



AUGMENTED IDEAS

Episódio 4:
**Oportunidades em todas as unidades de
negócio**



Aalok Y Shukla
[in](#)



Stuart Bell
[in](#)

www.augmentedideas.show

Resumo

1. O conteúdo gerado por IA representa 47% de todo o código no GitHub, o que indica a crescente influência da IA nas equipas técnicas e na eficiência empresarial.
2. Empresas como a Turn It In estão a contratar pessoas que saíram directamente do ensino secundário, reconhecendo a potencial redução da necessidade de equipas técnicas.
3. A IA tem o potencial de sobrecarregar as equipas, aumentar a eficiência e abrir novas oportunidades para aqueles que podem contribuir com valor e trazer positividade ao processo.
4. O poder da narração de histórias é crucial na personalização do marketing, com as ferramentas de IA a transformarem as abordagens de marketing multicanal.
5. O conceito de "pontos de estimulação" de Tony Robbins pode criar mais pontos de ligação para os clientes, aumentando a confiança e construindo relações.
6. As ferramentas de IA, como a tomada de notas e a análise de sentimentos, podem simplificar as operações comerciais e os processos de RH, aumentando a velocidade e a agilidade no local de trabalho.
7. A IA pode melhorar a clareza de pensamento e a eloquência da expressão, garantindo que a qualidade da comunicação se mantém intacta.
8. O marketing personalizado, como os e-mails gerados por IA, pode aumentar a satisfação do cliente e criar confiança de forma mais eficaz do que os métodos tradicionais.
9. A IA pode racionalizar os processos de recrutamento através da pré-

selecção dos candidatos e da avaliação das suas competências através de análises automatizadas.

10. A adopção da IA em vários departamentos, como o marketing, as vendas e as operações, pode melhorar significativamente a eficiência e o crescimento das empresas.

Pontos-chave

Conceito	Descrição
Equipas de superalimentação com IA	Utilizar a IA para melhorar o desempenho da equipa, aumentar a eficiência e abrir novas oportunidades para aqueles que podem contribuir com valor e trazer positividade ao processo.
Conteúdo gerado por IA no GitHub	47% de todo o código no GitHub é gerado por IA, o que demonstra o potencial da IA na codificação e no desenvolvimento de software.
Contar histórias na personalização do marketing	Utilizar ferramentas de IA para criar histórias personalizadas que melhorem as ligações com os clientes, criem confiança e aumentem as vendas.
Abordagem de marketing multicanal	Utilizar a IA para criar conteúdos em vários canais, melhorando o envolvimento do cliente e os pontos de ligação.
Os "pontos de estimulação" de Tony Robbins	Um conceito que pode ser utilizado para criar mais pontos de ligação para os clientes através de conteúdos de marketing personalizados.
IA nas operações comerciais	Utilizar ferramentas de IA para racionalizar as operações, aumentar a eficiência e melhorar os processos em vários departamentos.
IA nos processos de RH	Utilizar a IA para pré-selecionar candidatos, avaliar potenciais empregados e melhorar os processos de recrutamento.
Clareza de pensamento e eloquência de expressão	Garantir que a utilização da IA não compromete a qualidade da comunicação e dos processos de pensamento numa empresa.

IA no serviço ao cliente	Utilizar a IA para fornecer respostas personalizadas, analisar sentimentos e melhorar o envolvimento do cliente.
IA na tomada de notas e documentação	Utilizar a IA para criar automaticamente transcrições, resumos e documentos de reuniões, debates e outras comunicações.
Notas de áudio para personalização	Criar e enviar mensagens áudio personalizadas aos clientes para um melhor envolvimento e criação de confiança.
Personalização do abandono do carrinho	Utilizar vídeos personalizados gerados por IA para incentivar os clientes e criar confiança quando estes deixam artigos no carrinho sem comprar.
Igualdade de oportunidades com a IA	Garantir que as ferramentas de IA são utilizadas de forma justa e proporcionam oportunidades iguais para todos, sem comprometer a qualidade do trabalho.
Departamento de marketing centrado na IA	Criar um departamento de marketing que utilize ferramentas e estratégias de IA para melhorar a eficiência, a personalização e o envolvimento do cliente.
Evento AI Boardroom	Um evento em Londres, a 25 de Maio, centrou-se em actualizações empresariais e na apresentação de um plano de acção de 90 dias para a implementação de estratégias de IA nas empresas.
Equipas de superalimentação com IA	Utilizar a IA para melhorar o desempenho da equipa, aumentar a eficiência e abrir novas oportunidades para aqueles que podem contribuir com valor e trazer positividade ao processo.

Transcrição

Stuart Bell

Olá, amigo. Como é que está?

Aalok Y Shukla

Estou óptimo.

Stuart Bell

É bom. Dizemos que todas as semanas uma única semana passa depressa.

Aalok Y Shukla

Está a ficar cada vez mais rápido. Quer dizer, estamos aqui no dia 10 de Maio. E penso que na semana passada falámos sobre o facto de o CEO da IBM ter falado em menos 30% de empregos potencialmente provenientes de funções não relacionadas com o cliente. Acabei de ver há uns dias. Uma empresa chamada turn it in dizia que não precisaria de menos 80% de engenheiros em 18 meses e que estaria a contratar pessoas que saíram directamente do ensino secundário. Vamos lá ver isso. Quer dizer, eles já reconhecem que a necessidade da equipa técnica já está a ser pensada e já fizeram alguns testes para compreender a capacidade de algumas destas ferramentas de codificação, como o co-piloto do GitHub, penso que 47% de todo o código no GitHub neste momento é gerado por IA. Portanto, é aqui que nos encontramos neste momento. Com o tipo de empresas maiores e que estão a anunciar essas coisas.

Stuart Bell

É muito interessante pensar que os empresários do sector da canábis pensam na eficiência das coisas, em torná-las eficazes e em servir as necessidades dos seus clientes. Enquanto no resto do mundo penso apenas numa perspectiva de risco de emprego, penso na oportunidade, porque estamos tão cedo nisto, quer dizer, é uma loucura. Há seis meses, nem sequer falávamos disto, independentemente do número de ferramentas que existiam. Certamente não estavam tão avançadas como estão, mesmo neste curto período, e as pessoas não estavam a falar sobre isso. Mas penso que há, sem dúvida, uma oportunidade para esse grupo de pessoas que não estão no extremo Luddite do espectro e preocupadas em perder o emprego, mas que, em vez disso, estão a pensar, bem, como é que posso acrescentar valor e cobrar? Sim, Supercharged. Exactamente. Exactamente. Quando pensamos em quanto tempo é desperdiçado, quer dizer, as minhas capacidades de codificação são suficientes, deixam-me louco, mas não são suficientes para construir algo que seja visível. Portanto, temos uma série de sistemas internos, principalmente construídos em

torno do Zapier, mas usando esse código, construímos e chegamos a 80% do caminho, mas os últimos 20% levam uma eternidade. Agora estamos numa situação em que uma grande parte dos trabalhos - não 80% deles, mas uma boa parte deles - é gasta apenas com esse trabalho atarefado de fazer coisas que não são necessariamente para as pessoas que o agarram e adicionam a superpotência apenas para realmente adicionar a inteligência e não ser limitado pela sua própria capacidade ou pelas restrições de tempo que lhes são impostas. Essa amplificação e a trajectória de coisas maiores e melhores. É certo que estamos a caminhar para uma época muito emocionante.

Aalok Y Shukla

Concordo consigo. E penso que o mais importante aqui é saber como sobrecarregar a equipa, como apoiá-la mais e penso que, sabe, porque não olhamos através de quase como o p&l certo como oh, o próximo vamos usá-lo para negócios genéricos. E depois vamos ver como é que os diferentes departamentos podem ser literalmente sobrecarregados e apoiados para aumentar as receitas, a eficiência, tudo isso. E depois podemos continuar a partir daí, não é?

Stuart Bell

Sim, há alguns bons exemplos. Também há muitas coisas para aprofundar um pouco mais e fazer com que as pessoas comecem a pensar que isto vai definitivamente acontecer nos próximos seis meses, independentemente do tempo que demorarmos a fazer isto. Vai ser uma espécie de estratégia e o seu pequeno, o seu pequeno, o seu pequeno, porque pode haver tanta consolidação e coisas novas a sair. Penso que, em termos de conselhos práticos para as pessoas, 90% das pessoas começam a pensar desta forma e depois encontram-na, em vez de usarem apenas esta ferramenta que

Aalok Y Shukla

ter uma mentalidade sistémica e compreender que, digamos que qualquer empresa está potencialmente a lidar com pessoas ou com um produto ou com algum tipo de conselho ou algo do género, certo? E depois, se compreendermos que a IA generativa tem a capacidade de criar linguagem em forma verbal escrita, visuais, qualquer tipo de produto, produto, documentação de demonstração e, ao mesmo tempo, também código, qualquer tipo de programa ou coisas de personalização, se compreendermos essas coisas, então a questão é: como apoiamos os membros da nossa equipa? Por isso, porque é que não olhamos para o departamento de marketing como o primeiro departamento, por exemplo, certo? Pela vossa experiência, é fácil começar por aí? Sim, exactamente. Do seu ponto de vista e pensando bem. Quais são os tipos de tarefas que alguém estaria normalmente a fazer e quanto tempo demorariam, por exemplo?

Stuart Bell

Para nós, quando penso no que fazemos, a parte principal do negócio, para além da vertente do coaching, são os livros e os podcasts. Portanto, a criação de conteúdos, e um dos desafios no passado tem sido: a coisa que o activo é criado, mas agora é-nos dado um emprego ou trabalho para outra pessoa ir e fazer coisas com ele, como se tivéssemos criado esta coisa. Agora vai e faz algo fantástico, o que não é a pior ideia. Quer dizer, funcionou mesmo até agora. Mas a grande oportunidade para o futuro é poder oferecer uma variedade de coisas que as pessoas possam fazer. No outro dia, estava a ouvir um vídeo no YouTube. O Gary Vaynerchuk falava de ter 30 pessoas na sua equipa, só para tratar da sua presença nas redes sociais, e isso é algo que temos feito muito, portanto 30 pessoas, por isso acho que a conversa mais alargada surgiu quando falavam de plataformas e do que se deve fazer e ele dizia: "Se pensarmos que existem 10 plataformas principais, devemos estar em cada uma delas 10 vezes por dia. Agora, se não o conseguirmos fazer, devido a constrangimentos práticos, é aqui que entra o LT do negócio. Ele disse: "Por exemplo, eu tenho 30 pessoas na minha equipa a fazer o meu trabalho. E se virmos o que eu faço, a probabilidade de outras pessoas terem 30 pessoas na equipa é muito, muito reduzida. Por isso, é possível reduzir um pouco essa diferença. Quando penso no que fazemos com este podcast, temos a gravação, temos o vídeo e o áudio. Essas são as duas coisas que são criadas, por isso estamos a usar ferramentas de IA e ferramentas humanas. Estamos a falar um pouco mais internamente sobre inteligência aumentada ou sobre a combinação de inteligência real e inteligência artificial. Assim, a partir destas duas sementes, estamos a criar uma transcrição que já existe há algum tempo, mas a capacidade da IA para o fazer, para além da capacidade humana, é melhor. A partir das transcrições. Estamos a obter excertos, a descrição, que costumava ser parte do processo de podcast que costumávamos dizer às pessoas que, assim que saíssem da chamada, gravassem no telefone ou algo assim e gravassem apenas uma introdução, porque assim que terminassem, lembrar-se-iam do que acabaram de falar. Então, pessoal, que ótimo episódio hoje eu estava conversando com Alex sobre o uso de IA em um caso de negócios real, eu os gravei e então não temos que fazer isso agora porque a IA pode dar um bom exemplo de 80% do que alguém deveria ser os principais pontos de discussão puxando essas mordidas de som fora dessas mordidas de som, podemos então audiograma os clipes audiograma o vídeo diretamente em torno dos vídeos, três imagens dele. Ontem, estava a ver um outro vídeo do YouTube onde eles estavam. Tinham criado um projecto no GitHub, tinham criado um script no Google Docs, que era a linguagem de script, como o Google Apps Script, que se ligava a ele, por isso era literalmente copiar e colar, alterando algumas coisas aqui, principalmente a chave da API do GPC, mas é absolutamente necessário seguir o exemplo. Agora, nas folhas de cálculo do Google, basta introduzir o prompt igual a GTP e ele gera o prompt,

pelo que já colocámos 10 coisas na lista. Vamos guardar as 10 ou cinco conclusões do programa, ou a ferramenta que utilizamos cria palavras-chave dos programas ou cinco palavras-chave do programa. E é apenas a velocidade a que as coisas podem ser criadas.

Aalok Y Shukla

Acho que são estes fluxos de trabalho, certo? Tal como disseste no início, tens este conteúdo e eu quero criar um vídeo. Pedi-te o link do YouTube porque estou a usar um editor e o que ele faz é analisar o vídeo para encontrar os pontos de discussão mais interessantes e criar um clip directamente a partir dele com tracção, cores e tudo. O meu homem demorou algum tempo a fazer isso. E também especifiquei que usar isto, usar isto, isto dá-me 10 clips. Para escolher. O ponto de acção de que falámos, as traduções de que falámos, a capacidade de criar banners para as redes sociais, não estamos a fazer isso, mas tenho ferramentas que o podem fazer fora da marca e imediatamente a partir do conteúdo e, se estivéssemos a fazer mais páginas de destino, poderíamos facilmente gerá-las também e isto é pegar no que teriam sido três pessoas, talvez um designer especificador e depois um programador, e juntar tudo num só, não é?

Stuart Bell

E quando pensamos no trabalho, o que estamos a tentar fazer em qualquer organização e em qualquer equipa é acrescentar valor aos utilizadores finais, aos clientes que nos pagaram dinheiro e criar todo este material, o tempo que demora a criar todo este material não está necessariamente a acrescentar valor ao produto final. Por isso, se conseguirmos executá-lo rapidamente, isso significa que o tempo que teríamos gasto a debater a questão de saber se estamos a adaptar os excertos de vídeo individualmente, sempre que alguém tivesse de voltar a falar connosco e dizer: "Vamos fazer este, este ou este, e se é desta ou daquela cor. Agora podemos passar algum tempo, talvez no canal das redes sociais, a interagir com as pessoas

Aalok Y Shukla

amor e mais curadoria e mais selecção, porque, como agora, podemos ter 10 clips como versão ou elementos diferentes e podemos dizer "ok, prefiro este ou este". Por isso, podemos usar a nossa criatividade para escolher os melhores momentos, porque, de outra forma, seria impossível dizer ao tipo: "Por favor, crie 10 clips para mim, porque é um puro desperdício de esforço humano", certo? Por isso, acho que o marketing e as pessoas percebem rapidamente que isso pode ser melhorado. Porque é que não passamos para o departamento seguinte? Que tal vendas? Porque, tal como todos nós, queremos ser tratados como indivíduos e de forma mais personalizada, o que é que poderia ser feito?

Stuart Bell

Por isso, penso que a personalização é a chave e estamos num período de tempo em que o absoluto não está à altura de criar um avatar ad hoc com um rato que se move perfeitamente. Agora, se nos debruçarmos sobre as ferramentas de IA que existem, há várias ferramentas individuais que o farão, mas não é possível fazer algo que esteja um passo abaixo num produto pronto a usar. Talvez não seja perfeito, mas é suficientemente bom. Já mencionámos anteriormente a Cynthia e cada fundo é uma empresa diferente, um exemplo que consigo pronunciar. De qualquer forma, essa empresa, que já mencionámos algumas vezes, o seu modelo de movimento da boca na sua narrativa, os seus avatares de acções, é bom, mas se estivermos em ecrã inteiro, como agora, não é suficientemente bom. Mas é suficientemente bom se estivermos no canto inferior. Por isso, se estivermos a tentar fazer um vídeo a andar e depois descermos aqui e ali, o serviço permite que nos coloquemos como uma imagem e treinemos dessa forma. Essa palavra com N. É verdade. Por isso, pode valer a pena, porque agora pode adaptar a sua mensagem a cada pessoa. As coisas de que falámos anteriormente em termos de análise do sentimento das respostas que surgem quando se lida com clientes frustrados ou aborrecidos, ou quando se consegue destacar os que estão satisfeitos, e depois contactar essas pessoas para obter testemunhos ou estudos de caso. O facto de se poder responder muito mais rapidamente por correio electrónico, modelos de IA que se sentam e dão respostas imediatas por si. Provavelmente não é suficiente dar uma resposta completa, mas pode ser suficiente dar uma resposta geral para que as pessoas sintam que foram ouvidas

Aalok Y Shukla

100% E sabes o que é interessante é como os dois bits estão a vir de Primeiro começámos pelo mais complexo com o vídeo na cara, certo, mas como há uma empresa de electricidade que tem usado e-mails gerados por IA internamente, eles disseram que os clientes os preferem com 60% mais felicidade. E é de facto uma pontuação de função. E depois os escritos normais, porque há mais empatia e mais compreensão, por isso, a questão é que isso já existe. E respondendo à sua pergunta sobre os vídeos personalizados, que eles têm exemplos de abandono de carrinho, onde alguém deixou algo no carrinho, e então o fundador tem o vídeo dizendo, ei, Stuart, eu vi que você deixou o kit de acampamento no carro. Sei que se tiveres alguma dúvida, terei todo o gosto em ajudar-te. Este tipo de pequenos estímulos, como se fosse

Stuart Bell

Uma coisa que nos foi ensinada há algumas semanas foi que as pessoas não tinham desconto por defeito, por isso, quando estava num carrinho de compras, não estava assim tão interessado. Estava apenas a passar por todo o processo para ver o que era. E, 12 horas depois de não o ter completado, havia um

desconto de 7%. Então as pessoas vão automaticamente para esse desconto. Mas imagine que tinha um vídeo personalizado do fundador a dizer: "Olá, vi que estava a ver os nossos copos. Só queria partilhar convosco uma história, uma história de fundo sobre a empresa, porque as pessoas não se apercebem de que este design está posicionado de forma única para que fique bem em

Aalok Y Shukla

papel também. Certo? Havia, sim, havia pessoas que literalmente, acho que pegavam em canetas ou algo do género. E tinham-nas e colocavam-nas no eBay. E depois colocaram a mesma caneta no eBay, mas com uma história sobre a caneta. E depois encontraram a mesma coisa para artigos normais, e encontraram um aumento de 30 ou 260 ou 100% no preço que estava disponível. Para fazer a compra com base na história que a acompanhava. Portanto, o que acabaste de dizer é como dar um empurrãozinho personalizado, mas sem um código de desconto imediato que gera confiança. Quer dizer, se subtraímos isso a todos os códigos de desconto utilizados anualmente, qual é a poupança de receitas?

Stuart Bell

Sim, exactamente. E construir, como disse, a relação com as pessoas, não se trata apenas de uma transacção financeira, estamos mesmo a construir essa ligação. Provavelmente vamos fazer isto muitas vezes porque ambos temos uma sólida formação em marketing. Voltámos ligeiramente ao marketing. Podemos imaginar uma mensagem de serviço ao cliente e uma resposta personalizada. Isso diz Olá, obrigado pela mensagem. Estamos a analisar o assunto agora. Só preciso de falar com outros membros da equipa, mas não se preocupe, voltaremos a contactá-lo em breve, ao contrário do que acontecia com ele e nada e que ficava no vazio

Aalok Y Shukla

como uma nota áudio como uma nota áudio,

Stuart Bell

certo? E o áudio é muito fácil de fazer na sua própria voz. Quer dizer, isso é simples.

Aalok Y Shukla

E isso e isso é tão pessoal que se envia uma nota áudio no WhatsApp. E é exactamente sobre o que era suposto ser naquele momento. Está-se muito mais empenhado. Não sei se repararam que há uma tendência em que algumas pessoas me enviam mais notas de voz e eu não me importo. E também me ajuda a ganhar contexto e a ter uma compreensão diferente em vez de ler um parágrafo longo, certo. Por isso, usar estas coisas para dar um empurrãozinho e

criar sempre confiança e, de forma invisível, realmente

Stuart Bell

e a peça multicanal, por isso uma coisa que acabaste de mencionar não me enfurece quando recebo mensagens de voz das pessoas, porque é imediatamente elas a darem-me a tarefa de tomar notas sobre um pensamento aleatório que acabaram de ter. Pelo menos em texto. Posso voltar ao assunto agora que acabaste de me dar trabalho de casa. Mas imaginemos um cenário em que isso ainda não acontece. Mas se o memorando de voz for enviado e a transcrição estiver imediatamente disponível, é de facto uma ferramenta

Aalok Y Shukla

para que ambos os mundos, o Kindle

Stuart Bell

versão e a cópia de segurança está lá.

Aalok Y Shukla

Vou arranjar um link para ela. Vou pô-lo lá dentro. Há uma ferramenta que, basicamente, é hilariante e que foi criada por um tipo que fez e que bastava reencaminhar as notas de voz para este número e depois transcrevia-as e enviava-nos um resumo. E o que eu mais gostei foi que o tipo tinha escrito nas perguntas: "Ouve as minhas notas de voz? E depois disse que nem sequer ouve as suas notas de voz. Porque é que acha que

Stuart Bell

Sim, se calhar devia e o trabalho podia ser feito.

Aalok Y Shukla

Eu não comprava segundos clips como, por exemplo, pequenos empurrões e coisas do género. Mas essas coisas acrescentam muito valor.

Stuart Bell

Sim. E essa abordagem multi-canal foi mais ou menos como quando começámos a dizer para sermos capazes de entregar algo. Portanto, a probabilidade de toda a gente consumir este pote. Por isso, quando pensamos em todas as coisas que colocamos à volta deste podcast, notas de áudio, coisas do LinkedIn, outras coisas das redes sociais, provavelmente serão clips um pouco mais à frente no canal do YouTube. É fácil pensar em nós como criadores ou proprietários de empresas que estão a tentar fazê-lo como se isto fosse muito. Há muita coisa aqui, como se eu precisasse de fazer tudo isto, mas a realidade é que um cliente, um utilizador final, só vai ver essa coisa. Por isso, ser capaz de gerar coisas em vários canais significa que é mais provável que a

única coisa os atinja,

Aalok Y Shukla

Certo, é um processo. Basicamente, cria-se um sistema em que se sabe que o input vai para aqui e depois divide-se por essas áreas diferentes com agentes de IA, literalmente, e acabei de pensar numa coisa. A vida é cíclica, o que é velho torna-se novo de novo. As pessoas diziam que os blogues tinham acabado. O que é importante são os podcasts. Por isso, se transformarem os vossos blogues em trechos áudio, ou segmentos áudio curtos, e se enviarem uma nota áudio a dizer: "Tenho um resumo das cinco principais coisas que precisam de saber sobre o vosso novo escritório no jardim, por exemplo, certo? Talvez não quisesse ler uma coisa longa, mas ouviria o resumo, como por exemplo, aqui estão os cinco pontos. Aqui está isto. Aqui está isto na voz do fundador, quanto mais ligado estamos a essa empresa do que a ler o blogue dessa empresa?

Stuart Bell

Não é? Sim, é mais do género de, quanto mais me lembro das coisas do Tony Robbins de há anos atrás, mais pontos de estimulação, como o toque áudio das células visuais, o movimento, mais pontos de ligação existem, mais incorporado se torna. Portanto, tentar aproveitar alguns desses

Aalok Y Shukla

é possível aproveitar totalmente esta dica. Podem aproveitar todas as vossas publicações antigas no blogue, criar resumos delas com IA e ter uma nota áudio do tipo: "Tenho esta nota áudio para vocês. Talvez esteja interessado em ouvi-la. Pode ouvi-la aqui, ou pode clicar no link para a ler. Todas estas coisas contribuem para a personalização da experiência de vendas, não é verdade?

Stuart Bell

imaginou estar a tentar fazê-lo. Então é uma empresa que tem muito conteúdo escrito, mas não tem um podcast? Então pensa: "O que é que eu preciso de fazer para ter um podcast? É uma barreira à entrada para começar. Mas imagine colocar todo o conteúdo num modelo generativo e dizer: "Muito bem, quero fazer um podcast de quinze em quinze dias, que é provavelmente a cadência mínima. Ele quer 26 episódios. Aqui está todo o material deste material. Vou fazer 26 podcasts. Dá-me o tema. Bem, os 26 e depois houve um serviço de GPT para pessoas que vi recentemente, que na verdade não era exactamente o que eu estava à espera. Mas, de qualquer forma, as pessoas GTP então agora você tem o GTP GPT. Agora tem o corpo de trabalho ou o material escrito que fez. Agora, temos a agenda para o próximo ano, porque a maior parte do conteúdo, não, é colocada no GTP das pessoas. Agora o problema da lista de convidados está resolvido: o tema, a amplificação, a reutilização e as opções multi-canal.

Aalok Y Shukla

É isso que está a explodir agora, basicamente, não é? Certo. Por isso, acho que a lição para um empresário é que precisa de ter um processo em vigor antes de precisar de ter pessoas, é como falou, sabe, com Gary Vee, certo, precisa de duas pessoas. Agora não é preciso isso. 20 agentes ou três agentes encadeados num local distante, basicamente. Sim. Sim. Se formos um pouco mais longe no apoio ao cliente, ou mesmo na consulta e em elementos diferentes como este, e eu estava a falar com alguém que, na verdade, está no sector da saúde, como um ortodontista especializado, e que, na verdade, consulta muita formação em pessoa com muitos dentistas. E ele estava a dizer, oh, há tantas oportunidades que com a IA e eu disse, Sim, eu disse, hum, tens vídeos ou áudio das tuas palestras? Ele respondeu: "Sim, tenho vídeos. Eu disse: "Bem, podias ter tudo isso carregado. E depois podias ter, basicamente, um agente que respondesse às perguntas da mesma forma que tu as responderias, basicamente, certo, e ele ficou tipo, realmente tipo, sim, tu comprehendes, sabes, tipo, para que as pessoas que já estão a criar o conteúdo, possam agora torná-lo quase especializado a pedido através da tua plataforma proprietária e conhecimento e tudo isso. E acho que é isso que se torna interessante, porque é a vossa informação a pedido. E toda a gente agora só quer aprender o que eu preciso de saber. Eu não quero aprender para o futuro. Quero saber agora como resolver isto agora. E a parte seguinte, que tratará mais tarde. Basicamente, eles vão Reparaste que, tipo, é como se as ondas virassem à esquerda, virassem à direita. Não sabias mesmo. Não sabes, tipo, daqui a seis milhas. O que preciso de fazer é usar o básico e sim,

Stuart Bell

Imediatamente, penso que é um efeito indirecto da agitação da vida, como há 30 anos. Há 30 anos, era possível planear uma viagem, debruçar-se sobre um mapa e ingerir tudo antes de partir. Agora há tanta coisa a acontecer. Não temos essa largura de banda. Aquilo de que falava em termos de personalização, temos tido muitas conversas com as pessoas recentemente, porque vemos vídeos em que a IA escreve um livro para nós e todo esse tipo de coisas. Mas o problema é que se trata de informação genérica. Portanto, o que estamos a dizer às pessoas é que é a sua perspectiva única e tomar como exemplo os consultores financeiros, pois todos os consultores financeiros trabalham a partir do livro de regras do IRS, só há, quero dizer, é grande, mas as regras não são. O problema é a interpretação e as nuances. É isso que está em causa. E isso é o que cada um de nós traz como indivíduo. Não há IA que substitua isso. Por isso, em vez de nos preocuparmos em tentar aprender uma coisa de IA, só para tomar atalhos, pensemos no valor real que estamos a acrescentar e usemos algumas ferramentas para amplificar o que ainda está no material de base. Essa é a peça única

Aalok Y Shukla

a forma como eu pensaria sobre isso. É como se nos deixasse construir um bolo. Essencialmente, o que quer que seja, cria um bolo normalizado do que quer que seja, certo? E depois, o que quer que seja, personaliza-o com as suas coberturas, os seus sabores, isto, aquilo, é o que as pessoas vão comprar, pois antes era difícil fazer um bolo. Agora os bolos podem aparecer sempre que quisermos, por isso a questão é: o que é que torna o nosso bolo diferente? Penso que é exactamente como disse, é como o tipo de agitação mecânica da tigela e da coisa e isso está feito agora, basicamente. Por isso, a questão é: o que é que tu trazes de único para esse elemento que, essencialmente, não é

Stuart Bell

os proprietários de pequenas empresas têm, de facto, uma vantagem em relação às grandes empresas. Na semana passada, estava a ouvir ou a ler algumas coisas em que se falava de grandes empresas que impediam os seus empregados de utilizar serviços porque os modelos de divulgação e privacidade são muito pouco claros. Por exemplo, se tivermos uma grande quantidade de códigos especiais proprietários, informações sobre clientes ou informações médicas, é quase certo que estaremos a infringir algumas regras. E depois houve outro argumento para dizer: "Ok, bem, isso é um exemplo que aparece. Onde é que isso fica? O bolo é? De que informação é que esse bolo está a ser criado?

Aalok Y Shukla

Ou será que sim? Esse bolo é meu? Tipo, certo? Sim, sim.

Stuart Bell

Sempre esse bolo, a informação proprietária de qualquer que seja o conjunto de dados em que foi treinado. Por isso, o exemplo foi a criação de imagens, mas usando a viagem e algumas das mais profundas e a outra. Sim, o nome não me está a escapar. Mas eles estavam a utilizar essa imagem, grandes empresas, mas o seu conselho jurídico dizia: "Não, não a podem utilizar porque não foi testada.

Aalok Y Shukla

E esse é o meu Adobe e alguns outros, como agora, tenho modelos completamente licenciados, não é verdade? Sabes, mas concordo contigo, no que diz respeito à

Stuart Bell

outras coisas, portanto imagens, e talvez a primeira coisa seja este modelo, mas como proprietários de pequenas empresas, temos a oportunidade de contornar isso porque temos menos probabilidades de ter problemas porque estamos a

lidar com um conjunto muito mais pequeno do que a B Corporation. Portanto, uma das poucas vezes em que talvez tenhamos uma vantagem, porque os grandes têm de ser um pouco mais. Sim.

Aalok Y Shukla

E a agilidade é o factor decisivo, porque, no passado, uma grande empresa tinha o valor, tinha mais recursos, pelo que podia investir em fossos mais complexos, em tecnologia ou em software. Mas agora é o contrário. Isso é de facto um problema. Se tivermos um sistema muito complexo e profundo, isso significa que não pode mudar com o mundo à medida que as coisas se actualizam e mudam. Por isso, o que se pretende é ter soluções mais leves, com menos dívida técnica e mais ágeis, e é aí que as empresas mais pequenas, como a can can, entram realmente em acção

Stuart Bell

Sim, um pouco mais fácil. O que foi que nos fez descarrilar um pouco. Qual foi a próxima?

Aalok Y Shukla

O próximo? A seguinte era como, digamos, em operações ou em RH, gestão, certo. Portanto, a gestão. Outro elemento seria a utilização de reuniões, por exemplo, com ferramentas de IA para tomar notas com resumos de acções e, depois, os pontos que temos de analisar directamente, mas podemos acrescentar duas camadas. Por exemplo, penso que mencionei que, se tivermos a reunião e, digamos, outras reuniões que aconteceram no marketing, digamos que houve quatro grupos de reuniões que aconteceram em paralelo. Poderá então ter uma nuvem de palavras, que basicamente mostrará para cada uma dessas quatro reuniões, o que foi discutido, pode ver, se eles se alinharam com o que eu acho que deve mostrar é que os grandes conceitos e coisas assim, se você é o chefe de marketing, e essas quatro equipes diferentes se reunindo, você tem uma ideia de como, quão alinhado ou quão estruturado é, sem ter que entrar nos detalhes das nuances e então você sabe, você pode eliminar reuniões desnecessárias ou elementos diferentes e você sabe, tornar as coisas muito mais fáceis do que a mesma coisa para RH. É possível utilizar a IA para fazer uma pré-selecção dos candidatos. Digamos que, por exemplo, se quiser eliminar a sua própria parcialidade, diz "está bem" e grava um vídeo a explicar por que razão é um bom candidato para a função e como abordaria este cenário, e depois a IA pode carregar, carregar e analisar todos os vídeos que daí resultem. Pode, então, classificá-los em função da clareza da estrutura da mensagem, pode até, potencialmente, fazer uma análise do sentimento ou da energia positiva e todo esse tipo de coisas dentro da voz. Depois, podemos ver os três primeiros e, a partir daí, entrar em mais pormenores e tudo o mais

Stuart Bell

interessante. Há um jogo de gato e rato entre a tecnologia e a intensidade e a intenção, a intenção da organização e a intenção do empregado ou do potencial empregado. Na semana passada, ouvi falar de uma ferramenta, um par de ferramentas, que falava de ferramentas de detecção de IA. Carrega-se um parágrafo de texto e a ferramenta dá-nos uma pontuação de temperatura sobre a probabilidade de ter sido escrito por uma IA. Agora, a probabilidade de isso acontecer. Quero dizer, vamos pensar nisso por um segundo. Quais são as vantagens e as desvantagens? A vantagem para a organização é que se obtém uma leitura do que está a entrar pela porta. E, mais uma vez, é apenas mais uma ferramenta neste jogo do gato e do rato entre os candidatos, como pessoal, e você, que tenta perceber quais são os seus verdadeiros sentimentos e, depois, para as pessoas do outro lado, mais uma vez, tudo se resume ao facto de haver igualdade de oportunidades, mas talvez não necessariamente igualdade de resultados, porque as pessoas não são iguais. A inteligência é uma agenda média das pessoas de ambos os lados, para o melhor e para o pior,

Aalok Y Shukla

mesmo que não seja apenas inteligência, como traços de carácter, como determinação, consistência, todo esse tipo de coisas, atitude, todas essas coisas não estão aqui.

Stuart Bell

Haverá um grupo de pessoas que só quer ter uma IA e deitá-la fora e depois queixar-se de que não está a chegar a lado nenhum, porque está a fazer o mínimo necessário.

Aalok Y Shukla

Quer dizer, agora é basicamente um carro ou electricidade, certo? Por isso, a questão é se toda a gente a vai usar ou se algumas pessoas vão dizer: "Vou andar por todo o lado e fazer tudo de forma natural e orgânica", e isso também é bom, mas acho que o mais importante é que, mesmo que alguém esteja a usar, digamos, ferramentas de IA para tudo, assim que se desligar delas, a clareza do seu pensamento e a capacidade de se exprimir verbalmente não estarão lá. Por isso, detectaria isso muito rapidamente. Uma falta de eloquência.

Stuart Bell

Como se começasses a ver pessoas.

Aalok Y Shukla

Sim, por isso penso que, se as pessoas não estiverem a prestar atenção e a fazer as coisas de forma minuciosa, haverá coisas que talvez passem despercebidas, mas não creio que seja bem assim, porque toda a gente vai

utilizar estas ferramentas dessa forma. Mas penso que, hoje, apenas queremos dar exemplos concretos de onde, onde não podemos ver nenhum valor imediato a ser criado. E estamos a falar de uma semana, não estamos a falar de seis meses ou de um ano, o que significa que a maioria dos produtos ou projectos tecnológicos levaria tempo, como por exemplo, fazer a coisa das notas áudio de que acabámos de falar, ou mesmo transformar alguns dos blogues em pequenos podcasts ou coisas diferentes que precisam de ser descobertas de uma forma diferente. Estas coisas são bastante simples e fáceis

Stuart Bell

e fácil. Portanto, mais uma vez, começámos por pensar na estratégia que estamos a tentar alcançar e depois assumimos que existe uma forma tecnológica de o fazer em grande escala e de forma mais rápida e consistente. A certa altura, falámos do Zapier como uma ferramenta, que é uma espécie de ferramenta intermédia muito acessível

Aalok Y Shukla

ligar fluxos de trabalho, certo. Por isso, acho que, da próxima vez, podemos aprofundar um pouco mais os pormenores e mostrar ou falar sobre como criar este curso sobre o primeiro departamento de marketing da IA, certo? Como quais seriam todos os diferentes elementos dentro disso, como o que entra e o que você obtém em que período de tempo ou algo assim?

Stuart Bell

Sim, sim, sim, dê um exemplo perfeito. E depois as pessoas podem escolher os elementos que são mais ou menos oportunos ou que lhes parecem exequíveis. Mas sim, dar o panorama geral.

Aalok Y Shukla

Há sempre tanto Stuart, tipo, mal posso esperar para ver o que a próxima semana traz, mas esta semana já está cheia de coisas e depois temo-las. A propósito, temos um evento no dia 25 de Maio em Londres, portanto, funerais em Londres e no Reino Unido, temos uma sala de reuniões, que é basicamente uma actualização de negócios para pessoas que querem saber mais sobre como aplicar isto quando estão no negócio e obter um plano de acção de 90 dias. Teremos Piers Linney do Dragon's Den a juntar-se a nós, juntamente com alguns outros oradores especializados. Se alguém estiver interessado nisso, temos os pormenores nas notas do programa. Mas, tempos excitantes, sabem, só têm de

Stuart Bell

Esteja atento a isso se as pessoas estiverem apenas a ouvir para terem um URL que possam consultar.

Aalok Y Shukla

Sim, temos. É perto de cloud academy.com forward slash London hyphen events, mas vamos colocar isso nas notas do programa também. Com certeza.

Stuart Bell

Sim. Vou colocar a imagem para que as pessoas a possam ver facilmente. Pedimos à IA que faça um botão HTML intermitente para que se possa ver onde está.

Aalok Y Shukla

Exactamente. Mas ouve, estou a tentar pôr-me em dia, como sempre.

Stuart Bell

Sim, obrigado. Falo consigo na próxima semana, o que parece ser daqui a cinco minutos

Aalok Y Shukla

Tenha um óptimo dia.