

# 《AI 营销获客的逻辑、工具与落地方案》

主讲：赵恒老师

## 【课程背景】

随着 AI 对话大模型和 AI 化工具在职场中的逐渐融入，企业是否能够快速融入时代发展趋势，跟上高效能时代的步伐和节奏，是对企业应变能力的重大考验。然而，经过一轮 AI 工具的科普型学习之后，我们发现，即便企业高度重视，甚至强烈要求，AI 工具仅仅是提升了个体效能，尚未能够形成组织合力，尤其是无法直接在营销获客方面体现出其价值。对于企业而言，高效能工具是否能在营收增效上的为企业助力，才是学习与掌握的真正需求。

## 【课程收益】

- 洞察 AI 底层逻辑，充分了解 AI 工具的价值与意义
- 现场掌握常用 AI 工具的高效使用方法
- 深度学习营销推广路径与各大营销平台的规矩与禁忌
- 基于企业实际需求出发，现场形成可执行的落地应用计划，课后即可实际应用，使企业提升营销获客率
- 掌握最低成本的内部 AI 知识库搭建方法及知识运营思路，不断萃取内部案例、知识，为企业良性高效的人才培养提供解决思路

## 【课程形式】

- 理论讲授+案例拆解
- 应用演练+点评辅导，
- 主题任务+点评辅导

## 【课程对象】

企业主、营销总、销售负责人、宣传推广负责人

## 【课程时长】

1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、感受 AI 影响

- 1、从历史规律看影响
  - 蒸汽时代
  - 电气时代
  - 数字时代
  - 智能时代
- 2、从社会现象看价值
  - 企业增效

- 公司增值
- 产品赋能
- 营销背书
- 个体增值
- 社交话题
- 知识变现
- 办公效率

## 二、理解 AI 工具

### 1、常用 AI 对话大模型的根本逻辑

- 算力
- 全网
- 算法
- 个性化

### 2、常用 AI 应用工具的解析

- Deepseek
- 豆包
- Kimi
- 即梦
- MJ
- 可灵
- 剪映

.....

### 3、高效使用 AI 对话大模型的技巧方法

- First AI

## 三、评估企业自身 AI 度

- 1、从自身状态看不足
- 2、从自身需求看机会

## 四、洞察 AI 营销逻辑

- 1、如何让 AI 知道我？
- 2、如何让潜在客户通过 AI 对话大模型找到我？
- 3、如何让 AI 把我优先推荐给潜在客户？
- 4、**案例解析：X 公司 AI 营销获客的实战应用**

## 五、提升 AI 获客率

- 1、基础建设三步走

- 播种：
  - 矩阵式部署十大主流平台
- 育苗：
  - 全员化发布二类精准内容
- 养护：
  - 各平台的禁忌与注意事项

实操演练 1：AI 营销获客计划拟定

实操演练 2：XX 平台营销推广方案撰写

## 2、策略实施二方向

- 喂养平台
- 训练 AI

## 3、执行到位一运动

- 主题年
- AI 月

实操演练 3：AI 营销获客落地执行方案

点评辅导

## 六、企业级 AI 知识库的建设与运营管理

### 1、基于混元大模型下的 iMA 知识库搭建

实操演练 4：企业自身知识库搭建操作

点评辅导

## 七、应用答疑与工具推荐