



# Използване на изкуствен интелект за идентифициране на пазарните нужди

**ОВЛАСТЯВАНЕ НА МЛАДИ ПРЕДПРИЕМАЧИ С ИИ**

№ 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027



Съфинансирано от  
Европейския съюз





---

# СЪДЪРЖАНИЕ

---

<b>1.</b>	<b>4</b>	
1.1	Общ преглед на Модула	5
1.2	Цели на обучението	5
<b>2.</b>	<b>7</b>	
2.1	Традиционни подходи срещу методи, задвижвани от изкуствен интелект	7
<b>3.</b>	<b>9</b>	
3.1	Инструменти за събиране на данни	8
3.2	Инструменти за анализ на данни	9
3.3	Инструменти за идентифициране на тенденции	11
<b>4.</b>	<b>13</b>	
4.1	Дефиниране на цел	12
4.2	Събиране на данни	12
4.3	Анализ на данни	13
4.4	Прогнозна анализа	13
4.5	Визуализация	14
<b>5.</b>	<b>16</b>	
5.1	Поверителност на данните	15
5.2	Смекчаване на пристрастията	15
5.3	Прозрачност	16
5.4	Отговорност	16
5.5	Сигурност на данните	16
5.6	Имайте предвид	17
<b>6.</b>	<b>18</b>	
6.1	Казус 1: Екологично чисти опаковки	18
6.2	Казус 2: Решения за дистанционна работа	20
<b>7.</b>	<b>24</b>	
7.1	Упражнение 1: Анализ на Google Trends	23
7.2	Упражнение 2: Анализ на настроението в НЛП	24
7.3	Упражнение 3: Създаване на табло за управление с Power BI или Tableau	24
7.4	Упражнение 4: Етични сценарии с изкуствен интелект	25





7.5 Упражнение 5: Симулация на продуктов дизайн, управлявана от изкуствен интелект	26
7.6 Упражнение 6: Сравнителна оценка на инструмента	26
<b>8. ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>28</b>
8.1 Обобщение на ключовите изводи	28
8.2 Ползи от интегрирането на изкуствения интелект в бизнес стратегиите	29
<b>9. БИБЛИОГРАФИЯ</b> .....	<b>30</b>



# 1. ВЪВЕДЕНИЕ

В бързо развиващия се пейзаж на предприемачеството, разбирането на пазарните нужди е от решаващо значение за успеха. Предприемачите, които не успяват да разберат какво искат, от какво се нуждаят или очакват клиентите, са в значително неизгодно положение. Тъй като изкуственият интелект (ИИ) става все по-достъпен, той трансформира начина, по който бизнесите идентифицират, анализират и действат въз основа на пазарните възможности.

Този модул има за цел да предостави на младите предприемачи уменията и инструментите, необходими за използване на технологиите с изкуствен интелект за идентифициране и реагиране на пазарните нужди. Участниците ще се запознаят с ключови инструменти с изкуствен интелект, ще се научат как да интерпретират анализи от данни и ще придобият практически опит чрез практически упражнения и казуси от реалния свят.



---

## 1.1 Общ преглед на модула

---

Този модул е структуриран така, че да съчетава теория с практическо обучение. Започва с изследване на значението на разбирането на пазарните нужди, след което въвежда основни инструменти с изкуствен интелект, които могат да помогнат в този процес. Участниците ще проучат работния процес за провеждане на пазарни проучвания, задвижвани от изкуствен интелект, ще разгледат етични съображения и ще анализират няколко бизнес казуса. Накрая модулът включва симулации и упражнения, които затвърждават практическото приложение на тези концепции.

---

## 1.2 Цели на обучението

---

До края на този модул вие ще:

- Разберете защо идентифицирането на пазарните нужди е критична стъпка за стартирането на успешен бизнес.
- Научите как инструментите с изкуствен интелект повишават ефективността и точността на пазарните проучвания.
- Развиете способността да използвате инструменти, базирани на изкуствен интелект, за събиране, анализ и интерпретиране на пазарни данни.
- Разгледате етичните съображения, свързани със събирането на данни и използването на изкуствен интелект.
- Приложите знанията си чрез интерактивни симулации и казуси от реалния свят.



Съфинансирано от  
Европейския съюз



## 2. ВАЖНОСТ НА ОПРЕДЕЛЯНЕТО НА ПАЗАРНИТЕ НУЖДИ

Разбирането на пазарните нужди означава разпознаване на разликите между това, което бизнесите предлагат в момента, и това, което клиентите наистина искат. Тези разлики представляват възможности, които предприемачите могат да използват, за да предоставят персонализирани продукти, услуги и решения.

Традиционно, идентифицирането на пазарните нужди често е процес, изискващ много време и ресурси, и разчитащ предимно на качествени данни и ограничен количествен анализ. Този подход, макар и проникателен, често е страдал от проблеми с мащабируемостта и потенциала за пристрастия.



ФИГУРА 1 РАЗБИРАНЕ НА ПАЗАРНИТЕ НУЖДИ



---

## 2.1 Традиционни подходи срещу методи, задвижвани от изкуствен интелект

---

Традиционно, бизнесите разчитаха на интервюта с клиенти, анкети, фокус групи и ръчно събиране на данни. Тези методи, макар и ценни, са ограничени по мащаб и често скъпи.

Изкуственият интелект предлага мащабни анализи в реално време чрез анализ на огромен набор от данни от множество източници, включително социални медии, ревюта на електронна търговия и новинарски статии. Той разкрива скрити модели и предоставя прогнозни прозрения, които ръчните методи може да пропуснат. Преминаването от традиционни към методи, задвижвани от изкуствен интелект, не е просто надграждане на инструментите, а фундаментална трансформация в начина, по който се събира и използва пазарната информация. Изкуственият интелект може да обработва и анализира данни със скорости и мащаби, невъзможни за хората, което позволява много по-широко и задълбочено разбиране на пазарната динамика.



Съфинансирано от  
Европейския съюз



---

## 3. ОБЗОР НА ИНСТРУМЕНТИТЕ С ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ ЗА ПАЗАРЕН АНАЛИЗ

---

Инструментите с изкуствен интелект помагат на предприемачите да автоматизират и подобрят процеса на идентифициране на пазарни тенденции, нужди на клиентите и конкурентна среда.

---

### 3.1 Инструменти за събиране на данни

---

**Scrapy:** Използва се за извличане на данни от уебсайтове, помага за събирането на данни от продуктови ревюта, форуми или дискуссионни теми. Scrapy е мощна Python рамка за мащабно уеб извличане, способна да извлича структурирани данни от уебсайтове. Нейната асинхронна архитектура позволява ефективна обработка на множество заявки, което я прави идеална за събиране на огромни количества публични данни за пазарен анализ.

**Beautiful Soup:** Работи с HTML и XML файлове, за да извлича подходяща информация за анализ. Докато Scrapy е пълноценна рамка за обхождане на мрежата, Beautiful Soup е Python библиотека, използвана предимно за анализиране на HTML и XML документи. Тя е отлична за навигиране в т.нар. аналитични дървета и извличане на специфични точки от данни, често използвана заедно с други библиотеки за събиране на данни.

**Typeform:** Опростява процеса на събиране на структурирана обратна връзка, използвайки формуляри, подобрени с изкуствен интелект. Typeform се откроява с лесния за ползване интерфейс и разговорните си форми, което води до по-високи нива на



завършване. Възможностите му с изкуствен интелект могат да помогнат за оптимизиране на потока от въпроси и анализ на отговорите по отношение на настроения и общи теми, предоставяйки по-богати качествени данни.

**Qualtrics:** *Предлага разширени функции за анкети с вградени анализи.* Qualtrics е платформа за управление на потребителското изживяване, която надхвърля основните анкети. Тя предлага усъвършенствани функции за проектиране на сложни анкети, провеждане на А/Б тестове и интегриране с други източници на данни. Нейният надежден аналитичен механизъм предоставя задълбочени прозрения за обратната връзка от клиентите, ангажираността на служителите и възприятието на марката.

---

### 3.2 Инструменти за анализ на данни

---

**Google Natural Language AI:** *Извлича обекти, настроения и синтаксис от текст.* Google Natural Language AI (често наричан Google Cloud Natural Language API) е мощна услуга за разбиране на текст. Той може да идентифицира обекти (хора, места, събития), да анализира настроения (положителни, отрицателни, неутрални), да разбира синтаксиса и да класифицира съдържание. Това е безценно за пресяване на големи обеми неструктурирани текстови данни, като отзиви, публикации в социалните медии и новинарски статии, за да се разкрият скритите пазарни настроения и теми.

**IBM Watson NLU:** *Предоставя задълбочени прозрения за езика и настроенията.* Подобно на предлаганото от Google, IBM Watson Natural Language Understanding (NLU) предоставя разширен текстов анализ. Той предлага възможности като извличане на обекти, анализ на настроенията, извличане на ключови думи и маркиране на концепции, което позволява цялостно разбиране на текстови данни. Watson NLU може да бъде особено полезен за анализ на специфичен за индустрията жаргон и сложни наративи.



Съфинансирано от  
Европейския съюз





**Power BI:** *Позволява визуализации в реално време и интерактивни отчети.* Microsoft Power BI е услуга за бизнес разузнаване, която предоставя интерактивни визуализации и възможности за бизнес разузнаване с интерфейс, достатъчно опростен, за да могат крайните потребители да създават свои собствени отчети и табла за управление. Тя е отлична в свързването с различни източници на данни, трансформирането на данни и създаването на завладяващи визуални представяния на пазарните тенденции и анализи.

**Tableau:** *Трансформира данни в табла за управление и отчети, които могат да се споделят.* Tableau е водещ инструмент за визуализация на данни, известен с интуитивния си интерфейс с плъзгане и пускане и мощни аналитични възможности. Той позволява на потребителите бързо да създават интерактивни табла за управление и споделяеми отчети, което прави сложните пазарни данни достъпни и разбираеми за вземащите решения. Tableau е особено силен инструмент за визуално изследване на данни и разкриване на скрити модели.



Съфинансирано от  
Европейския съюз





---

### 3.3 Инструменти за идентифициране на тенденции

---

**Google Trends:** Акцентира върху актуалните търсения и нарастващия потребителски интерес. Google Trends е безплатен инструмент, който анализира популярността на най-често срещаните заявки за търсене в Google в различни региони и езици. Той е отлична първа стъпка за идентифициране на нововъзникващи потребителски интереси, сезонни търсения и географски вариации в привлекателността на продукти или услуги.

**Brandwatch:** Следи споменаванията на марките и настроенята на клиентите. Brandwatch е цялостна платформа за следене на социалните медии, която помага на бизнеса да проследява споменаванията на своята марка, конкуренти и ключови думи в индустрията в милиони онлайн източници. Тя предоставя подробна информация за настроенята на клиентите, идентифицира ключови влиятелни лица и помага за проследяване на ефективността на маркетинговите кампании, което е от решаващо значение за разбирането на променящите се пазарни нужди.

**Hootsuite Insights:** Проследява ангажираността и разговорите в социалните медии. Hootsuite Insights, често интегриран с други функции на Hootsuite, се фокусира върху наблюдението на разговорите и ангажираността в социалните медии около конкретни теми, марки или ключови думи. Той предоставя ценни данни за демографските данни на аудиторията, популярното съдържание и актуалните дискусии, което позволява на предприемачите да бъдат в крак с промените на пазара в реално време и мненията на клиентите.



---

## 4. СЪПКИ ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ПАЗАРНИТЕ НУЖДИ ЧРЕЗ ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ

---

Процесът на идентифициране на пазарните нужди с помощта на изкуствен интелект включва няколко стъпки:

---

### 4.1 Определяне на целта

---

Ясно очертайте целта на анализа. Проучват ли проблемните точки на клиентите, идентифицират ли тенденции в индустрията или оценяват конкуренцията? Фокусираната цел гарантира, че анализът ще остане релевантен и приложим. Без ясна цел, огромното количество данни, които инструментите с изкуствен интелект могат да обработват, може да доведе до парализа на анализа или неподходящи прозрения. Добре дефинираната цел действа като компас, насочвайки фазите на събиране и анализ на данни, за да се получат целенасочени и приложими разузнавателни данни.

---

### 4.2 Събиране на данни

---

Използвайте разнообразни източници на данни, като например социални медийни платформи, клиентски отзиви и пазарни доклади. Социалните медии предлагат обратна връзка от клиентите в реално време, докато отзивите и докладите предоставят структурирана информация. Богатството на пазарния анализ, задвижван от изкуствен интелект, идва от разнообразието и обема на данните. Освен споменатите източници, помислете за използване на публично достъпни правителствени набори от данни, заявки за патенти (за идентифициране на нововъзникващи технологии и



конкурентна среда), финансови отчети на публични компании и новинарски архиви. Ключът е да се съберат както структурирани, така и неструктурирани данни, за да се изгради цялостна представа за пазара.

---

### 4.3 Анализ на данните

---

Прилагайте инструменти като NLP за текстов анализ, за да разкриете настроения и теми. Анализът на настроеността измерва нивата на удовлетвореност на клиентите, докато тематичното моделиране идентифицира повтарящи се теми в обратната връзка. Освен основния анализ на настроеността и тематичното моделиране, могат да се използват и усъвършенствани техники с изкуствен интелект. Например, разпознаването на обекти може да определи точно определени характеристики на продукти или имена на конкуренти, които се обсъждат. Извличането на ключови думи може да идентифицира ключови термини, които сигнализират за възникващи нужди или проблеми. Освен това, моделите за машинно обучение могат да бъдат обучени да класифицират обратната връзка от клиентите в предварително дефинирани категории на проблемни точки или желани характеристики, което значително рационализира процеса на анализ.

---

### 4.4 Прогнозна анализа

---

Използвайте модели за машинно обучение, за да прогнозируете бъдещи тенденции въз основа на исторически данни за продажбите, поведение на клиентите и пазарни условия. Тази стъпка помага на бизнеса да предвижда търсенето и да се адаптира проактивно. Прогнозната анализа надхвърля разбирането на текущите пазарни условия и ги превръща в предвиждане на бъдещи. Техники като прогнозиране на времеви серии могат да предскажат бъдещи продажби или търсене на даден продукт. Регресионният анализ може да идентифицира връзките между различни пазарни фактори



Съфинансирано от  
Европейския съюз





(напр. икономически показатели, действия на конкурентите) и поведението на потребителите. Алгоритмите за класифициране могат да идентифицират нововъзникващи клиентски сегменти с уникални нужди. Тази перспективна способност е едно от най-мощните предимства на използването на изкуствен интелект в пазарния анализ, позволявайки на предприемачите да бъдат проактивни, а не реактивни.

---

## 4.5 Визуализация

---

Представяйте откритията чрез табла за управление или визуални инструменти, като например Tableau или Python библиотеки, като Matplotlib и Seaborn. Ясните визуализации позволяват на заинтересованите страни да схващат прозренията бързо и ефективно. Ефективната визуализация е от решаващо значение за превръщането на сложни прозрения, базирани на изкуствен интелект, в разбираема и приложима информация за заинтересованите страни, които може да не са специалисти по данни. Интерактивните табла за управление позволяват на потребителите динамично да изследват данните, като се задълбочават в специфични области на интерес. Освен основните диаграми, помислете за използването на мрежови графики за визуализиране на връзките между обекти (напр. характеристики на продукта и настройка на клиентите), топлинни карти, за да се покаже концентрацията на интерес, и географски карти, за да се подчертаят регионалните различия в търсенето. Целта е данните да разкажат завладяваща история, която да подкрепя стратегическото вземане на решения.



Съфинансирано от  
Европейския съюз



---

## 5. ЕТИЧНИ СЪОБРАЖЕНИЯ

---

Въпреки че изкуственият интелект предлага огромен потенциал за идентифициране на пазарните нужди, използването му трябва да се ръководи от етични съображения. Ключови съображения включват:

---

### 5.1 Поверителност на данните

---

Осигурете спазване на разпоредби като GDPR (Общ регламент на Европейски съюз за защитата на данните – ОРЗД), като събирате и анализирате данни прозрачно и със съгласието на клиента. Това включва получаване на изрично съгласие за събиране на данни, предоставяне на ясни политики за поверителност, осигуряване на анонимизация или псевдонимизация на данните, където е уместно, и установяване на надеждни мерки за сигурност на данните. Неспазването може да доведе до значителни глоби, увреждане на репутацията и загуба на доверието на клиентите.

---

### 5.2 Смекчаване на пристрастията

---

Използвайте разнообразни набори от данни, за да сведете до минимум отклоненията в моделите на ИИ, като гарантирате, че анализите са представителни и справедливи. Моделите на ИИ използват данните, върху които са обучени. Ако тези данни са пристрастни (напр. изкривени към определена демографска група, пренебрегват определени сегменти или отразяват обществени предразсъдъци), анализите на ИИ също ще бъдат пристрастни, което ще доведе до неточно разбиране на пазара и потенциално дискриминационно разработване на продукти или услуги. Стратегиите за смекчаване на отклоненията включват използване на разнообразни и представителни набори от данни, активно идентифициране и коригиране на отклоненията в данните за



обучение и редовен одит на резултатите от моделите на ИИ за справедливост и нежелани последици.

---

### 5.3 Прозрачност

---

Ясно съобщавайте как се генерират анализи, получени от изкуствен интелект, за да изградите доверие сред заинтересованите страни. Прозрачността в областта на изкуствения интелект се отнася до способността да се разбере как даден модел на изкуствен интелект стига до определено заключение или анализ. Това е от решаващо значение за изграждането на доверие, особено когато изкуственият интелект взема решения, които влияят на отделни лица или пазарни стратегии. Предприемачите трябва да се стремят да обяснят източниците на данни, използваните модели на изкуствен интелект и методологията, стояща зад анализите. Това не означава непременно разкриване на собствени алгоритми, а по-скоро предоставяне на ясна обосновка и одитна следа за резултатите от работата на изкуствения интелект.

---

### 5.4 Отговорност

---

Установете ясни линии на отговорност за решенията, водени от ИИ. Въпреки че ИИ предоставя аналитични данни, хората, вземащи решения, в крайна сметка са отговорни за действията, предприети въз основа на тези данни. Това включва определяне на ролите и отговорностите в организацията по отношение на управлението на ИИ, осигуряване на човешки надзор в критичните процеси на вземане на решения и наличие на механизми за обезщетение, ако системите с ИИ допуснат грешки или доведат до вредни резултати.

---

### 5.5 Сигурност на данните

---

Защитата на събраните данни от нарушения и неоторизиран достъп е от решаващо значение. Тъй като анализът на пазара на изкуствен



Съфинансирано от  
Европейския съюз



интелект често включва чувствителна информация за клиентите или фирмени бизнес данни, прилагането на силни мерки за киберсигурност, включително криптиране, контрол на достъпа и редовни одити на сигурността, е от съществено значение за предотвратяване на кражба или злоупотреба с данни.

## 5.6 Имайте предвид

Етичните практики не само защитават интересите на клиентите, но и повишават доверието в инициативите, задвижвани от изкуствен интелект. Чрез проактивно разглеждане на тези етични съображения, предприемачите могат да изградят основа на доверие със своите клиенти и заинтересовани страни, осигурявайки дългосрочната устойчивост и положителното въздействие на усилията си за пазарен анализ, задвижвани от изкуствен интелект.



ФИГУРА 2 ЕТИЧНИ ПРАКТИКИ

---

## 6. КАЗУСИ

---

### 6.1 Казус 1: Екологично чиста опаковка

---

Търговска марка използва Google NLP, за да анализира обратната връзка от клиентите, разкривайки силно търсене на екологични опаковки. Това прозрение доведе до приемането на устойчиви материали, повишавайки удовлетвореността и лоялността на клиентите.

#### ▪ Предистория

Средно голяма търговска марка, специализирана в потребителски стоки, преживява стагнация в ангажираността на клиентите. Въпреки че продажбите остават стабилни, клиентските отзиви и дискусиите в социалните медии предполагат нарастващи опасения относно устойчивостта и въздействието върху околната среда. Марката осъзнава, че за да даде нов тласък на растежа и да подобри пазарните си позиции, трябва да се съобрази по-тясно с променящите се потребителски ценности, особено тези, свързани с екологичната отговорност.

#### ▪ Внедряване на изкуствен интелект

Компанията използва Google NLP и IBM Watson, за да анализира огромно количество обратна връзка от клиенти от различни източници, включително:

- Платформи за електронна търговия (Amazon, Shopify и др.)
- Отзиви от клиенти на уебсайта на компанията
- Дискусии в социалните медии (Twitter, Facebook, Instagram)

#### ▪ Констатации

- Значителен брой клиенти изразяват загриженост относно пластмасовите отпадъци и nereциклируемите опаковъчни материали.
  - Ключови думи като „екологичен“, „устойчив“ и „биоразградим“ често се появяваха в положителни отзиви за конкурентни марки.
  - Анализът на настроенята разкрива, че клиентите, които дават приоритет на устойчивостта, са по-склонни да препоръчват марки, които използват екологично чисти опаковки.
- **Бизнес решения и резултати**
- Компанията заменя пластмасовите опаковки с компостируеми и рециклирани материали.
  - Стартират и маркетингова кампания, подчертаваща ангажимента им към устойчивостта.
  - Инициативата води до 15% увеличение на задържаните клиенти и 20% ръст на продажбите за шест месеца.



ФИГУРА 3 ПРЕДСТАВЯНЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ПО ВИЗУАЛЕН НАЧИН

- **Ключов извод**



Пазарният анализ, базиран на изкуствен интелект, позволява на компанията да идентифицира неизползвано потребителско търсене, което повишава лоялността към марката и тя остава конкурентоспособна на нарастващия пазар, съзнателен за устойчивостта. Този случай демонстрира как изкуственият интелект може да надхвърли простото идентифициране на проблеми до определяне на конкретни възможности, които са дълбоко в резонанс с развиващите се потребителски ценности, което води до осезаем растеж на бизнеса и подобрена стойност на марката.

---

## 6.2 Казус 2: Решения за дистанционна работа

---

Технологичен стартап използва прогнозната аналитика на Tableau, за да идентифицира нарастващото търсене на инструменти за дистанционна работа след пандемията. Чрез стратегическо позициониране компанията се превърна в лидер на пазара.

### ▪ Предистория

Технологичен стартап, предоставящ облачни инструменти за сътрудничество, имал за цел да разшири пазарния си обхват след пандемията. С превръщането на дистанционната работа в стандартна практика, компанията се нуждаела от информация за нововъзникващите изисквания на клиентите, за да изпревари конкурентите си. Пандемията ускори приемането на дистанционната работа, създавайки динамична и конкурентна среда за инструменти за сътрудничество. Стартап компанията осъзна необходимостта да се диференцира и да отговори на нюансираните нужди на бързо развиващата се дистанционна работна сила.

### ▪ Внедряване на изкуствен интелект

Компанията използва Tableau и Power BI за пазарен анализ, използвайки:



Съфинансирано от  
Европейския съюз





- Google Trends, за да следи обема на търсене за термини като „най-добър софтуер за дистанционна работа“ и „виртуални срещи“.
  - Мониторинг на социалните медии чрез Hootsuite за идентифициране на проблемни точки като ненадеждни видеоконферентни връзки, липса на асинхронна комуникация и проблеми с киберсигурността.
  - Модели за прогнозна анализа за оценка на степента на внедряване на софтуер за дистанционна работа в различни индустрии.
- **Констатации**
- Нараства търсенето на сигурни решения за дистанционна работа, особено във финансовия и здравния сектор.
  - Бизнесът търси инструменти за продуктивност, подобрени с изкуствен интелект, като например автоматизирани транскрипции на срещи и резюмета на дискусии.
  - Стартиращите компании предпочитат достъпни, модулни решения пред скъпия корпоративен софтуер.
- **Бизнес решения и резултати**
- Въведено е цялостно криптиране за видео разговори, с което се решават проблеми със сигурността. Това е пряк отговор на установената нужда от подобрена сигурност в чувствителни индустрии.
  - Интегриран е инструмент за обобщаване на срещи, задвижван от изкуствен интелект, за автоматизирани транскрипции. Тази функция значително подобрява производителността на потребителите, като директно отговаря на търсенето на инструменти, подобрени с изкуствен интелект.





- Коригирано ценообразуване, за да се предложат модулни абонаментни планове, което прави продукта по-достъпен за малки и средни предприятия. Това стратегическо ценово решение отговаря на нуждите на стартиращи и по-малки предприятия, разширявайки потенциалната клиентска база.
- В рамките на една година компанията удвоява потребителската си база и осигурява партньорства с големи фирми в секторите на здравеопазването и финансите. Стратегическите подобрения на продуктите и гъвкавото ценообразуване, директно базирани на анализи чрез изкуствен интелект, позволяват на стартиращата компания да завладее значителен пазарен дял и да се утвърди като ключов играч в пространството на решенията за дистанционна работа.

- **Ключов извод**

Чрез използване на пазарни анализи, базирани на изкуствен интелект, стартиращата компания успешно усъвършенства предлаганите от нея продукти, диференцира се от конкурентите и завладява нарастващ пазарен сегмент. Този случай подчертава силата на изкуствения интелект не само за идентифициране на тенденции, но и за насочване на разработването на конкретни продукти и решения за бизнес стратегия, които водят до значително проникване на пазара и конкурентно предимство.



Съфинансирано от  
Европейския съюз



---

## 7. ИНТЕРАКТИВНИ УПРАЖНЕНИЯ И СИМУЛАЦИИ

---

Този раздел насърчава участниците да приложат теоретичните знания, придобити по време на модула, чрез участие в практически дейности. Тези упражнения не само засилват разбирането за инструментите с изкуствен интелект, но и симулират реални сценарии, при които предприемачите трябва да идентифицират и действат според пазарните нужди, използвайки базирани на данни прозрения. Целта е участниците да бъдат подготвени да използват инструментите с изкуствен интелект уверено и етично в бъдещите си начинания.

---

### 7.1 Упражнение 1: Анализ на Google Trends

---

Участниците ще изберат идея за продукт или услуга и ще проучат нейния потенциал, като проследят свързани тенденции в търсенето, използвайки Google Trends. Те ще:

- Определят регионалните нива на интерес.
- Сравнят тенденциите във времето.
- Анализират сезонността и растежа на потребителския интерес.
- Представят кратко обобщение на констатациите и последиците за навлизането на пазара.

**Очакван резултат:** Подобрена способност за идентифициране на пазарни възможности в ранен етап, използвайки публично достъпни данни. Участниците ще придобият практически опит в бързата оценка на пазарния интерес и разбирането на динамичния характер на потребителското търсене.



Съфинансирано от  
Европейския съюз





---

## 7.2 Упражнение 2: Анализ на настроенята в NLP

---

Участниците ще получат набор от клиентски отзиви от конкретна индустрия (напр. мода, доставка на храна или технологични продукти). Използвайки IBM Watson Natural Language Understanding, те ще:

- Извършат анализ на настроенята, за да категоризират отзивите като положителни, неутрални или отрицателни.
- Извлекат повтарящи се теми или ключови думи.
- Предложат подобрения на продукти или услуги въз основа на тенденциите в обратната връзка.

**Очакван резултат:** По-добро разбиране за това как изкуственият интелект може да разкрие нуждите на клиентите и да усъвършенства ценностните предложения. Това упражнение ще демонстрира силата на естественото езиково обучение (NLP) в трансформирането на суровата, неструктурирана обратна връзка от клиентите в приложими прозрения за разработване на продукти и маркетингови стратегии.

---

## 7.3 Упражнение 3: Създаване на табло за управление с Power BI или Tableau

---

Използвайки примерен набор от данни (напр. споменавания в социалните медии, оценки за електронна търговия или регистрационни файлове за потребителско поведение), участниците ще:

- Създадат визуализации на данни, като например кръгови диаграми, топлинни карти и линии на тренда.
- Подчертаят ключови изводи от техния анализ.
- Споделят табла за управление с колеги за съвместна обратна връзка.



Съфинансирано от  
Европейския съюз





**Очакван резултат:** Практически опит в изграждането на визуални истории с данни, които информират бизнес решенията. Участниците ще се научат ефективно да комуникират сложни анализи на данни с нетехнически заинтересовани страни, което е критично умение за предприемачите.



ФИГУРА 4 ПРЕДСТАВЯНЕ НА АНАЛИЗА

## 7.4 Упражнение 4: Етични сценарии с изкуствен интелект

В тази ролева игра участниците се разделят на малки групи и им се дават етични дилеми, свързани с използването на изкуствен интелект в пазарните проучвания (напр. извличане на данни без съгласие, предубедени данни за обучение или непрозрачни алгоритми). Всяка група ще:

- Обсъди потенциалните последици.
- Предложи стратегии за смекчаване.
- Представи тяхната позиция пред класа.

**Очакван резултат:** Нюансирано разбиране на отговорното използване на ИИ и неговите последици за доверието и



Съфинансирано от  
Европейския съюз





съответствието. Това упражнение насърчава критичното мислене относно общественото въздействие на ИИ и значението на етичните съображения в предприемаческите начинания.

---

## 7.5 Упражнение 5: Симулация на продуктов дизайн, управлявана от изкуствен интелект

---

Участниците ще си представят, че пускат нов продукт и ще:

- Използват анализи на изкуствения интелект (от по-ранни упражнения), за да идентифицират проблемните точки на клиентите.
- Проектират характеристики на продукта, които отговарят на тези нужди.
- Създават основна стратегия за излизане на пазара, използвайки пазарна информация, основана на изкуствен интелект.

**Очакван резултат:** Способност за интегриране на знания за изкуствения интелект в цялостното бизнес планиране. Тази симулация ще преодолее разликата между теоретичните знания за изкуствения интелект и практическото им приложение в контекста на продуктите иновации и бизнес стратегията.

---

## 7.6 Упражнение 6: Сравнителна оценка на инструмента

---

Участниците ще работят по двойки, за да оценят два или повече инструмента с изкуствен интелект (напр. Google NLP срещу IBM Watson или Power BI срещу Tableau). Те ще оценят:

- Използваемост
- Точност на прозренията



Съфинансирано от  
Европейския съюз

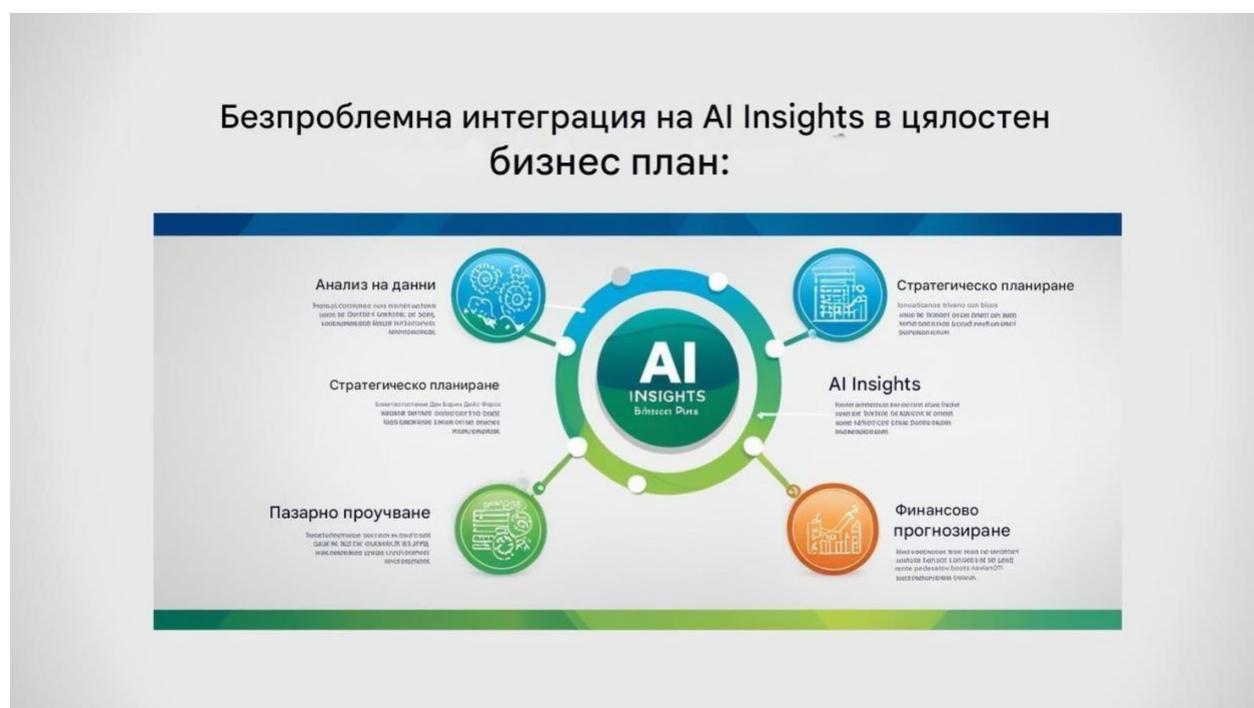




- Потенциал за интеграция
- Цена спрямо стойност

**Очакван резултат:** Информирано вземане на решения при избора на инструменти с изкуствен интелект за различни бизнес контексти. Това упражнение дава на участниците практически умения за критична оценка и избор на подходящи инструменти с изкуствен интелект за бъдещите им предприемачески начинания.

Тези симулации целят да преодолеят разликата между теория и практика, като позволят на участниците да завършат модула не само информирани, но и подготвени да прилагат изкуствен интелект за решаване на реални предприемачески предизвикателства. Практическият характер на тези упражнения гарантира, че участниците ще придобият практическа увереност и ще развият по-задълбочено разбиране за това как изкуственият интелект може да бъде ефективно използван в динамичния свят на бизнеса.



ФИГУРА 5. AI АНАЛИЗИ В БИЗНЕС ПЛАНА



Съфинансирано от  
Европейския съюз





Съфинансирано от  
Европейския съюз



---

# 8. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

---

## 8.1 Обобщение на ключовите изводи

---

Този модул предоставя цялостен преглед на това как изкуственият интелект революционизира идентифицирането на пазарните нужди.

Започнахме с акцент върху фундаменталното значение на **разбирането на изискванията на клиентите** за предприемаческия успех, като изтъкнахме ограниченията на традиционните методи за пазарни проучвания в сравнение с мащаба и дълбочината, предлагани от изкуствения интелект.

След това проучихме набор от основни **инструменти за изкуствен интелект**, категоризирайки ги по тяхната функция при събиране на данни (напр. Scrapy, Typeform), анализ на данни (напр. Google Natural Language AI, Power BI) и идентифициране на тенденции (напр. Google Trends, Brandwatch).

Беше очертан структуриран, **стъпка по стъпка** подход за провеждане на пазарни проучвания, задвижвани от изкуствен интелект, от определяне на ясни цели и цялостно събиране на данни до усъвършенстван прогнозен анализ и ефективна визуализация на данни.

Най-важното е, че разгледахме първостепенните **етични съображения**, свързани с използването на изкуствен интелект, включително поверителността на данните, смекчаването на предразсъдъците и прозрачността, като подчертахме, че отговорното внедряване е също толкова важно, колкото и технологичните възможности.

Накрая, **казуси от реалния свят** демонстрираха осезаемото въздействие на изкуствения интелект при решаването на бизнес



предизвикателства, а интерактивни упражнения предоставиха практически опит, свързвайки теорията с приложението.

---

## 8.2 Ползи от интегрирането на изкуствен интелект в бизнес стратегиите

---

Интегрирането на изкуствения интелект в бизнес стратегиите предлага множество убедителни предимства за предприемачите, които се стремят да процъфтяват в днешния бързо развиващ се пазар.

Първо, изкуственият интелект значително подобрява точността и ефективността на пазарния анализ, позволявайки на бизнеса да извлича по-задълбочени и по-надеждни прозрения от огромни и разнообразни набори от данни много по-бързо, отколкото с традиционните методи. Това води до **вземане на решения, основани на данни**, намалявайки зависимостта от интуицията и увеличавайки вероятността за успешно разработване на продукти и навлизане на пазара.

Второ, изкуственият интелект дава възможност за **проактивно разработване на стратегии** чрез прогнозен анализ, което позволява на предприемачите да предвиждат бъдещи тенденции, нововъзникващи изисквания и конкурентни промени, вместо просто да реагират на тях. Тази прогноза осигурява ключово **конкурентно предимство**.

Трето, изкуственият интелект улеснява **ориентираните към клиента иновации**, като прецизно идентифицира проблемните точки, незадоволените нужди и желаните характеристики, позволявайки на бизнеса да персонализира продуктите и услугите, които наистина резонират с целевата му аудитория, като по този начин насърчават по-силна удовлетвореност и лоялност на клиентите.

И накрая, приемането на изкуствен интелект рационализира процесите, оптимизира разпределението на ресурсите и може да



Съфинансирано от  
Европейския съюз





доведе до **икономии на разходи** чрез автоматизиране на повтарящи се задачи и разкриване на неефективност.

В крайна сметка, чрез използване на изкуствен интелект, предприемачите могат да насърчат култура на **непрекъснати иновации**, да постигнат устойчив растеж и уверено да се справят със сложните условия на динамичния пазар, осигурявайки си водещо предимство в съответните си индустрии.



Съфинансирано от  
Европейския съюз



---

## 9. БИБЛИОГРАФИЯ

---

- **Google AI Hub** : Изчерпателни инструменти и ресурси за разработване на изкуствен интелект.
- **Ресурси на IBM Watson** : Ръководства и уроци за използване на Watson за пазарен анализ.
- **Kaggle Datasets** : Хранилище от набори от данни за практикуване на изкуствен интелект и машинно обучение.
- **Книги** :
  - „Изкуственият интелект на практика“ от Бернард Мар
  - „Прогностична аналитика: Силата на предсказването“ от Ерик Сийгъл
- **Онлайн курсове** :
  - „ИИ за всеки“ на Coursera от Андрю Нг
  - „Обучителен лагер за наука за данни и машинно обучение“ на Udemy

Тези ресурси предоставят допълнителни възможности за задълбочаване на разбирането и приложението на изкуствения интелект при идентифициране на пазарните нужди.

