

# AI 赋能医药零售，助力业绩提升

## —— D S 对药店采购和运营的赋能

### 课程背景：

#### AI 时代的管理革命：技术驱动与价值跃迁

随着 DEEPSEEK 等人工智能工具的广泛应用，公众对 AI 技术的认知已迈入全新阶段。在第四次工业革命浪潮下——以数字化、智能化、网络化为核心特征的时代中，AI 技术正成为重塑全球产业格局的核心引擎。学习 AI 技术及相关课程不仅是时代刚需，更是个人与组织抢占竞争高地的战略选择。

#### 为何此时是 AI 学习的关键窗口？

##### 1. 技术爆发：从理论到应用的跨越

机器学习与深度学习技术的突破性进展，显著提升了 AI 的泛化能力与场景适应性。如今，AI 已渗透至金融、医疗、制造等全领域，其与自动化技术的结合将引发行业颠覆性变革。掌握 AI 技能，是未来人才应对职业重构的核心竞争力。

##### 2. 转型浪潮：管理者的 AI 赋能使命

企业数字化转型已从“可选项”变为“必选项”。作为组织变革的引领者，管理者亟需深度理解 AI 工具的逻辑与应用边界，通过技术杠杆实现效率跃迁、决策优化与团队赋能。AI 不仅是工具，更是驱动战略落地的核心动能。

当前，采购与运营管理者们面临着空前的压力：一方面，集采降价、品类管理复杂化使得精准采购与库存优化变得至关重要；另一方面，消费者需求日益个性化、健康服务需求多元化，对营销的精准性与运营的效率提出了更高要求。传统的、依赖个

人经验的决策模式已难以应对瞬息万变的市场。企业数字化转型已不是“选择题”，而是关乎生存与发展的“必修课”。

在此背景下，AI 不再是一个遥远的概念，而是每一位现代管理者触手可及的“战略副驾”。本课程应运而生，旨在精准聚焦医药连锁企业中的采购、运营及商品管理团队，深度解析如何将 DS+ 等 AI 工具无缝嵌入其日常工作流程。课程将超越工具本身的简单介绍，直击采购预测、库存优化、谈判支持、营销策划、会员运营及数据决策等核心场景，通过实战案例与场景化演练，赋能管理者掌握利用 AI 降本增效、驱动增长的核心方法论。主动拥抱并驾驭 AI，将是从业者在智能化浪潮中保持领先、引领企业实现价值跃迁的关键所在。

#### 课程收益：

1. **建立认知框架**：深刻理解 AI 时代背景下，医药零售采购与运营工作面临的变革与挑战，建立对 DS+ 等 AI 工具价值的系统性认知。
2. **掌握核心技能**：熟练运用 DS+ 进行高效对话，掌握面向采购、运营、营销等复杂任务的精准提问模型与指令技巧。
3. **赋能采购决策**：学会利用 AI 进行市场需求预测、智能补货、库存结构优化，并获得在供应商评估与采购谈判中的 AI 辅助策略。
4. **升级营销策划**：运用 AI 快速生成精准的营销活动方案、宣传内容与私域运营话术，实现营销推广的提效与创新。
5. **优化运营管理**：掌握使用 AI 自动化生成运营报表、撰写通知、分析数据、提升门店服务标准与触点质量的具体方法。
6. **深化会员经营**：借助 AI 进行会员画像分析与精准营销策略生成，设计个性化关怀与互动内容，提升会员复购与忠诚度。
7. **塑造 AI 协同思维**：完成从经验驱动到“人机协同、数据驱动”的决策思维升级，养成利用 AI 前置分析、模拟预演的工作习惯。
8. **制定行动蓝图**：结合自身业务，现场产出一份可行的 AI 应用行动方案，确保所学技能能立即迁移至实际工作，产生价值。

**课程时间**：1 天，6 小时/天

**课程对象：**药店采购、运营经理或总监

## 课程大纲

课程简述：AI 工具掌握，助推 AI 智脑与人脑的双模驱动，提升管理者的管理效率

培训规则：培训以“互动+视频+案例+理论+实操+演练”的方式开展，确保从学到习

## 课程大纲

### 第一单元：AI 重塑工具概要 (1.5 小时)

#### 1、AI 的定义与核心概念

#### 2、AI 在大健康行业的应用现状与趋势

#### 3、DeepSeek 在个人职场中的核心价值

- 高效决策支持：快速分析数据，减少主观偏差
- 优化资源分配：DeepSeek 辅助实现资源投入产出最大化
- 提升团队协作：通过工具改进沟通效率和执行力

#### 4、国内外大模型应用盘点 (ChatGPT、DeepSeek、通义千问、豆包、KIMI 等) 在工作中的典型应用场景)

- DEEPSEEK：复杂任务攻坚的深度思考者
- KIMI：长文本海量信息处理者
- 豆包：驱动娱乐内容革新的互动者
- 智谱清言：功能健全的集大成者
- 文心一言：中文语义深度突破者

- 通义千问：企业级云端服务转型者
- CHATGPT：广泛多元场景应对者

## 5、AI 工具的综合应用 (DS+)

- 归纳提炼——对各种材料
- 深度分析——各种维度和格式的分析
- 创新创意——新观点新角度
- 设计生成——生成各种成果
- DS+剪影生成视频
- DS+KIMO 生成专业 PPT
- DS+豆包
- DS+小浣熊

.....

【落地工具】：DS+基础操作指南与核心指令库

## 第二单元：AI 对话技巧：让 DS+ 成为你的智能副驾 (60 分钟)

1. 基础原理：为何与 AI“聊天”需要技巧？
2. 角色扮演：如何为 DS+ 赋予“采购专家”、“运营总监”等身份
3. 核心公式：构建高质量提示词的万能公式
4. 六大提问模型在医药领域的实战解析
  1. **BRO 模型**：用于复杂问题（如库存结构优化）的深度分析
  2. **CORE 模型**：用于提炼核心观点（如月度运营报告结论）
  3. **TAG 模型**：用于生成特定任务（如撰写通知、邮件）
  4. **SCQA 模型**：用于策划方案与报告撰写
  5. **RISE 模型**：用于优化现有方案（如促销活动复盘后迭代）
  6. **5W2H 模型**：用于全面定义问题与任务分解
5. 知识投喂：如何让 AI 理解“GSP”、“动销率”、“客品数”等专业术语

6. 迭代思维：如何通过多轮对话让 AI 答案从“及格”到“优秀”
7. 避坑指南：避免模糊、偏见和无效回答的五个原则
8. 实操演练：给定“某品类滞销”场景，使用 SCQA 模型生成分析框架

### 第三单元：AI 在采购决策与供应链优化中的深度应用 (90 分钟)

1. 智能选品：DS+辅助新品引进决策的多维度分析
2. 需求预测：基于历史数据与季节因素，AI 预测药品销量
3. 供应商管理：AI 构建供应商综合评估体系（质量、价格、交付、服务）
4. **DS+助力采购谈判：15 种谈判技巧的模拟与应对**
  1. 谈判前：利用 AI 分析对方立场、设定我方目标与底线
  2. 谈判中：AI 实时生成应对话术，应对 15 种常见谈判策略（如：底线试探、红白脸、最后时限等）
  3. 谈判后：AI 快速生成谈判纪要与合作框架
5. 谈判场景预测：AI 模拟多种谈判走向，准备应急预案
6. **AI 助力消费者需求趋势的分析预测**
  1. 基于搜索数据、社交媒体的公众健康需求洞察
  2. 慢病用药、保健品、家用器械的消费趋势预测
7. 实操演练：选择一个重点品类，使用 DS+生成一份包含采购建议、库存策略与谈判要点的《采购决策报告》

### 第四单元：AI 驱动运营效率与营销策略全面升级 (90 分钟)

1. 运营诊断：DS+一键分析门店核心运营指标（人效、平效、品效）
2. 促销策划：AI 生成高转化率的促销活动方案与执行清单
3. **DS+助力宣传内容设计**
  1. 生成朋友圈图文、公众号推文、小红书笔记
  2. 根据不同平台调性，自动优化文案风格
4. **DS+助力运营通知的拟写**
  1. 快速撰写面向门店的调价、促销、政策通知
  2. 自动调整通知的正式程度与详细程度

## 5. **DS+**助力门店服务触点质量提升

1. 生成标准服务话术与客诉应对预案
2. 设计“望闻问切”式的健康顾问沟通流程

## 6. **DS+**助力私域宣传内容拟写

1. 设计会员群内的健康知识科普内容
2. 生成针对不同会员标签的精准营销话术

## 7. 会员精准营销：AI 构建会员画像，实现个性化触达与关怀

## 8. 实操演练：针对“春季过敏”高发期，策划一个包含公域引流、私域转化、门店服务在内的整合营销方案

### 第五单元：**AI 赋能数据报表与决策支持 (60 分钟)**

1. **自动化报表**：DS+一键生成采购/运营日报、周报、月报
2. **数据洞察**：从销售数据中挖掘潜在问题与增长机会
3. **竞品分析**：快速搜集并生成周边药店竞争态势分析报告
4. **市场趋势**：AI 撰写医药零售行业政策与市场趋势简报
5. **实操演练**：将一份原始运营数据表交给 **DS+**，生成一份包含问题、洞察与建议的《月度运营分析报告》