

TAG: CLOUD / HYBRID IT

Vincitore Premio di Settore  
Assicurazioni

# Jarvis

## Una PaaS in ambito IoT per conoscere meglio i propri clienti

di Valentina Bucci

Per vedere tutti i finalisti e vincitori dei Digital360 Awards  
vai sul sito [www.digital360awards.it](http://www.digital360awards.it) o su [www.zerounoweb.it](http://www.zerounoweb.it)



Una PaaS (Platform as a Service) che sfrutta l'IoT per consentire alle aziende del settore dello Smart Home di profilare i clienti e conoscerli meglio. Questo il primo degli obiettivi di *Jarvis*, soluzione di cui ci parla Luca degli Espositi, Founder di **Iooota** (azienda informatica ideatrice della soluzione, che si propone di sviluppare, produrre e distribuire tecnologie hardware e software in ambito IoT per clienti privati e aziendali): "Siamo partiti con un obiettivo: realizzare una piattaforma che permettesse alle aziende che operano nella produzione di beni e servizi in un verticale specifico come quello della 'casa intelligente' [produttori di elettrodomestici, telco, mondo dell'insurance, realtà del settore alberghiero ecc. - ndr] di avere una piattaforma 'chiavi in mano' che permettesse loro di profilare e monitorare le abitudini e i consumi dei clienti finali che utilizzano questi stessi beni e servizi"; parte integrante della soluzione è infatti un'applicazione mobile appositamente studiata che consente all'utente di gestire e controllare con semplicità, ovunque si trovi, luci, elettrodomestici, televisori ecc. della propria casa, e parametri quali il risparmio energetico o il controllo dei consumi (vedi figura); l'utilizzo di questa applicazione produce dati che, attraverso una componente di analytics integrata in Jarvis, consente alle imprese del settore di avere informazioni sui propri consumatori utili a orientare le scelte in ambito marketing, sviluppo e produzione.

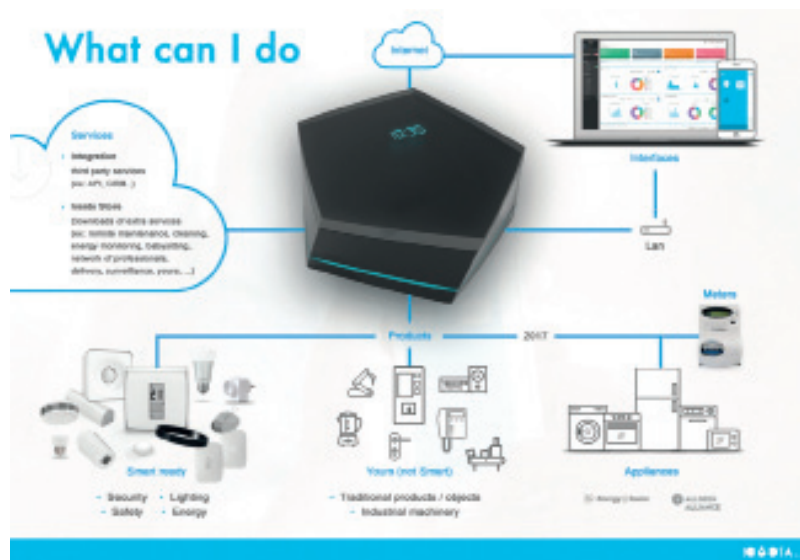
Quali sono, nello specifico, le possibilità che offre la soluzione al consumatore finale? Tramite Jarvis, che Degli Espositi

descrive come "un assistente virtuale sempre disponibile a casa 24h su 24", si può regolare da remoto l'intensità dell'illuminazione e l'accensione e lo spegnimento dei dispositivi elettronici; se uscendo di casa si dimenticano luci o Tv accese, il sistema lo segnala tramite l'applicazione e li spegne; come i sistemi di allarme, è in grado di riconoscere e segnalare l'apertura anomala di una porta o di una finestra quando i proprietari sono fuori casa, oppure incendi, fughe di gas, allagamenti e movimenti sospetti all'interno dell'abitazione.

LUCA DEGLI ESPOSITI  
Founder di Iooota



PANORAMICA SULLE FUNZIONALITÀ DI JARVIS E SULL'ECOSISTEMA DI OGGETTI E APPLICAZIONI CHE È IN GRADO DI MONITORARE



PER L'UTENZA UN UNICO PUNTO DI CONTROLLO, PER LE AZIENDE NUOVI BUSINESS MODEL

Molteplici i vantaggi sia per gli utenti finali, per le ragioni sopra descritte, sia per le aziende che, come già accennato, avranno la possibilità:

■ 1) di monitorare l'utenza per poter trarre informazioni utili in chiave business;

■ 2) di aprirsi a modelli di mercato alternativi ideando nuovi prodotti e/o servizi (una assicurazione potrà, per esempio, proporre delle polizze studiate sulla base dell'effettivo utilizzo degli elementi di una smart home);

■ 3) di applicare la soluzione anche "in casa", negli uffici aziendali, per gestire meglio le risorse interne (le proprie macchine, ma anche, applicando l'intelligenza laddove necessario, le linee produttive, la logistica o il magazzino).

La piattaforma ha anche il vantaggio di integrarsi facilmente sia a soluzioni di terze parti (per esempio Crm interni) sia al "legacy" delle smart home in cui si va a inserire: "È una Paas completamente aperta, in grado di dialogare con svariati oggetti disponibili sul mercato", dice il manager, che quindi a questo proposito spiega come il ruolo di Jooota non sia semplicemente quello di fornitore della piattaforma, ma anche di system integrator: è possibile rendere intelligenti elementi già presenti in un dato ambiente e integrarli nell'ecosistema che Jarvis gestisce; la soluzione, grazie alla forte apertura descritta, si candida infatti a divenire un sistema unico per il controllo, la gestione e il monitoraggio di prodotti di marche e sistemi diversi, con protocolli di comunicazione differenti (wireless e wired). Su questa scelta di rendere la piattaforma fortemente integrabile con gli ambienti pre-esistenti Degli Espositi commenta: "Volevamo abbattere i costi di ingresso perché potesse esserci un ritorno dell'investimento tangibile da subito [non è necessario dotarsi di elettrodomestici, elementi e sistemi studiati ad hoc per dialogare con Jarvis, il che renderebbe più lunghi i tempi di effettiva implementazione della soluzione - ndr]" dice il manager, che quindi sottolinea l'immediatezza del funzionamento della piattaforma, semplice da implementare e usare lato utente, e commenta: "La complessità tecnologica della piattaforma è alta; la maggiore difficoltà è stata semplificarla [ovvero rendere l'utilizzo della soluzione semplice per il cliente finale - ndr]".

UNA SOLUZIONE ECONOMICA E MODULARE

Come spiegano gli esperti di Jooota, le soluzioni dei competitor hanno integrato in un unico prodotto molte delle tecnologie che Jarvis ha invece reso modulari: la piattaforma (che è composta anche da una componente hardware da installare nella smart home interessata, come illustrato nella figura) risulta dunque estremamente competitiva in termini di costi, poiché è possibile scegliere solo le funzionalità di cui si necessita, e flessibilità, perché riadattabile a seconda del mutare delle esigenze. Va a favore di questa flessibilità anche la realizzazione, attualmente in corso, di uno store di servizi software grazie a cui sarà possibile aggiornare la Paas in modalità remota, estendendola con servizi extra a valore aggiunto, ricalcando la logica in ambito mobile del modello "app store".

Lato hardware, la versatilità è ottenuta attraverso un unico progetto elettronico che comprende 16 diverse configurazioni possibili (esempi di elementi diversamente configurabili: batteria di backup, modulo Umts per sim embedded, placca per posizionamento a muro): "L'azienda corporate che vuole canalizzare la soluzione può avere molta scelta da questo punto di vista [su come personalizzare l'hardware per proporlo ai propri clienti - ndr] e può ottenere un time to market estremamente ridotto, un aspetto che sappiamo essere fortemente strategico oggi a livello business". ■

Presentato da **Iooota** [www.iooota.com](http://www.iooota.com)