

ФОТОЗВІТ ВЕБІНАРУ
«ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ НА СЛУЖБІ ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ»
<https://teams.microsoft.com/#/broadcastPlaybackScreen>

29.10.2020 року 14-00 - 15-30 на платформі Microsoft Teams проходив вебінар на тему «Штучний інтелект на службі відділу продажів» SMART:003461258 за участю фахівців компанії SMART business, яка:

- надає послуги з розробки, впровадження та підтримки ERP і CRM систем та систем на основі предиктивної аналітики і штучного інтелекту;
- 11 років консультує клієнтів і розробляє власні рішення на основі продуктів Microsoft, у тому числі Microsoft Dynamics 365, Microsoft Office 365, Microsoft Azure, Microsoft Power BI, а також технологій у сфері даних і штучного інтелекту;
- сприяє цифровій трансформації компаній різних розмірів, галузей та секторів у більш ніж 60 країнах світу;
- має статус Gold Microsoft Partner і 16 золотих компетенцій: Cloud Business Applications, Cloud Productivity, Cloud Platform, Enterprise Resource Planning, Data Analytics, Data Platform, Datacenter, DevOps, Application Development, Application Integration, Communications, Collaboration and Content, Messaging, Project and Portfolio Management, Small and Midmarket Cloud Solutions, Windows and Devices

Учасники:

- студенти груп ПР4-1,2 кафедри інформаційних систем і технологій (КІСТ) Національного транспортного університету, які проходять підготовку за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти освітньої програми «Інженерія програмного забезпечення» за спеціальністю 121 «Інженерія програмного забезпечення» галузі знань 12 Інформаційні технології;
- студенти, що навчаються за освітньою програмою «Комп'ютерні науки» для здобуття другого (магістерського) рівня освіти галузі знань 12 «Інформаційні технології» спеціальності 122 «Комп'ютерні науки» та вивчають дисципліну «Бізнес-аналітика (аналіз бізнес-даних)»;
- викладачі КІСТ.

Організатор від НТУ: Зубрецька Наталія – д.т.н., професор, професор кафедри інформаційних систем і технологій.

Модератор вебінару: компанія SMART business <https://smart-it.com/ru/about/>.

Спікери: Денис Шевчук, Business Development Manager SMART business.



вул. Польова, 21, корп. Б
03056, Київ, Україна
info@smart-it.com
www.smart-it.com
www.smart-cloud.net

0:04:07 / 1:14:06

Неполный экран

Починаємо вебінар «Штучний інтелект на службі відділу продажів» 29 жовтня, 14:00, GMT+3

teams.microsoft.com/_#/broadcastPlaybackScreen

Вебінар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж. 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? [Покинуть](#)

Программа вебинара

- Управляемые продажи.** Как построить пошаговый алгоритм действий для продавцов на основе своевременной и релевантной информации о продажах
- Умная производительность.** Как освободить время менеджеров по продажам, минимизируя ручную работу с помощью подсказок в режиме реального времени
- Информация о взаимодействии.** Как строить и совершенствовать прочные отношения с клиентами благодаря продажам, управляемым искусственным интеллектом, и уменьшать риски с помощью оценки Customer Health Score
- Прогнозные модели.** Как повысить коэффициент конверсии и закрытых сделок, используя искусственный интеллект для приоритезации потенциальных клиентов и оценки вероятности продажи

smart

ПРЯМАЯ ТРАНСЛЯЦИЯ

14:08 29.10.2020

Починаємо вебінар «Штучний інтелект на службі відділу продажів» 29 жовтня, 14:00, GMT+3

teams.microsoft.com/_#/broadcastPlaybackScreen

Вебінар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж. 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? [Покинуть](#)

DYNAMICS 365 SALES INSIGHTS

- Умные продажи с контекстной информацией
- Проактивная помощь на каждом этапе пути
- Больше эффективного общения

smart

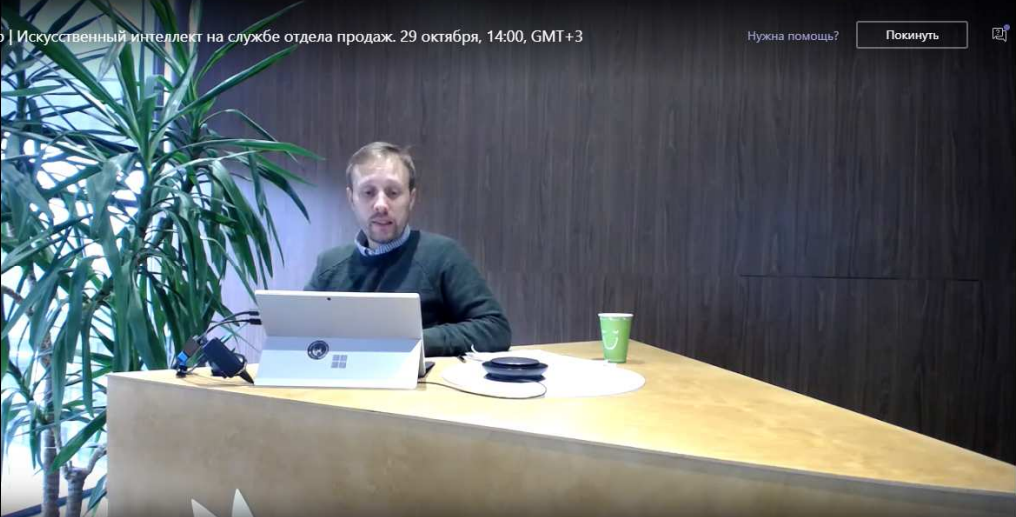
ПРЯМАЯ ТРАНСЛЯЦИЯ

14:10 29.10.2020

Microsoft Teams | teams.microsoft.com/_/#/broadcastPlaybackScreen

Вебинар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж. 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? [Покинуть](#)



ПРИМЯЯ ТРАНСЛЯЦИЯ 9:06 / 9:33


14:13 29.10.2020

Microsoft Teams | teams.microsoft.com/_/#/broadcastPlaybackScreen

Вебинар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж. 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? [Покинуть](#)

Умные продажи с контекстной информацией



- Находите лучшие возможности
- Устанавливайте связи
- Достигайте большего

smart BIZAP

ПРИМЯЯ ТРАНСЛЯЦИЯ 9:23 / 9:51


14:13 29.10.2020

Microsoft Teams | teams.microsoft.com/_/#/broadcastPlaybackScreen


Вебинар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж. 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? [Покинуть](#)

Проактивная помощь на каждом этапе пути



- Будьте в курсе ключевых активностей
- Упростите подготовку и завершение встречи
- Легко настраивайте систему под свой бизнес



smart BIZAP



14:17 29.10.2020

Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_#/broadcastPlaybackScreen

Вебинар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? Покинуть

"Мы можем добиваться отличных результатов с помощью аналитики, которую мы генерируем в Dynamics 365 – таким образом мы уверены, что каждый агент в курсе потребностей и ожиданий клиентов."

Даниель Зириакус
Операционный Директор

BIZAPPS

Windows taskbar: 14:15, 29.10.2020

Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_#/broadcastPlaybackScreen

Вебинар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? Покинуть

Dynamics 365 Sales Insights Feature Categories

Standard features	Premium features
<ul style="list-style-type: none"> Assistant Auto capture Email engagement 	<ul style="list-style-type: none"> Premium assistant Premium auto capture Notes analysis Relationship analytics Who knows whom Predictive lead scoring Predictive opportunity scoring Premium forecasting Talking points Sales accelerator Assistant app for Teams Conversation intelligence

Windows taskbar: 14:25, 29.10.2020

Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_#/broadcastPlaybackScreen

Вебинар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? Покинуть

B2B

Dynamics 365 Sales Insights:
Проактивное управление – Conversation Intelligence

- Conversation Intelligence анализирует общение по нескольким каналам, чтобы дать вам представление о том, что необходимо улучшить
- Модели искусственного интеллекта по определению эмоций предоставляют детализацию, которая позволит вам понять настроения клиентов во время звонков.
- Повышайте эффективность продаж и ускоряйте продажи с помощью аналитики на основе искусственного интеллекта, которая помогает занятым руководителям отделов продаж заблаговременно выявлять рискованные сделки, следить за общением и обеспечивать действенную обратную связь с помощью встроенных инструментов коучинга
- Будьте впереди рынка, получая информацию, основанную на упоминаниях бренда и конкурентов.

What characterizes top sellers?

Top sellers are 10% of your team but have a talk-to-listen ratio of 40/60, which is lower than the team average of 50/50. Understanding top sellers will allow you to identify best practices that others can learn from.

Top sellers are 10% of your team but have been identifying **Next steps, Risks, and VCP** more than other sellers. Understanding what top sellers are talking about can provide insight into what matters to them.

Top seller calls have less negative customer sentiment. Negative sentiment might indicate that customer and marketing pain points, which could prevent successful negotiations.

Top sellers are 10% of your team but have a switch rate of 45 switches per hour, which is higher than the team average of 37 switches per hour. Understanding top sellers will help you identify coaching opportunities for others.

Windows taskbar: 20:14 / 20:44, 14:24, 29.10.2020

Microsoft Teams | teams.microsoft.com/_#/broadcastPlaybackScreen

Вебинар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж. 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? Покинуть

Get introduced to a lead

Who Knows Whom

Alex Allman
Strong Connection Strength
IT Manager, Contoso
someone@email.com

Get Introduced

Strength of the Connection

Contact Details

43:00 / 43:34

14:47 29.10.2020

Microsoft Teams | teams.microsoft.com/_#/broadcastPlaybackScreen

Вебинар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж. 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? Покинуть

Internet shown in A237

Relationship Index: **Good**

Customer Interactions with similar sized deals

How do the leads spend company?

Relationship Health Score

Communication Frequency

42:47 / 43:21

Динамики / головные телефоны (2- Realtek... 68

14:47 29.10.2020

Microsoft Teams | teams.microsoft.com/_#/broadcastPlaybackScreen

Вебинар | Искусственный интеллект на службе отдела продаж. 29 октября, 14:00, GMT+3

Нужна помощь? Покинуть

Lead Scoring

My Open Leads Scored

Name	Title	Phone	Status Reason	Created On	Lead Score	Lead Score Condition	Lead Score Trend Status
John Doe	Deep Interest in buying our Products	908-555-1234	New	10/29/2018 3:04 AM	88	Grade A	🔄 Checking
Jane Smith	Shows Interest in lower priced models	908-555-1234	New	10/29/2018 3:04 AM	86	Grade B	🔄 Not enough info
John Miller	New Lead from Marketing for our products	908-555-1234	New	10/29/2018 3:04 AM	81	Grade D	🔄 Improving
Angela White	Interested in our Products	908-555-1234	New	10/29/2018 3:04 AM	81	Grade B	🔄 Not enough info
All Leads	They will view all of the same items that...	908-555-1234	New	10/29/2018 3:04 AM	80	Grade A	🔄 Steady
Start Date	6 orders of Product category 0201	908-555-1234	New	10/29/2018 3:04 AM	80	Grade C	🔄 Checking
Web Lead	Very likely will order 18 Product 001 E...	908-555-1234	New	10/29/2018 3:04 AM	75	Grade A	🔄 Steady
Hot Lead	Interested	908-555-1234	New	10/29/2018 3:04 AM	74	Grade D	🔄 Improving

Predictive Lead Scoring: **94** Grade A Improving

Lead score: **96** Grade A Improving

Lead score: 64% of leads from the financial industry are qualified within 3 days.

44:41 / 45:15

14:48 29.10.2020

ВІДГУКИ ТА КОМЕНТАРІ СТУДЕНТІВ

Ірина Соляник 14:54

Дивлюсь зараз вебінар, дуже цікаво та корисно

Наталья Зубрецкая 15:26

Мені також цікаво та здається корисною така інфа від професіоналів

Дмитрий Литвиненко 14:24

Добрый день Дела отлично, пытался присоединиться к вебинару, но ответа так и не дождался, благо, находился рядом с однокурсником и смог узнать много полезной для себя информации.

Наталья Зубрецкая 15:28 +litvinenko.dima.u@gmail.com Так. Чомусь долучитися до перегляду вебінару було непросто. Проте, той, хто хоче - той може. Вебінар був дуже цікавим та змістовним

Женя Зенин 17:41 Все ок,спамсеба



Глеб Швыдков 17:47 Посмотрел эпизодами повтор, т.к. не смог посмотреть в онлайн. С Dymatics 365 не был знаком. На практике полученные знания вряд ли смогу применить, но для общего развития возьма не плохо и познавательны.



Николай Дьяков 17:54

СЛАВА РОДУ СЛАВЯНСКОМУ. Салам всем тем кто был на вебинаре, остальным соболезную. Данный вебинар являлся сосредоточием здравого смысла и красоты, а также личный триумф для каждого уважающего себя эстета и ценителя искусственного интеллекта. Дешёвки из "Гугла" по заслугам были переиграны и уничтожены, они испытали на себе гнев неподражаемой Натальи Анатольевны! Преподносить очевидное с остроумием, смыслом и глубоким методом исследования любой темы, предмета(как и субъект, так и объект) - это гениально. Видимо у нее привычка ученого - все подвергать анализу. Ваши слова красивы и честны. Смотрю вас не так долго и много, но чем дольше вас смотрю, тем больше углубляюсь в вашу уютную атмосферу, в отличие от огромного количества, я извиняюсь, х-ни, бродящее на просторах такого прекрасного изобретения, как интернет...Ожидаю ваших дальнейших мыслей, которые я услышу и/или увижу в ваших дальнейших трансляциях. Будьте здоровы и всего вам самого наилучшего!!!!!!!!!!!!!!!!:))))))))))



Евгений Дейнека 17:54 Смотрел в записи, информация интересная. Все понравилось



Yaroslav Pechenin 17:55



Вова Новицкий 17:56 Очень интересный вебинар, даже интереснее программы "Пусть говорят"



Alexandr Kolotov 17:59



Igor Sergienko 18:11 Самое конструктивное и информативное мероприятие этой недели. Ждём новых вебинаров с нетерпением!

Після вебінару студенти ознайомились із сайтом компанії SMART business, де представлено перелік її послуг, галузі діяльності, перелік розробок та клієнтів, для яких було реалізовано низку цікавих проєктів. Особливу увагу студентів викликала інформація щодо освітньої діяльності компанії SMART business, вакансій, стажування, працевлаштування.

Сподіваємось на плідну співпрацю студентів, випускників, викладачів кафедри інформаційних систем і технологій Національного транспортного університету з компанією SMART business!