



# AUGMENTED IDEAS

Épisode 4 :  
**Opportunités entre les unités  
opérationnelles**



Aalok Y Shukla  
in



Stuart Bell  
in

[www.augmentedideas.show](http://www.augmentedideas.show)

# Résumé

1. Le contenu généré par l'IA représente 47 % de l'ensemble du code sur GitHub, ce qui indique l'influence croissante de l'IA sur les équipes techniques et l'efficacité des entreprises.
2. Des entreprises comme Turn It In recrutent des jeunes qui sortent directement de l'école secondaire, reconnaissant ainsi la réduction potentielle du besoin d'équipes techniques.
3. L'IA a le potentiel de dynamiser les équipes, d'accroître l'efficacité et d'ouvrir de nouvelles opportunités pour ceux qui peuvent apporter de la valeur et de la positivité au processus.
4. Le pouvoir de la narration est crucial pour la personnalisation du marketing, les outils d'IA transformant les approches de marketing multicanal.
5. Le concept des "points de stimulation" de Tony Robbins peut créer davantage de points de connexion pour les clients, en renforçant la confiance et en établissant des relations.
6. Les outils d'IA, tels que la prise de notes et l'analyse des sentiments, peuvent rationaliser les opérations commerciales et les processus RH, en augmentant la vitesse et l'agilité sur le lieu de travail.
7. L'IA peut améliorer la clarté de la pensée et l'éloquence de l'expression, en veillant à ce que la qualité de la communication reste intacte.
8. Le marketing personnalisé, tel que les courriels générés par l'IA, peut accroître la satisfaction des clients et instaurer la confiance de manière plus efficace que les méthodes traditionnelles.
9. L'IA peut rationaliser les processus de recrutement en présélectionnant les candidats et en évaluant leurs compétences par une analyse automatisée.

10. L'adoption de l'IA dans différents départements, tels que le marketing, les ventes et les opérations, peut considérablement améliorer l'efficacité et la croissance de l'entreprise.

# Points clés

Concept	Description
L'IA au service des équipes	Utiliser l'IA pour améliorer la performance des équipes, accroître l'efficacité et ouvrir de nouvelles opportunités pour ceux qui peuvent apporter de la valeur et de la positivité au processus.
Contenu généré par l'IA sur GitHub	47 % de l'ensemble du code sur GitHub est généré par l'IA, ce qui montre le potentiel de l'IA dans le codage et le développement de logiciels.
La narration dans la personnalisation du marketing	Utiliser des outils d'IA pour créer des histoires personnalisées qui renforcent les liens avec les clients, instaurent la confiance et augmentent les ventes.
Approche marketing multicanal	Utiliser l'IA pour créer du contenu sur différents canaux, améliorer l'engagement des clients et les points de connexion.
Les "points de stimulation" de Tony Robbins	Un concept qui peut être utilisé pour créer plus de points de connexion pour les clients grâce à un contenu marketing personnalisé.
L'IA dans les opérations commerciales	Utiliser des outils d'IA pour rationaliser les opérations, accroître l'efficacité et améliorer les processus dans différents départements.
L'IA dans les processus RH	Utiliser l'IA pour présélectionner les candidats, évaluer les employés potentiels et améliorer les processus de recrutement.
Clarté de la pensée et éloquence de l'expression	Veiller à ce que l'utilisation de l'IA ne compromette pas la qualité de la communication et des processus de réflexion au sein d'une entreprise.

L'IA dans le service à la clientèle	Utiliser l'IA pour fournir des réponses personnalisées, analyser les sentiments et améliorer l'engagement des clients.
L'IA dans la prise de notes et la documentation	Utilisation de l'IA pour créer automatiquement des transcriptions, des résumés et des documents à partir de réunions, de discussions et d'autres communications.
Notes audio pour la personnalisation	Créer et envoyer des messages audio personnalisés aux clients pour améliorer l'engagement et la confiance.
Personnalisation de l'abandon du panier	Utiliser des vidéos personnalisées générées par l'IA pour inciter les clients à faire confiance lorsqu'ils laissent des articles dans leur panier sans les acheter.
L'égalité des chances grâce à l'IA	Veiller à ce que les outils d'IA soient utilisés de manière équitable et offrent des chances égales à tous, sans compromettre la qualité du travail.
Un département marketing centré sur l'IA	Créer un service marketing qui utilise des outils et des stratégies d'IA pour améliorer l'efficacité, la personnalisation et l'engagement des clients.
Événement AI Boardroom	Un événement organisé à Londres le 25 mai s'est concentré sur les mises à jour des entreprises et a fourni un plan d'action de 90 jours pour la mise en œuvre de stratégies d'IA dans les entreprises.
L'IA au service des équipes	Utiliser l'IA pour améliorer la performance des équipes, accroître l'efficacité et ouvrir de nouvelles opportunités pour ceux qui peuvent apporter de la valeur et de la positivité au processus.

# Transcription

## **Stuart Bell**

Salut mon pote. Comment ça va ?

## **Aalok Y Shukla**

Je vais très bien.

## **Stuart Bell**

C'est bien. Nous disons que chaque semaine passe vite.

## **Aalok Y Shukla**

Les choses s'accélèrent de plus en plus. Nous sommes le 10 mai. La semaine dernière, nous évoquions le fait que le PDG d'IBM parlait d'une réduction potentielle de 30 % du nombre d'emplois dans des fonctions qui ne sont pas en contact avec la clientèle. Je l'ai vu il y a quelques jours. Cette entreprise, appelée turn it in, disait qu'elle n'aurait pas besoin de 80% d'ingénieurs en moins dans 18 mois, et qu'elle embaucherait directement à la sortie de l'école secondaire. Regardons cela de plus près. Je veux dire qu'ils reconnaissent déjà que leur besoin en équipe technique est déjà en train de penser et ils ont déjà fait des tests pour comprendre la capacité de certains de ces outils de co-codage comme le co-pilote GitHub, je pense que 47% de tout le code sur GitHub en ce moment est généré par l'IA. Voilà donc où nous en sommes. Les grandes entreprises annoncent ce genre de choses.

## **Stuart Bell**

C'est intéressant de penser aux propriétaires d'entreprises de cannabis qui pensent à l'efficacité des choses et au fait de répondre aux besoins de leurs clients. Alors qu'une grande partie du reste du monde y pense du point de vue du risque professionnel, je pense que l'opportunité, parce que nous en sommes à un stade très précoce, est folle. Il y a six mois, nous n'en parlions même pas, quel que soit le nombre d'outils existants. Ils n'étaient certainement pas aussi avancés qu'ils le sont aujourd'hui, même dans ce court laps de temps, et les gens n'en parlaient pas. Mais je pense qu'il y a vraiment une opportunité pour ce groupe de personnes qui ne sont pas du côté luddite du spectre et qui s'inquiètent de perdre leur emploi, mais qui pensent plutôt à la façon dont je peux ajouter de la valeur et faire des frais. Oui, Supercharged. Exactement.

Exactement. Quand on pense au temps perdu, je veux dire que mes compétences en codage sont suffisantes, qu'elles me rendent fou, mais pas assez pour construire quelque chose d'affichable. Nous avons donc un certain nombre de systèmes en interne, principalement construits autour de Zapier, mais en utilisant ce code, on peut construire et faire 80% du chemin, mais les 20%

restants prennent une éternité. Maintenant nous sommes dans une situation où une grande partie des emplois, pas 80% d'entre eux, mais une bonne partie d'entre eux sont juste consacrés à ce travail occupé à faire des choses qui ne sont pas nécessairement si pour les gens qui s'en emparent et ajoutent la superpuissance juste pour vraiment ajouter l'intelligence et ne pas être limité par leur propre capacité ou les contraintes de temps qui leur sont imposées. Cette amplification et la trajectoire vers des choses plus grandes et meilleures. Il est certain que l'on s'achemine vers une période passionnante.

### **Aalok Y Shukla**

Je suis d'accord avec vous. Et je pense que l'essentiel est de savoir comment dynamiser l'équipe, comment la soutenir davantage et je pense que, vous savez, pourquoi ne pas examiner les comptes de résultats comme oh, la prochaine fois, utilisons-les pour les entreprises génériques. Et puis, voyons comment les différents départements pourraient être littéralement suralimentés et soutenus pour augmenter les revenus, l'efficacité, tout ce qui s'y rapporte. Et on peut partir de là, n'est-ce pas ?

### **Stuart Bell**

Oui, il y a de bons exemples. Il y a aussi beaucoup de choses à approfondir pour que les gens commencent à se dire : je pense que c'est vraiment ce qui va se passer au cours des six prochains mois, quelle que soit la durée de la période pendant laquelle nous ferons cela. Il s'agira d'une sorte de stratégie et de son petit son petit son petit parce qu'il peut y avoir tellement de consolidation et de nouvelles choses qui sortent. Je pense qu'en termes de conseils pratiques pour les gens, c'est vraiment 90 % de commencer à penser de cette façon et ensuite de trouver plutôt que d'utiliser simplement cet outil, ce qui n'est pas le cas.

### **Aalok Y Shukla**

avoir un état d'esprit systémique et comprendre que toute entreprise a potentiellement affaire à des personnes ou à un produit, ou à des conseils ou à quelque chose de ce genre, n'est-ce pas ? Et si vous comprenez que l'IA générative a la capacité de créer du langage sous forme verbale écrite, vous savez, des visuels, n'importe quel type de produit, produit, documentation de démonstration, et en même temps aussi du code, n'importe quel type de programme ou de personnalisation, si vous comprenez ces choses, alors la question est de savoir comment vous soutenez les membres de votre équipe. Alors, pourquoi ne pas regarder, disons que le département marketing est le premier département par exemple, n'est-ce pas ? Vous savez, d'après votre propre expérience, c'est un bon point de départ ? Oui, tout à fait. De votre point de vue et en y réfléchissant bien. Quels sont les types de tâches que quelqu'un devrait normalement accomplir et combien de temps cela prendrait-il, par exemple ?

## **Stuart Bell**

Pour nous, quand je pense à ce que nous faisons, la partie principale de l'entreprise, à part le côté coaching de l'entreprise, les deux autres parties principales sont les livres et les podcasts de Crane. Donc la création de contenu, et l'un des défis dans le passé a été d'accord, la chose que l'actif est créé, mais maintenant on nous donne un travail ou une tâche à quelqu'un d'autre pour aller faire des choses avec comme nous avons créé cette chose. Maintenant, il faut faire quelque chose d'extraordinaire, ce qui n'est pas la pire des idées. Je veux dire que cela a fonctionné jusqu'à présent. Mais la grande opportunité pour l'avenir est de pouvoir fournir un assortiment de choses que les gens peuvent faire. L'autre jour, j'écoutais une vidéo sur YouTube. Gary Vaynerchuk parlait d'avoir 30 personnes dans son équipe, juste pour s'occuper de sa présence sur les médias sociaux, et c'est nous qui en avons fait beaucoup, donc 30 personnes, donc je pense que la conversation plus large est venue en disant qu'ils parlaient des plateformes et de ce qu'il fallait faire et il disait, Vous pensez qu'il y a 10 plateformes principales, vous devriez être sur chacune d'entre elles 10 fois par jour. Si vous ne pouvez pas le faire, en raison de contraintes pratiques, c'est là qu'intervient le LT de l'entreprise. Il m'a dit : "Prenez mon exemple, j'ai 30 personnes dans mon équipe qui font mon travail. Et vous voyez ce que je produis maintenant, la probabilité que d'autres personnes aient 30 personnes dans leur équipe est très, très faible. Il faut donc être capable de combler un peu cet écart. Quand je pense à ce que nous faisons avec ce podcast, nous avons l'enregistrement, nous avons la vidéo et l'audio. Ce sont les deux choses qui sont créées, nous utilisons donc des outils d'IA et des outils humains. Nous parlons donc un peu plus en interne d'intelligence augmentée ou de la combinaison de l'intelligence réelle et de l'intelligence artificielle. À partir de ces deux éléments de base, nous créons une transcription qui existe depuis un certain temps, mais la capacité de l'IA à le faire est meilleure que celle de l'homme. À partir des transcriptions. Nous obtenons des extraits, la description, qui faisait autrefois partie du processus de podcast, nous avions l'habitude de dire aux gens : dès que vous sortez de l'appel, appuyez sur enregistrement sur votre téléphone ou quelque chose comme ça et enregistrez une introduction, parce que dès que vous avez fini, vous vous souvenez de ce dont vous venez de parler. Je parlais avec Alex de l'utilisation de l'IA dans un cas réel d'entreprise, je les ai enregistrés et nous n'avons plus besoin de le faire maintenant parce que l'IA peut donner un bon exemple à 80% de ce que quelqu'un devrait être les principaux points de discussion, en tirant ces extraits sonores de ces extraits sonores, nous pouvons alors audiogrammer les clips audiogrammer la vidéo directement autour des vidéos, trois images à partir d'elle. Hier, j'ai regardé une autre vidéo sur YouTube. Ils avaient créé un projet GitHub, ils avaient créé un script Google Docs, qui était le langage de script, comme le script Google Apps, qui s'est branché, donc c'était littéralement copier-coller, changer ces quelques

choses ici, principalement comme la clé API GPC, mais tout à fait suivre le long. Maintenant, dans Google Sheets, il suffit d'entrer l'invite égale à GTP pour que l'invite soit générée. Sauvegardons donc les 10 ou les cinq points à retenir de l'émission, ou l'outil que nous utilisons crée des mots-clés à partir des émissions ou cinq mots-clés à partir de l'émission. C'est simplement la vitesse à laquelle les choses peuvent être créées.

### **Aalok Y Shukla**

Je pense qu'il s'agit de ces flux de travail, n'est-ce pas ? Comme vous l'avez dit au début, vous avez ce contenu et je veux créer une vidéo et comme je vous ai demandé le lien YouTube parce que j'utilise un éditeur et ce qu'il va faire, c'est analyser la vidéo pour trouver les points de discussion les plus intéressants et créer un clip directement à partir de la vidéo avec la traction, les couleurs et tout. Je veux dire qu'il a fallu un peu de temps à mon gars pour faire ça. Et j'ai aussi spécifié utiliser ceci utiliser cela me donne 10 clips. A choisir. C'est une chose, le point d'action dont nous avons parlé, les traductions dont nous avons parlé, vous savez, être capable de créer des bannières de médias sociaux, nous ne le faisons pas mais j'ai des outils qui peuvent le faire hors marque et immédiatement à partir du contenu et si nous faisons d'autres pages d'atterrissement, nous pourrions facilement les générer aussi et cela prend ce qui aurait été trois personnes peut-être comme un concepteur spécificateur, puis un codeur et vous réunissez tout en un seul vraiment n'est-ce pas ?

### **Stuart Bell**

Et quand on pense au travail, ce que nous essayons de faire dans n'importe quelle organisation, dans n'importe quelle équipe, c'est d'ajouter de la valeur aux utilisateurs finaux, aux clients qui vous ont payé de l'argent et de créer tous ces trucs, le temps qu'il faut pour créer tous ces trucs n'ajoute pas nécessairement de la valeur au produit final. Donc, si vous pouvez exécuter cela rapidement, cela signifie que le temps qui aurait été nécessaire pour avoir ce débat sur ok, si nous adaptons les extraits vidéo individuellement chaque fois que quelqu'un aurait dû revenir à nous et dire ok, nous faisons ceci ou cela ou cela et est-ce que c'est telle ou telle couleur. Maintenant, nous pouvons passer du temps sur le canal des médias sociaux à interagir avec les gens.

### **Aalok Y Shukla**

L'amour et plus de curation et plus de sélection parce que maintenant nous pouvons avoir 10 clips comme une version ou des éléments différents et nous pouvons dire ok, je préfère celui-ci ou celui-là. Nous pouvons donc utiliser notre créativité pour choisir les meilleurs moments, parce que sinon il serait impossible de dire au gars, s'il te plaît, crée 10 clips pour moi parce que c'est un pur gaspillage d'efforts humains, n'est-ce pas ? Comme son taux horaire et tout ça, vous savez, donc je pense que le marketing, je pense que les gens peuvent

assez rapidement comprendre que cela pourrait, que cela pourrait être amélioré. Pourquoi ne pas passer au département suivant ? Pourquoi pas les ventes ? Parce que nous voulons tous être traités comme des individus et de manière plus personnalisée, qu'est-ce qui pourrait être fait ?

### **Stuart Bell**

Je pense donc que la personnalisation est la clé et nous sommes actuellement dans une période où l'IA absolue n'est pas en mesure de créer un avatar ad hoc avec une souris qui se déplace parfaitement. Maintenant, si vous vous plongez dans les outils d'IA qui existent, il y a plusieurs outils individuels différents qui peuvent le faire, mais ce n'est pas dans un produit standard qu'il est possible de faire quelque chose qui est un cran en dessous. Ce n'est peut-être pas parfait, mais c'est déjà bien. Nous avons déjà mentionné Cynthia, et chaque fonds est destiné à une entreprise différente, un exemple que je peux prononcer. Leur modèle de mouvement de la bouche dans leur narration, leurs avatars, est bon, mais si nous étions en plein écran comme ici, ce ne serait pas tout à fait suffisant. Mais il est assez bon si vous êtes dans le coin inférieur. Ainsi, si vous essayez de faire une promenade en vidéo et que vous faites défiler l'écran vers le bas, le service vous permet de vous placer dans l'image et de l'entraîner de cette façon. Le mot en N. C'est vrai. Cela peut valoir la peine, car vous pouvez maintenant adapter votre message à chaque personne. Nous avons déjà parlé de l'analyse du sentiment des réponses fournies par les clients frustrés ou agacés, ou de la possibilité de mettre en évidence ceux qui sont satisfaits et de les contacter pour obtenir des témoignages ou des études de cas. Le fait que vous puissiez beaucoup plus rapidement envoyer des courriels, des modèles d'IA qui s'assoient et répondent immédiatement pour vous. Ce n'est probablement pas suffisant pour donner une réponse complète, mais cela peut être suffisant pour donner une réponse d'attente générale afin que les gens aient l'impression d'avoir été entendus.

### **Aalok Y Shukla**

100% Et vous savez, ce qui est intéressant, c'est que les deux éléments viennent de Nous avons commencé par le plus complexe avec la vidéo dans le visage, mais il y a une société d'électricité qui utilise des emails générés par l'IA en interne et qui a dit que les clients les préféraient avec 60% de bonheur en plus. Il s'agit en fait d'un score fonctionnel. Et puis les emails écrits normaux parce qu'il y a plus d'empathie et plus de compréhension, donc le truc c'est que c'est déjà là. Et pour répondre à votre question sur les vidéos personnalisées, ils ont des exemples d'abandon de panier, où quelqu'un a laissé quelque chose dans le panier, et le fondateur a une vidéo qui dit, hey, Stuart, j'ai vu que tu as laissé le kit de camping dans la voiture. Je comprends que si tu as une question, je serais heureux de t'aider. Vous savez, ce genre de petits coups de pouce, vous savez, comme c'est

**Stuart Bell**

Il y a quelques semaines, on nous a appris que les gens ne faisaient pas de remises par défaut, alors quand j'ai vu que j'étais dans un panier d'achat, je n'étais pas vraiment intéressé. J'étais juste en train de suivre tout le processus pour voir ce que c'était. Et dans les 12 heures qui ont suivi, il y a eu une réduction de 7%. Les gens vont donc automatiquement vers cette réduction. Mais imaginez que vous ayez une vidéo personnalisée du fondateur disant : "Hé, j'ai vu que vous regardiez nos tasses. Je voulais juste partager avec vous une histoire, une anecdote sur l'entreprise parce que les gens ne réalisent pas que ce design est positionné de manière unique pour être bien sur les tasses.

**Aalok Y Shukla**

papier également. C'est vrai ? Il y a eu des gens qui ont littéralement, je crois qu'ils ont pris des stylos ou quelque chose comme ça. Et ils les ont mis en vente sur eBay. Puis ils ont mis en vente le même stylo mais avec une histoire sur le stylo. Ils ont ensuite trouvé la même chose pour des articles normaux, et ils ont constaté une augmentation de 30, 260 ou 100 % du prix disponible. Pour effectuer l'achat, ils se sont basés sur l'histoire qui s'y rapportait. Ce que vous venez de dire revient donc à donner un coup de pouce personnalisé, mais sans code de réduction immédiat, ce qui permet d'instaurer la confiance. Je veux dire, si l'on soustrait cela de tous les codes de réduction utilisés chaque année, quelle est l'économie de revenus que cela représente ?

**Stuart Bell**

Oui, tout à fait. Et comme vous l'avez dit, en établissant une relation avec les gens, il ne s'agit pas seulement d'une transaction financière, vous êtes en train de construire cette connexion. Je veux dire, nous revenons sur ce que nous allons probablement faire souvent parce que nous avons tous les deux une solide formation en marketing. Nous avons fait un petit saut en arrière vers le marketing. Vous pouvez imaginer un message de service à la clientèle et une réponse personnalisée. Elle dit : "Bonjour, merci pour votre message. Nous sommes en train d'étudier la question. Je dois juste parler à quelques autres membres de l'équipe, mais ne vous inquiétez pas, nous vous recontacterons bientôt, contrairement à lui qui n'a rien répondu et dont le message est resté dans le vide.

**Aalok Y Shukla**

comme une note audio comme une note audio,

**Stuart Bell**

d'accord ? Et l'audio est très facile à faire avec votre voix. Je veux dire, c'est très simple.

**Aalok Y Shukla**

Et c'est ainsi que, personnellement, vous envoyez une note audio sur WhatsApp. Et c'est exactement ce qui était censé se passer à ce moment-là. Vous êtes beaucoup plus engagé. Et vous savez, je ne sais pas si vous avez remarqué que certaines personnes m'envoient maintenant plus de notes vocales et cela ne me dérange pas. Et cela m'aide aussi à obtenir un contexte, une compréhension différente plutôt que de lire un long paragraphe, n'est-ce pas ? Donc, utiliser ces choses pour donner un coup de pouce et toujours construire la confiance et invisiblement, vraiment.

**Stuart Bell**

et l'élément multicanal, donc quelque chose que vous venez de mentionner m'exaspère de recevoir des mémos vocaux de la part de personnes parce que c'est immédiatement qu'ils me donnent la tâche de prendre des notes sur une pensée aléatoire qu'ils viennent juste d'avoir. En retard, au moins en texte. Je peux y revenir maintenant que tu viens de me donner des devoirs. Mais imaginez un scénario où cela ne se produit pas encore. Mais si le mémo vocal est arrivé, et que la transcription est disponible immédiatement, c'est en fait un outil

**Aalok Y Shukla**

Le Kindle est un outil qui permet de combiner les deux mondes, le Kindle et les autres.

**Stuart Bell**

et c'est la sauvegarde qui est là.

**Aalok Y Shukla**

Je trouverai un lien. Je vais le mettre, il y a un outil qui est hilarant, ce type l'a fait et il suffit d'envoyer les notes vocales à ce numéro, il les transcrit et vous renvoie un résumé. Et ce que j'ai le plus aimé, c'est que le gars avait écrit dans les questions : " Est-ce que vous écoutez mes notes vocales ? Et vous avez dit que vous n'écoutez même pas vos notes vocales. Pourquoi pensez-vous que

**Stuart Bell**

Oui, je devrais peut-être le faire et le travail pourrait être fait.

**Aalok Y Shukla**

Vous savez, je n'achèterai pas de deuxième clip comme vous le savez, comme des petits coups de pouce et des choses comme ça. Mais ces choses ajoutent tellement de valeur.

**Stuart Bell**

Oui, c'est vrai. Et cette approche multicanal était un peu comme lorsque nous avons commencé à dire qu'il fallait être capable de livrer quelque chose. La probabilité que tout le monde consomme ce pot. Lorsque nous pensons à tout ce que nous mettons autour de ce podcast, les notes audio, LinkedIn, les autres médias sociaux, ils seront probablement des clips un peu plus loin sur la chaîne YouTube. Il est facile de nous considérer comme des créateurs ou des propriétaires d'entreprise qui essaient de faire comme si c'était beaucoup. Il y a beaucoup de choses à faire, mais la réalité, c'est qu'un client, un utilisateur final, ne verra qu'une seule chose. Donc, en étant capable de générer des choses sur plusieurs canaux, cela signifie qu'il y a plus de chances que la seule chose les atteigne,

### **Aalok Y Shukla**

C'est un processus. Vous créez un système dans lequel vos données vont ici, puis elles sont réparties dans ces différents domaines avec des agents d'intelligence artificielle et je viens de penser à quelque chose. La vie est cyclique, ce qui est ancien redevient nouveau. Les gens ont dit que les blogs étaient finis. Ce qui est important, ce sont les podcasts. Si vous transformez vos blogs en extraits audio, ou en courts segments audio, et si vous envoyez une note audio disant, Hey, j'ai un résumé des cinq principales choses que vous devez savoir à propos de votre nouveau bureau de jardin, par exemple, n'est-ce pas ? Vous savez, peut-être que vous n'avez pas envie de lire un long texte, mais vous entendriez le résumé, comme voici les cinq points. Voici ceci. Voici cela dans la voix du fondateur, à quel point êtes-vous plus connecté à cette entreprise qu'en lisant le blog de cette entreprise ?

### **Stuart Bell**

C'est ça ? Oui, plus je me souviens de ce que Tony Robbins a dit il y a des années, plus il y a de points de stimulation comme les cellules visuelles, l'audio, le toucher, le mouvement, plus il y a de points de connexion, plus c'est ancré dans la réalité. Donc essayer de tirer parti de cela

### **Aalok Y Shukla**

Vous pouvez tout à fait tirer parti de cette astuce. Vous pouvez tout à fait exploiter tous vos anciens articles de blog, en créer des résumés avec l'IA et avoir une note audio du genre : " Hé, j'ai cette note audio pour vous. Cela pourrait vous intéresser de l'écouter. Vous pouvez l'écouter ici, ou vous pouvez cliquer sur le lien pour la lire. Toutes ces choses ajoutent à la personnalisation de l'expérience de vente, n'est-ce pas ?

### **Stuart Bell**

imaginé essayer de le faire. Vous êtes une entreprise qui a beaucoup de contenu écrit, mais vous n'avez pas de podcast ? Vous vous demandez alors ce qu'il faut

faire pour un podcast. C'est une certaine barrière à l'entrée pour commencer. Mais imaginez que vous mettiez tout le contenu dans un modèle génératif et que vous disiez : " D'accord, je veux faire un podcast tous les quinze jours, c'est probablement la cadence minimale. Il veut 26 épisodes. Voici tous les éléments de ce contenu. Je vais faire 26 podcasts. Donnez-moi le sujet. Bon, les 26 et puis il y a eu un service de GPT que j'ai vu récemment, qui en fait n'était pas exactement ce que j'espérais. Mais quoi qu'il en soit, les gens GTP donc maintenant vous avez le GTP GPT. Vous avez maintenant le corpus de travail ou les documents écrits que vous avez rédigés. Vous avez l'agenda pour l'année suivante, parce que la plupart du contenu, non, mettez-le dans les gens GTP D'accord, je dois trouver d'autres personnes qui ont été intéressées par ces domaines particuliers. Maintenant que le problème de la liste des invités est réglé, le sujet, l'amplification, la réutilisation et les options multicanaux sont réglés.

### **Aalok Y Shukla**

C'est ce qui explose maintenant, fondamentalement, n'est-ce pas ? C'est ça. Donc je pense que ce qu'il faut retenir pour un propriétaire d'entreprise, c'est qu'il faut mettre en place un processus avant d'avoir des gens, comme vous l'avez dit, avec Gary Vee, vous avez besoin de deux personnes. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. 20 agents ou trois agents enchaînés dans un endroit éloigné. Oui, c'est ça. Oui, c'est ça. Je parlais avec quelqu'un qui travaille dans le secteur de la santé, comme un orthodontiste spécialisé, et il consulte beaucoup de dentistes en personne. Et il disait, oh, il y a tellement d'opportunités avec l'IA et j'ai dit, oui, j'ai dit, euh, est-ce que vous avez des vidéos ou des audios de vos conférences ? Il a répondu : "Oui, j'ai des vidéos. J'ai dit : "Eh bien, vous pourriez télécharger tout cela. Et puis vous pourriez avoir un agent qui répondrait aux questions comme vous le feriez, en gros, d'accord, vous savez, et il était comme, vraiment comme ouais, vous comprenez, vous savez, comme, donc les gens qui ont déjà créé le contenu, vous pouvez maintenant en faire presque une expertise à la demande via votre plateforme propriétaire et votre connaissance et tout ce qui est comme ça. Et je pense que c'est ce qui devient intéressant parce que c'est votre information à la demande. Et tout le monde ne veut plus apprendre que ce que j'ai besoin de savoir. Je ne veux pas apprendre pour l'avenir. Je veux savoir tout de suite comment régler ce problème. Je m'occuperai de la partie suivante plus tard. En gros, ils disent Avez-vous remarqué que, comme les vagues, vous tournez à gauche, vous tournez à droite. Vous ne le saviez pas vraiment. Tu ne sais pas si tu seras à 6 miles d'ici. Ce que je dois faire, c'est l'utilisation de base et oui,

### **Stuart Bell**

Je pense qu'il s'agit d'un effet secondaire de la vie trépidante d'il y a 30 ans. Vous pouviez planifier un voyage, consulter une carte et tout ingérer avant de

partir. Aujourd'hui, il y a tellement de choses à faire. Ce dont vous parliez en termes de personnalisation, nous avons eu beaucoup de conversations avec des gens récemment, parce que vous avez vu des vidéos où l'on demandait à l'IA d'écrire un livre pour vous et tout ce genre de choses. Mais le problème, c'est qu'il s'agit d'informations génériques. Ce que nous disons aux gens, c'est que c'est votre perspective unique et prenez l'exemple des conseillers financiers, car tous les conseillers financiers travaillent à partir des règles de l'IRS, il n'y a que... Je veux dire, c'est grand, mais les règles ne le sont pas. Ce qui compte, c'est l'interprétation et la nuance. C'est ce qui compte. Et c'est ce que vous apportez en tant qu'individu. Aucune IA ne pourra remplacer cela. Alors plutôt que de s'inquiéter d'essayer d'apprendre un truc d'IA, juste pour prendre des raccourcis, pensez plutôt à la valeur réelle que vous ajoutez et utilisez ensuite quelques outils pour l'amplifier, c'est toujours de la matière première. C'est l'élément unique

### **Aalok Y Shukla**

c'est ainsi que je vois les choses. C'est comme si je vous permettais de faire un gâteau. Essentiellement, vous savez, peu importe ce que c'est, il créera un gâteau standard, peu importe ce que c'est, n'est-ce pas ? Ensuite, vous le personnalisez avec vos garnitures, vos saveurs, ceci, cela, et c'est ce que les gens achètent, car avant, il était difficile de faire un gâteau. Maintenant, les gâteaux peuvent apparaître quand vous le souhaitez, alors la question est de savoir ce qui rend votre gâteau différent. Je pense que, comme vous l'avez dit, il s'agit de remuer mécaniquement le bol et le reste, ce qui est fait maintenant, en gros. La question est donc de savoir ce que vous apportez d'unique à cet élément pour qu'il ne le soit pas.

### **Stuart Bell**

les propriétaires de petites entreprises ont en fait un avantage à certains égards par rapport aux grandes entreprises. La semaine dernière, j'ai écouté ou lu des articles dans lesquels il était question de grandes entreprises qui empêchaient leurs employés d'utiliser des services parce que les modèles de divulgation et de protection de la vie privée n'étaient pas très clairs. Par exemple, si vous avez tout un tas de codes spéciaux propriétaires, d'informations sur les clients ou d'informations médicales, vous enfreindrez probablement certaines règles. Et puis il y a eu un autre argument pour dire : " Bon, eh bien, cela prend l'exemple du gâteau ". Qu'est-ce que c'est ? Le gâteau est ? De quelle information ce gâteau est-il créé ?

### **Aalok Y Shukla**

Où est-ce le cas ? Ce gâteau m'appartient-il ? Genre, pas vrai ? Oui, oui.

### **Stuart Bell**

Toujours ce gâteau, les informations exclusives de l'ensemble de données sur lequel il a été formé. L'exemple était donc la création d'images, mais en utilisant le voyage et certaines des données les plus profondes et l'autre. Oui, le nom m'échappe. Mais ils utilisaient cette image, de grandes entreprises, mais leur conseiller juridique leur disait : " Non, vous ne pouvez pas l'utiliser parce qu'elle n'a pas été testée ".

### **Aalok Y Shukla**

Et c'est mon Adobe et quelques autres, comme maintenant, j'ai des modèles sous licence complète, n'est-ce pas ? Vous savez, mais je suis d'accord avec vous, sur les

### **Stuart Bell**

D'autres choses, donc des images, et peut-être que la première chose est ce modèle, mais en tant que propriétaires de petites entreprises, nous avons la possibilité de contourner cela parce que nous sommes moins susceptibles de rencontrer des problèmes parce que nous traitons avec un ensemble beaucoup plus petit par rapport à la B Corporation. C'est donc l'une des rares fois où nous avons un avantage, car les grandes entreprises doivent être un peu plus exigeantes. C'est vrai.

### **Aalok Y Shukla**

Et c'est l'agilité qui tue ici, parce qu'il ne s'agit pas, je pense, dans le passé, d'une grande entreprise qui avait la valeur, qui avait plus de ressources et qui pouvait donc investir dans des douves plus complexes, dans la technologie ou dans les logiciels. Aujourd'hui, c'est l'inverse. C'est en fait un problème. Si vous avez un système profond très complexe, cela signifie qu'il ne peut pas évoluer avec le monde au fur et à mesure que les choses se modernisent et changent. Il est donc préférable d'avoir des solutions plus légères, avec moins de dette technique, plus agiles, et c'est là que les petites entreprises, comme Can Can, entrent vraiment en jeu.

### **Stuart Bell**

Oui, un peu plus facilement. Ce que j'ai fait nous a un peu fait dérailler. Quelle était la suite ?

### **Aalok Y Shukla**

Le suivant ? Le suivant était, disons, dans les opérations ou dans les RH pour elles-mêmes, la gestion, d'accord. Donc la gestion. Un autre élément serait, vous savez, l'utilisation de réunions, par exemple, avec des outils de prise de notes AI avec des résumés d'action, et ensuite les points que nous devons examiner directement, mais vous pouvez ajouter deux couches. Par exemple, je pense que j'ai mentionné que si vous avez la réunion, et disons d'autres réunions qui

ont eu lieu dans le marketing, disons qu'il y a eu quatre groupes de réunions qui se sont déroulées en parallèle. Vous pourriez alors avoir un nuage de mots, qui montrerait pour chacune de ces quatre réunions, ce qui a été discuté, vous pouvez voir, est-ce qu'ils s'alignent avec ce que je pense qu'il devrait montrer, c'est-à-dire les grands concepts et les choses, de sorte que si vous êtes le chef du marketing, et que ces quatre équipes différentes se réunissent, vous avez une idée de comme, comment aligné ou comment structuré, sans avoir à entrer dans les détails des nuances et puis vous savez, vous pouvez éliminer les réunions inutiles ou différents éléments et vous savez, rendre les choses beaucoup plus faciles que la même chose pour les ressources humaines. Vous savez, vous pouvez utiliser l'IA pour engager une présélection des candidats. Disons par exemple que vous voulez éliminer vos propres préjugés, vous dites d'accord et vous enregistrez une vidéo expliquant pourquoi vous êtes un bon candidat pour le poste et comment vous aborderiez ce scénario, puis l'IA peut télécharger, télécharger et analyser toutes les vidéos qui viennent de là. Elle peut ensuite les classer en fonction de la clarté de la structure du message, elle peut même potentiellement analyser le sentiment ou la positivité de l'énergie et tout ce genre de choses dans la voix. Ensuite, vous pouvez voir les trois premiers et, à partir du premier, vous pouvez aller plus loin dans les détails et tout le reste.

### **Stuart Bell**

intéressant. Il y a un jeu du chat et de la souris entre la technologie et l'intensité et l'intention, l'intention de l'organisation et l'intention de l'employé ou du futur employé. La semaine dernière, j'ai entendu des gens parler d'un outil de détection de l'IA. Vous téléchargez un paragraphe de texte et l'outil vous donne une note de température sur la probabilité qu'il s'agisse d'un texte écrit par une IA. Maintenant, la probabilité que cela se produise. Réfléchissons-y un instant. Quels sont les avantages et les inconvénients ? L'avantage pour l'organisation est qu'elle a une idée de ce qu'elle va recevoir. Et encore une fois, c'est un outil de plus dans ce jeu du chat et de la souris entre les candidats en tant que personnel et vous qui essayez de connaître leurs sentiments réels et pour les personnes de l'autre côté, encore une fois, cela revient à dire qu'il y a une égalité des chances qui n'est peut-être pas nécessairement une égalité des résultats, parce que les gens ne sont pas les mêmes. L'intelligence est un programme moyen pour les personnes des deux côtés, pour le meilleur ou pour le pire,

### **Aalok Y Shukla**

même pas seulement l'intelligence, mais aussi les traits de caractère, comme la détermination, la cohérence, tout ce genre de choses, l'attitude, tout cela n'est pas là.

### **Stuart Bell**

Et il y aura un groupe de personnes qui voudront simplement faire de l'IA quelque chose et s'en débarrasser, puis se plaindre qu'ils n'avancent pas, parce qu'ils font le strict minimum - le groupe de personnes qui l'utilisent comme nous l'avons dit au début, comme une superpuissance, ils se dotent d'une capacité supplémentaire.

### **Aalok Y Shukla**

Je veux dire, c'est une voiture ou de l'électricité maintenant, n'est-ce pas ? La question est donc de savoir si tout le monde va l'utiliser ou si certaines personnes vont dire qu'elles vont marcher partout et faire tout ce qui est naturel et organique, et c'est très bien aussi, mais je pense que la chose essentielle est que, même si quelqu'un utilise, disons, des outils d'IA pour tout, à la minute où il s'en détache, la clarté de sa pensée et sa capacité à s'exprimer verbalement ne seront pas là. Vous le détecteriez donc très rapidement. Vous savez, un manque d'éloquence.

### **Stuart Bell**

Comme si vous commençiez à voir des gens.

### **Aalok Y Shukla**

Oui, donc je pense qu'il y aura, si les gens ne font pas attention et ne font pas les choses de manière approfondie, il y aura ces choses qui passeront peut-être, mais je ne pense pas vraiment parce que tout le monde va utiliser ces outils de cette manière. Mais je pense qu'aujourd'hui, nous voulons simplement leur donner des exemples concrets de cas où nous ne voyons pas de valeur immédiate à créer. Et comme nous parlons d'une semaine, nous ne parlons pas de six mois ou d'un an, ce qui est le cas de la plupart des produits technologiques ou des projets qui prendraient du temps, comme le simple fait de faire la note audio dont nous venons de parler, ou même de transformer certains blogs en, vous savez, en petits podcasts ou en différentes choses qui doivent être découvertes d'une manière différente. Ces choses sont très faciles à mettre en œuvre

### **Stuart Bell**

et facile. Encore une fois, il faut commencer par réfléchir à la stratégie que l'on veut mettre en place et supposer qu'il existe un moyen technologique de le faire à grande échelle, plus rapidement et de manière plus cohérente. À un moment donné, nous avons parlé de Zapier en tant qu'outil, qui est une sorte d'outil intermédiaire très accessible.

### **Aalok Y Shukla**

relier les flux de travail, d'accord. Je pense donc que nous pourrions aller un peu plus loin dans les détails la prochaine fois et, en fait, montrer ou parler de la

façon dont vous créeriez ce cours sur le premier département marketing de l'IA, n'est-ce pas ? Par exemple, quels seraient les différents éléments à l'intérieur de ce cours, qu'est-ce qui entre et qu'est-ce qui sort sur une période donnée, ou quelque chose comme ça ?

**Stuart Bell**

Oui, oui, oui, donnez un exemple parfait. Ensuite, les gens peuvent choisir les éléments qui sont opportuns ou qui semblent réalisables pour eux. Mais oui, donnez une vue d'ensemble.

**Aalok Y Shukla**

Il y a toujours beaucoup de Stuart, j'ai hâte de voir ce que la semaine prochaine apportera, mais cette semaine est déjà pleine de choses et puis nous les avons. Au fait, nous avons un événement le 25 mai à Londres, donc des funérailles à Londres, et au Royaume-Uni, nous avons une salle de conférence, qui est essentiellement une mise à jour commerciale pour les gens qui veulent en savoir plus sur la façon d'appliquer cela lorsque vous êtes en affaires et d'obtenir un plan d'action de 90 jours. Nous aurons Piers Linney de Dragon's Den qui nous rejoindra ainsi que d'autres intervenants experts. Si cela vous intéresse, vous trouverez tous les détails dans les notes de l'émission. Mais euh, c'est une période passionnante, vous savez, vous devez juste

**Stuart Bell**

Si les gens écoutent simplement, il faut qu'ils aient une adresse URL à laquelle ils peuvent se rendre.

**Aalok Y Shukla**

Oui, nous le faisons. C'est donc [nearcloudacademy.com/forward-slash-london-hyphen-events](http://nearcloudacademy.com/forward-slash-london-hyphen-events), mais nous le mettrons aussi dans les notes de l'émission. C'est certain.

**Stuart Bell**

Oui, je vais coller l'image pour que les gens puissent la voir facilement. Nous demanderons à AI de faire clignoter le bouton HTML pour que les gens puissent voir où il se trouve.

**Aalok Y Shukla**

Exactement. Mais écoutez, je suis en train de rattraper le temps perdu, comme d'habitude.

**Stuart Bell**

Oui, merci. Je vous parlerai la semaine prochaine, ce qui me semblera être dans cinq minutes

**Aalok Y Shukla**

Je vous souhaite beaucoup de plaisir.