

التكليف العملي الأول:

عنوان التكليف:

تقييم توظيف الذكاء الاصطناعي في المزيج التسويقي لشركة Amazon
موقع الشركة: <https://www.amazon.com>

الهدف:

تمكين الطالب من تحليل وتقييم تطبيقات الذكاء الاصطناعي داخل المزيج التسويقي اعتمادًا على حالة تطبيقية مفصلة، دون الحاجة لأي بحث خارجي.

الحالة التطبيقية (معلومات جاهزة للتحليل):

تُعد أمازون واحدة من أكثر الشركات اعتمادًا على الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي وإدارة العمليات، حيث تستخدم أنظمة متقدمة تعتمد على التعلم الآلي وتحليل البيانات الضخمة.

أولاً: تطبيقات الذكاء الاصطناعي في الشركة

- نظام التوصية: (Recommendation System)
يعرض منتجات بناءً على تاريخ التصفح والشراء وسلوك المستخدمين المشابهين .
- التسعير الديناميكي: (Dynamic Pricing)
تتغير أسعار المنتجات عدة مرات يوميًا بناءً على العرض والطلب وأسعار المنافسين .
- إدارة المخزون والتوزيع:
تعتمد على التنبؤ بالطلب لتحديد مواقع التخزين وتقليل زمن التسليم .
- الإعلانات الموجهة: (Targeted Ads)
تستخدم خوارزميات لتحليل اهتمامات المستخدمين وعرض إعلانات مخصصة .
- خدمة العملاء الذكية:
روبوتات دردشة وأنظمة دعم تعتمد على الذكاء الاصطناعي لمعالجة الاستفسارات بشكل فوري .

ثانيًا: مؤشرات أداء وتأثيرات موثقة داخل الحالة

- أكثر من 35% من مبيعات أمازون تأتي من نظام التوصية .
- تقليل زمن التوصيل في بعض المناطق بنسبة تصل إلى 30% بسبب التنبؤ بالطلب .
- ارتفاع معدل النقر على الإعلانات الموجهة مقارنة بالإعلانات التقليدية .
- تقليل تكاليف خدمة العملاء عبر الأتمتة .

- تحسين دقة التنبؤ بالطلب مما يقلل من فائض المخزون .

المطلوب من الطالب:

اعتمادًا على الحالة السابقة فقط:

تحليل دور الذكاء الاصطناعي في عناصر المزيج التسويقي

- المنتج
- السعر
- التوزيع
- الترويج
- خدمة العملاء

تقييم أثر الذكاء الاصطناعي

- على تجربة العميل
- على كفاءة العمليات
- على دقة الاستهداف
- على المبيعات والأداء التسويقي

تقييم نقدي للحالة

- نقاط القوة (مع أمثلة من الحالة)
- نقاط الضعف أو المخاطر المحتملة
- مدى نجاح الشركة في التكامل بين الذكاء الاصطناعي والتسويق

ملاحظات:

- جميع البيانات اللازمة موجودة داخل الحالة .
- المطلوب تحليل وتقييم وليس وصفًا .
- التسليم بصيغة PDF.