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

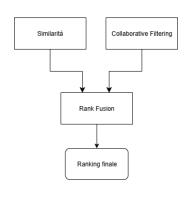


Obiettivo

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, archiviati come matrici.



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"

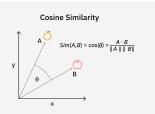
Sistema di raccomandazione - Similarità



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

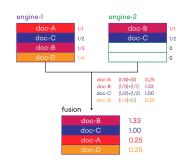
Zarr offre il miglior compromesso tra velocità e memoria



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
- > 2025-86-23 09:35:18.176 CEST make_prediction.py 1MFO Product ranking (unfiltered, 4114 total)
 > 2025-86-28 09:35:18.176 CEST | 1 has product Lail #825 ferro do stro a calabase 80% #2.5 i. Accisios inossidabile Nero, Accisio inossidabile is ranked 1 with score 1.3333 i...
 > 2025-86-23 09:35:18.176 CEST | 1 has rank 3 with score 1.2509 in the collaborative filtering-based ranking
 > 2025-86-23 09:35:18.176 CEST | 2) The product Philips HISP2/209 Ferro generatore di vapore is ranked 2 with score 1.0810 in the fused ranking (Reciprocal Rank Fusion, R0F) b...
 > 2025-86-23 09:35:18.176 CEST | 2) The product Philips HISP2/209 Ferro generatore di vapore is ranked 2 with score 1.0810 in the fused ranking (Reciprocal Rank Fusion, R0F) b...
 > 2025-86-23 09:35:18.176 CEST | 1 has rank 1 with score 1.4782 in the collaborative filtering-based ranking
 > 2025-86-23 09:35:18.176 CEST | 1 has rank 1 with score 8.0506 in the similarity-based ranking
 > 2025-86-20 09:35:18.176 CEST | 3) The product Lail #221 ferro do stro o calobia 80% #1.4 L Accisio inossidabile Nero, Accisio inossidabile is ranked 3 with score 0.7500 i...
 > 2025-86-23 09:35:18.176 CEST | 1 has rank 4 with score 1.0431 in the collaborative filtering-based ranking
 > 2025-86-23 09:35:18.176 CEST | 1 has rank 4 with score 1.0431 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



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

Risultati ottenuti

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

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?