

DeepSeek 及在业务中的应用（实操）

【课程背景】

在通讯运营服务商的业务运营中，业务范围涵盖了通讯网络服务、市场分析与用户洞察、网络服务产品设计、品牌与市场营销、渠道管理、销售管理以及客户服务与客户体验的打造。DeepSeek 作为一种先进的生成式人工智能工具，帮助企业提升运营效率、优化资源配置，并在复杂的市场环境中做出更明智的决策。本课程旨在帮助学员深入了解 DeepSeek 在业务运营中的应用场景，掌握其核心功能与操作方法，并通过实战演练提升实际应用能力。

【课程收获】

1. 掌握 DeepSeek 的核心功能与使用方法，了解其在业务运营中的潜力。
2. 学会利用 DeepSeek 进行数据处理与分析，提升业务决策的效率与精准度。
3. 通过案例分析与实战演练，提升 DeepSeek 在业务运营中的实际操作能力。

【课程时长】1 天 6 小时

【课程大纲】

1. DeepSeek 概述

1.1 DeepSeek 的定义与核心功能

- 什么是 DeepSeek？
- 生成式人工智能的核心概念
- DeepSeek 的主要功能：

文本生成：自动化生成高质量文本； 数据分析：智能化数据处理与分析
报告生成：快速生成结构化报告； 多语言支持：支持多语言交互与输出
自定义模型：根据需求定制化模型

1.2 DeepSeek 的优势与局限

- 优势：高效性、智能化、多功能性
- 局限：依赖数据质量、需要人工干预与校准、在某些复杂场景中可能存在误差

1.3 DeepSeek 在业务中的典型应用场景

- 客户服务：自动化响应与问题处理
- 市场分析：用户洞察与趋势分析
- 产品设计：需求分析与产品原型设计
- 品牌与营销：活动策划与效果评估
- 渠道管理：渠道优化与策略制定
- 销售管理：销售策略与效果评估
- 客户体验：体验优化与反馈分析

1.4 DeepSeek 的使用环境与工具集成

- 支持的操作系统与环境
- 集成于 Excel、Python、Markdown 等工具的方法

任务 1：DeepSeek 功能探索

学员分组，使用 DeepSeek 生成一段示例文本（如客户服务回复或市场分析报告）。
讨论 DeepSeek 生成内容的特点、优势和可能的改进方向。

2. 市场分析与用户洞察

2.1 市场分析的基础

- 市场分析的核心概念与方法
- 市场分析在业务运营中的作用

2.2 DeepSeek 在市场分析中的应用

- 数据收集与整理方法
- 数据清洗与预处理技巧
- 数据可视化与洞察生成

2.3 用户洞察的实操步骤

步骤 1：数据收集与清洗

使用 DeepSeek 进行数据清洗与预处理

步骤 2：数据分析与可视化

使用 DeepSeek 生成数据可视化图表

步骤 3：用户洞察与报告

使用 DeepSeek 生成用户洞察报告

任务 2：用户洞察分析

学员分组，使用提供的示例市场数据。

使用 DeepSeek 进行数据分析，并生成用户洞察报告。

3. 产品设计

3.1 产品设计的基础

- 产品的核心概念与流程
- 产品设计中的常见挑战

3.2 DeepSeek 在产品设计中的应用

- 产品需求分析与文档生成
- 产品原型设计与优化
- 产品设计报告生成

3.3 产品设计的实操步骤

步骤 1：需求分析

使用 DeepSeek 生成需求分析报告

步骤 2：产品设计

使用 DeepSeek 设计产品原型

步骤 3：产品测试与反馈

使用 DeepSeek 生成测试报告

任务 3：产品设计实战

学员分组，模拟一个产品设计场景（如新产品发布）。

使用 DeepSeek 生成需求分析报告，并设计产品原型。

4. 品牌与市场营销

4.1 品牌与市场营销的基础

- 品牌与市场营销的核心概念与流程
- 品牌与市场营销中的常见挑战

4.2 DeepSeek 在品牌与市场营销中的应用

- 品牌定位与市场分析
- 市场营销活动策划与执行
- 营销效果评估与优化

4.3 品牌与市场营销的实操步骤

步骤 1：品牌定位

使用 DeepSeek 生成品牌定位报告

步骤 2：市场营销活动策划

使用 DeepSeek 设计营销活动方案

步骤 3：营销效果评估

使用 DeepSeek 生成营销效果报告

任务 4：品牌与市场营销实战

学员分组，模拟一个市场营销场景（如新产品推广）。

使用 DeepSeek 生成品牌定位报告，并设计营销活动方案。

5. 渠道管理

5.1 渠道管理的基础

- 渠道管理的核心概念与流程
- 渠道管理中的常见挑战

5.2 DeepSeek 在渠道管理中的应用

- 渠道数据分析与洞察
- 渠道优化与策略制定
- 渠道管理报告生成

5.3 渠道管理的实操步骤

步骤 1：渠道数据分析

使用 DeepSeek 进行数据清洗与预处理

步骤 2：渠道优化

使用 DeepSeek 生成渠道优化报告

步骤 3：渠道策略制定

使用 DeepSeek 生成渠道策略文档

实操任务：

任务 5：渠道管理实战

学员分组，模拟一个渠道管理场景（如渠道绩效评估）。

使用 DeepSeek 进行数据分析，并生成渠道优化报告。

6. 销售管理

6.1 销售管理的基础

- 销售管理的核心概念与流程
- 销售管理中的常见挑战

6.2 DeepSeek 在销售管理中的应用

- 销售数据分析与洞察
- 销售策略制定与优化
- 销售报告生成

6.3 销售管理的实操步骤

步骤 1：销售数据分析

使用 DeepSeek 进行数据清洗与预处理

步骤 2：销售策略制定

使用 DeepSeek 生成销售策略报告

步骤 3：销售效果评估

使用 DeepSeek 生成销售效果报告

任务 6：销售管理实战

学员分组，模拟一个销售管理场景（如销售目标设定）。

使用 DeepSeek 进行数据分析，并生成销售策略报告。

7. 客户服务与客户体验

7.1 客户服务与客户体验的基础

- 客户服务与客户体验的核心概念与流程
- 客户服务与客户体验中的常见挑战

7.2 DeepSeek 在客户服务与客户体验中的应用

- 客户服务自动化响应
- 客户体验分析与优化
- 客户服务报告生成

7.3 客户服务与客户体验的实操步骤

步骤 1：客户服务自动化

使用 DeepSeek 生成自动化响应

步骤 2：客户体验分析

使用 DeepSeek 进行数据分析

步骤 3：客户体验优化

使用 DeepSeek 生成优化建议

任务 7：客户服务与客户体验实战

学员分组，模拟一个客户服务场景（如客户投诉处理）。

使用 DeepSeek 生成自动化响应，并进行优化。