



ARUBA ENTERPRISE PER MATCHPLAT COLOCATION + CLOUD: LA SCELTA PIÙ NATURALE PER L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE



SOLUZIONI ADOTTATE

- ✓ Colocation e servizi Data Center
- ✓ Cloud Enterprise

Matchplat è la piattaforma che combina intelligenza artificiale e big data per effettuare analisi di mercato automatizzate e personalizzate attingendo a informazioni sempre aggiornate su oltre 400 milioni di aziende nel mondo. Fondata nel 2017, in breve tempo Matchplat ha raggiunto la piena maturità operativa e avviato una fase di espansione internazionale affermandosi per la propria capacità di profilare il mercato B2B. L'azienda offre analisi accurate combinando i dati provenienti dal Web con fonti istituzionali, pubbliche e private, attraverso i propri algoritmi di AI, così da andare oltre le tradizionali classificazioni per codice settoriale. Matchplat ha rivoluzionato il settore delle analisi di mercato attraverso un processo industrializzato che elimina l'errore umano, abbatte il time-to-result ed esalta la qualità dei risultati in modo da profilare potenziali clienti, fornitori, distributori e concorrenti in ogni settore a livello globale. Le soluzioni Matchplat sono disponibili sotto forma di software as-a-Service integrabile nei processi di business dei clienti, oppure attraverso consulenze personalizzate per rispondere direttamente a singole esigenze.

La necessità

Il continuo confronto con il mercato B2B e i suoi operatori ha consentito a Matchplat di sviluppare una modalità innovativa per svolgere analisi di mercato. Eliminando le attività manuali in questo ambito, Matchplat è oggi in grado di ottenere in tempi rapidissimi analisi su misura attingendo a un patrimonio di oltre 400 milioni di aziende derivante sia da fonti istituzionali (database camerali o data broker), sia da fonti complementari come siti web aziendali e altro materiale non strutturato accessibile online. Rispetto ai sistemi tradizionali, la tecnologia Matchplat permette di ottenere risultati di alta qualità a costi accessibili, producendo in due ore quello che altrimenti richiederebbe sei mesi di lavoro manuale. Il modello di business di Matchplat permette al cliente di acquistare le analisi

attraverso una consulenza personalizzata oppure di accedere alla piattaforma SaaS, integrabile all'interno dei processi di business delle aziende digitalizzate. Si tratta di un modello di delivery differenziato che scaturisce dalla volontà di Matchplat di essere, più che un semplice fornitore, un vero partner strategico di qualità per le PMI alle quali si rivolge. Un obiettivo che impone precise garanzie di performance e stabilità da parte dei sistemi, così da avere sempre tempistiche certe garantendo la qualità dell'informazione prodotta. Matchplat aveva dunque l'esigenza di identificare un'infrastruttura in grado di coniugare le performance richieste dall'utilizzo degli algoritmi di AI con la flessibilità di accesso con cui rispondere ai bisogni di ricerca dei clienti.

La soluzione

In grado di analizzare il significato di contenuti in oltre 100 lingue, anche le più ostiche, gli algoritmi di Natural Language Processing messi a punto da Matchplat sfruttano le capacità di calcolo erogate da un'apposita infrastruttura in colocation appoggiata al cloud enterprise di Aruba. "Questo binomio, unico nel suo genere, ci permette di crescere controllando tanto la stabilità quanto i costi del sistema", sottolinea Andrea Gilberti, CEO di Matchplat.

"Manteniamo, infatti il cuore della soluzione in colocation, sotto la nostra completa gestione, mentre il cloud ci consente di scalare in base alle richieste dei clienti. La sola infrastruttura cloud non era in grado di supportare le performance necessarie al corretto funzionamento dell'algoritmo: per questo la particolare flessibilità di Aruba Enterprise è talmente importante per la nostra piattaforma da rappresentare il perno di una vera partnership industriale".

I vantaggi

La soluzione mista creata in collaborazione con Aruba Enterprise permette a Matchplat di esercitare il pieno controllo sulla sicurezza e sulle performance dei sistemi, dal momento che l'infrastruttura in colocation è posta totalmente sotto la responsabilità di Matchplat stessa. Questo permette di dimensionare le risorse nel modo più preciso e conveniente possibile, ottimizzando gli investimenti di capitale poiché la variabilità legata all'andamento del business viene affidata alla componente cloud con costi puntuali e allineati ai ricavi. "Aruba Enterprise è un'azienda italiana che condivide la nostra cultura e con la quale possiamo dialogare efficacemente",

ricorda Andrea Gilberti. "La flessibilità della sua offerta tecnologica è un unicum che non abbiamo ritrovato altrove nelle nostre esperienze con provider globali. Si tratta da un lato di una chiave per garantire un dato di qualità sempre aggiornato, frutto di un lavoro proprietario di normalizzazione e analisi, e dall'altro di uno strumento per ottimizzare il margine della nostra attività economica attraverso il controllo dei costi a consumo del cloud". Un ulteriore elemento che Gilberti mette in evidenza riguarda l'attenzione alla sostenibilità che accomuna i principi aziendali dei due partner.

Sviluppi futuri

Dopo quasi un triennio di sperimentazione alla ricerca della soluzione più adatta dal punto di vista tecnologico, culturale e del modello di business, l'incontro con Aruba Enterprise ha avuto su Matchplat un doppio impatto dall'importante ricaduta in termini di prospettiva: "Il sistema ibrido che abbiamo implementato ci permette di avviare progetti di ricerca e sviluppo in modo più facile, soprattutto con più

controllo sul business planning per una maggior sicurezza sul futuro", ha concluso Andrea Gilberti. "Inoltre, Aruba Enterprise è un partner stabile e flessibile, fondamentale per la dinamicità dei nostri piani di sviluppo grazie a modelli di business adatti alle nostre soluzioni. Si tratta dunque di una vera e propria collaborazione destinata a consolidarsi nel tempo".

