



# 6 MODI IN CUI LE AZIENDE INNOVATIVE AFFRONTANO LE LORO SFIDE AZIENDALI CON SNOWFLAKE PER IL DATA WAREHOUSE



SUCCESS GUIDE  
PER I CLIENTI

# SOMMARIO

- 3** Introduzione
- 4** 1. Risparmiare sui costi in un mondo multi-cloud
- 5** 2. Accelerare le migrazioni dei dati senza sacrificare la sicurezza o l'usabilità
- 6** 3. Bilanciare velocità, capacità e sicurezza
- 7** 4. Pipeline più veloci con flessibilità intrinseca
- 8** 5. Bilanciare prestazioni e costi con il Data Warehouse
- 9** 6. Trasformare i dati in una nuova fonte di reddito
- 10** Conclusione
- 11** Informazioni su Snowflake



# INTRODUZIONE

In un momento in cui le aziende cercano di digitalizzare le proprie operazioni trasferendo sempre più funzionalità a una varietà di applicazioni e partner sul cloud, Snowflake ritiene più necessario che mai disporre di una piattaforma dati centralizzata.

Ciò è particolarmente importante per le aziende che aspirano a prendere decisioni data-driven in tutta la loro organizzazione, anche mentre raccolgono e archiviano dati provenienti da una gamma sempre più ampia di origini. Le soluzioni di data warehouse disponibili all'interno di una piattaforma dati come Snowflake consentono alle aziende di creare sia un repository di dati centralizzato che un meccanismo per elaborare le query e condurre le analisi in modo rapido e scalabile. Idealmente, con la giusta soluzione di data warehouse, le aziende possono accedere a un set di dati completo e governato e generare insight di business essenziali per operare in modo efficace, ottenendo potenzialmente significativi risparmi sui costi.

Nelle pagine che seguono, esploreremo sei case study di aziende innovative che hanno utilizzato Snowflake per il Data Warehouse per affrontare diverse sfide di business comuni con risultati aziendali molto positivi.



# 1. RISPARMIARE SUI COSTI IN UN MONDO MULTI-CLOUD

## LA SFIDA

Con silos di dati separati in più data warehouse on-premise, per Western Union era difficile avere una visione completa dei clienti. Inoltre, negli ultimi anni la crescita del servizio di trasferimento di denaro digitale aveva comportato un aumento del volume dei dati e della necessità di elaborarli. Con il passare del tempo, la normale manutenzione di questi sistemi legacy era diventata difficile dal punto di vista operativo, il che rallentava il flusso di lavoro di Western Union e complicava eccessivamente l'estrazione di preziosi insight.

"Grandi quantità di dati venivano copiate fino a cinque volte a causa di processi di ingestione diversi, determinando incoerenze nei dati e data set non corrispondenti", ha spiegato Deepak Murthy, Data Engineering Support Ops Leader di Western Union.

Alla fine, l'azienda ha deciso di consolidare i propri sistemi e compilare tutti i dati in un solo posto.

## LA SOLUZIONE DI SNOWFLAKE

Western Union aveva bisogno di una piattaforma in grado di accogliere anche i molteplici ambienti cloud dell'azienda, ciascuno con i propri data set distinti. Affidandosi a Snowflake, l'azienda è stata in grado di aggregare i dati dei 150 milioni di clienti dei suoi canali retail e digitali di tutto il mondo.

Grazie all'architettura dati condivisa multi-cluster di Snowflake, Western Union non è dovuta scendere a compromessi sul suo approccio multi-cloud. E la cosa forse più sorprendente è che questo consolidamento ha finito per dimezzare i costi di data warehousing per Western Union.

"Snowflake ci ha dato la flessibilità necessaria per scegliere il cloud migliore per ogni caso d'uso e replicare i dati tra i cloud senza ulteriori pipeline", ha dichiarato Harveer Singh, Chief Data Architect & Global Head of Data Engineering di Western Union.

## PRIMO PIANO SUL CLIENTE

### WesternUnion

**SEDE CENTRALE** Denver, Colorado  
**SETTORE** Trasferimenti di denaro

#### **WESTERN UNION HA IMPLEMENTATO UNA STRATEGIA MULTI-CLOUD CON SNOWFLAKE, RIDUCENDO DEL 50% I COSTI DEL DATA WAREHOUSE.<sup>1</sup>**

Collaborando con Snowflake, Western Union è ora in grado di creare e distribuire dashboard in pochi giorni anziché settimane, ottenendo facilmente insight preziosi e fruibili.



## 2. ACCELERARE LE MIGRAZIONI DEI DATI SENZA SACRIFICARE LA SICUREZZA O L'USABILITÀ

### LA SFIDA

Flex doveva trasferire il proprio data warehouse on-premise al cloud. Tuttavia, l'architettura esistente era estremamente complessa, con oltre 15.000 oggetti tra cui 17 applicazioni diverse e oltre 2000 report e dashboard. Qualsiasi migrazione sembrava destinata a essere precaria, a meno che l'azienda non riuscisse a trovare il giusto fornitore di tecnologia. La situazione era ulteriormente complicata dall'esigenza cruciale per Flex di condividere i dati in modo semplice tra i partner del suo vasto ecosistema. In breve, l'azienda non poteva permettersi di correre rischi. "Tutto ciò che funziona nella nostra piattaforma legacy deve funzionare anche in quella nuova", aveva chiarito Sudhakar Ramakrishnan, Director of HR IT di Flex.

### LA SOLUZIONE DI SNOWFLAKE

Lavorando con Snowflake, Flex ha definito un aggressivo programma di migrazione in cinque mesi. Collaborando con Snowflake Professional Services, l'azienda è stata in grado di automatizzare gran parte della migrazione e ridurre i passaggi manuali. Ciò è stato possibile grazie all'accesso diretto al team di conversione del codice di Snowflake e all'organizzazione di diverse sessioni di lavoro che hanno aiutato il team di Snowflake a dare la priorità alle applicazioni che dovevano essere replicate per prime. Oltre ai dati, Flex doveva anche migrare i controlli di accesso per oltre 4000 utenti e grazie all'assistenza pratica di un Resident Solution Architect del team Professional Services di Snowflake, questo processo è stato portato a termine in tempi notevolmente ridotti.

"Non è un percorso semplice", ha affermato Ramakrishnan. "È sempre una sfida... bisogna prevedere tempi lunghi e pianificare con largo anticipo".

### PRIMO PIANO SUL CLIENTE

**flex.**

**SEDE CENTRALE** Singapore  
**SETTORE** Logistica della supply chain

### FLEX È RIUSCITA A DISMETTERE IL PROPRIO DATA WAREHOUSE ON-PREMISE IN CINQUE MESI<sup>2</sup>

Collaborando con Snowflake, Flex è stata in grado di abbandonare il proprio data warehouse legacy in tempi record per una migrazione di questa portata.



# 3. BILANCIARE VELOCITÀ, CAPACITÀ E SICUREZZA

## LA SFIDA

Morgan Stanley gestisce 40.000 database di clienti dei suoi servizi finanziari. Come molte aziende, Morgan Stanley vuole associare valore aziendale ai dati e allo stesso tempo individuare ed eliminare potenziali sprechi. Per riuscirci al meglio è necessario un metodo di budgeting più sofisticato.

L'azienda dispone di strumenti self-service, punta all'ottimizzazione ed è decisa a ridurre i processi manuali non necessari. All'inizio Morgan Stanley aveva scelto Snowflake perché garantisce la sicurezza dei dati e supporta funzionalità avanzate di analisi e condivisione dei dati. Ma, un altro motivo fondamentale è stata la possibilità offerta da Snowflake di monitorare e allocare il costo di tali dati.

## LA SOLUZIONE DI SNOWFLAKE

Morgan Stanley ha iniziato a lavorare con Snowflake nel 2019. "Uno degli aspetti che abbiamo maggiormente apprezzato è la separazione tra capacità di calcolo e storage", ha dichiarato Howard Goldberg, direttore esecutivo di Morgan Stanley. "Inoltre, ci piace poter filtrare tutti i nostri dati senza fatica."

Per quanto riguarda le esigenze di sicurezza specifiche dell'azienda, Snowflake è stata in grado di fornire la crittografia Tri-Secret: "Il nostro team di sicurezza la adora", ha affermato Goldberg.

Oltre alla sicurezza, Morgan Stanley ha acquisito maggiore visibilità (e controllo) sulle spese. Questo è avvenuto grazie al **modello di prezzo di Snowflake**, che si basa principalmente sull'utilizzo: ai clienti viene addebitato solo il costo delle risorse di storage e di calcolo che utilizzano, e in più possono vedere quali divisioni lavorano con la piattaforma. Morgan Stanley ha usato questi dati per stabilire un programma di riaddebito interno aziendale, rifatturando i costi di utilizzo alle singole linee di business anziché considerarli costi globali a carico dell'intera azienda.

Ma la cosa forse più importante è che Morgan Stanley è riuscita ad aumentare le prestazioni e a ridurre i costi del 50% ottimizzando le proprie esigenze di capacità di calcolo su Snowflake.

## PRIMO PIANO SUL CLIENTE

# Morgan Stanley

**SEDE CENTRALE** New York, USA  
**SETTORE** Servizi finanziari

## **MORGAN STANLEY MIGLIORA LE PRESTAZIONI E TIENE TRACCIA DEL VALORE CON UN PROGRAMMA DI RIADDEBITO INTERNO<sup>3</sup>**

Morgan Stanley ha scelto Snowflake per ampliare notevolmente le sue capacità di data warehousing mantenendo invariati i suoi elevati standard di sicurezza. Il risultato è stato un ampliamento del data warehouse del 50% di pari passo con la crescita dell'azienda, con la possibilità di aggiungere ulteriore capacità all'occorrenza.



# 4. PIPELINE PIÙ VELOCI CON FLESSIBILITÀ INTRINSECA

## LA SFIDA

Sainsbury's, il secondo retailer del Regno Unito per dimensioni, desiderava consolidare molteplici sistemi digitali separati in un'unica piattaforma multimarca, nella speranza di eliminare i silos di dati. L'azienda ha un enorme volume di dati in costante crescita: ogni giorno genera da 30 a 40 milioni di eventi in tempo reale, una cifra che raddoppia durante le festività. Con un'esigenza sempre più pressante di gestire e interpretare questi dati, Sainsbury's voleva dotarsi di un'architettura molto più semplice.

"C'era un altro team che lavorava con una virtual warehouse 2XL. Ci volevano 25 minuti per eseguire query su un'intera tabella e ogni giorno dovevano eseguire più query. È un costo enorme", ha affermato Jody Buczynski, Data Engineer di Sainsbury's.

## LA SOLUZIONE DI SNOWFLAKE

Sainsbury's si è avvalsa di un Resident Solutions Architect tramite il team Professional Services di Snowflake. Data la variabilità delle esigenze di archiviazione dei dati di Sainsbury's, Snowflake ha consigliato di implementare la sua funzionalità **Streams and Tasks** (attualmente in public preview), che consente alle aziende di creare pipeline di dati personalizzate ed estrarre rapidamente le informazioni. Questo ha prodotto una configurazione dati molto più semplice ed efficiente. "I risultati sono stati ottimi e stiamo facendo cose che in precedenza non credevamo possibili", ha dichiarato Joan Fuerte, Data Engineering Manager di Sainsbury's.

## PRIMO PIANO SUL CLIENTE

# Sainsbury's

**SEDE CENTRALE** Londra, Regno Unito  
**SETTORE** Retail

### SAINSBURY'S HA AUMENTATO DI 25 VOLTE IL THROUGHPUT AL MINUTO<sup>4</sup>

I team dati di Sainsbury's hanno ottenuto una riduzione del 72% della durata dei processi e un aumento di 25 volte del throughput al minuto. "Ora siamo molto più sicuri delle nostre scelte quando dobbiamo prendere decisioni su altre componenti chiave della pipeline, e per me questo è davvero fantastico", ha affermato Buczynski.



# 5. BILANCIARE PRESTAZIONI E COSTI CON IL DATA WAREHOUSE

## LA SFIDA

In termini di migrazione al cloud, Cisco era già in una fase relativamente matura, in cui non poteva più risparmiare sui costi semplicemente trasferendo le funzionalità al cloud. Tuttavia, l'azienda desiderava accelerare e ampliare l'uso di potenti strumenti di analisi, mantenendo sotto controllo i costi. Allo stesso tempo, le sue precedenti soluzioni on-premise non erano più in grado di tenere il passo con la domanda.

"Con il nuovo orientamento dell'azienda verso un ciclo dai dati agli insight accelerato e con l'esplosione della domanda di analisi, è stato ben presto evidente che alcune delle tecnologie esistenti non ci avrebbero consentito di scalare a sufficienza per soddisfare la domanda di dati", ha affermato Anupama Rao, Senior Manager, Data & Analytics di Cisco.

## LA SOLUZIONE DI SNOWFLAKE

Per affrontare le sfide legate alla scalabilità, Cisco ha scelto di collaborare con Snowflake, poiché la sua piattaforma è stata progettata per gestire i workload dei prodotti di data warehouse esistenti integrando al contempo le nuove esigenze, il tutto con la flessibilità necessaria per scalare la capacità verso l'alto o verso il basso secondo necessità.

"Processi di trasformazione che richiedevano 10 o più ore adesso vengono completati in un'ora al massimo", ha affermato Rao. Il modello pay-per-second di Snowflake ha aiutato Cisco a tenere sotto controllo i costi. Nel corso del tempo ha ottimizzato ulteriormente le prestazioni, utilizzando funzionalità come le tabelle transitorie e temporanee, riducendo le spese di archiviazione permanente ed evitando i costi della funzionalità Fail-safe. Nel complesso, Cisco ha migliorato del 15% le sue prestazioni.

## PRIMO PIANO SUL CLIENTE



**SEDE CENTRALE** San Jose, California  
**SETTORE** Soluzioni IT, software aziendale

### CISCO HA MIGLIORATO LE PRESTAZIONI DEL 15%<sup>5</sup>

Cisco ha migliorato complessivamente le prestazioni del 15% su Snowflake, accelerando al contempo le analisi. "I costi della piattaforma non sono più un problema che si può ignorare o di cui preoccuparsi solo a intervalli di anni, quando si pianifica la capacità", ha affermato Rao. "La possibilità di monitorare l'utilizzo e i costi a livello granulare per ciascuna applicazione porta con sé la responsabilità di gestire meglio questi costi".



# 6. TRASFORMARE I DATI IN UNA NUOVA FONTE DI REDDITO

## LA SFIDA

La società di programmatic advertising OpenX gestisce una delle più grandi piattaforme indipendenti del settore per l'acquisto e la vendita di pubblicità digitale in tutto il mondo. OpenX Ad Exchange collega oltre 120.000 inserzionisti e oltre 130.000 editori. Le transazioni che utilizzano la piattaforma OpenX possono distribuire annunci tramite web, dispositivi mobili e smart TV, raggiungendo potenzialmente quasi 1 miliardo di consumatori in tutto il mondo. Di conseguenza, OpenX ha accesso a un enorme volume di dati potenzialmente sensibili sui prezzi e sulle transazioni.

I clienti di OpenX richiedevano la più grande quantità possibile di dati granulari a livello di log per valutare le prestazioni delle loro campagne pubblicitarie, mentre l'azienda voleva dare ai propri data scientist gli strumenti per contribuire ai processi decisionali utilizzando l'analisi avanzata. Mentre le strategie di acquisto degli inserzionisti diventavano sempre più complesse, e spesso basate su fogli di calcolo contenenti milioni di righe di dati, la capacità di OpenX di servirli stava diventando troppo lenta e costosa. "Volevamo essere più veloci, intelligenti e gestire una piattaforma più snella", ha spiegato Joseph Leichman, VP Buyer Development di OpenX.

## LA SOLUZIONE DI SNOWFLAKE

Per il lancio del suo prodotto di dati a livello di log, Bidding Intelligence, OpenX ha utilizzato il Marketplace Snowflake, che offriva un'architettura dati condivisa multi-cluster e tariffe cloud accessibili. Il risultato è stato che i clienti hanno potuto utilizzare al meglio gli strumenti di business intelligence e i dati grezzi di OpenX per eseguire acquisti pubblicitari più precisi, ricavando inoltre utili insight. Per OpenX, questo processo è andato oltre il data warehousing e ha cambiato anche la visione dei dati da parte dell'azienda e il modo in cui può trasformarli in prodotti.

## PRIMO PIANO SUL CLIENTE



**SEDE CENTRALE** Pasadena, California  
**SETTORE** Pubblicità digitale

## OPENX HA TRASFORMATO IN PRODOTTI I DATI A LIVELLO DI LOG CON SNOWFLAKE<sup>5</sup>

Grazie alla sua integrazione di Snowflake, OpenX ora può gestire 230 miliardi di richieste di annunci al giorno. "Avevamo bisogno di un modo scalabile, automatizzato e commercializzabile per distribuire i dati, e ora ce l'abbiamo", ha affermato Leichman.



# CONCLUSIONE

Le prestazioni e l'elasticità fornite da Snowflake hanno rivoluzionato il modo in cui le aziende possono accedere ai dati importanti, governarli e utilizzarli. Dallo sviluppo di una visione unificata del cliente alla comprensione dei costi interni, clienti come Cisco, Sainsbury's e molti altri hanno incrementato il valore aziendale senza sacrificare le prestazioni o la sicurezza insieme a Snowflake.

Per ulteriori informazioni su come Snowflake può aiutare la tua azienda e modernizzare il tuo sistema di gestione dei dati, [contattaci ora](#).





## INFORMAZIONI SU SNOWFLAKE

Snowflake permette a ogni organizzazione di mobilitare i propri dati con il Data Cloud di Snowflake. I clienti utilizzano il Data Cloud per unificare i dati contenuti nei silos, esplorare e condividere in totale sicurezza i dati ed eseguire diversi workload analitici. Ovunque siano i dati o gli utenti, Snowflake offre un'esperienza sui dati unica che si estende a più cloud e aree geografiche. Migliaia di clienti di ogni settore, tra cui 543 della classifica 2022 Forbes Global 2000 (G2K) al 31 ottobre 2022, utilizzano Snowflake Data Cloud per far crescere le loro aziende.

Scopri di più sul nostro sito [snowflake.com](https://www.snowflake.com).



© 2022 Snowflake Inc. Tutti i diritti riservati. Snowflake, il logo Snowflake e tutti gli altri nomi di prodotti, funzioni e servizi Snowflake menzionati nel presente documento sono marchi o marchi registrati di Snowflake Inc. negli Stati Uniti e in altri Paesi. Tutti gli altri nomi di marchi o loghi menzionati o usati nel presente documento sono a puro scopo identificativo e possono essere marchi registrati dei rispettivi proprietari. Snowflake non può essere associato, sponsorizzato o sostenuto da tali proprietari.

---

### RIFERIMENTI

- <sup>1</sup> Western Union realizza la sua strategia multi-cloud con Snowflake e riduce del 50% i costi del data warehouse
- <sup>2</sup> Flex ha sostituito il precedente data warehouse on-premise in cinque mesi | Webinar
- <sup>3</sup> Morgan Stanley tiene traccia del valore con un programma di riaddebito interno | Sessione del Summit di Snowflake
- <sup>4</sup> Sainsbury's ha aumentato di 25 volte il throughput al minuto | Case study
- <sup>5</sup> Cisco ottimizza le prestazioni su Snowflake del 15% | Blog Parte 1 e Parte 2, Percorso di modernizzazione
- <sup>6</sup> OpenX ha trasformato in prodotto i dati a livello di log con Snowflake | Case study