



ACCELERIAMO IL TIME
TO VALUE PER L'IA
AGENTIVA

REPORT VALOIR

Febbraio 2025

VALOIR

www.valoir.com

L'intelligenza artificiale (IA) agentiva promette vantaggi esponenziali dall'impiego dell'IA automatizzando attività e interazioni complesse senza l'intervento umano. Tuttavia, la creazione di un'IA agentiva che possa gestire attività complesse con prestazioni accettabili è tuttora una sfida. Valoir ha rilevato che l'utilizzo di una piattaforma ottimizzata per lo sviluppo dell'intelligenza artificiale agentiva, come Salesforce Agentforce, consente alle organizzazioni di fornire agenti di intelligenza artificiale autonomi in media 16 volte più velocemente rispetto ad altri approcci, aumentando al contempo l'accuratezza del 75 per cento.

La promessa dell'intelligenza artificiale (IA) agentiva è quella di aumentare esponenzialmente i vantaggi offerti dall'IA con agenti autonomi in grado di gestire attività e interazioni complesse senza l'intervento umano. Tuttavia, molti progetti di IA generativa non sono mai andati oltre la fase pilota. Persino le organizzazioni con le risorse necessarie per costruire modelli, integrare i dati, progettare suggerimenti e creare barriere di protezione e sicurezza dei dati si sono accorte di non riuscire a raggiungere un livello accettabile di prestazioni e accuratezza. I fallimenti che hanno visto nelle prime fasi di questa tecnologia hanno cambiato i timori di molte organizzazioni, da quello di non restare al passo (FOMO, fear of missing out) a quello di sbagliare (FOMU, fear of messing up), spingendole a sospendere i progetti relativi all'IA finché la tecnologia, e l'approccio dei fornitori all'accuratezza, non fossero migliorati.

Al Dreamforce di settembre 2024, Salesforce ha annunciato Agentforce per aiutare i clienti a costruire e distribuire agenti IA autonomi più rapidamente e con maggiore accuratezza e prestazioni rispetto agli approcci fai-da-te, e molti altri fornitori hanno in seguito fatto annunci sullo stesso tenore. Per capire il potenziale dell'accelerazione del time to value con un approccio basato su piattaforma, Valoir ha analizzato le esperienze dei clienti di Salesforce.

Salesforce Agentforce

Salesforce Agentforce è stato progettato per sfruttare la piattaforma Salesforce e fornire un'automazione di intelligenza artificiale (AI) agentiva. I suoi componenti includono:

- Agentforce Service Agent è un agente IA autonomo rivolto al cliente che contribuisce a fornirgli una soluzione self-service con argomenti e azioni precostituite per i principali casi d'uso del servizio.

- Agent Builder consente agli utenti di personalizzare, impostare, testare e attivare gli agenti con una procedura guidata e strumenti low-code.
- Il motore inferenziale Atlas analizza autonomamente i dati, prende decisioni e completa in modo intelligente compiti complessi in più fasi.
- Testing Center consente ai team di testare Agentforce utilizzando dati sintetici generati su scala.

Agentforce è un nuovo livello integrato nella piattaforma Salesforce che consente ai clienti di sfruttare altri asset della piattaforma, tra cui:

- Le applicazioni Customer 360 (Sales, Service, Marketing e Commerce Cloud), che possono essere sfruttate da Agentforce per estendere e aumentare il lavoro degli utenti Salesforce esistenti.
- Data Cloud collega, unifica e armonizza i dati e i metadati dei clienti per fornire risposte precise e consapevoli del contesto. Le funzionalità di Data Cloud retrieval augmented generation (RAG) consentono agli utenti di caricare dati non strutturati per un ulteriore approfondimento. Tableau aiuta Agentforce a vedere e capire i dati.
- L'Einstein Trust Layer, che protegge i dati dei clienti attraverso funzioni di sicurezza e guardrail che includono la zero data retention, il rilevamento della tossicità, il recupero sicuro dei dati e il grounding dinamico. Il Trust Layer Audit Trail consente agli utenti di tenere traccia delle azioni e dei risultati dell'agente IA ai fini della conformità.
- La piattaforma di gestione API di MuleSoft, che consente agli sviluppatori e agli amministratori di inserire dati di terze parti per permettere ad Agentforce di agire su qualsiasi sistema.
- Salesforce Flow, che consente ad Agentforce di richiamare qualsiasi flusso di processo creato nello strumento di automazione dei processi low-code Flow Builder, oppure permette agli utenti di creare nuovi flussi per supportare lavori specifici di Agentforce.
- Slack, che consente agli utenti di Salesforce di distribuire Agentforce all'interno della sua interfaccia conversazionale per gli agenti autonomi per i dipendenti.

Per valutare il time to value comparativo di Agentforce, Valoir ha condotto interviste approfondite con oltre 20 clienti Salesforce che rappresentano una gamma di settori, dimensioni aziendali e aree geografiche (prevalentemente in Nord America). Tutti avevano provato qualche forma di IA generativa per costruire le proprie applicazioni agentive prima del rilascio di Agentforce, con risultati variabili, e stavano provando Agentforce in fase pilota o lo usavano già in produzione. Per la nostra analisi, abbiamo preso in considerazione sette fasi dello sviluppo dell'IA agentiva:

- Impostazione del modello
- Integrazione di dati e applicazioni
- Prompt engineering
- Guardrail e sicurezza IA
- Interfaccia utente e sviluppo di applicazioni e flussi di lavoro

- Tuning

Ovviamente, la complessità delle attività agentive e il volume, le fonti e la pulizia dei dati variavano a seconda dei clienti, così come le dimensioni e il livello di competenza tecnica e di scienza dei dati dei loro team. Valoir ha normalizzato i dati calcolando il numero di ore per persona impiegate da ciascun team in ogni fase dello sviluppo dell'intelligenza artificiale con Agentforce rispetto al tempo impiegato nelle stesse fasi dei loro progetti agentivi autonomi, per quantificare il risparmio medio di tempo per ciascuna fase e l'accelerazione media complessiva del time to value con Agentforce.

Agentforce e soluzioni fai-da-te a confronto

IMPOSTAZIONE DEL MODELLO

Valoir ha riscontrato che i clienti di Salesforce sono stati in grado di sfruttare il modello linguistico di grandi dimensioni (LLM, Large Language Model) preottimizzato di Agentforce e le funzionalità integrate di retrieval augmented generation (RAG), piuttosto che investire nella creazione di database LLM o RAG propri o di altri modelli precostruiti. La RAG consente di ottenere risposte più accurate e precise, permettendo a un LLM di fare riferimento a un insieme specifico di documenti per informare le proprie risposte, in modo da poter utilizzare informazioni specifiche del dominio o aggiornate.

Le funzionalità LLM e RAG preottimizzate di Agentforce hanno permesso di eliminare in gran parte il tempo che i progetti autonomi dedicavano alla valutazione iniziale del modello, alla prototipazione e al tuning. Ecco cosa dicono i clienti:

Abbiamo una beta di Agentforce che è stata sviluppata in poche settimane. Se avessimo cercato di costruire tutto questo nel nostro LLM, ci sarebbero voluti mesi.

Nell'ultimo anno abbiamo costruito la nostra versione della piattaforma Salesforce per la mia ricerca. Due team: una formata da quattro e l'altra da cinque componenti. Per costruire la RAG, progettare l'architettura, creare tabelle e schemi personalizzati, capire come indicizzare e quale database vettoriale, ci sono voluti sei mesi e non eravamo neanche lontanamente prossimi alla fase di collaudo.

Sviluppare un LLM personalizzato potrebbe richiedere anni. In realtà, però, la maggior parte delle organizzazioni che adottano un approccio fai-da-te utilizza modelli precostruiti, la cui configurazione generalmente richiede tra i 3 e i 12 mesi. Al contrario, i modelli di Agentforce sono preintegrati e preottimizzati e hanno tempi di configurazione minimi, o nulli.



L'impostazione dei modelli di Agentforce AI è 7,5 volte più veloce di un approccio fai-da-te che utilizza modelli precostruiti.

INTEGRAZIONE DEI DATI

Valoir ha constatato che gli investimenti effettuati da Salesforce in Data Cloud, Data Cloud Connectors e Service Cloud Knowledge, oltre al fatto che i dati chiave di gestione delle relazioni con i clienti (CRM) erano già presenti in Salesforce, hanno accelerato in modo significativo la capacità di ottenere valore dall'IA agentiva con Agentforce. Ecco cosa dicono i clienti:

Otteniamo valore [dall'IA] in giorni o settimane, non in mesi o anni, e questa differenza è dovuta al fatto che abbiamo i nostri dati in Salesforce.

I nostri dati risiedono in Salesforce e per far sì che ChatGPT riesca a raccoglierli tutti non saprei nemmeno da dove cominciare. Se si sa come costruire un flusso, questo potrà prendere i dati da Salesforce, dove sono conservati e usare solo i prompt. Estrarre i dati da Salesforce per inserirli in ChatGPT sarebbe stato molto più lungo e costoso di quanto non ci potessimo permettere. Ecco perché abbiamo intrapreso la strada dell'IA con Salesforce, perché i dati sono tutti conservati lì.

C'è un grande ostacolo al collegamento dei dati: una PMI o un'azienda di medie dimensioni non riesce a capire come inserirli. Con Salesforce, non ho dovuto capire da dove prenderli.

Tutta la nostra conoscenza è in Salesforce. Con l'aiuto di uno dei nostri Service Engineer abbiamo costruito il nostro RAG in Data Cloud in una delle nostre sandbox in poche ore.

Realisticamente, le aziende che non impiegano Agentforce utilizzerebbero qualche altro strumento di integrazione dei dati o una piattaforma di dati dei clienti (CDP) per integrare e preparare i propri dati per l'IA. Data Cloud e le funzionalità RAG precostruite in Agentforce sono i due acceleratori dell'integrazione dei dati rispetto a un approccio fai-da-te.

Utilizzando alternative open source o di altro tipo, le organizzazioni hanno impiegato almeno un mese per selezionare un approccio RAG; per integrare gli strumenti di inserimento, recupero e archiviazione dei documenti; per integrare il RAG con il loro modello generativo e altri due o tre mesi per addestrare il retriever e il modello con dati specifici del dominio. Con Agentforce sono riusciti a completare l'integrazione dei dati necessari in poche settimane.



L'integrazione dei dati di Agentforce è 35 volte più veloce dell'approccio fai-da-te.

PROMPT ENGINEERING

Valoir ha rilevato che gli investimenti fatti da Salesforce nel prompt engineering con Prompt Builder, ora parte di Agentforce, consentono alle organizzazioni di creare e riutilizzare facilmente modelli di prompt che possono poi essere sfruttati dagli agenti Agentforce per portare a termine azioni specifiche. Ecco cosa dicono i clienti:

Cercavamo di utilizzare un prompt in Excel che sostituisse i nomi con i clienti, ma lo sforzo manuale era enorme e il processo non era certo snello. Ci abbiamo lavorato per un anno. Con Agentforce, abbiamo raggiunto l'operatività nel giro di un mese.

Hanno creato la struttura per inserire i propri dati, il proprio modello e consentire alle PMI di farlo senza dover ricorrere a competenze ingegneristiche. Le aziende possono utilizzare risorse con retribuzione più bassa, senza lauree specialistiche in scienza dei dati e programmazione e implementare l'IA in modo responsabile con la reputazione di Salesforce alle spalle.

Inoltre, i prompt precostruiti associati alle attività e alle competenze già pronte in Agentforce riducono ulteriormente l'onere per i team di programmare a livello di prompt.



Agentforce riduce del 90% il tempo dedicato all'ingegneria rapida rispetto agli approcci fai-da-te.

GUARDRAIL E SICUREZZA IA

Valoir ha riscontrato che i guardrail e la sicurezza del Trust Layer di Salesforce sono stati un fattore chiave per consentire alle organizzazioni di andare oltre i progetti pilota di IA generativa e procedere verso l'IA agentiva. Ecco cosa dicono i clienti:

Il team stava cercando di addestrare un modello di open AI inserendovi tutti i nostri dati di conformità e trial clinici. Inserire dati personali in ChatGPT ci preoccupava e non credo che avremmo potuto costruire il Trust Layer.

Stiamo facendo in modo che Agentforce spieghi uno specifico [dettaglio finanziario della persona] in un'esperienza autenticata. Non ci possiamo permettere violazioni [delle normative sulla privacy]. Una potenziale fuga di dati sarebbe un disastro. È a questo punto che si verificano i problemi di esportazione dei dati riservati: non è possibile farlo con [Microsoft] Copilot. Si potrebbe costruire, ma dovremmo fare uno sforzo 20 o 30 volte maggiore.

In precedenza, quando un appuntamento per un intervento di assistenza veniva completato, Zapier prendeva le note dell'assistenza e il record dell'appuntamento e inviava tutto a ChatGPT, quindi la chat faceva un riepilogo. Funzionava abbastanza bene, ma abbiamo deciso di non procedere con l'annuncio di Einstein Trust Layer. Niente ci garantiva che qualcuno non lo inserisse nel database di ChatGPT.

Nessuno dei clienti Salesforce intervistati da Valoir per questa analisi era riuscito a costruire l'equivalente di un Trust Layer nei propri progetti autonomi. Quei team con competenze significative che hanno cercato di farlo hanno lavorato sui progetti per più di 12 mesi.



Lo sviluppo di un equivalente del Trust Layer richiederebbe più di 12 mesi da parte di team con competenze significative in materia di sviluppo e scienza dei dati.

INTERFACCIA UTENTE E SVILUPPO DI APPLICAZIONI

Senza Agentforce e la piattaforma Salesforce, Valoir ha riscontrato che le aziende che cercano di fornire l'IA agentiva aumenterebbero il loro carico di sviluppo in due aree principali: lo sviluppo di un'interfaccia utente o l'integrazione in un'interfaccia conversazionale esistente (come un bot) e lo sviluppo di flussi di lavoro tra agenti e LLM. L'interfaccia drag and drop di Agent Builder e le finestre di dialogo con istruzioni conversazionali hanno automatizzato gran parte di questo processo. Ecco cosa dicono i clienti:

La parte degli agenti è facile. Per creare un nuovo agente si passa attraverso alcune schermate che indicano quali argomenti si vogliono includere, da dove prendere le conoscenze in Data Cloud e poi si testano e si mettono a punto gli argomenti per assicurarsi di ottenere la giusta qualità di risposta. Non è necessario programmare e costruire: è davvero molto semplice. In meno di tre settimane, avevamo un prototipo funzionante e ora facciamo uno sprint finale di sei settimane con un gruppo di persone verso la fase di produzione.

Copilot non agiva autonomamente: avremmo dovuto impostare dei flussi da attivare, collegarlo alla posta e a un'interfaccia utente conversazionale, e ogni organizzazione avrebbe dovuto capire da sé come fare.

Con Microsoft il lavoro sarebbe durato cinque volte di più, perché si elimina il livello dell'interfaccia utente. Si tratta di inserire i dati giusti nel prompt e di passare le informazioni giuste all'LLM, perché usiamo tutti gli stessi modelli.

Le organizzazioni che già utilizzano Salesforce Flow ed Einstein hanno sviluppato l'IA agentiva molto più rapidamente. I clienti hanno stimato che senza Agentforce avrebbero impiegato in media almeno sei volte di più per sviluppare un'interfaccia utente rivolta al cliente e i relativi flussi di lavoro.



Agentforce accelera di 6 volte lo sviluppo di interfacce utente e applicazioni agentive.

TUNING

Valoir ha rilevato che il tuning dell'IA agentiva per fornire un livello accettabile di risultati accurati senza allucinazioni o tossicità è il più grande ostacolo per i progetti di IA agentiva fai-da-te. In effetti, la maggior parte dei progetti fai-da-te analizzati da Valoir non ha mai raggiunto livelli di accuratezza accettabili, nonostante sia stato eseguito il tuning per periodi di tempo significativi. D'altra parte, la combinazione del motore di inferenza Atlas, del Testing Center e la possibilità di sintonizzare gli agenti

con istruzioni in linguaggio colloquiale ha permesso agli utenti aziendali di eseguire il tuning e testare rapidamente i modelli per assicurarsi che fornissero risultati accurati. Ecco cosa dicono i clienti:

Abbiamo preso l'API dell'open AI di Microsoft e abbiamo creato un connettore da Einstein a Copilot, in modo che, quando rilevava determinati argomenti, si indirizzasse a un RAG costruito su Azure e poi all'LLM di ChatGPT. Non ha funzionato. Le allucinazioni erano fin troppo frequenti perché non era dotata di layer logici o di inferenza per le attività complesse. Per eseguire il tuning di tutti gli scenari ed eliminare le allucinazioni ci sarebbero voluti anni di lavoro per le nostre 4000 SKU.

Gli argomenti sono il modo in cui si guida l'agente e le istruzioni riguardano il tuning specifico. Se non c'è accuratezza, quando si fanno i test ci si chiede dove aggiungere istruzioni o come essere più chiari.

Ora il tuning consiste semplicemente nell'aggiungere istruzioni all'agente di IA. Agentforce può essere tranquillamente gestito da chiunque abbia qualche anno di esperienza nel settore e comprenda il linguaggio commerciale.

Ovviamente, il tempo necessario per eseguire il tuning dell'IA agentiva varia ampiamente in base alla complessità delle attività da svolgere. Tuttavia, Valoir ha rilevato che il tuning dell'accuratezza è un'area chiave in cui Agentforce ha dato buoni risultati: i clienti hanno riscontrato un aumento della accuratezza del 75 per cento rispetto al fai-da-te con poche attività di tuning:

Con il nostro progetto autonomo siamo riusciti a raggiungere il 60 per cento di accuratezza. Per quanto vedo al momento, con Agentforce siamo riusciti a raggiungere l'85 per cento.

Se dovessi costruirlo in un GPT personalizzato, sarebbe meno accurato, perché in questo caso non disporremmo di un processo aziendale e di un contesto e tirerebbe a indovinare la migliore risposta plausibile. Quando chiedevo al nostro agente, avevo il 50 per cento di possibilità di ricevere la risposta giusta. Ora siamo arrivati al 95 per cento.

I clienti hanno stimato che avrebbero avuto bisogno di anni per raggiungere lo stesso livello di accuratezza che hanno ottenuto in poche settimane con Agentforce.



Con Agentforce, è possibile eseguire il tuning in modo da ricevere risultati accurati da 12 a 24 volte più velocemente dell'IA agentiva fai-da-te.

Accuratezza dei dati

Un fattore chiave del time to value è stato il time to accuracy, cioè il tempo necessario per costruire e addestrare gli agenti di IA a fornire livelli accettabili di risposte corrette.

Ovviamente è molto più veloce costruire e addestrare un agente per rispondere a semplici domande, come le richieste di modifica della password, piuttosto che addestrare un agente a navigare con successo in alberi decisionali e risposte a più livelli che dipendono da dati provenienti da più fonti. Per quanto riguarda i clienti Salesforce intervistati per la nostra ricerca, Valoir ha rilevato che:

- Circa due terzi dei clienti hanno raggiunto il punto in cui il loro progetto fai-da-te era in grado di testare l'accuratezza utilizzando più serie di query simulate. Hanno riscontrato che il 52 per cento delle risposte o delle soluzioni fornite dai loro agenti, in media, aveva un livello di accuratezza ritenuto accettabile. Gli altri clienti che a un certo punto hanno deciso di abbandonare il fai-da-te a causa della scarsa accuratezza, dei problemi di sicurezza o dei limiti delle risorse, o perché è stato reso disponibile Agentforce, lo hanno ritenuto un'opzione migliore del fai-da-te e non credono che le loro iniziative in questo senso, se fossero state portate avanti, avrebbero fornito più del 50 per cento di accuratezza.
- Il 62 per cento dei clienti ha implementato, a fine gennaio o inizio febbraio, uno o più agenti Agentforce in fase pilota o in produzione per un periodo di tempo sufficiente a testare l'accuratezza delle risposte degli agenti e ha riscontrato che il 91 per cento delle risposte o delle soluzioni fornite dagli agenti aveva in media un livello di accuratezza accettabile, con un aumento del 75 per cento rispetto alle soluzioni autonome.

ESEMPI SELEZIONATI DI CLIENTI CON AGENTE FAI-DA-TE A CONFRONTO CON FORCEAGENT

Complessità dell'agente	Descrizione	Accuratezza delle soluzioni autonome	Accuratezza di Agentforce	differenza %
Semplice	Agente per la richiesta di ore di permesso per i dipendenti	50%	95%	90%
Moderato	Agente per clienti self-service per cataloghi di prodotti complessi con oltre 1000 SKU	60%	85%	42%
Complesso	Agente per clienti self-service con autenticazione e personalizzazione basate sui PII	40%	80%	100%
Complesso	Addestramento alle vendite complesso con l'impiego di approfondimenti conversazionali per suggerimenti di miglioramento e attività di role-playing	40%	90%	77%

Al di là dei casi d'uso semplici, abbiamo riscontrato che la maggiore variazione nell'accuratezza degli agenti Agentforce rispetto agli agenti fai-da-te si è verificata spesso negli agenti più complessi, che dipendevano da più fonti di dati per la base e spesso si basavano su inferenze e flussi di lavoro più complessi per arrivare a una risposta accurata in base al contesto della richiesta del cliente.



Il passaggio dal fai-da-te ad Agentforce può aumentare l'accuratezza degli agenti del 75%.

Assistenza e manutenzione continuative

Poiché Agentforce è relativamente nuovo, i clienti stanno ancora scoprendo quanto saranno necessari il tuning e il supporto su base continuativa. Tuttavia, i clienti riconoscono che stanno ottenendo risultati con l'IA agentiva che probabilmente sarebbero troppo impegnativi da sostenere senza la piattaforma Agentforce:

Noi non abbiamo le competenze, il tempo o il denaro per costruire dei guardrail e poi controllarli costantemente per assicurarcì che il modello non abbia delle allucinazioni.

Una parte importante dell'IA è la manutenzione continua. Deve essere controllarla continuamente, guardare i registri e finisce per essere un prodotto da gestire. In ogni caso, un certo lavoro va fatto, ma è praticabile gestire ed eseguire il tuning di un LLM su base continuativa? Dovendo costruire anche gli strumenti per il monitoraggio, che non esistono. Ma con Agentforce ci sono.

Il mantenimento è di enorme difficoltà: è molto diverso mantenere il training per l'IA, in confronto a questi pacchetti gestiti.

Come il cloud computing, un approccio di piattaforma all'IA agentiva come Agentforce consente alle organizzazioni di concentrare le proprie risorse tecnologiche sul tuning e sulla differenziazione, piuttosto che sul supporto quotidiano alle applicazioni.

Riepilogo dei dati

Fase IA agentiva	Mesi soluzioni fai-da-te (in media)	Mesi Agentforce (in media)
Impostazione del modello	12.0	1.0
Integrazione dei dati	3.5	0.3
Prompt engineering	12.0	1.0
Guardrail	18.0	0.0
Interfaccia utente e app/ sviluppo del flusso di lavoro	6.0	1.0
Tuning	24.0	1.6
Totali	75.5	4.8

Valoir ha condotto interviste approfondite con più di 20 clienti pilota di Salesforce Agentforce in vari settori per determinare il numero medio di mesi che hanno trascorso a lavorare su ciascuna fase dei loro progetti di IA agentiva sia in modo autonomo che con Agentforce. Abbiamo riscontrato che la media dei mesi dedicati

ai progetti autonomi era di 75,5 mesi, mentre il tempo medio necessario per portare un progetto Agentforce all'accuracy in produzione era di 4,8 mesi, il che lo rende 16 volte più veloce.

Cosa si prevede per il futuro

L'IA agentiva ha il potenziale per offrire vantaggi significativi grazie all'automazione di attività e interazioni complesse senza l'intervento umano. Tuttavia, le prime esperienze hanno portato i team tecnologici dalla FOMO al timore di sbagliare (FOMU), e la creazione di sistemi di IA agentivi da zero si è rivelata proibitiva da un punto di vista economico e spesso fallimentare. Anche con test e tuning approfonditi, il raggiungimento dell'affidabilità necessaria per l'IA agentiva è rimasto un obiettivo ancora lontano.

Al contrario, un approccio basato su piattaforma che consenta alle singole organizzazioni di sfruttare gli investimenti dei fornitori per l'impostazione e il tuning dei modelli, l'integrazione dei dati, il prompt engineering, i guardrail e la sicurezza, lo sviluppo dell'interfaccia utente e del flusso di lavoro e il tuning e il testing in modalità low-code, come Agentforce, è in misura di promuovere un'adozione più ampia dell'IA agentiva, riducendo gli ostacoli tecnici e finanziari e rendendo i vantaggi dell'IA agentiva accessibili a tutte le organizzazioni.

Valoir è una società di analisi tecnologica che fornisce servizi di ricerca e consulenza con particolare attenzione al valore offerto dalla tecnologia. La sua profonda esperienza in CRM, HCM, customer ed employee experience e applicazioni aziendali, consente a Valoir di aiutare i clienti a comprendere e massimizzare il valore della tecnologia. Per ulteriori informazioni, contattare Valoir all'indirizzo www.Valoir.com o al numero 1-617-515-3699.