

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС – ЭКОНОМИКА БУДУЩЕГО И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Почему умный бизнес считается новой бизнес-моделью, которая будет доминировать в ближайшие 30 лет?

Давайте сначала посмотрим на пример из рекламной индустрии. В традиционной рекламной индустрии есть известная шутка, которую вы наверняка слышали: «Я знаю, что половина моих рекламных долларов тратится впустую, но я не знаю, какая половина». способ узнать, какой доход приносит реклама рекламодателю. Позже Google изобрел таргетированную рекламу. Если пользователь вводит в Google определенное ключевое слово, например «рецепт», то он, скорее всего, является потенциальным пользователем кухонных принадлежностей, поэтому ему будет показываться соответствующая реклама. Если пользователь нажмет на ссылку и просматривает рекламу, с рекламодателя будет взиматься плата. Если пользователь не нажмет, плата взиматься не будет. Google продолжает оптимизировать свой алгоритм рекомендаций на основе отзывов о кликах пользователей.

Модель электронной коммерции в США отличается от модели в Китае. Китайские потребители ищут товары непосредственно на платформах электронной коммерции. Если они покупают на Taobao, они ищут на Taobao. Если они покупают на JD.com, они ищут на JD.com. Американские потребители привыкли искать товары в Google, а затем Google направляет их на различные платформы электронной коммерции, включая Amazon. Таким образом, таргетированная реклама Google, конечно, очень важна.

В Китае Taobao продолжает продвигать точную рекламную модель, основанную на Google. Рекламодатели могут не только знать, сколько людей просмотрело рекламу, но также точно знать, сколько прямых и косвенных продаж было произведено этой рекламой в течение определенного периода времени после запуска рекламы, например, в течение месяца. Это революция в рекламной индустрии от традиционного бизнеса к умному бизнесу.

Самая большая разница между умным бизнесом и традиционным бизнесом заключается в двух словах: «точность». Точное понимание потребностей пользователей и точное представление оптимальных вариантов — это лишь идеал в традиционном бизнесе, но в эпоху интеллектуального бизнеса это является основой бизнеса. Реализация умного бизнеса требует трех шагов:

Первый шаг – выход в Интернет.

Важная миссия Интернета — завершить онлайнизацию физического мира и отобразить все, что есть в физическом мире, в виртуальном мире Интернета. В эпоху Интернета решающее значение имеет то, подключены ли вы к Интернету или онлайн. «Когда вы подключены к Интернету, вы можете использовать все преимущества. Если вы не имеете никакого отношения к Интернету, мир будет только отдаляться от вас все дальше и дальше».

Для традиционных предприятий самое важное, что им нужно сделать в ближайшие 10 лет, — это найти способы вывести свой бизнес в онлайн. Почему «Интернет+» не продвигается гладко? Потому что все понимают это неправильно. Просто открыть магазин Taobao и заняться маркетингом в Weibo — это уже не онлайн.

Настоящая онлайнизация означает изменение основных сценариев предоставления продуктов и услуг с офлайн на онлайн, превращение офлайн-сервисов в онлайн-сервисы и превращение оффлайн-пользователей в онлайн-пользователей. Только таким образом можно записывать отзывы пользователей в режиме реального времени и обеспечивать непрерывное взаимодействие с пользователями. Это начало умного бизнеса. Без этого шага ничего невозможно.

В будущем преимущество будет иметь тот, кто сможет использовать свои творческие способности для вывода в Интернет более традиционных продуктов и услуг. Изменения, которые Интернет привнес в традиционный бизнес-ландшафт, еще далеки от завершения: они только начались. В будущем Интернет как индустрия исчезнет. Когда все традиционные отрасли перейдут в онлайн, конечно, не будет такого понятия, как «интернет-компания». Все компании являются интернет-компаниями.

Второй шаг – интеллект.

Давайте поговорим о еще более мощном примере — Ant Micro Loan. Мы знаем, что кредитование малых и микропредприятий является проблемой мирового уровня. Сложность в том, что сумма каждого кредита очень мала, а затраты на сбор, анализ и проверку информации о кредите совсем невелики. Другими словами, затраты на контроль рисков будут выше процентных доходов, что нерентабельно для кредитных организаций.

В этом случае у кредитных организаций есть только два варианта: либо не кредитовать малые и микропредприятия, либо взимать высокие процентные ставки по кредитам малым и микропредприятиям, чтобы покрыть затраты. Юнус, экономист из Бангладеш, получил Нобелевскую премию мира за создание небольшого кредитного

банка. Можно сказать, что проблема небольших кредитов не имеет решения в рамках традиционной кредитной модели, но в эпоху разумного бизнеса решение простое.

Давайте посмотрим, как работает Ant Microcredit. Прежде всего, это беспилотный кредит, а это означает, что весь сбор, анализ, проверка и предоставление информации выполняются машинами, без ручных процессов. После того, как продавец подает онлайн-заявку на получение кредита, системе требуется всего несколько секунд, чтобы завершить рассмотрение; в случае одобрения кредит будет переведен на счет продавца в режиме реального времени. Весь процесс от ввода суммы кредита до фактического получения кредита занимает не более 1 минуты.

Как Ant Microcredit достигает такого рода «быстрой проверки»? Фактически, прежде чем продавец подаст заявку на кредит, серверная часть Ant Small Loan уже провела для него оценку рисков на основе его данных на Taobao и предварительного авторизации кредита. Насколько богаты эти данные? Он не только включает в себя все операционные данные магазина, такие как продажи, честность и т. д., но также включает в себя личные данные о поведении продавца. Например, во сколько утром он начинает работать над «Хочу хочу», может ли он отвечать покупателям ' запросы в течение нескольких секунд, и даже Любит ли он играть в онлайн-игры, пользуется ли его друг высоким авторитетом и т. д.

Все эти данные были включены в систему контроля рисков Ant Small Loan, и кредитный лимит для него определяется с помощью алгоритма. Это то, на что традиционные кредитные учреждения просто не смеют надеяться. Поэтому неудивительно, что ставка безнадежной задолженности Ant Small Loan намного ниже, чем у традиционных банков, а низкая ставка безнадежной задолженности позволяет Ant Small Loan предоставлять кредиты по более низким процентным ставкам, формируя тем самым сокрушительное конкурентное преимущество.

На примере Ant Microcredit мы видим, что суть интеллекта — это данные + алгоритм. Онлайнизация, о которой мы только что говорили, — это не просто перевод основного бизнеса в онлайн. многомерные данные.; После того, как алгоритм принимает решение, обратная связь о решении получается через онлайн-бизнес.

Третья ткань — сеть.

В чем важность нетворкинга? Начнем с компании Uber. Uber — одна из самых быстрорастущих компаний в истории, а ее максимальная оценка достигла сотен миллиардов долларов. Ключом к успеху

Uber является онлайн + интеллект, о котором мы неоднократно упоминали ранее. Сначала компания успешно вывела процесс вызова такси в онлайн, а затем использовала интеллект для эффективного сопоставления пассажиров и водителей, что значительно повысило эффективность вызова такси. Кроме того, Uber также решает проблему оптимального распределения ресурсов с помощью интеллектуальных методов ценообразования и повышения цен в периоды пиковой нагрузки.

Однако такая успешная бизнес-модель после периода быстрого расширения столкнулась с узким местом роста и, похоже, не обладает достаточной устойчивостью. В мае 2019 года IPO Uber было включено в листинг с рыночной стоимостью ниже ожидаемых \$100 млрд, всего \$82 млрд. После этого рыночная стоимость продолжала снижаться, и к апрелю 2020 года рыночная стоимость Uber составила менее \$50 млрд. Так в чем же причина вялого роста Uber? Основная причина заключается в том, что Uber упускает вторую половину двойной спирали умного бизнеса — сеть. Определение «сетей», данное профессором Цзэн Мином, — это «формирование сетевой синергии на стороне спроса». Это означает, что пользователи возьмут на себя инициативу по распространению продукта и позволят сети платформы расти самостоятельно. Более того, чем больше пользователей, тем выше ценность сети и тем более выгодным становится продукт. Ведущие интернет-игроки, такие как Facebook, WeChat и Taobao, являются типичными компаниями с сетевой синергией.

Интеллектуальный бизнес — одна из многих возможностей для будущих бизнес-моделей. Все еще трудно предсказать, в какой степени алгоритмы искусственного интеллекта будут доминировать в бизнес-логике и, таким образом, определять наш мир.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-аналитика VI (Бизнес-аналитика) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://zhuanlan.zhihu.com/p/568195686> – 26.09.2022.
2. Умный бизнес поможет вам понять новый бизнес [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://zhuanlan.zhihu.com/p/547230605> – 28.07.2022.
3. Будущие перспективы развития индустрии бизнес-аналитики Китая в 2023 году [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1775799392302127231&wfr=spider&for=pc> – 01.09.2023.