



AUGMENTED IDEAS

Episodio 4:
Oportunidades en todas las unidades de negocio



Aalok Y Shukla



Stuart Bell

www.augmentedideas.show

Resumen

1. El contenido generado por IA representa el 47% de todo el código de GitHub, lo que indica la creciente influencia de la IA en los equipos técnicos y la eficiencia empresarial.
2. Empresas como Turn It In están contratando a recién salidos del instituto, reconociendo la reducción potencial de la necesidad de equipos técnicos.
3. La IA tiene el potencial de potenciar los equipos, aumentar la eficiencia y abrir nuevas oportunidades para quienes puedan aportar valor y positividad al proceso.
4. El poder de la narración es crucial en la personalización del marketing, con herramientas de IA que transforman los enfoques de marketing multicanal.
5. El concepto de "puntos de estimulación" de Tony Robbins puede crear más puntos de conexión para los clientes, aumentando la confianza y construyendo relaciones.
6. Las herramientas de IA, como la toma de notas y el análisis de opiniones, pueden agilizar las operaciones empresariales y los procesos de RRHH, aumentando la velocidad y la agilidad en el lugar de trabajo.
7. La IA puede mejorar la claridad de pensamiento y la elocuencia de expresión, garantizando que la calidad de la comunicación se mantenga intacta.
8. El marketing personalizado, como los correos electrónicos generados por IA, puede aumentar la satisfacción del cliente y generar confianza de forma más eficaz que los métodos tradicionales.
9. La IA puede agilizar los procesos de contratación preseleccionando a los candidatos y evaluando sus aptitudes mediante análisis automatizados.

10. Adoptar la IA en varios departamentos, como marketing, ventas y operaciones, puede mejorar significativamente la eficiencia y el crecimiento de la empresa.

Puntos clave

Concepto	Descripción
Potenciar los equipos con IA	Utilizar la IA para mejorar el rendimiento de los equipos, aumentar la eficiencia y abrir nuevas oportunidades a quienes puedan aportar valor y positivizar el proceso.
Contenido generado por IA en GitHub	El 47% de todo el código de GitHub está generado por IA, lo que demuestra el potencial de la IA en la codificación y el desarrollo de software.
La narración de historias en la personalización del marketing	Utilizar herramientas de IA para crear historias personalizadas que mejoren la conexión con los clientes, generen confianza y aumenten las ventas.
Enfoque de marketing multicanal	Utilizar la IA para crear contenidos en varios canales, mejorando el compromiso del cliente y los puntos de conexión.
Los "puntos de estimulación" de Tony Robbins	Un concepto que puede utilizarse para crear más puntos de conexión para los clientes a través de contenidos de marketing personalizados.
La IA en las operaciones comerciales	Uso de herramientas de IA para agilizar las operaciones, aumentar la eficiencia y mejorar los procesos en varios departamentos.
IA en los procesos de RRHH	Emplear la IA para preseleccionar candidatos, evaluar empleados potenciales y mejorar los procesos de contratación.
Claridad de pensamiento y elocuencia de expresión	Garantizar que el uso de la IA no comprometa la calidad de la comunicación y los procesos de pensamiento dentro de una empresa.

La IA en la atención al cliente	Utilizar la IA para ofrecer respuestas personalizadas, analizar la opinión de los clientes y mejorar su compromiso.
IA en la toma de notas y la documentación	Utilizar la IA para crear automáticamente transcripciones, resúmenes y documentos de reuniones, debates y otras comunicaciones.
Notas de audio para personalizar	Creación y envío de mensajes de audio personalizados a los clientes para mejorar el compromiso y generar confianza.
Personalización del abandono del carrito	Utilizar vídeos personalizados generados por IA para animar a los clientes y generar confianza cuando dejan artículos en el carrito sin comprar.
Igualdad de oportunidades con la IA	Garantizar que las herramientas de IA se utilicen de forma justa y ofrezcan igualdad de oportunidades para todos, sin comprometer la calidad del trabajo.
Departamento de marketing centrado en la inteligencia artificial	Creación de un departamento de marketing que utilice herramientas y estrategias de IA para mejorar la eficacia, la personalización y la captación de clientes.
Evento AI Boardroom	Un evento celebrado en Londres el 25 de mayo, centrado en la actualización de las empresas y en ofrecer un plan de acción de 90 días para implantar estrategias de IA en las empresas.
Potenciar los equipos con IA	Utilizar la IA para mejorar el rendimiento de los equipos, aumentar la eficiencia y abrir nuevas oportunidades a quienes puedan aportar valor y positivizar el proceso.

Transcripción

Stuart Bell

Hola amigo. ¿Qué tal estás?

Aalok Y Shukla

Estoy muy bien.

Stuart Bell

Bien. Decimos que cada semana va rápido.

Aalok Y Shukla

Cada vez es más rápido. Quiero decir, estamos aquí el 10 de mayo. Y creo que la semana pasada, estábamos hablando de cómo CEO de IBM estaba hablando de un 30% menos de puestos de trabajo potencialmente de los roles no orientados al cliente. Acabo de ver hace un par de días. Esta empresa llamada turn it in, y estaban diciendo que no necesitarían 80% menos ingenieros en 18 meses, y que estarían contratando directamente de la escuela secundaria. Veamos eso. Quiero decir, que ya reconocen que su necesidad de que el equipo técnico está pensando en ya y ya están han hecho algunas pruebas para entender la capacidad de algunas de estas herramientas de codificación como GitHub co piloto, creo que el 47% de todo el código en GitHub en este momento es la IA generada. Así que ya sabes, aquí es donde estamos ahora. Con el tipo de grandes empresas y están anunciando esas cosas.

Stuart Bell

Es interesante pensar en los propietarios de negocios de cannabis que piensan en la eficiencia de las cosas y hacer que sea eficaz y servir a sus necesidades de los clientes. Mientras que gran parte del resto del mundo pienso en ello sólo desde la perspectiva de riesgo de trabajo, creo que la oportunidad, porque estamos tan temprano en esto, quiero decir, es una locura. Hace seis meses, ni siquiera estábamos hablando de esto, independientemente de cuántas herramientas realmente existían. Ciertamente no estaban tan avanzadas como lo están incluso en este corto período y la gente no hablaba de ello. Pero creo que definitivamente hay una oportunidad para ese grupo de personas que no están en el extremo Luddite del espectro y preocupado por perder su trabajo, pero en lugar de pensar en bien, bueno, ¿cómo puedo agregar valor y hacer cargo? Sí, Supercharged. Exactamente. Exactamente. Cuando se piensa en la cantidad de tiempo que se pierde, quiero decir, mis habilidades de codificación son suficientes, me vuelven loco, pero no lo suficiente como para construir nada que sea visualizable. Así que tenemos como una serie de sistemas internamente, principalmente construidos alrededor de Zapier, pero el uso de

ese código construirá y obtendrá el 80% del camino, pero ese último 20% tarda una eternidad. Ahora estamos en una situación en la que una gran proporción de los puestos de trabajo no el 80% de ellos, pero una parte decente de ellos se acaba de pasar con ese trabajo ocupado de hacer cosas que no es necesariamente si que para las personas que se apoderan de ella y añadir en el superpoder sólo para agregar realmente la inteligencia y no estar limitado por cualquiera de su propia capacidad o las limitaciones de tiempo que se ponen en. Esa amplificación de eso y la trayectoria de cosas más grandes y mejores. Sin duda tiene que estar conduciendo hacia un momento muy emocionante.

Aalok Y Shukla

Estoy de acuerdo contigo. Y creo que realmente la clave aquí es como para sobrealmacenar el equipo, cómo apoyarlos más y creo que como, ya sabes, ¿por qué no mirar a través de casi como el derecho de p & I como oh, el siguiente vamos a utilizarlo para las empresas genéricas. Y luego vamos a ver cómo los diferentes departamentos, literalmente, podría ser sobrealmacenado y apoyado para aumentar el aumento de los ingresos, la eficiencia, todo eso. Y luego podemos ir desde allí realmente, ¿no?

Stuart Bell

Sí, hay algunos buenos ejemplos. Hay un montón de cosas también, dentro de eso para bucear un poco más profundo en y sólo empezar a la gente pensando que creo que esto es definitivamente va a ser en el próximo tiempo que hacemos esto para definitivamente en los próximos seis meses. Va a ser muy tipo de estrategia y su poco su poco su poco porque puede ser tanta consolidación y nuevas cosas que salen. Creo que en términos de dar consejos prácticos para la gente es realmente el 90% de su empezar a pensar de esta manera y luego encontrarlo en lugar de simplemente utilizar esta herramienta que

Aalok Y Shukla

tener una mentalidad sistémica y entender que, digamos que cualquier negocio trata potencialmente con personas o un producto o algún tipo de asesoramiento o algo así, ¿verdad? Y entonces, si entiendes que la IA generativa tiene la capacidad de crear lenguaje en forma verbal escrita, ya sabes, visuales, cualquier tipo de producto, producto, documentación de demostración, y al mismo tiempo también código, cualquier tipo de programa o cosas de personalización, si entiendes esas cosas, entonces la pregunta es, ¿cómo apoyas a los miembros de tu equipo? Así que, ¿por qué no nos fijamos en como, digamos que el departamento de marketing es el primer departamento, por ejemplo, ¿no? Ya sabes, por tu propia experiencia, ¿es fácil empezar? Sí, exactamente. Al igual que, desde su perspectiva y el pensamiento hacia abajo. ¿Qué tipo de tareas haría alguien normalmente y cuánto tiempo le llevaría, por

ejemplo?

Stuart Bell

Así que para nosotros cuando pienso en lo que hacemos, por lo que la parte principal del negocio, aparte de la parte de coaching del negocio, las otras dos partes principales son los libros de la grúa y podcasts. Así que la creación de contenidos, y uno de los retos en el pasado ha sido bien, la cosa que el activo se crea, pero ahora se nos da un trabajo o el trabajo a otra persona para ir y hacer cosas con él como que hemos creado esta cosa. Ahora ve y haz algo increíble, que no es la peor idea. Quiero decir, definitivamente ha funcionado hasta este punto. Pero la gran oportunidad en el futuro es ser capaz de proporcionar una variedad de cosas que la gente puede hacer. Así que estaba escuchando un video de YouTube el otro día. Gary Vaynerchuk, hablando de tener 30 personas en su equipo, sólo se ocupan de su presencia en los medios sociales, y eso es lo que hemos estado haciendo mucho de lo que 30 individuos, así que creo que la conversación más amplia se produjo diciendo que estaban hablando acerca de las plataformas y lo que debe hacer y él estaba diciendo, ¿Crees que había 10 grandes plataformas, usted debe estar en cada uno de ellos 10 veces al día. Ahora bien, si usted no puede hacer eso, debido a las limitaciones prácticas, aquí es donde el, el LT negocio entra en juego. Por ejemplo, yo tengo 30 personas en mi equipo haciendo mis cosas. Y ves lo que pongo ahora la probabilidad de que otras personas tengan 30 personas en el equipo, es bastante, bastante escasa. Así que ser capaz de cerrar esa brecha un poco. Así que cuando pienso en lo que hacemos con este podcast, tenemos la grabación, tenemos el vídeo y el audio. Esas son las dos cosas que se crean por lo que estamos utilizando herramientas de IA y herramientas humanas. Así que estamos hablando de esto un poco más internamente sobre inteligencia aumentada o esa combinación de inteligencia real e inteligencia artificial. Así que a partir de esas dos piezas de semillas, estamos creando una transcripción que ha existido por un tiempo, pero la capacidad de IA para hacerlo no es otra que la capacidad humana es mejor. A partir de las transcripciones. Estamos obteniendo extractos, la descripción, que solía ser como parte del proceso de podcast que solíamos decir a la gente lo que tan pronto como salga de la llamada, pulsa grabar en un en su teléfono o algo y acaba de grabar una introducción, porque tan pronto como haya terminado de recordar lo que acabas de hablar. Así que todo el mundo lo que es un gran episodio de hoy yo estaba hablando con Alex sobre el uso de la IA en un caso de negocio real los grabé y luego no tenemos que hacer eso ahora, porque la IA puede dar un buen ejemplo del 80% de lo que alguien debe ser los principales puntos de conversación tirando de los bocados de sonido de los bocados de sonido, entonces podemos audiograma los clips audiograma el video directamente alrededor de los videos, tres imágenes de la misma. Ayer estaba viendo otro video de YouTube donde estaban. Habían creado un era un proyecto de GitHub que habían creado una secuencia de

comandos de Google Docs fue el lenguaje de scripting como el Google Apps Script cosa, que se conecta a lo que era, literalmente, copiar y pegar cambiar este par de cosas aquí, sobre todo como la clave de la API GPC, pero absolutamente seguir a lo largo. Así que ahora en Google Sheets, sólo puede introducir iguales GTP el símbolo del sistema y se generará el símbolo del sistema por lo que ahora usted ha puesto 10 cosas en esa lista. Así que vamos a guardar los 10 o cinco cinco cosas para llevar del espectáculo, o la herramienta que utilizamos crea palabras clave de los espectáculos o cinco palabras clave del espectáculo. pegar esos en, dame la fuente GPT, pídale que genere un párrafo de texto a su alrededor todas sus citas. Y es sólo la velocidad a la que las cosas se pueden crear.

Aalok Y Shukla

Creo que son estos flujos de trabajo, ¿verdad? Al igual que creo que la clave es como sí, como usted ha dicho al principio tienes esta pieza de contenido y quiero crear un video y como te pedí el enlace de YouTube porque estoy usando un editor y lo que va a hacer es que va a analizar el vídeo para encontrar los puntos de conversación más interesantes y crear un clip directamente de ella con la tracción y los colores y todo. Quiero decir que a mi chico le llevó un poco de tiempo hacerlo. Y también he especificar el uso de este uso esto es esto me da 10 clips. Para elegir. Así que ya sabes que es una cosa, el punto de acción que hablamos de las traducciones que hablamos, ya sabes, ser capaz de crear banners de medios sociales, no estamos haciendo eso, pero tengo herramientas que pueden hacer que fuera de la marca e inmediatamente desde el contenido y si estábamos haciendo más páginas de destino, podríamos tener fácilmente los generados, así y esto está tomando lo que habría sido tres personas tal vez como un diseñador especificador, y luego un codificador y que acaba de traer todo en uno realmente no es así?

Stuart Bell

Y cuando se piensa en el trabajo, lo que estamos tratando de hacer de cualquier organización en cualquier equipo es agregar valor a los usuarios finales, los clientes que han pagado el dinero y la creación de todo esto, el tiempo que se tarda en crear todo esto no es necesariamente agregar valor al producto final. Así que si usted puede ejecutar en ese rápido, significa que entonces el tiempo que se habría tomado para tener ese debate sobre bien, si estamos adaptando los fragmentos de vídeo de forma individual cada vez que alguien habría tenido que volver a nosotros y decir bien, hacemos este o este o este otro y es de este color o de ese color. Ahora podemos pasar tiempo tal vez en el canal de medios sociales interactuando con la gente

Aalok Y Shukla

amor y más curaduría y más selección porque como ahora podemos tener como

10 clips como una versión o diferentes elementos y entonces podemos decir está bien, prefiero este o este otro. Así que en realidad podemos utilizar nuestra creatividad para elegir los mejores momentos, porque de lo contrario sería imposible decirle al tipo, por favor, crear 10 clips para mí, porque es un puro desperdicio de esfuerzo humano, ¿verdad? Al igual que su tarifa por hora y todo eso, ya sabes, así que creo que el marketing creo que la gente puede obtener con bastante rapidez que podría, que podría que podría mejorarse. ¿Por qué no pasamos al siguiente departamento? ¿Qué tal ventas? Porque como todos queremos ser tratados como individuos y más personalizado, ¿qué se podría hacer?

Stuart Bell

Así que la personalización, creo que es la clave y estamos en un período de tiempo en el momento en que el absoluto un no creo que es bastante allí para crear un avatar ad hoc con un ratón perfectamente en movimiento. Ahora bien, si te sumerges en las herramientas de IA que existen hay varias herramientas individuales diferentes que lo harán, pero no está en un producto estándar ser capaz de hacer algo que está un paso por debajo. Que tal vez no es perfecto, pero es lo suficientemente bueno. Así que hemos mencionado desde Cynthia antes y cada fondo de una empresa diferente es un ejemplo uno puedo pronunciar. De todos modos esa empresa que hemos mencionado los chicos un par de veces antes de lo que su modelo de movimiento de la boca en su narrativa su sus avatares de valores es bueno, pero si estuviéramos pantalla completa como este, no es lo suficientemente bueno. Pero es lo suficientemente bueno si estás en la esquina inferior. Así que si usted está tratando de hacer un paseo de vídeo a lo largo y luego desplácese hacia abajo aquí y allá servicio le permite ponerse en allí como una imagen y entrenarlo de esa manera alrededor. Esa palabra con N. Eso es. Así que podría valer la pena porque ahora puedes adaptar tu mensaje a cada persona. Las cosas de las que hemos hablado antes en términos de análisis del sentimiento de las respuestas que vienen en el trato con los clientes que están frustrados o que están molestos o ser capaz de poner de relieve los que están contentos, y luego llegar a esas personas para testimonios o estudios de casos. El hecho de que usted puede mucho más rápidamente hay correo electrónico, modelos de IA que se sientan y hacer respuestas inmediatas para usted. Ahora, probablemente no es lo suficientemente bueno para hacer una respuesta completa, pero podría ser lo suficientemente bueno para hacer una respuesta general para que la gente sienta que han sido escuchados.

Aalok Y Shukla

100% Y usted sabe lo que es interesante es como los dos bits provienen de En primer lugar empezamos en el más complejo con el vídeo en la cara, a la derecha como, pero como hay compañía de electricidad que ha estado

utilizando AI generado correos electrónicos internamente dijeron que los clientes prefieren con un 60% más de felicidad. Y en realidad es una función de puntuación. Y luego los escritos normales porque hay más empatía y más comprensión, así que la cosa es que eso ya está ahí. Y luego respondiendo a tu pregunta sobre los videos personalizados, que tienen ejemplos de abandono de carro, donde como alguien dejó algo en el carro, y luego el fundador tiene el video diciendo, hey, Stuart, vi que dejaste el kit de camping en el en el coche. Entiendo que si tienes una pregunta, estaría encantado de ayudarte. Ya sabes, como, ese tipo de pequeños puntos de empuje, ya sabes, como si fuera

Stuart Bell

algo que nos enseñaron hace un par de semanas fue que la gente por defecto de descuento por lo que experimenté yo estaba en un carrito de compras yo no estaba realmente tan interesado. Yo estaba realmente sólo pasando por todo el proceso para ver lo que era. Y pero dentro de como 12 horas de no completarlo, había como un 7% de descuento. Así que la gente automáticamente va a esa cosa de descuento. Pero imagina que tuvieras un video personalizado del fundador diciendo: "Oye, vi que estabas mirando nuestras tazas. Sólo quería compartir una historia, una historia de fondo con usted acerca de la empresa porque la gente no se da cuenta de algo acerca de este diseño está posicionado de manera única para que se vea bien en

Aalok Y Shukla

papel también. ¿Verdad? Hubo hubo sí, hubo que las personas eran que, literalmente, creo que tomaron bolígrafos o algo así. Y los tenían y los ponían a la venta en eBay. Y luego se enumeran la misma pluma, pero con una historia sobre la pluma. Y luego encontraron lo mismo para artículos normales, y encontraron como un 30 o 260 o 100% de aumento en el precio que estaba disponible. Para hacer la compra sobre la base de la historia que vino de ella. Así que lo que acabas de decir es como dar un empujón personalizado, pero sin un código de descuento inmediato que genere confianza. Es decir, si restamos eso de todos los códigos de descuento que se usan anualmente, ¿cuánto se ahorra en ingresos?

Stuart Bell

Sí, exacto. Y construir como dijiste, la relación con la gente, no es sólo una transacción financiera, estás construyendo esa conexión. Probablemente vamos a hacer esto mucho porque ambos tenemos una fuerte formación en marketing. Nos remontamos ligeramente al marketing. Puedes imaginar como un mensaje de servicio al cliente que y una respuesta personalizada. Que dice Hola, gracias por el mensaje. Estamos mirando en él ahora. Sólo tengo que hablar con un par de otros miembros del equipo, pero no te preocupes, vamos a estar de vuelta en contacto pronto a diferencia de él y nada y que acaba de estar en el vacío

Aalok Y Shukla

como una nota de audio,

Stuart Bell

¿verdad? Y el audio es muy fácil de hacer en el en su voz real. Quiero decir, eso es sencillo.

Aalok Y Shukla

Y eso y que es tan personalmente que enviar una nota de audio en WhatsApp. Y se trata exactamente de lo que tenía que ser en ese momento. Estás mucho más comprometido. Y ya sabes, no sé si te has dado cuenta de que he tenido una tendencia en la que algunas personas me están enviando más notas de voz ahora y estoy bien con eso. Y también me ayuda a ganar contexto, consigo una comprensión diferente en lugar de leer un largo párrafo. Así que el uso de esas cosas para empujar y siempre construir la confianza y de forma invisible, realmente

Stuart Bell

y la pieza multicanal así que algo que acabas de mencionar no me enfurece recibir notas de voz de la gente porque es inmediatamente ellos dándome el trabajo de tomar algunas notas sobre algún pensamiento al azar que acaban de tener. Tarde al menos en texto. Puedo volver a ello ahora que me acaban de dar tarea. Pero imagina un escenario en el que aún no sucede. Pero si la nota de voz llegó, y la transcripción estaba allí de inmediato, es en realidad una herramienta

Aalok Y Shukla

por lo que ambos mundos, el Kindle

Stuart Bell

versión y es la copia de seguridad está ahí.

Aalok Y Shukla

Voy a conseguir un enlace para ello. Lo pondré hay una herramienta que básicamente era hilarante este tipo lo hizo y usted acaba de enviar las notas de voz a este este número y luego transcribirlo y le enviará un resumen de vuelta. Y lo que más me gustó fue que el tipo había escrito en las preguntas dice, ¿Escuchas mis notas de voz? Y entonces dijiste que ni siquiera escuchas tus notas de voz. ¿Por qué crees que

Stuart Bell

Sí, tal vez debería y el trabajo podría hacerse.

Aalok Y Shukla

Usted sabe, yo era sólo no va a comprar segundos clips como usted sabe, como pequeños empujones y cosas por el estilo. Pero esas cosas añaden mucho valor.

Stuart Bell

Sí. Y ese enfoque multicanal fue algo así como cuando empezamos a decir para ser capaz de entregar algo. Así que la probabilidad de que todo el mundo el consumo de esta olla. Así que cuando pensamos en todas las cosas que ponemos alrededor de este podcast, notas de audio, cosas de LinkedIn, otras cosas de medios sociales, probablemente serán clips un poco más adelante el canal de YouTube. Es fácil pensar en nosotros como los creadores o propietarios de negocios tratando de hacerlo como nuestro esto es mucho. Hay un montón de cosas aquí como ¿tengo que hacer todas estas cosas, pero la realidad de cualquier cliente cualquier usuario final sólo cosa que usted sabe, sólo van a ver que una cosa. Así que al ser capaz de generar cosas que a través de múltiples canales sólo significa que es más probable que la única cosa que va a golpear,

Aalok Y Shukla

Correcto, es un proceso. Básicamente se crea un sistema donde usted sabe que su entrada va aquí y luego se divide en esas diferentes áreas con agentes literalmente AI y acabo de pensar en algo. La vida es cíclica, lo que es viejo se convierte en nuevo otra vez. Así que la gente dijo que los blogs están acabados. Lo que es grande podcasts. Así que si conviertes tus blogs en fragmentos de audio, o segmentos cortos de audio sobre esto, y si envías una nota de audio diciendo, Oye, tengo un resumen de como las cinco cosas principales que necesitas saber sobre tu nueva oficina de jardinería, por ejemplo, ¿verdad? Usted sabe, tal vez usted no quería leer una cosa larga, pero sería escuchar el resumen como aquí están los cinco puntos. Aquí está esto. Aquí está eso en la voz del fundador, ¿cuánto más conectado estás con esa empresa frente a leer el blog de esa empresa?

Stuart Bell

¿Verdad? Sí, es más de un como el más recuerdo Tony Robbins cosas de hace años, los puntos de estimulación más como la célula visual de audio toque el movimiento, los puntos de conexión más que hay, el más incrustado que se convierta. Así que tratando de aprovechar algo de eso

Aalok Y Shukla

puedes aprovechar totalmente este consejo. Puedes aprovechar todas tus entradas de blog antiguas, crear resúmenes de ellas con IA y tener una nota de

audio que diga: "Oye, tengo esta nota de audio para ti. Puede que te interese escucharla. Puedes escucharla aquí, o puedes hacer clic en el enlace para leerla. Así que todas esas cosas como que se suman en el tipo de personalización de esa experiencia de ventas, básicamente, ¿no es así?

Stuart Bell

imaginado intentarlo. ¿Eres una empresa que tiene mucho contenido escrito, pero no tienes un podcast? Así que usted piensa bien, ¿qué tengo que hacer como un podcast? Es una barrera de entrada para empezar. Pero imagina poner todo el contenido en un modelo generativo y decir, Vale, quiero hacer así que lo que sería un podcast cada quince días que es probablemente la cadencia mínima. Quiere 26 episodios. Aquí está todo el material de este material. Voy a hacer 26 podcasts. Dame el tema. Bueno, los 26 y luego hubo un servicio de GPT de personas que vi recientemente, que en realidad no era exactamente lo que esperaba. Pero de todos modos, la gente GTP así que ahora tienes el GTP GPT. Ahora tienes el cuerpo de trabajo o el material escrito que hiciste. Tienes la agenda para el próximo año, porque la mayoría del contenido, no, lo pones en la gente GTP Vale, necesito encontrar a otras personas que hayan estado interesadas en estas áreas en particular. Ahora el problema de la lista de invitados está resuelto el tema, la amplificación y la reutilización y las opciones multicanal.

Aalok Y Shukla

Eso es lo que explota ahora, básicamente, ¿no? Correcto. Así que creo que creo que como la comida para llevar para un dueño de negocio es que usted necesita tener un proceso en el lugar antes de que usted necesita tener la gente es como usted habló de como, ya sabes, con Gary Vee, a la derecha, se necesitan dos personas. Ahora usted no necesita eso. 20 agentes o tres agentes encadenados en un distante básicamente. Si. Sí. Eso da que da esos bits si vas uno más abajo en la atención al cliente, o incluso la consulta y diferentes elementos como este, y yo estaba hablando con alguien que en realidad es que está en el sector de la salud, como ortodoncista especialista, y que en realidad los consultores de una gran cantidad de formación en persona con muchos dentistas. Y él estaba diciendo, oh, hay tantas oportunidades que con AI y le dije, Sí, le dije, um, ¿tiene videos o audio de sus conferencias? Él dice, Sí, tengo videos. Le dije, bueno, podrías subir todo eso. Y entonces usted podría tener como, básicamente, una, ya sabes, un agente hecho que responde a las preguntas de la forma en que les respondería, básicamente, a la derecha, ya sabes, y él estaba como, realmente como sí, usted entiende, ya sabes, como, por lo que las personas que en realidad ya han sido la creación de los contenidos, ahora se puede hacer casi experiencia en la demanda a través de su plataforma propietaria y el conocimiento y todo eso. Y creo que eso es lo que se vuelve interesante porque es tu información bajo demanda. Y todo el mundo ahora sólo quiere aprender lo

que necesito saber ahora. Yo no quiero aprender de antemano para el futuro. Quiero saber ahora cómo arreglar esto ahora. Y la siguiente parte la trataré más adelante. Básicamente, van ¿Te has dado cuenta de que como, es como las olas girar a la izquierda girar a la derecha. Realmente no lo sabías. Usted no sabe como seis millas a partir de ahora. Lo que tengo que hacer uso básico y sí,

Stuart Bell

inmediatamente, creo que es un efecto de la vida ajetreada, como hace 30 años. Podías planear un viaje, consultar un mapa y asimilarlo todo antes de partir. Ahora hay tantas cosas que hacer. Simplemente no tienen ese ancho de banda, lo que usted estaba hablando en términos de la personalización, hemos estado teniendo un montón de conversaciones con la gente recientemente, porque usted verá videos por ahí de obtener AI para escribir un libro para usted y todo ese tipo de cosas. Pero el problema es que es información genérica. Así que lo que estamos diciendo a la gente es que es su perspectiva única y tomar como asesores financieros como un ejemplo, para todos los asesores financieros trabajan desde el libro de reglas del IRS, sólo hay quiero decir, es grande, pero las reglas no lo son. La cosa es la interpretación y el matiz. Esa es la cosa. Y eso es lo que tú aportas como individuo. No hay inteligencia artificial que pueda sustituir eso. Así que en lugar de preocuparse por tratar de aprender un esfuerzo de poner en el aprendizaje de una cosa AI, sólo para tomar el luego tomar los atajos, en lugar, pensar en el valor real que está agregando y luego sólo tiene que utilizar algunas herramientas para amplificar todavía está en la semilla material. Esa es la pieza única

Aalok Y Shukla

la forma en que yo lo pensaría. Es como si te dejara hacer un pastel. Esencialmente, ya sabes, como lo que sea, se creará un pastel estándar de lo que sea ¿verdad? Y luego lo personalizas con tus ingredientes, tus sabores, esto, aquello, eso es lo que la gente va a comprar, antes era difícil hacer una tarta. Ahora las tartas pueden aparecer cuando quieras así que la pregunta es como, qué hace a tu tarta diferente básicamente. Así que creo que exactamente como usted ha dicho, es como el tipo de agitación mecánica de la taza y la cosa y que se hace ahora, básicamente. Así que la pregunta es, ¿qué aportas de forma única a que ese elemento esencialmente no es

Stuart Bell

los propietarios de pequeñas empresas en realidad tienen una ventaja en ciertos aspectos sobre las grandes empresas. Así que estaba escuchando o leyendo algunas cosas la semana pasada donde se hablaba de las grandes empresas que impiden a sus empleados el uso de los servicios porque la divulgación de los modelos de privacidad son muy poco claros. Al igual que si usted tiene un montón de código especial de propiedad o información del cliente o información

médica en que probablemente casi seguro que romper algunas reglas. Y luego hubo otro punto de discusión acerca de decir, Bueno, bueno, que toma el ejemplo de la torta aparece. ¿Dónde está eso? Pastel de ser? ¿Qué información es que la torta que se crea la forma?

Aalok Y Shukla

¿O sí? ¿Me pertenece ese pastel? Como, ¿verdad? Si, si.

Stuart Bell

Siempre que la torta, la información propietaria de cualquiera que sea el conjunto de datos que fue entrenado en. Así que el ejemplo fue la creación de imágenes cosa, pero utilizando el viaje y algunos de los más profundos y el otro. Sí, el nombre se me escapa. Pero estaban usando esa imagen, las grandes empresas, pero su asesor legal estaba diciendo, No, no se puede utilizar porque esto no está probado.

Aalok Y Shukla

Y ese es mi Adobe y algunos otros como ahora tengo tengo realmente completamente modelos con licencia, ¿no es así? Ya sabes, pero Pero estoy de acuerdo con usted como, en el

Stuart Bell

otras cosas, por lo que las imágenes, y tal vez la primera cosa es este modelo, pero como propietarios de pequeñas empresas, tenemos la oportunidad de conseguir alrededor de eso porque somos menos propensos a tener problemas porque estamos tratando con un conjunto mucho más pequeño en comparación con B Corporation. Así que una de las pocas veces donde tal vez tenemos una ventaja, porque los grandes tiene que ser un poco más. Sí.

Aalok Y Shukla

Y la agilidad es el asesino aquí, porque no se trata de Creo que en el pasado, una gran empresa tenía el valor, hay más recursos, por lo que podría invertir en fosos más complejos o tecnología o software. Pero ahora es lo contrario. Eso es en realidad un problema. Si tienes un sistema profundo muy complejo, eso significa que no puede cambiar con el mundo a medida que las cosas se actualizan y cambian. Así que en realidad quiere tener más ligero, menos deuda técnica, más ágil tipo de soluciones, básicamente, que es donde, ya sabes, las empresas más pequeñas tipo de puede puede entrar en juego realmente

Stuart Bell

Sí, un poco más fácil. ¿Qué fue lo que nos descarriló un poco. ¿Qué fue lo siguiente?

Aalok Y Shukla

¿La siguiente? El siguiente era como, digamos en operaciones o en RRHH por sí mismo, gestión, vale. Así que la gestión. Otro elemento sería, ya sabes, el uso de reuniones, por ejemplo, con herramientas de toma de notas AI con resúmenes de acción, y luego los puntos que tenemos que mirar directamente, pero se puede añadir dos capas. Así, por ejemplo, creo que he mencionado que si usted tiene la reunión, y digamos que otras reuniones que ocurrieron en la comercialización, digamos que había cuatro grupos de reuniones que ocurrieron en paralelo. A continuación, podría tener una nube de palabras, que básicamente se mostrará para cada una de esas cuatro reuniones, lo que se discutió, se puede ver, se alinean con lo que creo que debe mostrar es que los grandes conceptos y las cosas así que si usted es el jefe de marketing, y los cuatro equipos diferentes reunión, tienes una idea de cómo, cómo alineados o cómo estructurado es sin tener que entrar en el detalle matiz y, a continuación, usted sabe, usted puede eliminar reuniones innecesarias o diferentes elementos y usted sabe, hacer las cosas mucho más fácil que lo mismo para recursos humanos. Usted sabe, usted puede utilizar la IA para participar en la pre-selección de candidatos. Digamos, por ejemplo, que quieras eliminar tus propios prejuicios, dices vale, y grabas un vídeo explicando por qué eres un buen candidato para el puesto y cómo abordarías este escenario, y entonces la IA puede cargar, subir y analizar todos los vídeos que salgan de ahí. Puede clasificarlos en función de la claridad de la estructura del mensaje, incluso podría realizar un análisis del sentimiento o de la positividad de la energía y todo ese tipo de cosas dentro de la voz. Y entonces usted puede ver los tres primeros y luego de la parte superior para que usted vaya en más detalles y todo lo que por lo que

Stuart Bell

interesante. Hay un juego del gato y el ratón entre la tecnología y el intenso y por la intención, la intención de la organización y la intención del empleado o el prospecto. Había una herramienta de la que había oído hablar a la gente la semana pasada, un par de herramientas, hablando de herramientas de detección de IA. Así que subes un párrafo de texto y te dará como una puntuación de temperatura sobre la probabilidad de que esté escrito con IA. Ahora, la probabilidad de que vaya. Quiero decir, vamos a pensar en eso por un segundo. ¿Cuáles son los beneficios y las desventajas? Así que el, el beneficio para la organización es que se obtiene una lectura de lo que viene a través de la puerta. Y, de nuevo, no es más que otra herramienta en este juego del gato y el ratón de los candidatos como personal frente a usted tratando de obtener lo que sus sentimientos reales y, a continuación, para la gente en el otro lado, de nuevo, se reduce a que hay una igualdad de oportunidades que tal vez no necesariamente una igualdad de resultados, porque las personas no son iguales. La inteligencia es una agenda media de personas en ambos lados, para

bien o para mal,

Aalok Y Shukla

incluso no sólo la inteligencia, como rasgos de carácter, ya sabes, como la determinación, la coherencia, todo ese tipo de cosas, actitud, todas esas cosas no está aquí.

Stuart Bell

Y habrá un grupo de gente que sólo quiera IA y la eche por tierra y luego se queje de que no llega a ninguna parte, porque está haciendo el mínimo grupo de gente que la está utilizando como empezamos diciendo, como una superpotencia, se está dotando de alguna capacidad adicional.

Aalok Y Shukla

Quiero decir, es un coche o la electricidad ahora, básicamente, ¿no? Así que la pregunta es, como, todo el mundo va a usarlo o como, algunas personas podrían decir, voy a caminar por todas partes y hacer todo lo natural y orgánico, y eso está bien, también, ya sabes, como, pero creo que la clave realmente es que, como, incluso si alguien está usando, digamos, herramientas de IA para todo, en el momento en que se separan de ella, su la claridad de su pensamiento, y la capacidad de expresarse verbalmente, no estará allí. Así que lo detectarías muy rápidamente. Ya sabes, un desajuste de elocuencia.

Stuart Bell

Como si empezaras a ver gente.

Aalok Y Shukla

Sí, así que creo que habrá como, si la gente no está prestando atención y hacer las cosas de una manera completa, habrá esas cosas que la gente tal vez pasar, pero no creo que realmente porque todo el mundo va a ser el uso de estas herramientas de esa manera. Pero creo que hoy, sólo queremos tipo de darles ejemplos concretos de, de donde, donde podemos tipo de ver ningún valor inmediato que se creará. Y como estamos hablando de dentro de una semana, no estamos hablando de dentro de seis meses o un año, que es la mayoría de los productos de tecnología o proyectos llevaría tiempo, como incluso sólo haciendo la nota de audio cosa que acabamos de hablar, o incluso convertir algunos de los blogs en, ya sabes, pequeños podcasts o cosas diferentes que necesitan ser descubiertos de una manera diferente. Estas cosas son bastante ligeras realmente fácil

Stuart Bell

y fácil. Así que de nuevo, comenzó a pensar en la estrategia en lo que está tratando de lograr y, a continuación, suponiendo que hay una forma tecnológica

de hacer eso a escala y más rápido y más consistente. Es, estábamos en algún momento, vamos a hablar de Zapier como una herramienta, que es algo así como este muy accesible, herramientas de capa media

Aalok Y Shukla

la vinculación de los flujos de trabajo, a la derecha. Así que creo que tal vez podemos ir un poco más detalle la próxima vez y, y en realidad mostrar como, o hablar de cómo se crearía este curso sobre AI primer departamento de marketing, ¿verdad? ¿Cómo serían todos los diferentes elementos dentro de eso, como lo que entra y lo que se obtiene en qué período de tiempo o algo así?

Stuart Bell

Sí, sí, sí, dar un ejemplo perfecto. Y luego la gente puede elegir los elementos que le parezcan oportunos o alcanzables. Pero sí, dar el panorama general.

Aalok Y Shukla

Siempre hay tanto Stuart, como, no puedo esperar a ver lo que trae la próxima semana, pero esta semana ya está lleno de cosas y luego los tenemos. Por cierto, tenemos un evento en el mes 25 de mayo en Londres, por lo que los funerales en Londres, y el Reino Unido, tenemos una sala de juntas, que es básicamente una actualización de negocios para las personas que quieren saber más acerca de cómo aplicar esto cuando estás en el negocio y conseguir que un plan de acción de 90 días. Tendremos a Piers Linney de Dragon's Den con nosotros junto con otros ponentes expertos. Y sí, si alguien está interesado en eso tenemos los detalles en las notas del programa. Pero um, tiempos emocionantes, ya sabes, sólo tienes que

Stuart Bell

si la gente está escuchando para tener una URL a la que puedan dirigirse.

Aalok Y Shukla

Sí, así es. Así que es cerca de la nube academy.com barra diagonal eventos guión de Londres, pero vamos a poner que en el en las notas del programa también. Por supuesto.

Stuart Bell

Sí. Pondré la imagen para que la gente pueda verla fácilmente. Hacemos que AI haga un botón HTML intermitente para que puedan ver dónde está.

Aalok Y Shukla

Exacto. Pero escucha, mazing para ponerse al día como siempre.

Stuart Bell

Sí, gracias. Hablaré contigo la semana que viene, que parecerá que en cinco minutos

Aalok Y Shukla

Que lo pases muy bien.