















# بازاریابی با هوش مصنوعی: اشتباهاتی که نباید تکرار کرد



خواهد بود، نه جایگزین آن.

مسئله‌ای که ما در این مقاله قصد بررسی‌اش را داریم، تهدیدهای بزرگ‌تر از سوی هوش مصنوعی برای کاربران است. خب انکای بیش از اندازه بسه هوش مصنوعی مثل این است که یک ورزشکار به جای تمرین با پشتکار بالا به مکمل های ورزشی امید داشته باشد. ما در ادامه سعی می کنیم برخی از مهمترین اشتباهات در زمینه استفاده از هوش مصنوعی برای بازاریابی را مورد بررسی قرار دهیم. پس با ما همراه باشید تا نگاه جامع تری نسبت به این فناوری به دست بیاورید.

## محتوای تکراری: خطری کاملا ملموس

محتوای تکراری از آن دست خطراهایی است که کمتر کسی نسبت به آن نگرانی ندارد. خب حتی قبل از ظهور هوش مصنوعی نیز خییی وقت‌ها کمپین های مارکتینگ شبیه هم از آب درمی آمد. دلیل این امر تمایل بخش زیادی از بازاریاب‌ها به استفاده از کلیشه هاست. خب با کلیشه‌ها دیگر نیازی به خلاقیت زیاد نیست و کار سرهم بندی محتوای سریع تر پیش خواهد رفت. البته این مسئله خود مشکلاتی را پیش می آورد. اول از همه توجه مخاطب از دست می رود. خب کاربران در فضای آنلاین به محتوایی توجه نشان می دهند که اندک جذابیتی داشته باشد. به همین خاطر اگر حواس تان نباشد، اصلا بعید نیست با هوش مصنوعی نیز همین مشکل برای تان پیش آید. متأسفانه هوش مصنوعی در بسیاری از مواقع در پاسخ به درخواست بازاریاب‌ها برای تولید محتوا عملکرد خوبی نشان نمی دهد. ریشه این مسئله فقط در تازگی این فناوری و عدم آشنایی‌اش با زیر و بم بازاریابی نیست. در عوض خیلی وقت‌ها خود بازاریاب‌ها نیز توضیحات دقیقی درباره ویژگی محتوای دلخواه‌شان نمی دهند. به همین خاطر هوش مصنوعی بخت پرگشته مشکلات زیادی برای تولید محتوای تازه پیدا می کند. این مسئله‌ای است که نباید به این سادگی از کنارش عبور کرد. محتوای ساده و بدون خلاقیت مشکل بزرگی محسوب می شود. با این حال هوش مصنوعی قرار بود همین مسئله را حل کند. نکته کلیدی اینکه استفاده از ظرفیت های خلاقانه هوش مصنوعی بیشتر از هر نکته دیگری نیازمند استفاده از بحث تعامل است. خب شما باید تعامل مداوم با هوش

مصنوعی داشته باشید و توضیحات دقیقی درباره محتوای مناسب به آن بدهید. فقط در این صورت فناوری موردنظر ظرفیت تولید محتوای مطابق انتظارات را به دست خواهد آورد. وگرنه کلاه تان پس معرکه خواهد بود.

**فقدان نظرات نیروی انسانی: بازنشر اطلاعات غلط** اگر از سر کنجاوی هم شده چندباری با هوش مصنوعی کار کرده باشید، خیلی خوب می دانید گاهی اوقات این فناوری اطلاعات اشتباهی پیشش روی مخاطب قرار می دهد. مثلا تاریخ‌ها را اشتباه درج کرده یا حتی وقایع را با هم ترکیب می کند. این مسئله اولین بار دانشجویان و پژوهشگرانی روی داد که دنبال استفاده از این فناوری برای تحقیقات خود بودند. چنین امری به خوبی نشان می دهد هوش مصنوعی هنوز جای زیادی برای کار دارد. مسئله اصلی در دنیای بازاریابی زمانی شروع می شود که آدم اعتماد بی چون و چسرابی به هوش مصنوعی می کند. آن وقت دیگر حواسش به ایرادات احتمالی در فرآیند تولید محتوا نخواهد بود. به طوری که خیلی راحت شرایط را به طور متفاوتی ارزیابی کرده و حتی حواسش نیست که هوش مصنوعی ممکن است کار دستش دهد!

ماموریت اصلی یک بازاریاب حرفه‌ای در این میان کاملا روشن است. شما به عنوان یک بازاریاب حرفه‌ای قبل از هر چیزی باید نسبت به تغییر شرایط به سود خودتان اقدام کنید. این یعنی قبل از اینکه با عجله محض محتوای به دست آمده از هوش مصنوعی را منتشر سازید، نسبت به ارزیابی‌اش اقدام کنید. خب معمولا بازاریاب‌ها حتی وقتی خودشان محتوایی را تولید می کنند، بازم مرحله ارزیابی را در کانون توجه قرار می دهند. به همین خاطر ضروری است شما هم چنین کاری را به بهترین شکل ممکن انجام دهید، وگرنه اعتماد به هوش مصنوعی همیشه بهترین گزینه نخواهد بود. گاهی اوقات هوش مصنوعی ادعاهای روشنی درباره برخی از نکات در دل محتوا دارد. بد نیست کمی با عینک بدبینی این ادعاها را نگاه کنید. اینظوری فرصت خوبی برای بررسی بیشتر شرایط پیدا می کنید. به علاوه، می‌توانید با استفاده از تجربه و خلاقیت خودتان میزان اثرگذاری هوش مصنوعی را نیز بسه طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهید. ماجرا جالب شد، نه؟

**مسئله مالکیت فکری: جایی برای کپی رایت نیست** مالکیت فکری یکی از مهمترین مسائلی است که میسان برندها جنجال به با می کند. مثلا رقابت میان اپل و سامسونگ را در نظر بگیرید؛ خیلی وقت‌ها این دو برند یکدیگر را نسبت به سرعت ایده‌ها متهم کرده‌اند. این مسئله در دنیای بازاریابی نیز روی می دهد. جایی که یک برند بدون اجازه از ایده‌های یک کسب و کار دیگر کپی برداری می کند. خب این امر می تواند خیلی زود در دسرهای زیادی به همراه بیاورد. به طوری که دیگر فرصتی برای فعالیت درست و حسابی برای برندگان باقی نماند.

هوش مصنوعی درک خیلی خوبی نسبت به مسئله کپی رایت ندارد. درست به همین خاطر گاهی اوقات هنگام تولید محتوا این مسئله را اصلا رعایت نمی کند. همین مسئله می تواند موجب بروز مشکلات عمده‌ای در استفاده از فناوری مورد بحث شود. به طوری که بازاریاب‌ها را با مشکلات حقوقی بی پایانی تنها بگذارد. خب در این شرایط دیگر هوش مصنوعی متهم ردیف اول نیست، بلکه مسئولیت حقوقی برعهده شما خواهد بود.

یادتان باشد، در دنیای کسب و کار خیلی از کارآفرینان دنبال راهکارهایی برای صرفه جویی در وقت و ص달بت‌ه در رفتن از زیر کارها هستند. اگر ذهنیت شما نسبت به هوش مصنوعی مورد اخیر باشد، باید منتظر مشکلات متعدد باشید؛ چراکه این فناوری اصلا چنین کاربردی ندارد. در عوض ابزارهای هوش مصنوعی مثل یک دستیار عالی عمل می کنند. این یعنی نیاز به حضور و فعالیت خودتان به عنوان بازاریاب در کنار آنها حس می شود. پس اصلا نباید مسئله را به شکل دیگری تعریف کنید.

راهکار لازم برای رهایی از شر این مشکل مثل روز روشن

است. شما به عنوان یک بازاریاب باید نظرات دقیقی بر روی محتوای نهایی داشته باشید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا شرایط بهتری برای رعایت کپی رایت فراهم سازید. خب شاید گاهی اوقات برخی از برندها قید شکایت از شما را بزنند، اما یکبار گیر افتادن در دام این ماجرا کافی است تا تمام شهرت برندگان برای همیشه از بین برود. آن وقت شما می مانید و شکایت‌های پشت سرهم که قرار نیست تمام شود.

## گم شدن صدای برند: مهمترین بخش ماجرا

صدای برند از آن دست مسائلی است که می تواند تفاوت میان کسب و کارهای موفق و شکست خورده را نشان دهد. خیلی وقت‌ها کارآفرینان خیال می کنند تولید محتوا به هر شکلی باب میل مخاطب خواهد بود. این در حالی است که محتوای شما باید به طور متفاوتی تولید شود. در واقع مخاطب نه به صرف محتوا، بلکه شیوه بازنمایی کسب و کارتان در آن واکنش نشان خواهد داد. این یعنی اگر در کمپین تان خیلی خوب ارزش‌های برند را بازنمایی کنید، کارتان ساده تر می شود، در غیر این صورت بازخورد مناسب را از مخاطب دریافت نخواهید کرد. این دقیقا همان مسئله‌ای است که در بلندمدت می تواند برندگان را برای مخاطب کاملا نامرئی سازد. نامرئی شدن برند شرایطی است که در آن یک کسب و کار دیگر هر چقدر هم تلاش کند، به چشم مخاطب نخواهد آمد. این دقیقا همان مشکلی است که خیلی از برندها با فرآیند بازاریابی دارند. بنابراین این محتوا از سوی برندگان تولید شده است.

اگر محتوای شما برای مخاطب تکراری باشد یا حس کند آن را هوش مصنوعی به تنهایی تولید کرده، خیلی زود شرایط تان در بازار به هم خواهد خورد. این دقیقا همان وضعیتی است که بسرای بسیاری از کسب و کارها روی می دهد. به همین خاطر ما در این بخش بر روی استفاده از خلاقیت انسانی تاکید ویژه‌ای داریم. اصلا نباید خودتان را در مقایسه با هوش مصنوعی دست کم بگیرید؛ چراکه شما توانایی فعالیت متفاوت و خلاقیت بیشتر را دارید؛ مسئله‌ای که دست کم تا الان هوش مصنوعی در آن از عامل انسانی خیلی عقب است. صدای برند در واقع تمام آن المان‌های منطایی است که برند شما را از دیگران متمایز می کند. از آنجایی که چنین المان‌هایی به سادگی از سوی هوش مصنوعی قابل تشخیص نیست، خودتان باید آستین‌ها را بالا زده و وارد گود شوید. این طوری نتایج بهتری در زمینه تولید محتوای بازاریابی به دست می آورید.

یادتان باشد، در نهایت این شما هستید که باید وضعیت هوش مصنوعی را مشخص سازید.

**فقدان تعامل شخصی: یک سناریوی سرد و بی روح** گاهی اوقات بازاریاب‌ها نیاز دارند با مخاطب‌شان تعاملی نزدیک و صمیمی داشته باشند. این نکته‌ای است که هوش مصنوعی همیشه در اجرای درست آن خوب عمل نمی کند. به همین خاطر شما نیاز مبرمی به استفاده از تجربه قبلی تان در زمینه تعامل با مخاطب خواهید داشت. معمولا برندهایی که تازه استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی را شروع می کنند، با اعتراض مشتریان نسبت به سرد و بی روح شدن محتوای‌شان رو به رو می شوند؛ چراکه در این حالت دیگر خبری از آن حال و هوای صمیمی قبل نیست. اگر شما نتوانید این مشکل را به طور مناسب رفع کنید، کارتان با مشکلات زیادی رو به رو خواهد شد. یکی از عواقب این مسئله از دست دادن بخش قابل ملاحظه‌ای از مخاطب هدف خواهد بود. مسئله‌ای که بی شک به راحتی قابل هضم نبوده و حتی ممکن است به قیمت موقعیت شغلی تان تمام شود.

فقدان تعامل شخصی بیشتر از هر حوزه دیگری در زمینه بازاریابی ۲۰۲۵ دردسرساز می شود. جایی که شما نیاز مبرمی برای تعامل متفاوت با مخاطب تان داشته و باید هر کمپین را بسه طور دقیق شخصی سازی کنید. اگر در این میان خبری از شخصی سازی اصولی نباشد، یک شانس بزرگ

برای فروش را از دست می دهید. درست به همین خاطر ضروری است حواس تان به وضعیت مشتریان و همچنین الگوی رفتارشان باشد. این حوزه‌ای است که هوش مصنوعی هنوز در آن ایرادات زیادی دارد. پس باید خودتان همچنان

در آن عرصه فعال باشید.

## کمیت در برابر کیفیت: انتخابی دشوار

معمولا بازاریاب‌ها برای اینکه محتوای بیشتری در طول هفته یا ماه تولید کنند، سراغ هوش مصنوعی می روند. خب بازاریاب‌ها در طول روز کارهایی دارند که باید به بهترین شکل ممکن به آنها رسیدگی کنند. در این میان وقتی پای هوش مصنوعی به بحث باز می شود، فرصت خوبی برای تولید ساده و بیشتر محتوا پیش می آید. این مسئله‌ای است که می تواند بار مسئولیت و کار بازاریاب‌ها را کمی هم که شده سبک تر سازد. البته ما در روزنامه فرصت امروز اصلا طرفدار این مدل تحلیل‌ها نیستیم؛ چراکه کمیت را در اولویت قرار داده و کیفیت محتوا را به سادگی قربانی می سازد.

این در حالی است که یک بازاریاب باهوش هیچ وقت کمیت را در کانون توجه قرار نمی دهد؛ چراکه کاربران ترجیح می دهند محتوایی با کیفیت بیشتر در دست داشته باشند تا اینکه کلی محتوای به درد نخور جلوی روش شان ظاهر شود. این مسئله‌ای است که می تواند مشکلات

بازاریاب‌ها را بی نهایت بیشتر سازد.

انتخاب میان کمیت و کیفیت داستانی بی نهایت طولانی در دنیای کسب و کار دارد. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما باید انتخابی هوشمندانه در این رابطه داشته باشید. بی شک تولید یک محتوا در ماه حتی با بهترین کیفیت ممکن نیز قابل توجیه نیست، اما اینکه هر روز محتوایی تکراری پیش روی مخاطب قرار دهید مین ایده خوبی نخواهد بود. یک راهکار هوشمندانه در این میان تلاش برای ایجاد تعادلی میان کیفیت و کمیت محتواست.

اینظوری شما تادلی در زمینه استفاده از هوش مصنوعی و تکیه بر توانایی‌های خود نیز پیدا خواهید کرد. خب دیگر دوران راهکارهای تک سویه تمام شده است. حالا هنر شما در ترکیب راه حل‌های مختلف نهفته است. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و وضعیت را به سود خودتان تغییر دهید. کیفیت محتوا امری نیست که همظنور بی مقدمه به دست آید. شما می توانید برای مطالعه بازار و تحلیل سلیقه مشتریان از هوش مصنوعی استفاده کنید. مشکل از جایی شروع می شود که شما بدون اطمینان از توانایی‌های هوش مصنوعی تمام عرصه بازاریابی را در اختیار این فناوری قرار می دهید. آن وقت نباید انتظار واکنش‌های مناسب از سوی این فناوری را داشته باشید. ماجرا جالب شد، نه؟

## سخن پایانی

هوش مصنوعی یکی از مهمترین فناوری‌هایی است که هر بازاریابی با آن رو به روست. نحوه مواجهه شما با این فناوری و استفاده‌ای که از آن می کنید، حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. ما در این مقاله سعی کردیم برخی از اشتباهات اساسی در زمینه استفاده از این فناوری را مورد بررسی قرار دهیم. حالا شما نه تنها این اشتباهات، بلکه راهکارهای عبور از آنها را نیز یاد گرفته‌اید. من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با اشتباهات در استفاده از هوش مصنوعی در عرصه بازاریابی کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی در رابطه با موضوع بحث داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده کمک به شما هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

https://www.linkedin.com/pulse/11-mistakes-avoid-when-using-ai-marketing-shubhangi-mittal-hoibc  
https://tactical.co/blog/biggest-market-ing-mistakes-using-ai