

[Comunicati stampa](#)

IBM e Salesforce insieme per aiutare le aziende ad accelerare l'adozione di intelligenza artificiale affidabile

I due giganti tecnologici collaborano per aumentare la produttività e la crescita con l'intelligenza artificiale generativa



ARMONK, N.Y. e SAN FRANCISCO, California, 31 agosto 2023 -- Oggi IBM (NYSE:[IBM](#)) e Salesforce (NYSE: CRM) hanno annunciato una collaborazione per aiutare le aziende di tutto il mondo ad accelerare l'adozione dell'AI per CRM. Insieme, le due aziende supportano i clienti per rivoluzionare le esperienze dei loro clienti, partner e dipendenti, proteggendone al contempo i dati.

IBM Consulting e Salesforce collaborano con i clienti comuni per accelerare le trasformazioni di business con l'intelligenza artificiale generativa, a cui possono ora accedere attraverso i seguenti approcci:

Favorire l'adozione della tecnologia AI: IBM Consulting utilizzerà la sua esperienza di settore e i modelli di distribuzione innovativi, incluso il metodo IBM Garage, un modello operativo per la trasformazione di business in grado di guidare i clienti attraverso l'adozione e la distribuzione delle tecnologie AI Salesforce. Questo approccio è progettato per favorire in maniera efficiente l'integrazione tra le tecnologie AI di Salesforce, inclusi [Sales GPT](#), [Service GPT](#) e, ove disponibili, [Salesforce Einstein](#), [Slack GPT](#) e [marketing GPT](#).

Integrare dati e insight: oltre ad aiutare i clienti a integrare in modo efficace gli strumenti di AI generativa di Salesforce, IBM Consulting integra tali soluzioni con IBM watsonx, una piattaforma di dati e AI pronta all'uso per le aziende che adottano standard aperti. Watsonx consente di identificare i dati bloccati nei sistemi di backend al fine di creare esperienze dinamiche da parte di utenti e dipendenti.

Accelerare il valore tramite la distribuzione: grazie a IBM Consulting Managed Services for Salesforce, i clienti avranno accesso a una suite che consente di accelerare e integrare l'esperienza di AI. Questo modello di distribuzione e gestione è stato progettato per aiutare le aziende ad adottare, scalare e migliorare Salesforce. Ad esempio, **IBM Data Classifier**, un'applicazione basata su AI addestrata su modelli di dati specifici di settore, consente di ridurre il processo di mappatura dei dati.

*"Abbiamo constatato quanto sia aumentata in maniera esponenziale la necessità di incrementare la produttività dei dipendenti, elevando allo stesso tempo l'esperienza del cliente con velocità, personalizzazione e convenienza", ha dichiarato **Matt Candy, Global Managing Partner, Generative AI, IBM Consulting**. "Attraverso la collaborazione con Salesforce, possiamo aiutare i nostri clienti a scalare e accelerare l'adozione dell'intelligenza artificiale generativa che li supporterà al fine di soddisfare le loro necessità di business."*

Lavorare in un ecosistema di partner AI diversificato

IBM Consulting lavora a stretto contatto con un ecosistema di partner AI diversificato con un approccio aperto e collaborativo per pianificare, creare, integrare e utilizzare soluzioni di AI generativa che abbracciano più modelli su diversi cloud di aziende leader di settore. Questo approccio aperto all'ecosistema aiuta i clienti a definire i giusti modelli e la giusta architettura per ottenere i risultati desiderati.

Trasformare l'AI IBM con l'AISalesforce

IBM ha utilizzato l'intelligenza artificiale generativa tramite Salesforce, Slack e IBM watsonx per il [proprio percorso di trasformazione](#) così da creare una customer experience a 360 gradi. Il servizio clienti IBM e i reparti di vendita possono disporre di una vista olistica del percorso del cliente. I team di tutto il mondo collaborano in un'unica piattaforma per accelerare il loro coinvolgimento basato sui dati che soddisfano i clienti laddove si trovano. IBM ha utilizzato l'architettura API aperta di Salesforce per integrare IBM Watson Assistant in Salesforce Customer 360.

*"Le aziende stanno intraprendendo un percorso di trasformazione alimentato dall'AI generativa. I partner Salesforce, così come IBM Consulting, svolgono un ruolo importante nell'aiutare le aziende a utilizzare l'intelligenza artificiale, i dati e le tecnologie CRM di Salesforce per entrare in contatto con i loro clienti a un nuovo livello", ha dichiarato **Steve Corfield, EVP and General Manager, Global Alliances and Channels, Salesforce**. "Unire le innovazioni Salesforce e IBM aiuterà a trasformare il modo in cui le aziende offrono esperienze personalizzate e coinvolgenti."*

IBM Consulting's Deep AI Expertise and Capabilities

All'inizio di quest'anno, IBM Consulting ha annunciato il suo [Center of Excellence for Generative AI](#), che vanta oltre 1.000 consulenti con competenze specializzate sulla generative AI, pronti ad accelerare i progetti di trasformazione di business dei propri clienti attraverso l'intelligenza artificiale di livello enterprise, inclusa la tecnologia di Salesforce, di IBM e altri partner, tramite un approccio di ecosistema aperto e collaborativo.

Il Center of Excellence può contare sulla collaborazione con la divisione globale di AI e Automation di IBM Consulting, che comprende 21.000 consulenti di dati e AI. Si avvale, inoltre, di IBM Garage for Generative AI, attraverso cui i consulenti IBM applicano un metodo collaborativo completo per aiutare i clienti ad accelerare l'innovazione sfruttando la classe emergente di modelli di base per l'intelligenza artificiale generativa. Ciò include l'ideazione e l'assegnazione rapida delle priorità dei casi d'uso, un approccio aperto e multimodello per la selezione delle architetture e della formazione, nonché modelli di scalabilità per esigenze di business specifiche.

[IBM Consulting](#) accelera la trasformazione del business per i propri clienti attraverso tecnologie di cloud ibrido e AI, utilizzando l'ecosistema aperto dei partner. Con una profonda esperienza nel settore - che spazia dalla strategia, alla progettazione, alla tecnologia e alle operazioni - siamo diventati il partner di fiducia di molte delle aziende più innovative e di valore al mondo, contribuendo a modernizzare e rendere sicuri i loro sistemi più complessi. I nostri 160.000 consulenti adottano un metodo di lavoro aperto e applicano il nostro metodo di co-creazione collaudato, IBM Garage, per adattare le idee ai risultati.

Le dichiarazioni relative all'orientamento e alle intenzioni future di IBM e di Salesforce sono soggette a modifica o a ritiro senza preavviso e rappresentano solo scopi e obiettivi.

Salesforce, Einstein, Marketing GPT, Sales GPT, Service GPT, Slack GPT e altri sono tra i marchi di Salesforce, Inc.

Informazioni su Salesforce

Salesforce consente alle aziende di ogni dimensione e settore di connettersi con i propri clienti in un modo completamente nuovo attraverso la potenza di AI + dati + CRM. Per ulteriori informazioni su Salesforce (NYSE: [CRM](#)), visitare il sito: www.salesforce.com.

Informazioni su IBM

IBM è un fornitore leader di cloud ibrido e AI e di consulenza a livello globale. Aiutiamo i clienti in oltre 175 paesi a sfruttare gli insight dei loro dati, semplificare i processi di business, ridurre i costi e ottenere il vantaggio competitivo nei loro settori. Oltre 4.000 enti pubblici e aziendali in aree di infrastrutture critiche, quali servizi finanziari, telecomunicazioni e assistenza sanitaria, si affidano alla piattaforma cloud ibrida di IBM e a Red Hat OpenShift per influire sulle loro trasformazioni digitali in modo rapido, efficiente e sicuro. Le innovazioni rivoluzionarie di IBM nel settore dell'AI, dell'intelligenza artificiale, del calcolo quantistico, delle soluzioni cloud specifiche del settore e della consulenza offrono opzioni aperte e flessibili ai nostri clienti. Tutto questo è sostenuto dal leggendario impegno di IBM per la fiducia, la trasparenza, la responsabilità, l'inclusività e i servizi.

Per ulteriori informazioni, visitare il sito www.ibm.com.

LinkedIn: [IBM](#)

X: [IBM Italia](#)

Per maggiori informazioni:

Paola Piacentini, *IBM external Relations Leader*

email: paola_piacentini@it.ibm.com

tel. + 39 335 1270646
