



## Ενίσχυση της απασχολησιμότητας των νέων στις πολιτιστικές και δημιουργικές βιομηχανίες

Αρ. Πρότζεκτ: 2022-1-CY02-KA220-YOU-000086328

### Εγχειρίδιο επιχειρηματικών δεξιοτήτων Θέμα Ψηφιακές δεξιότητες και τεχνολογίες Μελέτες περιπτώσεων, συμβουλές και κόλπα WP2/A5

Ημερομηνία έκδοσης: 11/10/2023

Συγγραφέας: Matteo Van de Looij

Οργανισμός εταίρος: CIJ

## Συνοπτική παρουσίαση

Οι μελέτες περιπτώσεων και οι συμβουλές και κόλπα αποτελούν μέρος της ολοκληρωμένης μεθοδολογίας κατάρτισης για την ενότητα Ψηφιακές δεξιότητες και τεχνολογίες του εγχειριδίου επιχειρηματικών δεξιοτήτων EPICURIOUS. Αυτή η ενότητα έχει σχεδιαστεί για να εξοπλίσει τους νέους με βασικές δεξιότητες ψηφιακού γραμματισμού, καλύπτοντας τομείς όπως το λογισμικό παραγωγικότητας, η διαδικτυακή ασφάλεια, η διαχείριση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και το ψηφιακό μάρκετινγκ. Η κατάρτιση είναι μαθητοκεντρική, διαδραστική και πρακτική, ενσωματώνοντας θεωρία, ασκήσεις, μελέτες περιπτώσεων και συμβουλές από ειδικούς.

Η ενότητα αυτή περιλαμβάνει ψηφιακές αμυχές, συμβουλές για την ενημέρωση σχετικά με τις ψηφιακές τάσεις και κατευθυντήριες γραμμές για αποτελεσματικές και ασφαλείς διαδικτυακές πρακτικές.

[The EPICURIOUS Entrepreneurship Skills Manual](#) © 2023 από [The Consortium of the EU Co-Funded Project "EPICURIOUS"](#) είναι αδειοδοτημένο από [Attribution-NonCommercial-](#)

[ShareAlike 4.0 International](#)



## Πίνακας περιεχομένων

Συνοπτική παρουσίαση .....	1
Μελέτη περίπτωσης 1: Η καμπάνια «Wrapped» του Spotify .....	
Εισαγωγή .....	
Πλαίσιο .....	
Βασικοί παράγοντες .....	
Στόχοι .....	
Μελέτη περίπτωσης 2: Οι περιηγήσεις στο εικονικό μουσείο .....	
Εισαγωγή .....	
Πλαίσιο .....	
Βασικοί παράγοντες .....	
Στόχοι .....	
Μελέτη περίπτωσης 3: Η χρήση της τεχνητής νοημοσύνης από το Netflix για εξατομίκευση <b>Error!</b>	
<b>Bookmark not defined.</b>	
Εισαγωγή .....	
Πλαίσιο .....	
Βασικοί παράγοντες .....	
Στόχοι .....	
Συμβουλές και κόλπα .....	
1. Λογισμικό παραγωγικότητας .....	7
2. Διαδικτυακή ασφάλεια .....	7
3. Διαχείριση μέσων κοινωνικής δικτύωσης .....	7
4. Ψηφιακό μάρκετινγκ .....	
5. Ανάλυση .....	
6. ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ .....	
Συμβουλές για την αντιμετώπιση των προκλήσεων .....	
Μεγιστοποίηση των ευκαιριών .....	
Αναφορές .....	10

# Μελέτες περίπτωσης

## Μελέτη περίπτωσης 1: Η καμπάνια «Wrapped» του Spotify

### Εισαγωγή

Η καμπάνια «Wrapped» του Spotify έχει γίνει μια ετήσια παράδοση που οι χρήστες αναμένουν με ανυπομονησία καθώς τελειώνει το έτος. Ξεκίνησε αρχικά το 2015, η εκστρατεία αυτή παρέχει στους χρήστες του Spotify μια εξατομικευμένη σύνοψη των ακουστικών τους συνθηθειών κατά το περασμένο έτος. Περιλαμβάνει λεπτομέρειες όπως τα τραγούδια που ο χρήστης έχει μεταδώσει περισσότερο, τους καλλιτέχνες, τα είδη, ακόμη και τον συνολικό χρόνο που αφιέρωσε για να ακούσει μουσική στην πλατφόρμα.

### Πλαίσιο

Η καμπάνια ξεκινά συνήθως στις αρχές Δεκεμβρίου και είναι ενεργή για περιορισμένο χρονικό διάστημα. Έχει γίνει ένα πολιτιστικό φαινόμενο, με τους χρήστες να μοιράζονται τα στατιστικά στοιχεία του «Wrapped» σε διάφορες πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης, δημιουργώντας έτσι έναν ιογενή βρόχο. Η καμπάνια αξιοποιεί τις τεράστιες δυνατότητες ανάλυσης δεδομένων του Spotify για τη δημιουργία αυτών των εξατομικευμένων περιλήψεων.

### Βασικοί παράγοντες

- **Spotify:** Ο γίγαντας της ροής μουσικής είναι ο ενορχηστρωτής αυτής της καμπάνιας. Οι ομάδες ανάλυσης δεδομένων και μάρκετινγκ εργάζονται από κοινού για να κάνουν αυτή την εκστρατεία επιτυχημένη χρόνο με το χρόνο.
- **Χρήστες:** Η παγκόσμια βάση χρηστών του Spotify, η οποία ξεπερνά τα 345 εκατομμύρια, παίζει καθοριστικό ρόλο συμμετέχοντας στην καμπάνια και κοινοποιώντας την στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
- **Καλλιτέχνες και δισκογραφικές εταιρείες:** Ωφελούνται επίσης από την εκστρατεία, καθώς συχνά οδηγεί σε αύξηση των ροών για τα κορυφαία τραγούδια και τους καλλιτέχνες που εμφανίζονται στις περιλήψεις «Wrapped» των χρηστών.

### Στόχοι

1. **Δέσμευση χρηστών:** Ένας από τους πρωταρχικούς στόχους είναι να αυξηθεί η δέσμευση των χρηστών στην πλατφόρμα, παρέχοντάς τους εξατομικευμένες πληροφορίες.
2. **Ευαισθητοποίηση της μάρκας:** Κάνοντας τις περιλήψεις κοινόχρηστες, το Spotify στοχεύει στη δημιουργία ενός viral effect, αυξάνοντας έτσι την αναγνωρισιμότητα της μάρκας του.
3. **Πιστότητα των πελατών:** Η καμπάνια εξυπηρετεί επίσης το να αισθάνονται οι χρήστες ότι εκτιμώνται και γίνονται κατανοητοί, αυξάνοντας έτσι την αφοσίωση των πελατών.
4. **Αξιοποίηση των δεδομένων:** Παρουσιάζει τις δυνατότητες ανάλυσης δεδομένων του Spotify, τονίζοντας διακριτικά πόσο καλά η πλατφόρμα κατανοεί τις προτιμήσεις των χρηστών της.

Εξετάζοντας λεπτομερώς την καμπάνια «Wrapped» του Spotify, μπορούμε να αντλήσουμε πολύτιμες πληροφορίες για το πώς μια καλά εκτελεσμένη, βασισμένη στα δεδομένα ψηφιακή καμπάνια μπορεί να επιτύχει πολλαπλούς στόχους, από τη δέσμευση των χρηστών και την αναγνωρισιμότητα της μάρκας μέχρι την αφοσίωση των πελατών. Είναι μια απόδειξη της δύναμης του συνδυασμού της ανάλυσης δεδομένων με δημιουργικές στρατηγικές μάρκετινγκ.

## Μελέτη περίπτωσης 2: Οι περιηγήσεις στο εικονικό μουσείο

### Εισαγωγή

Η πρωτοβουλία Virtual Museum Tours ξεκίνησε ως απάντηση στην πανδημία COVID-19, η οποία οδήγησε στο κλείσιμο μουσείων και πολιτιστικών ιδρυμάτων σε όλο τον κόσμο. Αναγνωρίζοντας την ανάγκη να προσαρμοστούν και να συνεχίσουν να ασχολούνται με το κοινό, πολλά μουσεία πέρασαν στην προσφορά εικονικών περιηγήσεων στις συλλογές και τις εκθέσεις τους. Αυτή η μελέτη περίπτωσης επικεντρώνεται στην εικονική περιήγηση του Βρετανικού Μουσείου, η οποία επιτρέπει στους επισκέπτες να εξερευνήσουν την εκτεταμένη συλλογή του μουσείου από την άνεση του σπιτιού τους.

### Πλαίσιο

Η πανδημία αποτέλεσε μια άνευ προηγουμένου πρόκληση για τα μουσεία, επηρεάζοντας όχι μόνο την επισκεψιμότητα αλλά και τα έσοδα από τις πωλήσεις εισιτηρίων, τα εμπορεύματα και τις δωρεές. Το Βρετανικό Μουσείο, μεταξύ άλλων, προσπάθησε να αξιοποιήσει την τεχνολογία για να συνεχίσει να παρέχει πολιτιστικό εμπλουτισμό και εκπαίδευση στο κοινό. Η εικονική περιήγηση ξεκίνησε στα μέσα του 2020 και είναι προσβάσιμη μέσω του δικτυακού τόπου του μουσείου και μέσω πλατφορμών VR.

### Βασικοί παράγοντες

- **Το Βρετανικό Μουσείο:** Υπεύθυνο για την επιμέλεια και ψηφιοποίηση της συλλογής του και τη δημιουργία της διεπαφής της εικονικής περιήγησης.
- **Επισκέπτες:** Το παγκόσμιο κοινό που μπορεί πλέον να έχει πρόσβαση στη συλλογή του μουσείου μέσω διαδικτύου, επεκτείνοντας έτσι την εμβέλεια του μουσείου πέρα από γεωγραφικούς περιορισμούς.
- **Τεχνολογικοί εταίροι:** Εταιρείες που ειδικεύονται στην τρισδιάστατη απεικόνιση και την εικονική πραγματικότητα συνεισέφεραν την απαραίτητη τεχνολογία για να γίνει η εικονική εμπειρία όσο το δυνατόν πιο καθηλωτική.
- **Εκπαιδευτικά ιδρύματα:** Σχολεία και κολέγια έχουν ενσωματώσει αυτές τις εικονικές περιηγήσεις στο πρόγραμμα σπουδών τους, παρέχοντας μια νέα μορφή διαδραστικής μάθησης.

## Στόχοι

- 1. Δέσμευση του κοινού:** Ο πρωταρχικός στόχος ήταν να συνεχιστεί η συνεργασία με το κοινό και να παρασχεθεί πρόσβαση σε πολιτιστικούς και εκπαιδευτικούς πόρους κατά τη διάρκεια της πανδημίας.
- 2. Δημιουργία εσόδων:** Προσφέροντας premium εικονικές εμπειρίες, το μουσείο στοχεύει να αντισταθμίσει μέρος της απώλειας εσόδων λόγω της πανδημίας.
- 3. Παγκόσμια εμβέλεια:** Οι εικονικές περιηγήσεις έχουν το πρόσθετο πλεονέκτημα ότι απευθύνονται σε ένα παγκόσμιο κοινό, αυξάνοντας έτσι το διεθνές προφίλ του μουσείου.
- 4. Εκπαιδευτική εμβέλεια:** Η συνεργασία με εκπαιδευτικά ιδρύματα για την ενσωμάτωση των εικονικών περιηγήσεων στα προγράμματα σπουδών αποσκοπεί στον εμπλουτισμό της εκπαιδευτικής εμπειρίας για τους μαθητές σε όλο τον κόσμο.

Οι εικονικές περιηγήσεις στα μουσεία, με παράδειγμα την πρωτοβουλία του Βρετανικού Μουσείου, αναδεικνύουν την ανθεκτικότητα και την προσαρμοστικότητα των πολιτιστικών ιδρυμάτων απέναντι στις προκλήσεις. Αναδεικνύουν επίσης τον ρόλο των ψηφιακών δεξιοτήτων στον μετασχηματισμό παραδοσιακών τομέων, καθιστώντας τους πιο προσιτούς και σχετικούς στη σημερινή ψηφιακή εποχή.

## Μελέτη περίπτωσης 3: Η χρήση της τεχνητής νοημοσύνης από το Netflix για εξατομίκευση

### Εισαγωγή

Το Netflix, ο παγκόσμιος γίγαντας του streaming, βρίσκεται στην πρώτη γραμμή της χρήσης της Τεχνητής Νοημοσύνης (TN) για την εξατομίκευση των εμπειριών των χρηστών. Αυτή η μελέτη περίπτωσης εξετάζει τον τρόπο με τον οποίο το Netflix χρησιμοποιεί αλγόριθμους AI για να επιμελείται εξατομικευμένες συστάσεις περιεχομένου, αυξάνοντας έτσι τη δέσμευση των θεατών και τη διατήρηση της συνδρομής.

### Πλαίσιο

Στον άκρως ανταγωνιστικό κλάδο του streaming, η διατήρηση των συνδρομητών και η δέσμευσή τους αποτελεί σημαντική πρόκληση. Με μια εκτεταμένη βιβλιοθήκη εκπομπών και ταινιών, το Netflix χρειαζόταν έναν τρόπο για να κατευθύνει τους θεατές σε περιεχόμενο που θα είχε απήχηση σε αυτούς. Η εταιρεία στράφηκε στην τεχνητή νοημοσύνη για να αναλύσει τεράστιες ποσότητες δεδομένων και να παρέχει εξατομικευμένες συστάσεις, γεγονός που άλλαξε τα δεδομένα όσον αφορά τη δέσμευση και την ικανοποίηση των χρηστών.

## Βασικοί παράγοντες

- **Netflix:** Η υπηρεσία ροής που εφάρμοσε αλγορίθμους AI για να επιμελείται εξατομικευμένο περιεχόμενο για τους χρήστες της.
- **Επιστήμονες δεδομένων:** Η ομάδα που είναι υπεύθυνη για την ανάπτυξη και την τελειοποίηση των αλγορίθμων TN που αναλύουν τη συμπεριφορά και τις προτιμήσεις των χρηστών.
- **Συνδρομητές:** Οι τελικοί χρήστες που επωφελούνται από μια πιο εξατομικευμένη και ελκυστική εμπειρία προβολής.
- **Ανταγωνιστές:** Άλλες υπηρεσίες ροής που επίσης εξερευνούν την τεχνητή νοημοσύνη για εξατομίκευση μπορεί να μην έχουν επιτύχει το ίδιο επίπεδο πολυπλοκότητας με το Netflix.

## Στόχοι

- 1. Ενισχυμένη δέσμευση των χρηστών:** Ο πρωταρχικός στόχος είναι η διατήρηση της δέσμευσης των συνδρομητών προσφέροντάς τους περιεχόμενο που ευθυγραμμίζεται με τις προτιμήσεις τους, αυξάνοντας έτσι την πιθανότητα συνέχισης των συνδρομών.
- 2. Λήψη αποφάσεων βάσει δεδομένων:** Η χρήση τεχνητής νοημοσύνης για την ανάλυση των δεδομένων των χρηστών βοηθά το Netflix να λαμβάνει τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με τη μελλοντική δημιουργία και απόκτηση περιεχομένου.
- 3. Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα:** Η εξατομίκευση προσφέρει ένα μοναδικό σημείο πώλησης που διαφοροποιεί το Netflix από τους ανταγωνιστές του σε μια αγορά με πολύ κόσμο.
- 4. Παγκόσμια εμβέλεια:** Η εξατομίκευση δεν αφορά μόνο τις ατομικές προτιμήσεις, αλλά λαμβάνει επίσης υπόψη πολιτιστικούς και περιφερειακούς παράγοντες, καθιστώντας την πλατφόρμα πιο προσιτή σε παγκόσμιο επίπεδο.

Η χρήση της τεχνητής νοημοσύνης από το Netflix για την εξατομίκευση χρησιμεύει ως εξαιρετικό παράδειγμα του πώς οι ψηφιακές δεξιότητες και τεχνολογίες μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά την επιχειρηματική επιτυχία στις πολιτιστικές και δημιουργικές βιομηχανίες. Η μελέτη περίπτωσης καταδεικνύει τη δύναμη της αξιοποίησης των δεδομένων και της τεχνολογίας για την αποτελεσματικότερη ικανοποίηση των αναγκών των καταναλωτών, δημιουργώντας έτσι μια win-win κατάσταση τόσο για την εταιρεία όσο και για τους συνδρομητές της.

## Συμβουλές και κόλπα

### 1. Λογισμικό παραγωγικότητας:

- **Επεξεργαστές κειμένου:** Τακτική χρήση στυλ και εργαλείων μορφοποίησης για τη διατήρηση της συνοχής των εγγράφων. Αξιοποιείτε τη λειτουργία «Παρακολούθηση αλλαγών» για συνεργατική επεξεργασία.
- **Υπολογιστικά φύλλα:** Εξοικειωθείτε με βασικούς τύπους και λειτουργίες. Χρησιμοποιήστε πίνακες περιστροφής για την αποτελεσματική ανάλυση μεγάλων συνόλων δεδομένων.
- **Εργαλεία παρουσίασης:** Διατηρήστε τις διαφάνειες συνοπτικές, χρησιμοποιώντας οπτικό υλικό για να συμπληρώσετε το μήνυμά σας. Εξασκηθείτε πάντα στην παρουσίασή σας για να διασφαλίσετε την ομαλή παρουσίαση.
- **Εργαλεία συνεργασίας:** Ορίστε σαφείς κατευθυντήριες γραμμές για την ομαδική επικοινωνία. Χρησιμοποιήστε ετικέτες και ετικέτες για την αποτελεσματική οργάνωση των εργασιών.

### 2. Διαδικτυακή ασφάλεια:

- **Ασφαλής περιήγηση:** Πάντα να ελέγχετε αν η διεύθυνση URL περιέχει το 'https' πριν εισάγετε προσωπικές πληροφορίες. Να είστε προσεκτικοί με τα αναδυόμενα παράθυρα και τις μη ζητηθείσες λήψεις.
- **Διαχείριση κωδικών πρόσβασης:** Χρησιμοποιήστε συνδυασμό γραμμάτων, αριθμών και συμβόλων. Εξετάστε το ενδεχόμενο χρήσης ενός αξιόπιστου διαχειριστή κωδικών πρόσβασης.
- **Αυθεντικοποίηση δύο παραγόντων:** Ενεργοποιήστε το όπου είναι δυνατόν, ειδικά για τους κύριους λογαριασμούς ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και χρηματοοικονομικούς λογαριασμούς.

### 3. Διαχείριση μέσων κοινωνικής δικτύωσης:

- **Επιλογή πλατφόρμας:** Επιλέξτε πλατφόρμες που ευθυγραμμίζονται με το κοινό-στόχο σας. Για παράδειγμα, το LinkedIn είναι ιδανικό για B2B, ενώ το Instagram ταιριάζει σε οπτικές μάρκες.
- **Ημερολόγιο περιεχομένου:** Σχεδιάστε το περιεχόμενο, εξασφαλίζοντας ένα μείγμα διαφημιστικών, ενημερωτικών και ελκυστικών αναρτήσεων.
- **Δέσμευση:** Ανταποκριθείτε άμεσα στα σχόλια και τα μηνύματα. Αναλύστε τακτικά τις μετρήσεις δέσμευσης για να βελτιώσετε τη στρατηγική σας.



#### 4. Ψηφιακό μάρκετινγκ:

- **SEO:** Ενημερώστε τακτικά τον ιστότοπό σας με ποιοτικό περιεχόμενο. Χρησιμοποιήστε εργαλεία όπως το Google Analytics για να παρακολουθείτε τις λέξεις-κλειδιά που οδηγούν στην επισκεψιμότητα.
- **Διαφήμιση PPC:** Ξεκινήστε με μικρό προϋπολογισμό, δοκιμάζοντας διαφορετικά αντίγραφα διαφημίσεων και επιλογές στόχευσης. Επανεξετάζετε τακτικά και προσαρμόζετε τις καμπάνιες βάσει των επιδόσεων.
- **Μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου:** Τμηματοποιήστε τη λίστα email σας για να παρέχετε προσαρμοσμένο περιεχόμενο. Περιλαμβάνετε πάντα μια σαφή πρόσκληση για δράση.

#### 5. Ανάλυση:

- **Ερμηνεία δεδομένων:** Επικεντρωθείτε σε βασικές μετρήσεις που ευθυγραμμίζονται με τους στόχους σας, όπως τα ποσοστά μετατροπής ή τα ποσοστά αναπήδησης.
- **Συνεχής μάθηση:** Τα ψηφιακά τοπία εξελίσσονται- ενημερώνονται τακτικά για τα πιο πρόσφατα εργαλεία ανάλυσης και τις μεθόδους ερμηνείας.

#### 6. ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ:

- **Καθορισμός στόχων:** Πριν από την ενασχόληση με την ΤΝ, καθορίστε σαφώς τι θέλετε να επιτύχετε. Είτε πρόκειται για τη βελτίωση της δέσμευσης των χρηστών, τον εξορθολογισμό της δημιουργίας περιεχομένου ή την εξατομίκευση της εμπειρίας των χρηστών, η ύπαρξη ενός σαφούς στόχου θα καθοδηγήσει τη στρατηγική σας για την ΤΝ.
- **Ποιότητα δεδομένων:** Βεβαιωθείτε ότι έχετε πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας, σχετικά δεδομένα. Η ποιότητα των αποτελεσμάτων της ΤΝ συσχετίζεται άμεσα με την ποιότητα των δεδομένων εισόδου. Καθαρίστε και προετοιμάστε τα δεδομένα σας για να βελτιώσετε την απόδοση του ΤΝ.
- **Ερευνητικά εργαλεία ΤΝ:** Υπάρχει ένα ευρύ φάσμα διαθέσιμων εργαλείων και πλατφορμών ΤΝ, καθένα από τα οποία είναι κατάλληλο για διαφορετικές εργασίες. Αφιερώστε χρόνο στην έρευνα για να βρείτε αυτά που ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες του έργου σας.

#### Συμβουλές για την αντιμετώπιση των προκλήσεων:

- **Μείνετε ενημερωμένοι:** Ο ψηφιακός κόσμος εξελίσσεται ραγδαία. Αφιερώστε χρόνο κάθε εβδομάδα για να μαθαίνετε για τις τελευταίες τάσεις και εργαλεία.
- **Αναζητήστε ανατροφοδότηση:** Ζητήστε τακτικά από συναδέλφους ή μέντορες να αναθεωρήσουν τη δουλειά σας, παρέχοντας ιδέες που μπορεί να σας έχουν διαφύγει.
- **Δικτυωθείτε:** Συμμετέχετε σε διαδικτυακά φόρουμ ή τοπικές ομάδες που σχετίζονται με τη θεματική σας περιοχή. Η ανταλλαγή προκλήσεων και λύσεων με ομότιμους μπορεί να είναι ανεκτίμητη.

## Μεγιστοποίηση των ευκαιριών:

- **Συνεχής κατάρτιση:** Πλατφόρμες και εργαλεία προσφέρουν τακτικές συνεδρίες κατάρτισης ή διαδικτυακά σεμινάρια. Συμμετέχετε για να αποκτήσετε προηγμένες γνώσεις.
- **Συνεργαστείτε:** Εξετάστε το ενδεχόμενο συνεργασίας με ομότιμους ή παράγοντες επιρροής στον τομέα σας για να επεκτείνετε την εμβέλειά σας.
- **Ανάλυση και προσαρμογή:** Επανεξετάζετε τακτικά τις στρατηγικές σας. Αν κάτι δεν λειτουργεί, να είστε έτοιμοι να αλλάξετε και να δοκιμάσετε μια νέα προσέγγιση.

## Αναφορές

DIGCOMP: A Framework for Developing and Understanding Digital Competence in Europe, European Commission Joint Research Centre Institute for Prospective Technological Studies, 2013

<http://digcomp.org.pl/wp-content/uploads/2016/07/DIGCOMP-1.0-2013.pdf>

Top 5 Digital Skills You Need as An Entrepreneur in The Digital Age, TiE University Global, 2023

<https://www.linkedin.com/pulse/top-5-digital-skills-you-need-entrepreneur-age-tieuniversity>

DIGITAL SKILLS IN ENTERPRISES ACCORDING TO THE EUROPEAN DIGITAL ENTREPRENEURSHIP SUB-INDICES: CROSS-COUNTRY EMPIRICAL EVIDENCE, Ivona Huđek, Karin Širec, Polona Tominc, 2019

<https://hrcak.srce.hr/file/333843>

Improving Entrepreneurs' Digital Skills and Firms' Digital Competencies through Business Apps Training: A Study of Small Firms, Nick Drydakis, APRIL 2022.

<https://docs.iza.org/dp15204.pdf>

Digital skills among the representatives of cultural and creative industries in Kyrgyzstan: Interview with Erke Dzhumakmatova, UNESCO, 2023

<https://www.unesco.org/en/articles/digital-skills-among-representatives-cultural-and-creative-industries-kyrgyzstan-interview-erke>

Navarra, Marco. « Skills for professionals in cultural and creative industries. TESEO and the challenge of a mismatch », *Sociétés*, vol. 156, no. 2, 2022, pp. 33-42.

<https://www.cairn.info/revue-societes-2022-2-page-33.htm>

Benghozi, Pierre-Jean, Elisa Salvador, et Jean-Paul Simon. « Strategies in the cultural and creative industries: static but flexible vs dynamic and liquid. The emergence of a new model in the digital age », *Revue d'économie industrielle*, vol. 174, no. 2, 2021, pp. 117-157.

<https://www.cairn.info/revue-d-economie-industrielle-2021-2-page-117.htm>

The top digital tools for business in 2021, Them You & Me, 2021.

<https://theyouandme.com/blog/digital-tools-for-business-in-2021/>

21 digital tools to use for your business in 2023, Descasio, October 17, 2022.

<https://www.descasio.io/21-digital-tools-to-use-for-your-business-in-2021/>



---

AI 101 An Introduction to Artificial Intelligence

[https://www.researchgate.net/publication/367089697 AI 101 An Introduction to Artificial Intelligence](https://www.researchgate.net/publication/367089697_AI_101_An_Introduction_to_Artificial_Intelligence)

Artificial Intelligence for the Real World

<https://hbr.org/2018/01/artificial-intelligence-for-the-real-world>