

Artificiële intelligentie in de praktijk: wat zijn de mogelijkheden?

Dit verhaal delen

 Twitter

 Facebook

 LinkedIn



Geschreven door **Katrien Devulder** op 3 februari 2020

Bijna 1 op de 4 Belgen werkt op een plek waar tools en applicaties worden gebruikt die gebaseerd zijn op Artificial Intelligence. België is hiermee wereldwijd de derde grootste gebruiker van artificiële intelligentie, zo blijkt uit een studie van Ipsos en The Boston Consulting Group (bron: [Voka](#)). Een positieve evolutie, want **AI biedt heel wat mogelijkheden om bedrijven te helpen efficiënter te werken, kosten en tijd te besparen en een betere klantenrelatie op te bouwen**. Zo blijkt uit een studie door [McKinsey](#) dat bedrijven die als 'early adopters' AI al gebruiken, tot 15% hogere winstmarges boeken dan het gemiddelde in hun sector.

Toch zijn heel wat (Belgische) bedrijven nog niet overtuigd van het strategische belang van artificiële intelligentie, zo blijkt eveneens uit de studie van Ipsos en Boston Consulting: meer dan de helft van de bedrijven vindt AI niet van strategisch belang. **En u? Maakt uw bedrijf al gebruik van AI?** Voor wie nog twijfelt, zetten we op een rij hoe u concreet voordeel kan halen uit AI in verschillende afdelingen binnen uw bedrijf. [Klaar voor een Start 2 AI traject met ons?](#)

AI in sales

Weten wat uw klant wil, is cruciaal in het sales en marketingteam. Geen makkelijke opdracht, maar daar brengt artificiële intelligentie stilaan verandering in. **Met AI kan u het toekomstige gedrag van klanten of van de markt verrassend nauwkeurig voorspellen** op basis van huidige en historische klantengegevens. **Dit maakt het mogelijk om gerichte salesacties op te zetten en uw klant een gepersonaliseerd aanbod te bieden**. U kan ook een stap verder gaan en de prijszetting van uw product dynamisch aanpassen aan de vraag, op basis van het voorspelde klantengedrag. Combineert u die gegevens met andere factoren, zoals het seizoen, de prijzen van concurrenten, enzovoort, dan kan u de prijs van uw product optimaal aanpassen aan wat de klant ervoor wil betalen en zo **meer sales genereren**.

Verder helpt artificiële intelligentie sales- en marketingprofessionals ook om een betere relatie op te bouwen met klanten door een **beter 'customer experience'** te bieden. Marketeers kunnen dankzij data-inzichten veel meer persoonlijke en relevante boodschappen bieden aan klanten. Ook salesmensen kunnen op een persoonlijkere manier communiceren met hun klant. Denk maar aan **chatbots** die vaakgestelde vragen beantwoorden, of aan **suggesties voor een nieuwe aankoop** op uw webshop op basis van eerdere bestellingen ("Dit vindt u vast ook interessant"): ook online kan u dus uw klant een persoonlijkere ervaring bieden dankzij AI.

AI voor operations

Chatbots zijn zeker een nuttige tool voor sales, maar **ook binnen andere afdelingen in uw bedrijf kan het verwerken van natuurlijke taal via AI flink wat voordelen opleveren**. Denk aan **service chatbots** die eenvoudige vragen van klanten aan de dienst naverkoop kunnen beantwoorden. Een dergelijke chatbot biedt niet alleen een verhoogde persoonlijke klantenservice, maar maakt ook heel wat tijd vrij voor uw servicemedewerkers, die zich zo meer kunnen concentreren op complexere vraagstukken.

Net als in sales, is het vermogen van AI om voorspellingen te doen, een potentiële game changer in afdelingen als productie en logistiek. Zo kan u bijvoorbeeld verder bouwen op het voorspellen van klantengedrag door uw **productieplanning aan te passen** wanneer het algoritme een grotere vraag naar uw product voorspelt. Op die manier kan u ook uw **voorraad efficiënter beheren** en hebt u minder kans op stocktekorten door pieken in de vraag. Volgens McKinsey zouden kosten voor stockage dankzij AI met 5 tot 10% kunnen verminderd worden en de kosten voor logistieke administratie met wel 25 tot 40%!

Verder kan Artificial Intelligence ook mee zorgen voor een efficiënter productieapparaat en **minder downtime** door bijvoorbeeld te voorspellen wanneer onderhoud aan productiemachines nodig is. Repetitieve handelingen in productie kunnen met AI ook geautomatiseerd worden, wat uw medewerkers meer tijd geeft om uitdagendere taken uit te voeren.

AI in Finance

De Finance-afdeling focust traditioneel op het rapporteren van het verleden. Artificiële intelligentie zal hierin verandering brengen door **Finance-professionals de mogelijkheid te geven naar de toekomst te kijken en trends en risico's te voorspellen**. Door gegevens rond klantenbetalingen te analyseren, kan u bijvoorbeeld **voorspellingen gaan doen rond de kredietwaardigheid van klanten**: welke klanten zullen op tijd facturen betalen, wie zal te laat betalen en wie betaalt niet?

Een andere toepassing voor AI in de Finance-afdeling is het analyseren en interpreteren van onkostennota's van medewerkers. Door hierop Machine Learning toepassen, zou u zelfs kunnen detecteren of medewerkers durven overdrijven bij het inbrengen van kosten.

Ook verregaandere toepassingen zijn zeker geen toekomstmuziek meer: **belangrijke financiële beslissingen** zoals waarin investeren, hoe uw prijzen aanpassen, enzovoort, **kunnen dankzij AI op een meer gegronde manier genomen worden**. Verder maakt AI het ook mogelijk om tal van repetitieve taken die typisch bij het boekhouden en rapporteren horen, te automatiseren en zo heel wat tijd terug te winnen voor het financiële team.

Start 2 AI

De bovenstaande voorbeelden tonen aan dat concrete toepassingen met AI vandaag al mogelijk zijn en heel wat voordelen kunnen opleveren: kostenbesparingen, efficiëntiewinst, een grotere omzet... **Tijd dus om ook in uw organisatie met artificiële intelligentie aan de slag te gaan**. Om u hierbij te helpen, heeft Savaco het **Start 2 AI** traject ontwikkeld, **een AI startersplan dat u in een minimum aan tijd een eerste concreet AI-resultaat oplevert**. Aan de hand van een Use Case Discovery Workshop bepalen we samen met u waar in uw bedrijf er AI quick wins te vinden zijn, in een tweede stap werken onze experts voor u één quick win verder uit tot een Proof-of-Concept mét resultaat. Op die manier kan u aan de hand van een snelle sprint meteen de meerwaarde van AI in uw bedrijf aantonen, evalueren en opnieuw gas geven. Meer weten over Start 2 AI? [Neem gerust contact op met expert Alexander](#).

Ons aanbod

- Hybrid datacenters & cloud
- Security, Intelligence & Defense
- Flexible workplaces & Mobility
- Computer Aided Design
- Product Lifecycle Management
- Business Productivity
- Data, Insights & Analytics
- Internet of Things

Recente artikels

- [Voka gaat voor permanente bereikbaarheid met Microsoft Teams](#)
- [Cybercriminaliteit neemt steeds sneller toe](#)

Bedrijfsinformatie

Savaco nv
Beneluxpark 19
B-8500 Kortrijk

BTWBE 0442.901.901



Contact +32 59 26 03 61

Support +32 59 26 03 77

 Twitter

 Facebook

 LinkedIn

 Youtube

 Instagram

Schrijf je in op de nieuwsbrief

e-mail*

