

## WPP e IBM collaborano per rivoluzionare il marketing B2B con l'AI generativa

- WPP Open for B2B si avvale della piattaforma di dati e AI watsonx per risolvere le complesse sfide del marketing B2B
- IBM è il primo utente della piattaforma con l'obiettivo di accelerare la propria trasformazione del marketing e della comunicazione guidata dall'AI
- WPP e IBM collaboreranno con LinkedIn per comprendere meglio i gruppi di acquisto



CANNES, Francia, 19 giugno 2024/ [PNRNewswire](#)/ -- WPP (NYSE: WPP) e IBM (NYSE:IBM) hanno annunciato oggi una nuova soluzione business-to-business (B2B) basata sulla piattaforma AI e dati [watsonx](#) di IBM, e progettata per reinventare il modo in cui gli esperti di marketing B2B identificano e coinvolgono i clienti, e i potenziali clienti, lungo il percorso di acquisto.

*WPP Open for B2B* aiuterà gli esperti a risolvere le complesse sfide del marketing B2B, a identificare e coinvolgere accuratamente i gruppi di acquisto e a migliorare il ritorno sugli investimenti. I gruppi di acquisto sono composti da più soggetti con priorità diverse che influenzano le più importanti decisioni d'acquisto sia all'interno che all'esterno delle organizzazioni, il che può rendere difficile trasmettere un messaggio coerente nel lungo periodo. Tradizionalmente, capire come adattare il messaggio attraverso i canali giusti per guidare i gruppi verso l'acquisto, è difficile e spesso porta a spese di marketing inefficienti.

*WPP Open for B2B* è alimentata da watsonx - la piattaforma di AI e dati progettata per accelerare l'impatto dell'AI nelle aziende - e riunirà le capacità proprietarie di entrambe le organizzazioni leader di mercato. WPP e IBM collaboreranno strategicamente con LinkedIn per aiutare le aziende a comprendere meglio i gruppi di acquisto in modo da poter raggiungere più efficacemente i propri acquirenti target.

Alan Webber, Program Vice President – Digital Platform Ecosystems di IDC sostiene che *"questo prodotto e questa partnership abbiano il potenziale per essere un moltiplicatore di forza per le Fortune 1000"*.

**Stephan Pretorius, Chief Technology Officer WPP, ha dichiarato:** *"I nostri clienti vogliono arrivare alle persone giuste, al momento giusto, attraverso i canali giusti e con il messaggio giusto. Tuttavia, la maggior parte delle soluzioni presenti oggi sul mercato è stata progettata per il marketing consumer, rivolto ai decisori unici attraverso un solo punto di acquisto. WPP Open for B2B, e la nostra collaborazione con IBM e LinkedIn, contribuiranno a risolvere alcune sfide incredibilmente complesse nel settore del marketing B2B, utilizzando il meglio della tecnologia e dell'esperienza di WPP e IBM"*.

**Jonathan Adashek, Senior Vice President Marketing e Comunicazione IBM, ha dichiarato:** *"Da anni gli esperti di marketing B2B si concentrano sulla creazione di esperienze veramente personalizzate, rilevanti e coerenti per i gruppi di acquisto. La nostra collaborazione con WPP e LinkedIn fornisce approfondimenti in tempo reale, basati su dati affidabili. Siamo entusiasti di creare e utilizzare queste nuove, potenti e affidabili soluzioni di intelligenza artificiale per fornire un moltiplicatore di forza al marketing B2B"*.

**Penry Price, Vice President LinkedIn, ha dichiarato:** *"Poiché il successo nel B2B richiede che i clienti raggiungano da 6 a 10 interlocutori, è fondamentale costruire relazioni e fiducia collettiva tra l'intero gruppo di acquirenti. Non vediamo l'ora di collaborare con WPP e IBM per determinare come la nostra conoscenza unica dei gruppi di acquisto possa contribuire a formare WPP Open for B2B e aiutare i clienti a realizzare campagne pubblicitarie più efficaci"*.

WPP ed IBM hanno utilizzato watsonx per creare funzionalità per la piattaforma, tra cui:

- **AI-powered Buying Group Brain™** – un modello di AI di WPP in grado di identificare con maggiore precisione i gruppi di acquisto target in un account cliente B2B, basato su IBM watsonx.ai e addestrato su dati affidabili del cliente e di terze parti attraverso watsonx.data. Può anche informare sul come gli operatori di marketing offrono esperienze personalizzate e coerenti tra i vari canali e per tutta la durata di una campagna influencer a lungo termine.
- **Orchestrare e Ottimizzare** - Utilizzando gli approfondimenti del modello AI di Buying Group Brain™ di WPP per ottimizzare il coinvolgimento e la progressione delle opportunità per i gruppi di acquisto. Ciò include le raccomandazioni per il mix di canali e contenuti per garantire che i gruppi di acquisto sperimentino un messaggio coeso, coerente e pertinente. Può anche aiutare gli addetti a monitorare le attività di marketing con un gruppo di acquisto e ad adeguare la messaggistica o la targhetizzazione degli influencer su richiesta.

- **Centro di Comando del Chief Marketing Officer** - Un assistente AI che funge da centro di comando per i CMO, fornendo dati e approfondimenti e collegando i sistemi sottostanti in modo che gli esperti di marketing possano pianificare e modellare scenari, prevedere risultati, prendere decisioni più basate sui dati e eseguire le azioni raccomandate.

Queste funzionalità sono supportate dal kit di strumenti di IBM watsonx.governance per aiutare i clienti a governare e monitorare in modo trasparente le prestazioni dei modelli di AI.

### **Accelerazione della trasformazione del marketing e della comunicazione di IBM basata sull'AI.**

IBM ha già iniziato a implementare la nuova piattaforma all'interno della propria organizzazione di marketing e comunicazione. L'esperienza creativa e tecnologica di WPP, insieme all'innovazione sviluppata sulla piattaforma watsonx, dovrebbe sostenere l'obiettivo di IBM di accelerare la crescita attraverso un marketing guidato dall'AI.

### **Un approccio aperto con governance integrata**

*WPP Open for B2B* alimentato da watsonx è progettato per garantire una scala aziendale, sicurezza, governance e una facile integrazione nei sistemi esistenti dei clienti, combinando le capacità *open* di WPP Open, IBM watsonx e Red Hat OpenShift.

IBM Consulting è il principale partner di consulenza per la gestione del cambiamento abilitato da questa soluzione. Questo include l'assistenza ai clienti per la personalizzazione e il funzionamento della piattaforma, l'integrazione nei flussi di lavoro di marketing e la creazione di competenze, e l'adozione della piattaforma da parte dei dipendenti, utilizzando il modello di coinvolgimento **IBM Garage**. I consulenti IBM possono aiutare i clienti a selezionare e implementare i modelli corretti di intelligenza artificiale per la piattaforma, in base alle loro esigenze, inclusi modelli come IBM Granite, open source o modelli di terze parti.

### **Informazioni su WPP**

WPP è una azienda di trasformazione creativa. Utilizziamo il potere della creatività per costruire un futuro migliore per le nostre persone, il pianeta, i clienti e le comunità. Per ulteriori informazioni, visitare il sito [www.wpp.com](http://www.wpp.com).

WPP Open for B2B fa parte di WPP Open, il sistema operativo di *intelligent* marketing di WPP alimentato dall'AI. Grazie all'esperienza decennale di WPP al servizio delle aziende, WPP Open è progettato per integrarsi con qualsiasi cliente, partner o fornitore di tecnologia per creare funzionalità di marketing ottimizzate e automatizzate.

### **Informazioni su IBM**

IBM è un fornitore leader di competenze globali su cloud ibrido, AI e consulenza. Aiuta i clienti in oltre 175 paesi a sfruttare al meglio gli approfondimenti estratti dai loro dati, semplificare i processi aziendali, ridurre i costi e ottenere un vantaggio competitivo nei loro settori d'industria. Migliaia di enti pubblici e aziendali in aree infrastrutturali critiche, quali servizi finanziari, telecomunicazioni e assistenza sanitaria, si affidano alla piattaforma di cloud ibrido di IBM e a Red Hat OpenShift per incidere sulla loro trasformazione digitale in modo rapido, efficiente e sicuro. Le innovazioni di IBM nel campo dell'AI, del calcolo quantistico, delle soluzioni cloud specifiche per settore e della consulenza offrono opzioni aperte e flessibili ai suoi clienti. Tutto ciò è supportato dal ben noto impegno di IBM per la fiducia, la trasparenza, la responsabilità, l'inclusività e il servizio.

<sup>1</sup> Red Hat® e OpenShift® sono marchi o marchi registrati di Red Hat, inc. o delle sue filiali negli Stati Uniti e in altri paesi.

Contatti:

**Paola Piacentini**, *IBM external Relations Leader*

email: [paola\\_piacentini@it.ibm.com](mailto:paola_piacentini@it.ibm.com)

tel. + 39 335 1270646

---