

Case Study



Walmart

Walmart utilizza Neo4j per offrire ai clienti la migliore esperienza Web mediante consigli pertinenti e personali

SETTORE

e-Commerce

LA SFIDA

Offrire ai clienti la miglior esperienza Web

LA STRATEGIA

- Migliorare i consigli online sui prodotti per i clienti
- Sostituire un processo batch complesso con un database a grafo semplice e in tempo reale

LA SOLUZIONE

Neo4j, lo strumento perfetto per consigliare prodotti in tempo reale

IL RISULTATO

- Capacità di comprendere il comportamento degli acquirenti online e la relazione tra clienti e prodotti
- Ottimizzazione di up-selling e cross-selling delle famiglie di prodotti principali nei mercati chiave

Walmart è unica: un'azienda familiare che in poco più di 50 anni è diventata la società di proprietà privata più grande del mondo, con oltre 2 milioni di dipendenti e un fatturato annuo di 470 miliardi di dollari statunitensi.¹

Walmart è diventato il rivenditore più grande del mondo grazie alla sua capacità di capire le esigenze dei clienti e il database Neo4j ha svolto un ruolo importante nel raggiungimento di questo obiettivo.

Walmart si occupa di quasi 250 milioni di clienti alla settimana nei suoi 11.000 negozi in 27 paesi e sui suoi siti Web di vendita al dettaglio in 10 paesi. Il gruppo brasiliano di eCommerce di Walmart ha scelto Neo4j per aiutare Walmart a capire il comportamento e le preferenze degli acquirenti online con sufficiente rapidità e in sufficiente dettaglio da poter creare consigli in tempo reale e personalizzati del tipo "ti potrebbero anche interessare", un modo comprovato per massimizzare le opportunità di guadagno.

Marcos Wada, sviluppatore software del gruppo brasiliano di eCommerce di Walmart, spiega: "Neo4j ci aiuta a comprendere il comportamento degli acquirenti online e la relazione tra clienti e prodotti, fornendo lo strumento ideale per consigliare altri prodotti in tempo reale."

La sfida

Per fornire la migliore esperienza Web ai clienti, Walmart ha voluto ottimizzare i consigli per gli acquisti online.

Adesso gli acquirenti si aspettano consigli perfettamente mirati e altamente personalizzati, mentre reagiscono in modo meno positivo a suggerimenti di carattere generale. Per ottenere questo obiettivo è necessario disporre di prodotti che possano collegare volumi enormi di dati complessi relativi a prodotti e utenti (e di dati connessi in generale) per avere una chiara idea delle esigenze dei clienti e delle tendenze dei prodotti, in modo molto rapido.

Walmart si è resa conto che questa sfida sarebbe stata di difficile soluzione con la tecnologia tradizionale dei database relazionali, Wada ha affermato: "A causa della complessità delle nostre query, un database relazionale non soddisfaceva i nostri requisiti relativi a prestazioni e semplicità."

Per risolvere questo problema, il team di Wada ha deciso di adottare Neo4j, un database a grafo, leader di settore.

¹ http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/?iid=F_Sub

Case Study

“Neo4j ci aiuta a comprendere il comportamento degli acquirenti online e la relazione tra clienti e prodotti, fornendo lo strumento ideale per consigliare altri prodotti in tempo reale.”

– Marcos Wada, Walmart

“In quanto leader attuale di settore per i database a grafo e con funzionalità aziendali in termini di scalabilità e disponibilità, Neo4j è la scelta giusta per soddisfare le nostre esigenze. Soddisfa perfettamente le nostre esigenze.”

– Marcos Wada, Walmart

Perché Neo4j?

In base al loro design, i database a grafo possono interrogare con rapidità gli acquisti effettuati in passato dai clienti, nonché acquisire istantaneamente i nuovi interessi mostrati durante le visite online attuali – essenziali per mettere a punto consigli in tempo reale.

Il confronto dei dati storici con le sessioni correnti è molto semplice per i database a grafo come Neo4j, che in questi casi offrono prestazioni superiori rispetto ai database relazionali e ad altri prodotti non SQL.

Wada ha avuto l'occasione di partecipare a una dimostrazione di Neo4j presso la conferenza QCON a New York nel 2012 e si è subito reso conto: “Con Neo4j abbiamo potuto sostituire un complesso processo batch con un database a grafo semplice e in tempo reale.”

I risultati positivi di varie prove con questa tecnologia hanno contribuito a prendere la decisione finale. Il verdetto? “Soddisfa perfettamente le nostre esigenze.”

Vantaggi

Walmart utilizza ora Neo4j per interpretare il comportamento degli acquirenti online e ottimizzare l'up-selling e il cross-selling delle famiglie di prodotti principali nei mercati chiave.

Ha distribuito Neo4j nella sua applicazione di ricomercializzazione, gestita dal team IT eCommerce dell'azienda con sede in Brasile. Walmart ha adottato Neo4j nella produzione dall'inizio del 2013 e quest'anno ha effettuato la migrazione alla versione 2.0.

Wada ne ha illustrato i vantaggi: “Con Neo4j abbiamo potuto sostituire il complesso processo batch che utilizzavamo per preparare il nostro database relazionale con un database a grafo semplice e in tempo reale. Abbiamo potuto creare un sistema di consigli semplice e in tempo reale con query a bassa latenza.”

Ha concluso: “In quanto leader attuale di settore per i database a grafo e con funzionalità aziendali in termini di scalabilità e disponibilità, Neo4j è la scelta giusta per soddisfare le nostre esigenze.”



Informazioni su Neo Technology

Neo Technology ha creato Neo4j, il database a grafo leader del settore. Aziende che offrono consigli personalizzati su prodotti e servizi, siti Web che aggiungono funzionalità social, operatori di telecomunicazioni che devono diagnosticare i problemi di rete, aziende che ridefiniscono i modelli per dati master, identità e accessi: le organizzazioni adottano i database a grafo come soluzione migliore per modellare, archiviare ed eseguire query nei dati e nelle relazioni fra di essi. Grandi aziende come Walmart, eBay, UBS, Cisco, HP, Telenor, TomTom e Lufthansa, oltre che startup come CrunchBase, Medium, Zephyr Health ed Elementum utilizzano Neo4j per sfruttare le relazioni fra i dati.

Neo Technology
Southern Europe

southern-europe@
neotechnology.com
+34 661 616599