



NEVERENDING CHANGE

MÁRKAÉPÍTÉS 2023 KONFERENCIA BUDAPEST, 2023. MÁRCIUS 22.



Félelem és reszketés a marketingben,
avagy mit tesz velünk az olyan AI, mint a ChatGPT?

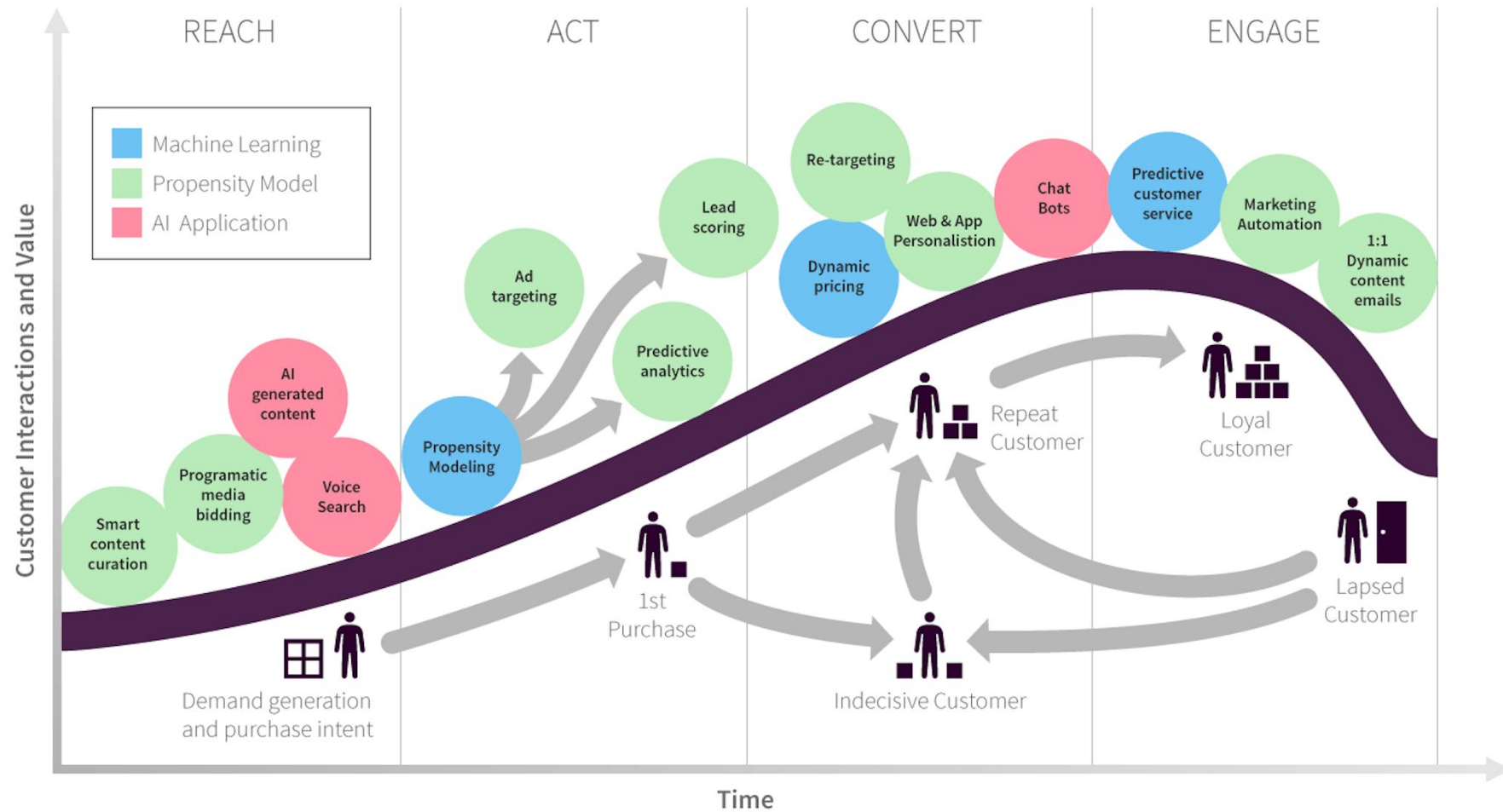
Berényi Konrád, Onlinemarketing.hu Kft.



**Lehet a jövőben egy robot a
marketingesünk?**



Az AI a marketingben



Forrás: Dave Chaffey <https://www.smartinsights.com/managing-digital-marketing/marketing-innovation/how-can-i-use-chatgpt-for-marketing/>



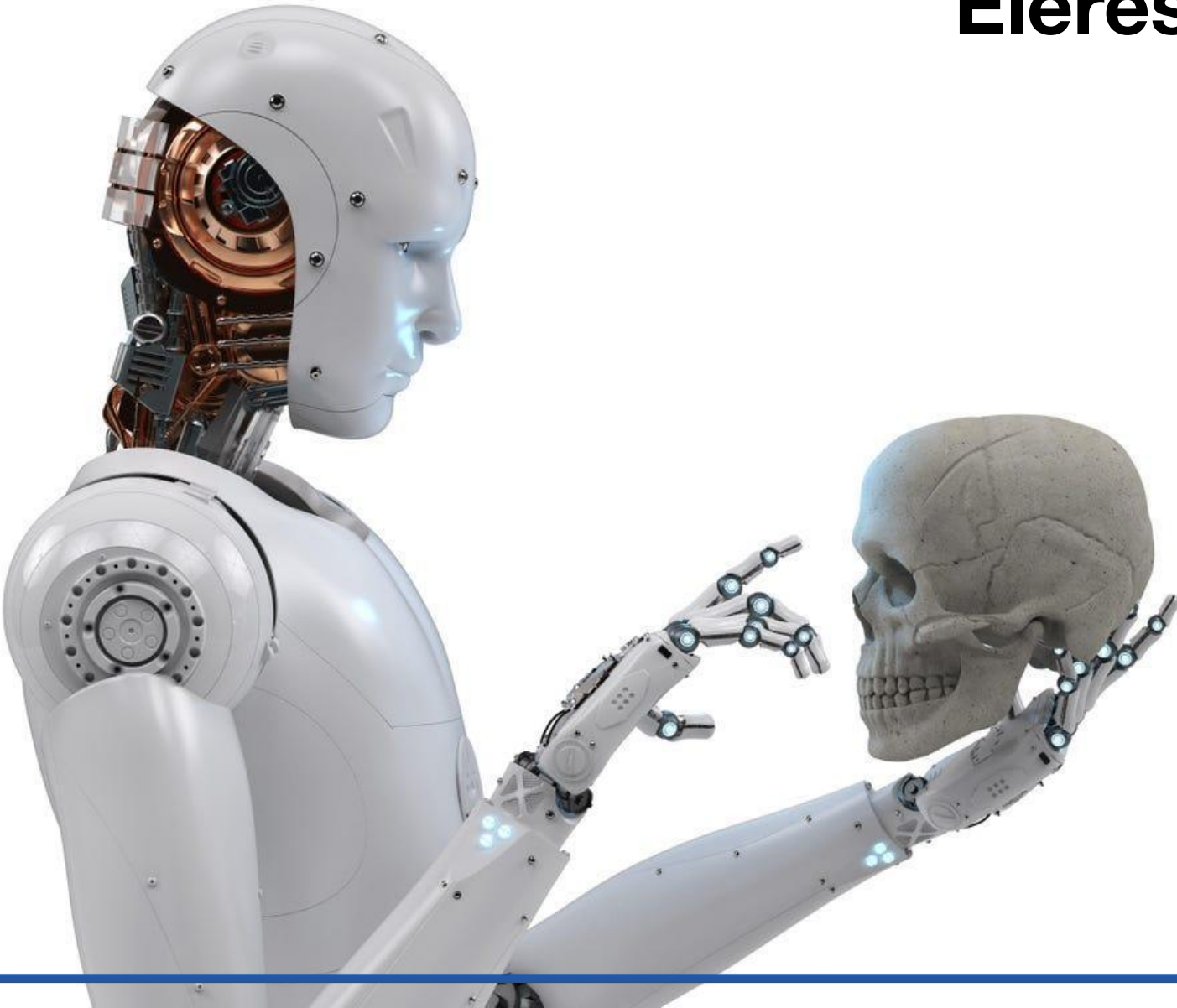
Artificial Intelligence megoldások

- Machine Learning - gépi tanulás
- Propensity Model - hajlam vagy hajlandóság modell
- AI Application - pl. ChatGPT



Elérés

- AI által generált tartalom
- Intelligens tartalom gondozás:
pl. ajánlórendszerek (Netflix)
- Hangalapú keresés
- Programmatic - programozott
médiavásárlás





Cselekvés

- Hajlam vagy hajlandóság modell - adatbányászat, adatfeldolgozás
- Prediktív analitika
- Lead minősítés
- Hirdetések célzása



Konverzió

- Dinamikus árképzés
- Perszonalizáció
- Chatbot
- Retargeting



Ügyfelek gondozása

- Prediktív ügyfélszolgálat
- Marketing automatizálás
- Dinamikus emailek





2022. november: a ChatGPT



ARTIFICIAL
INTELLIGENCE



ChatGPT

- Mindenki számára elérhető megoldás
- Meglepő képességek
- Azonnal használható eredmények



Mire jó?

- Tervezéshez ötletek
- Kulcsszóelemzés a SEO-hoz
- Tartalommarketing ötlet
- Szövegírás / optimalizálás organikus kereséshez és PPC-hez
- E-mail marketing
- Piackutatás összegzése
- Termékleírások írása az e-kereskedelemhez





Adjál ötleteket arra, milyen csatornákon hirdessünk egy klímákat forgalmazó céget az interneten!



Természetesen számos lehetőség van az interneten történő hirdetésre. Az alábbiakban néhány ötletet adok arra, hogy hol érdemes hirdetni klímákat forgalmazó céget.



1. Google keresőhirdetések: A Google Ads keresőhirdetéseket kínál, amelyek lehetővé teszik, hogy megjelenjenek a Google találati oldalán a releváns kulcsszavakra keresve. Ez lehetővé teszi, hogy célzottan elérjük azokat a felhasználókat, akik érdeklődnek a klímák iránt.
2. Szociális média hirdetések: A Facebook, Instagram és más szociális média platformok hirdetési lehetőségeket kínálnak, amelyek lehetővé teszik, hogy célzottan érjük el azokat az embereket, akik érdeklődnek a klímák iránt. A platformok demográfiai, érdeklődési és viselkedési adatokat biztosítanak, így lehetővé teszik a pontos célzást.
3. E-mail marketing: Az e-mail marketing lehetőséget ad arra, hogy az érdeklődőkkel rendszeresen kapcsolatba lépjünk, és tájékoztassuk őket az új termékeinkről, akcióinkról és más fontos információkról.
4. Klímajavaslat oldalak: A klímajavaslat oldalak lehetőséget kínálnak a klímákkal kapcsolatos hirdetések elhelyezésére. Ezek az oldalak olyan látogatókat vonzanak, akik specifikusan a klímák beszerzésére és telepítésére keresnek megoldást.
5. Szakmai fórumok: A szakmai fórumokon való jelenlét lehetővé teszi a vállalat számára, hogy kapcsolatba lépjen azokkal a szakemberekkel, akik érdeklődnek a klímák iránt, és akik ajánlhatják a vállalatot ügyfeleiknek.

Remélem, ezek az ötletek segítenek a klímákat forgalmazó cég internetes jelenlétének növelésében!

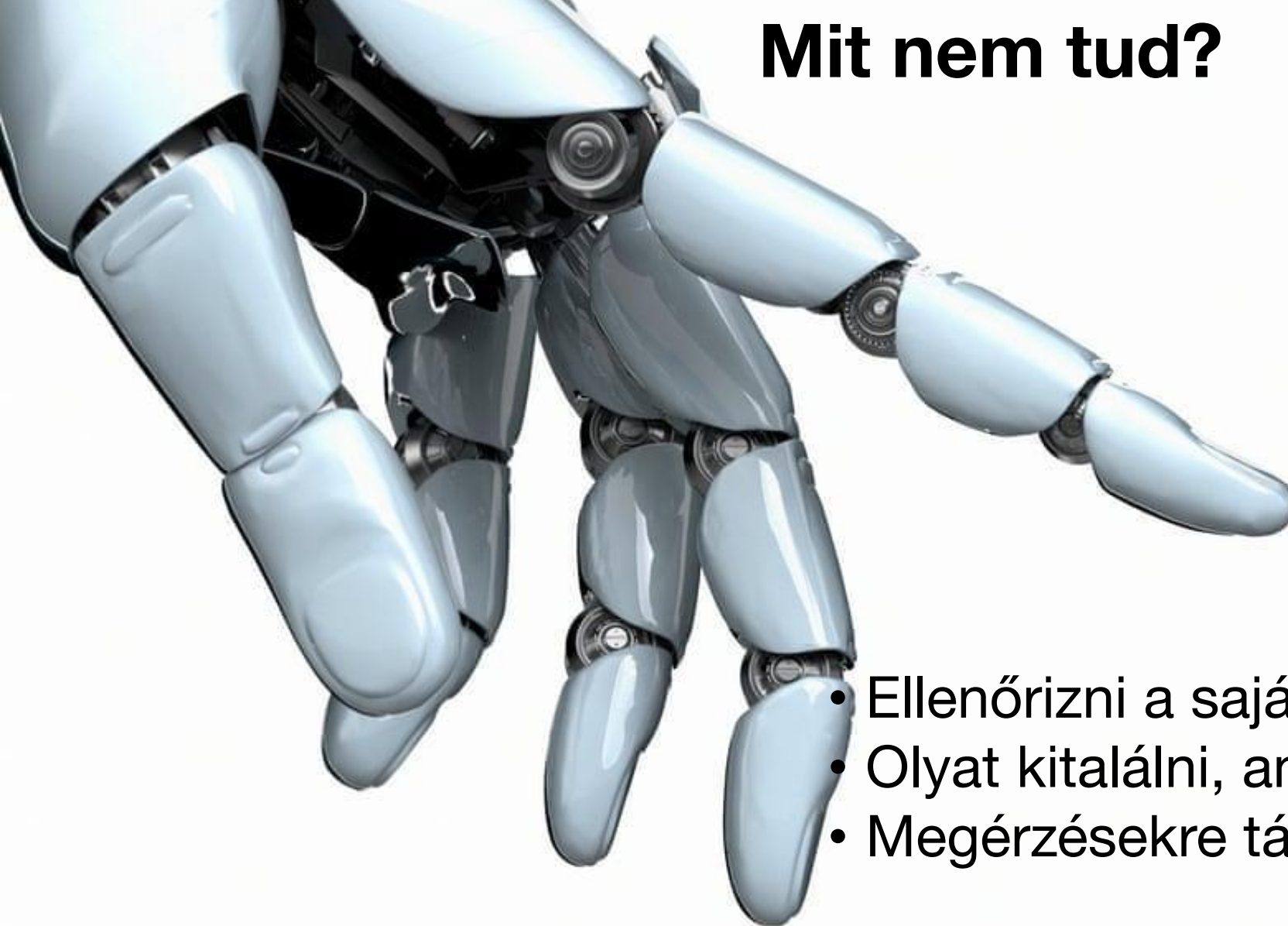


Én cikkeket íratok vele, valamint webshop kategória oldalra szöveget. ChatGPT 4 modelt használok. De amíg ez nem volt, jó volt a 3.5-is. Először egy másik eszközzel TF-IDF elemzés végzek. Megadom neki a találati lista 1-3 helyezették url-jét, hogy használja inspirációnak. Megmondom milyen szavakat szeretnék, hogy szerepeljenek a cikkben. Megmondom neki, hogy használjon címsorokat. Utána ha kész a cikk, megkérem, hogy írjon 5-5 title és desc javaslatot hozzá. Nyilván át kell olvasni, néhol bele kell javítani, képet beletenni, de így is a munka ~80%-át simán megcsinálja.

3 órája Tetszik Válasz  3



Mit nem tud?



- Ellenőrizni a saját eredményeit
- Olyat kitalálni, ami alapvetően új
- Megérzésekre támaszkodni



Tapasztalat



- A ChatGPT egyelőre egy ígéret
- Már így is nagyon hasznos
- Sok eszköz viszont napi használatban már velünk van



Ki/mi Ő?

- Gyakornok
- Majdnem junior
- Végrehajtó!



Kellenek még gyakornokok, juniorok?





Mi történik, ha nem?

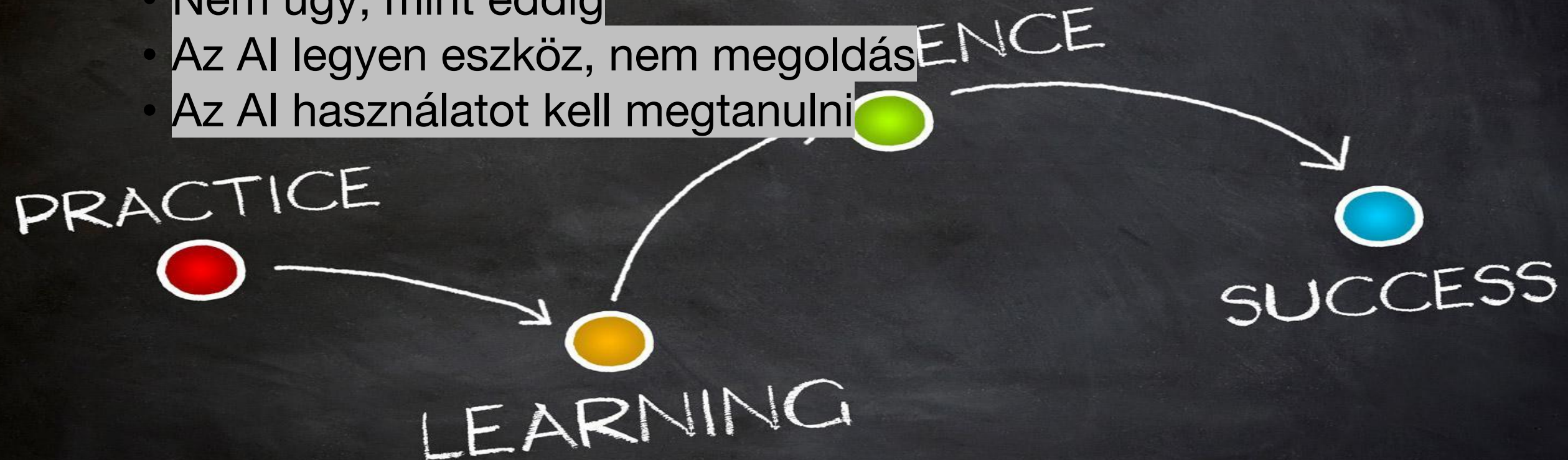
- Hogyan lettél senior?
- Hogyan lesznek seniorok?
- Hogyan fogunk tanulni?



Hogyan fogunk tanulni?

INTERNSHIP

- Nem úgy, mint eddig
- Az AI legyen eszköz, nem megoldás
- Az AI használatot kell megtanulni





Mik a főbb veszélyek?

- Az AI tudására szűkül a szakma
- Miből lesz innováció?
- Ki és mivel “eteti” az AI-t?



Mi lehet a megoldás?



**Lehet a jövőben egy robot a
marketingesünk?**

