

# 《智驭未来——AI 驱动销售增长与 IP 打造》训战营

## 课程背景

在数字化浪潮席卷全球的今天，人工智能（AI）已不再是未来的概念，而是当下企业实现降本增效、提升竞争力的核心引擎。作为国家专精特新小巨人企业，佛山康荣高科在精密陶瓷及照明领域拥有深厚的技术积累与市场地位。然而，面对日益激烈的市场竞争与客户需求的快速变化，传统的销售模式正面临巨大挑战：

- 销售团队是否还在用“人海战术”进行低效拓客？
- 面对海量的 SKU 和复杂的竞品信息，是否感到力不从心？
- 个人 IP 的打造是否还停留在“凭感觉、靠运气”的阶段？
- 客户跟进与项目跟踪是否还依赖 Excel 和大脑记忆？

本课程专为康荣高科销售精英量身打造，旨在通过系统化的 AI 工具培训，帮助销售人员实现从“人海战术”向“人智协作”的跃迁。我们将手把手教会您如何利用 DeepSeek、元宝、千问、豆包、剪映等免费 AI 工具，快速建立个人号、打造营销智能体，赋能照明及精密陶瓷 SKU 的销售全流程。通过 AI，您将能够更精准地洞察市场机会、更高效地制作内容、更智能地管理客户、更科学地制定经营计划，最终实现个人业绩的二次增长曲线，助力康荣高科在智慧营销时代继续领跑。

## 课程框架：

本讲名称	解决问题
------	------

<b>第一讲：营销新阶段——人智协作</b>	解决销售团队对 AI 认知模糊、不知如何与 AI 协同工作的问题，帮助建立 AI 思维，明确 AI 在营销中的定位与价值。
<b>第二讲：AI 大模型/智能体/知识库认知与实操</b>	解决对 AI 工具概念不清、选择困难、不会使用的问题，掌握核心 AI 工具的功能特点、提示词技巧及知识库、智能体的搭建方法。
<b>第三讲：AI 在 IP 打造与拓客应用</b>	解决销售个人 IP 打造难、内容制作慢、客户管理粗放的问题，通过 AI 实现高效内容生产、精准客户管理与转化话术生成。
<b>第四讲：AI 在促销方案设计应用</b>	解决促销活动创意枯竭、方案设计耗时、效果难预估的问题，利用 AI 快速生成针对不同客户群体的个性化促销方案。
<b>第五讲：AI 在市场机会洞察与经营计划制定应用</b>	解决市场信息获取滞后、经营计划凭经验、缺乏数据支撑的问题，通过 AI 进行竞品分析、行业洞察，并辅助制定科学的经营计划。
<b>第六讲：AI 在数据分析与业绩提升应用</b>	解决业绩增长找不到抓手、数据分析不深入的问题，利用 AI 拆解业绩公式，识别关键增长点，制定并跟踪提升措施。

#### 课程收益：

- 掌握 AI 营销新思维，理解从人人协作到人智协作的演进逻辑，明确个人发展方向。
- 熟练运用 DeepSeek、元宝、千问、豆包、剪映等 5+ 主流免费 AI 工具。
- 掌握 AI 提示词的核心技巧，学会搭建专属知识库和营销智能体。
- 掌握用 AI 快速生成高质量文案、图片、视频的方法，提升个人 IP 影响力。
- 掌握用 AI 进行竞品分析、市场洞察、促销设计、经营计划制定的方法。

- 掌握用 AI 拆解业绩增长公式，找到并执行关键提升动作，实现业绩突破。

### 课程特点：

- ★ **实战性**：课程内容紧密围绕康荣高科的销售业务场景，所有案例均来自照明及制造业真实应用。
- ★ **工具性**：提供全套 AI 工具使用清单、提示词库、操作模板，确保“听完就能用，用完就见效”。
- ★ **系统性**：从认知到实操，从个人 IP 到业绩增长，形成 AI 赋能销售的完整闭环。
- ★ **互动性**：大量现场实操、分组研讨、案例模拟，确保学员在“做中学，学中会”。

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：佛山康荣高科国内销售业务骨干

课程方式：知识讲解、案例解析、AI 现场实操、小组讨论、成果路演

### 课程大纲

#### 第一讲：营销新阶段——人智协作

##### 一、智：大模型/智能体/知识库——AI 时代的三大基石

###### 1. 大模型：智慧大脑

- **概念**：就像是一个经过海量数据训练的超级学霸，具备强大的理解、生成、推理能力。它是 AI 的“智力源泉”。
- **功能**：回答问题、撰写文章、翻译语言、编写代码、分析数据等。

- **案例：**就像康荣高科的研发总工，掌握了行业所有基础知识，你问任何技术参数或市场趋势，他都能给出参考意见。

## 2. 智能体：数字员工

- **概念：**基于大模型，通过设定角色、目标、知识和行动路径，创建的能自主完成特定任务的AI。它是AI的“执行者”。
- **功能：**可以自动回复客户咨询、定时发布内容、筛选潜在客户、跟进项目进度等。
- **案例：**可以为每一位销售代表创建一个“24小时在线的销售助理”，当你在休息时，它能自动接待你个人号上的客户咨询，并记录关键信息。

## 3. 知识库：专属知识库

- **概念：**将企业或个人独有的、非公开的知识（如产品手册、技术参数、成功案例、竞品分析报告等）进行结构化存储，形成AI可以随时调用的“外脑”。
- **功能：**确保AI的回答是基于您提供的专属知识，而不是网络上的通用信息，从而更准确、更专业。
- **案例：**将康荣高科所有精密陶瓷和照明产品的规格书、应用案例、竞品对比资料放入知识库，当客户问起某个复杂参数时，AI会直接从知识库调取最准确的信息进行回复。

## 二、营销四阶段：从人人协作到智智协作的演进

### 1. 1.0 人人协作：传统模式

- **特点：**依靠销售人员的个人能力、经验和人脉，单打独斗或小团

队协作。效率低，能力复制难。

- **案例：**老销售带着新销售跑市场，手把手教，成长周期长。

## 2. 2.0 人机协作：工具赋能

- **特点：**利用 CRM 系统、ERP 系统等软件工具来管理客户、记录信息、分析数据。工具是辅助，决策仍靠人。

- **案例：**销售使用 CRM 系统记录客户跟进记录，系统自动提醒生日、节日问候。

## 3. 3.0 人智协作：智慧增强

- **特点：**人与 AI 智能体协同工作。AI 承担大量重复性、分析性工作，如信息搜集、内容生成、初步筛选；人则专注于策略制定、情感沟通、复杂谈判。人+AI 的能力远大于人本身。

- **案例：**销售向 AI 下达指令：“帮我生成 10 条针对照明工程商的朋友圈推广文案，突出我们产品的节能优势，风格要专业可信。” AI 瞬间生成，销售选择、微调后发布。

## 4. 4.0 智智协作：生态智能

- **特点：**多个 AI 智能体之间自主协作，完成更复杂的任务。人的角色是设定目标和监控结果。

- **案例：**市场部的 AI 智能体监测到一个新的工程项目机会，会自动通知销售部的 AI 智能体。销售 AI 智能体从知识库调取相关案例和产品方案，生成初步方案，并自动发给客户 AI 智能体，双方 AI 进行初步需求对齐后，再转交给人类销售进行最终商务谈判。

### 三、AI 重塑制造业营销逻辑

1. 从“广撒网”到“精准洞察”：AI 通过分析海量数据，快速识别高潜力客户、预测客户需求，让营销更精准。
2. 从“产品推销”到“价值传递”：AI 帮助销售快速生成针对不同客户的应用场景方案，将产品参数转化为客户能理解的价值利益。
3. 从“经验驱动”到“数据智能”：营销策略不再仅凭经验，而是基于 AI 对市场、竞品、客户行为的实时数据分析，实现科学决策。
4. 从“单点触达”到“全域连接”：通过 AI 智能体，实现个人号、公众号、社群、朋友圈的 7x24 小时自动化运营，与客户建立持续连接。

**【实操练习】**：小组讨论——结合康荣高科业务，畅想一个“人智协作”的销售场景，并派代表分享。

## 第二讲：AI 大模型/智能体/知识库认知与实操

### 一、AI 大模型/智能体/知识库概念深度解析与功能

1. 关系图谱：大模型是引擎，知识库是燃料，智能体是执行任务的机器人。
2. 功能定位：
  - 大模型：解决通用问题，提供智力支持。
  - 知识库：解决专业问题，确保答案准确。
  - 智能体：解决具体任务，实现自动化执行。

### 二、常用免费 AI 工具的功能、特点与应用场景

#### 1. DeepSeek (深度求索)：推理专家

- 特点：擅长复杂逻辑推理和深度分析，免费，上下文长。
- 应用：竞品分析、市场趋势判断、销售策略推演、经营计划逻辑

校验。

## 2. 腾讯元宝：全能助手

- **特点：**融合腾讯生态，支持公众号文章、链接解析，可联网搜索。
- **应用：**搜集行业最新资讯、解析竞品公众号动态、辅助撰写朋友圈文案。

## 3. 通义千问（阿里）：办公能手

- **特点：**与阿里办公生态结合，有强大的文档处理、会议纪要、PPT 生成能力。
- **应用：**快速整理客户会议纪要、生成产品演示 PPT 框架、制作销售日报周报。

## 4. 豆包（字节跳动）：创意伙伴

- **特点：**交互友好，创意能力强，与剪映等工具打通。
- **应用：**短视频脚本创意策划、直播话术生成、营销口号创作。

## 5. 剪映：视频制作神器

- **特点：**傻瓜式视频剪辑，集成 AI 功能（图文成片、数字人、智能字幕）。
- **应用：**快速将产品图文转化为短视频、创建数字人进行产品介绍、制作客户案例访谈视频。

## 三、AI 提示词的概念与实操

1. **什么是提示词？** 向 AI 下达的指令，决定了 AI 输出的质量。
2. **提示词万能公式：角色 + 任务 + 背景 + 要求 + 格式**
  - **角色：**你是一位资深的照明行业销售专家。

- **任务：**请帮我撰写一封给潜在工程客户的开发信。
  - **背景：**客户是一家专注于高端商业综合体的照明工程公司，他们关注节能和设计感。
  - **要求：**突出我们产品的高显色指数和节能效果，语气专业且真诚。
  - **格式：**字数不超过 300 字，分三段，提供两个版本。
3. **实操演示：**现场演示如何通过修改提示词，让 DeepSeek 生成质量截然不同的内容。

#### 四、知识库建立的方法（以腾讯 IMA 为例）

1. **为什么需要知识库？** 解决通用 AI 不懂康荣高科、不懂精密陶瓷、不懂特定竞品的问题。
2. **知识库搭建五步法：**
  - **第一步：确定范围。** 确定知识库主题，如“康荣高科照明竞品知识库”。
  - **第二步：收集材料。** 收集内部资料（产品手册、参数表、成功案例、销售话术）和外部资料（竞品官网信息、行业报告、公众号文章）。
  - **第三步：选择工具。** 推荐使用腾讯 IMA，可无缝集成公众号文章、网页链接和本地文件。
  - **第四步：导入与整理。** 将所有材料导入 IMA 知识库，并进行标签化分类（如：品牌 A、陶瓷系列 B、竞品 C）。
  - **第五步：使用与迭代。** 在 IMA 中提问，AI 会自动从知识库中寻找答案，并定期更新知识库内容。

## 五、智能体的组成部分以及应用（以扣子为例）

### 1. 智能体核心四要素：

- **人设与回复逻辑**：给智能体设定角色（如：康荣高科照明客服小荣）、性格、语言风格。
- **技能**：赋予智能体能力，如联网搜索、知识库查询、图像识别、触发特定动作。
- **知识库**：连接我们刚刚创建好的知识库，让它变专业。
- **开场白与预置问题**：设定智能体主动打招呼的话术和引导客户提问的问题。

### 2. 营销智能体应用场景：

- **7x24 小时客服**：挂在个人微信号或企业微信上，自动回答客户关于产品参数、价格、货期等常见问题。
- **销售线索初筛**：当有陌生用户添加好友时，智能体可主动对话，了解其公司、需求、项目阶段，判断是否为有效线索，并记录信息。
- **内容分发助手**：定时将知识库中的最新案例、行业动态，通过个人号朋友圈或私信推送给特定标签的客户。

**【实操练习 1】**：分组在 **IMA** 上搭建一个“康荣高科照明产品速查”迷你知识库（提供部分产品资料），并现场提问测试。

**【实操练习 2】**：在扣子平台上，按指导步骤，尝试创建一个名为“康荣销售助理”的智能体雏形，设定其人设并连接知识库。

## 第三讲：AI 在 IP 打造与拓客应用（客户开发：内容营销的步骤）

### 一、个人 IP 定位：AI 帮你找准人设

#### 1. IP 定位三步法：

- **我是谁？**（照明专家/解决方案顾问/行业观察者/产品评测员）
- **我为谁代言？**（康荣高科，代表专业与品质）
- **我能提供什么价值？**（专业选型建议、行业前沿信息、成功案例复盘、降本增效方案）

2. **AI 辅助定位：**使用 DeepSeek 或元宝，输入“请为我这位康荣高科的照明销售顾问，分析以下三个人设定位的优劣势，并给出建议……”结合 AI 分析，明确自己的 IP 方向。

### 二、AI 制作内容：文案、图片、视频的高效生产

#### 1. AI 写爆款文案：

- **朋友圈文案：**给 AI 指令：“以照明专家的口吻，写 5 条关于 COB 灯带节能优势的朋友圈文案，每条 50 字左右，要结合商业空间应用场景，语气自信但不浮夸。”使用元宝或 DeepSeek 生成，选择最佳。
- **公众号/知乎文章：**给 AI 指令：“我想写一篇关于‘博物馆照明如何选择光源’的科普文章，目标读者是博物馆筹建处人员，要求从保护文物和呈现效果两方面展开，分三个部分，字数 1500 字，并提供三个吸引人的标题。”使用千问生成大纲和初稿。
- **客户案例故事：**给 AI 指令：“请根据我们服务‘某知名酒店’的真实案例，帮我撰写一个‘客户故事’，突出我们如何用智能照明方案解

决了酒店能耗高、管理难的问题，要求有场景、有冲突、有解决方案和客户证言。”

## 2. AI 一键生图：

- **工具：** 通义千问（支持通义万纹）、豆包（支持图片生成）。
- **实操：** 给 AI 指令：“请为我生成一张海报，主题是‘康荣高科 LED 路灯助力智慧城市’，风格要现代、大气，包含路灯、城市街道、星空等元素，竖版 9：16。” 生成后用于朋友圈或文章配图。

## 3. AI 剪映高效做视频：

- **图文成片：** 将 AI 写好的文章（如《博物馆照明选择指南》）复制到剪映“图文成片”功能，AI 自动匹配素材、配音、生成字幕，一分钟生成视频草稿。
- **数字人分身：** 使用剪映的数字人功能，上传一段自己的视频或照片，选择形象，输入 AI 生成的脚本，即可生成一个“你”在讲解产品、播报资讯的视频，实现“一人成团”。
- **智能工具：** 利用“智能抠像”、“文本配音”、“踩点节拍”等功能，快速提升视频质量。

## 三、AI 助力客户日常管理与业绩提升

### 1. 智能标签与管理：

- 将 AI 智能体接入个人号，根据聊天内容自动为客户打标签（如：工程商、经销商、关注节能、预算敏感、项目初期）。告别手动分类。

### 2. 个性化跟进建议：

- 给 AI 指令：“我有一位做餐饮连锁的客户李总，他一个月前咨询过厨房照明，标签是‘关注耐用性’和‘预算中等’。请帮我生成三条今天可以发给他的跟进信息，分别关于新品上市、行业资讯和节日问候。”

### 3. AI 辅助转化话术：

- 场景模拟：当遇到客户压价时，向 AI 求助：“客户说竞品比我们便宜 20%，我是康荣高科的销售，我们的产品优势是寿命长、光效高、质保 5 年。请帮我生成一段回应话术，要既不贬低对手，又能清晰传递我们的价值。”
- AI 生成后，结合自己的语言习惯进行优化。

**【实操练习 1】**：根据给定的产品（如一款陶瓷金卤灯），分组协作，在 30 分钟内完成：**1 篇朋友圈文案（AI 生成）、1 张产品海报（AI 生成）、1 个 30 秒的产品介绍短视频脚本（AI 生成）、并现场用剪映图文成片功能生成视频。**

**【实操练习 2】**：模拟一个客户跟进场景（如：客户说项目延期了），分组演练如何利用 AI 智能体（模拟聊天）和 AI 话术生成工具，进行有效跟进。

## 第四讲：AI 在促销方案设计应用

### 一、促销方案 AI 设计五步法

1. **定目标**：AI 辅助分析，明确促销是冲销量、清库存、推新品还是激活老客户？
2. **定对象**：AI 根据客户标签，筛选出最适合参与促销的客户群体。

3. **定策略**：给 AI 指令，让其基于目标和对象，生成多种促销策略组合（打折、满减、买赠、套餐、返点、样品试用等）。
4. **算投入产出**：AI 模拟不同促销方案下的预期销量、费用投入和最终利润，辅助选择最优方案。
5. **做物料**：AI 生成促销海报文案、朋友圈宣发文案、给重点客户的一对一话术、甚至促销脚本。

## 二、AI 生成促销方案实战

### 1. 场景一：针对照明工程商的新品推广促销

- **指令**：“请帮我为康荣高科新推出的‘超高光效路灯’设计一个针对工程商的上市促销方案。目标：快速打开市场，收集试用反馈。预算有限。请提供至少三种促销策略，并附上相应的推广话术。”
- **AI 可能给出的方案**：
  - **方案 A**：限时“买十送一”试用装，吸引首次采购。
  - **方案 B**：“点亮地标”案例征集活动，前 5 名使用该产品的工程项目，提供免费现场技术支持并联合宣传。
  - **方案 C**：针对老客户，推出“以旧换新”抵扣券，降低尝试门槛。

### 2. 场景二：针对陶瓷零部件客户的年中囤货节

- **指令**：“请为我公司的精密陶瓷散热件设计一个针对稳定客户的年中囤货促销方案。目标：提升单次订货量，锁定下半年部分产能。客户特点是关注品质和供货稳定性。请给出方案建议。”
- **AI 可能给出的方案**：

- **方案 A**：累计阶梯折扣，单次订货量越高，折扣越大。
- **方案 B**：订货赠送“优先排单权”，确保旺季供货稳定。
- **方案 C**：联合促销，订货达到一定金额，赠送技术咨询服务或免费检测服务。

### 三、促销效果预估与复盘

1. **AI 预估**：基于历史数据和促销方案，AI 可以粗略预估活动的响应率和销售额。
2. **AI 复盘**：促销结束后，将数据输入 AI，让其分析成功点和失败点。“分析这次促销的数据，为什么 A 类客户响应率低？下次如何改进？”

**【实操练习】**：分组抽签，分别扮演“照明业务组”和“陶瓷业务组”。针对自己负责的业务线，提出一个具体的促销目标（如：刺激某款长库存产品出货）。利用 AI 工具，在 20 分钟内生成一份包含目标、对象、策略、预估投入产出、推广话术的完整促销方案，并进行路演 PK。

## 第五讲：AI 在市场机会洞察与经营计划制定应用

### 一、AI 赋能市场机会洞察

1. **竞品分析的 AI 革命**：
  - **信息搜集**：给 AI 指令：“请帮我搜集并整理照明行业主要竞品（如欧司朗、飞利浦、雷士）最近三个月发布的新品信息，包括产品型号、主要卖点、定价策略。”元宝可解析竞品官网和公众号。
  - **深度对比**：给 DeepSeek 指令：“请帮我生成一份康荣高科 COB

灯带与竞品 A、竞品 B 的详细对比分析表。对比维度包括：光效、显色指数、寿命、价格、主要应用场景。数据基于我提供的资料（附件）。” DeepSeek 会自动生成结构化的对比报告。

- **策略推演：**“基于上述竞品分析，面对竞品 A 主打的‘超高亮度’策略，我们该如何应对？请给出三条差异化的竞争策略建议。”

## 2. 行业趋势洞察：

- **热点扫描：**给元宝指令：“最近一个月，照明行业有哪些值得关注的技术趋势或政策动态？请总结并分析其对精密陶瓷散热件市场可能带来的影响。”
- **需求挖掘：**“在知乎、小红书等平台，用户对‘商业照明’讨论最多的问题是什么？有哪些未被满足的需求？”

## 二、AI 辅助月度/季度经营计划制定

### 1. 目标设定的 AI 参谋：

- 给 AI 指令：“我（销售 A）负责华南区域，上季度销售额 500 万，主要客户是工程商和少量经销商。公司要求本季度增长 20%。请基于我的历史数据（可提供过往各产品线销售占比）和区域市场潜力，帮我分析目标拆解到不同产品线和客户类型的初步建议。”

### 2. 行动计划的 AI 助手：

- 基于拆解的目标，让 AI 生成行动计划。“为了完成本季度陶瓷散热件 150 万的新增销售额，请帮我制定一个详细的行动计划，包括：重点开发哪类客户、每月拜访量建议、需要市场部提供哪些支持、关键时间节点。”

### 3. 资源需求的 AI 测算：

- o “按照这个行动计划，我需要申请多少差旅预算、样品费用？请帮我做一个粗略的预算表。”

**【实操练习】**：提供一份简化的竞品资料和一个假设的销售区域数据。分组利用 AI 工具，在 40 分钟内完成：1 份竞品分析简报、1 份本区域下季度经营计划（包含目标分解、关键行动、资源需求），并进行展示。

## 第六讲：AI 在数据分析与业绩提升应用

### 一、销售业绩公式的 AI 拆解：覆盖客户数 X 活跃率 X 平均业绩产出

1. 公式的本质：业绩增长来源于三个核心要素的乘积效应。AI 帮助我们精准定位，哪个要素是当前最大的增长杠杆。

### 二、AI 驱动“覆盖客户数”提升

1. 识别潜力客户：给 AI 指令：“请分析我现有客户的行业分布（数据提供），并基于行业趋势报告，帮我推荐 5 个值得重点开拓的照明/陶瓷应用新细分市场。”
2. 高效开发新客户：利用 AI 搜索目标客户的关键决策人、联系方式、近期动态。用 AI 生成个性化的开发信。让 AI 智能体自动访问行业网站、论坛，搜集潜在客户信息。

### 三、AI 驱动“客户活跃率”提升

1. 预警不活跃客户：AI 定期扫描 CRM 数据，自动识别“连续 3 个月无下单、无有效互动”的客户，并发出预警。
2. 生成激活方案：针对预警的不活跃客户，AI 分析其历史偏好，生成激活

方案。指令：“客户 B 曾是我们的陶瓷散热件采购大户，已沉默 4 个月，他之前对价格和供货周期很敏感。请为他生成一个‘回归激活’方案，包括沟通话术和专属激励建议。”

3. **自动化日常互动**：让 AI 智能体定期（如每周）向不同标签的客户发送有价值的内容（行业新闻、技术文章、案例分享），保持品牌温度，提升互动率。

#### 四、AI 驱动“平均业绩产出”提升

1. **挖掘交叉销售/向上销售机会**：AI 分析客户现有采购记录，自动推荐可搭配的互补产品或升级产品。指令：“客户 C 主要采购我们的筒灯，根据其采购量和应用场景（商场），请推荐可以配套销售的其他照明产品或陶瓷配件，并说明推荐理由。”
2. **优化报价策略**：给 AI 指令：“客户 D 是一个大项目，要求报备一批包含多种产品的清单。请根据我们的定价策略和该项目的潜力，帮我生成一个既有竞争力又能保证利润的初步报价方案。”
3. **辅助大客户攻坚**：针对重点大客户，AI 可以整合内外部信息，生成“大客户作战地图”，包括客户组织架构、关键人物关系、我们的渗透现状、竞品情况、下一步行动计划等。

#### 五、建立 AI 驱动的 PDCA 业绩提升闭环

1. **P-计划**：AI 辅助制定月度/季度业绩增长计划，明确覆盖、活跃、产出的具体提升目标。
2. **D-执行**：AI 智能体辅助执行内容发布、客户初步沟通、信息搜集等任务，人类销售专注于高价值活动。

3. **C-检查**：月底，将数据输入 AI，让其自动生成本月三大核心指标分析报告。“本月覆盖客户数提升了 10%，但活跃率下降了 2%。主要原因是什么？请结合数据帮我分析。” AI 可能指出：“活跃率下降主要是由于新开发的 C 类客户互动意愿低导致，建议下月重点对 C 类客户进行一轮激活……”

4. **A-改进**：基于 AI 的分析，制定下个月的改进计划。“采纳 AI 建议，下月将针对 C 类客户设计专门的激活活动。”

**【实操练习 1】**：提供一份模拟的月度销售数据（包含各区域/个人的覆盖数、活跃率、平均产出）。分组利用 AI 工具，进行数据诊断，找出业绩增长的核心瓶颈，并提出下个月的改进计划。

**【实操练习 2】**：成果路演：每个小组选择本课程学到的任意 2-3 个 AI 工具和方法，结合康荣高科的某项实际业务，提出一个“AI 赋能业绩提升”的微创新方案，进行 5 分钟的路演汇报。

课程工具清单（部分）：

工具名称	核心功能	在销售场景中的典型应用
DeepSeek	深度推理与分析、长文本理解、复杂逻辑推演、代码生成	竞品策略分析、销售话术逻辑校验、经营计划推演、市场趋势深度洞察
腾讯元宝	联网搜索、微信公众号/链接解析、多轮对话、内容生成	实时搜集行业资讯、解析竞品公众号文章动态、撰写朋友圈/开发信文案
通义千问	文档处理（PDF/Word/Excel）、会议纪要整理、PPT 生成框架、数据分析辅助	快速整理客户会议纪要、生成产品演示 PPT 大纲、辅助分析销售数据报表
豆包	创意文案生成、图像生成、多模态交互、趣味性内容创作	短视频脚本创意策划、直播互动话术生成、营销海报口号设计

<b>剪映</b>	AI 图文成片、数字人分身、智能字幕、智能抠像、视频剪辑	快速将产品图文转化为短视频、创建数字人进行产品介绍、制作客户案例视频
<b>腾讯 IMA</b>	知识库搭建与管理、基于知识库的智能问答、多格式文档导入	构建康荣高科专属产品/竞品知识库，实现 AI 精准回答专业问题
<b>扣子</b>	智能体 (Bot) 创建、 workflow 设计、插件集成、知识库接入	创建 24 小时在线的销售助理智能体，自动接待客户、初筛线索、分发内容