

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ НЕСТРУКТУРОВАННИХ ДАНИХ

Максимова Ю.О.

*ст.викладач кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова
м.Одеса, Україна*

Максимов О.С.

*ст.викладач кафедри математичного забезпечення комп'ютерних систем
Одеського національного університету імені І.І.Мечникова
м.Одеса, Україна*

Сьогодні за кілька тисяч доларів кожен може стати підприємцем та отримати споживачів у всьому світі. З урахуванням особливостей Інтернету електронна комерція спочатку була «глобальною». Вона забезпечує новий спосіб проведення комерційних операцій, є двигуном економіки, змінюючи багато аспектів життя, зокрема, характер роботи, роль урядів і навіть довкілля. В електронному світі комерційних операцій, традиційні способи ведення бізнесу змінено: замінено традиційні посередники, створено нові продукти та ринки, новий вид відносин між підприємствами та споживачами.

Сучасні компанії використовують цифровий маркетинг для залучення нових клієнтів. Головне визначитися із пошуком своїх клієнтів в інтернеті. Це можуть бути онлайн-групи у соціальних мережах або професійні бізнес-групи.

На сучасному етапі розвитку бізнесу малі підприємства почали створювати свої веб-сайти, онлайн-банери, свої сторінки у соціальних мережах та свої стратегії цифрового маркетингу. Вони роблять це відповідно до теорій цифрового маркетингу, тим самим збільшуючи свій дохід.

Глобальний електронний бізнес швидко зростає. Компанії повинні оцінювати глобальні ринки та працювати онлайн. В умовах міжнародної електронної комерції практично немає обмежень у тому, де компанія веде свій бізнес. Однією з важливих причин, через яку інтернет-магазин може привернути увагу світової аудиторії, є використання його як полігон для тестування. Відкриття бізнесу в іншій країні дозволяє побачити, чи будуть певні ринки прибутковими, перш ніж купувати там фізичне розташування [2].

З кожним роком штучний інтелект поширюється з великою швидкістю у всіх сферах бізнесу, допомагаючи підприємствам електронної комерції підвищувати ефективність та залучати клієнтів. Оскільки тенденції онлайн-бізнесу продовжують домінувати у повсякденній діяльності компаній B2B. Можна спрогнозувати, що в майбутньому електронна комерція зіткнеться із змінами та тенденціями, відмінними від тих, що були в минулому.

Майбутнє електронної комерції все більше залежить від використання штучного інтелекту, що сприяє збільшенню продажів за рахунок персоналізованого досвіду покупок. Використовуючи зібрані та оброблені дані, компанії електронної комерції можуть надавати персоналізовані рекомендації кожному покупцю в режимі реального часу і розробляти більш індивідуальний підхід до покупок. В онлайн-продажах створюється індивідуальний підхід, адаптований до інтересів та потреб кожного клієнта.

З кожним роком відбувається розвиток електронного бізнесу та його вдосконалення. Сьогодні все більше покупок відбувається з використанням мобільних пристроїв, тим самим розвивається мобільна комерція. Споживачі все більше покладаються на цифрові пристрої та купують в Інтернеті через свої соціальні мережі. Деякі сайти соціальних мереж додали «кнопки покупки», щоб покупці могли здійснювати покупки, не залишаючи сайт. Крім того, опція «в один клік» дозволяє покупцям здійснювати покупки без повторного введення платіжної інформації, ввівши дані своєї картки один раз. Можна зробити висновок, що електронний бізнес – це динамічна система, яка постійно розвивається і вдосконалюється, проникаючи у всі сфери нашого життя [1].

Багато компаній використовують технологію штучного інтелекту, щоб спробувати зменшити експлуатаційні витрати, підвищити ефективність, збільшити прибуток та покращити досвід роботи з клієнтами. Щоб отримати найбільшу користь, підприємства повинні розглянути можливість впровадження повного спектру розумних технологій, включаючи машинне навчання, обробку природної мови тощо, у свої процеси та продукти. Однак навіть компанії, які тільки почали працювати з штучним інтелектом, можуть отримати великі винагороди.

За допомогою правильної технології штучного інтелекту бізнес може отримати можливість:

- заощаджувати час і гроші за рахунок автоматизації та оптимізації рутинних процесів і завдань;
- підвищити продуктивність і експлуатаційну ефективність;
- швидше приймати бізнес-рішення на основі результатів когнітивних технологій;
- уникати помилок і «людської помилки», за умови, що системи штучного інтелекту налаштовані належним чином;
- використовувати інсайти, щоб передбачити переваги клієнтів і запропонувати їм кращий персоналізований продукт [2].

Підприємства можуть використовувати великі масиви даних для ефективної роботи, збільшувати дохід шляхом виявлення та максимізації можливостей збуту.

Згідно з нещодавнім дослідженням, основною рушійною силою використання штучного інтелекту в бізнесі була перевага над конкурентами. Технології штучного інтелекту чудово керують або навіть замінюють повторювані завдання нижчого рівня, але підприємства часто досягають найбільших покращень продуктивності, коли люди та машини працюють разом.

Щоб максимально використати цю потужну технологію, підприємцям слід розглядати штучний інтелект як засіб розширення, а не заміну людських можливостей.

Технологія штучного інтелекту досить нова та змінюється швидкими темпами і може викликати деякі несподівані проблеми, тому підприємцям слід завжди пам'ятати про це.

Багато хто боїться, що застосування штучного інтелекту в промисловості витіснить із цієї сфери людей. Але це не так, тому що технології допомагають автоматизувати різні процеси - від надсилання листів до бронювання авіаквитків. Використовуючи технології штучного інтелекту підприємці дають можливість виконувати складні завдання швидше за людей, а також працювати 24 години на добу. Проте мета високоінтелектуальних рішень - не замінити людей, а зробити людську працю ефективнішою.

Люди хочуть знати майбутнє, а компанії тим більше. Технології штучного інтелекту здатні обробляти великі масиви даних, виявляти закономірності та будувати прогнози. На відміну від традиційних типів прогнозування,

передиктивна аналітика легко адаптується до змін поведінки коли надходять нові дані, вона стає кращою.

З поширенням мобільних пристроїв ми щодня створюємо масу цифрового неструктурованого контенту: повідомлення в месенджерах, листи, фото та відео. Алгоритми штучного інтелекту допомагають компаніям розібратися з цими масивами даних та структурувати дані так, щоб згодом їх проаналізувати.

В аналізі неструктурованих даних закладено величезний потенціал для виробничих та ресурсодобувних підприємств, що накопичують змішану інформацію роками. Такий аналіз здатний полегшити роботу інженерів заощадити час на сортування та організацію даних перед тим, як оцінити їх та простежити важливі взаємозв'язки.

Важливо визначити, що для впровадження штучного інтелекту в бізнес, важливо насамперед зібрати потрібні дані, наприклад, інформацію про продаж за останні роки. Вона може включати контактні дані клієнтів, суми угод та придбані товари чи послуги. Деякі підприємства зберігають цю інформацію у структурованому вигляді. В інших випадках необхідно витратити час на її систематизацію, щоб потім ввести програму для обробки даних.

Наступним кроком для впровадження штучного інтелекту у діяльність підприємства є розробка алгоритму штучного інтелекту, який самостійно навчається. Тут потрібні спеціалісти, які зможуть навчити систему необхідних дій. Використання штучного інтелекту дає можливість підприємствам оптимізувати витрати та збільшувати продажі.

За прогнозами фахівців, штучний інтелект відіграє ключову роль у трансформації відносин між бізнесом та клієнтами, бо це єдина технологія, яка проводить осмислений аналіз поведінкових мотивів, причому робить це швидко.

Перелік посилань:

1. ІІ в бізнесі – спосіб підвищення прибутку з неминучими ризиками. *Everest*: веб-сайт. URL: <https://evergreens.com.ua/ua/development-services/artificial-intelligence.html> (дата звернення: 22.02.2022).
2. Створення рішень для бізнесу на основі AI. *Evergreen*: веб-сайт. URL: <https://evergreens.com.ua/ua/development-services/artificial-intelligence.html> (дата звернення: 22.02.2022).