**Deepseek+建筑业营销**

**课程背景：**

随着建筑行业的快速发展，市场竞争日越激烈，营销和销售人员不仅需要掌握传统的销售技巧，还需要 熟练运用现代化工具和技术，以提升营销、销售效率和精准度。本课程专为建筑行业营销销售人员设计，旨在通过系统化的培训，帮助学员在市场和大客户销售端提升能力。

在营销销售中，学员将学习从线索获取到签约的全流程管理，结合DeepSeek工具的应用，实现销 售提效和转化率提升。学员将能够快速融入AI时代的营销和销售新模式，提升个人销售能力，助力公司业绩增 长。

**培训对象：建筑行业营销销售人员**

**课程目标：**

1. 了解Deepseek的特点以及在营销销售方面的应用场景
2. 掌握客户全流程销售技巧，从线索到签约，提升大客户转化率。
3. 学习并实践DeepSeek工具的应用，提升销售效率和精准度。

**【课程大纲】**

**任务一： DeepSeek的特点、 价值与营销销售中的应用 （1小时）**

**模块一： DeepSeek的基本概念与发展现状**

1.DeepSeek的定义与核心技术：

* 人工智能的基本概念与DeepSeek的技术架构。
* 自然语言处理（NLP）、机器学习、深度学习等技术简介。

1. Deepseek在建造业的应用场景：

* 赋能办公效率提升
* 赋能智慧建造
* 赋能市场业务发展
* 赋能管理提效

**模块二： DeepSeek的特点与价值**

1.DeepSeek的核心特点：

高效性：自动化处理海量数据，提升工作效率

智能化：预测需求、分析数据、优化决策。

精准性：通过数据分析实现精准营销与客户管理。

2.DeepSeek在营销销售中的价值：

* 提升营销销售效率，缩短销售周期
* 提高营销精准度，降低营销成本。
* 优化客户体验，提升客户满意度。

**模块三： DeepSeek工具的典型应用场景**

* 客户画像与需求预测
* 洽谈话术生成与反对意见预判
* 自动化合同审核与风险提示。

**任务二： 营销销售全流程与DeepSeek提效 （5小时）**

**模块一、市场分析与用户洞察**

1 市场分析的基础

* 市场分析的核心概念与方法
* 市场分析在业务运营中的作用

2. DeepSeek在市场分析中的应用

* 数据收集与整理方法
* 数据清洗与预处理技巧
* 数据可视化与洞察报告生成

**模块二：品牌与市场营销**

1. 品牌与市场营销的基础

* 品牌与市场营销的核心概念与流程
* 品牌与市场营销中的常见挑战

2. DeepSeek在品牌与市场营销中的应用

* 品牌定位与市场分析
* 市场营销活动策划与执行
* 营销效果评估与优化

3. 品牌与市场营销的实操步骤

步骤1：品牌定位

使用DeepSeek生成品牌定位报告

步骤2：市场营销活动策划

使用DeepSeek设计营销活动方案

步骤3：营销效果评估

使用DeepSeek生成营销效果报告

任务4：品牌与市场营销实战

学员分组，模拟一个市场营销场景（如新产品推广）。

使用DeepSeek生成品牌定位报告，并设计营销活动方案。

**模块三：Deepseek在销售中的应用**

**1.大客户销售流程：**

* 线索识别与分类：如何筛选高潜力客户， DeepSeek辅助客户画像与标签化。
* 商机跟进与分析：商机信息整理和需求挖掘， DeepSeek驱动商机预测与风险分析。
* 拜访与洽谈： DeepSeek生成洽谈话术，提前预判客户需求与反对意见。
* 方案设计与对接： DeepSeek工具辅助方案模板化设计，自动化文档生成。
* 招投标与合同洽谈： DeepSeek优化投标方案，合同条款智能审核。
* 签约与合同管理： DeepSeek监控合同履行，提醒关键节点，自动化合同归档。
* 结算与回款： DeepSeek生成结算单，自动化回款提醒，减少账款回收周期

**2.DeepSeek工具实操演练：**

* 使用DeepSeek进行客户画像与需求预测。
* 生成标准化洽谈话术与方案模板
* 自动化合同审核与风险提示。

**模块四：大客户销售技巧**

**1.线索管理与商机跟进**

1.1 高潜力客户的识别标准

* 客户类型：政府机构、建筑公司、开发商等。
* 项目规模、预算、决策周期等因素。
* DeepSeek辅助客户画像与需求分析。

1.2 商机跟进的时间节点与策略

* 项目规划阶段：提供初步方案与建议。
* 设计阶段：深入技术支持与方案优化。
* 施工阶段：提供技术服务与问题解决。
* 交付阶段：收集反馈与推荐新项目。
* DeepSeek生成跟客户跟进计划

实操任务：

利用DeepSeek生成一份高潜力客户画像。

设计一个商机跟进策略，并模拟跟进过程。

**2.拜访与洽谈技巧**

2.1 拜访准备与资料整理

* 项目详情、技术参数、成功案例等资料准备。
* DeepSeek辅助生成专业拜访资料与演示文稿。

2.2 洽谈技巧与应对策略

* 如何预判客户反对意见：技术难题、成本高、交付时间等。
* DeepSeek辅助预判与应对方案设计。
* 案例：应对客户对技术参数的质疑。

实操任务：

准备一份完整的拜访资料，并模拟洽谈过程。

利用DeepSeek设计一个应对客户反对意见的方案。

**3.方案设计与招投标技巧**

3.1 差异化方案设计

* 结合客户核心需求：功能性、成本、时间等。
* 差异化方案：绿建、节能、智能化等。
* DeepSeek辅助方案设计与优化。

3.2 招投标策略与技巧

* 标书撰写要点：合规性、技术参数、价格策略等。
* DeepSeek辅助标书撰写与优化。
* 案例：某建筑项目标书撰写与提交策略。

实操任务：

设计一个差异化方案，并利用DeepSeek生成标书。

模拟一个招投标流程，并提交标书。

**4.合同管理与结算回款**

4.1 合同条款的合规性与风险控制

* 合同条款要点：范围、时间、支付方式、违约责任等。
* 风险控制：付款保证、质量保证、验收标准等。
* DeepSeek辅助合同条款审核与风险评估。

4.2 高效结算与回款技巧

* 结算流程：材料准备、提交、跟进等。
* 回款策略：分期付款、提前支付优惠等。
* DeepSeek监控账款状态与提醒跟进。

实操任务：

编写一份完整的合同条款，并进行风险评估。