

B2B营销业务 AI提示词手册

② 基于DeepSeek的AIGC使用进阶版本



认识DeepSeek&使用建议



B2B营销工作流中的提示词技巧



B2B营销场景的提示词进阶应用



针对不同B2B行业的提示词精通实战

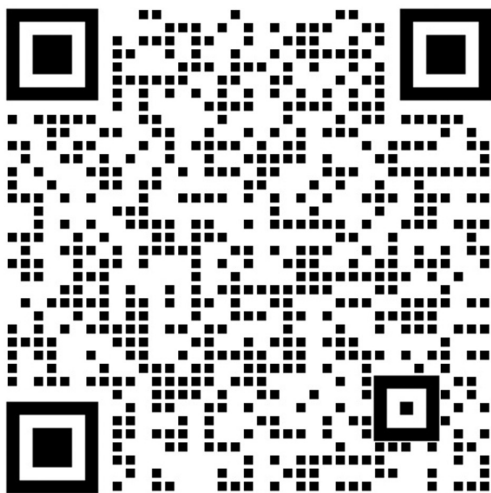
覆盖完整的B2B市场部营销工作场景，包含5大B2B行业提示词建议、100+套提示词，涵盖核心场景、策略方向与内容生成逻辑，助力B2B营销伙伴们高效地输出内容完成大小工作。



直达B2B内容中心

立即扫码加入报告群

- 每日免费报告
- 海量数据图表
- 职场实操干货
- 实用知识地图



行业报告均为公开发行版本，
一切权利归原作者所有，
仅做内部学习使用！

20:00

100%

< 微信 思得-万名群友行业报告共享群

抖音私域白皮书.pdf
2.8M

PDF

腾讯00后研究报告.pdf
1M

PDF

扫码进群，还有更多资料哦~

报 / 告 / 查 / 一 / 查

AIGC行业研究报告.pdf
1M

PDF

2025消费趋势报告.pdf
3.1M

PDF

2025人才薪酬报告.pdf
266K

PDF

扫码回复“进群”，立刻加群

+

第一阶段：零基础入门（初识DeepSeek）

核心认知

访问方式

与ChatGPT的比较

如何与DeepSeek高效沟通

第二阶段：B2B营销 workflows 中的技巧

团队部门任务管理

选题研究与头脑风暴

市场分析与研究

内容营销与创作

市场推广与广告策略

技术询问与优化建议

复盘咨询与问题解决

第三阶段：B2B营销场景的进阶应用

问卷调研

跨语言与业务出海支持

企业活动与品牌建设

客户管理与关系

短视频营销

小红书营销

客户方案撰写

第四阶段：针对不同B2B行业的精通实战

IT行业B2B营销 AI指示词框架

工业制造行业B2B营销 AI指示词框架

医疗制药行业B2B营销 AI指示词框架

咨询服务行业B2B营销 AI指示词框架

金融财经行业B2B营销 AI指示词框架

第一阶段：零基础入门（初识DeepSeek）

核心认知

DeepSeek=智能助手+知识库+自动化工具

适用场景：问答、写作、编程、数据分析、语言翻译等

智能水平：相当于 ChatGPTo1的水平

核心优势：本土化强，对中文自然语言的处理相当厉害，也不用科学上网又免费，还开源，可拓展性很强

访问方式

网页端：直接访问官网（无需安装）

移动端：支持小程序/APP

避免服务器繁忙等问题：推荐使用360纳米搜索（App端）、已接入DeepSeek R1模型的秘塔AI搜索、硅基流动平台来使用DeepSeek。

相比ChatGPT，与Deepseek沟通，可以省去很多开场指示词，如“你是xx角色身份”，直接描述你的问题内容。

PS：其实只是复制一段提示词是最容易的一事儿，难就难在你怎么描述清楚这些提示词后面的内容——

✓把自己碰到的问题总结清楚

✓把自己的真实需求描述清楚

✓把产品的现实情况梳理清楚

✓定义清楚每次的任务和目标

第二阶段：B2B营销 workflows 中的技巧

可选择AI模型:Deepseek R1复制参考以下具体提示词+【输入】

1. 团队部门任务管理

• OKR目标

请根据下面的业务方向，帮我起草一份简明的 OKR 目标草案：[输入业务方向]

• 团队KPI

请编写一份团队绩效考核方案，明确指标、周期和奖励机制：[输入团队职能和指标]

- **绩效管理**

针对现有的绩效管理制度，请提出3条可行的改进建议：[输入目前的绩效管理制度]

- **项目评估**

请从目标、资源、时间三个方面为以下管理项目做可行性评估：[输入要评估的项目]

- **任务拆解**

请按照目标拆解出关键任务列表并用时间顺序呈现：[输入需要拆解的任务]

- **风险管理**

请针对拆解后的各项任务，识别潜在风险或障碍，并提出预防或应对措施：[输入任务列表]

- **纵览规划**

请为这项任务规划3-5个里程碑节点，并说明每个节点的验收标准：[输入需要规划的任务]

2. 选题研究与头脑风暴

- **思路拓展**

针对以下问题，请提出5个富有创意的思考角度，帮助拓展思路：[输入问题]

- **创新方案**

请提供5条新思路或新方案，帮助解决以下运营难题：[输入目前的困境/难题]

- **复制迁移**

请从其他行业或领域寻找2-3个成功案例，说明如何将其创新做法迁移到当前问题或产品中：[输入当前的问题/产品]

- **逆向思考**

请逆向思考，让目标或项目'故意失败'可能的原因或策略是什么？从中提炼可避免的关键因素：[输入目标/项目]

- **低成本创意**

假设资源极为有限，尝试提出3种低成本或零预算的创意策略，并说明其可行性：[输入项目背景]

3. 市场分析与研究

- **行业分析报告**

生成一份深入的B2B行业分析报告，聚焦[特定行业]的市场趋势，包含最新统计数据、SWOT分析和未来预测：[输入特定行业]

- **市场现象解析**

分析当前B2B市场中采购者决策过程的变化，特别是数字化转型如何影响买家的购买路径：[输入市场现象]

- **远程工作影响**

探讨B2B行业中，远程工作模式对客户关系维护和销售周期的影响及其应对策略：[输入行业背景]

- **市场数据查询**

查询2021年B2B SaaS市场在亚太地区的增长率及其主要驱动因素：[输入市场数据]

- **电子商务趋势**

提供过去五年B2B电子商务平台的全球交易量统计数据 and 增长趋势：[输入时间范围]

- **技术采纳周期**

检索最新的B2B市场技术采纳周期（Technology Adoption Life Cycle）的行业报告和关键数据：
[输入行业报告]

- **客户购买行为**

分析并提供B2B企业客户购买行为的统计数据，包括平均交易规模和购买频率：[输入客户数据]

4. 内容营销与创作

- **内容营销计划**

为B2B市场制定一份全面的内容营销计划，通过高质量的博客文章、白皮书和网络研讨会，增强品牌在[目标行业]的权威性和影响力：[输入目标行业]

- **白皮书撰写**

开发一份B2B白皮书，深入分析[行业问题]，并提供创新的[解决方案]，包括案例研究和实施指南：
[输入行业问题]

- **品牌故事续写**

继续下面的故事：在202X年，一家传统制造商首次采用增强现实（AR）技术来展示其产品。在一次行业会议的交流环节，营销经理偶然听到了一个关于利用人工智能预测客户购买行为的案例……

- **博客文章创作**

创作一篇博客文章，主题为‘B2B内容营销的五大趋势’，提供实际案例和数据分析支持：[输入主题]

- **营销案例研究**

生成一份B2B营销案例研究，聚焦于如何通过社交媒体提高品牌知名度和参与度：[输入案例背景]

5. 市场推广与广告策略

- **爆款标题创作**

根据提供的文章内容，创作5个能够有效提高文章点击率的互联网爆款标题，符合互联网读者的关注点和兴趣：[输入文章内容]

- **广告语生成**

根据产品的特性和目标用户群体，快速生成五个简洁、富有吸引力的广告口号：[输入产品特性]

- **营销策略比较**

评估B2B内容营销策略与交易营销策略在不同行业和购买阶段的有效性及其ROI（Return on Investment）：[输入行业和阶段]

- **邮件营销与LinkedIn营销**

比较B2B市场中电子邮件营销和LinkedIn领英营销在触达潜在客户和培养客户关系方面的效果：[输入比较对象]

6. 技术询问与优化建议

- **技术采纳建议**

随着云计算的普及，我们的B2B客户正在考虑迁移到云基础设施。如何帮助他们评估不同云服务提供商的优劣？

- **营销自动化工具**

我们正在评估引入营销自动化工具来优化我们的营销流程。您有什么建议来帮助我们选择最适合我们需求的解决方案？

- **技术趋势预测**

预测大数据技术在B2B营销中的未来发展，特别是在个性化营销和客户洞察方面的应用：[输入技术趋势]

- **AI在销售中的应用**

分析人工智能在B2B销售过程中的整合趋势，包括聊天机器人、预测分析和自动化推荐系统的影响：[输入AI应用场景]

- **SEO优化策略**

为B2B营销网站制定一套SEO优化策略，专注于提升[行业相关关键词]的排名，包括关键词研究、内容优化和技术SEO调整：[输入行业关键词]

7. 复盘咨询与问题解决

- **问题解决方案**

我正在重新设计公司的营销部门布局，如何有效规划空间以提高团队协作效率和创造力？

- **协作工具使用**

员工过度依赖点对点沟通，作为管理者应该如何引导他们更有效地使用协作工具以提高工作效率？

- **CRM系统优化**

我们的CRM系统在处理大量数据时响应缓慢，有什么可能的优化方案吗？

- **产品演示技巧**

我在准备B2B产品演示时感到紧张，有没有有效的克服紧张和提高演示技巧的方法？

- **问题分析**

根据下面的描述，请分析问题成因并提供一份简单的诊断报告：[输入需要分析的问题]

- **问题成因分析**

请从技术、市场、用户三个角度分别分析这个问题的成因与影响：[输入需要分析的问题]

- **失败案例提炼**

请从以下失败案例中提炼3个主要教训，并给出避免类似问题的建议：[输入失败案例]

第三阶段：B2B营销场景的进阶应用

相比流程，关注不同场景中的使用。

1. 问卷调研

- **问卷设计**

根据本次调研目标，请设计10道问题的问卷，并简述每道题的目的：[输入本次调研目标]

- **问卷优化**

请对以下问卷草稿提出改进建议，优化可读性和排版，以提升受访者填写体验：[输入问卷草稿]

- **数据分析**

基于本次问卷调查结果，总结5条最关键发现，并提出相应的改进建议：[输入问卷调查结果]

2. 跨语言与业务出海支持

- **多语言演讲稿准备**

我们需要为即将到来的国际会议准备一份多语言的演讲稿，包括英语、西班牙语和中文，请提供翻译服务：[输入演讲稿内容]

- **法语翻译**

请帮助我将这份B2B市场分析报告翻译成法语，以满足我们在法国的潜在客户的需求：[输入报告内容]

- **德语SEO关键词**

为了提高我们网站的国际搜索排名，请提供适合德语市场的SEO关键词列表：[输入目标市场]

- **日本市场SEO建议**

我需要针对日本市场的SEO优化建议，包括关键词选择和本地化内容策略：[输入目标市场]

3. 企业活动与品牌建设

- **行业交流活动策划**

为B2B企业策划一次行业交流活动或企业内部培训活动，旨在加强行业内的联系和提升员工的专业技能：[输入活动目标]

- **品牌故事撰写**

撰写一篇品牌故事，展示我们B2B公司如何通过创新解决方案帮助客户克服行业挑战：[输入品牌背景]

- **品牌故事续写**

构思并续写一个品牌故事，讲述我们的B2B服务如何与一个知名企业合作，实现其业务目标：[输入合作背景]

4. 客户管理与关系

- **客户关系管理策略**

制定一套面向B2B企业的客户关系管理策略，专注于提升客户忠诚度，包括定制化的奖励机制和双向客户反馈循环系统：[输入客户管理目标]

- **客户反馈机制**

为B2B企业构建一个综合的客户反馈机制，系统化地收集、分析并应用来自企业客户的宝贵意见，以优化产品和服务：[输入客户反馈需求]

- **ROI优化策略**

我们希望提升B2B营销活动的ROI（Return on Investment），有哪些数据驱动的策略推荐？：[输入ROI优化目标]

- **市场定位建议**

面对激烈的市场竞争，我们的B2B产品需要重新定位，您有什么建议来帮助我们区分竞争对手并吸引目标客户？：[输入市场竞争情况]

5. 短视频营销

- **视频内容创作**

针对目标B2B客户，设计短视频内容，突出产品价值、行业趋势或客户成功案例：[输入视频主题]

- **视频平台选择**

根据目标客户群体，选择适合的短视频平台（如LinkedIn、YouTube、TikTok等），并制定投放策略：[输入目标平台]

- **视频风格与形式**

根据目标客户需求，设计视频风格（如教育性、故事性、产品演示性），并规划视频脚本和剪辑流程：[输入视频风格]

- **视频投放优化**

制定短视频的投放策略，包括投放时间、投放渠道、预算分配和效果评估指标：[输入投放目标]

- **视频效果评估**

设计短视频的效果评估方案，包括点击率、转化率、品牌曝光量等关键指标：[输入评估目标]

6. 小红书营销

- **内容策划**

针对目标B2B客户，策划适合小红书的内容主题，结合行业趋势或客户痛点：[输入内容主题]

- **内容创作**

根据小红书用户偏好，创作高质量的内容，包括图文、视频或互动内容，突出产品价值和行业权威性：[输入内容类型]

- **KOL合作**

寻找与目标行业相关的KOL（Key Opinion Leaders），邀请其参与内容合作或推荐：[输入KOL信息]

- **内容种草**

针对目标客户，设计小红书风格的内容种草案例，展示产品功能和使用场景：[输入种草案例]

- **用户互动策略**

设计与小红书用户互动的策略，包括评论回复、抽奖活动或专题讨论：[输入互动策略]

7. 客户方案撰写

- **解决方案设计**

针对目标客户需求，设计一份详细的解决方案报告，包括产品功能、实施步骤和预期效果：[输入客户需求]

- **方案定制化**

根据客户行业和具体场景，定制化解决方案，突出其独特性和适用性：[输入客户行业]

- **方案实施步骤**

详细说明解决方案的实施步骤，包括项目计划、资源分配和时间节点：[输入实施步骤]

- **案例分析**

提供成功案例，展示解决方案在其他客户中的应用效果和价值：[输入案例背景]

- **方案优化建议**

针对客户反馈，提出解决方案的优化建议，提升方案的实用性和客户满意度：[输入客户反馈]

第四阶段：针对不同B2B行业的精通实战

涵盖核心场景、策略方向和内容生成逻辑，帮助高效输出针对性内容。框架从多个角度展开，包括市场调研、品牌建设、数字营销、销售转化、技术展示、客户关系管理等。

1、IT行业B2B营销 AI指示词框架

1. 市场调研与目标客户定位

核心场景

- 分析行业趋势、市场规模和增长潜力。
- 确定目标客户的分布行业、规模和痛点。
- 识别竞争对手的优势和市场空白。

策略方向

- 行业趋势分析：结合Gartner、IDC等权威报告，分析B2B IT行业的技术趋势（如云计算、人工智能、大数据）。
- 目标客户画像：基于产品特性，定义目标客户的行业（如制造业、金融、医疗）、规模（如中小企业、大型企业）和痛点（如数据孤岛、效率低下）。
- 竞争对手分析：列出主要竞争对手的产品功能、定价策略和市场定位，并找出差异化机会。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "分析2023年中国B2B IT行业的市场规模和增长趋势。"
 - "为我们的产品设计一个目标客户画像，包括行业、规模和痛点。"
 - "列出主要竞争对手的产品功能，并分析他们的优劣势。"

2. 品牌建设与传播

核心场景

- 提升品牌知名度和专业形象。
- 通过内容营销和技术传播吸引目标客户。
- 建立与行业媒体和KOL的合作关系。

策略方向

- 品牌定位：突出技术领先性、高性价比或客户至上服务。
- 内容营销：通过技术博客、案例研究、白皮书等形式传递专业知识。

- 媒体合作：与行业垂直媒体（如IT之家、CSDN）、技术论坛和社交媒体（如LinkedIn）建立合作关系。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一篇技术博客，主题为‘如何通过[产品名称]实现企业数字化转型’。"
 - "撰写一份白皮书，分析[产品名称]在[行业]中的应用场景和价值。"
 - "推荐适合B2B IT行业的媒体平台，并设计合作方案。"

3. 数字营销与渠道管理

核心场景

- 提升线上获客效率。
- 优化搜索引擎排名和社交媒体传播。
- 管理多渠道营销活动。

策略方向

- 搜索引擎优化（SEO）：优化官网关键词，提升在B2B IT行业的搜索排名。
- 社交媒体营销：在LinkedIn、Twitter等平台上发布专业内容，吸引目标客户关注。
- 电子邮件营销：设计针对潜在客户的邮件模板，内容包括产品介绍、案例研究和优惠信息。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个SEO策略，提升我们在B2B IT行业的搜索排名。"
 - "为LinkedIn撰写一篇关于[产品名称]的技术文章，并附带链接。"
 - "设计一封针对潜在客户的电子邮件模板，内容包括产品介绍和优惠信息。"

4. 销售转化与客户关系管理

核心场景

- 提高销售转化率。
- 提供技术支持和服务，提升客户满意度。
- 建立长期的客户关系。

策略方向

- 销售漏斗优化：从线索收集到最终成交的全流程优化。
- 技术支持与服务：提供7×24小时技术支持，解决客户问题。

- 客户成功案例分享：整理成功案例，作为销售话术和宣传素材。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个销售漏斗模型，并提供每个阶段的优化建议。"
 - "整理几个成功的客户案例，并将其转化为销售话术。"
 - "设计一份客户满意度调查问卷，并分析结果以改进服务。"

5. 技术解决方案与产品展示

核心场景

- 展示产品的技术优势和应用场景。
- 提供定制化的技术解决方案。
- 通过演示文稿和技术文档吸引客户。

策略方向

- 技术方案设计：根据客户需求，提供定制化的技术解决方案。
- 产品演示文稿：设计简洁有力的产品演示文稿，突出技术亮点和使用场景。
- 技术文档编写：编写详细的技术说明书和操作手册，帮助客户快速上手。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "为某行业（如金融）设计一个技术解决方案，并生成一份提案模板。"
 - "设计一份产品演示文稿，突出[产品名称]的核心功能和应用场景。"
 - "编写一份技术说明书，详细解释[产品名称]的功能和使用方法。"

6. 客户关系与服务体验

核心场景

- 提升客户满意度和忠诚度。
- 建立长期的合作关系。
- 收集客户反馈并优化产品和服务。

策略方向

- 客户忠诚度计划：设计积分兑换、专属折扣等激励机制。
- 售后服务承诺：提供7×24小时技术支持和定期回访服务。
- 客户反馈收集：通过调查问卷和访谈收集客户意见，并优化产品和服务。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个客户忠诚度计划，提升客户的复购率。"
 - "撰写一份售后服务承诺书，突出我们的服务优势和客户保障。"
 - "设计一份客户满意度调查问卷，并分析结果以改进服务。"

7. 创新与差异化竞争

核心场景

- 推动技术创新，提升产品竞争力。
- 打造差异化的营销策略。
- 预测行业趋势并制定应对策略。

策略方向

- 技术创新：结合AI、大数据等前沿技术，提升产品的功能和性能。
- 差异化营销：通过独特的技术亮点和服务模式，在竞争中脱颖而出。
- 未来趋势预测：分析B2B IT行业的未来趋势，并制定相应的营销策略。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "分析未来两年内B2B IT行业的技术趋势，并提出应对策略。"
 - "设计一个创新的营销活动，吸引目标客户的关注并提升品牌知名度。"
 - "撰写一份对比分析报告，突出我们在B2B IT行业的差异化竞争优势。"

8. 数据驱动的营销决策

核心场景

- 基于数据优化营销活动效果。
- 分析客户行为和市场趋势，制定科学的营销策略。

策略方向

- 营销数据分析：分析过去三个月的营销数据，总结哪些渠道和活动效果最好，并提出优化建议。
- 客户行为分析：通过分析客户的访问记录和购买行为，识别他们的偏好和需求。
- ROI评估模型：为营销活动设计一个ROI评估模型，并提供提升ROI的建议。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "根据过去三个月的营销数据，分析哪些渠道和活动效果最好，并提出优化建议。"
 - "设计一个ROI评估模型，并提供提升ROI的建议。"

2、工业制造行业B2B营销 AI指示词框架

目标受众与场景分析

AI指示词示例：

1. "基于工业设备制造企业的典型客户画像（行业、规模、决策链角色），生成针对采购经理、技术工程师和高管层的差异化价值主张文案。"
2. "分析[某精密零部件]产品的核心应用场景，列出下游客户在采购决策中的5大痛点，并生成对应解决方案话术模板。"
3. "根据制造业客户从需求识别到采购决策的6个月周期，设计分阶段的培育内容策略（技术白皮书→案例研究→ROI计算工具）。"

核心内容生成方向

1. 技术型内容开发

AI指示词示例：

- "以[某自动化生产线]为例，撰写技术白皮书大纲，重点对比传统工艺与智能制造的效率数据，要求包含图表说明框架。"
- "将[某材料参数表]转化为客户可理解的行业应用场景清单，突出耐久性提升对客户生产成本的影响。"

2. 客户成功案例

AI指示词示例：

- "基于客户访谈记录（附件），生成符合制造业采购决策逻辑的案例研究结构：行业挑战→定制化方案→量化结果（故障率下降23%）。"
- "将[某重工设备合作项目]转化为短视频脚本框架，重点呈现交付周期缩短和售后响应体系。"

3. 行业洞察输出

AI指示词示例：

- "分析全球供应链重构对汽车零部件采购模式的影响，生成10条针对采购总监的社交媒体洞察文案。"
- "基于最新工业4.0趋势报告，制作制造业数字化转型成熟度评估工具（问卷+评分逻辑）。"

渠道优化策略

AI指示词示例：

- 官网SEO：**"提取[某工业机器人]产品的20组长尾关键词（包含地域+行业+问题词），生成技术问答页面内容框架。"
- 客户运营：**"设计制造业高管访谈系列内容大纲，每期聚焦一个供应链韧性实践案例，包含行业痛点拆解模块。"
- 邮件营销：**"针对三个月未跟进的潜在客户，撰写再激活邮件模板，突出行业基准数据对比和免费产能诊断服务。"

销售工具支持

AI指示词示例：

- "开发定制化报价计算器交互逻辑：输入[产量/精度要求/能耗限制]参数，自动生成配置方案对比表。"
- "创建工业品常见技术异议应对手册框架，包括材料认证标准、交付周期保障、定制化服务流程等模块。"

数据驱动优化

AI指示词示例：

- "分析官网访客行为数据（附件），识别高跳出率页面的内容缺陷，给出制造业客户关注度提升的3个修改方向。"
- "根据历史询盘转化数据，建立客户质量评分模型框架（包含企业规模、需求明确度、预算匹配度等维度）。"

行业专属注意事项

提示要点：

- 要求AI避免消费级营销话术，强化工程思维表达（如用"MTBF（平均无故障时间）"代替"产品寿命"）
- 强调合规性内容审核（行业认证标准、数据披露准确性）
- 保持技术深度与可读性平衡：复杂参数需附带应用场景解释

使用示例：

"作为工业阀门制造商营销总监，我需要针对化工行业客户设计定向培育内容。请基于客户采购决策流程：技术验证→供应商审核→商务谈判，生成包含技术文档、认证资料包、标杆案例的三阶段内容计划表，重点突出防腐蚀性能测试数据和紧急交付能力说明。"

通过结构化AI指示词，可系统提升制造业营销内容的专业性、场景匹配度和转化效率。建议结合企业具体数据持续优化提示词颗粒度。

3、医疗制药行业B2B营销 AI指示词框架

1. 市场调研与目标客户定位

核心场景

- 分析医疗制药行业的市场趋势、客户需求和竞争格局。
- 确定目标客户的行业分布、规模和痛点（如研发效率、数据安全、法规合规）。

策略方向

- 行业趋势分析：关注医疗制药行业的数字化需求（如AI辅助药物研发、远程医疗、电子处方）。
- 目标客户画像：定义目标客户的类型（如制药企业、医疗机构、CRO公司）及其痛点（如数据隐私、研发效率低）。
- 竞争对手分析：分析主要竞争对手的产品功能、市场定位和优势。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "分析2023年中国医疗制药行业的市场规模和增长趋势。"
 - "为我们的产品设计一个目标客户画像，包括客户类型（如大型制药企业、中小型CRO公司）和痛点（如数据隐私、研发效率低）。"
 - "列出主要竞争对手的产品功能，并分析他们在医疗制药行业的优势和劣势。"

2. 品牌建设传播

核心场景

- 提升品牌在医疗制药行业的专业形象，建立信任感。
- 通过内容营销和技术传播吸引目标客户。

策略方向

- 品牌定位：突出技术领先性、高性价比或客户至上服务。
- 内容营销：通过技术博客、案例研究、白皮书等形式传递专业知识，强调数据安全和合规性。
- 媒体合作：与行业垂直媒体（如健康界、丁香园）、技术论坛和社交媒体（如LinkedIn）建立合作关系。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "撰写一篇技术博客，主题为‘如何通过[产品名称]实现药物研发的高效管理’。"
 - "设计一份白皮书，分析[产品名称]在医疗制药行业的应用场景和价值。"
 - "推荐适合医疗制药行业的媒体平台，并设计合作方案。"

3. 数字营销与渠道管理

核心场景

- 提升线上获客效率。
- 优化搜索引擎排名和社交媒体传播。

策略方向

- 搜索引擎优化（SEO）：优化官网关键词，提升在医疗制药行业的搜索排名。
- 社交媒体营销：在LinkedIn、微信等平台上发布专业内容，吸引客户目标关注。
- 电子邮件营销：设计针对潜在客户的邮件模板，内容包括产品介绍、案例研究和优惠信息。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个SEO策略，提升我们在医疗制药行业的搜索排名。"
 - "为微信公众号撰写一篇关于[产品名称]在远程医疗中的应用的文章。"
 - "设计一封针对医疗制药行业客户的电子邮件模板，内容包括产品介绍和优惠信息。"

4. 销售转化与客户关系管理

核心场景

- 提高医疗制药行业客户的销售转化率。
- 提供技术支持和服务，提升客户满意度。

策略方向

- 漏斗销售优化：从线索收集到最终成交的全流程优化。
- 技术支持与服务：提供7×24小时技术支持，解决客户问题。
- 客户成功案例分享：整理成功案例，作为销售话术和宣传素材。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个销售漏斗模型，并提供每个阶段的优化建议。"
 - "整理几个成功的医疗制药行业客户案例，并将其转化为销售话术。"

- "设计一份客户满意度调查问卷，并分析结果以改进服务。"

5. 技术解决方案与产品展示

核心场景

- 展示产品的技术优势和应用场景。
- 提供定制化的技术解决方案。

策略方向

- 技术方案设计：根据客户需求，提供定制化的技术解决方案（如AI辅助药物研发、电子处方管理）。
- 产品演示文稿：设计简洁有力的产品演示文稿，突出技术亮点和使用场景。
- 技术文档编写：编写详细的技术说明书和操作手册，帮助客户快速上手。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "为某制药企业设计一个技术解决方案，展示[产品名称]如何帮助其实现药物研发的高效管理。"
 - "设计一份产品演示文稿，突出[产品名称]在远程医疗中的应用场景。"
 - "编写一份技术说明书，详细解释[产品名称]的功能和使用方法。"

6. 客户关系与服务体验

核心场景

- 提升客户满意度和忠诚度。
- 建立长期的合作关系。

策略方向

- 客户忠诚度计划：设计积分兑换、专属折扣等激励机制。
- 售后服务承诺：提供7×24小时技术支持和定期回访服务。
- 客户反馈收集：通过调查问卷和访谈收集客户意见，并优化产品和服务。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个客户忠诚度计划，提升客户的复购率。"
 - "撰写一份售后服务承诺书，突出我们的服务优势和客户保障。"
 - "设计一份客户满意度调查问卷，并分析结果以改进服务。"

7. 创新与差异化竞争

核心场景

- 推动技术创新，提升产品竞争力。
- 打造差异化的营销策略。

策略方向

- 技术创新：结合AI、大数据等前沿技术，提升产品的功能和性能（如智能预测临床试验结果）。
- 差异化营销：通过独特的技术亮点和服务模式，在竞争中脱颖而出。
- 未来趋势预测：分析医疗制药行业的未来趋势，并制定相应的营销策略。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "分析未来两年内医疗制药行业的技术趋势，并提出应对策略。"
 - "设计一个创新的营销活动，吸引医疗制药行业的关注并提升品牌知名度。"
 - "撰写一份对比分析报告，突出我们在医疗制药行业的差异化竞争优势。"

8. 数据驱动的营销决策

核心场景

- 基于数据优化营销活动效果。
- 分析客户行为和市场趋势，制定科学的营销策略。

策略方向

- 营销数据分析：分析过去三个月的营销数据，总结哪些渠道和活动效果最好，并提出优化建议。
- 客户行为分析：通过分析客户的访问记录和购买行为，识别他们的偏好和需求。
- ROI评估模型：为营销活动设计一个ROI评估模型，并提供提升ROI的建议。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "根据过去三个月的营销数据，分析哪些渠道和活动效果最好，并提出优化建议。"
 - "设计一个ROI评估模型，并提供提升ROI的建议。"

4、咨询服务行业B2B营销 AI指示词框架

1. 市场调研与目标客户定位

核心场景

- 分析咨询服务行业的市场趋势、客户需求和竞争格局。
- 确定目标客户的行业分布、规模和痛点（如战略调整、管理优化、数字化转型）。

策略方向

- 行业趋势分析：关注咨询服务行业的数字化需求（如AI辅助咨询、远程协作工具）。
- 目标客户画像：定义目标客户的类型（如中大型企业、初创公司）及其痛点（如战略调整困难、管理效率低）。
- 竞争对手分析：分析主要竞争对手的服务内容、市场定位和优势。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "分析2023年咨询服务行业的市场规模和增长趋势。"
 - "为我们的服务设计一个目标客户画像，包括客户类型（如中大型企业、初创公司）和痛点（如战略调整困难、管理效率低）。"
 - "列出主要竞争对手的服务内容，并分析他们在咨询服务行业的优势和劣势。"

2. 品牌建设与传播

核心场景

- 提升品牌在咨询服务行业的专业形象，建立信任感。
- 通过内容营销和技术传播吸引目标客户。

策略方向

- 品牌定位：突出专业性、定制化服务或行业经验（如专注于科技、金融、医疗等领域）。
- 内容营销：通过案例研究、白皮书、行业报告等形式传递专业知识，强调服务的独特价值。
- 媒体合作：与行业垂直媒体（如 Forbes、Harvard Business Review）、技术论坛和社交媒体（如 LinkedIn）建立合作关系。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "撰写一篇案例研究，主题为‘如何通过我们的咨询服务帮助企业实现数字化转型’。"
 - "设计一份白皮书，分析我们的服务在咨询服务行业的应用场景和价值。"
 - "推荐适合咨询服务行业的媒体平台，并设计合作方案。"

3. 数字营销与渠道管理

核心场景

- 提升线上获客效率。
- 优化搜索引擎排名和社交媒体传播。

策略方向

- 搜索引擎优化（SEO）：优化官网关键词，提升在咨询服务行业的搜索排名。
- 社交媒体营销：在LinkedIn、微信等平台上发布专业内容，吸引目标客户关注。
- 电子邮件营销：设计针对潜在客户的邮件模板，内容包括服务介绍、案例研究和优惠信息。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个SEO策略，提升我们在咨询服务行业的搜索排名。"
 - "为微信公众号撰写一篇关于‘如何通过咨询服务实现企业战略调整’的文章。"
 - "设计一封针对咨询服务行业客户的电子邮件模板，内容包括服务介绍和优惠信息。"

4. 销售转化与客户关系管理

核心场景

- 提高咨询服务行业客户的销售转化率。
- 提供技术支持和服务，提升客户满意度。

策略方向

- 销售漏斗优化：从线索收集到最终成交的全流程优化。
- 技术支持与服务：提供7×24小时技术支持，解决客户问题。
- 客户成功案例分享：整理成功案例，作为销售话术和宣传素材。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个销售漏斗模型，并提供每个阶段的优化建议。"
 - "整理几个成功的咨询服务行业客户案例，并将其转化为销售话术。"
 - "设计一份客户满意度调查问卷，并分析结果以改进服务。"

5. 技术解决方案与产品展示

核心场景

- 展示服务的技术优势和应用场景。
- 提供定制化的技术解决方案。

策略方向

- 技术方案设计：根据客户需求，提供定制化的技术解决方案（如AI辅助咨询、远程协作工具）。
- 产品演示文稿：设计简洁有力的产品演示文稿，突出技术亮点和使用场景。
- 技术文档编写：编写详细的技术说明书和操作手册，帮助客户快速上手。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "为某企业提供一个技术解决方案，展示我们的服务如何帮助其实现数字化转型。"
 - "设计一份产品演示文稿，突出我们的服务在远程协作中的应用场景。"
 - "编写一份技术说明书，详细解释我们的服务的功能和使用方法。"

6. 客户关系与服务体验

核心场景

- 提升客户满意度和忠诚度。
- 建立长期的合作关系。

策略方向

- 客户忠诚度计划：设计积分兑换、专属折扣等激励机制。
- 售后服务承诺：提供7×24小时技术支持和定期回访服务。
- 客户反馈收集：通过调查问卷和访谈收集客户意见，并优化产品和服务。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个客户忠诚度计划，提升客户的复购率。"
 - "撰写一份售后服务承诺书，突出我们的服务优势和客户保障。"
 - "设计一份客户满意度调查问卷，并分析结果以改进服务。"

7. 创新与差异化竞争

核心场景

- 推动技术创新，提升服务竞争力。
- 打造差异化的营销策略。

策略方向

- 技术创新：结合AI、大数据等前沿技术，提升服务的效率和精准度（如智能数据分析工具）。
- 差异化营销：通过独特的服务亮点和服务模式，在竞争中脱颖而出。
- 未来趋势预测：分析咨询服务行业的未来趋势，并制定相应的营销策略。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
- 未来分析 "两年内咨询服务行业的技术趋势，并提出应对策略。"
- "设计一个创新的营销活动，吸引咨询服务行业的关注并提升品牌知名度。"
- "撰写一份对比分析报告，突出我们在咨询服务行业的差异化竞争优势。"

8. 数据驱动营销决策

核心场景

- 基于数据优化营销活动效果。
- 分析客户行为和市场趋势，制定科学的营销策略。

策略方向

- 营销数据分析：分析过去三个月的营销数据，总结哪些渠道和活动效果最好，并提出优化建议。
- 客户行为分析：通过分析客户的访问记录和购买行为，识别他们的偏好和需求。
- ROI评估模型：为营销活动设计一个ROI评估模型，并提供提升ROI的建议。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "根据过去三个月的营销数据，分析哪些渠道和活动效果最好，并提出优化建议。"
 - "设计一个ROI评估模型，并提供提升ROI的建议。"

5、金融财经行业B2B营销 AI指示词框架

1. 市场调研与目标客户定位

核心场景

- 分析金融行业的市场趋势、客户需求和格局竞争。
- 确定目标客户的行业分布、规模和痛点（如风险管理、合规性、数字化转型）。

策略方向

- 行业趋势分析：关注行业的金融需求数字化（如AI辅助投资、区块链支付、智能风控）。 - **

目标客户画像**：定义目标客户的类型（银行、如证券公司、保险公司、金融科技初创企业及其痛点）（如数据隐私、性合规要求）。高

- 竞争对手分析：分析主要竞争对手的产品功能、定位和市场优势

内容生成逻辑

- 词示指示例：

- "分析2023年中国金融行业的市场规模和增长趋势。"
- "我们的为产品设计一个目标画像，包括客户客户类型（如银行大型、金融科技初创企业）和痛点（如数据隐私、合规性要求高）。"
- "列出主要竞争对手的产品功能，并分析他们在金融行业的优势劣势。"

2. 品牌建设传播

核心场景

- 提升品牌在金融行业的专业形象，建立信任感。
- 通过内容营销和技术传播吸引目标客户。

策略方向

- 品牌定位：突出技术领先性、高安全性或行业经验（如银行、专注于证券保险领域或）。
- 内容营销：通过技术博客、案例研究、白皮书等形式传递专业知识，强调数据安全合规和。性
- 媒体合作：与行业垂直媒体（如财新、彭博社）、技术论坛和社交媒体（如LinkedIn）建立合作关系。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "撰写一篇技术博客主题，为‘如何[通过产品名称]实现智能风控管理。’"
 - "设计一份皮书白，[分析名称产品]在金融行业的应用场景和价值。"
 - "推荐适合金融行业的媒体平台，并设计合作方案。"

3. 数字营销与渠道管理

核心场景

- 提升线上获客效率。
- 优化搜索引擎排名和社交媒体传播。

策略方向

- 搜索引擎优化（SEO）：优化官网关键词，提升在金融行业的搜索排名。
- 社交媒体营销：在LinkedIn、微信等平台上发布专业内容，吸引目标客户关注。
- 电子邮件营销：设计针对潜在客户的邮件模板，内容包括产品介绍、案例研究和优惠信息。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个SEO策略，提升我们在金融行业的搜索排名。"

- "为微信公众号撰写一篇关于‘如何通过[产品名称]实现区块链支付’的文章。"
- "设计一封针对金融行业客户的电子邮件模板，内容包括产品介绍和优惠信息。"

4. 销售转化与客户关系管理

核心场景

- 提高金融行业客户的销售转化率。
- 提供技术支持和服务，提升客户满意度。

策略方向

- 销售漏斗优化：从线索收集到最终成交的全流程优化。
- 技术支持与服务：提供7×24小时技术支持，解决客户问题。
- 客户成功案例分享：整理成功案例，作为销售话术和宣传素材。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个销售漏斗模型，并提供每个阶段的优化建议。"
 - "整理几个成功的金融行业客户案例，并将其转化为销售话术。"
 - "设计一份客户满意度调查问卷，并分析结果以改进服务。"

5. 技术解决方案与产品展示

核心场景

- 展示产品的技术优势和应用场景。
- 提供定制化的技术解决方案。

策略方向

- 技术方案设计：根据客户需求，提供定制化的技术解决方案（如AI辅助投资、智能风控系统）。
- 产品演示文稿：设计简洁有力的产品演示文稿，突出技术亮点和使用场景。
- 技术文档编写：编写详细的技术说明书和操作手册，帮助客户快速上手。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "为某银行设计一个技术解决方案，展示[产品名称]如何帮助其实现智能风控管理。"
 - "设计一份产品演示文稿，突出[产品名称]在区块链支付中的应用场景。"
 - "编写一份技术说明书，详细解释[产品名称]的功能和使用方法。"

6. 客户关系与服务体验

核心场景

- 提升客户满意度和忠诚度。
- 建立长期的合作关系。

策略方向

客户忠诚度计划：设计积分兑换、专属折扣等激励。

- 机制售后服务承诺：提供7×24小时技术支持和定期回访服务。
- 客户反馈收集：通过调查问卷和访谈收集客户意见，并优化产品和服务。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "设计一个客户忠诚度计划，提升客户的复购率。"
 - "撰写一份售后服务承诺书，突出我们的服务优势和客户保障。"
 - "设计一份客户满意度调查问卷分析结果，并以改进服务。"

7. 创新与差异化竞争

核心场景

- 推动技术创新，提升产品竞争力。
- 打造差异化的营销策略。

策略方向

- 技术创新：结合AI、大数据等前沿技术，提升产品的功能和性能（如智能预测市场波动）。
- 差异化营销：通过独特的技术亮点和服务模式，在竞争中脱颖而出。
- 未来趋势预测：分析金融行业的未来趋势，并制定相应的营销策略。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "分析未来两年内金融行业的技術趋势，并提出应对策略。"
 - "设计一个创新的营销活动，吸引金融行业的关注并提升品牌知名度。"
 - "撰写一份对比分析报告，突出我们在金融行业的差异化竞争优势。"

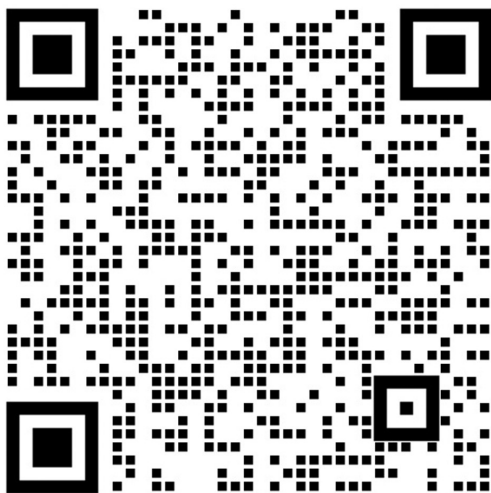
8. 数据驱动的营销决策

核心场景

- 基于数据优化营销活动效果。

立即扫码加入报告群

- 每日免费报告
- 海量数据图表
- 职场实操干货
- 实用知识地图



行业报告均为公开发行版本，
一切权利归原作者所有，
仅做内部学习使用！



- 分析客户行为和市场趋势，制定科学的营销策略。

策略方向

- 营销数据分析：分析过去三个月的营销数据，总结哪些渠道和活动效果最好，并提出优化建议。
- 客户行为分析：通过分析客户的访问记录和购买行为，识别他们的偏好和需求。
- ROI评估模型：为营销活动设计一个ROI评估模型，并提供提升ROI的建议。

内容生成逻辑

- 指示词示例：
 - "根据过去三个月的营销数据，分析哪些渠道和活动效果最好，并提出优化建议。"
 - "设计一个ROI评估模型，并提供提升ROI的建议。"

相关阅读推荐：

深受B2B市场人欢迎

2024累计下载量1W+

增长必备：
线索管理手册、内容营销管理套表、
多平台引流链路搭建策略……

进阶知识：
营销思维模型、TOB抖音运营思维脑图、
数字营销必备复盘工具……

实战应用：
AIGC工具方法、白皮书制作SOP、
内容营销实战白皮书……



▶▶ 欢迎点击直达B2B资料内容中心获取更多内容

▶▶ 也可以扫码直达B2B资料内容中心

