

Эффективное внедрение AI в бизнес-процессы без дополнительного штата

Чернов Артём / 14.03.2024

Поговорим о том, как сегодня малые и средние предприятия могут использовать готовые ИИ-инструменты для оптимизации своих бизнес-процессов без необходимости расширения штата специалистов.



Проблемы при традиционном подходе



Высокие затраты
на инфраструктуру
и специалистов



Сложности интеграции
и поддержки. Новые
технологии внутри
существующего
зоопарка систем

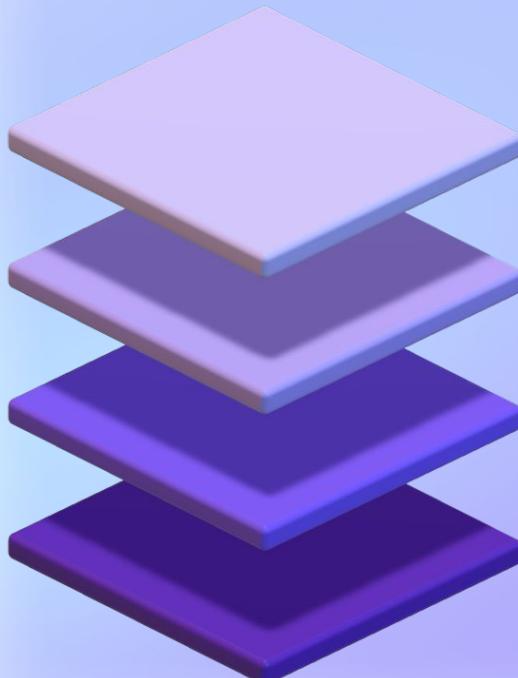


Высокая конкуренция
за специалистов
с гигантами, где есть
крупные задачи

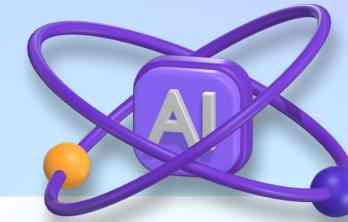
А еще это долго.
Очень долго.



Почему внедрение ИИ без штата?



- Экономия ресурсов
- Скорость
- Масштабируемость
- Гибкость



Вы делаете свой бизнес, а те кто зарабатывает на ИИ — свой.

В итоге решение всегда лучше брать с рынка

Какие задачи ИИ решает в бизнесе?



Автоматизация рутинных задач

Примеры — автоматический ввод данных, обработка естественного языка для анализа отзывов клиентов



Повышение эффективности

Оптимизация логистических маршрутов, персонализация предложений для клиентов



Поддержка принятия решений

Анализ больших объемов данных для выявления трендов и прогнозирования

Примеры



Кейс 1:

ИИ для таск-трекера и сотрудников

Проблема

Компания застройщик имеет Битрикс с 10к+ задач и документов. Где и что найти никто не знает.

Решение

Внедрили бота, который помогает с поиском нужных сущностей и данных внутри.

Результат

Среднее активное время проведенное в битрикс снизилось на 44%. CSAT в этой системе вырос в 2,5 раза!



Кейс 2:

Чат-боты для обслуживания клиентов

Проблема

Сеть отелей работает с большим количеством входящих сообщений, но оператор один - владелец бизнеса

Решение

Внедряет чат-бота для автоматизации бронирований и ответов на частые вопросы клиентов.

Результат

Увеличение скорости обработки запросов на 48%, повышение удовлетворенности клиентов.



Кейс 3:

Автоматизация маркетинга с ИИ

Проблема

Стартап в сфере электронной коммерции редко коммуницирует с пользователем, сотрудники заняты другим

Решение

Использует HubSpot для автоматизации email-маркетинга.

Результат

Увеличение конверсии в продажи на 25%, сокращение времени на подготовку кампаний на 40%.



Кейс 4:

Предсказательный анализ в продажах

Проблема

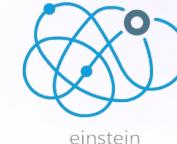
Компания по продаже бытовой техники не понимает сколько закупать техники

Решение

Использует Einstein для прогнозирования спроса и оптимизации ассортимента.

Результат

Увеличение продаж на 30%, сокращение нераспроданных остатков на складе на 25%.



Барьеры на пути внедрения ИИ



Отсутствие понимания
возможностей ИИ



Страх перед новым



Предвзятость
к автоматизации
и изменениям



Как преодолеть эти барьеры?



Обучение и повышение осведомленности

Разработка программ обучения для сотрудников, включающая понимание возможностей ИИ и его преимуществ.

Выбор подходящих инструментов

Подбор ИИ-инструментов, не требующих специализированных знаний для их внедрения и использования.

Роль стейкхолдеров в процессе внедрения



Показать, как важно получение поддержки от ключевых лиц в компании, включая руководство и отделы, которые будут непосредственно использовать ИИ.

Разработка четкой стратегии коммуникации, подчеркивающей преимущества и потенциальный ROI от внедрения ИИ.

Выбираем главное из двух!



Снижение издержек



Рост доходов

Измерение эффективности ИИ



Ключевые показатели эффективности (KPI)

Внедрение ИИ должно оцениваться как отдельная фича и обязательно надо делать замеры до и после внедрения.



Отслеживание и адаптация

Подбор ИИ-инструментов, не требующих специализированных знаний для их внедрения и использования.

Риски и как их минимизировать



Как начать внедрение ИИ уже сегодня?



1

Аудит текущих
процессов и
картографирование

3

Выбор инструментов
из всего зоопарка

5

Вы прекрасны :)

2

Выявление боли
и приоритизация

4

Подготовка к
внедрению и обучение



Итоги. Вопросы. Контакты

