# ИНФОРМАТИВЕН ЛИСТ ЗА АЛАТКАТА
## Perplexity AI

**НИВО НА СЛОЖЕНОСТ:** Лесно

Страница 1: општ опис и практична задача со детални чекори

## А. Општ опис

| | |
|---|---|
| **ИМЕ НА АЛАТКАТА** | Perplexity AI |
| **ЛИНК** | https://www.perplexity.ai |
| **ВИД** | Алатка за истражување со ВИ |
| **НАЈПОГОДНА ЗА** | Истражување на пазарот, анализа на трендови, проверка на идеи, истражување на конкуренцијата и пронаоѓање веродостојни информации со наведени извори. |
| **ЈАЗИЦИ** | Повеќејазична (поддржува англиски и многу други јазици). |
| **БЕСПЛАТНА/ ПЛАТЕНА** | Бесплатна основна верзија; верзијата Pro нуди напредни модели на ВИ и дополнителни функции. |
| **КЛУЧНИ ЗБОРОВИ** | #ИстражувањеСоВИ #ИстражувањеТеми #ИстражувањеНаПазарот #БизнисИдеи #Претприемништво #АнализаНаКонкуренцијата #ИстражувањеСодржини |

### 1. Што е оваа алатка?

Perplexity AI е алатка за истражување со вештачка интелигенција што дава кратки одговори поткрепени со наведени веб-извори. Ги сумира информациите од повеќе извори и им помага на корисниците да истражуваат теми, да проверуваат бизнис-идеи, да ги проучуваат пазарните трендови и да откриваат можности. Поддржува истражување и донесување одлуки засновани на докази.

## Б. Практична задача и упатства чекор по чекор

### 2. Практична задача

Спроведете истражување на пазарот за стартапот EcoBottle со Perplexity AI. Истражете ги пазарните трендови, потребите на купувачите, конкурентите и бизнис-можностите. Подгответе кратко резиме на истражувањето со клучните наоди и препораки поткрепени со наведени извори.

### 3. Сценарио / пример за бизнис

**Име на бизнисот**: EcoBottle

**Производ/услуга:** EcoBottle е стартап што произведува еколошки шишиња за вода за повеќекратна употреба, изработени од рециклирани материјали.

**Целна публика:** Студенти и млади професионалци со развиена еколошка свест (18–35 години).

**Тон на комуникација:** Професионален, информативен и насочен кон одржливоста.

**Крајна цел:** Користете го Perplexity AI за да го процените пазарниот потенцијал на бизнис-идејата, да ги идентификувате конкурентите, да ги разберете преференциите на купувачите и да соберете веродостојни докази за поддршка на стратешките бизнис-одлуки.

### 4. Пред да започнете

- Бизнис-идеја или тема за истражување;
- Информации за производот или услугата
- Целна публика;
- Цел на истражувањето;
- Клучни зборови или истражувачки прашања
- Земја или пазар (доколку е применливо);
- Интернет-врска

| # | Активност | Упатство |
|---|---|---|
| 1 | **Отворете ја алатката** | Отворете го Perplexity AI и најавете се (по избор) или продолжете како гостин. |
| 2 | **Изберете формат** | Внесете го истражувачкото прашање во полето за пребарување (на пример: „Дали расте пазарот за еколошки шишиња за вода за повеќекратна употреба?“). |
| 3 | **Внесете содржина** | Во инструкцијата вклучете клучни информации за производот, целната публика, земјата/пазарот и целта на истражувањето. |
| 4 | **Користете ја функцијата со ВИ** | Прегледајте го одговорот генериран со ВИ, истражете ги наведените извори и поставете дополнителни прашања за да добиете подетални информации. |
| 5 | **Уредете го резултатот** | Подобрете го истражувањето со изменување на инструкцијата, споредување на конкурентите или барање дополнителни информации за пазарните трендови и купувачите. |
| 6 | **Извезете/ споделете** | Зачувајте ги, копирајте ги или споделете ги резултатите и изворите од истражувањето за понатамошна употреба во бизнис-планирањето или проектот. |

### Очекуван краен резултат

Извештај од една страница со истражување на пазарот што ги сумира пазарните трендови, потребите на купувачите, анализата на конкуренцијата, бизнис-можностите, клучните препораки и наведените извори.

# B. Совети и дополнителни информации

Страница 2: совети и дополнителни информации

## 7. Примери за инструкции / внесени податоци

**Инструкција 1**
Дали расте пазарот за еколошки шишиња за вода за повеќекратна употреба во Европа? Вклучи актуелни пазарни трендови и веродостојни извори.

**Инструкција 2**
Кои се главните конкуренти на EcoBottle и кои се нивните силни и слаби страни?

**Инструкција 3**
Кои преференции на купувачите и фактори влијаат врз купувањето шишиња за вода за повеќекратна употреба кај студентите?

## 8. Совети за подобри резултати

**Совет 1:** Користете јасни и конкретни истражувачки прашања наместо општи теми.

**Совет 2:** Вклучете го целниот пазар или земјата за да добиете порелевантни резултати.

**Совет 3:** Поставувајте дополнителни прашања за подетално да ги истражите трендовите, конкурентите и купувачите.

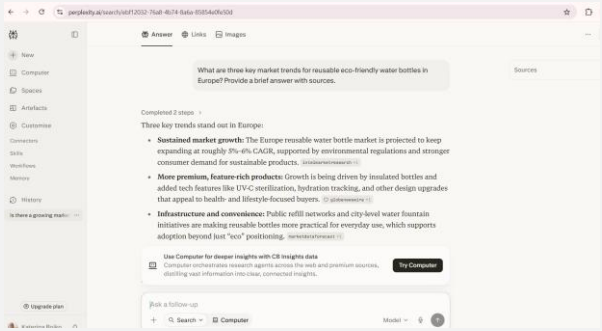
## 9. Чести грешки што треба да се избегнуваат

**Грешка 1:** Поставување премногу општи или нејасни прашања.

**Грешка 2:** Прифаќање одговори од ВИ без проверка на наведените извори.

**Грешка 3:** Потпирање на едно пребарување наместо доработување на истражувањето со дополнителни инструкции.

## 10. Снимка од екран / визуелен пример




Слика 1. Пример за користење на Perplexity AI за откривање пазарни трендови со веродостојни извори.

## 11. Дополнителни материјали

1. Центар за помош на Perplexity AI
https://www.perplexity.ai/help-center/en/
Официјален центар за поддршка со кориснички водичи, упатства за почеток, објаснувања на функциите и практични насоки за ефективно користење на Perplexity.

2. Perplexity AI Discover
https://www.perplexity.ai/discover
Збирка примери од практиката и истражувања генерирани со ВИ што им помага на корисниците да проучуваат различни теми и да разберат како се формулираат ефективни инструкции.

3. Блог на Perplexity AI
https://www.perplexity.ai/hub
Официјални статии, новости за производот, упатства и добри практики за користење на Perplexity AI во истражувањето и професионалната работа.

## 12. Одговорна употреба на ВИ / белешки за обучувачот

**Напомена за ВИ:**
Секогаш проверувајте ги важните информации преку наведените извори пред да донесете бизнис-одлуки. Perplexity AI може да генерира нецелосни или застарени информации, па клучните наоди треба да се проверат со веродостојни и актуелни извори.

**Белешки за обучувачот:**

- **Потребно време:** 20–30 минути.
- **Формат**: Индивидуална работа или работа во парови, проследена со кратка групна дискусија за споредување на наодите.
- **Полесна верзија:** Дајте им на учесниците однапред утврдена бизнис-идеја и истражувачки прашања.

**Потешка верзија:** Побарајте од учесниците да споредат две конкурентни бизнис-идеи или да анализираат различни целни пазари користејќи повеќе дополнителни инструкции.