

# 《AI 助力营销：物流供应链公司营销宣传》

讲师-金天野

## 一、课程背景

在数字化时代背景下，国际快递业务作为物流供应链的重要组成部分，正面临着前所未有的挑战与机遇。随着 AI 技术的迅猛发展，如何利用这一技术提升营销效率、精准定位市场并有效提炼与宣传包装公司产品，成为物流供应链企业亟待解决的问题。为此，我们特别设计了本次“公司产品提炼和宣传包装相关”的营销类课程，旨在通过 AI 工具 Deepseek、Kimi 的辅助，帮助基层管理人员提升市场意识，掌握产品提炼与宣传包装的核心技能。

## 二、课程目标

1. 增强学员对国际快递及物流供应链行业的市场敏感度，提高市场分析能力。
2. 掌握利用 AI 工具 Deepseek、Kimi 进行公司产品（订舱、报关、内陆运输、海运、空运等物流服务整合）核心价值提炼的方法。
3. 学习并运用有效的产品宣传包装策略，结合 AI 技术提升品牌形象与市场竞争力。
4. 通过案例分析与实战演练，培养学员解决实际问题的能力，特别是在 AI 工具应用方面。

## 三、课程收益

1. 深入了解国际快递及物流供应链行业的市场动态与发展趋势。
2. 掌握一套系统的产品提炼与宣传包装方法论，特别是结合 AI 技术的应用。
3. 提升团队协作与沟通能力，共同应对市场挑战，特别是在跨部门合作中有效利用 AI 工具。
4. 为企业带来更具竞争力的市场策略与品牌传播方案，利用 AI 技术实现精准营销。

## 四、课程特色

1. AI 赋能：课程融入 AI 工具 Deepseek、Kimi 的应用，展示 AI 在国际快递及物流供应链营销中的创新实践。
2. 实战导向：课程内容紧密结合行业实际案例，注重实战演练与经验分享，特别是 AI 工具的实际操作演示。
3. 互动性强：采用小组讨论、角色扮演、案例分析等多种教学方式，鼓励学员积极参与，提升课堂互动性。
4. 定制化教学：根据学员的具体需求和背景，灵活调整教学内容与方式，确保每位学员都能获得最大的学习收益。

## 五、课程工具

1. 多媒体教学设备：用于展示 PPT、视频资料及进行在线互动。
2. AI 工具 Deepseek、Kimi：作为课程的核心辅助工具，用于产品提炼、宣传包装及市场

分析等环节。

3.案例分析手册：包含精选的国际快递及物流供应链行业案例，供学员深入剖析。

4.实战演练材料：包括模拟市场环境、客户需求数据等，用于实战演练环节。

## 六、学员对象

本次培训班主要面向物流供应链公司的基层、中层管理人员

## 七、授课时间

本次培训为期一天，共计 6 小时。我们将通过紧凑而高效的课程安排，确保学员能够在有限的时间内获得最大的学习收益。

## 八、课程大纲

### 第一部分：市场分析与产品定位（1 小时）

1.市场环境分析：解读国际快递及物流供应链行业的市场趋势与竞争格局。

-知识点：行业市场规模、增长率、主要竞争对手分析。

-案例：某国际快递公司如何通过市场调研确定其竞争策略。

-互动：小组讨论，分析当前市场环境下的机会与威胁。

2.客户需求洞察：分析不同类型客户的物流需求与痛点，特别是 AI 技术如何助力需求预测。

-知识点：客户细分、需求识别、AI 在需求预测中的应用。

-案例：利用 AI 工具预测客户需求的成功案例分享。

-互动：角色扮演，模拟客户需求访谈，识别潜在需求。

3.产品定位策略：基于市场分析结果，探讨公司产品的差异化定位策略，以及 AI 在定位优化中的应用。

-知识点：产品定位原则、差异化策略、AI 在定位优化中的作用。

-案例：某物流公司如何通过 AI 技术实现产品精准定位。

-互动：小组讨论，制定公司产品的差异化定位策略。

### 第二部分：产品核心价值提炼（2 小时）

1.产品特性解析：详细解析订舱、报关、内陆运输、海运、空运等物流服务的特点与优势。

-知识点：各物流服务流程、特点、优势分析。

-案例：某物流公司如何通过服务组合提升客户满意度。

-互动：小组讨论，分析公司各物流服务的优势与不足。

2.价值提炼方法：介绍如何从客户需求出发，利用 AI 工具 Deepseek、Kimi 提炼产品的核心价值点。

-知识点：价值提炼步骤、方法、AI 工具 Deepseek、Kimi 的应用。

- 案例：利用 Deepseek、Kimi 提炼物流服务核心价值的实战演示。
- 互动：实战演练，利用 Deepseek、Kimi 提炼公司物流服务的核心价值。

3.案例分享：分享成功提炼产品核心价值的实战案例，特别是 AI 技术如何助力价值提炼。

- 知识点：成功案例分析、AI 技术在价值提炼中的关键作用。
- 案例：某物流公司通过 AI 技术提炼服务价值的成功案例。
- 互动：小组讨论，总结 AI 技术在价值提炼中的应用经验。

### **第三部分：宣传包装策略与实施（1.5 小时）**

1.宣传包装原则：阐述产品宣传包装的基本原则与注意事项，以及 AI 如何辅助创意生成。

- 知识点：宣传包装原则、创意生成方法、AI 在创意生成中的应用。
- 案例：利用 AI 技术生成创意宣传包装的成功案例。
- 互动：小组讨论，探讨如何利用 AI 技术提升宣传包装效果。

2.宣传渠道选择：分析不同宣传渠道的特点与适用场景，特别是数字营销渠道的选择与优化。

- 知识点：宣传渠道分类、特点分析、数字营销渠道优化。
- 案例：某物流公司通过数字营销渠道提升品牌知名度的案例。
- 互动：小组讨论，制定公司产品的宣传渠道策略。

3.实战演练：分组进行产品宣传包装方案的设计，利用 AI 工具 Deepseek、Kimi 进行辅助创作，并进行现场展示与点评。

- 知识点：宣传包装设计步骤、方法、AI 工具 Deepseek、Kimi 的应用。
- 案例：某物流公司利用 AI 技术设计宣传包装方案的成功案例。
- 互动：小组实战演练，设计并展示公司产品的宣传包装方案。

### **第四部分：互动讨论与总结（1.5 小时）**

1.小组讨论：围绕课程内容展开小组讨论，分享学习心得与体会，特别是 AI 工具的使用体验。

- 知识点：课程内容回顾、AI 工具使用体验分享。
- 案例：无特定案例，但可结合小组讨论内容进行实例分析。
- 互动：小组讨论，分享学习心得与体会。

2.问题解答：针对学员在课程学习过程中遇到的问题进行解答，特别是 AI 工具操作方面的疑问。

- 知识点：常见问题解答、AI 工具操作指导。
- 案例：无特定案例，但可结合问题解答内容进行实例分析。
- 互动：学员提问，讲师解答。

3.课程总结：总结本次培训的主要内容与收获，提出后续学习与实践的建议，特别强调 AI 技术在营销领域的持续应用与探索。

- 知识点：课程内容回顾、学习收获总结、后续学习建议。

- 案例：无特定案例，但可结合课程内容进行实例分析。
- 互动：学员分享学习收获，讲师提出后续学习建议。