حيث يسهم في رفع الإنتاجية وتوفير الوقت، ما هو التسويق بالذكاء الاصطناعي؟ يقصد بمفهوم التسويق بالذكاء الاصطناعي استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لتبسيط وتسريع عملية جمع وتحليل البيانات التي يحتاجها المسوقون لرفع مستوى حملاتهم التسويقية وتحسين رحلة العميل، مما يوفر الكثير من الوقت والجهد ويحسن من مستوى الإنتاجية وجودة العمل في نفس الوقت.

4 طرق لتفعيل التسويق بالذكاء الاصطناعي عند سماع عبارة "التسويق بالذكاء الاصطناعي" قد يتخيل البعض شيئاً في منتهى التطور والتكلفة، لكن الحقيقة هي أن التسويق بالذكاء الاصطناعي أبسط مما يبدو عليه بكثير وربما تكون تعاملت معه بضعة مرات دون أن تدري، ومن أنواع التسويق بالذكاء الاصطناعي نذكر التالي: 1. تنظيم البيانات وتحليلها: مع انتشار الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي ارتفعت كمية البيانات التي يتوجب على المسوقين جمعها وتحليلها بشكل هائل، مما ساعد المسوقين على فهم احتياجات المستهلكين بشكل أفضل، 2. روبوتات المحادثة: انتشر استخدام روبوتات المحادثة مع تطور برامج معالجة اللغة بالذكاء الاصطناعي، 3. تحسين الإعلانات: يمكن تحسن الإعلانات بشكل كبير باستخدام تقنيات التسويق بالذكاء الاصطناعي، حيث تعمل على تخصيص الإعلانات لكل مستخدم بناء على سجلات بحثه واهتماماته، كما تفعل بعض الفنادق وشركات الطيران عندما يرفعون أسعار الرحلات والغرف حسب الموسم. تزداد فوائد التسويق بالذكاء الاصطناعي وتتنوع كل يوم مع تطوره وانتشاره، تقليل الأخطاء: البشر عرضة لارتكاب الأخطاء وهذا شيء طبيعي، لكنه يمكن معالجة هذه المشكلات عن طريق التعلم الذاتي وبرامج الحماية الرقمية. على سبيل المثال بدلاً من تقوم بتعيين فريق كامل لخدمة العملاء يمكن لربوت محادثة واحد أن يجيب على جميع أسئلة العملاء بكفاءة وسرعة. زيادة الأرباح: يساعدك التسويق بالذكاء الاصطناعي على فهم العملاء واحتياجاتهم ورغباتهم مما يمنحك رؤية واضحة لجمهورك المستهدف ويساعدك على إنشاء رحلة عميل مثالية،

Summarized by © lakhasly.com