

一、人工智能的普及应用会使人变懒变笨吗为什么

1、专家指出，随着人工智能的快速发展，它们不仅能取代人类的部分工作，甚至还会导致人类变得更笨。

2、依据摩尔定律，计算机系统微芯片的处理能力将以指数级增长，现今“键盘战士”发现人们的智力并不像微芯片一样，呈现同步快速发展。当计算机取代计算器，我们的工具变得更加强大，从社会群体到软件，我们的物理形态可能跟上发展吗？

3、千禧年初，我们见证了电子表格和电脑纸牌游戏影响下一代人的成长经历，千禧一代能够很娴熟地操作笔记本电脑，而不是使用笔和纸张进行书写，但是他们可能注定成为第一代和最后一代的“电脑文化人”。

4、随着科学技术的快速发展，过时的技术正在逐渐被淘汰，触摸屏技术有望替代键盘，基于软件的快速发展，我们日常线上活动和信息交流更加流畅。其中1%的人看到了背后隐藏二进制代码所带来的机会，他们致力于开发人们可以使用的软件，然而其余的人都在做什么呢？看着屏幕上彩色图案的虚拟社交媒体账号，与朋友分享生活、写日记，在Instagram上分享照片和视频，以及更新Facebook状态。然而，就像一些书籍、电影以及社会各种社评一样，不断地提醒我们，计算机并不是人类，它们没有头脑也没有感情，但是它们正在变得更加聪明，很快就会具有读懂人类感情的能力。

5、此前我们讨论、质疑和反对人工智能，但最终我们计划利用人工智能为我们做点事情。这听起来有点儿像科幻电影中的故事情节，不知不觉我们的日常生活已拥抱接受了人工智能。我们使用人工智能技术使自己的生活变得更好，更简单，更有效，更高产。从Echo到Siri，从Facebooktags到Googlecookies，从网上购物到自动驾驶汽车，我们已做好准备，并且乐意让人工智能帮助我们完成一些单调重复性的工作。

二、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。

三、人工智能电子商务名词解释

1、是以电子及电子技术为手段，以商务为核心，把原来传统的销售、购物渠道移到互联网上来，打破国家与地区有形无形的壁垒，使生产企业达到全球化，网络化，无形化，个性化、一体化。

2、简单的说，就是利用网络通信形式，达到买卖双方不谋面地进行的各种商业和贸易活动。