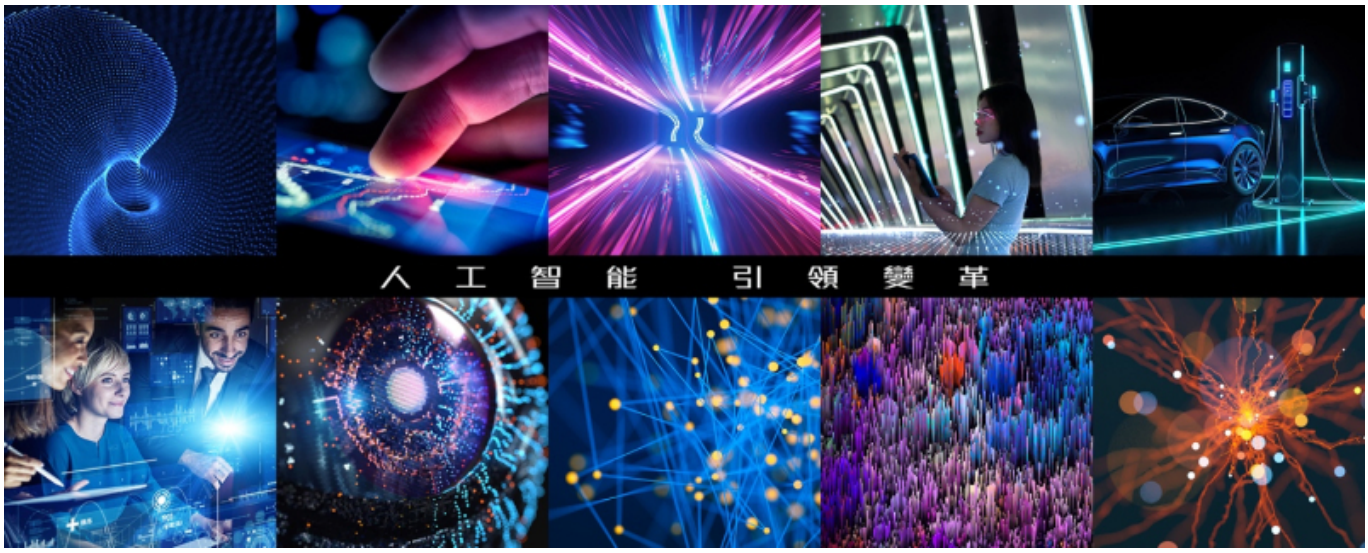

焦點視角 | 09.2023

CKDelta 結合數據人工智能創造應用方案

長江和記集團旗下各種不同的業務，產生的數據量大得驚人。 數據是人工智能改革的命脈，究竟如何把數據化作未來發展的動力？

CKDelta 可提供答案。

深耕數據 啟發洞察

數據猶如肥沃的土壤，可帶來豐碩的人工智能分析成果，從而啟發獨特的策略洞察，有助作出實時決策。然而，要實踐此概念，同時確保能做好保護數據和私隱的工作，絕非易事。

長江和記集團成員 CKDelta 在 Julie-Ann Kerin 帶領下，運用尖端科技平台協助集團與非集團公司達成四大目標：延續可持續發展的工作、提高安全度、增加收入和降低成本。

> **“數據猶如肥沃的土壤，可帶來豐碩的人工智能分析成果。”**

整理、保護和建立數據庫

動用數據庫之前，要先建立保護屏障。公司不會動用任何有機會被競爭對手使用，或有可能違反私隱條例及有法律風險的數據。CKDelta 與不同公司合作，確保數據已整理妥當，有安全保護，並保證只向獲授權人士提供指定數據。數據必須條理分明，方便演算法平台分析，或供機器學習和深度學習模型使用。

CKDelta 的優勢是備妥數據後，不只提供一次過的結論，還可建立不同的應用方案，納入新客戶數據以提升學習。由數據工程師、科學家和項目負責人組成的團隊正創製編碼，協助零售、公用事業與港口等不同行業的公司。

> **四大目標：繼續可持續發展的工作、提高安全度、增加收入和降低成本。**

節省金錢、保護地球與人類

與集團成員公司合作開發的數據方案推出市場應用，名稱一概以「Delta」為起首。

其中 Delta Demand 協助 UK Power Networks 使用來自 10,000 條變電站的物聯網數據，模擬整個電網的電力使用情況，有助節省變電站的開支，把資源投放在最有需要的地方。

> **數據必須條理分明，方便演算法平台分析，或供機器學習和深度學習模型使用。**

Delta Priority 使用類似零售與社交媒體使用的演算法和數碼標籤，去識別特定或需要幫助的顧客，例如接駁維持生命儀器的人士需要穩定的電力，會識別為特定顧客。顧客數據庫、公開檔案及社會服務數據庫等資料來源，還可識別出可能是弱勢或需要優先服務的特定顧客。預測性分析與模式識別可將現有顧客劃分為不同的特定組別，並利用這些數據辨識未知的特定顧客。

識別不同的特定顧客後，Delta Priority 會運用人工智能模型分析顧客的喜好、過往通訊模式，以及其他相關數據，為每位顧客建議最有效的通訊渠道，以加強與他們的聯繫。這有助公用事業機構履行企業社會責任與義務，同時改善顧客服務。

持續從數據中學習

CKDelta 與長江和記集團公司ista合作開發 ΔPower (即「Delta Power」)預測工具，善用人工智能從流動性、人口統計，以及電動車充電站數據中學習，以編排裝設充電站位置的優先次序。裝設充電站後，可實時展示營運商如何創造投資回報，以及滿足政府對非住宅樓宇泊車位安裝電動車充電站的技術要求。雅高酒店集團在英國採用 ΔPower，確保其電動車充電站設施達到最高效率。

不論公司希望根據自身數據，還是從較龐大的數據庫中獲得洞察，CKDelta 都可與他們合作創造應用方案，為其資產增值。應用方案可提升公司可持續發展的能力、協助公司的顧客和改善公司的盈利能力。過程中，CKDelta 不斷創造

人工智能工具，讓更廣的顧客群受惠。

相對於有形資源，數據經使用和適當處理後，可持續提供洞察見解，協助更多人。CKDelta 將此優勢與最新的人工智能融合，創出各種 Delta X 產品，讓世界各地人人受惠。

“使用來自 10,000 條變電站的物聯網數據，模擬整個電網的電力使用情況。”