

PAZARLAMADA YAPAY ZEKA – MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIM

BU EĞİTİM KİMLER İÇİN?

Müşteri yolculuğu optimizasyonunda yapay zekâ teknolojisinden yararlanmak isteyen ve nereden ve nasıl başlanabileceği konusunda fikir geliştirmek isteyen yöneticiler.

Yapay zekâ projeleri geliştirirken, insan tepkilerini ve etkileşimlerini anlamayı, müşterilerin adaptasyonunu artırmayı ve sürdürülebilir projeler geliştirmeyi hedefleyenler.

Teknoloji uygulamalarında insan odaklı çalışmak ve etik konularda dikkatli ilerlemek isteyenler.

EĞİTİM KAZANIMLARI

- Yapay zekâ terminolojisi, gelişimi ve gelecekteki etkileri hakkında bilgi
- Kişisel ve profesyonel kullanımda yapay zekadan etkin yararlanma becerisi
- Pazarlama alanında yapay zekâ projeleri geliştirmek için stratejik bakış açısı
- Pazarlama sürecinde yapay zekâ kullanım alanları değerlendirmesi
- Müşteri tepkilerini anlama ve yönetme; satın alma ve kullanımı geliştirme öngörüsü

EĞİTİM HAKKINDA

İş dünyası perspektifini temel alan eğitim, teknik detaylardan çok sadeleştirilmiş bilgi kazanımına ve pratik uygulama önerilerine odaklanır.

Eğitim kapsamında, yapay zekânın çalışma prensipleri, hızlı gelişiminin nedenleri ve bireysel kullanımda verimlilik artırma yöntemleri ele alınır. Pazarlama bünyesinde hangi aşamada hangi amaçlarla nasıl bir yapay zekâ desteği alınabileceği aktarılır. Katılımcılarla birlikte, kurumun bulunduğu alan, yapısı ve analitik kapasitesi doğrultusunda pazarlamaya özel strateji geliştirme ve süreç iyileştirme alanlarında öneriler oluşturulur. Geliştirilen proje ve/veya ürünün satın alınması ve kullanımını güçlendirmek üzere olası müşteri bakış açıları değerlendirilir, belirli tepkiler tartışılır ve bu tepkilerin yönetim stratejileri sunulur. Eğitim sürecinde farklı sektörlerden pazarlamaya özel yapay zekâ uygulama örnekleri ve etik konular detaylı şekilde paylaşılır.