

@uyt1185t
輸入 AI





應用AI協助銷售

AI行銷應用與B2B銷售提升策略

Angle
何佳勳
小圭



何佳勳/小圭



圭話行銷(股)
行銷部落
CRM大商機
多門線上課程

創辦人
酋長
作者
講師



課程大綱

AI應用與全球趨勢

B2B的行銷策略

如何利用AI工具提升銷售

AI如何影響全球農業與黃豆產業

環節	AI應用實例	成效
生產端	無人機 + 影像辨識黃豆生長狀況與病蟲害偵測	減少農藥用量、提升單位產量
氣候管理	AI氣象預測與土壤濕度預測（結合IoT）	精準灌溉、避開高風險種植時機
加工端	AI判別黃豆品質、異物篩選（影像辨識）	篩選效率大幅提升、減少人工錯誤
貿易端	AI分析國際進口數據與供需波動（Ex：ChatGPT+資料庫）	找到潛在市場、避開高風險國家
行銷端	AI生成客製化產品型錄、影片、網站介紹	AI生成客製化產品型錄、影片、網站介紹

AI帶來的影響

工作自動化

成本效率化

錯誤最小化

服務客製化

趨勢與機會

行政-資料整理效率高

- 資料整理、工作報表、考勤記錄、薪資發放、績效考核

溝通-非當面溝通可由 AI 進行

- 推銷、談判、公關、遊說、簡報、協調、接受申辦、查詢、客服等

決策-資料視覺化與分析

- 創投、併購、選商、行銷、招募、陌生開發、客戶回訪、審核、基金操盤、定價

創造-AI協助發想

- 無中生有的工作，像是設計圖表、平面設計、文案寫作、活動企劃以及藝術創作

商業模式

獲利建立

誰有問題
需要被解決

你解決了
哪些問題

消費者
願意花錢

迴圈建立

解決問題後
分享推薦

買過一次
持續購買

信任感建立

生態建立

上下游
產業聯盟

消費者
獲益生態圈

人人都是
業務

時間機器理論-孫正義

美國的Paypal成立於1998年。



中國的支付寶成立於2004年。



印度的Paytm成立於2010年。

美國的亞馬遜，全球第一大電商，目前市值8000多億美金，成立時間是1995年。



2是日本的樂天集團，它是日本最大電商
成立時間是1997年。



3是阿里巴巴，阿里巴巴是中國最大電商
成立時間1999年。



4是印度Flipkart，是印度最大電商
成立於2007年。



5是東南亞Lazada，是東南亞最大電商
成立於2012年。

短影音逆襲全國貿易

- Tony LC Sign-廣州霓虹廣告招牌 LC Sign
 - TikTok平臺上，平均每1000次訪問，公司就會收到一次商業諮詢，約有3%至10%的問詢會轉化為訂單
- Miss Aluminum鋁女士



有效的B2B行銷策略

內容行銷：建立專業形象、養客戶

- 白皮書、產品報告、Q&A手冊、FAQ型錄
- 實例故事：如何協助某食品廠提升效率
- 定期發送電子報（建議用Mailchimp / Brevo等工具）

展會與業務配套

- 展會不是只靠名片，是要「預先鋪排」「展後追蹤」
- 搭配AI生成型錄、多語簡報、快速Email回覆

養客戶：分級與經營策略（RFM）

- N新客-提供教育型內容，如黃豆種類、保存方式
- R要成交的客戶-給方案比較表、產地履歷、報價彈性
- A老客-提供再訂優惠、邀約參訪、專屬通路
- L流失客-問卷 + 感謝禮，或針對市場變化重新溝通

引人注意的標題-CBI標題

Connection

30%

- 與對象連結
- 《網際網路運營人員必備：常用工具18款》
- 《廣告人天天談創意，結果大部分廣告還不是套路？》
- 《爸爸帶孩子有那麼糟糕嗎？居然你被紅牌罰下》

Benefit

40%

- 明確利益
- 《43頁精華PPT！從零開始把內容行銷講透了》
- 《一位PPT資深業者，分享一系列相見恨晚的PPT 知識》
- 《女人會穿最重要，跟她們學搭配，比其他女孩都漂亮》

Interesting

30%

- 情緒共鳴引好奇
- 人性驚奇—《我們利用這三點，一個月把「冷門」寫出10篇「爆紅文章」》
- 人性貪婪—《九Man：關於社群行銷，我整理了96條心得》

加入AI協助你

AI使用觀念

- 12歲小孩，語言模型，基於事實先不用
- 隨機性回應，交叉延伸創意
- 不懂領域當參考，自我專業審查

AI使用流程

- 定義目標與範圍-給10個高點閱率標題
- 追問給方向，對象是誰、利益為何、加點好奇

AI用法

- 四招-角色、方向、風格、不要
- 修辭、故事、寫作

練習寫出標題

跟我寫以下內容：

我販售**XXX**，特點為**XXX**，想要賣給**XXX**，給我
十個高點閱率的標題

CBI標題

對象是誰

利益為何

引起好奇(想要點擊/觀看)

進階應用

延伸標題-根據第X個再產出10個標題

社群文案-根據第X個標題，寫社群文案

行銷活動-根據上面寫行銷活動

產生圖片-根據上面做(設計)一張活動海報
(需註冊使用40，免費額度有限)

四大受眾

客群	動機	場景	好處	你的觀察與客戶為什麼買	備註
辦公室下午茶的員工	工作好累，下午休息一下，想吃點好吃的	在有3人以上的辦公室，大家都在推薦好吃的食品，不踩雷的團購美食	吃完點心，舒服的身心，讓我可以繼續度過一天，價格便宜或是CP質高，又可以炫耀我買到。	想要炫耀，社交吃完好吃會推薦大家都有我也要推薦給人不踩雷吃喝不超過80	
健康飲食的長輩	消費者想解決什麼問題	使用的地方	消費者選你的原因	你的特別洞察	
送禮伴手禮的主管/老闆					
固定拜拜的媽媽					

協助你找到購買族群



你認為誰會是買香蕉的主要購買族群



香蕉是一種受眾廣泛的水果，以下是主要的購買族群：

1. 家庭主婦和媽媽：

- 這個群體注重家庭健康，喜歡購買富含營養的食物。
- 香蕉是他們常購買的水果之一，因為它方便食用，營養豐富，適合全家人享用。

2. 健康和健身愛好者：

- 健康飲食和健身人群會選擇香蕉作為日常飲食的一部分，因為它富含鉀和其他營養素，是很好的能量補充來源。
- 香蕉可以作為運動後的快速補充能量的水果。



購買對象是誰

我在馬來西亞麻坡 販售珍珠奶茶，你知道主要客戶會是那些嗎？



記憶已更新

在马来西亚麻坡销售珍珠奶茶的主要客户可能包括以下几类人群：

1. **年轻人**：特别是青少年和大学生，他们通常对新潮饮品感兴趣，喜欢尝试各种口味的珍珠奶茶。
2. **家庭**：父母会带着孩子去购买珍珠奶茶，尤其是在周末和假期。
3. **上班族**：需要一个快速且美味的饮品来提神或作为午餐或晚餐后的休闲饮品。
4. **游客**：麻坡作为旅游地，游客们也可能会被吸引来尝试当地的珍珠奶茶。
5. **健康爱好者**：虽然珍珠奶茶不一定被认为是健康饮品，但如果你提供低糖或无糖选项，可能会吸引一些关注健康的消费者。



購買原因探詢

你認為這些人的購買真實原因是什麼，



了解客戶的購買動機有助於更好地定位和推廣產品。以下是這些人群購買珍珠奶茶的主要原因：

1. 年輕人：

- **社交需求：**珍珠奶茶店常常是年輕人聚會和社交的好去處，他們享受與朋友一起分享美味飲品的時光。
- **嘗試新事物：**年輕人喜歡嘗試新口味和新潮流，珍珠奶茶的多样化口味滿足了他們的好奇心和探索欲望。

2. 家庭：

- **親子時光：**帶孩子去購買珍珠奶茶是家庭活動的一部分，增加了親子互動的樂趣。
- **獎勵與安慰：**父母可能會購買珍珠奶茶作為對孩子的獎勵或安慰。

針對受眾設計方案

針對遊客幫我設計行銷方案，目的是提升 分享打卡數



为吸引游客并提升分享打卡数，你可以设计一个吸引力强、互动性高的营销方案。以下是一些具体的策略：

1. 打卡点设计

- **装饰和布置：**在店内或店外设置独特的、适合拍照的打卡点。比如，装饰有当地特色元素的背景墙、灯饰、座椅等。
- **标志性元素：**设计一个独特的品牌吉祥物或标志物，让游客在拍照时自然地展示你的品牌。

2. 社交媒体互动

- **拍照比赛：**举办“最美打卡照”比赛，鼓励游客在社交媒体（如Instagram、Facebook）上分享他们的打卡照片，并使用特定的主题标签（例如#MuarBubbleTea）。
- **奖励机制：**每月选出最佳照片，给予奖品，如免费饮品券或折扣券，以激励更多人参与。

AI第二大腦

請你以蘇格拉底提問架構，替我展開 [黃豆]的市場研究，目的是更了解該產業發展趨勢，以表格呈現

請你以六頂思考帽，替我擴充 [黃豆]的市場研究思考題，以表格呈現，並分別告訴我為何如此建議

請你使用 **ORID** 焦點討論技巧，替我將 [台灣對全球貿易] 這個領域，轉化為 10 個幫助研究產業趨勢的提問

請你扮演 [國際貿易商] 針對上述資訊，提出 10 個最想問的問題，條列式呈現

總結摘要

全球趨勢：AI正在改變農業與黃豆產業

- AI已從「技術」變成「商業必需品」
- 農業供應鏈每一環節（生產、品質管理、行銷、出口）皆可導入AI
- 國際案例（如巴西、美國、台灣）證明：導入AI = 效率 + 競爭力提升

B2B行銷的核心思維

- 與B2C不同，B2B強調信任、專業、關係與解決方案
- 有效策略包括：內容行銷、電子報、白皮書、參展、社群經營
- 將客戶視為長期夥伴，並建立分層管理策略（漏斗思維）

AI工具實戰應用

- ChatGPT 可協助產出行銷內容、Email、Q&A、客戶簡報
- AI可節省80%的時間，讓你更專注在談判與關係經營