

《AI 技术在市场营销中的应用-短剧公司》

主讲：谢桦老师

【课程背景】

在数字化时代，市场营销环境日新月异，AI 技术已成为企业提升竞争力的关键。对于短剧公司而言，利用 AI 技术可更精准地把握用户需求、优化内容推荐、提升营销效果，从而在激烈的市场竞争中脱颖而出。然而，如何将 AI 技术与公司的市场营销深度融合是亟待解决的问题。本课程将聚焦于此，通过对流行 AI 工具如豆包、DEEPSEEK 等的讲解与应用，帮助短剧公司相关人员掌握 AI 赋能市场营销的方法与技巧，提升营销效率与质量，实现公司业务的持续增长。

【课程收益】

1、深入理解 AI 技术在市场营销各环节的应用原理与价值，为短剧公司的营销策略制定提供理论支持。

2、熟练掌握豆包、DEEPSEEK 等 AI 工具的操作与应用，提升内容创作、用户洞察、精准营销等方面的能力。

3、通过实际案例分析，学习借鉴其他公司的成功经验，为短剧公司的 AI 营销实践提供思路与方法，助力打造更具创新性和竞争力的营销方案。

【课程特色】

易学易懂，强互动，风趣幽默，实战案例多，干货没有废话

【课程对象】

营销人员

【课程时间】

1 天 (6 小时/天)

【课程大纲】

一、AI 技术在市场营销中的基础与现状

1、9:00 - 9:30 AI 技术概述及其在市场营销中的重要性

(1) 介绍 AI 的基本概念、发展历程及主要技术，阐述其在当今市场营销环境中的变革性作用，如精准定位用户、个性化推荐等。

案例分析：以抖音为例，其通过 AI 算法实现精准的内容推荐，大大提高了用户的活跃度和留存率。

2、9:30 - 10:30 AI 技术在市场营销中的应用现状与趋势

(1) 分析 AI 技术在市场调研、产品定位、广告投放、客户服务等营销环节的应用现状，探讨未来的发展趋势，如智能化、自动化、个性化等。

案例分析：如阿里巴巴利用 AI 技术进行智能客服和精准营销，提升了客户体验和销售转化率。

10:30 - 10:45 休息

二、流行 AI 工具介绍与应用

1、10:45 - 11:30 豆包的功能与应用

(1) 讲解豆包的文本生成、知识问答、信息整合等功能，展示其在内容创作、文案优化、用户咨询等方面的应用实例。

案例分析：以某新媒体公司为例，使用豆包生成大量优质的文案内容，提高了内容发布的效率和质量。

(2) 介绍如何利用豆包的数据分析功能，对用户数据进行挖掘和分析，为营销策略

的制定提供数据支持。

案例分析：如某电商平台通过豆包分析用户购买行为数据，实现了精准的商品推荐和个性化营销。

2、11:30 - 12:00 DEEPSEEK 的功能与应用

(1) 阐述 DEEPSEEK 的自然语言生成、情感分析、关键词优化等功能，以及其在内容生成、创意优化、精准推荐等方面的优势和应用场景。

案例分析：以某广告公司为例，借助 DEEPSEEK 生成富有创意和情感共鸣的广告文案，提高了广告的点击率和转化率。

(2) 讲解如何运用 DEEPSEEK 进行用户画像和市场趋势分析，为短剧公司的内容策划和营销活动提供精准的目标定位。

案例分析：如某视频平台利用 DEEPSEEK 分析用户兴趣和市场热点，推出了符合用户需求的热门内容和营销活动。

12:00--14:00 午休

三、AI 工具在短剧公司市场营销中的具体应用

1、14:00 - 14:45 内容创作与优化

(1) 利用豆包和 DEEPSEEK 生成视频脚本、文案、标题等内容，提高内容创作的效率和质量。

案例分析：以某影视制作公司为例，使用 AI 工具生成剧本创意和文案，制作出的影视作品获得了较高的关注度和播放量。

(2) 通过 AI 工具对短剧公司的已有内容进行优化，如文案修改、关键词调整等，提升内容的搜索引擎优化效果和吸引力。

案例分析：如某资讯平台通过 AI 优化内容标题和关键词，提高了内容的搜索排名和流量。

2、14:45 - 15:30 用户洞察与精准营销

(1) 运用豆包和 DEEPSEEK 对短剧公司的用户数据进行深度挖掘和分析，构建精准的用户画像，包括用户的兴趣爱好、观看习惯、消费偏好等。

案例分析：以腾讯视频为例，通过精准用户画像实现个性化推荐，用户留存率大幅提高。

(2) 基于用户画像和市场趋势，利用 AI 工具制定个性化的营销活动方案，如针对不同用户群体的促销活动、会员专属活动等，提高营销活动的参与度和转化率。

案例分析：如爱奇艺的会员专属活动，通过精准营销吸引了大量用户开通和续费会员。

15:30 - 15:45 休息

3、15:45 - 16:30 营销效果评估与优化

(1) 借助豆包和 DEEPSEEK 的数据分析功能，对短剧公司的营销活动效果进行评估和分析，如点击率、转化率、留存率等关键指标。

案例分析：以优酷的营销活动为例，通过数据分析及时调整优化活动策略，提高了活动效果和投资回报率。

(2) 根据营销效果评估结果，利用 AI 工具对营销策略进行优化和调整，实现营销效果的持续提升。

案例分析：如芒果 TV 根据用户反馈和数据分析不断优化内容推荐算法和营销策略，提升了用户活跃度和平台竞争力。

4、16:30 - 17:15 智能客服与用户体验提升

(1) 使用豆包作为智能客服，快速准确地回答用户的咨询和问题，提高客户服务效

率和满意度。

案例分析：以小米的智能客服为例，通过豆包的应用有效解决了用户的问题，提升了用户对品牌的好感度。

(2) 利用 AI 工具对用户反馈和评论进行情感分析和语义理解，及时了解用户需求和痛点，优化产品和服务。

案例分析：如华为通过对用户反馈的分析优化产品功能和服务，提高了用户的满意度和忠诚度。

5、17:15 - 18:00 创新营销模式探索

(1) 探讨如何结合豆包、DEEPSEEK 等 AI 工具，创新短剧公司的营销模式，如 AI 直播、AI 互动广告、虚拟数字人营销等。

案例分析：以短剧公司与英特尔共同打造的赛事直播场景的创新“AI +”营销应用为例，生动呈现运动员夺金精彩瞬间，成功探索出品牌与用户情绪表达的全新路径。

(2) 分享其他行业的创新营销案例，激发学员的创新思维，为短剧公司的营销模式创新提供借鉴和启示。

案例分析：如可口可乐利用 AI 技术创作商业广告，钟薛高在产品开发和市场策略的创新等案例。