

## Aantekeningen bezoek CapGemini

### **Robot Pepper**

De presentator gaf aan dat de robot Pepper er misschien indrukwekkend uitziet van de buitenkant, maar dat de robot eigenlijk maar heel weinig kan. In de video's die je wel is voorbij ziet komen op tv, wordt het soms zo neergezet dat het lijkt alsof één of meerdere personen een normaal en soepel gesprek met Pepper kunnen voeren.

Dit blijkt echter totaal niet het geval te zijn. We mochten dit testen door zelf een conversatie te houden met de robot. Soms moest een persoon wel 5x iets vragen, voordat de robot hier antwoord op kon geven. Daarnaast had Pepper moeite met focussen, omdat er te veel mensen in de ruimte aanwezig waren.

In Japan is de robot Pepper al wel een succes. Dit heeft te maken met de cultuur. In Japan hebben alle Japanners verschillende rangen. Hiervoor moet de Japanner elke andere Japanner heel goed "screenen". Daarom vinden de meeste Japanners het fijner om gewoon tegen een simpele robot als Pepper te praten. Ze vinden het dan minder erg als ze 5x iets moeten vragen, voordat de robot pas antwoord geeft.

### **Presentatie CapGemini**

Mensen in Azië begrijpen niet dat er voor een Aldi een andere website moet worden gemaakt dan voor een Albert Heijn. In Azië zouden de mensen over het algemeen gewoon dezelfde type websites maken.

### **Rondleiding CoZone**

Ik vond het erg leuk om te zien dat bepaalde dingen, die wij ook op school hebben geleerd, terug zag in het bedrijf. Een aantal voorbeelden hiervan zijn de daily stand-ups en business model canvas.

Het enige verschil met de daily stand-ups is dat het bedrijf hierbij relatief korte sprint aanhoudt. Dit doen ze aangezien de technologie tegenwoordig zo snel verandert.