

Kvíz na téma: Prodejní cesta AI asistenti

Autor: Vladi Vavroušková

Instrukce:

- Přečtěte si pečlivě otázky níže.
- Na každou otázku odpovězte, co nejpodrobněji.
- Správnost kvízu najdete v příloze nebo u GPT 4 O.

Přeji vám hodně úspěchů při vypracovávání kvízu a těším se na vaše odpovědi! 🙌

Otázka 1: Jaké technologie a funkce využívají AI asistenti jako je GPT-4 k interakci s uživateli a automatizaci prodejních procesů? (Open-ended)

Pokyny: Popište technologie zpracování přirozeného jazyka (NLP), strojového učení a jejich aplikace v prodeji, personalizovaná doporučení a poskytování 24/7 podpory.

Otázka 2: Jaké jsou klíčové kroky při vytváření AI asistenta? (Matching)

Pokyny: Přiřad'te kroky k jejich popisům.

Kroky a popisy:

Kroky:

- A) Určení cíle
- B) Výběr technologie
- C) Design konverzačního rozhraní
- D) Programování a trénink
- E) Testování a optimalizace
- F) Nasazení a monitoring

Popisy:

1. Stanovení, jaké problémy má asistent řešit.
2. Volba správné platformy a nástrojů.
3. Navržení, jak bude asistent komunikovat s uživateli.
4. Vývoj a školení modelu na datech.
5. Ověřování funkčnosti a úprava modelu.
6. Implementace asistenta a sledování jeho výkonu.

**Otázka 3. Jaké jsou rozdíly mezi AI asistenty se znalostní bází a bez znalostní báze?
(Multiple-choice)**

Pokyny: Vyberte jednu správnou odpověď.

Možnosti:

- A) Asistenti se znalostní bází mohou odpovídat pouze na předem definované otázky.
- B) Asistenti bez znalostní báze jsou vždy přesnější.
- C) Asistenti se znalostní bází mají přístup ke strukturovaným informacím a mohou poskytovat konkrétní odpovědi, zatímco asistenti bez znalostní báze se spoléhají na strojové učení a NLP pro generování odpovědí.
- D) Nemá žádný rozdíl mezi těmito dvěma typy asistentů.

Otázka 4: Jak probíhá proces odpovídání AI asistentem na uživatelské dotazy? (Open-ended)

Pokyny: Popište kroky jako zpracování přirozeného jazyka, vyhodnocení kontextu a účelu dotazu, vyhledávání odpovědí, generování a prezentace odpovědi a učení z interakce.

Otázka 5: Jaké jsou hlavní výhody využití AI asistentů ve výživovém poradenství? (Open-ended)

Pokyny: Popište výhody jako personalizované stravovací plány, monitoring pokroku klienta, odpovídání na časté dotazy, vzdělávání klientů a integrace s jinými zdravotnickými platformami.

**Otázka 6: Jak AI asistenti personalizují zákaznickou zkušenost v prodejním procesu?
(Multiple-choice)**

Pokyny: Vyberte jednu správnou odpověď.

Možnosti:

- A) Poskytují stejné odpovědi všem uživatelům.
- B) Učí se z interakcí s uživateli a personalizují doporučení na základě historie a preferencí uživatelů.
- C) Používají pouze předem naprogramované skripty.
- D) Nezohledňují žádné údaje o uživateli.

.

Otázka 7: Jak probíhá proces školení AI asistenta pro zlepšení jeho výkonu? (True/False)

Pokyny: Rozhodněte, zda je následující tvrzení pravdivé nebo ne.

Tvrzení: Proces školení AI asistenta zahrnuje kontinuální aktualizaci dat, pravidelné hodnocení výkonu a implementaci zpětné vazby pro zlepšení jeho odpovědí.

☒ True

☐ False

Otázka 8: Jaké jsou výhody a nevýhody AI asistentů se znalostní bází? (Matching)

Pokyny: Přiřaďte výhody a nevýhody k jejich popisům.

Výhody:

- **Výhoda: Rychlé a přesné odpovědi**
- **Nevýhoda: Omezená flexibilita**
- **Výhoda: Konzistentní odpovědi**
- **Nevýhoda: Náročnost na aktualizace**

Nevýhody:

- Asistent má přístup k rozsáhlé databázi informací.
- Asistent může být omezen v odpovědích mimo svoji databázi.
- Poskytuje standardizované odpovědi na časté dotazy.
- Nutnost pravidelně aktualizovat databázi informací.

Otázka 9. Jaké jsou etické úvahy při používání AI asistentů v prodejních procesech?
(Open-ended)

Pokyny: Diskutujte o otázkách jako ochrana soukromí, transparentnost algoritmů a zodpovědnost za rozhodnutí založená na AI.

Otázka 10: Jak AI asistenti mohou zlepšit efektivitu a spokojenost zákazníků v prodejních procesech? (Multiple-choice)

Pokyny: Vyberte jednu správnou odpověď.

Možnosti:

- A) Snižují potřebu lidské interakce, což vede k nižší spokojenosti zákazníků.
- B) Poskytují rychlé a přesné odpovědi na dotazy, což zlepšuje celkovou zkušenost zákazníků.
- C) Ignorují zpětnou vazbu od zákazníků.
- D) Zvyšují náklady na zákaznickou podporu.



Spolufinancováno Evropskou unií

Financováno Evropskou unií. Názory vyjádřené jsou názory autora a neodráží nutně oficiální stanovisko Evropské unie či Evropské výkonné agentury pro vzdělávání a kulturu (EACEA). Evropská unie ani EACEA za vyjádřené názory nenese odpovědnost.