PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Gestione dei dati e Data Driven decision making

Docente:

Michele Aponte

CAMERA DI COMMERCIO
SALERNO

UNIONCAMERE

rete
Giovani Competenze Lavoro

FARE
Digitale

Perché non usiamo i dati?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

- Non ho abbastanza dati
- Raccogliere i dati è difficile (e costoso)
- È richiesta una competenza tecnica specifica
- L'accesso ai dati non è istantaneo
- Lo possono fare solo le grandi aziende





Non ho abbastanza dati

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

- Elenco dei clienti
- Elenco dei prodotti e/o servizi
- Fatture in ingresso e in uscita
- Buste paga, prima nota, …



Raccogliere i dati è difficile

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

- Sono sparsi ovunque
- Non sono strutturati
- Sono “sporchi”
- Non è un lavoro una tantum



PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo



La qualità dei dati è soprattutto una sfida umana, non tecnologica.

- Fabio Piccigallo

CAMERA DI COMMERCIO
SALERNO

UNIONCAMERE

rete
Giovani Competenze Lavoro

FARE
Digitale

In che senso “cultura aziendale”?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

- Prima di **prendere decisioni** ci si chiede: **“cosa dicono i numeri?”**
- **Tutti** in azienda usano i dati per **lavorare meglio**, **risolvere problemi** e **migliorare i risultati**
- Vengono definiti **processi** di raccolta dei dati



Partire dalle decisioni, non dai dati

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo



Non servono subito milioni di dati:

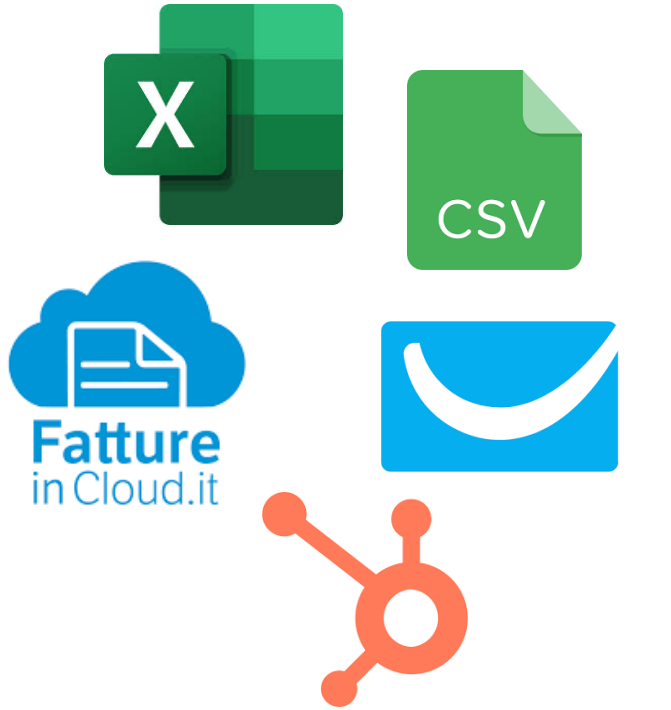
chiediti quali decisioni prendi ogni giorno e prova a capire **quali informazioni ti aiuterebbero a prenderle meglio**

Dove mettiamo i dati?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Non servono grandi strumenti o tecnologie complesse, spesso i dati sono già in azienda:

- File Excel
- Gestionali
- Nei messaggi dai clienti…

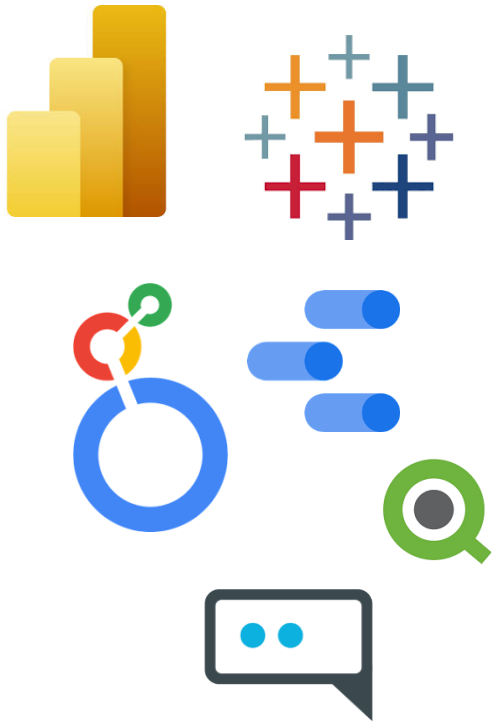


Vanno **“solo”** raccolti e messi in un **contenitore strutturato**

Passare a una piattaforma di BI

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Quando sarà il momento di passare al **livello successivo**, potremmo adottare una piattaforma di **Business Intelligence**:



- Ha dei **costi di licenza** e di **acquisizione della competenza** necessaria
- **L'Intelligenza artificiale** può dare un grosso aiuto

Cosa ci dicono i dati?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

I dati non parlano da soli, vanno interrogati:

1. **Parto** dalle domande
   - Cresco rispetto a ieri?
   - Qual è il mio miglior cliente?
   - Dove sto perdendo tempo e soldi?
2. **Cerco** le risposte nei dati
3. **Visualizzo** le risposte



Costruiamo i nostri KPI

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Non serve sapere tutto, serve sapere cosa conta:

- **KPI**: numeri chiave per misurare l'andamento
- Devono essere:
  - **Semplici**
  - **Comprensibili**
  - **Rilevanti**
- Ad esempio: Fatturato mese corrente, Tempo evasione ordini, % preventive accettati



Usare l’Intelligenza Artificiale

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

L’AI non ti sostituisce. Ti dà occhi in più.

- Puoi usare il **linguaggio naturale**
- Puoi trovare **tendenze**, **anomalie**, **aree di miglioramento**
- Ad esempio:
  - “Trova I clienti più redditizi”
  - “Fammi un riassunto dei dati delle vendite”



Come funziona?



1. Partiamo **da una frase** e chiediamo al modello la parola **statisticamente** più vicina (tra tutte le parole su cui è stato allenato)
2. La **nuova frase** viene usata come **input** per ottenere la parola successiva

Il vero valore dei dati

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Dati e informazioni servono solo se portano a una decisione:

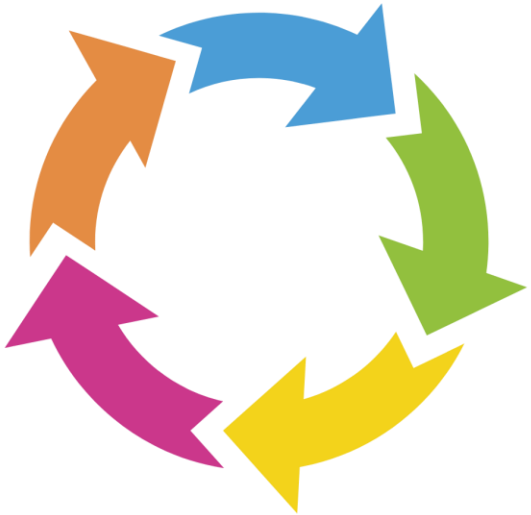
- Una informazione è utile solo se ci aiuta a fare qualcosa
- L' obiettivo non è solo **vedere**, ma **agire meglio**
- Sapere cosa sta succedendo è importante, ma **decidere cosa fare dopo** lo è ancora di più



Il ciclo deve essere continuo

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Le decisioni basate sui dati non si prendono una volta all'anno, ma ogni giorno:



- Ogni azione genera nuovi dati
- Dobbiamo monitorare, correggere e migliorare
- **Ciclo continuo:**
  - 📊 Dati → 🧠 Analisi → 🎯 Decisione → ⚙️ Azione → 🔄 Nuovi dati

Riassumendo:

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

- I dati non servono a fare report, servono a **prendere decisioni**.
- Non bisogna essere tecnici per essere data-driven. **Basta iniziare**.
- Parti dai **problemi reali**: vendite, costi, clienti, margini.
- L'**AI** è uno strumento per semplificarci la vita.
- Ogni giorno è buono per iniziare a guardare i numeri con occhi nuovi.



Da domani mattina posso:

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

📁 **Raccogliere** i dati che ho sparsi tra email, Excel e gestionali

📊 **Scegliere** 2 o 3 KPI da monitorare ogni settimana

🤖 **Provare** l'AI per farmi spiegare i miei dati in modo semplice

🧠 **Chiedermi**, ogni volta che prendo una decisione: "Cosa mi dicono i numeri?"

💬 **Parlare** con il mio team di come possiamo usare meglio quello che sappiamo



PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo



Non sei mai troppo piccolo per fare la differenza

- Greta Thunberg