

# 《DeepSeek 赋能营销，助力企业高速增长》

主讲-金天野老师

## 一、课程背景

在通信行业快速发展的当下，政企信息化市场需求日益增长且竞争激烈。铁塔智联作为通信基础设施的重要参与者，其营销人员面临着如何精准把握客户需求、高效制定营销策略提升客户满意度与忠诚度等挑战。DeepSeek 平台凭借其强大的 AI 技术，能够为营销工作提供有力支持，助力企业实现高速增长。本课程旨在帮助铁塔智联营销人员深入理解 DeepSeek 平台的功能与应用，掌握如何将其融入日常营销工作中，提升营销效率与效果，从而在激烈的市场竞争中脱颖而出。

## 二、课程特色

- **行业针对性强**：紧密结合通信行业政企信息化营销的特点与实际需求，提供贴合行业场景的案例分析与实操演练，确保学员能够将所学知识快速应用于实际工作中。
- **深度聚焦 DeepSeek**：以 DeepSeek 平台为核心，深入剖析其在营销领域的各项功能与应用场景，帮助学员全面掌握如何利用该平台赋能营销工作，提升营销精准度与创新能力。
- **实操演练贯穿全程**：课程设计注重实践操作，通过大量模拟项目与实际案例，让学员在动手实践中深入理解 DeepSeek 平台的操作流程与应用技巧，增强学员的实操能力与问题解决能力。
- **案例驱动与经验分享**：引入通信行业内成功的 DeepSeek 应用案例，深入分析其背后的策略与实施过程，让学员从他人经验中汲取灵感，拓宽思维视野，同时结合讲师的实战经验分享，为学员提供更具针对性的指导与建议。

## 三、课程收益

- **提升营销洞察力**：深入了解通信行业政企信息化市场的发展趋势与客户需求变化，借助 DeepSeek 平台的大数据分析能力，精准把握市场动态，提前布局营销策略，提升对市场趋势的洞察力与预测能力。
- **优化营销策略制定**：掌握如何运用 DeepSeek 平台进行客户细分、需求分析与营销方案设计，实现营销资源的精准投放与个性化营销，提高营销策略的有效性与针对性，提升营销转化率与客户满意度。
- **增强营销创新能力**：通过学习 DeepSeek 平台在内容创作、活动策划、客户互动等方面的应用，激发学员的营销创新思维，探索新的营销模式与方法，为企业打造更具竞争力的营销体系，助力企业在市场中脱颖而出。
- **提升团队协作效率**：加强营销团队对 DeepSeek 平台的统一理解和应用能力，促进团队成员之间的沟通与协作，打破部门壁垒，形成协同作战的营销合力，提升团队整体作战能力与工作效率。
- **培养 AI 应用思维**：帮助学员树立 AI 赋能营销的思维模式，使其能够主动探索 AI 技术在营销工作中的更多应用场景与创新点，持续推动企业营销数字化转型与升级。

## 四、课程工具

- **DeepSeek 平台**：作为本次课程的核心工具，学员将深入学习其在营销领域的各项功能与应用场景，包括客户数据分析、营销方案生成、内容创作辅助等，通过实际操作掌握如何利用该平台提升营销效率与效果。

- **数据可视化工具**：如 Tableau、PowerBI 等，用于将 DeepSeek 平台分析得出的数据结果进行直观呈现，帮助学员更好地理解数据背后的市场信息与客户洞察，辅助营销决策制定。
- **项目管理工具**：如飞书表单等，用于在课程中的实操演练环节对营销项目进行规划、跟踪与管理，培养学员的项目管理思维与能力，确保营销项目能够高效推进并达成预期目标。
- **在线协作平台**：如钉钉、企业微信等，用于课程期间的团队沟通协作以及课后的学习交流与资源共享，方便学员随时交流学习心得、分享实践经验，形成良好的学习氛围与知识共享机制。

## 五、授课时间

- **总时长**：6 小时
- **上午**：3 小时
- **下午**：3 小时

## 六、学员对象

- 铁塔智联公司负责政企信息化营销的营销人员
- 通信行业政企信息化市场拓展与客户关系维护相关人员
- 对利用 AI 技术提升营销能力感兴趣的通信行业营销团队负责人及中高层管理人员

## 七、课程大纲 **(课网内容可根据需求调整删减、新增)**

### 1. 课程导入与背景介绍

- **1.1 课程目标与期望**
  - 明确学员通过本次课程学习应达到的知识与技能水平
  - 引导学员设定个人学习目标，激发学习动力与积极性
- **1.2 通信行业政企信息化市场概述**
  - 通信行业政企信息化市场的发展历程与现状
  - 当前市场的主要特点与发展趋势
  - 铁塔智联在政企信息化市场中的定位与机遇挑战
- **1.3 DeepSeek 平台简介**
  - DeepSeek 平台的起源与发展
  - 平台的核心技术架构与优势
  - 平台在通信行业营销领域的应用价值与前景

### 2. DeepSeek 平台基础操作与功能模块

- **2.1 平台账户注册与登录**
  - 注册流程与注意事项
  - 登录方式与账户安全设置
- **2.2 平台界面布局与功能导航**
  - 界面布局介绍：菜单栏、工作区、工具栏等
  - 功能模块概览：数据导入、分析工具、内容创作、方案生成等
- **2.3 数据导入与管理**
  - 支持的数据格式与导入方法
  - 数据清洗与预处理功能

- 数据存储与安全管理
- **2.4 平台操作规范与注意事项**
  - 常见操作流程与步骤
  - 避免操作失误的技巧与方法
  - 平台使用中的常见问题与解决策略

### 3. 利用 DeepSeek 平台进行市场洞察与客户分析

- **3.1 市场趋势分析**
  - **3.1.1 数据收集与整合**
    - 如何利用 DeepSeek 平台收集通信行业政企信息化市场的宏观数据、行业报告、竞争对手信息等
    - 数据整合方法与技巧，确保数据的完整性和一致性
  - **3.1.2 趋势分析工具与方法**
    - DeepSeek 平台提供的趋势分析工具介绍：时间序列分析、聚类分析等
    - 结合实际案例，演示如何运用这些工具分析市场趋势，如市场规模增长趋势、技术发展趋势、客户需求变化趋势等
  - **3.1.3 结果解读与应用**
    - 如何解读趋势分析结果，提取有价值的信息
    - 将分析结果应用于营销策略制定，如调整产品定位、优化营销渠道、制定市场推广计划等
- **3.2 客户细分与画像构建**
  - **3.2.1 客户数据收集与整理**
    - 收集客户基本信息、业务需求、购买行为、沟通记录等多维度数据
    - 数据整理技巧，确保数据的准确性与可用性
  - **3.2.2 客户细分方法与应用**
    - 基于 DeepSeek 平台的客户细分工具，介绍常见的细分方法：如基于需求的细分、基于行为的细分、基于价值的细分等
    - 实际操作演示：如何根据通信行业政企客户的特点，运用这些方法进行客户细分
  - **3.2.3 客户画像构建流程与技巧**
    - 客户画像的定义与重要性
    - 构建客户画像的步骤：确定关键特征、收集数据、分析数据、绘制画像
    - 利用 DeepSeek 平台的数据分析与可视化功能，快速构建详细的客户画像
  - **3.2.4 客户画像的应用场景**
    - 个性化营销方案制定：根据客户画像，设计针对性的产品推荐、营销活动、沟通话术等
    - 客户关系管理：通过客户画像了解客户需求与偏好，提升客户满意度与忠诚度
    - 市场细分与定位：基于客户画像，对市场进行细分，明确目标客户群体，优化市场定位

## 4. DeepSeek 平台在营销策略制定中的应用

- **4.1 营销目标设定与分解**
  - **4.1.1 营销目标设定原则与方法**
    - SMART 原则在营销目标设定中的应用
    - 结合通信行业政企信息化市场特点，设定具体的营销目标，如市场份额增长目标、客户满意度提升目标、新产品推广目标等
  - **4.1.2 营销目标分解技巧**
    - 将总体营销目标分解为可执行的子目标与任务
    - 确定各子目标之间的逻辑关系与优先级
- **4.2 营销方案生成与优化**
  - **4.2.1 营销方案生成工具与流程**
    - DeepSeek 平台的营销方案生成模块介绍
    - 输入营销目标、客户画像、市场趋势等信息，平台如何自动生成初步的营销方案
  - **4.2.2 方案评估与优化方法**
    - 评估营销方案的关键指标与维度
    - 结合通信