



AUGMENTED IDEAS

Episode 3:
Acelerar a inovação



Aalok Y Shukla



Stuart Bell

www.augmentedideas.show

Resumo

1. A IBM anunciou recentemente o congelamento das contratações para funções que não sejam direcionadas para o cliente e que não produzam receitas, tendo o CEO afirmado que a IA poderia substituir até 30% destes empregos.
2. interpretador de código da OpenAI para o ChatGPT pode interpretar dados de ficheiros Excel, criar gráficos e fornecer estatísticas de apoio, substituindo potencialmente os cientistas de dados de nível de entrada.
3. A IA pode ajudar as empresas a identificar formas únicas de analisar os relatórios financeiros das pequenas empresas e a criar perfis de agentes de IA para simplificar os processos.
4. encadeamento de diferentes ferramentas de IA pode ajudar a mapear a cultura e a comunicação de uma organização para os seus objectivos.
5. A IA pode simplificar os fluxos de trabalho e acelerar a produção em vários sectores, incluindo a criação de conteúdos e a produção de vídeo.
6. A perspectiva de Gary Vaynerchuk sobre a prossecução de várias ideias e a duplicação das que têm impacto pode ser aplicada à personalização melhorada pela IA e ao envolvimento do cliente.
7. A indústria cinematográfica está a ser afectada pela IA, com o potencial para filmes criados por IA e experiências de visualização personalizadas.
8. A IA pode contribuir para o pensamento de alta resolução, conduzindo a um trabalho de melhor qualidade e a uma compreensão mais matizada de vários assuntos.
9. A actualização de competências é crucial para se manter competitivo num mundo orientado para a IA, uma vez que a tecnologia evolui e melhora rapidamente.

10. A IA pode melhorar a personalização e o envolvimento do cliente, oferecendo oportunidades únicas para as empresas se ligarem ao seu público.

Key Points

Concept	Description
O impacto da IA no emprego	O director executivo da IBM referiu que até 30% das funções não relacionadas com o cliente e não geradoras de receitas podem ser substituídas pela IA.
Melhoria das qualificações	Os seres humanos precisam de aumentar o seu trabalho com a IA e melhorar as suas competências para se manterem competitivos num mundo orientado para a IA.
Intérprete de código da OpenAI para ChatGPT	Uma nova funcionalidade que permite à IA interpretar dados de grandes ficheiros Excel, criar gráficos e fornecer estatísticas de apoio.
IA no crescimento do negócio	A IA pode ajudar a identificar formas únicas de analisar relatórios financeiros de pequenas empresas, criar serviços de consultoria de IA e mapear a cultura e a comunicação de uma organização para os seus objectivos.
Simplificar os fluxos de trabalho	A IA pode ajudar a simplificar os processos e a acelerar a produção, permitindo às empresas criar e consumir conteúdos de forma mais eficiente.
A perspectiva de Gary Vaynerchuk	A busca de várias ideias e a duplicação das que têm impacto é a chave para o sucesso.
A IA na indústria cinematográfica	A IA tem o potencial de criar filmes inteiramente feitos por IA, exigindo que os profissionais da indústria cinematográfica melhorem as suas competências e se adaptem.

Pensamento de alta resolução	A IA pode contribuir para desenvolver uma compreensão mais matizada de um assunto, permitindo uma melhor tomada de decisões e a resolução de problemas.
IA ao nível da serpente	Termo utilizado para descrever o estado actual da IA, o que implica que está no seu nível mais básico e que só irá melhorar com o tempo.
Oportunidades de IA	A IA pode desbloquear novas oportunidades de crescimento empresarial e simplificar os fluxos de trabalho, transformando os sectores e personalizando as experiências.
Encadeamento de diferentes IAs	A combinação de diferentes ferramentas de IA pode ajudar a mapear a cultura e a comunicação de uma organização para os seus objectivos e criar soluções dinâmicas.
Perfis de agentes de IA	As empresas podem criar perfis de agentes de IA para simplificar processos como a elaboração de relatórios financeiros, conduzindo a operações mais eficientes.
Melhoria das competências na indústria cinematográfica	Os profissionais da indústria cinematográfica precisam de melhorar as suas competências e adaptar-se à presença crescente da IA no seu sector para se manterem à frente da curva.
Implementação da IA nas organizações	Existe potencial para a IA ajudar as organizações na implementação e na condução de centros de conhecimento de IA, ajudando-as a lidar proactivamente com os desenvolvimentos da IA.
Expandir a experiência de personalização	Utilizar a IA para aumentar a personalização e melhorar o envolvimento do cliente em vários sectores.

Impacto da IA nos empregos	O CEO da IBM mencionou que até 30% das funções não relacionadas com o cliente e não geradoras de receitas podem ser substituídas pela IA.
----------------------------	---

Transcrição

Stuart Bell

Aalok Como estás, amigo?

Aalok Y Shukla

Olá, Stuart. Estou bem. Obrigado, Stuart. E tu, como estás?

Stuart Bell

Mais uma semana se passou e os últimos sete dias foram muito agitados.

Aalok Y Shukla

"Eventual" é a palavra certa. Sim, fizemos um evento intensivo de IA para empresas. Foi muito bom. E sim, como o mundo está a mover-se rapidamente. E acho que uma das razões pelas quais mantemos a cadência semanal do podcast é porque há muito a descobrir. Por isso, porque é que não começamos onde estamos agora? Certo? Então, estamos na quarta-feira, 3 de maio, literalmente esta semana, a IBM anunciou quase 7800 empregos, eles congelaram as contratações no CEO da IBM basicamente disse que pode facilmente suas palavras, ele pode facilmente ver 30% dos empregos sendo substituídos por IA. Vamos então desconstruir isso por um segundo. Ele estava a falar de funções que não são voltadas para o cliente, funções que não geram receita, portanto, operações e back-end. E disse que, como é fácil de ver, estamos em Maio, provavelmente desde Fevereiro, tudo tem estado a arrancar, certo, assim. Nesse curto espaço de tempo, já tomaram a decisão de congelar as contratações de qualquer função que não produza receitas. E também de olhar para estes elementos. Portanto, se eles dizem facilmente 30, há muito mais, o que pensa sobre isso?

Stuart Bell

O que foi surpreendente é o facto de ter sido num período de tempo tão curto. Tudo bem, vamos começar com 30%, vamos começar com o congelamento das contratações em toda a linha com o

Aalok Y Shukla

com IA ao nível de uma cobra, basicamente, a forma como falo dela é como uma cobra no Nokia. Basicamente, o que temos agora é uma cobra no Nokia que é a pior coisa que já existiu. E temos um público mais jovem com uma IA ao nível da cobra. Jogo escolar no Nokia com um ecrã verde com esse nível de 30%.

Stuart Bell

Ouçam um podcast de há uma ou duas semanas e alguém que perguntou ao apresentador, o podcast de tecnologia, alguém que perguntou ao apresentador, que tinha mais ou menos a nossa idade, o que é que a vossa experiência de computação quando eram crianças? Como é que isso influencia o que estão a fazer hoje? E eles descreviam como os computadores começaram nos anos 80, finais dos anos 80, início dos anos 90, e como a velocidade e a lentidão nos faziam sentir, e descreviam-na como uma ideia concorrente da era da depressão, como se estivéssemos desesperados por recursos e desesperados por os montar da forma que estavam. E a ideia de manter um computador durante cinco ou seis anos, um dos tipos estava a falar sobre como computar o seu primeiro computador, e essa aceleração parece uma loucura, é impossível ter um computador americano com cinco ou seis anos, seria redundante. Mas no início dos anos 90, isso não era invulgar. Por isso, quando se transpõe isso para o nível da IA, e nesta conversa que estamos a ter agora, a aceleração dessa aceleração é imediata, ok, dedilhado, sim, vamos pôr o Hold em 30% das coisas. Ou podemos antecipar 30% das coisas, a velocidade a que isso muda, quando começamos a sentar-nos e a olhar para isso. Na última semana, temos andado a brincar com mais algumas ferramentas, sobretudo no que diz respeito ao podcast. E mesmo a aceleração da adição, provavelmente, quero dizer, em Dezembro, não estava realmente no radar para talvez algumas coisas baseadas em texto em torno do capítulo UTP. E apenas amplificando algumas coisas, ou acelerando algumas coisas lá. Mas as ferramentas que acabaram de ser lançadas nos últimos meses são exponencialmente mais rápidas do que eram. E eu estava a falar com um dos serviços, com pessoas do tipo director de contas, a dizer: "Muito bem, é isto que procuramos. E é aqui que estão as lacunas. E isto é o que queremos. E tudo o que mencionei já estava no roteiro, e eles sugeriram outras coisas para o efeito. Mas, fora da caixa, a expectativa, vai ser esta quantia, mas depois vamos começar a mergulhar nela, isso vai ser o verdadeiro. O verdadeiro factor de mudança.

Aalok Y Shukla

Não, mas acho que o mais importante é que já está a afectar as coisas, já mudou, já está a mudar as coisas. E depois, recentemente, é óbvio que todas as grandes empresas estão a investir muito dinheiro em IA generativa, porque podem ver que tudo o que envolve basicamente qualquer forma de consultoria, como a gestão do conhecimento para o back-end, tudo isso pode ser feito usando IA de diferentes maneiras. Continuamos a precisar de humanos no circuito. Mas o mais importante é que os seres humanos têm de melhorar as suas competências, tal como nós temos de fazer, têm de aumentar o seu trabalho com IA, caso contrário, não vai funcionar. E algumas outras coisas em que reparei é que, por exemplo, recentemente, por exemplo, e o open al lançou um intérprete de código para o chat GPT que ainda não está disponível para lançamento público, mas antes, se pensávamos que o chat GPT era poderoso

por ser capaz de construir e analisar qualquer forma de texto, agora tem cientistas de dados incorporados. Basicamente, o que se faz é arrastar um ficheiro Excel de 20 megabytes, imagino quantos números estão nesse ficheiro, e depois podemos dizer: "Dê-me alguns gráficos de alto nível que ilustrem melhor estes dados". E depois, se surgir uma tendência, pode dizer: "Por favor, dê-me as estatísticas de apoio para isto", e ele fá-lo-á. Portanto, sim, o cientista de dados está feito. Compreendem, assim, aquele cientista de dados de nível um, sabem, assim, sim, cada

Stuart Bell

Penso que isso é falar de onde estamos hoje, é a oportunidade que as pessoas têm, é um pouco semelhante à conversa que tivemos na semana passada, como uma compreensão ou as limitações que colocámos nas coisas antes porque era impraticável ou difícil ou demorado, que desapareceu no que diz respeito ao texto ou à amplificação do conteúdo. Agora aplicando isso aos cientistas de dados que temos. Somos uma pequena empresa, não temos directores financeiros na equipa, temos uma contabilidade, temos guarda-livros e revisores oficiais de contas, que tratam dos livros e das apresentações, mas, na melhor das hipóteses, podemos consultá-los uma vez por ano. E depois esse tipo de norma ou esse tipo de coisa. Mas agora imagine ser capaz de carregar os seus relatórios financeiros de cada mês e dizer, ok, como os temos divididos por categorias de produtos, dê-me algumas ideias sobre esses números, quando o fortalecimento que, certo, algo que as pequenas empresas, eu acho que pode meio que agarrar e entender e usar isso como um exemplo de re AI, pós AI. Isto é invertido e, penso eu, compreensivo,

Aalok Y Shukla

Penso que toda a gente vai começar a criar os seus próprios perfis de agente, chamemos-lhe agente de IA, ou seja, digamos que vai fazer de agente no meu negócio. É um director financeiro, por exemplo, certo? E vai receber os dados mensais de todos os clientes e de todas as transacções. A sua função é identificar as partes que preciso de analisar. E quaisquer alterações significativas, que sejam mais do que, digamos, uma variação de 5% neste aspeto. Assim, uma vez definidos esses parâmetros, o Sentinel passa a procurar esses bits, basicamente, certo? Isso é

Stuart Bell

uma oportunidade e tanto, porque pensamos, ok, 30% dos empregos estão em espera. O padrão de toda a gente é: "Oh, isso é terrível. E isso é um problema. Mas se imaginarmos um cenário em que somos um contabilista ou um director financeiro e procuramos criar o nosso próprio negócio à margem de um trabalho empresarial, temos a nossa abordagem para fazer as coisas. E se nem sequer consegue escrever o código da barra, mas até escrever o poema. Com base na

sua compreensão de um novo cliente

Aalok Y Shukla

engenheiro, cria-se um primeiro assistente de IA e um fluxo de trabalho e, depois, basicamente isso, porque a questão não é: o que é que existe? A questão é: como é que eu mudo isso? A questão é como mudar isso. Assim, passará da IA a dizer-lhe o quê, por exemplo, certo? E depois vai precisar que as pessoas o ajudem essencialmente com a casa, porque vai

Stuart Bell

acontecer que aumentou a forma como tu és a pessoa que tem a compreensão, foste à escola, tens o conhecimento, agora tens a capacidade de escrever fontes da tua perspectiva para outras pessoas. Por isso, se eu tiver uma forma particular e única de analisar relatórios financeiros de pequenas empresas para pessoas no táxi,

Aalok Y Shukla

A tua fórmula é basicamente o teu algoritmo, não é? Sim, porque o x plus tem DT especialista vê detalhes o amador vê como blocos, sabe, aproximações basicamente. Sim.

Stuart Bell

E, como taxidermista, não sei por que razão sou eu, mas o meu espaço de trabalho no Inverno tem sido um olho na parede por cima da lareira, com uma grande cabeça de veado que, quando estava a ver um exemplo, me pareceu que ia aparecer. Mas se pudermos aproveitar a experiência de outra pessoa, e essa pessoa nos der, no primeiro dia, esse pedido, mas no décimo dia, o robot que se liga, toda a gente recebe

Aalok Y Shukla

excepto ter acesso ao seu próprio braço de consultoria de IA, basicamente, não é quase como uma mini IA, Accenture ou McKinsey? Ou como é que lhe vamos chamar, certo? É possível ter essas lentes em escala reduzida. Por isso, acho que isso o torna bastante, bastante interessante. E depois, o que eu penso é que se olharmos para onde estão essas oportunidades, fizemos um workshop este fim-de-semana, onde estiveram 12 pessoas de empresas que vieram para um intensivo em Lisboa, e vamos fazer um em Londres no final deste mês. E o que foi realmente interessante foi que, no primeiro dia, era tudo sobre descobrir e ele estava a implementar. Portanto, o primeiro dia foi basicamente sobre a exploração do horizonte, perceber o que se estava a passar e nós mostrámos muitos exemplos diferentes. E então o que começamos a fazer foi encadear diferentes APIs. Então, começamos a explicar às pessoas que, olha, o nível um é o que acabamos de falar, certo? Como o cientista de dados. O nível dois é

quando isso informa outra coisa, que é apresentada desta ou daquela forma. Deram-me um exemplo: estamos sempre a utilizar uma ferramenta de IA para reuniões. E o que ela faz é ajudar a resumir e identificar pontos de acção. Mas também mostra o nosso próprio pensamento, clareza, quão estruturada foi a reunião, podemos auditá-las essas coisas, até mesmo o tipo de linguagem que estamos a utilizar, se é centrada no cliente ou não, podemos analisar tudo isso, certo? Porque ele ficou a saber tudo. Mas depois falei de uma coisa, disse que o que podíamos fazer era ter as prioridades estratégicas de um lado, que são todas as coisas em que temos de trabalhar, e estas são todas as missões e os objectivos e o que quer que seja, para este primeiro trimestre, e depois, no segundo lado, estamos todos em reuniões agregadas, que eram reuniões de estratégia, e depois extraímos a nuvem de palavras. Então eu disse, tipo, imagine que tem uma nuvem de palavras dinâmica criada, que é basicamente qualquer palavra ou frase semanticamente significando basicamente o mesmo, fará com que a palavra apareça maior. E o que é que acontece? O que se pode ver é: até que ponto a minha cultura, a minha comunicação, está directamente relacionada com os objectivos da nossa organização? Porque se houver uma grande diferença entre os dois, não vamos atingir nada que compreendemos, e o que também nos permite fazer é observar o que se está a passar. Por isso, quando começámos a explicar este tipo de receitas, ou este tipo de camadas de soluções em que podemos aplicar análises que não podíamos aplicar antes, os olhos das pessoas começaram a abrir-se nas suas mentes e a perceber o que se estava a passar e quais eram as oportunidades. E foi muito interessante, porque tínhamos pessoas que vinham da perda de produção para escolas realmente inovadoras, para universidades, e uma pessoa tinha de fazer o marketing de cinco departamentos médicos diferentes. Portanto, há farmácia, medicina, medicina dentária, o que quer que seja, e ela tem de analisar os podcasts de cada um deles. Por isso, ela passava cinco horas a ouvir podcasts. E eu mostrei-lhe uma ferramenta de resumo de IA, basicamente, que é uma loucura. Sim. E depois foi-me explicado que também se pode enviar de volta para a pessoa o podcast, e orientar o podcast diabético, ter estrutura de coisas veteranas como esta, e ela ficou tipo, ele ficou tipo, tão feliz que eles sabem, tipo, quero dizer,

Stuart Bell

gravámos um programa com o Dean há algumas semanas, que penso que será publicado no podcast do Bookmark esta semana. Estávamos a falar sobre a IA. Toda a gente, mais uma vez, nesta era de cobras, toda a gente pensa que basta colocar uma mensagem rápida no chat do PIB para que ele cuspa um livro, o que obviamente não é o caso. Mas estávamos a entrar um pouco no assunto. E eu estava a dizer que, mesmo que seja esse o caso, a dada altura, mais à frente, há esta ideia de qualidade versus quantidade e a quantidade já está resolvida, porque é um negócio fechado. Mas a qualidade continua a ser um

problema, quer se trate de uma melhor orientação ou de refinar o que sai, quer se trate da singularidade das ideias em primeiro lugar. Por isso, o tempo desta pessoa, vai até aos 20 e poucos anos. Exactamente, sim, aumentando o valor da melhoria de competências.

Aalok Y Shukla

Isso é que é melhorar as competências, porque o que eu percebi é que, se somos criativos, temos um potencial ilimitado, basicamente, certo, sabes, era apenas uma questão de aumentar essa criatividade. Por isso, o que vi no workshop foi muito interessante, porque eles perceberam essas coisas. E depois levámos as pessoas através de uma ferramenta a que chamei o processo qognify, que é basicamente onde olhamos para qualquer processo e olhamos para, tipo, qual é o resultado emocional que quero que aconteça? Então, eu queria que as pessoas se sentissem mais compreendidas ou mais confiantes, ou o que quer que seja. E depois, por baixo disso, por exemplo, como é que isso seria feito, recebem uma mensagem de vídeo personalizada ou isto ou aquilo, e é, vamos melhorar as coisas. E, no final, é: "Tornar mais barato". E depois é tipo, ok, tipo, o que é que se pode fazer para que seja entregue a tempo, vai ser automatizado por isto, vamos usar um vídeo que foi gravado uma vez, e depois vai ter os lábios e a boca sincronizados com base na voz que, tipo, com base no nome do cliente, todo esse tipo de coisas. Depois, é preciso melhorá-lo e torná-lo mais barato, mas começa-se pelo resultado emocional. E quando comecei a dar isto às pessoas, no segundo dia, quando estávamos a falar sobre como o implementar, como o fazer e a elaborar um roteiro de 90 dias, foi muito interessante, porque, ao entrarem, ao aprofundarem a tecnologia e ao voltarem a sair, começaram a analisar: qual é o resultado emocional que estão a tentar fazer acontecer? E o que é que isso vai fazer como caso de negócio, deu-lhes o tipo de linguagem e mensagem simples para conversarem na sua empresa, porque eles tinham um tipo que era o CIO, Chief Information Officer de uma grande empresa que está cotada em Londres na bolsa de valores. E ele estava a dizer que o que eu percebi é que posso fazer tudo. A questão, sabes, como a questão, sim, e também como, como trazer provas comigo, isso era o mais importante. E depois começámos a falar mais sobre como implementá-lo na organização. E é aí que vejo que há muitas oportunidades para ajudar as organizações com a implementação, basicamente, e isso é algo em que ajudamos, mas é como conduzir esse tipo de Hub de Conhecimento, como ferramentas como criar suas políticas e seu roteiro, porque você quer ser proativo nisso. Uma pessoa disse: "Estou a ver que a IA vai trazer o caos". Mas depois fez uma pausa e disse: "Mas é bom que percebas isso. E eu disse, exactamente, porque isso significa que se pode fazer uma nova engenharia e repensar literalmente tudo no negócio. Mas depois disse que temos de ser nós a injectar o caos. Porque se estivermos na defensiva, e alguém se armar contra nós, vamos ser, vamos ser

Stuart Bell

com o pé atrás. E numa altura em que não temos necessariamente tantas oportunidades de estar na defensiva como no passado. Era disso que o reitor estava a falar ontem à noite. Ou estávamos a falar novamente de conteúdos, e da explosão de conteúdos. Na semana passada, houve uma reunião de treinadores estratégicos juniores e Peter Diamandis falou sobre a percepção de que a capacidade de criar a produção está a aumentar exponencialmente. Mas o lado do consumo dos humanos, há um factor limitante, ensina que só obtemos exactamente o que processamos após 60 minutos por hora. Quer dizer, eu fiz podcasts que eram tipo 1.3 1.4. Mas, tirando isso, ainda era limitado. O que eu estava a dizer é que, ainda hoje, a quantidade de conteúdo no YouTube, por exemplo, é muito maior do que qualquer pessoa pode consumir. Mas isso não importa. Porque tudo o que estamos a tentar fazer como empresários, empreendedores, criadores, é tentar falar com uma pessoa de cada vez. E desde que consigamos que essa pessoa faça o mesmo com a perturbação e o caos, há o risco, e depois a interrupção, há o risco de podermos ver todo o espaço da IA como um problema, um negativo e uma desvantagem. Mas se voltarmos a pensar no que estamos a tentar fazer? Qual é a função do trabalho? Com quem estou a tentar interagir? E depois, como é que eu trago as pessoas que quero trazer, quer interna quer externamente? Torna-o muito mais e muito menos assustador? E sim, há muitas outras ameaças agora, porque a produção está a aumentar. Mas a nossa capacidade pode ser aumentada e, depois, podemos lidar apenas com o que está na nossa esfera de influência.

Aalok Y Shukla

Não, concordo. Mas penso que, tal como os empresários que querem enfiar a cabeça na areia, não se pode fazer isso. Uma das coisas que eu disse na conferência foi que a IA pode ser um comboio-bala. E se nem sequer soubermos que o comboio-bala existe, alguém entra no comboio-bala e viaja durante cinco dias para nos telefonar. E depois, mesmo que entrássemos no comboio-bala, não conseguíamos apanhar o comboio, podíamos apanhá-lo, mas não conseguíamos percorrer essa distância. Porque o que se passa é que, à medida que se tornam mais competentes, e é o terceiro, usando essas ferramentas, vão progredir mais depressa. No primeiro dia, alguém nos perguntou: "Bem, toda a gente vai ter um copiloto no Microsoft Word e no PowerPoint. E nós mostrámos rapidamente às pessoas que não estavam a pensar nas três dimensões da IA em termos de interface, automatização de processos robóticos e tomada de decisões cognitivas, porque o mundo não existe apenas no Word, certo? Trata-se de fluxos de trabalho, e mesmo que se utilizem equipas e coisas do género, ainda há personalizações, camadas e coisas que se podem colocar em cima. E se tivermos essas coisas no sítio, podemos fazer as coisas muito mais depressa. Como exemplo de uma ferramenta, tenho publicado vídeos no

LinkedIn. E tudo o que fiz foi usar literalmente este resumidor de IA. E o que eu faço é colocar o vídeo de uma hora da sessão que acabei de fazer no fim-de-semana, e ele selecciona a parte mais envolvente do vídeo para fazer 32 clipes, transcreve-o automaticamente, tem as legendas em rally automático, e o ILS prevê como, com base no ângulo de interesse do que está a acontecer. O que estou a tentar dizer é que costumava dar o vídeo a uma pessoa que o editava, fazia isto, tinha de dizer "escolhe este segundo", "escolhe aquele" no novo vídeo e passava muito tempo a fazer isso. E agora posso. Sim, posso sentar-me com a Georgia e fazer uma apresentação com ela, por isso enviei-lhe alguns vídeos e tu também podes publicar. O que estou a tentar dizer é que a velocidade de produção é muito grande. E como se esses estrangulamentos tivessem desaparecido.

Stuart Bell

Eu estava a ver. Na segunda-feira, vim de carro de casa, na Pensilvânia, para o escritório aqui na Florida. São 22 horas de viagem. Por isso, estou um bocado em baixo. Sim, sim. E é quando está a funcionar. Um veículo eléctrico com disco rígido. Na verdade, são 22 horas, se a infra-estrutura estiver a funcionar na perfeição, o que, mais uma vez, poderíamos ter outro podcast sobre os avanços tecnológicos ou a falta deles na infra-estrutura de carregamento. Por isso, uma das coisas que faço é guardar ou empilhar algumas coisas do YouTube em alguns podcasts, porque sei que é um bom espaço de consumo. Por isso, estou a ouvir alguns vídeos do Gary Vaynerchuk que foram publicados no último mês ou dois. É interessante não ver os vídeos em tempo real, mas juntar alguns deles ao longo dos últimos três ou quatro meses, porque se obtém uma espécie de condenação de seis meses de forma cromática. Podemos ver o que é que

Aalok Y Shukla

ver as tendências na transição e exactamente,

Stuart Bell

exactamente. E, de facto, o que não mudou também. Portanto, essa semelhança ao longo desse período também. E uma das coisas que mais se destacou foi o facto de ele se estar a gabar, acho que houve uma cimeira imobiliária em que ele esteve, houve um par de reuniões, não uma a uma, mas de pequenos grupos, e houve outro tipo de reuniões de grupo ligeiramente maiores, mas ainda para clientes empresariais. Portanto, foi uma espécie de apresentação de alto nível a um grupo grande, a clientes individuais e a empresas com as quais estavam a trabalhar como parte da VaynerMedia. De qualquer modo, o que mais se destacou em todas elas foi o ponto que ele estava a defender, sobretudo a nível empresarial, ao dizer que se a sua estrutura continua a ser a mesma de há cinco anos, está a perder. Assim, temos um orçamento de marketing para uma campanha, esse orçamento é de um milhão de dólares, podemos refinar todas

estas ideias para escolher a que realmente gostamos, sim, todos estes anúncios em vídeo, uma loja criativa para isso, apoiá-la com todos estes anúncios de revistas impressas que a acompanham. Por isso, tem a abordagem de campanha colectiva de vídeo social de todas estas coisas a partir desta única ideia de vendas, porque escolheu essa ideia, não sabe o que tem de fazer, o que tem de fazer é publicar 10 coisas por dia em todos os canais e a que tiver mais impacto? Sim, e depois apostar a dobrar nessa ideia. E exactamente o que disse, ou seja, dizer a um designer para escolher estas duas ou três secções de um vídeo, ei, sabe o que está a fazer, pode ter sorte, pode ter uma taxa de sucesso acima da média,

Aalok Y Shukla

mas nem por isso, tipo, não consigo ver um vídeo de uma hora e pensar e pensar, onde estão as partes interessantes. E o que foi interessante é que os dois vídeos que foram criados com vídeos, eu nunca teria escolhido um que fosse efectivamente um participante a defender um ponto de vista. E, na verdade, foi melhor, foi um clip muito bom. Porque ele estava a explicar o que pode ser feito. E eu nunca teria escolhido esse porque eles teriam crescido, o meu cérebro teria pensado conscientemente que eu não estou a falar ou que a Georgia não está a falar neste,

Stuart Bell

certo? Ou então, podem fazer uma afirmação óbvia que, para si, como especialista do sector, é demasiado básica e que passa ao lado porque está a pensar no 10º nível de

Aalok Y Shukla

ou perspectivas ou estamos cansados, vamos olhar para os primeiros 15 minutos, não vamos olhar para os últimos 45 ou qualquer outra coisa do género, tudo isso passa-se, aquilo de que falaste antes era basicamente o velho modelo de sucesso de bilheteira, em que se tenta fazer um filme de sucesso ou uma droga de sucesso ou qualquer outra coisa. E é uma cascata, não é? Como se estivessem a tentar fazer tudo funcionar aqui? E se não funcionar, basicamente cai, certo? Percebes? Sim. Sim, ali

Stuart Bell

Há dias, apareceu uma notícia em que o título era: "A televisão está prestes a tornar-se estranha". E falava sobre esta abordagem personalizada, potencialmente, quer dizer, ele estava a ir um pouco mais longe, mas esta verdadeira personalização de que até a vemos hoje. As miniaturas da Netflix que vemos para programas e filmes estão sempre a mudar. Sim, porque finalmente estão a fazer esse upload. Imagina que tens preferência por meios femininos ou personagens em branco ou tipos com barba.

Aalok Y Shukla

Basicamente, será o que tu quiseres, certo? Eu vi um tipo de vídeo que era um Star Wars criado por fãs, basicamente um spin off do Star Wars. E tinham actores famosos como Adrian Brody e, para as pessoas, foi tudo criado a meio da viagem, com um guião em chat GPT e o áudio feito por um motor de IA. E o que estou a tentar dizer é que, tipo, parecia muito bom, sabes, tipo, e isso é basicamente com IA de cobra, certo? As pessoas diziam que os filmes gerados por IA iam chegar, diziam que

Stuart Bell

Certo, é uma crise. Mas, mais uma vez, pensamos nisso em termos da dificuldade de tentar terminar um pensamento de cada vez. Mas este é o problema do programa: há tantas ideias que escapam aos pontos de discussão. Quando se pensa nos filmes gerados por IA, um pensamento inicial pode ser: "Ei, isso e o que é que isso significa? Mas o mais difícil é que as pessoas de topo que têm seguidores ou personalidade ou uma determinada perspectiva, opinião, sim, estarão sempre bem. E os modelos têm o mesmo aspeto único, algo que está no top 10%

Aalok Y Shukla

está a ouvir o público está ligado ao público correctamente não está

Stuart Bell

o que significa que é difícil para as personagens de fundo seleccionadas em último lugar na série de televisão. Todas as personagens do público nos estádios de futebol são geradas. É óbvio que isso é à escala, nunca teríamos 80.000 pessoas a seguir, mas o extra está mesmo atrás de nós.

Aalok Y Shukla

Sim, mas é disso que acabámos de falar, toda a gente precisa de melhorar as suas competências, certo? Por exemplo, se estiveste no nível um, seja qual for o teu emprego, não podes ficar lá. Porque a IA já está no nível um, e estará no nível dois em breve. Portanto, temos de descobrir como, tipo, acho que a analogia que eu penso sobre isso é como, se a IA é basicamente um piso que continua a subir, basicamente, certo, sabes, tipo, só tens de descobrir como ficar em cima dela basicamente, certo. Assim, pode aumentar a sua produtividade, como falámos no episódio anterior, é como um submarino intelectual, pode ir mais fundo, mais fundo, mais fundo, e produzir trabalho de melhor e melhor qualidade. Uma coisa em que estava a pensar, e escrevi um pequeno artigo sobre isso, é que, basicamente, o pensamento da maioria das pessoas é bastante simplista. E temos muitas opiniões e coisas sem muito conhecimento. E as pessoas seguem o seu instinto. Por isso, vejo isso como um pensamento

de baixa resolução. É um pouco como os televisores a preto e branco, ou os televisores em bloco. Hoje em dia, se tivermos muita informação de muitos vídeos, mas imaginarmos que obtemos resumos de todos esses vídeos e que eles apresentam cinco pontos de vista diferentes, podemos construir, no mesmo período de tempo que demoramos a ver um vídeo, que é como o pensamento de baixa resolução, uma compreensão muito mais matizada do que se está a passar. Por isso, penso que o mais importante aqui é melhorar as competências, olhar para coisas novas e partir daí. Por isso, acho que hoje foi uma espécie de desconstrução bastante interessante do modo como vemos as coisas, basicamente. E acho que as próximas coisas que podemos ver são: o que é que está para vir? O que é que vai ser lançado em breve e como é que as coisas vão correr. E acho que vamos falar do Zapier da próxima vez, não é? Certo, e Ryan, e outras formas de as pessoas poderem começar a implementar e criar alguns elementos dentro disto como

Stuart Bell

bem, não é? Sim, sem dúvida. Uma dica de ferramenta. Numa altura em que estavam a falar do vídeo com IA e da utilização do mesmo para inserir nomes e personalizá-lo, havia um serviço que utilizámos, não sei se já o mencionei antes. Mas para as pessoas que estão a ouvir, vale a pena verificar em easier.io Infelizmente, pronúncia, mas isso tem um serviço, não é perfeito, mas é olhar para o elemento de personalização disso, para mergulhar nele e apenas ver onde está hoje e o nível de cobra. Penso que, para quem ficou intrigado com isso, é uma óptima ferramenta para se juntar a nós e dar uma vista de olhos rápida, porque é realmente um pouco revelador. E mesmo esses tipos, têm alguns modelos padrão, mas é possível carregar as suas próprias imagens.

Aalok Y Shukla

E mostrar-lhes o workshop. Por exemplo, uma empresa que os utilizou tem como alvo todas as pessoas que abandonaram o carrinho com um vídeo personalizado do fundador, que era do género: "Stuart, vi que não fizeste o check-out e deixaste isto aqui. Entendi perfeitamente. Sim, diga-me se tem alguma dúvida sobre isso. O que a minha equipa terá todo o gosto em ajudar, para que ter um ponto de contacto de alta resolução, sabes, via WhatsApp ou qualquer outra coisa, como se isso pudesse realmente expandir as coisas que talvez eu pense que sim, isto é uma coisa boa que podemos pensar da próxima vez, como podes actualizar experiências particulares e também construir algumas coisas para que possamos entrar um pouco na direita, passar por exemplos sobre isso, basicamente.

Stuart Bell

Sim. Fantástico. Bem, na próxima semana, quem sabe onde estaremos.

Aalok Y Shukla

É isso, é isso que é divertido e estou ansioso por descobrir, por isso tenham um óptimo dia.

Stuart Bell

Fantástico. Fica bem. Obrigado.