

ARM

ARM® Artisan® Physical IP Platform
for 28nm HKMG Processes
Innovative IP for high performance SoC designs

Artisan®
Advanced Physical IP by ARM

Home Blogs Jobs Videos Gallery News Partners Calendar Poster Events Resources About Us

Gold Partners



Partners

Amkor Technology

Veriest

ARM

Sonic

Inomize

MuTest

Flex Logix

NTLab

Tektronix

AST

Real Intent

True Circuits, Inc.

Mobile Semiconductor

Brite Semiconductor

AI: Intelligent Technology

Posted by [Adi Katav](#) in [Blogs](#) on 22 December 2016

כאשר רוב תקשורת המכירות מבוצעת און ליין וכאשר יש למעלה ממש מיליארד מכשירים מחוברים לרשת יש לרכז את מידע העבר בכל אפיקי התקשורת לשם הפקת יעילות ויתרון תחרותי.

איחסון המידע בכלי אחד תוך אפשרות חיפוש מהווה כלי עזר משמעותי בתהליך המכירות והשירות של הארגון. בעבר היינו משתמשים בדואר אלקטרוני בלבד לריכוז מידע מול הלקוחות והיה קל יחסית לתייק את המידע ולבצע חיפוש בו. אולם היום יש אפיקי תקשורת אלקטרונית כדוגמת רשתות חברתיות (הבולטת ביניהם - לינק דין) תקשורת בין הטלפונים הניידים כמו וואטסאפ ו-וויצאט וכמובן פייסבוק וסקייפ הותיקים, שבהם אנחנו חוצים להשתמש וגם לשמור את המידע שמועבר.

רבים הלקוחות (הוספקים) אשר מעדיפים היום תקשורת מיידית כתובה כגון וואטסאפ ווואטסאפ ששמו כבר לב שהעדפה היא לתקשורת לטלפונים ניידים וכבר לא למשרד ולפיכך זמינות המידע חיבת להיות גם בטלפון הנייד.

כדי להשאר רלוונטים עלינו להיות מונגי טכנולוגיה ועל צוות המכירות ללמוד ולהפעיל ביעילות את הכלים הטכנולוגיים העומדים לרשותינו. במקביל יש לאסוף אל כל המידע ממגוון הכלים למאגר מידע לשם הקלת ההיסטוריה ושיתוף בין חברי הארגון. AI - היא טכנולוגיה לאיסוף מידע מכל מקורות המידע העומדים לרשותנו תוך שיתוף ושקיפות לאנשים נוספים בארגון. בואו נתאר לעצמנו, כלי תוכנה המאפשר הקלת תקשורת היסטורית בכל אפיקי התקשורת ובכלל מאפשר הוספת סיכומים ולינקים למסמכים שהונפקו ללקוחות כגון הצעות מחיר, מצגות ומסמכים פיננסיים. כלי המאפשר חיפוש ברשתות החברתיות לפי נתוני הלקוח ומכן לא רק שניהיה מעודכנים אלא גם נוכל לתקשר עם הלקוח בכל הדרכים האפשריות מולו.

צוות המכירות יכול להנות מ-AI בדרכים רבות: ניהול פרטי הלקוח, הקלת היסטורית תקשורת אלקטרונית של כל האנשים בארגון, ריכוז מסמכים שהונפקו ללקוח והתקבלו מהלקוח, שיתוף מידע בעל ערך בין אנשי הארגון, יצירת תחזית מכירות קלה ופשוטה, חיבור לרשתות חברתיות וליאנטרנט, אנליזת מכירות והתנהגות הלקוח ושליחת מסרים מפולחים המתאימים לצרכי הלקוח ולשפתו.

היום לא רק כמות המידע הוא חשוב, אלא גם סידור המידע במאגר נתונים והאפשרות השימוש בו במהירות ויעילות תוך נגישות לכלל אנשי הארגון. אם הארגון שלכם כבר פועל כמה שנים יש סיכוי גדול שקימת בארגון מערכת לאיסוף נתונים בין אם היא כלל ארגונית ובין אם היא אינדיבידואלית.

בעולם של אנשים שניידים בכל העולם, עובדים מהבית וממקומות שונים בגלובוס יש מקום לשקול עבודה במאגר נתונים משותף, תוך שימוש בטכנולוגיית ענן אשר מאפשרת שימוש אינטליגנטי במידע הנצבר לשם הפקת ביצועים טובים לארגון. תוכנות כאלה בין אם מורכבות וגדולות לארגונים גדולים ובין אם לארגונים קטנים של כמה עובדים בודדים הפזורים על הגלובוס ניתן לרכוש במחירי לא גבוהים. ההיתרון התחרותי והיעילות גוברים על המחיר.

Last modified on Thursday, 22 December 2016 11:52



Adi Katav

LATEST FROM ADI KATAV

העתיד של ניהול הערכת עובדים
הסוד להתעצמות המכירות של
החברה

המגה טרנדים שמשנים את פני סין

[back to top](#)

Bloggers



David Dahan (2)



Eli Assoolin (3)



Ohad Shvueli (4)



Amnon Peled (3)



Ari Jaliff (1)



Alberto Burger (2)

Chipworks
Technology Insider
(12)

Udi Gonen (1)



Dan Bloom (5)



Jack Browne (2)



Maty Vaisman (4)



Olivier Coudert (1)



Ronen Stilkol (2)

יחסי ציבור
בארץ ובחו"ל
לחברות
אלקטרוניקה

לחצו כאן

Industry Affiliates



Colin Walls (1)



Karen Chow (1)



Kevin Kitagawa (1)



Mikhal Heffer (3)



Art Swift (2)



Applied Materials
Blog (36)



Amir Ben-Artzi (1)



Dennis Brophy (1)



Frank Ferro (4)



Arvind Narayanan (1)



Donnacha O'Riordan
(1)



John O'Donnell (1)



Kurt Shuler (1)



Dave Rich (1)



Ophir Hershkovitz (1)



Moshe Bublil (2)



Eran Briman (4)



Gadge Panesar (1)



Yair Siegel (6)



Moshe Sheier (4)



Boris Fichtman (1)



Liran Bar (6)



Eran Belaish (1)



Adi Katav (6)



Richard Kingston (1)



Shay Adar (1)



Andrew Faulkner (1)



Jem Davies (1)



Franz Dugand (1)



Hagay Gellis (1)



Craig Armenti (1)



Robert Green (1)

