



هوش مصنوعی در خدمت تجارت جهانی

H1

راهنمای راهبردی پرپلکسیتی (Perplexity) برای
برای صادرکنندگان

H2

چگونه با هوش مصنوعی تحقیقات بازار و بازاریابی بین‌المللی خود
خود را متحول کنیم؟

H3

تهیه شده در:
انجمن صادرکنندگان استان کرمان

دستیار جدید شما: پرپلکسیتی چیست؟

هوش مصنوعی Perplexity یک موتور جستجوی ساده نیست؛ یک کارشناس ارشد تحقیق است. اگر گوگل را یک «کتابخانه بزرگ» در نظر بگیریم، پرپلکسیتی «محقق اختصاصی» شماست که وارد کتابخانه می‌شود، منابع را می‌خواند و چکیده کاربردی را روی میز شما می‌گذارد.

تحقیق با هوش مصنوعی

درک منظور دقیق سؤال شما

یک پاسخ خلاصه، ساختاریافته و قابل فهم

مدیر تصمیم‌گیرنده (ویراستار)

استخراج سریع هوش تجاری در چند ثانیه

همراه با نمایش دقیق منابع و لینک‌ها برای اعتبارسنجی.

جستجوی سنتی

تطابق کلمات کلیدی

صدها لینک برای کلیک کردن

خواننده و جستجوگر خسته

ساعت‌ها جستجو در سایت‌های مختلف

ویژگی

نحوه عملکرد

خروجی نهایی

نقش شما

هزینه زمانی

چرخه هوش تجاری در صادرات (۵ کاربرد طلایی)

شناخت بازار یک مسیر خطی نیست. پریلکسیتی به شما کمک می‌کند این چرخه استراتژیک را در چند دقیقه طی کنید:



موتور بومی سازی پیام بازاریابی (۴ کاربرد کلیدی)

بازاریابی صادراتی صرفاً ترجمه کاتالوگ به انگلیسی نیست. پریلکسیتی ذهنیت بازار مقصد را به پیام شما تزریق می کند.



رصد ترندهای روز

رشد تقاضا برای اسنک های ارگانیک در امارات

شناخت عمیق مشتری

ارزش ها و ترس های مصرف کننده نهایی

تولید ایده محتوا

۲۰ ایده مقاله لینکدین برای خریداران پسته در اروپا

مسترکلاس پرامپت نویسی: فرمول طلایی صادرکنندگان

کیفیت پاسخ مستقیماً به دقت سؤال شما بستگی دارد. این معادله را به یاد داشته باشید:

$$\text{خروجی دقیق} = \text{هدف تجاری} + \text{نوع تحلیل} + \text{کشور هدف} + \text{محصول}$$

✓ سؤال مهندسی شده

برای صادرات [خرمای بسته بندی شده از ایران]، بازار [عمان] را از نظر [تقاضا، رقبا، و الزامات واردات] تحلیل کن تا [برای ورود به بازار عمده فروشی آماده شوم].

✗ سؤال ضعیف

بازار صادرات خوب چیست؟

کلی و بی فایده

“زعفران ایرانی + آلمان + تحلیل رقبا + ورود به بازار عمده فروشی = یک استراتژی عملیاتی”

مطالعه موردی: خط لوله صادرات خرما به عمان

صفر تا صد تحقیق ورود به بازار با یک جریان کار ساختاریافته



جعبه ابزار آماده: پرامپت‌های کی‌پی‌ست

جاهای خالی را پر کنید و مستقیماً در پریپلکسیتی جست‌وجو کنید (انگلیسی نتایج دقیق‌تری دارد):

تحلیل جامع بازار 🔍

Analyze [country] as an export market for [product]. Include demand trends, competitors, pricing, regulations, distribution channels, and risks.

مقایسه چند بازار ⚖️

Compare [country 1], [country 2], and [country 3] as export markets for [product]. Rank them based on demand, ease of entry, competition, logistics, and payment risk.

شناسایی نوع مشتریان 🎯

Identify the main types of B2B buyers for [product] in [country], including importers, distributors, wholesalers, retailers, and industrial users.

آنالیز دقیق رقبا 🕵️

Who are the main suppliers of [product] to [country]? Compare their strengths, pricing, packaging, and positioning.

نگارش ایمیل سرد تجاری ✉️

Write a professional B2B cold email for an Iranian exporter of [product] to contact importers in [country].

مدیریت ریسک و معادله نهایی تصمیم‌گیری

تصمیم صادراتی = داده‌های AI + تجربه انسانی + اعتبارسنجی رسمی + مذاکره



تحلیلگر نهایی شماست

هوش مصنوعی سرعت
را بالا می‌برد، اما
استراتژی نیازمند خرد
تجاری شماست.



جایگزین ناپذیری میدان

هوش مصنوعی کف
بازار را نمی‌بیند.
هیچ چیز جای بازدید
رو در رو را نمی‌گیرد.



حفاظت از داده‌ها

هرگز قیمت‌های
اختصاصی یا قراردادهای
را وارد ابزارهای آنلاین
نکنید.



الزام اعتبارسنجی

اشتباه در تعرفه
فاجعه بار است.
اطلاعات را با اتاق
بازرگانی چک کنید.

پرپلکسیتی تصمیم صادراتی را به جای شما نمی‌گیرد؛ اما کمک
کمک می‌کند سریع‌تر، دقیق‌تر و حرفه‌ای‌تر به تصمیم برسید.

تهیه شده در:
انجمن
صادرکنندگان
استان کرمان