

5 خطوات يتخذها رواد الأعمال للتكيف مع الأوقات الصعبة

كتبه مارك مينيفتش | 13 يونيو 2020



ترجمة وتحرير نون بوست

إن الدليل على قدرة الأوبئة على الإسراع من الابتكار نجده في الموت الأسود في أوروبا خلال القرن 14، فقد أجبر الطاعون الناس في أواخر العصور الوسطى على إعادة تقييم ممارساتهم الطبية – التي كانت متجذرة في الدين – وملاءمتها لصالح المزيد من الطرق العلمية وبالتالي نقل العلم تجاه الطب الحديث.

بالطبع كان المجال الطبي جاهزًا للأفكار والأدوات الابتكارية اللازمة لمكافحة فيروس كورونا الجديد، لهذا السبب نرى أن الشركات التكنولوجية الناشئة الآن تستفيد من الذكاء الاصطناعي كأداة فعالة في أثناء الجائحة.

في 31 من ديسمبر ظهر أول مثال على ذلك عندما أبلغت شركة “BluDot” التي تتبع انتشار الفيروس باستخدام الذكاء الاصطناعي، عملاءها عن مجموعة من حالات الالتهاب الرئوي في ووهان بالصين، وذلك قبل أسبوع من إعلان منظمة الصحة العالمية اكتشاف فيروس كورونا الجديد.

ربما من أفضل الطرق التي يساعد بها الذكاء الاصطناعي في مكافحة الفيروس هو قدرته على مساعدة الباحثين في التنبؤ بتطور الفيروس، وقد يأتي ذلك في شكل خوارزميات التعلم التي تحاكي الطرق المختلفة التي قد يتطور بها الفيروس مما يسمح للباحثين بإضافة لقاحات محتملة للخوارزميات لاختبار كل طفرة.

تواجه شركات الذكاء الاصطناعي تحديات يجب أن تتغلب عليها كي تتجنب أن ينتهي مصيرها في مقبرة الشركات الناشئة

هذه الفكرة وضعها بالفعل أحمر إنام كبير مسؤولي الذكاء الاصطناعي في شركة “Pactera Edge” التي تتحدث عن احتمالات مساعدة الذكاء الاصطناعي للمجال الطبي في التغلب على الفيروس مع استمرار تطوره، وهناك أيضًا التطبيق الهندي “COVID-19 Contact Tracing” الذي يستخدم البلوتوث وجهاز التتبع في الهواتف لتحذير أي مستخدم للتطبيق في البلاد عند اقترابه من مريض

إضافة إلى ذلك، هناك مشروع "PACT" بمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا الذي يتتبع جهات الاتصال مع الحفاظ على خصوصية الأفراد، إن الكثير من العقول العظيمة تضيف حلولاً ممكنة للعالم.

أعلنت مدرسة تشان بهارفرد للصحة العامة ومشروع اللقاحات البشرية عن مبادرة "Human Immunomics" التي تستخدم نماذج الذكاء الاصطناعي لتسريع تطوير اللقاحات، في سلوفينيا أيضاً طورت شركة "Telekom Slovenije" للاتصالات برنامج التطبيب عن بعد الموجود بالفعل لمساعدة متخصصي الرعاية الصحية على متابعة مرضى فيروس كورونا عن بعد على مدار الساعة.

هذه الأمثلة على الحلول التي بدأ الذكاء الاصطناعي بتطبيقها بالفعل لا تعني أن شركات الذكاء الاصطناعي الناشئة لا تواجه أي تحديات للتغلب عليها كي تتجنب أن ينتهي مصيرها في مقبرة الشركات الناشئة.

يمكنك الاستعانة بمصادر خارجية للابتكار بالاعتماد على عملائك

بعض هذه التحديات مألوف للغاية مثل الصعوبات المعتادة التي تواجهها الشركات في دمج التكنولوجيا الجديدة والتحديات التي تواجهها الشركات الناشئة في التواء بوقت الظهور في السوق ووقت عائد الاستثمار.

ما الذي نتعلمه من رواد الأعمال الذين تأقلموا بالفعل مع كوفيد-19؟

هناك خطوات يستطيع رواد الأعمال المتمركزون حول الذكاء الاصطناعي اتخاذها الآن ليخرجوا أقوى من تلك الجائحة وأكثر قابلية للنجاح والتقدم على أقرانهم، هناك 5 طرق تجعل شركتك المكان الذي يتجه إليه العملاء عند حدوث أزمة.

استهدف تقليل التكامل والوصول إلى البيانات والتأهيل

إن التغلب على تحديات الانتشار يجب أن يكون التركيز الأساسي لرواد الأعمال في المستقبل القريب، سيكون على رواد الأعمال تحديد كيفية الاعتماد على وصول أقل للبيانات والحصول على تكامل أقل لكن مع الوصول إلى نفس النتائج أو أفضل، إن مطبات البيروقراطية الداخلية قد تبطئ الشركات، وبالتأكيد تواجه الشركات الكبيرة تلك العوائق.

ومع ذلك يستطيع رواد الأعمال الناجحون في مجال التقنية والذكاء الاصطناعي تسهيل عملية التأهيل لعملائهم، أحد طرق القيام بذلك هو اكتشاف أكثر البيانات تشابهًا مع العميل والتركيز على تبسيط تلك المنطقة.

بمجرد التخلص من الخلاف المتأصل في التكامل وأتمتة عمليات الشركة الرئيسية مع العملاء، ستكون قادرًا على الدفع بشكل أسرع نحو التأقلم مع الأدوات والممارسات التكنولوجية الجديدة.

استمع للقضايا الجوهرية.. قم حدد الوضع الطبيعي الجديد

يمكنك الاستعانة بمصادر خارجية للابتكار بالاعتماد على عملائك، وبعد ذلك ستتطور المنتجات والخدمات التي تبتكرها بالتأكيد لتلبية احتياجات عملائك.

تحدث مع عملائك لتكتشف المشاكل التي يقلقون بشأنها وكذلك شعورهم تجاه الوضع الطبيعي الجديد وكيف سيبدو، هل يشعرون أن الاقتصاد سينتعش؟ لقد أخبروا عملاءك أنهم يعيشون أوقاتًا غير مسبقة ومستقبلًا غامضًا، إنها عبارات لا معنى لها، لكن عملاءك ما زالوا يشعرون بالقلق بشأن صحة وثروة عائلاتهم وفريقهم وشركاتهم.

لا تقع في مصيدة تقديم حل يقوم على الذكاء الاصطناعي لإثارة عميلك أو رفع سعر الخدمة

من خلال مناقشة ذلك وجهًا لوجه مع عملائك فإنك تستمع لهم حقًا وتستقبل مخاوفهم وتحدد

بشكل أفضل كيف يمكن لحلول الذكاء الاصطناعي أن تساعدكم لمعالجة تلك المخاوف.

بينما يحدد عملاؤك الوضع الطبيعي الجديد، يمكنك تغيير عروض القيمة لتتوافق مع أولويات السوق الذي يصفونه، مما يسمح لك في النهاية بإضافة قيمة حين تتوافر فرص أخرى.

لا تلعب دور المنقذ.. ركز على مشكلة واحدة كل مرة

بالطبع لن ينتهي عملاؤك من وجود مشاكل محتملة يقلقون بشأنها، ومع ذلك لا تتبنى عقلية المنقذ وتحاول حل جميع مخاوف عملائك باستخدام حل أو أكثر من حلول الذكاء الاصطناعي في وقت واحد، إضافة المزيد للمعادلة يتعارض مع تبسيط التكامل وفي النهاية سيمنعك من توظيف حلول جديدة بشكل أسرع.

بدلاً من ذلك ابدأ بتحديد مشكلة واحدة مهمة يمكنك حلها مع العميل، ولا تنس أن تضع كوفيد-19 في اعتبارك عند تقديم حل للمشكلة، اتبع تلك الطريقة مع كل عميل، لكن ذلك لا يعني أن تقدم طريقة نموذجية لكل عميل أو الوقوع في مصيدة تقديم حل يقوم على الذكاء الاصطناعي لإثارة عميلك أو رفع سعر الخدمة، لا تفقد هدفك الذي يتضمن توفير حلول سريعة، وتقديم قيمة حلول الذكاء الاصطناعي لعملائك.

استخدم مهاراتك الريادية لمساعدة الفئات الأكثر ضعفاً

يمكنك المساعدة في إنقاذ العالم في مثل هذا الوقت، وفقاً للمنتدى الاقتصادي العالمي، ساعد رواد الأعمال الاجتماعيون نحو 622 مليون شخص خلال الـ 20 عامًا الماضية، وساهموا في تحسين حياتهم من خلال توفير حلول ابتكارية للمشكلات الدائمة مثل تسهيل الوصول إلى رعاية صحية وتعليم وصرف صحي وطاقة.

ما المشكلات التي تعتقد أن الفئات الأكثر ضعفاً تواجهها؟ وأي من تلك المشكلات لا يمكن حلها عن طريق استجابة حكومية؟ ركز على واحدة من تلك المشكلات وستصنع فارقاً حقيقياً في حياة هؤلاء.

كن استباقياً ومرناً

تكشف حلول الذكاء الاصطناعي التي تم تطبيقها استجابةً لكوفيد-19 عن سبب وجود رواد الأعمال كأكثر اللاعبين مرونة في أثناء الجائحة، ومع ذلك فهؤلاء الذين سيزدهرون بعد الجائحة سيتبنون منهجاً استباقياً وأكثر مرونة، لا يمكن أن يتحمل رواد الأعمال والشركات الكبرى والعالم كله استغلال الوضع غير الآمن والمستقبل المجهول كذريعة للقيام بمجرد رد الفعل.

لذا قلل التركيز على الموانع الحالية للإنتاج مثل اضطراب سلسلة التوريد وتدفق النقد، وبدلاً من ذلك اعثر على فرص لميزاتك التنافسية التالية دون أن تخسر رؤيتك للربح المحتمل طويل المدى.

تذكر أن العقلية الريادية الاستباقية تعني أن تبحث عن طرق جديدة للعمل والابتكار في تلك الأوقات العصيبة، إن هؤلاء الذين يستطيعون الابتكار أكثر عرضة لتحقيق النجاح.

المصدر: [إنترينيو](#)

رابط المقال : [/https://www.noonpost.com/37328](https://www.noonpost.com/37328)