

Генеративний штучний інтелект та його вплив на СПОЖИВАЧІВ

PhD Тарасюк Антон,
Професор , доктор економічних наук
Роскладка Андрій

Генеративний штучний інтелект

A stylized illustration of a human brain with glowing neural connections and circuitry, symbolizing artificial intelligence. The brain is rendered in shades of blue and purple, with glowing yellow and orange points representing neurons or data points. The background is dark with a grid of glowing lines and points, suggesting a digital or networked environment.

- ▶ Розширення вибору
- ▶ Персоналізація
- ▶ Покращення якості та ефективності
- ▶ Покращення доступу до інформації
- ▶ Зміна уподобань у розвагах

Зміна споживчих пріоритетів

- ▶ **Ціна:** Споживачі все більше цінують **зручність, персоналізацію** та **досвід**, а не просто ціну.
- ▶ **Час:** Споживачі шукають способи економити час та отримувати те, що їм потрібно, **швидко** та **легко**.
- ▶ **Етика:** Споживачі все більше стурбовані **етичним походженням продуктів** та послуг, які вони купують.
- ▶ **Сталий розвиток:** Споживачі шукають продукти та послуги, які відповідають принципам сталого розвитку.

NETFLIX

NETFLIX

користовує ГШІ для персоналізації
рекомендацій щодо фільмів та серіалів
для кожного користувача.

<https://www.netflix.com/>)



- ▶ використовує ГШІ для прогнозування того, що можуть купити користувачі, та рекомендує їм відповідні продукти. (<https://www.amazon.com/>)



- ▶ використовує ГШІ для створення персоналізованого взуття та одягу для кожного спортсмена.

Споживчі пріоритети у цифрах ч.1

- ▶ 80% споживачів стверджують, що вони ймовірно купуватимуть у брендів, які пропонують персоналізований досвід. (<https://www.salesforceairesearch.com/>)
- ▶ 72% споживачів стверджують, що вони ймовірно рекомендуватимуть бренд, який пропонує персоналізований досвід. (<https://www.salesforceairesearch.com/>)

Ефективність:

- ▶ Чат-боти з ГШІ можуть економити компаніям \$8 мільярдів на рік на витратах на обслуговування клієнтів. (<https://www.gartner.com/en>)
- ▶ Маркетингові кампанії з ГШІ можуть призвести до збільшення конверсії на 30%. (<https://www.forrester.com/>)

Зручність:

- ▶ 70% споживачів стверджують, що вони очікують, що чат-боти зможуть допомогти їм з обслуговуванням клієнтів. (<https://www.forrester.com/>)
- ▶ 56% споживачів стверджують, що вони ймовірно купуватимуть у брендів, які пропонують цілодобову підтримку. (<https://www.forrester.com/>)

Споживчі пріоритети у цифрах ч.2

Творчість:

- ▶ ГШІ використовується для створення нових продуктів, таких як персоналізовані вітаміни (<https://www.takecareof.com/>) та одяг (<https://www.stitchfix.com/>).
- ▶ ГШІ використовується для створення нових послуг, таких як персоналізовані рекомендації щодо ресторанів (<https://m.yelp.com/>) та музики (<https://open.spotify.com/>).

Прозорість:

- ▶ ГШІ використовується для відстеження ланцюжка поставок продуктів (<https://www.ibm.com/products/supply-chain-intelligence-suite/food-trust>)
- ▶ ГШІ використовується для перевірки оригінальності продуктів (<https://www.provenance.org/>)

Зміна пріоритетів:

- ▶ 66% споживачів стверджують, що вони готові платити більше за стійкі продукти. (<https://www.nielsen.com/>)
- ▶ 73% споживачів стверджують, що їм важливо, щоб бренди поділяли їхні цінності. (<http://conecommunicationsco.com/>)

Створення контенту

- ▶ The Washington Post: використовує ГШІ для створення автоматизованих статей про спортивні події та фінансові звіти. (<https://www.washingtonpost.com/>)
- ▶ Adobe: використовує ГШІ для створення інструментів, які допомагають дизайнерам генерувати креативні візуальні концепції. (<https://www.adobe.com/>)
- ▶ Google AI: використовує ГШІ для створення інструментів, які допомагають людям писати тексти, генерувати код та перекладати мови. (<https://ai.google/>)

Обслуговування клієнтів

- ▶ Sephora: використовує ГШІ для створення віртуального помічника, який може допомогти користувачам підібрати косметику.
(<https://www.sephora.com/>)
- ▶ Hilton: використовує ГШІ для створення чат-бота, який може допомогти гостям з бронюванням номерів та обслуговуванням у номері.
(<https://www.hilton.com/>)
- ▶ Bank of America: використовує ГШІ для створення віртуального помічника, який може допомогти користувачам з банківськими операціями.
(<https://www.bankofamerica.com/>)

Маркетинг

- ▶ **Coca-Cola:** використовує ГШІ для створення інтерактивного контенту, який залучає користувачів. (<https://www.coca-cola.com/>)
- ▶ **Procter & Gamble:** використовує ГШІ для прогнозування поведінки покупців та оптимізації своїх маркетингових кампаній. (<https://www.pg.com/>)
- ▶ **Toyota:** використовує ГШІ для проектування та тестування нових автомобілів. (<https://www.toyota.com/>)
- ▶ **Siemens:** використовує ГШІ для розробки нових турбін. (<https://www.siemens.com/>)
- ▶ **Pfizer:** використовує ГШІ для розробки нових ліків. (<https://www.pfizer.com/>)