


# نمو الذكاء الاصطناعي في صناعة البيع بالتجزئة



 UNITX®

ورقة بيضاء التجارة الإلكترونية | أبريل ٢٠٢٠ | © حقوق النشر ٢٠٢٠



الذكاء الاصطناعي هو التقنية الأكثر مزعزع التي تواجه التجزئة التقليدية في عصر المعلومات. في جميع أنحاء العالم، يواجه التجار تحديات في النماذج التجارية المعروفة، والعمليات اليومية، والمنافسة المتزايدة. إن الاستجابة الفعالة لهذه التغييرات من خلال الاستفادة من الذكاء الاصطناعي ستكون مهمة للبقاء والازدهار داخل صناعة تجارة التجزئة.

## الاتجاهات في صناعة التجزئة لعام ٢٠٢٠

### التجارة الإلكترونية

من المستحيل تجاهل نمو التسوق عبر الإنترنت. تقود أمازون و علي بابا هذا التغيير، و ذلك يجبر تجار التجزئة التقليديون على تمييز أنفسهم للبقاء وثيق الصلة بالمستهلكين.

### التخصيص للعميل

المستهلكون يطالبون الحداثة والتخصيص في تفاعلهم مع مزودي البيع بالتجزئة الإلكتروني. هناك تركيز مزيد على تصميم "رحلة" فردية للعميل بالتسويق والتوصيات، وذلك يمكن أن يؤدي إلى تجربة أفضل للعملاء، والولاء، والاحتفاظ بالعميل.

### التحديث

صناعة التجزئة العالمية متأخرة المالية في الإنفاق على تكنولوجيا المعلومات مقارنة بالصناعات الأخرى مثل التصنيع والرعاية الصحية والخدمات. يجب على التجار التحديث، و قد فلس أكثر من ٤٠ تاجر في الولايات المتحدة في النصف الأول من عام ٢٠١٩ بسبب رفضهم للتحديث.

يبحث المستهلكون الآن على الخدمات و تجربة تسوق مخصصة ومنسقة بدلاً من البضائع فقط، و ذلك بسبب التغيرات في سلوكيات و توقعات المستهلكون الناتجة عن التجارة الإلكترونية. المستهلكون يطالبون الحدأة والتخصيص في تفاعلهم مع التجار. هناك تركيز مزيد على تصميم "رحلة" فردية للعميل بالتسويق والتوصيات، وذلك يمكن أن يؤدي إلى تجربة أفضل للعملاء، والولاء، والاحتفاظ بالعميل.



## محركات الأعمال لاستخدام الذكاء الاصطناعي في البيع بالتجزئة

من المستحيل تجاهل نمو التسوق عبر الإنترنت. تقود أمازون و علي بابا هذا التغيير، و ذلك يجبر تجار التجزئة التقليديون على تمييز أنفسهم للبقاء وثيق الصلة بالمستهلكين.



تجربة العملاء



كفاءة العمليات



المنافسة من  
الشركات الجديدة



## دراسة حالة: بائع التجزئة الإلكتروني يستخدم الذكاء الاصطناعي لإدارة المخزون

### حل الذكاء الاصطناعي للتنبؤ بالمبيعات والتنبؤ بالطلب

تريد اشركة أن تقلل من التكاليف الناتجة عن المنتجات غير المباعة أو التالفة من خلال توقع و تقدير الطلب على منتجاتها. تم تطوير تطبيق بمساعدة التعلم الآلي لتقدير المبيعات لكل منتج والتخطيط وفقًا لذلك. تم تدريب نموذج التعلم الآلي المستخدم في الحل على سبع سنوات من بيانات التسويق والمبيعات.

### النتيجة: زيادة المبيعات ونمو الطلب

- تم نشر الحل عبر الشركة.
- تحسنت المبيعات السنوية بنسبة 5%.
- والحل قادر أيضًا على التوصية بمسار العمل المناسب بشأن إدارة المخزون.



## دراسة حالة: بائع طعام عالمي يزيد مبيعاته

### حل الذكاء الاصطناعي للتسويق المستهدف وتحديد العملاء



قررت شركة أن تحسن مبيعات منتجاتها من خلال حملة تسويقية كبيرة مدتها ثمانية أسابيع عبر وسائل التواصل الاجتماعي وقنوات التسويق عبر الإنترنت. اعتمدت أداة التسويق الجديدة على الذكاء الاصطناعي لتحديد العملاء والمناطق التي قد تكون مهمة بشراء المنتج.

### النتيجة: زيادة المبيعات ونمو الطلب



- زادت مبيعات المنتجات بشكل كبير بحيث نفذ التجار من المنتجات خلال الأسابيع الأربعة الأولى من الحملة.
- نما التفاعل عبر الإنترنت بنسبة ١٢ ضعفًا.
- وحقق عائد استثمار ١,٦ ضعفًا أفضل من داخل المتجر.



إن معرفة حالات استخدام الذكاء الاصطناعي التي يمكن أن تحقق أقصى تأثير على الأعمال، ومعرفة كيفية قياس هذا التأثير والمخاطر المرتبطة به، هي مفتاح نجاح استراتيجية الذكاء الاصطناعي.

## تحديات تبني الذكاء الاصطناعي

### وجود استراتيجية للبيع

- التعقيد
- التشوش حول قدرات  
البيع

### اختيار نقطة البداية

- البحث عن حالات  
الاستخدام
- تحديد الاستراتيجية  
التمويل

### الخوف من المجهول

- اعرف الفوائد
- الأمان
- مؤشرات الأداء  
الرئيسية

### نضج المؤسسة

- مهارات الموظفين
- جودة البيانات
- مراقبة البيانات



# تساعد UnitX الشركات في تبني الذكاء الاصطناعي مع تأثير الأعمال

نقدم حلول للتجزئة الإلكترونية مع الذكاء الاصطناعي من البداية إلى نهاية

## المخزون

تحسين المخزون  
توقعات المبيعات

## البنية التحتية الرقمية

أنظمة مخصصة لإدارة  
علاقات العملاء وتخطيط  
موارد المؤسسة  
الأمن السيبراني وإدارة  
البيانات  
بوابة التجارة الإلكترونية  
وتطبيقات الجوال

## سلسلة التوريد

الذكاء الاصطناعي للتنبؤ  
بتأخير الوصول  
الذكاء الاصطناعي  
لتحسين سلسلة التوريد  
توقع فشل الإرسال  
إدارة المستودعات

## اللوجستية

التحسين اللوجستي  
الذكاء الاصطناعي للتنبؤ  
بمستوى المخزون  
الذكاء الاصطناعي  
للتنبؤ بالطلب

## تسويق / مبيعات

تجزئة العملاء  
أنظمة التوصيات المعتمدة  
على الذكاء الاصطناعي  
التسويق المستهدف القائم  
على الذكاء الاصطناعي  
شخصية العميل  
وتحليل النغمة


تواصل معنا لمعرفة المزيد!

اتصل بنا

info@unitx.tech

وسائل تواصل اجتماعي

#unitxtech 

unitxtechnologies 

unitx.io 

 UNITX

ورقة بيضاء التجارة الإلكترونية | أبريل ٢٠٢٠ | © حقوق النشر ٢٠٢٠