

《打造智能化营销团队——AI 赋能营销业绩增长》

课程背景

作为白酒行业营销管理者，您在团队管理与业绩提升中是否面临以下挑战？

市场竞争加剧，传统营销手段效果逐渐减弱，难以实现突破性增长？

团队效率低下，大量时间耗费在内容制作、数据整理、客户沟通等重复性工作上？

客户需求日益个性化，传统营销内容难以精准触达目标客户，转化率持续低迷？

促销活动设计依赖经验，缺乏数据支撑与创新灵感，投入产出比不理想？

市场信息碎片化，难以系统洞察区域市场机会，经营计划制定凭感觉、缺依据？

团队管理仍停留在传统汇报与督导模式，缺乏智能工具辅助过程管理与效能提升？

在数字化、智能化的浪潮下，白酒营销正经历深刻变革。单纯依靠人力与经验的营销模式已触及瓶颈，营销团队的能力结构亟需升级。人工智能（AI）不再仅是概念，而已成为提升营销效率、优化客户体验、驱动业绩增长的现实生产力工具。

基于此，《打造智能化营销团队——AI 赋能营销业绩增长》课程，深度融合 AI 技术应用与白酒营销实战场景，聚焦主管级营销管理者（省经理、大区经理）的核心职责。课程将系统讲解 AI 大模型、智能体、知识库的核心概念与主流免费工具（如 DeepSeek、元宝、千问、豆包、剪映）的实操应用，并结合腾讯 IMA 知识库、扣子智能体等平台，构建“人智协作”的新型营销 workflow。通

过知识导入、案例解析、工具演练、场景模拟等多种形式，助力学员掌握 AI 赋能客户开发、内容创作、促销设计、市场洞察、数据分析及团队管理的全链路方法，最终打造一支懂业务、善用智、高效能的智能化营销铁军，实现业绩的可持续增长。

课程框架

本讲名称	解决问题
第一讲：认知升级 —— 迎接营销“人智协作”新时代	解决营销管理者对 AI 技术认知模糊、存在转型焦虑的问题，系统阐述 AI 对白酒营销逻辑的重塑，明确团队能力升级的方向与必然性。
第二讲：工具武装 —— 掌握核心 AI 工具与实战技法	解决学员面对众多 AI 工具“无从下手”的困境，系统讲解主流免费工具的核心操作，攻克“提示词工程”与“知识库/智能体构建”两大关键能力短板。
第三讲：场景破局 —— AI 赋能客户全生命周期管理	解决客户开发效率低、营销内容产出难、日常维系粗放、转化话术不精准等具体业务痛点，提供 AI 在客户获取、培育、提升、转化各环节的落地解决方案。
第四讲：策略创新 —— AI 驱动促销方案智能设计	解决促销方案设计同质化、创意匮乏、效果测算粗糙、投入产出比不理想的问题，教授利用 AI 进行创意激发、方案结构化生成与效果模拟的方法。
第五讲：决策提效 —— AI 助力市场洞察与经营计划	解决市场信息分析片面、经营计划制定依赖个人经验、缺乏数据支撑的问题，教授利用 AI 进行区域市场分析、机会点挖掘及科学制定经营计划的流程。

第六讲：增长引擎 ——AI 深化数据分析与业绩归因	解决销售数据分析维度浅、归因困难、难以指导具体行动的问题，教授利用 AI 进行多维度深度分析、根因挖掘、并生成针对性业绩提升策略的方法。
第七讲：管理进化 ——AI 赋能营销团队智能管理	解决团队管理过程不透明、个性化辅导效率低、知识经验沉淀难的问题，教授利用 AI 进行任务智能跟踪、数据化看板管理、个性化赋能及团队智慧沉淀的工具与方法。

课程收益

- 树立“人智协作”的智能化营销新思维，明确 AI 时代营销团队与个人能力升级路径。
- 掌握 DeepSeek、元宝、千问、豆包、剪映等 5 大以上免费 AI 工具的核心操作，并能应用于实际工作场景。
- 掌握高效 AI 提示词（Prompt）的撰写原则与进阶技巧，能够精准调教 AI 产出高质量内容。
- 掌握利用腾讯 IMA 等平台构建白酒行业/品牌专属知识库的方法，提升团队信息复用与决策支持能力。
- 掌握利用扣子等平台搭建面向具体营销场景（如客户问答、活动策划）的智能体（Agent）的流程。
- 掌握 AI 赋能从内容创作（文案、图片、视频）到客户互动、促销设计、市场分析、数据洞察、团队管理的全链路实战技能。
- 获得一套可立即应用于白酒营销工作的 AI 工具包、模板与实战方法论，提升

团队整体工作效率与业绩产出能力。

课程特点

- ★ **前瞻性与实用性结合**：课程内容紧扣“AI+营销”前沿趋势，同时所有案例、工具、练习均围绕白酒行业营销主管的实际工作场景展开，确保所学即所用。
- ★ **体系化与模块化并存**：课程从认知、工具到七大核心应用场景，构建完整学习闭环。每个模块独立成章，又可组合应用，便于学员按需吸收与落地。
- ★ **强互动与高实操**：课程设计大量实操练习、案例研讨与场景模拟，学员将在讲师指导下现场操作 AI 工具，完成从创意生成到方案输出的全过程，强化学习体验与记忆。
- ★ **工具赋能与思维升级并重**：不仅教授具体 AI 工具使用，更注重培养学员利用 AI 解决问题的思维模式，实现从“工具使用者”到“智能营销架构师”的转变。

课程时间：1 天，每天 6 小时，共计 12 小时。

课程对象：白酒企业销售省经理（主管级）、销售大区经理（部长级）等中层营销管理者。

课程方式：专题讲授、案例解析、AI 工具实操演示、AI 工具实战练习、成果汇报与点评。

课程大纲

第一讲：营销新阶段——人智协作

一、智的力量：理解营销新基建

1. 大模型：营销的“超级大脑”——理解、生成、推理、决策的基础能力

2. 智能体：营销的“数字员工”——能够自主执行特定任务的 AI 应用（如自动客服、活动策划助手）
3. 知识库：营销的“智慧中枢”——企业专属数据、经验、流程的结构化沉淀与调用

二、营销协作模式的四阶段演进

1. 人人协作：依赖个体经验与团队沟通的传统模式
2. 人机协作：利用 CRM、ERP 等系统处理标准化流程
3. 人智协作（当前阶段）：人类主导策略与决策，AI 承担执行、分析、创意辅助等任务，实现能力倍增
4. 智智协作（未来展望）：多个 AI 智能体之间自主协作完成复杂营销项目

三、AI 如何重塑白酒营销逻辑

1. 从“广撒网”到“精准触达”：AI 客户画像与预测模型，实现分群分级精准沟通。
2. 从“经验驱动”到“数据智能驱动”：市场洞察、促销设计、价格策略等全面引入 AI 分析。
3. 从“内容匮乏”到“创意涌现”：AI 成为 24 小时在线的创意伙伴，解决内容生产的质与量难题。
4. 从“过程黑盒”到“全程可析”：AI 辅助管理，使客户互动、团队动作、销售过程透明化、可分析、可优化。
5. 从“人力密集型”到“人智效能型”：释放团队于低价值重复劳动，聚焦于高价值的客户关系构建与策略创新。

实战案例：某区域白酒品牌利用 AI 分析社交平台声量，精准发现中高端餐饮

场景下的“佐餐酒”需求缺口，快速调整产品组合与传播重点，实现区域销量30%增长。

实操练习：小组讨论，基于本区域市场现状，列举2-3个可尝试引入“人智协作”模式的具体营销工作环节，并分析预期收益。

第二讲：AI大模型/智能体/知识库——核心工具与实战入门

一、概念澄清：大模型、智能体与知识库

1. **AI大模型：**像“受过通识教育的博士”，具备广泛的知识 and 生成能力（如DeepSeek、ChatGPT）。它是智能体和知识库的“能力基座”。
2. **智能体（Agent）：**像“具备专项技能的员工”，基于大模型，赋予其特定目标、工具和流程，能自动化处理任务（如用扣子搭建的“促销方案生成助手”）。
3. **知识库：**像“企业的专属图书馆”，存储产品资料、销售政策、竞品信息、成功案例等。大模型或智能体调用知识库后，回答和创作更具专业性、一致性。

二、五大免费AI工具核心功能与白酒营销场景切入

1. DeepSeek：

- **特点：**强逻辑推理、长文本处理、支持联网搜索（需手动开启）
完全免费。
- **营销场景：**复杂市场报告分析、竞品策略推演、年度营销计划草案撰写、政策解读。
- **实操演示：**使用DeepSeek分析一篇关于“酱香型白酒消费趋

势”的行业长文，并输出核心观点与机会摘要。

2. 元宝 (国内版) :

- 特点：响应速度快、中文场景优化、创意生成能力较强。
- 营销场景：社交媒体文案（微信、小红书风格）、活动主题 Slogan 创意、短视频脚本构思。
- 实操演示：为一场针对年轻消费者的“清新白酒品鉴会”生成 5 个活动主题和配套的微信推文开篇文案。

3. 千问 :

- 特点：多模态能力（图文理解）、文件上传处理、代码能力。
- 营销场景：分析竞品海报设计元素、处理销售数据表格（如初步整理与描述）、生成简单数据可视化建议。
- 实操演示：上传一张成功白酒营销海报，让千问分析其构图、配色、文案策略，并给出仿创建议。

4. 豆包 :

- 特点：对话风格亲切、适合生成口语化内容、有多种预设“角色”。
- 营销场景：模拟客户对话进行话术练习、生成面向终端店主的培训口语稿、制作互动性强的直播脚本。
- 实操演示：使用豆包的“销售专家”角色，模拟应对客户关于“产品价格偏高”的异议，生成三段不同风格的回答。

5. 剪映 (AI 功能) :

- 特点：AI 图文成片、智能抠图、字幕自动生成、AI 数字人播报。
- 营销场景：快速将产品图文资料转为宣传短视频、制作活动预热

短片、为长视频添加精华片段。

- **实操演示**：使用“图文成片”功能，将一份新品卖点文档快速生成一条 30 秒的短视频。

三、AI 提示词 (Prompt) 工程：从“对话”到“指挥”

1. **核心原则**：清晰、具体、赋予角色、提供背景、设定输出格式。
2. **万能公式**：“角色 + 任务 + 背景/上下文 + 输出要求 (格式、长度、风格等)”
3. **进阶技巧**：
 - 分步思考 (Chain-of-Thought)：要求 AI 展示推理过程。
 - 示例提供 (Few-Shot Learning)：给出 1-2 个例子，让 AI 模仿风格。
 - 迭代优化：根据初次结果，追加、修正指令。
4. **避坑指南**：避免模糊、避免矛盾指令、合理设定预期。

实战案例：对比一条模糊提示词（“写一个白酒广告”）与一条优秀提示词（“假设你是拥有 10 年经验的白酒品牌总监，为面向 35-45 岁商务男性的高端浓香型白酒新品，撰写一篇用于高端财经杂志的软文。需突出‘岁月沉淀的智慧选择’这一核心概念，文风沉稳、有质感，字数 800 字左右。”）的产出效果差异。

实操练习：每人选择一个本品牌的实际产品，按照万能公式，撰写一条用于生成“小红书种草笔记”的提示词，并现场使用任一工具生成内容，小组内互评。

四、知识库建立：打造品牌“专属大脑”（以腾讯 IMA 为例）

1. **为什么需要知识库**：解决信息碎片化、新人培训难、对外输出口径不一、AI 回答缺乏品牌专有知识等问题。

2. 构建三步法：

- 第一步：材料收集——产品手册、工艺文档、质检报告、历史成功案例、常见问答 Q&A、竞品信息、行业法规。
- 第二步：内容加工——将非结构化文档（Word、PDF）转为结构化文本，进行摘要、分类、打标签。
- 第三步：平台上传与调优——在腾讯 IMA 等平台创建知识库，上传材料，设置检索权限与调优检索策略。

3. 应用场景：

- 辅助内容创作：AI 调用知识库后，生成的文案更准确、更具品牌特色。
- 智能客服/销售助手：快速回答客户或销售员关于产品的专业问题。
- 新员工培训：作为 24 小时在线的产品专家。

实战案例：某白酒品牌将历届品鉴会精彩回顾、酿酒大师访谈、产区风土资料构建成知识库，用于赋能经销商制作本地化宣传内容，统一了品牌高端价值传播。

实操练习：小组为单位，规划一个用于支持“宴席渠道推广”的知识库最小可行产品（MVP）内容清单（列出最关键的 5-8 类文档或信息）。

五、智能体搭建：创建你的“数字营销专员”（以扣子为例）

1. **智能体是什么：**一个能理解目标、使用工具（如联网搜索、调用知识库、进行计算）、按流程执行任务的 AI 应用。

2. 核心组成部分：

- 身份设定：你是谁？（如“宴席渠道开拓助手”）

- 目标指令：你的核心任务是什么？
- 知识储备：可以连接前述的知识库。
- 工具配置：可以连接搜索、画图、公式计算等插件。
- 流程设计：引导用户提供信息（如区域、预算、目标客户群），然后分步骤产出结果。

3. 白酒营销应用场景举例：

- “促销方案生成助手”：输入活动目标、预算、目标渠道，自动生成 2-3 套可选方案框架。
- “客户异议应对模拟器”：模拟各种难缠客户，供销售员练习话术。
- “市场周报自动生成器”：接入基础数据后，自动生成周报初稿。

实战案例：演示一个用扣子搭建的“白酒节日营销创意助手”，通过几步简单对话，产出针对端午节、中秋节的定制化营销活动创意点。

实操练习：在讲师提供的简化版扣子环境中，小组尝试为“开发一家新的高端餐饮门店客户”设计一个智能体的简单对话流程和核心指令。

第三讲：AI 在客户全生命周期管理中的应用

一、客户开发：AI 赋能内容营销与精准触达

1. 内容营销步骤重构：

- 策略制定（人）：确定目标、受众、核心信息。
- 内容创意与批量生产（智）：AI 生成多种风格的文案、海报概念、视频脚本。
- 内容优化与个性化（人智协作）：人工筛选、润色、结合具体客

户进行微调。

- **发布与互动分析（智）**：AI 辅助安排发布节奏，初步分析互动数据。

2. AI 制作营销内容实操：

- **文案**：品鉴笔记、品牌故事、节气软文、活动通知、朋友圈短文案。
 - **工具与提示词练习**：使用元宝/DeepSeek，生成一篇用于元宵节的白酒文化关联推文。
- **图片/海报**：利用 AI 绘画工具（如通过提示词在千问、DeepSeek 中集成能力）生成海报背景图、创意配图。或利用 Canva 等工具的 AI 功能进行设计。
 - **案例**：展示 AI 生成的“水墨风白酒品鉴会”邀请函背景图。
- **视频**：利用剪映“AI 图文成片”将文章转视频；利用“数字人”播报产品信息；AI 生成视频脚本。
 - **实操演示**：用剪映将一段新品卖点文字快速生成短视频。

- 3. **精准触达**：利用 AI 分析客户（经销商、终端、消费者）在公开平台（如行业网站、社交媒体）的关注点与讨论内容，定制初次沟通话术与资料包。

二、客户日常管理：从记录到智能维系

1. **智能客户档案**：AI 自动从沟通记录（邮件、聊天）中提取关键信息（如偏好、承诺、异议）更新客户档案。
2. **智能跟进提醒**：基于客户生命周期阶段和上次互动内容，AI 建议最佳跟

进时间与话题。

3. **个性化维系内容生成**：在客户生日、重要节日、产品更新时，AI自动生成个性化祝福或通知文案初稿。
4. **沟通辅助**：在实时沟通（如微信）中，AI实时提供产品要点提示、异议应对建议参考。

实战案例：某大区经理利用AI工具，每周自动为辖区TOP50客户生成一则“本周行业资讯与产品动态”个性化摘要，通过微信发送，大幅提升了客户粘性与专业形象。

实操练习：假设你有一位重要的餐饮渠道客户即将举办店庆，请使用AI工具，生成一条兼具祝贺、品牌绑定与轻量促销建议的微信长消息文案。

三、客户业绩提升：联合生意计划的智能辅助

1. **数据分析辅助**：AI帮助经销商/终端客户分析其进销存数据，识别畅/滞销产品、库存周转问题。
2. **增量机会发现**：AI分析该客户所在区域的市场消费数据（如嫁接外部数据平台），提出潜在的下游拓展或品类组合建议。
3. **计划制定辅助**：基于历史数据和目标，AI辅助生成客户月度/季度联合生意计划草案，包括目标分解、动作建议、资源需求预估。
4. **话术库支持**：针对“建议客户增加高端产品陈列”等具体提升动作，AI提供多版本说服话术。

实战工具应用：利用AI提示词模板，模拟为一个销量徘徊不前的经销商客户，起草一份《第二季度生意提升重点建议》的讨论提纲。

四、转化流程与话术优化

1. **标准化话术库建设**：AI 收集优秀销售的真实成交案例对话，提炼、优化、生成不同场景（初次电话、产品介绍、价格谈判、逼单促成）的标准话术与变体。
2. **情景模拟训练**：利用豆包或扣子构建的“虚拟客户”，销售员可随时进行高频次、多场景的话术对抗练习，AI 给予实时反馈。
3. **实时话术辅助**：在线上沟通时，AI 可基于聊天内容，实时在侧边栏推荐最有可能促进转化的问题或话术。
4. **成交信号识别**：AI 分析客户沟通记录中的语义与情绪，提示销售员潜在的成交信号或客户顾虑。

实战案例：某白酒团队将过去三年上百个成功成交的宴席客户开发录音转文本，用 AI 分析出“提及竞品对比”、“主动询问档期”、“讨论具体桌数”是三个最关键的成交信号，并优化了相应环节的话术，使宴席订单转化率提升 15%。

实操练习：小组角色扮演，一人扮演对价格敏感的终端店主，另一人利用 AI 实时生成的话术建议（由讲师或助手通过工具模拟）进行应对，尝试达成压单或推介高毛利产品的目标。

第四讲：AI 在促销方案设计中的应用

一、传统促销设计的痛点与 AI 解决思路

痛点：创意枯竭、测算复杂、文案雷同、风险预估不足。

AI 思路：提供创意启发、自动生成方案框架、智能测算 ROI、模拟可能风险。

二、AI 辅助促销方案设计四步法

1. **输入与创意激发**：

- 向 AI 输入：促销目标（清库存、拉新、提客单价等）、目标客户群、产品信息、预算范围、适用渠道（门店、宴席、团购）。
- AI 输出：3-5 个创新的促销活动主题或形式创意（如：“开瓶有礼”数字化升级、跨界联名品鉴会、盲品挑战赛等）。

2. 方案结构化生成：

- 使用预设的“促销方案模板”提示词，让 AI 将选定的创意扩展为完整方案框架。
- 框架包括：活动背景、目标、主题、时间、规则、宣传计划、费用预算、分工、风险预案。

3. 费用测算与 ROI 预估：

- 将历史数据（如转化率、客单价）和本次活动参数（如礼品成本让利幅度）输入 AI，让其进行多情景测算（保守、中性、乐观）。
- AI 可快速计算盈亏平衡点、保利点销售额，并给出关键风险提示。

4. 宣传物料与话术配套：

- 基于生成的方案，要求 AI 同步产出配套的对外宣传文案（公众号推文、海报文案）、针对销售团队的内部宣导话术、针对渠道的激励政策说明稿。

实战案例：演示如何使用 DeepSeek，通过多轮对话，为一个中档白酒产品在夏季淡季，设计一个以“冰饮新体验”为主题的线上线下联动促销方案草案。

实操练习：各小组抽取一个促销场景卡（如：中秋国庆双节旺季提升礼盒装销量、针对年轻消费者开展线上短视频挑战赛），在 30 分钟内，利用 AI 工具协作完成一份包含核心创意、简单规则和预算估算的促销方案概要，并进行小组

间展示。

第五讲：AI 在市场机会洞察与经营计划制定中的应用

一、市场洞察：从信息碎片到决策依据

1. 区域市场情报收集：

- 利用 AI 联网搜索功能，自动抓取并摘要指定区域的经济数据、人口流动报告、餐饮行业动态、竞品近期活动新闻。
- AI 舆情监控：设置关键词，让 AI 每日/每周汇总全网关于本品牌、竞品、品类在目标区域的正负面声量及话题热点。

2. 竞品智能分析：

- 上传竞品的产品图片、价格表、宣传资料，AI 进行对比分析，提炼其核心卖点、定价策略、渠道策略。
- AI 模拟“竞品销售话术”，帮助团队提前准备应对策略。

3. 消费趋势捕捉：

- AI 分析社交媒体（如小红书、抖音）上关于白酒的消费讨论，发现新兴场景（如露营配酒）、口感偏好（如“甜柔”）、包装潮流等。

4. 机会点挖掘与报告生成：

- 综合以上信息，指令 AI 撰写一份《XX 区域 Q3 市场机会洞察简报》，包含市场概况、竞品动态、消费趋势、对我司的挑战与机会建议。

二、经营计划制定：从经验主义到数据智能

1. **历史数据智能复盘**：AI 快速分析过去 1-3 年的销售数据，总结季节性规律、渠道贡献变化、产品生命周期阶段。

2. **目标科学分解**：

- 输入公司下达的业绩总目标，AI 可根据历史各区域/渠道/产品的贡献占比、增长趋势，提供多套目标分解建议方案。
- AI 可测算在不同资源投入（人力、费用）情景下的目标达成概率。

3. **计划草案辅助生成**：

- 使用“月度/季度经营计划模板”提示词，结合 AI 生成的市场洞察和目标分解，快速产出包含以下要点的计划初稿：
 - 核心经营指标（销售额、利润、覆盖率等）
 - 关键策略与动作（聚焦哪些渠道、主打哪些产品、开展哪些促销）
 - 资源需求与预算分配
 - 风险预警与应对措施
 - 关键里程碑（KRs）

4. **计划评审与优化**：AI 可扮演“挑战者”角色，对计划草案的逻辑漏洞、数据矛盾、资源不足处提出质疑，促进计划的严谨性。

实战案例：展示一份由 AI 辅助生成的《华东大区 2024 年第三季度白酒宴席渠道深耕计划》核心部分，重点说明其数据来源、推理逻辑和 actionable 的建议。

实操练习：每位学员基于自己负责区域的简化版历史数据（由讲师提供），使用 AI 工具，尝试制定下一季度的“TOP3 重点工作事项”及初步的行动步骤，并

分享 AI 在此过程中提供的核心建议。

第六讲：AI 在数据分析与业绩提升中的应用

一、销售数据分析的智能化升级

1. **多源数据快速整理**：AI 可处理来自不同系统、不同格式（Excel、PDF、文本）的销售报表、库存数据、费用数据，进行初步清洗与对齐。
2. **核心指标自动监控与预警**：
 - 设定关键指标（如每日/周销售额达成率、重点产品销量、核心客户进货额），AI 自动生成数据看板，并对异常波动（如连续下滑、大幅偏离均值）进行标记和推送预警。
3. **多维度的深度分析**：
 - **结构分析**：AI 快速计算产品结构、渠道结构、客户结构对整体利润的贡献，识别“明星”与“瘦狗”。
 - **对比分析**：同比、环比、区域对比、团队对比。AI 不仅能计算差值，还能初步解读差异的可能原因（如季节性、活动影响、人员变动）。
 - **关联分析**：探索数据间的关系，例如“某场品鉴会后，相关门店在接下来两周的销量提升是否显著？”；“高活跃度的客户经理，其客户的平均订单金额是否更高？”
4. **根因分析辅助**：当发现业绩问题时，使用“5WHY”提示词框架，引导 AI 层层递进地分析数据，提出可能导致问题的假设性原因（需人工验证）。

二、从分析到行动：业绩提升策略生成

1. **问题诊断报告**：AI 将深度分析结果，整合成一份易于理解的业绩诊断报告，指出核心问题、展示支撑数据、提出初步改进方向。
2. **策略建议生成**：针对具体问题（如“A 产品在 B 渠道滞销”），AI 可以基于营销模型（如 4P）和市场常识，生成一系列可能的行动策略选项。
3. **行动方案细化**：对选定的策略，AI 可协助细化为具体的行动计划，包括谁、在什么时间、做什么、需要什么资源、期望产出什么结果。
4. **模拟预测**：对拟采取的行动，AI 可基于历史弹性系数，对其可能带来的业绩影响进行量化预估，辅助决策。

实战案例：某省区发现整体销售额达标，但经营利润下滑。通过 AI 进行数据分析，快速定位到原因是“低毛利产品促销过度”和“物流费用占比异常升高”，并立即调整了产品推广策略和物流合作方谈判。

实操练习：讲师提供一个包含多个维度（时间、区域、产品、业务员）的模拟销售数据集。各小组利用 AI 工具（如使用千问或 DeepSeek 进行数据问答），在 15 分钟内，完成以下任务：(1)找出本季度业绩表现最突出的一个区域和一个最需改善的区域；(2)为需改善的区域提出 1-2 条最可能的业绩提升假设及验证数据需求。

第七讲：AI 在营销团队管理中的应用

一、团队任务与过程管理智能化

1. **智能任务派发与跟踪**：基于经营计划，AI 可将大目标自动分解为销售团队成员的日常任务（如客户拜访量、新品推介数），并整合到企业微信/

钉钉等工具中跟踪完成情况。

2. **过程数据看板**：AI 自动汇总团队成员每日/周的客户沟通记录、行程轨迹、订单上报等过程数据，生成可视化看板，让管理从“结果管控”前移至“过程可视”。
3. **自动化报告生成**：AI 自动整合过程与结果数据，为每位成员生成个性化周报初稿，包含成绩亮点、问题指出、数据对比，管理者只需复核与点评，节省大量时间。

二、个性化辅导与赋能

1. **能力短板识别**：AI 分析销售人员的沟通记录、成交数据，识别其可能在产品知识、价格谈判、客户关系维护等方面的相对短板。
2. **个性化学习内容推荐**：根据短板，AI 从企业知识库或外部资源中，自动推送相关的学习材料（文章、案例、视频课程）。
3. **辅导话术建议**：在管理者进行一对一辅导前，AI 可基于该成员的数据，为管理者生成辅导谈话的要点建议和启发性问题。

三、团队激励与文化建设

1. **公平绩效数据支持**：AI 提供透明、多维度的个人与团队绩效数据，减少主观评价，让激励更有依据。
2. **标杆案例自动萃取**：AI 从成功案例和优秀沟通记录中，自动提炼可复制的打法、话术，形成“最佳实践”在团队内快速分享。
3. **团队氛围感知**：AI 可匿名分析团队群聊中的整体情绪倾向，或在定期匿名调研中快速分析结果，为管理者提供团队士气预警。

四、构建团队“智慧大脑”

1. **经验沉淀**：建立机制，鼓励团队成员将成功/失败案例、客户反馈、市场信息通过简单形式（如语音转文字）提交，由 AI 自动整理归档至团队知识库。
2. **智能问答助手**：在团队沟通群中部署一个基于知识库的 AI 助手，7x24 小时回答关于产品政策、流程、常见客户问题等内部咨询，提高信息流转效率。

实战案例：某销售部长利用 AI 工具，每周一键生成团队 13 名成员的“数据周报”，并附上 AI 对每人本周关键动作的摘要。在周会上，他只需花 30 分钟基于报告进行针对性点评和辅导，团队执行效率与针对性大幅提升。

实操练习：小组讨论并设计一个利用现有 AI 工具（如微信群+知识库+扣子智能体），在一个 5 人销售小组内实现“每日成功经验/棘手问题”快速分享与沉淀的简易流程。

课程总结与行动规划

1. **核心内容回顾**：人智协作思维、五大工具、七大应用场景闭环。
2. **克服落地阻力**：讨论在团队中推广 AI 应用可能遇到的挑战（如学习抵触、数据安全、初期效果不明显）及应对策略。
3. **制定个人/团队 AI 赋能 90 天行动规划**：每位学员提交一份计划，明确回去后要率先在 1-2 个场景中应用所学，设定目标，并承诺分享实践成果。
4. **建立持续学习社群**：创建课程学员线上社群，用于后续工具更新分享、优秀案例交流、问题互助，形成持续进化的智能营销学习共同体。

课程工具清单（部分）：

工具 1：AI 提示词优化万能模板（角色+任务+背景+输出要求）

工具 2：白酒营销内容创作提示词库（品鉴文案、品牌故事、节气营销、活动海报等）

工具 3：腾讯 IMA 知识库搭建 SOP（标准作业程序）

工具 4：扣子智能体搭建流程图（适用于客户服务、活动策划等场景）

工具 5：AI 辅助客户画像与需求分析模板

工具 6：AI 生成促销活动方案结构模板

工具 7：月度经营计划 AI 辅助分析清单

工具 8：销售数据多维度分析提示词组合

工具 9：团队管理 AI 周报生成与复盘模板

工具 10：AI 辅助销售话术优化与情景应对库