**《AI+营销：企业转型与增长加速器》**

**【课程对象】**企业老板及营销高层管理者

**【课程时间】**2024年4月20-21日

**【课程地点】**深圳开课

**【课程费用】**7800元/人，费用包含：学费、资料费、休闲点心及其它服务费，交通和食宿费用自理，学习卡会员享受折扣。

**主讲老师：尹老师+董老师**

* **上海人工智能技术协会特聘首席顾问、前德勤Oracle 、CX首席架构师**
* **专业背景——**上海人工智能技术协会特聘首席顾问，前德勤OracleCX首席架构师。上海市元宇宙产业发展专家咨询委员会专家，青岛人工智能协会专家委员，合肥元宇宙产业协会副会长单位负责人，贵州大数据专家委员会委员，临港产业大学客座教授，前德勤OracleCX首席架构师。
* **北京大学新媒体营销传播研究中心副研究员**
* **专业背景——**中国广告协会学术与教育委员会副主任、北京大学新媒体营销传播研究中心副研究员。他在营销领域拥有超过20年的海内外甲方品牌从业经验，曾在Yum!、可口可乐、Playboy、伊利、Anchor、美的等国内外顶级企业与品牌担任媒介、数字营销与数字化转型的负责人，曾带领团队获得营销与广告行业奖项119项。此外，他在光明网发表的元宇宙中文定义与START图谱长期被收录于多个百科并被多次引用，他是积极的AIGC、AGI研究者与实践者。
* **授课风格——**严谨、逻辑性强，能把复杂的内容清晰生动地讲授。

**课程背景**

* 2024中央经济工作会议提出，加快推动人工智能发展。人工智能是引领未来的战略性技术，是第四次工业革命的核心驱动力，加快发展新一代人工智能对于抓住数字经济时代机遇、加快形成新质生产力具有重要意义。
* AI发展大势所趋，人工智能带来的个体失业和组织危机，正在每一天发生，并不是危言耸听。而营销行业是目前公认的最快融合AIGC发展的行业，AI对企业的内容产出方式、组织架构、管理方式都将产生强烈冲击。而我们认为：“能否抓住AI改变营销这新一轮营销革命的机遇，成为摆在每个公司老板、CMO、营销负责人和核心团队面前最重大的战略问题。”
* 在AI时代，做怎么样的思考和努力才不被淘汰？
* 所以，我们特意请来上海人工智能技术协会特聘首席顾问、前德勤OracleCX首席架构师尹智老师，以及北京大学新媒体营销传播研究中心副研究员董浩宇，面向企业老板以及营销核心管理人员，倾力打造出《AI+营销：企业转型与增长加速器》，首次在业内提出“六维AI能力模型”，从六大维度用AI赋能，将AI战略理论和商业实践最佳结合，深度分析AI+营销最新案例，全面提升营销组织的战斗力，帮助企业打造AI时代的超级组织，实现AI+营销的新增长！

**课程收获**

**【企业收益】**

1.让企业核心人员深入理解AI在营销中的应用与价值；

2.率先掌握AI营销工具与策略，在竞争激烈的市场中获得优势；

3.学习如何将AI技术整合入营销战略和运营流程中，促进组织转型与创新。

**【岗位收益】**

1.系统讲解六维AI能力，探讨AI时代商业模式、经营模式、产品服务的创新机制；

2.深度分析知名企业降本增效案例，探讨如何优化人员及组织结构，获取更多利润；

3.围绕六大营销场景(广告、内容、社媒、电商、用户、创新)应用，深度分析AI在营销领域的创

新方法。

**课程特色**

* 顶尖专家团队与实战案例：行业专家分享前沿AI营销策略和经验。
* “六维AI能力模型”课程架构：为企业提供了一个全面系统的学习框架。

**课程大纲**

**一、AI时代的战略规划**

1、人工智能出现和发展的大背景

2、第四次工业革命的特征和要求

3、人工神经网络和深度学习

4、从分析式AI到生成式AI

5、通用人工智能的曙光

**二、AI大模型的技术原理和应用思维**

1、读懂大语言模型

2、Transformer的基本核心原理

3、ChatGPT的独到之处

4、其他大模型主要类别和基本原理

5、如何利用大模型的基本模式

6、大模型的部署/训练方式

**三、揭秘SORA的底层逻辑和视频应用**

1、视频领域的ChatGPT时刻：SORA

2、SORA的由来和核心技术逻辑

3、SORA的应用和未来趋势展望

**四、AI在数字营销领域的应用模式和案例**

1、AI大模型在营销领域的巨大潜力

2、AI大模型如何打造行业/领域大模型

3、基于生成式AI的数字营销革命

4、生成式AI赋能的产品服务

5、生成式AI赋能的营销服务和咨询

6、呼叫中心中的人工智能

7、AI大模型赋能的数字人营销

8、多模态大模型将打造真正的“客户360视图”

9、大模型对营销服务知识图谱和知识运营的补充和赋能

10、多模态大模型赋能的客户全渠道全周期“大”数据整合和分析

11、全渠道营销和客服服务的流程自动化和机器学习优化

12、客户营销领域的培训和问答

**五、AI工具应用教学和实操练习**

1、营销人常用的AI+营销工具介绍

2、Prompt的高级应用

3、分场景实实操案例练习

**六、AI优化组织提升和运营效率**

1、AI技术在企业中的重要性及其发展趋势：聚焦“员工对AI工具的反馈及其背后的问题”

2、理解AI工具的应用难题：员工对AI工具“不好用”的反馈分析常见的使用困难与挑战

【案例讨论】员工反馈的实际案例

3、提高投标与比稿胜率数

（1）据驱动的客户需求分析

（2）AI技术在数据分析中的应用

【案例研究】利用AI技术精准定位客户需求

**七、AI应用工作流和工具融合：提升组织业务效能**

1、AI技术的实际应用与效果

【案例一】AI在营销实践中的应用

挑战：提升营销效率与人效的需求

解决方案：集成AI工具优化营销策略

结果：生成成本降低30%以上，效率提升20%

【案例二】AI在内容创作中的应用

挑战：内容创作的时间与资源限制

解决方案：利用AI自动生成内容提案

结果：提高工作效率与内容质量

【案例三】AI在客户关系管理中的应用

挑战：准确理解并满足客户需求

解决方案：应用AI分析客户与市场表现，预测需求

结果：显著提高复盘效率与客户满意度

2、构建电商闭环工作流程

将AI工具与现有电商内容及转化工作流程的融合

（1）工作流程设计与优化原则

（2）AI工具的选择与集成方法

（3）创建无缝的电商内容、定价、投放、转化复盘闭环

【案例讨论】成功AI工具的电商客户闭环案例：员工培训与技术支持方案

3、AI技术在企业运营中的长远影响

（1）未来发展趋势与挑战

（2）AI化转型解决方案

**八、AIGC优秀案例和实操精讲**

1、国内外AI优秀案例赏析

2、AIGC的创作工作流：文生文、文生图、文生视频案例精拆和实战演练

3、最新的AIGC玩法

**知点**