JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي

مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي دورة تدريبية مدتها أسبوع لمخططي الفعاليات ومديري المرافق ومنظمي المعارض الذين يريدون أن تقود بيانات التسجيل ومسح الشارات والتطبيقات إلى لقاءات أنفع وقرارات أدق في أرض المعرض، ويخرج المشاركون منها بخطة ذكاء الحضور. فالعارضون والرعاة يقيسون نجاح الفعالية اليوم بجودة اللقاءات التي تصنعها لا بعدد الزوار وحده. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي للمنظمين الذين عليهم إثبات تلك القيمة.

لماذا تهم مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي الآن

تشكل ثلاث فئات هذا المجال اليوم: عارضون يتوقعون عملاء محتملين مؤهلين ولقاءات محجوزة مسبقا، وزوار يريدون جداول جلسات تناسب اهتماماتهم، وشركاء مرافق يتشاركون بيانات المستشعرات وحركة الزوار. المنظم الذي يحسن استخدام هذه الإشارات يرفع معدلات إعادة الحجز ورضا الرعاة، أما الذي يغفلها فيخسر عارضيه لصالح فعاليات تقدم نتائج قابلة للقياس. كما ترفع البيانات الشخصية من التسجيل والتتبع توقعات الخصوصية. وتستند الدورة إلى ISO/IEC 42001، المعيار الدولي لنظام إدارة الذكاء الاصطناعي، وإلى إطار NIST لإدارة مخاطر الذكاء الاصطناعي NIST AI RMF عند وضع قواعد الموافقة والتنميط والرقابة على الموردين.

المستفيدون من مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي

- مخططو المؤتمرات والملتقيات الذين يبنون جداول الجلسات وصيغ التواصل
- منظمو المعارض الذين يبيعون الأجنحة ويعدون العارضين بزوار مؤهلين
- مديرو المرافق الذين يديرون القاعات وتدفق الحشود والخدمات في الموقع
- مسؤولو تسويق الفعاليات الذين يقودون التسجيل وتنميط الجمهور
- مديرو الرعاية والمبيعات الذين يرفعون النتائج إلى العارضين والشركاء

يستفيد فريق التنظيم الذي يضم مسؤول مبيعات المعرض ومخطط الفعالية ومسؤول عمليات المرفق أكثر من غيره، لأن المطابقة وتحليلات أرض المعرض تعتمد على الثلاثة معا.

قدرات مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي

يتعلم المشاركون تحويل إشارات الحضور إلى لقاءات وجداول ومخططات أرضية أنجع مع الحفاظ على الثقة في استخدام البيانات.

- تصميم معايير المطابقة بين المشترين والعارضين والمتحدثين — العارضون الباحثون عن لقاءات مؤهلة
- بناء توصيات جداول جلسات مخصصة من ملفات التسجيل — الزوار عند اختيار الجلسات
- حساب توقعات التسجيل وحركة الزوار لتخطيط الكوادر والضيافة — مديرو المرافق
- تحديد نطاق المساعد المحادثي ونبرته وقواعد التصعيد — فرق خدمة الحضور
- تقييم موردي تقنيات الفعاليات من حيث التعامل مع البيانات والتكامل — شركاء المشتريات والشؤون القانونية
- إيصال نتائج الفعالية بمقاييس العملاء المحتملين ومدة البقاء واللقاءات — الرعاة والعارضون

مصطلحات مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي الأساسية

- مطابقة الحضور — إقران المشاركين خوارزميا وفق الاهتمامات والأدوار ونية الشراء لجدولة لقاءات مفيدة.
- استرجاع العملاء المحتملين — جمع بيانات الزوار عند الجناح، غالبا بمسح الشارة، لمتابعة العارض لاحقا.
- مدة البقاء — الوقت الذي يقضيه الزوار في منطقة أو جناح، ويقاس بالمستشعرات أو المسح.
- الخريطة الحرارية — عرض بصري لكثافة الزوار في القاعة يستخدم للحكم على التخطيط وموقع الأجنحة.
- درجة الميل — الاحتمال المقدر لأن يسجل الزائر أو يحضر أو يحجز لقاء.
- سجل الموافقة — دليل على ما وافق عليه كل زائر بشأن التنميط والتتبع ومشاركة البيانات.

مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي يوما بيوم

اليوم 1: مشهد الفعاليات القائم على البيانات

- خريطة مصادر بيانات الفعالية — التسجيل والتطبيقات والشارات والمستشعرات والاستبيانات
- توقعات العارضين والرعاة — النتائج التي يطلبونها اليوم
- أمثلة من معرض تجاري وملتقى طبي — احتياجات مطابقة متباينة
- رسم رحلة الزائر — نقاط التماس التي يضيف فيها الذكاء الاصطناعي قيمة أو ينقصها
- توقعات الخصوصية وسجلات الموافقة — وضع القواعد قبل الجمع

اليوم 2: المطابقة وجداول الجلسات المخصصة

- نمذجة الملف والنية — الاهتمامات والأدوار وإشارات الشراء
- خوارزميات المطابقة — التشابه والتكامل والعدالة بين العارضين
- محركات توصية الجلسات — جداول مخصصة دون فقاعات انتقائية
- إعداد جدولة اللقاءات — الفترات والمواقع والتعامل مع الغياب
- مقاييس جودة المطابقة — اللقاءات المقبولة والمنعقدة والمقيمة

اليوم 3: التنبؤ والتحليلات في الموقع

- درجات الميل للتسجيل — توجيه التذكيرات والحملات المتأخرة
- توقعات حركة الزوار والحضور — تخطيط الكوادر والضيافة والأمن
- خرائط المستشعرات الحرارية وتحليل مدة البقاء — مخطط الأرض وموقع الأجنحة
- تحليلات استرجاع العملاء المحتملين — تقييم جودة العملاء للعارضين
- المساعدات المحادثية للحضور — النطاق وقاعدة المعرفة وقواعد التصعيد

اليوم 4: الموردون واستخدام البيانات والعائد

- بطاقة تقييم موردي تقنيات الفعاليات — التكامل وملكية البيانات والدعم
- ضوابط ISO/IEC 42001 وNIST AI RMFg — قواعد التنميط والتتبع والرقابة
- اتفاقيات الاحتفاظ بالبيانات ومشاركتها — العارضون والمرافق والمنصات
- نموذج عائد الفعالية — اللقاءات والعملاء المحتملون وإعادة الحجز وتجديد الرعاية
- تقارير العارضين بعد الفعالية — أدلة تدعم محادثات إعادة الحجز

اليوم 5: ممارسة خطة ذكاء الحضور

- محاكاة معرض — تطبيق قواعد مطابقة اليوم 2 على جمهور نموذجي
- مراجعة مخطط الأرض — استخدام خرائط اليوم 3 الحرارية لإعادة توزيع الأجنحة
- تمرين القائمة المختصرة للموردين — تطبيق بطاقة اليوم 4 على ثلاث منصات
- مسودة تقرير الراعي — عرض النتائج بمقاييس متفق عليها
- خطة ذكاء الحضور — مصادر البيانات والنماذج والموافقة والموردون والمقاييس

تطبيق مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي بعد الدورة

- تدقيق صياغة الموافقة ومصادر البيانات للفعالية التالية وسد الثغرات قبل فتح التسجيل.
- تجربة المطابقة على شريحة واحدة من العارضين وتتبع اللقاءات المقبولة والمنعقدة والمقيمة.

أسئلة حول مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي

ما مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي ولماذا تهم الآن؟

مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي تستخدم بيانات الفعالية لإقران الأشخاص المناسبين وقراءة سلوك الزوار في أرض المعرض. وتهم الآن لأن العارضين والرعاة يحكمون على الفعاليات باللقاءات والعملاء المحتملين لا بعدد الزوار وحده.

من يستفيد أكثر من دورة مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي؟

يستفيد منظمو المعارض ومخططو المؤتمرات ومديرو المرافق ومسؤولو الرعاية أكثر من غيرهم. فإن كنت تعد العارضين بنتائج، تساعدك هذه الأساليب على تحقيقها وإثباتها.

كيف تختلف مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي عن دورة عامة في تخطيط الفعاليات بالذكاء الاصطناعي؟

تتمحور مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي حول بيانات الحضور واللقاءات وتحليلات أرض المعرض. أما دورة التخطيط العامة فتغطي اللوجستيات والمحتوى بصورة واسعة، بينما تتعمق هذه في المطابقة والتنبؤ والخصوصية وتقارير العارضين.

ماذا تعود به من دورة مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي؟

تعود بقواعد مطابقة ومنهج تنبؤ وبطاقة تقييم للموردين وفحوص للموافقة ونموذج تقرير للرعاة جاهز لفعاليتك التالية.

مطابقة الحضور وتحليلات المعارض بالذكاء الاصطناعي: الطريق إلى الأمام

تحدد خطة ذكاء الحضور أولا أي ميزات المطابقة والبيانات تطلق في الفعالية التالية. ويستخدمها المخططون ومسؤولو مبيعات المعارض ومديرو المرافق لمواءمة الموافقة والموردين والمقاييس. وبعد تلك الفعالية تستحق أرقام جودة المطابقة نظرة جديدة، إذ تبين اللقاءات المنعقدة والمقيمة ما إذا كانت الملفات والخوارزميات قد عكست نية الشراء الفعلية.