

Cuando Watson conoció a Einstein, una historia de AI

Las compañías IBM y Salesforce anunciaron la integración de sus soluciones de Inteligencia Artificial (AI) que estará disponible en el segundo semestre de 2017 y permitirá a las compañías clientes del CRM de Salesforce beneficiarse del procesamiento de Watson de IBM sobre datos estructurados y no estructurados de distintas fuentes, al combinarse con el entendimiento de los clientes que Einstein puede lograr.

De acuerdo a pronósticos de IBM, Watson alcanzará a 1,000 millones de personas en las distintas áreas en que esta tecnología entrenable ha sido desplegada, “dentro de unos cuantos años, cada decisión importante —personal o empresarial— se realizará con la ayuda de la IA y de las tecnologías cognitivas”, evalúa Ginni Rometty, Presidenta del Consejo, Presidenta y CEO de IBM.

Se espera que ambas tecnologías trabajando en conjunto puedan contribuir a la toma de decisiones de manera más rápida, logrando un mayor relacionamiento de los clientes a través de todo el ciclo venta, incluyendo el servicio, la comercialización y el mercadeo.

“Estoy emocionado de formar esta alianza, los valores fundamentales de ninguna otra compañía son tan cercanos a los de Salesforce como los de IBM. La combinación de Einstein y Watson hará a los negocios más inteligentes y a nuestros clientes más exitosos”, compartió Marc Benioff, Director General de Salesforce.

La alianza podrá a las disposición de los clientes productos específicos como Insights de The Weather Company, de manera que puedan integrarse a la gestión de negocio que ofrece Salesforce, pero también API's entre ambas tecnologías y los servicios especializados de consultoría en soluciones cognitivas Bluewolf de IBM.

Einstein de Salesforce toma su nombre de Albert Einstein, el famoso físico alemán teórico de la relatividad, mientras que Watson, se denomina así por Thomas John Watson, quien lideró IBM por más de cuarenta años en la primera mitad del siglo XX.