

## 一、AI营销是什么

1、人工智能营销（AIMarketing）是一种利用客户数据和人工智能概念（如机器学习）来预测客户下一步行动并改善客户旅程的方法。

2、进化、大数据和先进的分析解决方案，使人们有可能为营销人员建立自己的目标受众比以往更清晰的画面；在这个进步的温床中，有人工智能（AI）营销。

3、凭借大数据洞察力，数字营销人员可以极大地提高其广告系列的效果和投资回报率，所有这些都可以通过营销商的基本上没有额外的努力来实现。

## 二、人工智能在数据营销的运用

当前,人工智能、大数据等智能化技术正如火如荼的发展,各种应用场景也在逐步落地,将大数据和人工智能技术运用到数字营销中已成为该行业发展的重中之重,并已经成为了一种共识,且越来越普及。但是在应用过程中还是存在着很多的问题,其中最普遍的就是营销不够精准,在此背景下,本文用某个连锁酒店企业为实例,研究数字营销的精准化问题,使得营销效果显著提升。

## 三、人工智能国际化发展机遇和挑战

人工智能技术还促进了多种科学与网络技术的深度融合，解决了互联网时代看似无法解决的问题和痛点，将互联网带入到了一个全新发展的智能时代，极大影响着网络技术和信息产业的未来发展方向。从目前发展现状来看，人工智能技术还存在着较大的市场发展空间和投资机会，如，以大数据收集为基础的医疗、教育、消费、营销等垂直行业就尚未出现人工智能领域的行业龙头以及国际市场广阔等等

## 四、人工智能为电商带来的五大改变之一

人工智能（AI）从生成线索到收集信息给电商行业带来了巨变，并改善了电商公司开展业务的方式。江雀网认为，人工智能将彻底改变电商中面向客户的服务方式，其自动化系统是电商软件升级背后的极大推动力。人工智能作为数据驱动的趋势，可以让企业轻松地管理和分析消费者的各个信息，并更好地实现企业销售目标。

人工智能能够提供更加智能的销售预测，不仅能够保护企业的供应链，还能用算法分析电子商务产品。企业可以更加直观地了解产品的销售情况，来达到供需的平衡。

。

这种数据还能识别、细分购物者参数。通过人工智能系统对购物者的细分数据，企

业能够更好地预测销售趋势及购物者的显著特征，从而做出更有效的营销策略部署。

电商网站上的客户搜索能力也能通过人工智能来提高。电商行业基于云计算可以为电商发展提供解决方案，并使用客户数据创建更为相关的产品展示系统。人工智能系统将客户信息场景化以改进搜索结果，也改善了搜索结果的视觉元素。

人工智能与电商软件的自动标记，能够使标签功能更加视觉化，传达客户的品牌力与审美度，人工智能正在改进电子商务网站上的客户搜索引擎。

人工智能技术还可以用于企业的客户电子邮件同步系统中，进一步加强电子邮件营销的效果。客户下单时的电邮地址将自动同步到市场营销电子邮件列表，通过人工智能分析客户的行为和点击流量分析，可以更有针对性的开展营销活动。

电商软件使用自动化系统来履行和运送产品订单，智能机器人提高了仓库运作的效率和速度，更有效地将产品堆放在货架上，包装并运输商品。交付无人机通过人工智能来驱动，被广泛应用于运输产品，自动化的人工智能为电商企业有效地降低了成本并提高了收入。

在任何电商平台，都有一些用户将商品从购物车中删掉，电商公司将运用人工智能将购物车放弃率转化为销售额。通过营销电子邮件，自动化系统将提醒电子邮件发送给放弃购物车的客户。企业还采取措施在客户浏览时识别相关的信号并作出反应。人工智能通过检查购物者的数字肢体语言，来识别他们何时会删除购物车中的商品。当电商用户确定删除购物车的步骤时，他们可以向购物者发送消息以使其放弃动作。

人工智能的趋势正在改变整个电商行业，销售预测使电商行业客户在供需之间获得完美的平衡，人工智能模型使客户搜索引擎变得越来越直观，自动化的物流系统提高了仓库的效率。客户的电邮同步分析了消费者的数据，用以开展更好的电子邮件营销活动。分析系统解释数据点以降低购物车放弃率提高营业额。

## 五、人工智能销售前景如何

1、人工智能（AI）已经被广泛应用于各个行业，其中包括销售领域。AI技术可以帮助企业进行更精准的营销和销售，提高客户服务体验和效率，并通过数据分析和预测等手段帮助企业做出更明智的决策。

2、在未来，随着AI技术的不断发展和应用，人工智能销售的前景将会越来越广阔。据预计，到2021年，全球AI市场规模将达到1900亿美元以上，AI销售也将成为

一项重要的业务领域，为企业创造更多商机和收益。