

Для бизнеса он недорогой, иногда даже бесплатный, а относительная простота использования дает возможность повышать производительность без длительной подготовки и переобучения.

Источники

1. Искусственный интеллект (мировой рынок) [Электронный ресурс] // TAdviser. — Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/a/425392>. — Дата доступа: 11.03.2024.
2. Искусственный интеллект в цифрах и фактах [Электронный ресурс] // РБК. — Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/657963559a79474dd4bc9b88>. — Дата доступа: 11.03.2024.

М. Д. Беляшова, Д. А. Силевич

*Научный руководитель — кандидат психологических наук Ж. М. Голанова
БГЭУ (Минск)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА В B2B-СЕКТОРЕ С ПОМОЩЬЮ ХОЛОДНЫХ РАССЫЛОК

В современном бизнесе компании вынуждены прибегать к новаторским способам привлечения клиентов для повышения конкурентного преимущества своих товаров и услуг. В этом исследовании мы рассмотрим, как применение искусственного интеллекта (ИИ) в холодных рассылках может улучшить маркетинговую стратегию для бренда «Шоколадово» в B2B-сегменте. Цель работы — разработать методику использования ИИ в холодных рассылках для оптимизации маркетинговой стратегии в B2B. Задачи: повышение эффективности холодных рассылок, оптимизация использования ИИ в маркетинге.

Искусственный интеллект позволяет упростить многие процессы в создании и распространении контента [1].

Этапы работы с имейл-рассылками бренда «Шоколадово»:

- сбор адресов электронной почты;
- сегментация аудитории (ИИ может помочь персонализировать письма на основе имени, местоположения, истории покупок клиента);
- создание контент-плана для рассылки (нейронные сети могут предложить оптимальный план с учетом интересов и потребностей аудитории);
- создание контента (ИИ может быть использован для генерации заголовков, текстов сообщений, изображений или даже видеороликов);

Форматирование и дизайн (нейронные сети могут создавать привлекательные рассылки в виде HTML-кода);

- отправка (ИИ проверяет письма на соответствие спам-фильтрам);
- отслеживание результатов (открытия, клики, конверсии и отписки).

ИИ-ассистенты помогут создать качественный продукт, только если создать правильный промт — текстовый запрос, который пользователь отправляет сервису, чтобы получить ответ от языковой модели [2].

Анализ литературных источников позволил разработать методику создания промтов (запросов) для ИИ:

- используйте английский язык;
- используйте ключевые слова и фразы по теме;
- избегайте двусмысленных или непонятных формулировок;
- проверьте правильность запроса;
- используйте разные источники данных;
- поддерживайте диалог уточнениями;
- оценивайте результаты и адаптируйтесь.

По результатам, использование данной методики брендом «Шоколадово» для имейл-рассылок значительно повысило конверсию, улучшив результаты с 10 до 14 %, что свидетельствует о более эффективном взаимодействии с аудиторией. При этом время, затрачиваемое на написание каждого письма, сократилось с 30 до 15 минут. ROI (Return on Investment) составляет 118,3 %.

Таким образом, внедрение искусственного интеллекта не только улучшит результативность маркетинговых усилий, но и оптимизирует процессы внутри компании, что скажется на общей эффективности и прибыльности бизнеса.

Источники

1. Болтенко, Н. О. Использование нейросети как тренд в сфере рекламы и PR / Н. О. Болтенко, Е. А. Жигалова, Э. А. Тамвилиус // Гуманитарные технологии в современном мире : сб. ст. XI Междунар. науч.-практ. конф., Калининград, 18–21 мая 2023 г. — Калининград : Полиграфычъ, 2023. — С. 312–313.

2. Как составлять запросы для нейросетей [Электронный ресурс] // Бизнес-секреты. — Режим доступа: <https://secrets.tinkoff.ru/trendy/promty-dlya-ii/>. — Дата доступа: 30.03.2023.

А. А. Бурмелева, Н. А. Войтович

*Научный руководитель — кандидат экономических наук, доцент Н. А. Подобед
БГЭУ (Минск)*

LINKEDIN КАК ИНСТРУМЕНТ КОММУНИКАЦИИ B2B-СФЕРЫ

LinkedIn — это профессиональная социальная сеть, которая предоставляет возможность взаимодействия между профессионалами, компаниями и потенциальными клиентами. LinkedIn играет важную роль в B2B-сфере. Причины, почему сеть LinkedIn важна для компаний: