

فرصت‌های اجتماعی

سرمایه‌گذاری داده‌های دیجیتال دینی و توسعه چت‌بات‌های مشاوره‌ای

توصیف وضعیت

هوش مصنوعی فناوری تازه و نوپدید نیست. از حدود یک قرن پیش موضوع بررسی‌های علمی قرار گرفته و نمونه‌های فراوانی از آن توسعه یافته است. اما آنچه در دهه اخیر سبب اهمیت بیشتر این فناوری شده است، پیدایش ابزارهای تعاملی هوش مصنوعی، به صورت کاملاً عملیاتی و در اختیار عموم بوده است. ChatGPT و CoPilot به عنوان شاخص‌ترین نمونه‌ها و به دنبال آن‌ها بسیاری ابزارهای هومص (AI) به سرعت فراگیر شده و توسط مخاطبان شناخته شده‌اند. این سرعت گرایش عمومی و جلب توجهات به هوش مصنوعی نشان داد آنچه بیشتر از همه جامعه را تحت تأثیر قرار می‌دهد ابزارهای «تعاملی» متنی یا صوتی و تصویری مبتنی بر هومص است.

فرصت پیش رو

همواره وقتی یک نیاز شناسایی می‌شود، شرکت‌های سرمایه‌گذار رغبت پیدا می‌کنند با ورود به مسئله و تأمین هزینه‌های تحقیقاتی و تولید ابزارهای متناسب، از خلأ موجود برای درآمدزایی بیشتر بهره ببرند. قطعاً سود فعالیت در زمینه‌های بی‌رقیب، فراتر از حضور در بازارهای مشارکتی با رقباست.

اقبال دوسویه

در مدیریت استراتژیک و طراحی راهبردهای سازمانی بهترین وضعیت و نقطه تأثیرگذاری جایی است که «قوت‌ها» و «فرصت‌ها» همگرا و همسو شوند. وضعیتی که امروز در داخل کشور و در زمینه هوش مصنوعی اسلامی پیش روی ماست.

خلأ ابزارهای تعاملی و چت‌بات‌های هوش مصنوعی داخلی و در موضوعات دینی و مشاوره‌های مبتنی بر مبانی اسلامی از یک سو، و در اختیار داشتن دانش‌های اسلامی؛ اخلاق، فقه و عقاید، دقیقاً به معنای همگرایی قوت و فرصت است. نزدیک بودن به منابع اطلاعاتی هومص، حوزه‌های علمیه و منابع تولید ابزار هوشمند، دانشگاه‌های صنعتی فعال در رشته‌های هوش مصنوعی، فضایی بی‌نظیر و قطعاً تکرارنشدنی از نظر زمانی و مکانی فراهم کرده است. این فرصت را هیچ‌یک از رقبای خارجی ندارند.

عرصه‌های سرمایه‌گذاری

۱. تولید درخت دانش و هستان‌نگار (Ontology) علوم اسلامی به عنوان داده‌های مورد نیاز هومص (BigData)
۲. تولید درختواره پردازش زبان فارسی (NLP) با رویکرد ملی و بومی
۳. توسعه چت‌بات‌های ایرانی و فارسی برای پاسخگویی به پرسش‌های دینی
۴. تولید پروتکل‌های خدمات نرم‌افزاری (API) چت‌بات‌ها برای نهادها و مراکز همراه با دریافت هزینه
۵. تولید سامانه‌های خبره (ES) در علوم دینی و ارائه خدمات به مراکز پژوهشی با دریافت هزینه بهره‌برداری
۶. توسعه ابزارهای یادگیری ماشینی (MLS) جهت ارتقای خودکار چت‌بات‌های هومص از رفتارهای کاربران
۷. تولید آثار پژوهشی و ارائه خدمات علمی با کمک ابزار تولید شده، با دریافت هزینه از مراکز مخاطب

۸. فروش چت‌بات‌های تخصصی شخصی‌سازی شده به مراکز و نهادهای مخاطب از روی نسخه اصلی
۹. فروش بخشی و سگمنت‌های داده‌ها و درختواره‌های پردازش‌شده توسط هوش مصنوعی
۱۰. دست برتر در مناقصه‌ها و گرفتن پروژه‌های ملی و بزرگ هوم‌ص با نمایش دستاوردهای موفق

گام آغازین

برای راه‌اندازی یک کسب و کار موفق به طرح تجاری (Business plan) نیاز است. طرح تجاری از دو بخش راهبردهای بازاریابی (Marketing plan) و راهبردهای جذب سرمایه (Financing plan) تشکیل شده است.

با فراهم شدن سرمایه اولیه می‌توان در اولین فرصت و با استفاده از توانمندی و مشاوره کارشناسان توسعه و مدیریت کسب و کار (MBA) طرح تجاری مورد نیاز را تولید کرد و پیش از ورود رقبا به عرصه داده‌های دیجیتال دینی و چت‌بات‌های مشاوره‌ای بومی فارسی، از فرصت‌های موجود بهره برد.

