtering** sfrutta i comportamenti passati dei clienti per generare raccomandazioni:

Principio base

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



Logica

"I clienti con **gusti simili** nel passato avranno verosimilmente **preferenze simili** anche in futuro"

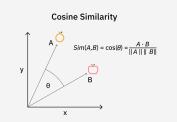
Sistema di raccomandazione - Similarità



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

Principio base

- Analizza i nomi descrittivi dei prodotti
- Calcola la Cosine Similarity
- Identifica i 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 per ottimizzare l'archiviazione matrici:

Formati analizzati

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



Risultato

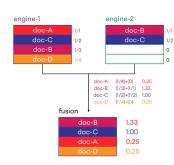
Zarr offre il miglior compromesso tra velocità e memoria



Il Reciprocal Rank Fusion (RRF) 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, ma solo la posizione

Sistema di raccomandazione - Metriche di VINTERISTA DECLISTRIDI DI PADONA VALUTAZIONE

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

Metriche pre-filtro

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

Metriche post-filtro

A **sinistra** le metriche da applicare **prima** del filtro sui prodotti già acquistati. **Sotto** le metriche per **dopo** il filtro:

- Average Item Similarity
- Mean Popularity@k

Explainability del sistema di raccomandazione per **trasparenza decisionale**, disponibile solo per l'**admin**:

Sistema di Explainability implementato

Per ciascun prodotto o cliente raccomandato, configurato un **logging** di rank e punteggio in tutte le classifiche generate:

- RRF: rank e score finale
- Collaborative Filtering: rank e punteggio
- Similarità: rank e punteggio
- > 8 2025-06-23 09:35:18.176 CEST make_prediction.py INFO Product ranking (unfiltered, 4114 total)
- > 🔹 2025-86-23 09:35:18.176 CEST 1) The product Lelit PS25 ferro da stiro a caldaia 800 W 2,5 L Acciaio inossidabile Nero, Acciaio inossidabile is ranked 1 with score 1.3333 i...
 - 2025-06-23 09:35:18.176 CEST It has rank 3 with score 1.2599 in the collaborative filtering-based ranking
- > @ 2025-06-23 09:35:18.176 CEST It has rank 1 with score 12.8552 in the similarity-based ranking
- > # 2025-06-23 09:35:18.176 CEST 2) The product Philips HI5922/30 Ferro generatore di vapore is ranked 2 with score 1.0010 in the fused ranking (Reciprocal Rank Fusion, RRF) b...
- > @ 2025-06-23 09:35:18.176 CEST It has rank 1 with score 1.4782 in the collaborative filtering-based ranking
- > 9 2025-06-23 09:35:18.176 CEST It has rank 1048 with score 8.6266 in the similarity-based ranking
- 🗦 🌸 2925-06-23 09:35:18.176 CEST 3) The product Lelit PS21 ferro da stiro a caldaía 800 W 1,4 L Acciaio inossidabile Nero, Acciaio inossidabile is ranked 3 with score 0.7500 i
- > © 2025-86-23 09:35:18.176 CEST It has rank 4 with score 1.2431 in the collaborative filtering-based ranking
- > # 2025-06-23 09:35:18.176 CEST It has rank 2 with score 12.6294 in the similarity-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 entrambe le task, cioè sviluppo di **form** per l'invio dei dati:

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



Il periodo di **stage** presso Oribea si è concluso con **successo**, raggiungendo **tutti gli obiettivi** prefissati e **migliorando la Business Intelligence** delle aziende clienti delle task.

Risultati ottenuti

- Implementata task di analisi vendite
- Implementata task di raccomandazione
- Sviluppate interfacce frontend per collegamento diretto da sito e-commerce

Sviluppi futuri

- Chatbot per unire le due task
- Sistema di **logging avanzato**
- Introduzione della serendipità nelle raccomandazioni
- Data reduction per ridurre le dimensioni delle matrici

Domande?



Grazie per l'attenzione!

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

Ci sono domande?