

Ренато Коста, Альваро Діас, Леандро Перейра, Хосе Сантос, Андре Капело

Вплив штучного інтелекту на комерційний підхід до питань управління

У роботі висвітлено питання використання та значення штучного інтелекту в процесі комерційної діяльності. Завдання полягає в тому, щоб зрозуміти вплив інструментів штучного інтелекту на розвиток ділових функцій, а у разі їхнього затвердження – розглянути їх як засіб надання допомоги або як заміник цих функцій. Проведено поглиблене інтерв'ю з 15 комерційними менеджерами технологічних підприємств малого та середнього бізнесу. Результати показують, що всі учасники часто використовують системи штучного інтелекту, які допомагають їм у розвитку функцій, дозволяючи мати більше часу та краще підготуватися до вирішення комерційних проблем. Отримані дані також вказують на те, що використовувані інструменти все ще обмежені, і керівництво компаній повинне зосередитись на навчанні та розвитку інструментів штучного інтелекту, а також ознайомити з ними своїх працівників. Результати говорять і про те, що керівники фірм мають намір використовувати методи збору даних та аналітичні інструменти, які дозволяють реагувати в режимі реального часу та налаштовуватися відповідно до потреб клієнтів.

Ключові слова: штучний інтелект, прийняття рішень, аналітичні інструменти, надання консультацій, малий і середній бізнес, система управління інформацією про клієнтів

Класифікація JEL: M15, M19, M30



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license, що дозволяє повторне використання, розповсюдження та відтворення, забороняє використання матеріалів у комерційних цілях та вимагає наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Ренато Коста, Альваро Діас, Леандро Перейра, Хосе Сантос, Андре Капело

Влияние искусственного интеллекта на коммерческий подход к вопросам управления

В работе освещен вопрос использования и значения искусственного интеллекта в процессе коммерческой деятельности. Задача состоит в том, чтобы понять влияние инструментов искусственного интеллекта на развитие деловых функций, а в случае их утверждения – рассмотреть их как способ оказания помощи или заменитель этих функций. Проведено углубленное интервью с 15 коммерческими менеджерами предприятий малого и среднего бизнеса. Результаты показывают, что все участники часто используют системы искусственного интеллекта, которые помогают им в развитии функций, позволяя иметь больше времени и лучше подготовиться к решению коммерческих вопросов. Полученные данные также указывают на то, что используемые инструменты все еще ограничены, и руководство компаний должно сосредоточиться на обучении и развитии инструментов искусственного интеллекта, а также ознакомить с ними своих сотрудников. Результаты говорят и о том, что руководители фирм намерены использовать методы сбора данных и аналитические инструменты, позволяющие реагировать в режиме реального времени и настраиваться в соответствии с потребностями клиентов.

Ключевые слова: искусственный интеллект, принятие решений, аналитические инструменты, консультирование, малый и средний бизнес, система управления информацией о клиентах

Классификация JEL: M15, M19, M30



Статья находится в открытом доступе и может распространяться на условиях лицензии Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license, что позволяет повторное использование, распространение и воспроизведение, запрещает использование материалов в коммерческих целях и требует наличия соответствующей ссылки на оригинальную версию статьи.