



AI Journey

Un futuro che prende forma

Nicolò Palestino

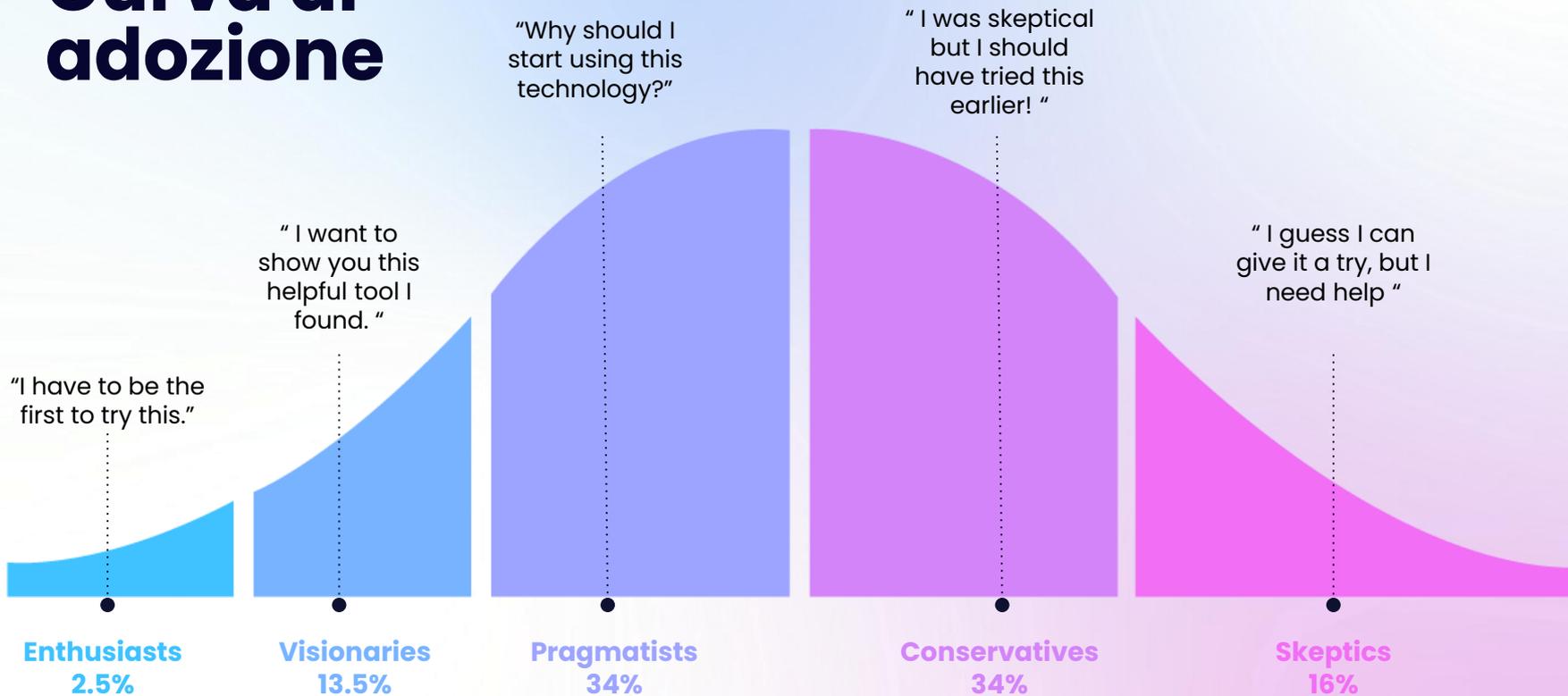
Country Manager, **Azerion Italy**

AI e Resistenza **al progresso**

L'uomo ha milioni di anni di auto preservazione, il cambiamento è radicato come pericolo, stress, scomodità.



Curva di adozione



Viviamo nel *futuro*

Medicina

Guida autonoma

Assistenza
Virtuale

Apprendimento

Personalizzazione/
Raccomandazione

Finance

Modelli di
linguaggio

Visione Artificiale

Industria e
Automazione

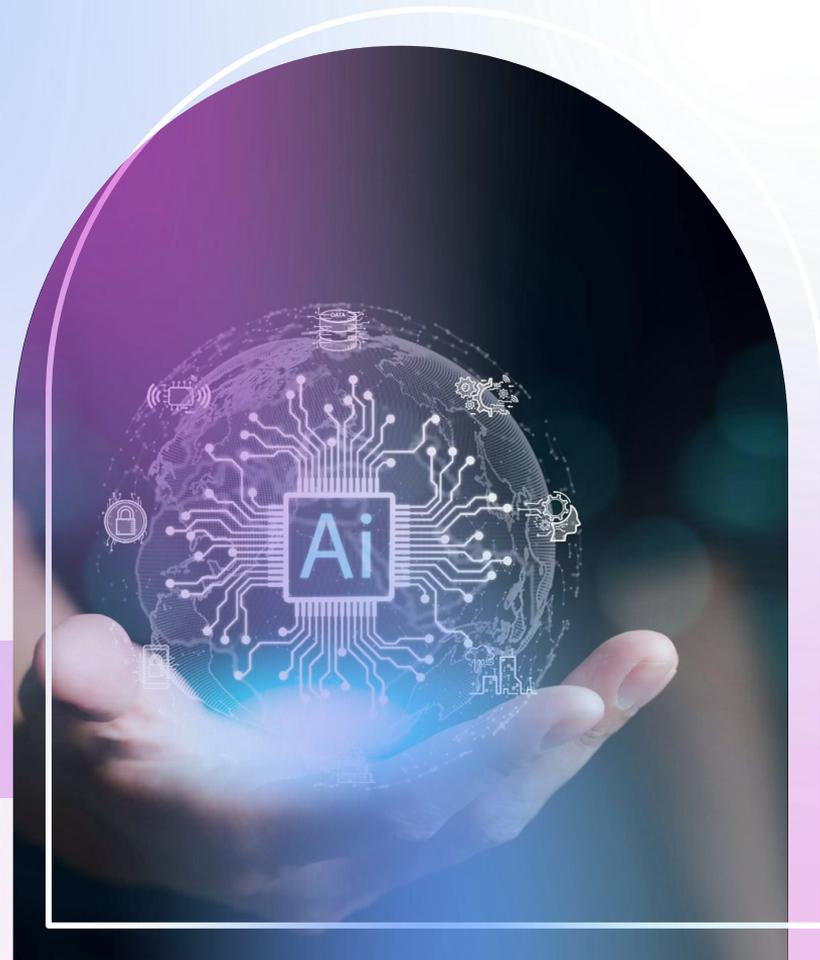
Intrattenimento

Settore legale

Source : Open AI

Impatto

-13 Trilioni di dollari entro 2030



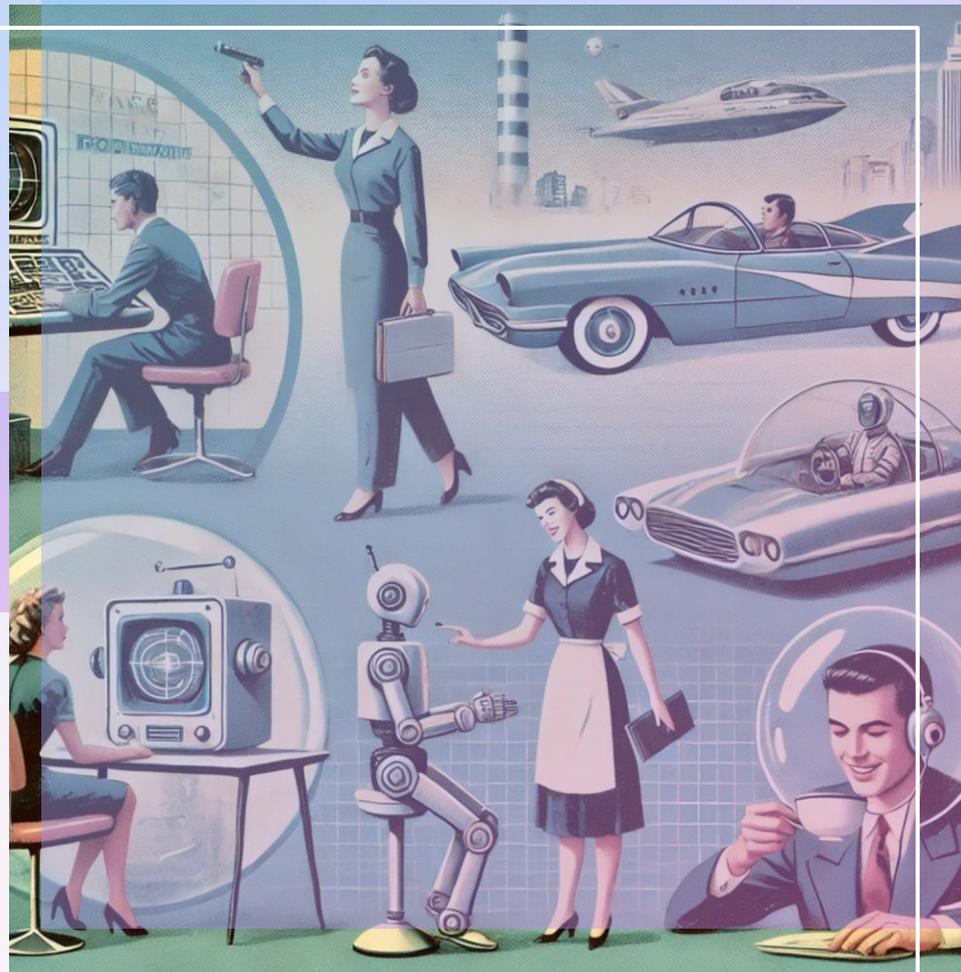
L'evidenza

"Il cambiamento necessita
capacità di adattamento"



Prompting to hacking

L'automazione e i mestieri del futuro.



Machine Learning *VS* AI

Lo Strumento : informazioni prese da set o flussi di dati ricorrenti progressivi

Algoritmi e previsioni basati su frequenza statistica, apprendimento

Il Concetto :
Autonomia decisionale

Informazioni prese da regole e non solo da dati

Luigi Di Costanzo

Head of Programmatic
Advertising, **Azerion Italy**

Una fonte preziosa di informazioni

The screenshot displays the AutoScout24 website interface. At the top, the navigation bar includes the logo 'Auto Scout24', menu items for 'Ricerca', 'Vendi', 'Magazine & Informazioni', and 'Auto usate più popolari', along with a 'Login' button and a 'Vendi la tua auto' button. The main banner features a person with arms raised on a road, with a 'Super DEAL' badge and text stating 'Puoi risparmiare oltre il 5%' and a 'Guarda le offerte' button. Below the banner is a search filter section with icons for car, motorcycle, truck, and van. The search filters include 'Marca', 'Modello', 'Prezzo fino a (€)', 'Anno da', and 'Città/CAP', with a yellow button showing '411.948 risultati' and a 'Ricerca avanzata' link. A section titled 'I più richiesti del momento' lists categories: 'Auto per la città', 'Auto elettriche', 'Auto per la famiglia', and 'Auto per neopatentati'. To the right, a section titled 'Vendi la tua auto: è veloce e gratis!' encourages users to 'Inserisci i dati dell'auto, ottieni una valutazione, trova un acquirente.' and includes a 'Crea l'annuncio e vendi' button. The footer contains 'CONSIGLI' sections with images of people.

“...typing a word or phrase into a compact, rectangular white box leaves a small trace of truth that, when multiplied by millions, eventually reveals profound realities”

[Everybody lies. Big Data, New Data and what the internet can tell us about who we really are, S.Stephens - Davidowitz]



viaggio in van per due





tregua Russia Ucraina



bici per bambini

Un circolo virtuoso per gli advertiser



Un enorme volume di dati

1 mld

search events
al giorno

3 mio

websites
analizzati

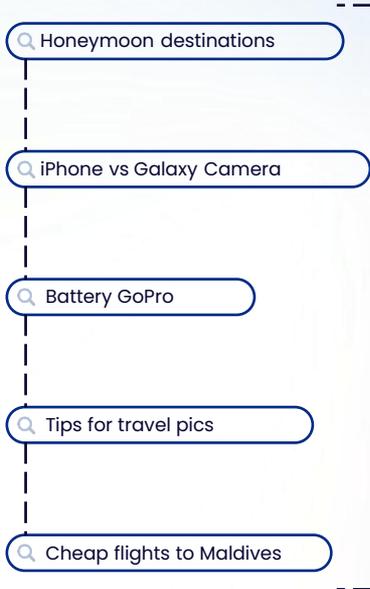
2 bln

device
tracciati

L'Intelligenza Artificiale ci aiuta a comprendere il consumatore

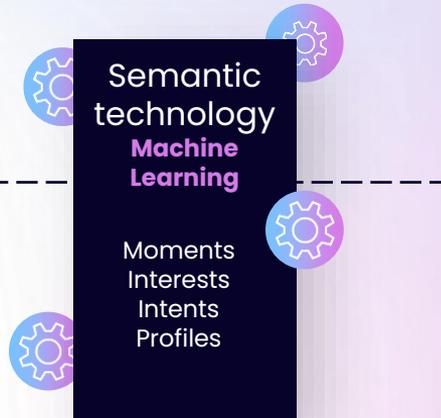
Collect

OnSite search data collecting



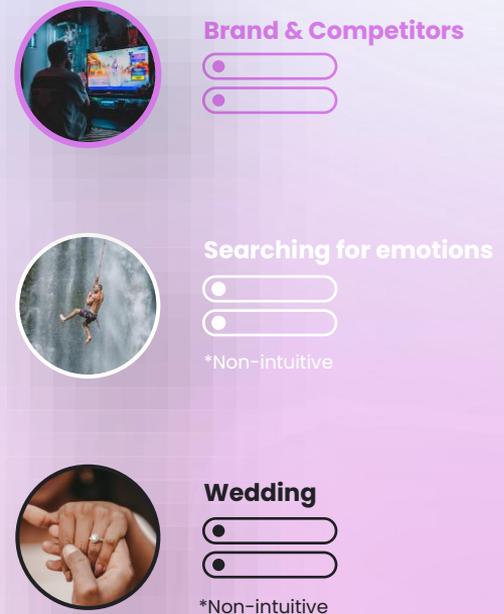
Connect & Categorize

Search Intelligence Graphs



Activate

Real-time updated audience



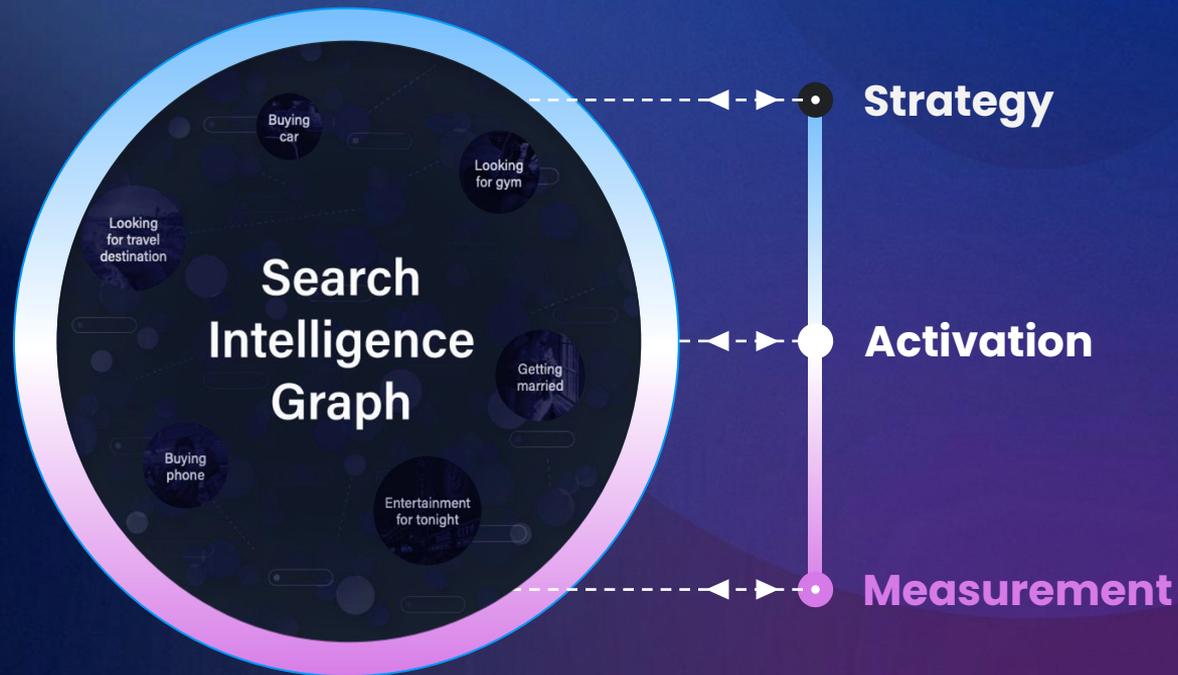
... E a prendere decisioni consapevoli

01. Data collecting and processing

02. Learning and organization

03. Activation

Semantic models process data from **3mio** web domains





Oltre le standard audience



Uno strumento di market intelligence

Search Trends

Consumer Trends

Market Trends

The screenshot shows a web page from BAIN & COMPANY. The navigation bar includes 'UFFICI', 'ALUMNI', 'MEDIA CENTER', 'ISCRIVITI', and 'CONTATTI' on the left, and 'ITALY | ITALIANO' and 'SAVED ITEMS' on the right. The main content area features a 'Press release' section with the headline 'Gli italiani si preparano al Black Friday con maggiore cautela, ma con grande interesse e attesa crescente'. Below the headline, it states 'novembre 18, 2024 • 5 Tempo di lettura min.' and includes social sharing icons. The 'Esperti in primo piano' section highlights Luigi Do, Partner in Milan, with a 'CONTATTI' button. The main text of the press release discusses the 'Italy Holiday Shopping Outlook' and mentions that 3 Italians will make purchases during Black Friday, despite a cost reduction compared to 2023. It also notes that interest remains high, particularly among younger generations in clothing, electronics, and personal care. The article is dated November 18, 2024, and mentions the 'Italy Holiday Shopping Outlook' report.

UFFICI ▾ ALUMNI MEDIA CENTER ISCRIVITI CONTATTI

ITALY | ITALIANO ▾ SAVED ITEMS ▾

BAIN & COMPANY ⌵ Settori ▾ Servizi di Consulenza ▾ Digital Tematiche [Informazioni su Bain](#) ▾ Careers

Esplora 🔍 📌

Press release

Gli italiani si preparano al Black Friday con maggiore cautela, ma con grande interesse e attesa crescente

novembre 18, 2024 • 5 Tempo di lettura min.

🔗 📄 📌

Esperti in primo piano

 Luigi Do • Partner, Milan

CONTATTI

- *Pubblicata la nuova edizione dell'Italy Holiday Shopping Outlook di Bain & Company Italia, realizzata in collaborazione con Azerion powered by Captify e Toluna*
- *3 italiani su 4 faranno acquisti durante il Black Friday, seppur con una riduzione di spesa rispetto al 2023*
- *L'interesse per il Black Friday rimane alto, soprattutto tra le generazioni più giovani. Abbigliamento, elettronica e personal care si attestano i principali settori di spesa*

Industry collegate

[Retail](#)

MILANO — 18 novembre 2024— Gli italiani si avvicinano al Black Friday con maggiore cautela, ma senza rinunciare allo shopping. Secondo l'ultima edizione dell'**Italy Holiday Shopping Outlook** di



azerion

Grazie!

AI