



# Tehnologiile viitorului în content marketing

Mircea Criveanu

1 Noiembrie, 2018

[www.contententpeople.ro](http://www.contententpeople.ro)



Numele meu este Mircea Criveanu, sunt fondatorul companiei [People Centric](#), și am fost invitat să vorbesc despre câteva din tehnologiile viitorului în industria noastră.

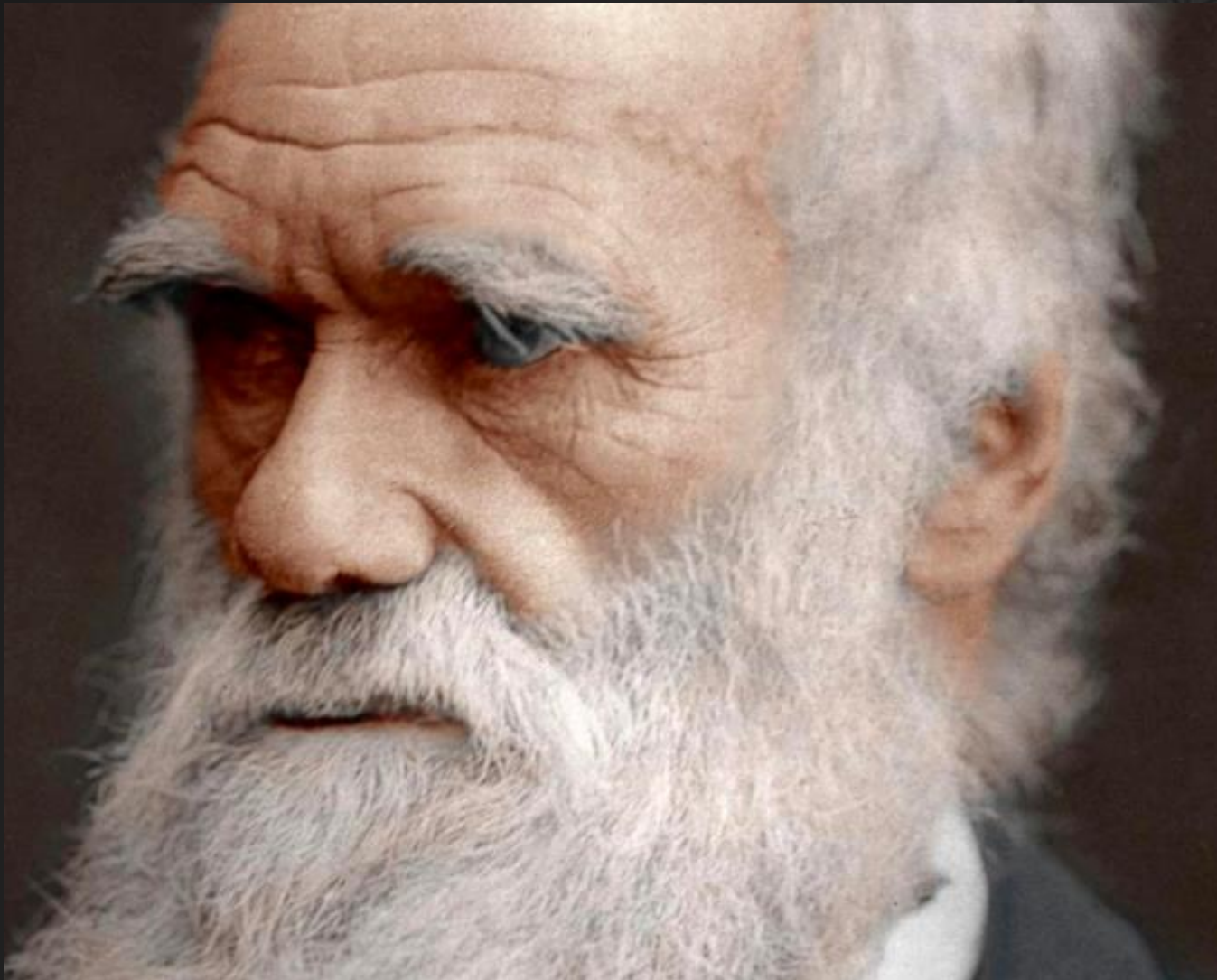
Una dintre ideile principale ale filosofiei noastre este aceea că succesul și destinul oricărui business depind esențialmente de măsura în care acesta reușește să înțeleagă nevoile acelor oameni care îi sunt sau îi pot deveni clienți.

Cu alte cuvinte, pentru a avea succes, este necesar să te adaptezi nevoilor clientului. Să devii [People Centric](#).

Aceste nevoi sunt într-o continuă evoluție. De aceea întrebarea cheie este cum să faci să te poți adapta lor.

Răspunsul scurt este: evoluând la rândul tău.





**“It is not the strongest of the species that survives, nor the most intelligent. It is the one that is the most adaptable to change.”**

**Charles Darwin**

Pentru a putea răspunde constant, eficient și potrivit nevoilor clienților, ai nevoie să evoluezi, să te schimbi în continuu, să te adaptezi la rândul tău.

Principiul devine astfel: “Pentru ca un business să aibă succes, nu trebuie să fie cel mai puternic sau cel mai inteligent, ci doar cel mai agil.”

Omul modern suferă din cauza abundenței de informație, de mesaje.

Am făcut de-a lungul câtorva ani, tranziția de la penuria de informație, la abundență.

Omul obișnuit, așa numitul "consumator" de produse și servicii (apropos, detest această denumire), este cel care inițiază relația cu un business, și nu invers. Puterea este doar la el.

De aici rezultă că, mai mult ca oricând, business-urile au nevoie să știe/să învețe cum să capteze atenția interesată a unui individ care în principiu deja știe ce caută.

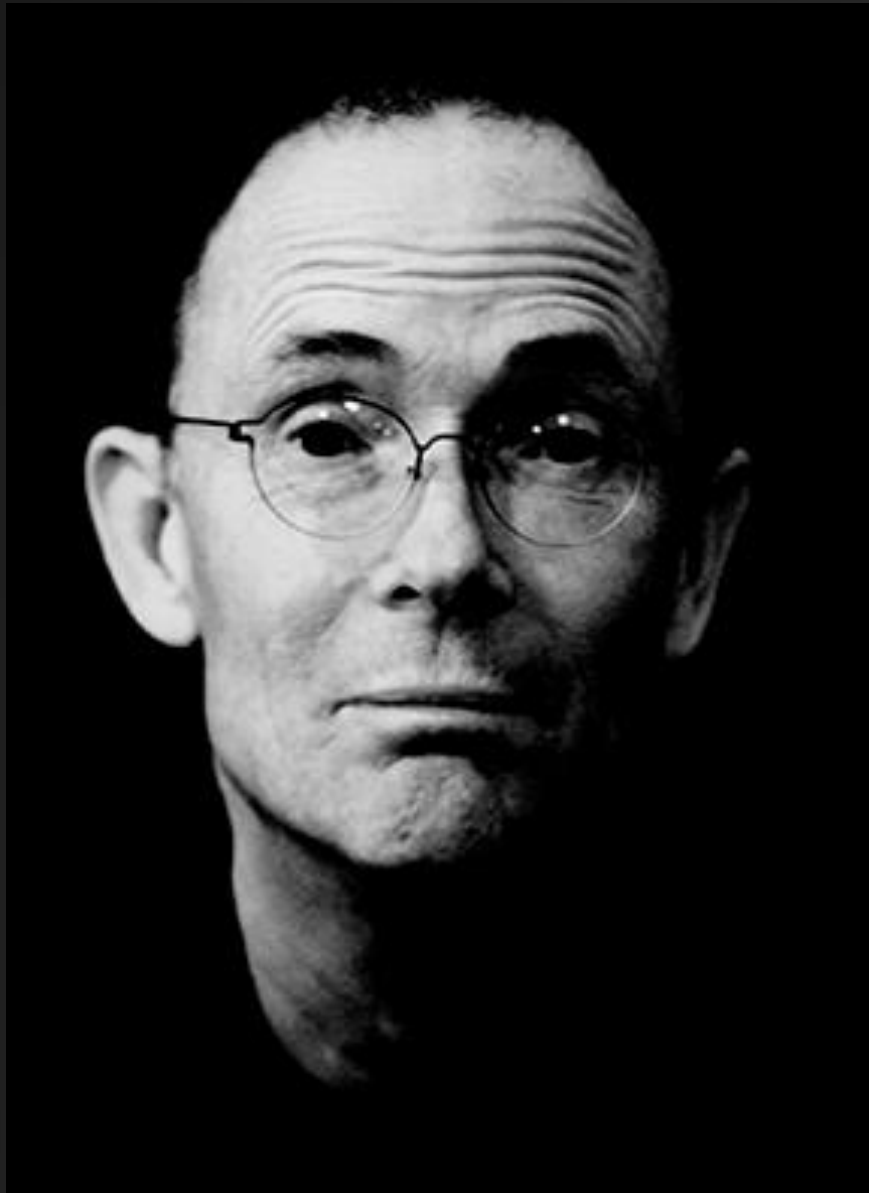


Este ceea ce se numește INBOUND MARKETING, sau răspunsul practic la întrebarea cum să răspunzi/reacționezi cel mai: rapid, simplu, eficient, relevant, intuitiv, etc. nevoilor în permanentă schimbare ale clientului?



Este unul din lucrurile principale pe care le facem cu și pentru clienții noștri la [People Centric](#).

Am încercat să privesc din acest unghi tema pe care am fost invitat să o discut cu voi astăzi: tehnologiile viitorului în content marketing.



**“The future is already here — it's just not very evenly distributed”**

***William Gibson***

Vă voi vorbi de trei tehnologii importante, care, în viziunea mea, ne vor afecta semnificativ, dacă nu chiar radical, viitorul ca oameni, ca indivizi, și mai ales ca profesioniști în industria de content marketing.

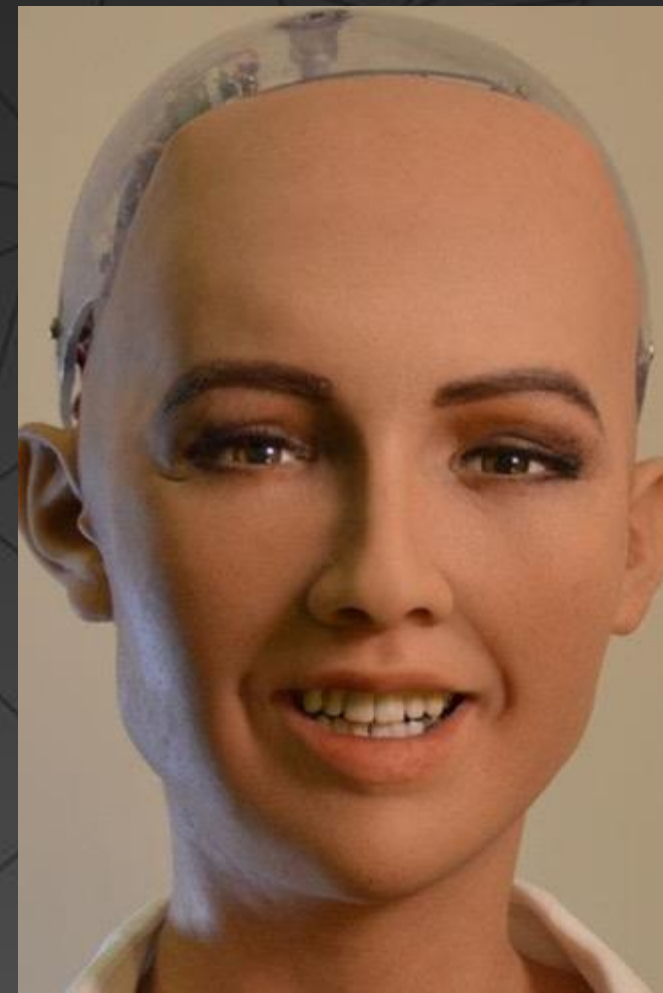


## MARKETING AUTOMATION

Toate trei tehnologiile există deja, mai mult sau mai puțin dezvoltate, și sunt menite să răspundă, să soluționeze cumva problema abundenței de informație, și, ca o consecință, pe aceea a adaptării la aceste noi cerințe ale oamenilor.



## VOCE



## INTELIGENȚĂ ARTIFICIALĂ





Este software-ul creat în scopul automatizării acțiunilor de marketing. Deși folosite limitat în România, softurile de marketing automation devin esențiale pentru că fac sarcinile repetitive mai ușoare. <https://bit.ly/1usnM5S>

Sunt aproape 7000 de soluții în lume, conform lui DB Hurley, fondatorul soluției open-source Mautic.

79% dintre utilizatori de marketing automation consideră investiția meritată.

În 2023 piața va fi de aproape 6 miliarde de USD .

Trendul este de trecere de la o călătorie a clientului desenată manual la machine learning și algoritmi care previzionează comportamentul și răspund adecvat, personalizat, aproape în timp real.



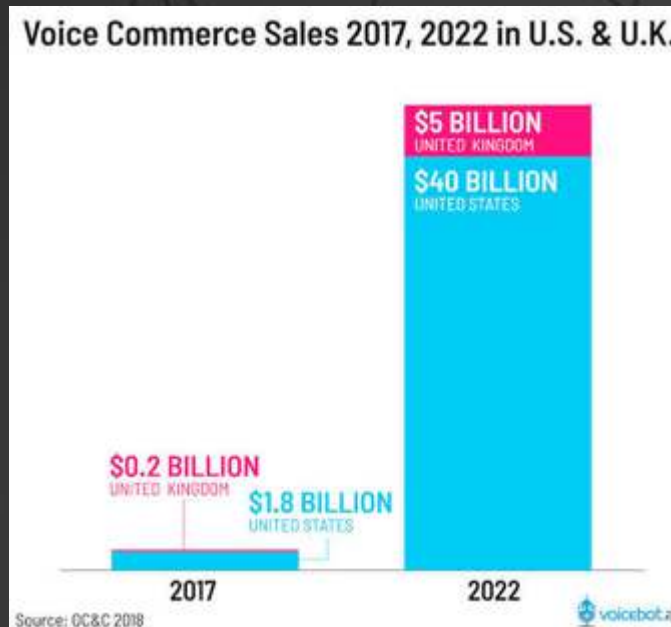


VOCE

Căutarea vocală este tehnologia de recunoaștere a vorbirii care permite utilizatorilor să caute termeni cu voce tare mai degrabă decât să le introducă într-un câmp de căutare.

Proliferarea telefoanelor inteligente și a altor dispozitive mobile de dimensiuni reduse, a stimulat interesul în căutarea vocală.

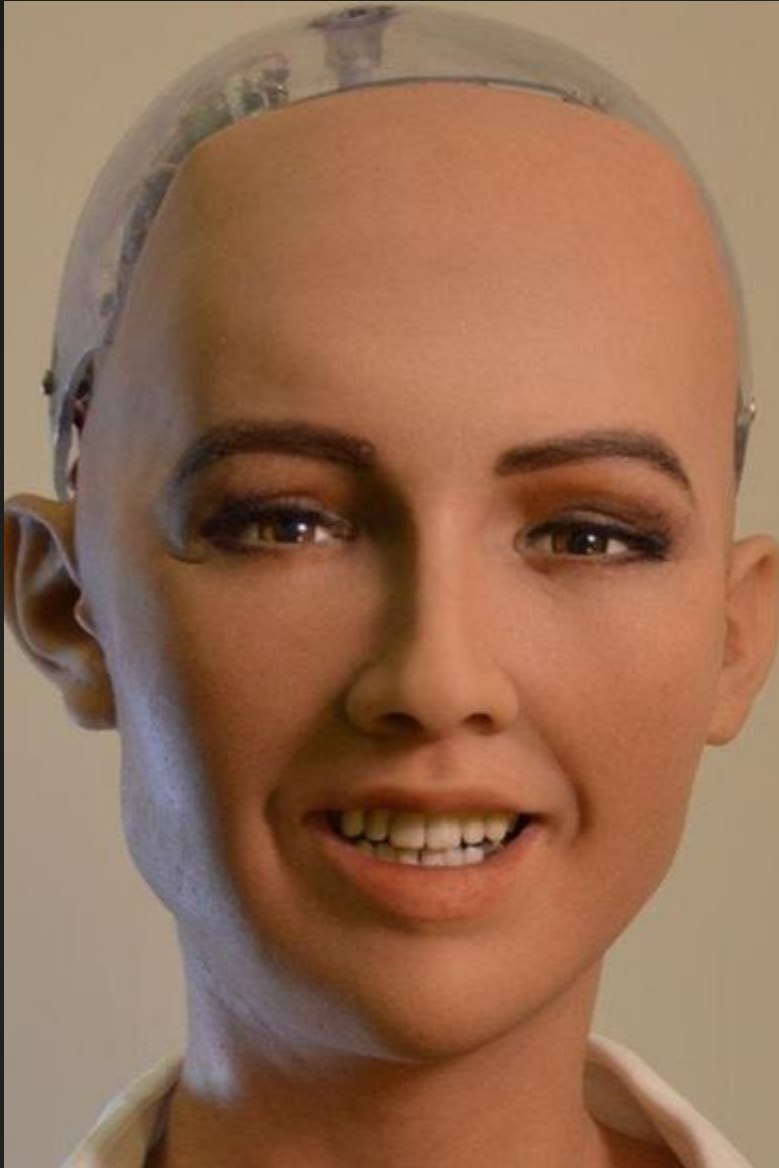
Rata previzionată de creștere a serviciilor de Voice este de minimum 20 x în următorii 5 ani.



Așa cum spuneam la început, viitorul e aici, și se distribuie cu rapiditate. Poate cunoașteți acest film dar tot cred că merită revăzut:

<https://bit.ly/2rw3NZI>





Este capacitatea unui computer sau a unui robot controlat de computer de a îndeplini sarcini asociate în mod obișnuit cu ființele inteligente. Iată câteva exemple:

**NATURAL LANGUAGE GENERATION** - convertește datele în text, permițând computerelor să comunice idei cu exactitate perfectă. Este folosit deja de către unele servicii pentru clienți.

**BIOMETRIE** - Această tehnologie poate identifica, măsura și analiza comportamentul uman și aspectele fizice ale structurii și formei corpului.

**CONTENT GENERATION** - Mărci ca USA Today, Hearst și CBS, utilizează deja AI pentru a-și genera conținutul.

**IMAGE RECOGNITION** - identificarea și detectarea unui obiect sau a unei caracteristici într-o imagine sau video digitale. AI este din ce în ce mai mult suprapusă peste această tehnologie pentru un efect deosebit.



## MARKETING AUTOMATION



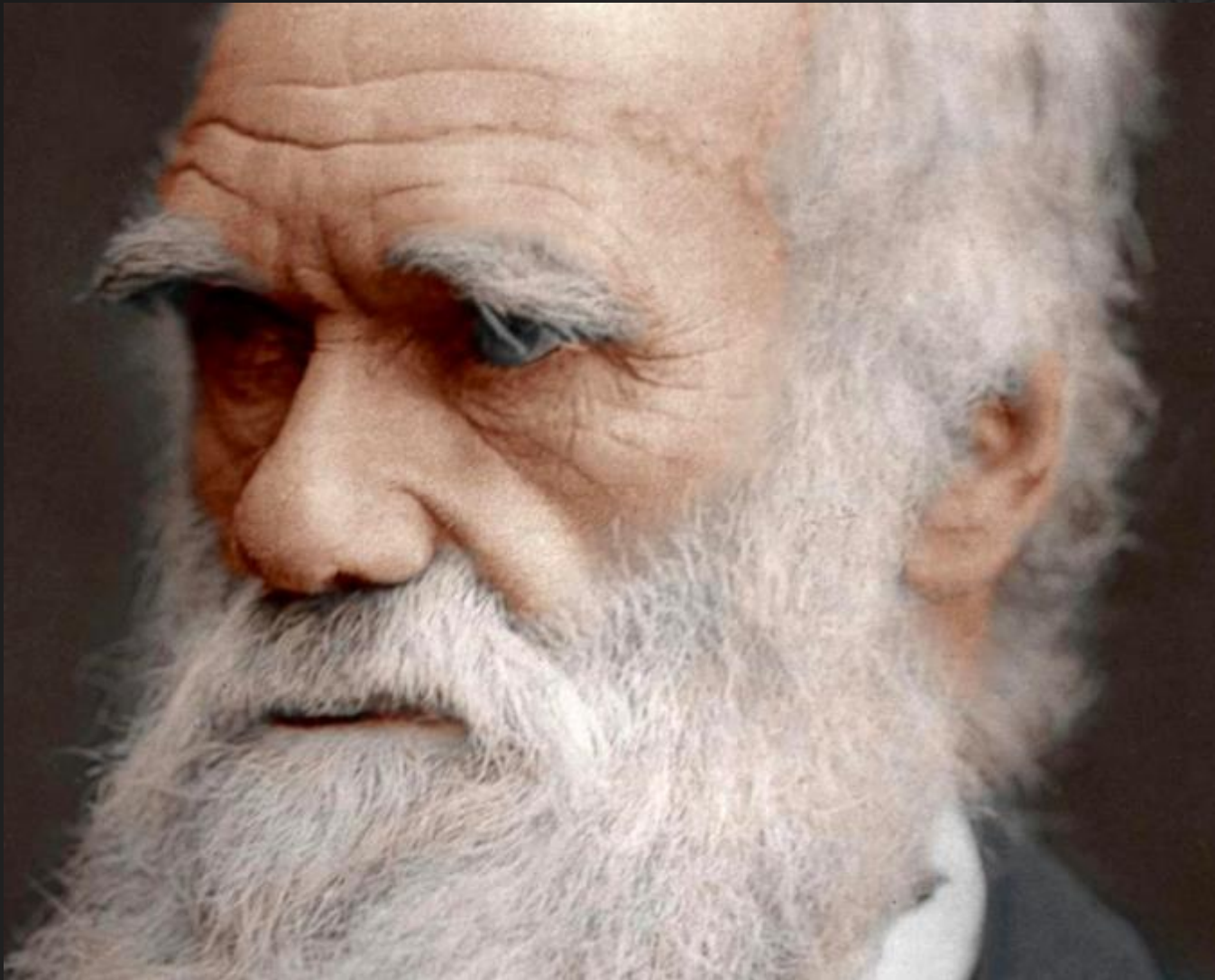
## VOCE



## INTELIGENȚĂ ARTIFICIALĂ

Trei tehnologii care merită atenția noastră pentru că afectează deja segmente mari ale populației globale și vor fi accesibile rapid tuturor.

Cu alte cuvinte, merită să vă gândiți cum să le folosiți în planurile voastre de marketing, cum să vă adaptați business-ul vostru sau al partenerilor și clienților voștri în așa fel încât să câștigați în continuare.



Revenind la citatul din Charles Darwin, m-aș bucura să rămânem cu ideea că factorul principal este capacitatea de adaptare la schimbare.

În final, cu speranța că v-am convins că aceste tehnologii trebuie luate serios în considerare în content marketing, haideți să privim un ultim exemplu de eficiență în domeniu: <https://bit.ly/2xxxopx>



# Mulțumesc.

Mircea Criveanu

31 Octombrie, 2018

[www.contentpeople.ro](http://www.contentpeople.ro)