

ВЛИЯНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВЛЮ

Желтко Ю.Ю.

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь*

Желтко В.Е. – канд. тех. наук

Искусственный интеллект (ИИ) в последние годы проникает в различные сферы бизнеса, включая розничную торговлю. Этот исследовательский обзор оценивает влияние внедрения искусственного интеллекта на розничную торговлю. Анализируются основные преимущества и вызовы, связанные с использованием ИИ в этом секторе, включая автоматизацию процессов, персонализацию услуг, улучшение опыта клиентов и оптимизацию инвентаризации и снабжения.

Искусственный интеллект (ИИ) — от чат-ботов, способных вести диалог и понимать клиентов, до технологий машинного обучения, упрощающих операции, — стремительно становится для торговых сетей необходимостью, без которой невозможно сохранять актуальность на глобальном рынке.

Чего хочет потребитель [1]?

1. Клиенты хотят получать соответствующие их интересам результаты и предложения в режиме реального времени.

2. Иметь возможность совершить покупку в любое время, в любом месте.

3. 41% потребителей ожидает, что продавцы в магазине будут знать историю их онлайн-покупок.

Чем ИИ может быть полезен ритейлу [2]?

1. Обслуживание покупателей. Покупатель получает персональные рекомендации, основанные на его прошлых покупках.

2. Динамическое ценообразование — подход к работе с ценами на продаваемые товары, основанный на гибком изменении стратегий ценообразования в зависимости от разных событий на рынке, анализе исторических данных и целей компании.

3. Управление запасами. Инструменты бизнес-аналитики на основе ИИ умеют выявлять пробелы в поставках, оценивать и отслеживать складские запасы, прогнозировать необходимый запас на основе ряда факторов.

4. Опытный ритейл. Приложения для смартфонов и планшетов помогают продавцам лучше взаимодействовать с покупателями, а клиентам предоставляют расширенную информацию о продукции. ИИ может сообщить продавцам через внутреннее приложение, что пришёл постоянный клиент, напомнить о его предпочтениях и показать историю покупок.

5. Прогнозирование спроса [3]. ИИ способен анализировать информацию о распродаже и запасах компании, а также прогнозировать количество продуктов, которые необходимо купить, чтобы избежать финансовые потери.

6. Прогнозирование продаж. Алгоритмы ИИ теперь могут прогнозировать доход компании в следующем квартале.

От привлечения клиентов до каталогизации и управления запасами и послепродажного обслуживания — ИИ может оказывать комплексное влияние на розничную торговлю на всех этапах. С помощью искусственного интеллекта (ИИ) [4] розничные торговцы могут создавать модели данных для получения аналитических сведений и, в свою очередь, создавать механизмы принятия решений. Это может помочь розничным продавцам в таких вещах, как прогнозирование спроса, позволяя им принимать более обоснованные решения на основе данных.

Список использованных источников:

1. Искусственный интеллект в розничной торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://info.microsoft.com/rs/157-GQE-382/images/RU-RU-CNTNT-eBook-DT-Retail-AI-in-Retail.pdf>. – Дата доступа: 04.04.2024.

2. Роль искусственного интеллекта в розничной торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://polygant.net/ru/blog/rol-iskusstvennogo-intellekta-v-rozничной-torgovle/>. – Дата доступа: 04.04.2024.

3. Artificial Intelligence: How AI Is Changing Retail [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://global.hitachi-solutions.com/blog/ai-in-retail>. – Дата доступа: 05.04.2024.

4. Искусственный интеллект в ритейле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.retail.ru/articles/iskusstvennyy-intellekt-v-riteyle/>. – Дата доступа: 05.04.2024.