

Cos'è una piattaforma AI?

Date : 18 Febbraio 2021

[Una piattaforma di intelligenza artificiale](#) consiste nell'uso di macchine che svolgono le funzioni solitamente affidate agli esseri umani. Molte delle funzioni del web marketing, per esempio, possono essere ripetitive e tediose e richiedere molto tempo. Ecco che entra in gioco **la piattaforma AI**.

Le caratteristiche principali di una piattaforma AI

Per essere considerato **una piattaforma di intelligenza artificiale**, il software che viene usato nei processi di automazione deve:

1. agire in modo tale che l'utente non possa distinguere il suo comportamento da quello di un essere umano;
2. avviare autonomamente dei processi razionali che imitano quelli della logica umana;
3. agire razionalmente, risolvendo il problema o effettuando il processo richiesto nel minor tempo e con il miglior risultato possibile.

Ecco quindi che **le piattaforme AI** possono essere di enorme aiuto nella realizzazione dei processi di web marketing e non solo.

Come funzionano le piattaforme di intelligenza artificiale?

Grazie agli studi sulle scienze cognitive, la logica e l'*Internet of Things*, **una piattaforma AI è in grado di creare pattern predittivi del comportamento degli utenti**. Si tratta di un funzionamento complesso, che incrocia i dati del comportamento abituale, alcune caratteristiche chiave dell'utente-tipo e altri meccanismi.

Quel che conta per il mondo del marketing è che tutto questo porta all'**ottimizzazione delle campagne pubblicitarie** su praticamente qualsiasi supporto digitale. Email e social network, sponsorizzazioni e classiche adv raggiungono esattamente le persone giuste, grazie ai complicati algoritmi dell'intelligenza artificiale.

Utilizzo delle piattaforme basate su AI nel marketing

Ci sono numerosi strumenti del marketing digitale che possono essere facilmente automatizzati con l'impiego dell'intelligenza artificiale. Basti pensare all'email marketing, incredibilmente lungo e complesso senza **l'appoggio di una piattaforma AI**. Quest'ultima può suddividere autonomamente i contatti in mailing list secondo particolari criteri; inviare email di benvenuto,

transazionali o pubblicitarie; personalizzarne il contenuto per rendere il rapporto con gli utenti più spontaneo e naturale.

Un altro uso molto interessante **delle piattaforme AI** è nell'analisi dei canali social. Queste identificano e catalogano ogni conversazione che avviene sui social in merito a un brand, a una campagna o a un prodotto. L'azienda può così controllare la percezione che gli utenti hanno dell'oggetto in questione, cosa molto utile per la brand reputation e l'ottimizzazione delle campagne sui vari media.

Anche il contenuto di pagine e siti web e la loro ottimizzazione SEO **può avvalersi di una piattaforma AI**. Questo tipo di software prevede gli interessi dell'utente, ne aumenta il coinvolgimento nel discorso online, ottimizza i contenuti perché il loro ranking aumenti in maniera naturale e costante.

L'intelligenza artificiale per i marketers

Da tutto quello che abbiamo detto, è chiaro che **una piattaforma AI possa essere uno strumento valido ed efficace** all'interno di qualsiasi campagna di marketing. Inoltre, alcuni di questi software sono in grado di attrarre lead e migliorare l'esperienza di acquisto in maniera totale.

Quindi, perché un marketer dovrebbe **affidarsi alle piattaforme di intelligenza artificiale?**

- Perché lo aiutano a risparmiare tempo, soldi ed energie;
- permettono di instaurare un rapporto quanto più spontaneo con l'utente e incrementano la fidelizzazione;
- migliorano l'analisi dei dati e permettono di capire cosa funziona e cosa no nelle attuali campagne;
- e di conseguenza rendono più facile programmare e ottimizzare quelle future.