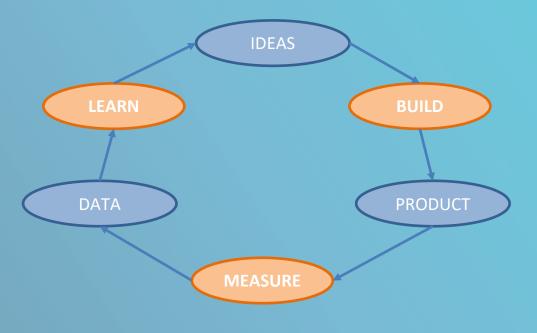




Approccio Lean

Utilizziamo l'approccio Lean su business product canvass, che consente di guidare il cliente verso un approccio più iterativo che deve passare dal feedback sul mercato (clienti finali) prima di sviluppare l'intero prodotto.

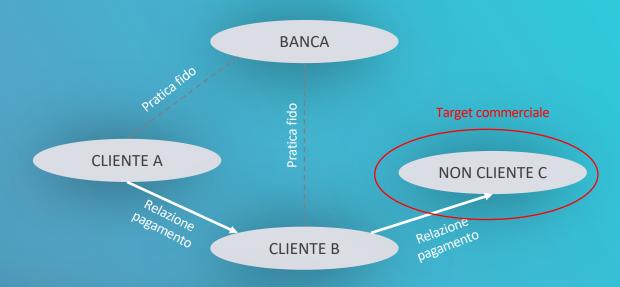


Analisi pagamenti B2B

Caso d'uso:

Analisi delle filiere di pagamento tra clienti PMI-Corporate per tracciati interbancari SCT-SWIFT al fine di suggerire suggerimenti prescrittivi automatizzati per Cross Sell su prodotti complessi (Lettere di Credito, Lettere di Garanzia, Cash Pooling, etc) o analisi dell'esposizione finanziaria

Esempio semplificato:



Elementi importanti:

- Possibilità di attingere a uno storico pagamenti più vasto possibile (CBI)
- Possibilità di utilizzare fonti esterne (Bureau Van Dyck per esempio)
- Necessità di avere potere computazionale poiché i calcoli sono molto impegnativi
- Necessità di rendere verificabili ed esplicabili le indicazioni fornite al business