

Chapter 01

原理篇

掌握 AI 的基本原理和使用方法

AI 迭代更新这么快，你会感到焦虑吗？

别担心，掌握了 AI 的基本原理，就能更充分地理解 AI 的工作流程和使用方法。不仅可以清晰地认识 AI 的优势并有效地利用它，还能意识到 AI 的局限性，并学会规避相关问题。



1.1 起源：什么是 AIGC？为何会爆火？

要理解 AIGC，必先理解 AI。下面将从 AI 的定义出发，清晰界定 AIGC 的内涵与外延，为后续的深入探讨打下坚实基础。

1.1.1 什么是 AI 和 AIGC？

人工智能（AI, Artificial Intelligence）是一种模拟人类智能的技术，旨在使计算机和其他设备能够执行通常需要人类智能的任务。这些任务包括学习（从经验中学习）、推理（解决问题）、感知（通过传感器感知环境）和理解自然语言（与人类进行交流）。

人工智能生成内容（AIGC, Artificial Intelligence Generated Content）是指利用人工智能技术来自动生成各种内容，如文本、图像、音频、视频等。它是继专业生产内容（PGC, Professional Generated Content）和用户生产内容（UGC, User Generated Content）之后的新型内容创作方式。AIGC 利用机器学习和深度学习模型，通过学习大量的数据，实现内容的自动生成。如图 1-1 所示。



图 1-1

1.1.2 为什么 AIGC 会爆火？

随着深度学习、自然语言处理（NLP）和多模态技术的发展，AIGC 在理解和生成文本、图像、音频和视频内容方面的能力显著提升。

2022 年 11 月 30 日, OpenAI 发布了全新聊天机器人模型 ChatGPT, 它是一款人工智能技术驱动的自然语言处理工具, 能以对话方式与用户交互, 可完成聊天、问答、写作、翻译、写代码等多种任务, 其强大的语言理解和生成能力引起了全世界的广泛关注。

此后, 以 ChatGPT 为代表的各类 AIGC 模型、产品和工具, 逐渐风靡全球。国内许多互联网企业也推出了自己的 AI 大模型, 比如 2023 年 3 月 16 日, 百度推出了“文心一言”; 2023 年 4 月 11 日, 阿里巴巴推出了“千问”; 2023 年 5 月 6 日, 科大讯飞推出了“讯飞星火认知大模型”; 2024 年 5 月 15 日, 字节跳动推出了“豆包”; 2025 年 1 月 20 日, 深度求索公司推出 DeepSeek R1 等^①。经过不断地升级迭代, 目前国内 AI 大模型在各方面的表现, 都不断给人们带来惊喜。

1.2 能力：目前 AI 在办公方面有哪些应用？

经过这些年的发展, AI 已经能在职场办公领域有非常不错的落地效果。

主要应用领域如下:

文字创作: 撰写新闻、工作计划、营销策划方案、职场文章写作、教学教案等。

PPT 制作: PPT 大纲梳理、文字与素材整理、PPT 页面美化、PPT 讲稿编写、动画制作等。

思维导图: 根据主题一键生成思维导图、将文档（或文章）智能生成思维导图、将图片转为思维导图等。

数据分析: 写 Excel 函数公式、写 VBA\Python 代码、智能数据问答、智能拆分与合并、生成数据分析报告等。

AI 搜索: 智能搜索与整理、搜索结果自动生成思维导图与 PPT、智能文档模式、搜索追问等。

智能体应用: 按照指定的步骤批量处理各项工作任务并自主决策执行相应的步骤, 无需人工过多介入。

图像处理与创作: 图片智能抠图、去水印、扩图、处理、合成、文生图、图生图等。

音视频处理与创作: 录音与视频文件的整理、制作思维导图、创作音乐、智能剪辑、一键成片等。

数字人: 快速生成专属数字人及使用数字人代替真人完成各项工作。

.....

AI 智能办公应用的落地, 需要依托强大的国内 AI 大模型产品, 如图 1-2 所示。本书会举例

^① 以上模型上线时间信息来自百度百科。



AI 智慧办公影响力
提问技巧 · AI 办公 · 多维表格

展开讲解每个应用场景，让读者能懂原理、懂方法、懂应用。

国内AI大模型产品图谱（部分）



图 1-2

1.3 原理：AI 生成内容的基本原理是什么？

为了更好地理解 AIGC 生成内容的基本原理，主要还是理解 GPT 的三个关键环节如图 1-3 所示。

G (Generative): 代表“生成式”，能够生成新的、连贯的文本或内容。

P (Pre-trained): 代表“预训练”，在大规模无监督数据上进行初步训练，使其能够理解和处理各种复杂的语言现象和上下文信息。

T (Transformer): 代表“转换器”，是一种基于自注意力机制的模型，能够在处理长文本时有效地捕捉上下文信息。



图 1-3

为了方便大家理解，下面分别举例说明。

“生成式”就好比背诗句，已知诗句前面的部分，就能很快涌现生成后面的内容。如图 1-4，AI 分析文字之间的关联关系及概率，综合得出相应结果。



图 1-4

简单来说，“生成式”有点儿类似于平时玩过的成语接龙的游戏，但更具有创造性。

“预训练”就好比医学学生通过实习经历，学习、理解、适应、处理各种医学技术和方法，从而成为一名合格医生的过程，如图 1-5 所示。

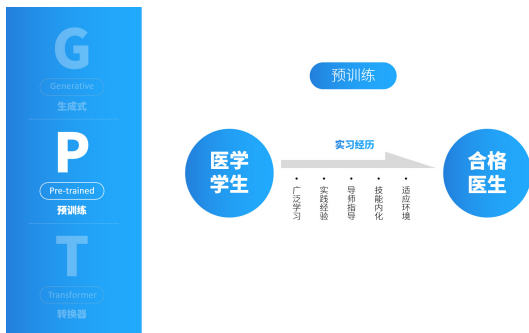


图 1-5

一方面，“预训练”的数据量非常庞大，使其能广泛学习；另一方面，使 AI 理解自然语言的规则和模式，从而能快速适应新的任务。

这里的预训练，可以理解为学生为了高分通过考试而进行大量的复习和刷题。可以在使用 AI 大模型之前，先关闭 AI 的“联网搜索”功能，并提问“你的知识库更新到什么时候？”，不同的



AI 回复的结果都会不一样，比如 DeepSeek 回复的是 2025 年 5 月，Kimi 回复的是 2025 年 4 月，智谱清言回复的是 2024 年 12 月，如图 1-6 所示。也就意味着在使用该模型时，在知识库更新日期后的事件，需要开启“联网搜索”功能。



图 1-6

“转换器”是整个 GPT 技术的核心。早期的 AI，是“高度近视眼”，只能看到离它近的内容，无法对语篇形成整体概念，导致其性能和效率低下。Transformer 架构的开创性，使得 AI 具有了“全局视角”，它是一种深度学习架构，擅长处理序列数据，如文本或语音，特别适合于理解语言的长距离依赖关系。

好比从以前一个人翻译变成了一个团队翻译，可以关注整体、信息共享、分阶段处理、并行工作及具有极强的适应性，如图 1-7 所示。

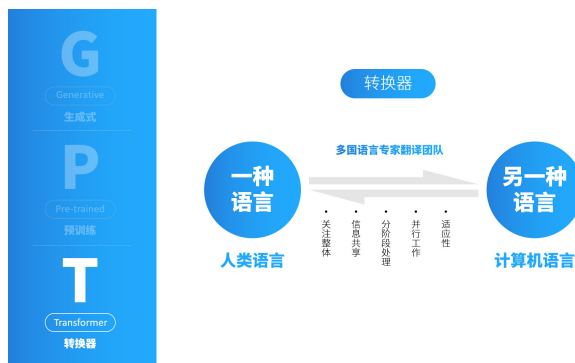


图 1-7

1.4 评析：AI 有哪些优点？又有哪些不足？

现在的 AI 技术虽然很厉害，但也需要辩证地看待它。在使用 AI 之前，有必要对 AI 的优缺点有个基本的认识，这样才能充分利用好其优点，尽量规避其不足。

1.4.1 AI 的主要优点

AI 有众多的优点，其中最主要的有以下几个：

1. 高效的交互性，支持多模态交互

AI 能够以自然语言与人类进行交互，而且执行效率非常高、非常精准，极大地便利了人们获取信息和完成各种任务。同时，AI 还可以处理多种类型的信息，如图像、文本、语音等。这使得 AI 可以更好地理解和处理现实世界中的各种信息，提供更加全面和准确的服务。

2. 强大的学习与记忆能力

AI 具有惊人的学习能力，可以快速处理和分析大量数据，从中提取有用的知识和模式。同时，一定的记忆力让 AI 能够记住用户的偏好和历史行为，从而为用户提供个性化的服务。

3. 智能推理辅助能力

AI 拥有一定的推理能力，可以根据已知信息进行分析和判断，为决策提供支持。例如，在金融领域，AI 可以分析海量的交易数据、市场趋势、宏观经济指标等信息，从中找出潜在的规律和模式。这种高效的分析和推理能力是人类难以企及的，能够为决策提供及时、准确的依据。

4. 自我学习和适应能力

AI 可以在无人参与的情况下，不断自我进化，不断完善自身，也可以快速适应不同的任务和环境变化。例如，当面对新的业务需求或数据分布变化时，AI 可以通过调整参数或重新训练，迅速适应新情况，为不同领域的应用提供灵活的解决方案。

1.4.2 AI 的主要不足

读者在使用 AI 时，需要充分认识到现阶段的 AI 还存在一些不足，主要是以下几个方面：



1. 生成内容的不确定性

AI 生成的内容并非绝对的标准答案，可能存在出现错误或不准确的情况。由于其是基于数据和算法生成的，可能会受到数据偏差和算法局限性的影响。

存在“幻觉问题”，即可能生成一些看似合理但实际上不存在的内容，就是很多人常说的“一本正经地胡说八道”的情况。这在一些对准确性要求高的领域可能会带来严重后果。

2. 对算力和数据高度依赖

AI 的运行和训练对算力有很大需求，需要耗费大量计算资源。这不仅导致较高的成本投入，还限制了其在一些资源有限的场景中的应用。数据是 AI 模型训练的基础，没有足够且高质量的数据，模型就无法有效学习知识和规律。

3. 难以实现与目标的完美对齐

让 AI 的输出与用户的目标完全一致并非易事，这需要用户对 AI 有深入的理解，否则，AI 可能产生与用户期望不符的结果。这也要求用户在使用 AI 时，对生成的内容或多或少有一定的认知，能对 AI 进行修正和引导，从而让结果更符合预期。

4. 缺乏可理解性的黑箱困境

许多复杂的 AI 算法就像一个黑箱，人们难以理解其内部工作原理。这使得在使用 AI 时，难以判断其决策的合理性与可靠性，这会导致人们对 AI 产生不信任感。同时，由于黑箱特性，对其进行调试和优化也较为困难，一旦出现问题难以快速解决。如图 1-8 所示。

AI 的优点与不足

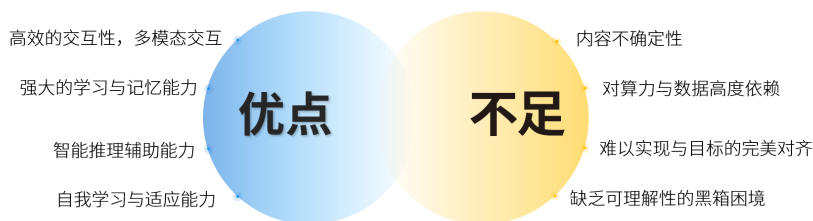


图 1-8

除此以外，还需要了解使用 AI 的一些风险，如数据安全问题、隐私问题、伦理问题等，所以建议以掌握 AI 的使用方法为主，**如果涉及敏感数据及隐私信息，则避免或减少使用 AI。**

1.4.3 如何减少 AI 缺点的影响？

对于减少 AI 主要缺点的影响的解决方案如下：

1. 生成内容的不确定性

- 1) **多方验证**：对于重要的内容，不单纯依赖 AI 生成的结果，通过查阅其他可靠资料来源、咨询专业人士等方式进行验证。
- 2) **提高自身判断力**：用户可以通过学习相关领域知识，提升对内容准确性的判断能力，以便在使用 AI 生成内容时能快速识别可能的错误。
- 3) **反馈错误**：当发现 AI 生成的内容存在错误时，及时向开发者反馈，帮助改进算法和数据，提高生成内容的准确性。

2. 对算力和数据高度依赖

- 1) **选择合适的工具**：在资源有限的场景下，可以使用轻量级的 AI 应用。
- 2) **优化数据管理**：对于自己使用 AI 的特定领域，尽量收集和整理高质量的数据，提供给 AI，以提高生成结果的质量。

3. 难以实现与目标的完美对齐

- 1) **明确需求表达**：在向 AI 提出问题或任务时，尽可能清晰、详细地描述自己的目标和要求，避免模糊不清的表述。
- 2) **不断尝试和调整**：若 AI 生成的结果与期望不符，则尝试调整问题的表述方式、提供更多的背景信息或约束条件，以引导 AI 生成更符合预期的内容。
- 3) **学习使用技巧**：通过学习 AI 的使用技巧（尤其是提示词技巧）和最佳实践，了解如何更好地与 AI 交互，提高实现目标的可能性。

1.5 模型：国内有哪些好用且免费的 AI 大模型？

国内的 AI 大模型发展迅猛，众多科技巨头如百度、阿里云、字节跳动、腾讯等都投入大量资源研发出了自己的大语言模型，被称为“百模大战”。其中表现比较突出的、免费好用的主要有：



1. DeepSeek (网址: <https://chat.deepseek.com/>)

DeepSeek 是杭州深度求索公司推出的 AI 助手。以其卓越的推理能力和纯文本处理技术著称。DeepSeek 支持文件上传功能,可以处理图像、文档等多种格式文件中的文字信息。虽然不支持多模态识别,但在文本处理方面表现出色。完全免费使用,拥有 100 万 token^② 的上下文长度,还能通过联网搜索获取最新信息,致力于为用户提供准确、有用的智能服务体验。

2. 豆包 (网址: <https://www.doubao.com/>)

豆包是由字节跳动公司开发的人工智能工具,它可以通过学习和理解大量文本,生成自然流畅的语言来回答用户的问题,并进行各种对话,具有广泛的知识储备、自然语言处理能力、个性化交互、不断学习和改进等特点,综合表现优异,尤其是多模态的支持度比较高。

3. Kimi (网址: <https://www.kimi.com/>)

Kimi 是一款由北京月之暗面科技有限公司 (Moonshot AI) 推出的智能助手,自正式推出以来,便以其独特的长文本处理能力、多格式支持、智能搜索与总结和丰富的应用场景吸引了广泛关注。

4. 智谱清言 (网址: <https://chatglm.cn/>)

智谱清言是由北京智谱华章科技有限公司推出的一款生成式 AI 助手,它基于智谱 AI 自主研发的先进技术,为用户提供了丰富的智能服务,尤其是文生视频、图生视频、视频通话等能力。

5. 文心一言 (网址: <https://yiyan.baidu.com/>)

文心一言是一款由百度公司研发的人工智能大语言模型产品,能够与人对话互动、回答问题、协助创作,高效便捷地帮助人们获取信息、知识和灵感,并在文学创作、商业文案创作、数理推算、中文理解、多模态生成五大场景表现突出。自推出以来,文心一言受到了广泛关注和应用。

6. 千问 (网址: <https://www.qianwen.com/>)

千问是阿里云自主研发的超大规模语言模型,能够回答问题、创作文字,还能表达观点、撰写代码。千问的核心目标之一就是帮助用户获得准确、有用的信息,解决实际问题,同时在创作、学习、研究等多个场景下提供支持。而且目前的千问打通了阿里生态中的各项应用,如支付宝、淘宝、飞猪等,普通用户的使用体验非常不错。

② token: AI 模型处理文本时的最小单位,可以简单理解为一个单词、一个汉字或一个标点符号被拆分后的“语言碎片”。

7. 讯飞星火（网址：<https://xinghuo.xfyun.cn/>）

讯飞星火是科大讯飞基于深度学习技术开发的智能语言模型，它具备强大的语言理解和生成能力，能够为用户提供精准、高效的回答和建议。该模型具有七大核心能力，即文本生成、语言理解、知识问答、逻辑推理、数学能力、代码能力、多模交互。

8. 腾讯混元（网址：<https://hunyu.tencent.com/>）

腾讯混元是腾讯公司研发的一款大语言模型，具有强大的中文创作能力、复杂语境下的逻辑推理能力及可靠的任务执行能力。腾讯混元大模型的应用场景广泛，包括文档创作、会议助手、智能营销等，旨在提高工作效率和用户体验，尤其是基于腾讯混元大模型开发的 C 端应用——腾讯元宝，综合表现效果不错。

9. 秘塔 AI 搜索（网址：<https://metaso.cn/>）

秘塔 AI 搜索是上海秘塔网络科技推出的国产 AI 搜索引擎，主打无广告、直达答案。它基于大模型检索全网、文库、学术资源，提供简洁、深入、研究三种模式，并可自动生成大纲、思维导图等结构化结果，帮助用户高效获取精准信息。

如图 1-9 所示。



（网址如不能打开，可在地址前添加：<https://>）

图 1-9

在本书的后续章节中，会分别针对不同场景，讲解以上 AI 工具的应用方法。



1.6 流程：AI 提问的基本流程是什么？

不同于传统搜索引擎的提问方式，和 AI 交互时，需要掌握基本的提问流程和步骤，具体如下：

1. 明确问题和需求

清晰定义：需要清楚地知道自己想要解决什么问题或获取什么信息。

具体化：尽量将问题具体化，避免模糊或宽泛的提问，这样 AI 更有可能给出准确和有用的回答。

2. 选择合适的 AI 工具

了解功能与特色：根据问题的性质，选择适合的 AI 工具或平台，如 AI 搜索、制作 PPT、数据分析、写作助手、专业智能体等。

3. 构造有效的问题

简洁明了：用简短、直接的语言提问，避免冗长和复杂的句子。

结构化：如果可能，将问题分解为几个小部分或子问题，有助于 AI 更好地理解并回答。

使用关键词：在问题中包含与答案相关的关键词，这有助于 AI 更快地定位相关信息。

4. 评估回答并反馈

理解回答：仔细阅读 AI 给出的回答，确保你理解了其中的内容。

验证准确性：如果可能，验证回答的准确性。特别是对于重要或敏感的问题，可能需要额外的确认。

提供反馈：如果 AI 的回答不准确或无法满足你的需求，考虑提供反馈，帮助改进其性能。

5. 迭代提问

调整问题：如果初次提问没有得到满意的答案，尝试调整问题的表述或提供更多上下文信息。

继续探索：如果问题复杂或涉及多个方面，可以逐步深入，通过一系列相关的问题来获取更全面的信息。

如图 1-10 所示。

AI提问基本步骤与流程



图 1-10

Chapter 02

提示词篇

如何编写高质量 AI 提示词？

提示词是整个 AI 使用过程中的关键环节，该如何编写呢？

AI 提示词是人与 AI 模型进行交互、传达需求的关键桥梁。一个优质提示词能够帮助 AI 准确理解用户的迹象意图，高效完成写作、绘画、编程等任务。本章将详细讲解优质 AI 提示词的编写方法。

2.1 实例 01——提示词：如何编写优质提示词？

提示词是 AI 办公的“指挥棒”。本实例将带你掌握优质提示词的编写方法，让你的 AI 输出更精准、更高效。



扫一扫，看视频

2.1.1 什么是 AI 提示词？

AI 提示词（Prompt）是在使用人工智能模型时，用户输入的文本内容，用于指导 AI 生成符合需求的输出结果。

提示词的好坏会直接影响 AI 生成内容的质量，所以提升 AI 提示词的编写能力是非常有必要的，正如 ChatGPT 之父萨姆·奥特曼（Sam Altman）所说：“**编写非常棒的提示词，是一项惊人的高杠杆技能！**”如图 2-1 所示。



图 2-1

2.1.2 如何编写优质提示词？

编写优质提示词的思路和领导给下属布置工作任务是类似的。例如，你有两位领导，都给你布置了一项“写营销宣传方案”的工作任务。

普通领导：

领导：“小熊，最近要做一个营销宣传方案，你负责弄一下。”



作为下属的你一脸茫然，不知道从何下手，追问：“领导，具体有什么要求呢？”

领导：“就是把产品宣传出去，让更多人知道，要新颖、有创意。”

然后就没有更多具体的指示了。

优秀领导：

领导：“小王，现在需要你负责制定一个营销宣传方案。这次的目标是在接下来的一个月内，通过线上线下结合的方式，将新款智能产品的知名度提升 30%。具体来说，线上部分要利用好社交媒体平台，制作至少 5 个短视频进行投放推广，同时结合微博、微信公众号进行互动活动，吸引用户参与。线下部分，准备在 3 个主要商场开展体验活动，安排专业人员进行产品讲解和演示。预算大概是 10 万元，你要合理分配资源，确保方案的可行性和效果。在一周后给我详细的方案，有任何问题随时跟我沟通。”

以上两位领导布置工作任务后，你是下属，会觉得哪个领导的任务执行起来更明确清晰呢？显然前者任务非常笼统含糊、缺少必要的细节和具体要求，会让执行者一头雾水；而后者则清晰明了，要求明确、具体，细节也非常到位，执行起来效率自然高。

由以上这个示例，就引申出好的指令的四大特点，如图 2-2 所示。

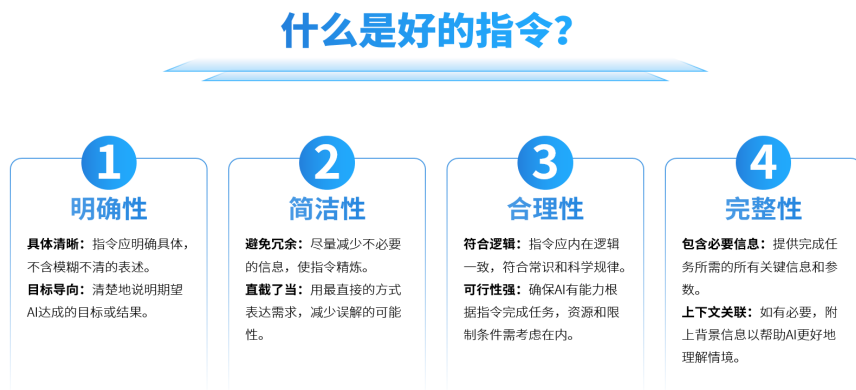


图 2-2

【示例】

“请生成一份关于未来五年内可再生能源技术发展趋势的报告，重点关注太阳能和风能领域的

技术创新和市场扩展情况。报告需要包含图表和数据支持，并且字数控制在 3000 字以内。”

【分析】

明确性：具体清晰，指定了报告的主题（可再生能源技术发展趋势）、时间范围（未来五年）、重点领域（太阳能和风能）及具体要求（技术创新和市场扩展情况）。

目标导向：明确要求生成一份报告，并且有具体的内容和字数限制。

简洁性：避免冗余，指令中没有多余的信息，每一部分都直接关联到最终目标。

直截了当：用简洁的语言表达了复杂的需求。

合理性：符合逻辑，指令内在逻辑清晰，要求的内容和技术领域都是现实中可研究和分析的。

可行性强：现代 AI 具备生成此类报告的能力，所需的资源和数据也是可获取的。

完整性：包含必要信息，提供了时间范围、主题、重点内容和格式要求。

上下文关联：虽然没有详细背景，但通过主题和要求已经足够让 AI 理解情境。

这样的指令不仅能让 AI 明白具体要做什么，还能确保最终输出的成果符合预期，如图 2-3 所示。

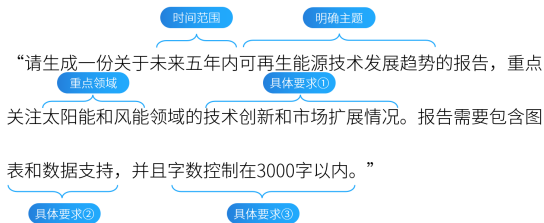


图 2-3

2.1.3 普通提示词与优质提示词，差别有多大？

还是以刚才的写营销策划方案为例，如果是普通的提示词，可能就是“给我生成一份关于 AI 智能手机的营销策划方案。”对于这种宽泛、模糊、不够具体的提示词，AI 给出的答案往往也会比较笼统、宽泛、不具体，详情如下：

（本案例以 Kimi 为例，其他 AI 工具用法类似）



问：给我生成一份关于 AI 智能手机的营销策划方案。



答：

当然可以，以下是一份关于 AI 智能手机营销策划方案的大纲：

一、市场分析

1. 目标市场

- 确定目标消费者群体（如年轻人、商务人士、技术爱好者等）。
- 分析目标市场的规模、增长趋势和消费习惯。

2. 竞争对手分析

- 列出主要竞争对手及其产品特点。
- 分析竞争对手的市场策略和用户反馈。

3. SWOT 分析

- 优势（Strengths）
- 劣势（Weaknesses）
- 机会（Opportunities）
- 威胁（Threats）

二、产品定位

1. 产品特点

- AI 功能（如语音助手、智能拍照、个性化推荐等）。
- 设计（如轻薄、防水、耐用等）。
- 性能（如处理器、电池寿命、内存等）。

存等）。

2. 差异化策略

- 确定产品的独特卖点（USP）。
- 如何通过 AI 功能满足用户未被满足的需求。

三、营销目标

1. 销售目标

- 短期销售目标（如季度销量）。
- 长期销售目标（如年度市场份额）。

2. 品牌目标

- 提升品牌知名度。
- 建立品牌形象。

四、营销策略

1. 产品策略

- 新产品发布计划。
- 产品升级和迭代计划。

2. 价格策略

- 定价策略（如高端定位、性价比策略等）。
- 促销活动（如节日促销、捆绑销售等）。

3. 推广策略

- 线上推广（如社交媒体、搜索引擎广告、在线视频等）。

- 线下推广（如实体店体验、展会、路演等）。
- 合作伙伴关系（如与运营商、应用开发者合作）。

4. 渠道策略

- 直销（如官方网站、App 等）。
- 分销（如电商平台、零售商等）。

五、执行计划

1. 时间线

- 每个营销活动的开始和结束时间。

2. 预算

- 每个营销活动的预算分配。

3. 资源分配

- 人力、物力、财力的分配。

六、监测与评估

1.KPIs

- 确定关键绩效指标（如销量、用户增长率、品牌知名度等）。

2. 监测工具

- 确定用于监测营销活动效果的

工具和方法。

3. 评估周期

- 定期评估营销活动的效果，并根据反馈进行调整。

七、风险管理

1. 风险识别

- 识别可能影响营销活动的风险。

2. 应对策略

- 制定应对风险的策略和计划。

八、附录

1. 市场调研数据

- 包含市场调研的详细数据和分析。

2. 创意素材

- 广告创意、宣传材料的设计草图。

3. 法律合规性检查

- 确保所有营销活动符合相关法律法规。

请根据实际情况调整以上方案，以确保它符合你的具体需求和资源。

如果把普通提示词换成更优质的提示词，如下：



问：给我生成一份关于 AI 智能手机的营销策划方案。目标是在接下来的一个月内，通过线上线下结合的方式，将某新款 AI 智能手机的知名度提升 50%。具体来说，①线上部分要利用好社交媒体平台，制作至少 5





个短视频进行投放推广，同时结合微博、微信公众号、小红书等进行互动活动，吸引用户参与。②线下部分，准备在 3 个主要商场开展体验活动，安排专业人员进行产品讲解和演示。预算大概是 10 万元，你要合理分配资源，确保方案的可行性和效果，方案要尽可能详细，字数不少于 2000 字。

AI 给出的回复就会更详细、具体，可操作性也更强，详情如下：



答：

AI 智能手机营销策划方案

一、项目概述

1.1 项目背景

- 随着人工智能技术的快速发展，智能手机市场正迎来新的变革。AI 智能手机以其智能化、个性化的特点逐渐受到消费者的青睐。为了提升新款 AI 智能手机的知名度，计划在接下来的一个月內，通过线上线下结合的方式，实现知名度提升 50% 的目标。

1.2 项目目标

- 提升新款 AI 智能手机的知名度 50%。
- 增强消费者对产品的认知和好感度。

- 收集用户反馈，为产品迭代提供数据支持。

二、市场分析

2.1 目标市场

- 消费者群体：技术爱好者、年轻群体、商务人士。
- 市场规模：根据最新市场调研，目标市场规模约为 500 万潜在用户。
- 消费习惯：偏好科技感强、个性化明显的产品。

2.2 竞争对手分析

- 主要竞争对手：苹果、三星、华为。
- 产品特点：高端设计、强大的 AI 功能、优秀的用户体验。
- 市场策略：高端定位、广告投放、明星代言。

2.3 SWOT 分析

- 优势：强大的 AI 功能、创新的设计、合理的价格。
- 劣势：品牌知名度相对较低、市场占有率不高。
- 机会：AI 技术的快速发展、消费者对智能化产品的需求增加。
- 威胁：竞争对手的市场策略、市场饱和度。

三、产品定位

3.1 产品特点

- AI 功能：智能语音助手、智能拍照、个性化推荐。
- 设计：轻薄、防水、耐用。
- 性能：高性能处理器、长续航电池、大内存。

3.2 差异化策略

- 独特卖点：AI 个性化服务、创新的交互设计。
- 满足需求：提供更加智能化、个性化的用户体验。

四、营销目标

4.1 销售目标

- 短期目标：一个月内销量达到 5000 台。

- 长期目标：一年内市场占有率提升至 5%。

4.2 品牌目标

- 知名度：提升 50%。
- 品牌形象：建立科技、智能、创新的品牌形象。

五、营销策略

5.1 产品策略

- 新产品发布：在社交媒体上进行直播发布。
- 产品迭代：根据用户反馈进行产品迭代。

5.2 价格策略

- 定价：中高端定位，价格区间在 3000 ~ 5000 元。
- 促销：限时折扣、捆绑销售。

5.3 推广策略

- 线上推广：
短视频：制作 5 个短视频，突出 AI 功能和用户体验。
社交媒体：在微博、微信公众号、小红书上进行互动活动。
- 线下推广：
体验活动：在 3 个主要商场开展体验活动，安排专业人员进行产品讲解和演示。



5.4 渠道策略

- 直销：官方网站、App。
- 分销：电商平台、零售商。

六、执行计划

6.1 时间线

- 第一周：完成短视频制作和社交媒体预热。
- 第二周：发布短视频，开始社交媒体互动活动。
- 第三周：线下体验活动准备，人员培训。
- 第四周：线下体验活动开展，收集用户反馈。

6.2 预算

- 短视频制作：2 万元。
- 社交媒体推广：3 万元。
- 线下体验活动：3 万元。
- 人员培训：1 万元。
- 其他：1 万元。

6.3 资源分配

- 人力：市场部、销售部、技术部。
- 物力：制作设备、体验设备。
- 财力：预算分配。

七、监测与评估

7.1 KPIs

- 销量：5000 台。

- 知名度：提升 50%。
- 用户反馈：收集至少 1000 条用户反馈。

7.2 监测工具

- Google Analytics：监测网站流量。
- 社交媒体分析工具：监测社交媒体互动数据。

7.3 评估周期

- 每周：评估营销活动的效果。
- 每月：进行总体评估。

八、风险管理

8.1 风险识别

- 市场风险：竞争对手的市场策略。
- 技术风险：产品技术问题。

8.2 应对策略

- 市场风险：加强市场调研，及时调整市场策略。
- 技术风险：加强产品质量控制，提供技术支持。

九、附录

9.1 市场调研数据

- 消费者调研报告：详细分析消费者需求和偏好。

9.2 创意素材

- 广告创意：短视频脚本、宣传海报设计。

9.3 法律合规性检查

- 广告法：确保所有营销活动符合广告法规定。

十、结语

- 通过以上策划方案，将充分利

用线上线下资源，通过精心设计的营销活动，实现新款 AI 智能手机知名度的提升。通过团队的共同努力，能够达成目标，为公司带来更大的市场份额和品牌价值。

通过对比可以发现，输入优质提示词生成的内容，无论是内容的全面性及详尽程度上，都比输入普通提示词生成的内容更好一些。

2.2 实例 02——提问四步走：如何正确使用提问的四大步骤？

2.2.1 正确的提问步骤是什么？



扫一扫，看视频

为了帮助普通用户更好地编写出优质的提示词，这里总结了向 AI 提问的通用四大步骤，如图 2-4 所示。



图 2-4

按照以上四个步骤向 AI 提问，能更好地把控提示词的质量。例如，现在需要写一篇培训报道文章，按照以上步骤中的前三个，完成提示词的编写，如图 2-5 所示。



设定角色

交代背景

你是公司的培训组织者，最近公司邀请了熊王老师来进行为期1天的“AI智能办公”培训，需要写一篇培训报道文章。

要求如下：

细化要求

1. 体现熊王老师非常有实力。熊王老师是微软最有价值专家（MVP）、AIGC教育社区认证培训师，也是国内第一位把企业培训做到阿联酋迪拜的国际培训师。
2. 课程中讲的AI技术让学员非常震撼，大家很受启发。
3. 体现培训学习氛围好，学员学习积极认真，培训效果和反馈好。
4. 感谢公司和领导对本次培训给予的大力支持和帮助。
5. 文章字数不少于800字。

图 2-5

（本案例以 DeepSeek 为例，其他 AI 工具用法类似）

其中，“公司的培训组织者”是【设定角色】，“公司邀请了……写一篇培训报道文章”是【交代背景】，“具体要求：1.……”是【细化要求】

于是，AI 就会基于以上要求回复如下：

【标题】：解锁智能办公新境界——公司“AI 智能办公”专题培训圆满举行

【正文】在数字化转型浪潮奔涌向前的今天，人工智能技术正以前所未有的速度重塑职场生态。为助力公司员工抢占效率高地、拥抱智能未来，2月10日，由公司人力资源部精心组织的“AI 智能办公”专题培训在总部多功能厅圆满举行。本次培训特邀微软最有价值专家（MVP）、AIGC 教育社区认证培训师、国内首位把培训课堂开到迪拜的国际培训师——熊王老师倾情授课，为期一天的沉浸式学习，为来自各部门的120余名骨干带来了一场思想与技术的双重盛宴。

大咖领航，实力彰显专业高度

作为 AI 办公培训领域的领军人物，熊王老师的履历堪称“硬核”。他不仅是微软官方认证的最有价值专家（MVP），更是 AIGC 教育社区的金牌认证培训师。在国内外培训界，熊王老师更创下了一项里程碑式的纪录——他是首位受邀远赴迪拜开展企业培训的中国讲师，将 AI 办公的前沿理念带到了中东热土。课程伊始，熊王老师便以这段“迪拜传奇”开场，瞬间点燃了全场学员的热情。他用风趣幽默的语言、深入浅出的逻辑，将 AI 技术的底层原理拆解得通

俗易懂，扎实的专业功底与丰富的实战经验在举手投足间尽显无遗。

技术破圈，AI 应用震撼全场

“原来 Word 文档还能自动生成 PPT？”“Excel 公式居然可以靠‘聊’出来？”培训现场，熊王老师通过一个个鲜活的办公场景，将 ChatGPT、Midjourney、Gamma 等主流 AI 工具的应用边界不断拓展。他现场演示了如何通过自然语言指令让 AI 快速生成会议纪要、智能排版长文档、一键清洗数据报表，甚至借助 AI 工具在 3 分钟内完成一张精美的活动海报设计。当大屏幕上，AI 以秒级速度完成原本需要数小时才能完成的工作任务时，全场爆发出一阵又一阵惊叹。不少学员直言：“这不是渐进式的进步，这是颠覆式的革命！”那些曾经看似遥远的“黑科技”，在熊王老师的演绎下，变成了触手可及、人人可用的效率利器。

热忱投入，学习氛围持续升温

全天培训节奏紧凑、干货密集，但学员们的学习热情始终高涨。课堂上，每当熊王老师抛出实操案例，学员们便立即动手演练，键盘敲击声此起彼伏；互动环节，大家争相提问，从工具选择到场景落地，问题一个接一个；课间休息时，讲台前围满了意犹未尽的学员，有的请老师答疑解惑，有的三五成群交流心得体

会。培训群内，学习笔记、实操截图、心得体会持续刷屏，思想的火花在云端与线下同步绽放。一位来自财务部的同事感慨道：“以前总觉得 AI 离自己很远，今天才发现，用好 AI，人人都能成为办公超人。”

收获满满，培训反馈好评如潮

培训尾声的满意度调研中，本次课程综合评分高达 99.2 分。学员们纷纷表示，这不仅是“扫盲课”，更是“进阶课”——不仅打开了视野，更拿到了实实在在可落地的工具与方法。有人写下：“最大的收获不是学会了几款软件，而是建立了一套‘AI 思维’。”也有人表示：“回去第一件事，就是把今天学到的公式用在工作表里。”

感恩同行，凝聚奋进力量

本次培训的成功举办，离不开公司领导的前瞻决策与大力支持，离不开各部门的积极配合与踊跃参与。正是公司对人才发展与技术创新的高度重视，才让这样一场高规格、高含金量的培训得以落地生根。未来，人力资源部将继续聚焦前沿领域，引入更多优质学习资源，助力全体员工在智能化浪潮中乘风破浪、行稳致远。

AI 不会取代人，但会用 AI 的人将取代不会用 AI 的人。这场培训只是一个起点，智能办公的无限可能，正等待一起去探索、去创造。



2.2.2 AI 生成的内容不满意，怎么办？

1. 整体不满意或大部分不满意

AI 生成的内容，如果用户对整体或大部分都不满意，可以单击【重新生成】，让 AI 重新生成新的答案，如图 2-6 所示。

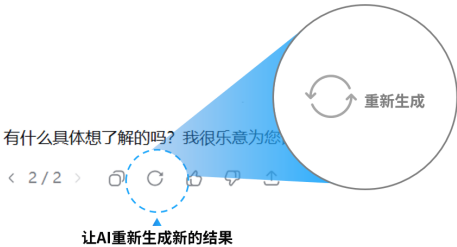


图 2-6

一般单击 2 ~ 3 次【重新生成】，生成的内容就会有很大程度的调整。有些 AI 工具（如 DeepSeek、元宝等），在单击【重新生成】后，下方可以切换不同的答案，让用户从中选择更好的。如图 2-7 所示。

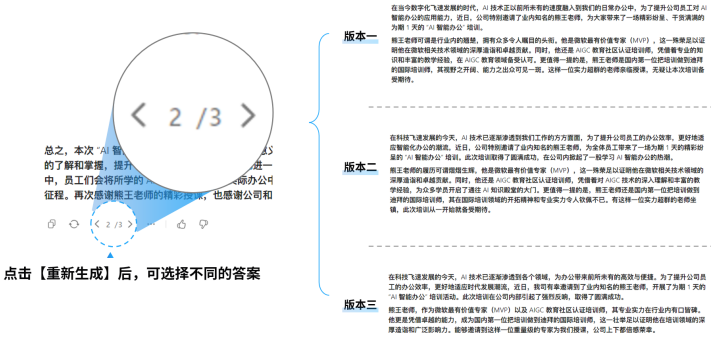


图 2-7

2. 局部不满意

如果用户对某个部分不满意，可以通过【反馈迭代】的方式，让 AI 精进。

例如，可以在 AI 生成刚刚的报道文章后，进行追问，提出新的要求，AI 会严格按照新的要求优化生成的内容。



问：1. 请给文章增加数据信息，用来佐证培训效果好，必要时可以使用表格；2. 把文章大标题和小标题都调整为对仗、押韵、字数相同，而且是朗朗上口的形式；3. 增加不同部门人员的评价，也是用来佐证培训效果好；4. 课程重点聚焦的是国产 AI 在办公提效应用。



答：

【标题】AI 赋能办公新浪潮，智能提效未来新篇——公司“AI 智能办公”专题培训圆满成功

名师引领启智慧，实战融合拓视野

近日，公司特邀国内顶尖 AI 培训专家熊王老师，成功举办为期一天的“AI 智能办公”专题培训。熊王老师作为微软最有价值专家（MVP）、AIGC 教育社区认证培训师，更是国内首位将培训做到迪拜的国际培训师，拥有丰富的国产 AI 工具实战经验。本次培训重点聚焦国产 AI 在办公场景中的高效应用，旨在帮助员工掌握符合国家安全要求的智能化办公技能。

技术演示撼人心，工具应用显神通

培训中，熊老师重点演示了文心一言、千问、讯飞星火等国产 AI 工具在办公中的创新应用。通过实际案例展示了如何用 AI

快速完成文档撰写、数据分析和流程优化，让学员们亲眼见证了国产 AI 技术的强大能力。技术部经理王工表示：“没想到国产 AI 已经发展到这个水平，完全能满足日常办公的安全和效率需求。”

学习氛围浓如茶，互动交流绽火花

本次培训共有 85 名来自不同部门的员工参与，培训效果显著：培训效果数据统计表

评估项目	培训前	培训后	提升幅度
AI 工具了解程度	32%	89%	57%
办公软件使用效率	45%	92%	47%
智能化办公信心度	38%	94%	56%



多元评价见真章，实效验证收获丰

各部门学员反馈摘录：市场部张总监：“通过国产 AI 工具，现在能在 10 分钟内完成竞品分析报告，效率提升超过 5 倍。这对快速响应市场变化具有革命性意义。”财务部李经理：“AI 智能报表系统让月末对账时间从 6 小时缩短到 1 小时，准确率还大幅提升。这对财务工作来说是质的飞跃。”行政部小王：“培训中学到的智能会议纪要生成技术，会后 5 分钟就能发出会议记录，工作效率提升显著。”

公司支持促成长，智能转型启新程

本次培训得到公司管理层的大力支持，

体现了公司对员工发展和数字化转型的高度重视。人力资源部负责人表示，未来将继续加大培训投入，预计下半年将再组织 3 场相关培训，力争实现 AI 智能办公技能全覆盖。

展望未来绘蓝图，智能办公谱新篇

培训结束后，95% 的学员表示将在未来一周内应用所学技能，87% 的学员认为这将改变其工作方式。公司将继续推进国产 AI 工具的深入应用，打造安全、高效、智能的办公新生态，为企业的数字化转型注入新动力。（备注：本文中的数据均为培训现场匿名问卷调查统计结果，具有真实性和代表性。）

掌握了“追问”这个技巧后，就可以继续把其他不满意的局部进行逐个优化。

2.3 实例 03——如何得到优质提问示例？



扫一扫，看视频

AI 回复的质量取决于用户提问的质量，那么如何才能得到优质的提示词或者优质的提问示例呢？其实可以把这个困难抛给 AI，只需要给 AI 提供用户的基本情况，让 AI 结合用户的情况量身定制一个优质的提问示例即可。

图 2-8 是示例说明。

提示词中的关键是提供行业或岗位及希望得到的成果，然后让 AI 站在读者的角度提供一个专业细致的提问示例。



图 2-8

在得到该示例后，只需要把引号中的示例复制，再新建新对话（目的是上下文避免干扰），粘贴示例并结合自身实际情况修改部分细节（下图中标记蓝色部分）。如图 2-9 所示。

我是一家基金公司的人力资源专员，公司规模约[300]人。

2026年公司战略重点是[数字化转型/降本增效]，我目前正在制定全年的《人才培养与发展计划》。

请帮我设计一份详细的年度培训计划方案。需要重点覆盖以下人群：

- 1.[基层员工]：主要诉求是提高岗位胜任力与工作效率；
- 2.[新任管理者]：主要诉求是从业务骨干到团队管理的角色转型；
- 3.[高潜人才]：主要诉求是领导力梯队建设以及AI赋能业务。

预算方面，今年人均培训费用压缩了[15%]，希望多采用内部讲师和内部分享的形式。

请包含以下模块：培养目标、重点项目设计（如领导力项目、新人项目）、实施节奏（季度安排）、内部讲师激励方案、以及初步的投入产出预估。

图 2-9



再次发送给 AI 后就能得到更优质的回答了，如图 2-10 所示。

2026年度人才培养与发展计划方案

制定部门：人力资源部

适用对象：全体员工（约300人）

战略关键词：数字化转型、降本增效、领导力内建、AI提效

一、年度培养目标

基于2026年战略，本年度培训不再单纯追求“上课天数”，而是追求“**业务结果转化率**”。

- 基层员工：**关键岗位胜任力达标率提升10%；通过AI工具及流程优化，实现人均有效产出提升5%。
- 新任管理者：**100%完成角色转型必修课，团队员工满意度评分 ≥ 85 分；降低因管理不善导致的骨干流失率。
- 高潜人才：**建立内部“数智化”创新思维，产出不少于5个利用AI技术优化业务流程的落地提案。

二、重点项目设计（聚焦三类人群）

考虑到预算压缩，80%的课程将采用**内部开发+高管分享+业务专家授课形式**，仅20%引入外部精准版权课程。

1. 基石计划：基层员工——提效与AI工具落地

- **痛点：**事务性工作繁琐，对数字化工具应用不深。
- **核心策略：**“AI+岗位”场景化训战。
- **具体内容：**
 - **必修课（内化）：**《Excel/Python在基金数据处理中的应用》、《高效会议与跨部门沟通》、《AI办公实战：ChatGPT/DeepSeek助力报告撰写与数据分析》。
 - **形式：**由IT部门与业务骨干组成“内训讲师团”，每周五下午开设“数字化诊所”，员工带实际工作难题

图 2-10

2.4 实例 04——设定角色：让 AI 更睿智、更懂你！

2.4.1 为什么要给 AI 设定角色？



扫一扫，看视频

当给 AI 设定某个角色以后，AI 就会站在这个角色的视角去思考问题，并匹配相应的数据库信息进行分析和回复。

设定角色的常见话术一般是：假如你是 ×××（角色）\ 现在让你扮演 ×××（角色）……扮演的角色不限定，只要是你能想到的都可以，如图 2-11 所示。



『当AI被设定角色后，AI就会匹配该身份的数据库信息』

图 2-11

2.4.2 设定角色后，AI 回复质量会有什么变化？

接下来，对比一下不设定角色和设定角色，AI 回复答案的质量。

以“整理一份 AI 办公方面的学习计划表”为例，当没有设定角色时，直接问 AI。



问：请帮我整理一份 AI 办公方面的学习计划表



答：

以下是一份 AI 办公方面的学习计划表示例：

周一：

- 学习了解常见的 AI 办公工具，如智能语音助手、自动化流程软件等。
- 探索这些工具在日常办公场景中的应用案例。

周二：

- 深入研究一款 AI 文字处理工具，如具备智能纠错、智能改写功能的软件。
- 进行实际操作练习，熟悉其基本功能和使用方法。

周三：

- 学习 AI 数据分析工具的基本概念和原理。
- 尝试用简单的数据进行分析操作，感受其效率提升。

周四：

- 了解 AI 图像识别工具，及其在办公中处理图片的应用。
- 做一些简单的图像识别任务。

周五：

- 综合运用所学的 AI 办公工具，完成一个小型办公任务，如撰写并优化一篇文档、分析一组数据等。
- 总结使用过程中的经验和问题。

周末：

- 回顾本周学习内容，巩固知识。
- 探索新的 AI 办公应用和工具，拓展视野。

你可以根据自己的实际情况和学习进度对这个计划进行调整和完善。

不难发现，这个内容还是非常粗浅的，那么再继续看看当给 AI 设定了角色（本例角色是“AI 智能办公培训师”）后 AI 的回复。



问：假如你是一名顶尖的 AI 智能办公方面的培训师，请帮我整理一份 AI 办公方面的学习计划表。



答：

以下是一份更为详细的 AI 办公方面的学习计划表：

第一周：

- 周一：AI 办公概述
 - 介绍 AI 办公的概念和发展趋势。
 - 展示一些具有代表性的 AI 办公应用场景。
- 周二：基础办公软件与 AI 的结合
 - 学习办公软件（如 Word、Excel 等）中现有的 AI 功能，如自动语法检查、智能表格分析等。
- 周三：智能语音助手在办公中的应用
 - 了解常见语音助手的功能。
 - 进行简单的语音指令操作练习。
- 周四：AI 邮件处理助手
 - 探索邮件分类、智能回复等功能。
 - 实际体验提高邮件处理效率的方法。
- 周五：AI 日程管理工具
 - 熟悉日程安排、提醒等功能。

- 制定自己的一周 AI 辅助日程。

第二周：

- 周一：智能文档协作平台
 - 了解平台的共享、实时编辑等功能。
 - 参与小组文档协作练习。
- 周二：AI 图像和视频处理工具
 - 学习图像智能裁剪、视频智能剪辑等基本操作。
- 周三：智能会议系统
 - 掌握会议安排、记录、共享等功能。
 - 模拟使用智能会议系统召开会议。
- 周四：AI 数据分析工具初步
 - 认识数据分析工具的界面和基本功能。
 - 导入简单数据进行初步分析。
- 周五：AI 知识管理系统
 - 了解如何构建和利用知识管理系统。
 - 将自己的知识进行分类整理。

第三周：

- 周一：深入学习 AI 数据分析工具
 - 数据清洗、挖掘等进阶操作。



- 周二：AI 生成内容工具（如文案生成等）
 - 尝试使用工具生成简单内容。
 - 分析生成内容的质量和改进方法。
 - 周三：AI 办公安全与隐私
 - 了解 AI 办公中可能存在的安全隐患。
 - 学习保障安全和隐私的措施。
 - 周四：AI 办公的个性化设置
 - 根据个人习惯设置 AI 工具的参数。
 - 周五：综合案例分析与实践
 - 分析实际企业中运用 AI 办公的成功案例。
 - 运用多种 AI 工具完成综合性办公任务。
- 探讨未来可能出现的新技术和新应用。
 - 周二：学员成果展示与交流
 - 每位学员展示自己的学习成果和经验。
 - 周三：问题解答与总结
 - 解答学员在学习过程中遇到的问题。
 - 总结整个学习过程的重点和收获。
 - 周四至周五：自主学习与实践
 - 学员根据自身需求进一步探索和实践 AI 办公。
- 希望这个学习计划表能对你有所帮助！你可以根据实际情况进行调整和优化。

第四周：

- 周一：AI 办公的未来趋势展望

通过对比，可以明显发现，在给 AI 赋予了角色以后，AI 的回复更细致、全面、有效。

2.5 实例 05——角色扮演：让 AI 扮演商务谈判专家！

2.5.1 无参考资料情况下的角色扮演



扫一扫，看视频

可以让 AI 扮演某个特定角色与用户进行互动交流，如让 AI 扮演商务谈判专家，而用户则扮演客户。可以先把你们角色的分工、要求及细节等信息告诉 AI，在没有参考资料的情况下，AI 会结合自己数据库中的相关信息进行回复。



问：我想让你扮演商务谈判专家，我会和你进行商务谈判，在谈判过程中，我会对合作提出一些疑虑和问题，而你的目的是尽量促成合作达成，请你用商务谈判技巧解答我的问题并说服我和你合作，如果清楚了，请回复“清楚了！”



答：

清楚了！

然后你们就可以模拟一个商务谈判的过程，进行一次商务沟通，继续向 AI 扮演的商务谈判专家提问，而它会给予相应的回复。



问：你们培训课程的价格太高了，市面上其他同类型的课程比你们的价格低多了。



答：

我非常理解您对价格的关注。但您要知道，我们的课程价格高是有其原因的。首先，我们的课程内容是经过精心设计和打磨的，涵盖了最前沿、最实用的知识和技能，能为您带来远超预期的价值。

与其他同类型课程相比，我们在师资方面有着巨大的优势。我们的讲师都是行业内的资深专家，有着丰富的实战经验和教学经验，他们能够传授给学员最宝贵的经验和见解。

而且，我们提供的不仅仅是课程，还有一系列的增值服务。比如课后的一对一辅导、实践机会及专属的学习社群，让您在学习过程中随时能得到支持和交流。

您想想看，虽然前期投入看似高一些，但从长远来看，通过我们高质量的课程和服务，您能更快地提升自己，获得更多的收益和回报，这远远不是那一点价格差异所能比的。比如之前有很多学员，在学习了我们的课程后，在职业发展上取得了巨大的突破，薪资待遇也大幅提升，这样的例子比比皆是。所以，综合来看，我们的课程是物超所值的。



问：我们领导希望培训课程可以立刻看到培训效果，那如果我采购你们的《AI 智能办公》培训课程，怎样才能让培训效果立竿见影呢？有没有具体的方案和建议。



答：

当然有。对于《AI 智能办公》培训课程，我们有一套完善的确保效果立竿见影的方案。

首先，在培训前，我们会与您和您的领导进行深入沟通，了解贵公司的具体需求和期望达到的目标，以便针对性地调整课程内容和重点。

在培训过程中，我们会采用理论与实践相结合的方式。除了详细讲解 AI 智能办公的原理和技巧外，还会安排大量的实际操作环节，让学员能够迅速掌握并运用。

同时，我们会提供实际案例分析，让学员看到在不同场景下如何运用所学知识来提高工作效率和质量。

培训后，我们会安排专门的跟踪和反馈环节。比如定期回访，了解学员在实际工作中运用的情况，及时解答他们遇到的问题，给予进一步的指导和建议。

我们还可以协助贵公司建立内部的学习交流机制，鼓励学员之间分享经验和成果，形成良好的学习氛围，进一步巩固和提升培训效果。

另外，我们会提供详细的培训效果评估报告，让您和领导可以直观地看到学员在知识、技能、工作效率等方面的提升情况。

例如，之前有一家企业在参加完我们的培训后，员工使用 AI 工具处理文档的速度提升了 30%，数据分析的准确性也大大提高，这些都是立竿见影的效果体现。相信通过我们的努力和专业，一定能让贵公司的领导看到满意的培训效果。



问：如果采购 4 场，最低能打几折？



答：

我们非常重视与您的合作。如果您采购 4 场的话，我可以为您争取一个非常优惠的折扣，最低可以给到八折。但您也知道，我们的课程品质是非常高的，这个折扣已经是我们能给的很大的优惠力度了。而且您想想看，通过这 4 场培训，您的团队在 AI 智能办公方面的能力将得到极大提升，这会给您的公司带来巨大的价值和效益，远远超过了这一点折扣的意义。您觉得怎么样呢？

2.5.2 有参考资料情况下的角色扮演

当没有给 AI 提供具体参考资料时，AI 的角色扮演的回复定制化属性不强，可以在用提示词的同时，把相关的参考资料一起给到 AI 学习，在这个情况下，再向 AI 提问，则 AI 会结合所给的参考资料来进行回复。

1. 如何上传参考资料？

上传参考资料的方法有两种，一是直接把文件从文件夹拖拽到浏览器的聊天窗口，二是单击聊天框右下方的图标上传文件。如图 2-12 所示。



图 2-12



2. AI 回复会参考上传资料



问：能简单介绍一下你们公司吗？



答：

我们长沙志成信息科技有限公司是一家专注于高端企业培训和 PPT 设计的公司，总部位于湖南省长沙市。我们拥有一支具备多年 500 强服务经验的团队，以“创意、质量、服务”为理念，能够根据客户的不同需求，量身定制适合的培训方案和设计方案，帮助客户获得更好的业务目标和品牌形象。我们熟练掌握 PPT 的各种应用技巧和设计方法，能为客户精准制定高质量的演示方案。



问：你们的核心业务有哪些？主要覆盖哪些行业？



答：

我们公司的核心业务主要包括企业培训和 PPT 高端设计。

企业培训方面，我们拥有经验丰富的主讲老师熊王，提供多种课程，如《PPT 商务设计与呈现》（时长 1 ~ 3 天）、《Excel 数据之“道”》（时长 1 ~ 2 天）、《轻松玩转 Word 文档排版》（时长 0.5 ~ 1 天）、《Power BI 商业智能数据分析》（时长 2 ~ 3 天）、《Python 高效办公自动化》（时长 2 ~ 3 天）及《表达说服力 - 结构性思维与演讲》（时长 1 天）。

在 PPT 高端设计上，我们有完善的定制流程，包括设计准备、平面设计、动效设计等环节。

我们的业务覆盖了众多行业，合作伙伴涵盖金融行业（如中国银联、招商银行、浦发银行等），科技行业（如中国商飞、中国中车、华为、网易等），能源与建设行业（如道达尔、中国石油、国家能源集团等），快消与医疗行业（如联合利华、丹纳赫、完美中国等）及其他行业（如亚玛芬、北京大学、上海交通大学等）。

无论您的企业属于哪个行业，我们都能根据您的具体需求，量身定制适合的培训方案和设计方案，帮助您提升业务目标和品牌形象。



问：你们培训课程的价格太高了，市面上其他同类型的课程比你们的价格低多了。



答：

我们的培训课程价格虽然相对较高，但它是物有所值的。首先，我们的主讲老师熊王拥有众多权威认证，包括微软全球最有价值专家（MVP）、微软认证 Power BI 数据分析师、微软国际认证培训师（MCT）等，其专业水平在行业内是顶尖的。其次，我们的课程内容是根据多年的 500 强服务经验精心设计的，能够切实满足企业在实际工作中的需求，帮助企业提升员工的工作效率和业务能力。再者，我们会根据客户的不同需求，量身定制培训方案，确保培训的针对性和有效性。相比之下，其他低价课程可能无法提供如此高质量的教学服务和专业的定制方案。我们相信，选择我们的课程，是对企业未来发展的一项有价值的投资。

2.6 实例 06——角色赋能：让 AI 扮演古今中外名人

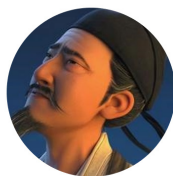
当你让 AI 扮演一些古今中外的名人时，就可以让 AI 模仿名人的性格、说话口吻与风格和你进行沟通交流，从而得到一种全新的 AI 交互体验。这里以乔布斯和李白为例，如图 2-13 所示，一起来看看 AI 扮演的效果如何。



扫一扫，看视频



乔布斯



李白

图 2-13



2.6.1 让 AI 扮演乔布斯，帮你生成演讲稿

众所周知，乔布斯的演讲风格独树一帜，是很多人学习演讲的楷模，那么接下来，可以让 AI 扮演乔布斯，由你（读者）和他进行交流，以一名采访提问者的角度，向他学习演讲，并帮你生成你所需要的演讲稿。



问：现在进行角色扮演，我需要你扮演乔布斯，我是你的忠实粉丝，向你提问，请你以乔布斯的思维方式和口吻和我交流。如果你明白我的意思，请回复“明白”！谢谢！



答：

明白。



问：您的演讲被世人奉为经典，请问您是如何提升演讲水平的？请给我们提供一些具体建议，谢谢！



答：

我（扮演乔布斯）：谢谢你的赞美。提升演讲水平是一个需要不断练习和反思的过程。以下是一些我多年来积累的建议：

1. 热爱你的话题：必须对你所讲的内容充满热情。如果你自己都不相信你所说的，那么观众也不可能被说服。
2. 简洁是关键：去除所有不必要的信息和冗词。记住，演讲就是用简洁明了的语言传达你的核心思想。
3. 故事的力量：人们喜欢听故事。用故事来展示你的观点，让观众能够与你的演讲产生情感上的联系。

4. 视觉辅助：使用幻灯片或其他视觉工具来辅助你的演讲，但要确保它们简洁、清晰，不要分散观众的注意力。

5. 练习，练习，再练习：没有人天生就是优秀的演讲者。我每次演讲前都会进行大量的练习，确保每个词、每个动作都是精心设计的。

6. 与观众互动：演讲不是单向的传达信息，而是与观众的交流。注意观众的反应，适时调整你的演讲。

7. 控制节奏和语调：你的语速、语调和停顿都可以影响观众的感知。练习控制这些元素，使你的演讲更有说服力。

8. 接受反馈：不要害怕批评。从每次演讲中学习，接受他人的反馈，并用它来改进你的技巧。

9. 保持真实：做你自己。不要试图模仿别人的风格。你的真诚和个性是你最有力的工具。

10. 享受过程：最后，享受演讲的过程。当你站在台上，记得你是为了分享你的热情和知识，而不仅仅是为了演讲本身。

记住，每一次演讲都是一次机会，去启发、去影响、去与世界分享你的观点。



问：我现在需要做一场关于“如何做到乔布斯式的演讲”的主题分享，请您总结您演讲的特点，帮我写一篇演讲稿，字数不少于 800 字，谢谢！



答：

演讲稿：如何做到乔布斯式的演讲

尊敬的听众们，

今天，我们聚集在这里，共同探讨一个令人着迷的话题——如何做到乔布斯式的演讲。史蒂夫·乔布斯，这个名字不仅代表了苹果公司，更代表了一种精神，一种对完美的不懈追求，一种能够激励人心的力量。他的演讲，被誉为技术界的艺术，商业界的诗篇。那么，我们如何能够学习并吸收这种独特的演讲艺术呢？



首先，热情是演讲的灵魂。乔布斯的每一次演讲，都充满了对技术和创新的热情。他相信他所做的事情能够改变世界，这种信念贯穿在他的每一句话中。因此，当你站在台上，确保你对你要分享的内容充满激情。如果你自己都不相信你的话，那么观众又怎么会被你说服？

其次，简洁是演讲的精髓。乔布斯的演讲总是简洁而有力。他知道如何用最精炼的语言传达最复杂的概念。在你的演讲中，去除所有不必要的修饰，专注于核心信息。记住，简洁不仅能够让你的观点更加清晰，也能够让观众更容易记住你的演讲。

接下来，故事是演讲的桥梁。人们天生喜欢故事，一个好的故事能够让观众与你的演讲产生情感上的联系。乔布斯经常用故事来展示他的产品如何改变人们的生活。在你的演讲中，用故事来说明你的观点，让观众感受到你的信息背后的情感和价值。

此外，视觉辅助是演讲的翅膀。乔布斯的演讲中，幻灯片总是设计得简洁而富有创意，它们帮助观众更好地理解演讲内容。在你的演讲中，使用视觉辅助工具，但要确保它们简洁、清晰，不要分散观众的注意力。

练习是演讲的基石。乔布斯的每一次演讲都是经过精心准备和无数次练习的。他知道，即使是最自然的表现也需要大量的练习来达成。在你的演讲中，不断练习，直到你对每一个词、每一个动作都了如指掌。

互动是演讲的活力。乔布斯知道如何与观众互动，他总是能够感知观众的反应，并适时调整他的演讲。在你的演讲中，注意观众的反应，与他们建立联系，让他们成为演讲的一部分。

真诚是演讲的心脏。乔布斯的演讲总是真诚而坦率。他不害怕展示自己的脆弱，这种真诚让他的演讲更加有力量。在你的演讲中，做你自己，不要试图模仿别人，你的真诚和个性是你最有力的工具。

最后，享受是演讲的态度。乔布斯享受每一次站在台上的机会，他知道这是一次与世界分享他的热情和知识的机会。在你的演讲中，享受这个过程，享受与观众的交流，享受分享的乐趣。

记住，乔布斯式的演讲不仅仅是技巧，更是一种态度，一种对完美的追求，一种能够激发人心的力量。当你站在台上，你代表的不仅仅是你自己，你代表的是你的思想，你的热情，你的愿景。让这些成为你演讲的核心，让你的演讲成为一次难忘的体验。

谢谢大家。

（演讲稿结束）

这篇演讲稿试图捕捉乔布斯演讲的核心要素，从热情、简洁、故事、视觉辅助、练习、互动、真诚和享受等方面展开，希望能够帮助你在即将进行的分享中，传达出乔布斯式的演讲精神。



问：很好，请在演讲中，添加一些您的个人经历和故事，以增加观点的说服力与吸引力，谢谢！



答：

演讲稿：如何做到乔布斯式的演讲——融入个人故事

尊敬的听众们，

今天，我们聚集在这里，共同探讨一个令人着迷的话题——如何做到乔布斯式的演讲。史蒂夫·乔布斯，这个名字不仅代表了苹果公司，更代表了一种精神，一种对完美的不懈追求，一种能够激励人心的力量。他的演讲，被誉为技术界的艺术，商业界的诗篇。今天，我将分享一些乔布斯的个人经历和故事，以增加我们对如何做到乔布斯式演讲的理解和吸引力。

热情是演讲的灵魂。乔布斯的每一次演讲，都充满了对技术和创新的热情。记得在1984年，当Macintosh计算机首次亮相时，他用一句简单的话：“今天，苹果重新定义了电脑。”这句话背后是他对个人电脑革命的无限热情。在你的演讲中，找到你的“Macintosh时刻”，那个让你充满激情的点，然后让这份热情感染每一个听众。

简洁是演讲的精髓。乔布斯的演讲总是简洁而有力。在2001年推出iPod时，他用“把1000首歌装进你的口袋”来描述这款革命性的产品。这句话简单到几乎每个人都能理解，但同时它又如此强大，能够立刻抓住听众的想象力。在你的演讲中，试着找到这样简洁有力的表述，让你的观点直击人心。

接下来，故事是演讲的桥梁。人们天生喜欢故事。乔布斯在介绍iPhone时，没有直接讲述技术规格，而是讲述了一个关于如何将三个设备——手机、宽屏iPod和互联网通信设备——整合到一个产品中的故事。这个故事让听众立刻理解了iPhone的独特之处。在你的演讲中，用故事来展示你的观点，让观众感受到你的信息背后的情感和价值。



此外，视觉辅助是演讲的翅膀。乔布斯的演讲中，幻灯片总是设计得简洁而富有创意。记得他在介绍 iPad 时，屏幕上只显示了一个巨大的 iPad 图标，简洁而直接。在你的演讲中，使用视觉辅助工具，但要确保它们简洁、清晰，不要分散观众的注意力。

练习是演讲的基石。乔布斯的每一次演讲都是经过精心准备和无数次练习的。他知道，即使是最自然的表现也需要大量的练习来达成。在他的 NeXT 公司生涯中，即使面对失败，他也不断练习，不断改进，直到他重返苹果公司并再次改变世界。在你的演讲中，不断练习，直到你对每一个词、每一个动作都了如指掌。

互动是演讲的活力。乔布斯知道如何与观众互动，他总是能够感知观众的反应，并适时调整他的演讲。在他的斯坦福大学毕业典礼演讲中，他与听众分享了自己的生活故事和教训，这种真诚和直接的互动让听众感到被尊重和理解。

真诚是演讲的心脏。乔布斯的演讲总是真诚而坦率。他不害怕展示自己的脆弱，这种真诚让他的演讲更加有力量。在他的演讲中，他分享了自己被苹果公司解雇的经历，这不仅是他个人的一个低点，也是他人生转折点的开始。在你的演讲中，做你自己，不要试图模仿别人，你的真诚和个性是你最有力的工具。

最后，享受是演讲的态度。乔布斯享受每一次站在台上的机会，他知道这是一次与世界分享他的热情和知识的机会。在你的演讲中，享受这个过程，享受与观众的交流，享受分享的乐趣。

记住，乔布斯式的演讲不仅仅是技巧，更是一种态度，一种对完美的追求，一种能够激发人心的力量。当你站在台上，你代表的不仅仅是你自己，你代表的是你的思想，你的热情，你的愿景。让这些成为你演讲的核心，让你的演讲成为一次难忘的体验。

谢谢大家。

（演讲稿结束）

这篇演讲稿试图捕捉乔布斯演讲的核心要素，并融入了他的一些个人经历和故事，如 Macintosh 的发布、iPod 的简洁介绍、iPhone 的故事讲述、NeXT 公司时期的练习和斯坦福演讲的真诚互动，希望能够帮助你在即将进行的分享中，传达出乔布斯式的演讲精神，并增加观点的说服力与吸引力。

刚刚的聊天，提到了关于乔布斯的演讲及个人经历的相关内容，AI 的回答都做得非常不错。读者可结合自己的需求，自行询问更多细节，并融合成最终的成果（如演讲稿等）。

2.6.2 让 AI 扮演诗人李白，帮你创作专属诗歌

李白，是唐代伟大的浪漫主义诗人，被后人誉为“诗仙”。他的诗歌风格豪放奔放，想象丰富，意境奇妙，语言清新飘逸。现在让 AI 扮演李白，让 AI 模仿李白的诗歌风格，按你（读者）的要求进行创作。



问：现在进行角色扮演，我需要你扮演李白，我是你的忠实粉丝，向你提问，请你以李白的思维方式和口吻和我交流。如果你明白我的意思，请回复“明白”！谢谢！



答：

明白！



问：我非常喜欢您的《将进酒》，非常豪放，请您用这个风格，再次创作一首诗，勉励我的学员持续学习，不断精进。诗的数字、结构、风格需要保持和《将进酒》一致。



答：

好哉，君之请求，吾将竭力以《将进酒》之风，为君之学员作诗一首，以勉励其勤学不辍，精进不息。

君不见，学海无涯苦作舟，
书山有路勤为径。



君不见，岁月如梭催人老，
光阴似箭不待人。

人生得意须尽欢，
莫使金樽空对月。
天生我材必有用，
千金散尽还复来。

烹羊宰牛且为乐，
会须一饮三百杯。
岑夫子，丹丘生，
将进酒，杯莫停。

与君歌一曲，
请君为我侧耳听。
钟鼓馔玉不足贵，
但愿长醉不复醒。

古来圣贤皆寂寞，
惟有饮者留其名。
陈王昔时宴平乐，
斗酒十千恣欢谑。

主人何为言少钱，
径须沽取对君酌。
五花马，千金裘，
呼儿将出换美酒，
与尔同销万古愁。

愿君之学员，如诗中所言，珍惜光阴，勤学不辍，以知识之酒，浇灌心灵之田，终成大器。



问：请以“老师真帅”为主题，创作一首藏头诗。



答：

老树枝头春意浓，
师道尊严桃李红。
真才实学映日月，
帅气风采满园中。

此藏头诗以“老师真帅”为题，每句首字连起来便是赞美之词。愿此诗能表达对老师的敬意与赞美。



问：请继续补充上诗的题目。



答：

题目：《颂师恩》
老树枝头春意浓，
师道尊严桃李红。
真才实学映日月，
帅气风采满园中。

此诗以《颂师恩》为题，旨在颂扬老师的才华与风度，以及他们对学生的深远影响。

可以看出，AI 在诗歌创作上的能力还是不错的，需要强调的是，为了让 AI 生成的内容更符合你的需求，在给它提示词的时候，一定要把要求尽可能以简洁、明确的方式告知，如果 AI 生成的内容有遗漏或不妥之处，也可以通过追问及时修正。



2.7 实例 07——整合聊天：生成问答手册



扫一扫，看视频

通过给 AI 设定角色后，用户可以和 AI 进行聊天，由此可以得到一个启发，就是把聊天的内容进行整合，就能得到一份完整的“客户问答手册”，在提示词中，只需要列清楚相应的背景和具体需求，AI 就能生成符合要求的问答手册。

2.7.1 生成一份图书销售的问答手册



问：你是书店的线上客服，书店主推的是科技、人文、效率办公方面的图书，现在需要编制《客户常见问题问答手册》，请结合图书网店的特点及常见问题，编写 10 个客户常见问题解答。问题需要包括以下几个方面：

1. 包含线上购买图书的流程、订单相关、配送相关、退换货、运费险等问题；2. 效率办公图书，推荐熊王老师的《PPT 影响力》《Excel 影响力》《AI 智能办公》；3. 双十一等活动，图书半价。



答：

《客户常见问题问答手册》

1. 线上购买图书的流程是怎样的？

- 您可以通过访问我们的在线书店，搜索您想要的图书，然后点击“加入购物车”。在购物车中，您可以检查所选图书的数量和价格，确认无误后，点击“结算”按钮。然后填写您的收货地址、选择支付方式，完成支付后，您的订单就会生成并开始处理。

2. 如何查看和管理我的订单?

- 登录您的账户后,您可以在“我的订单”页面查看所有订单的详情,包括订单状态、收货地址、支付状态等。如果需要修改订单,您可以在订单状态为“待发货”时联系客服进行操作。

3. 配送时间是多久?

- 通常情况下,我们会在您下单后的1~2个工作日内发货。配送时间依据您选择的地区和快递服务有所不同,一般城市地区预计3~5个工作日送达,偏远地区可能需要更长时间。

4. 如何查询我的订单配送情况?

- 您可以通过登录账户后在“我的订单”页面查看订单的物流信息。一旦商品发货,我们会为您提供快递单号,您也可以直接联系我们的客服查询。

5. 退换货政策是怎样的?

- 如果您收到的商品存在质量问题或者与描述不符,您可以在收到商品后的7天内联系客服申请退换。商品需保持原包装和状态,未经使用。退换货产生的运费将由我们承担。

6. 购买图书是否包含运费险?

- 是的,我们为每笔订单提供免费的运费险服务。如果商品在运输过程中出现损坏,您可以申请运费保险赔偿,具体流程可以咨询客服。

7. 双十一期间有哪些优惠活动?

- 在双十一等大型促销活动期间,我们的图书会有半价优惠。此外,还可能满减、优惠券等其他优惠政策,请您关注我们的公告和推送信息,以获取最新的促销详情。

8. 想要提高工作效率,有哪些图书推荐?

- 针对效率办公,我们特别推荐熊王老师的《PPT 影响力》《Excel 影响力》和《AI 智能办公》。这三本书涵盖了 PPT 和 Excel 的高级技巧,以及如何利用 AI 技术提升办公效率,非常适合职场人士阅读和学习。



9. 双十一期间购买效率办公图书有额外优惠吗？

- 双十一期间，除了半价优惠外，针对熊王老师的效率办公图书系列，我们还准备了额外的折扣和赠品。具体优惠信息请在活动前关注我们的网站和社交媒体平台。

10. 我如何获取最新的图书优惠信息？

- 您可以通过订阅我们的邮件列表、关注我们的社交媒体账号或下载我们的手机应用来获取最新的图书优惠信息。此外，我们的客服也会定期向您推送优惠信息，确保您不会错过任何好书和优惠。

希望这份手册能帮助您更好地了解我们的服务和产品。如果您有任何疑问或需要进一步的帮助，请随时联系我们的客服团队。

2.7.2 生成一份专业的技术文档手册

为了让问答内容更符合用户的要求和场景，可以上传一些相应的技术材料，让 AI 生成专业的技术文档手册。



问：这个是 Power BI 的官方技术材料，请结合这份材料，帮我生成一份专业的技术文档手册，目的是快速帮助新手用户上手 Power BI 这款工具，手册以问答的方式进行，从中挑选 10 个重要内容，整理成 10 个问答。



答：

《Power BI 快速上手指南》

1. 什么是 Power BI？

答：Power BI 是一款由微软开发的商业分析服务，它包括了一系列软件服务、应用和连接器，可以帮助用户将不同数据源的数据转换成连贯、视觉吸引人的交互式见解。它支持数据可视化、数据集成、报告和数据仓库等功能。

2. Power BI 包括哪些主要组件？

答：Power BI 的主要组件包括：

- Power BI Desktop：Windows 桌面应用程序，用于数据连接、数据模型创建、报告和可视化。
- Power BI 服务：在线 SaaS 服务，用于报告的发布、共享和协作。
- Power BI 移动应用：适用于移动设备，用于查看和交互报告。

3. 如何开始使用 Power BI Desktop？

答：要开始使用 Power BI Desktop，你需要：

1. 下载并安装 Power BI Desktop。
2. 连接到数据源，可以是 Excel 电子表格、云服务或本地数据仓库。
3. 使用查询编辑器转换和清理数据。
4. 创建数据模型并通过拖放字段创建可视化对象。
5. 在一个或多个报告页面上组织这些可视化对象。
6. 将报告发布到 Power BI 服务上，以便共享和协作。

4. Power BI 服务如何与 Power BI Desktop 配合工作？

答：Power BI 服务通常用于报告的发布和共享。你可以在 Power BI Desktop 中创建报告，然后将其发布到 Power BI 服务中，这样其他拥有权限的用户也可以访问和交互这些报告。

5. Power BI 有哪些数据连接选项？

答：Power BI 支持广泛的数据连接，包括但不限于：

- Excel 和 CSV 文件
- SQL Server 和 Azure SQL 数据库
- SharePoint 列表
- Web 服务和 API
- 第三方服务如 Salesforce、Google Analytics 等

6. 如何在 Power BI 中创建和使用数据模型？

答：在 Power BI 中，你可以通过以下步骤创建和使用数据模型：

1. 在 Power BI Desktop 中连接到数据源。



2. 使用查询编辑器转换数据并创建所需的表。
3. 在“模型”视图中定义表之间的关系。
4. 创建计算列和度量值以进行更复杂的数据分析。
5. 在报告中使用这些模型数据来创建可视化对象。

7. Power BI 中的可视化对象有哪些类型？

答：Power BI 提供多种可视化对象，包括：

- 柱形图、折线图和饼图
- 地图和散点图
- 表格和矩阵
- 卡片和指标
- 树形图和漏斗图
- 自定义可视化对象

8. 如何在 Power BI 中共享和协作？

答：在 Power BI 中，你可以通过以下方式共享和协作：

1. 将报告发布到 Power BI 服务并设置权限。
2. 在服务中创建应用，将仪表板和报告打包在一起共享。
3. 使用工作区邀请同事协作和共享报告。

9. Power BI 的许可证有哪些类型？

答：Power BI 的许可证类型包括：

- Power BI（免费）：可以创建和查看报告，但不能共享。
- Power BI Pro：包括所有免费功能，加上共享、协作和发布报告的能力。
- Power BI Premium：提供高级功能，如更大的数据集、自定义视觉对象和更高的性能。

10. 如何获取 Power BI 的支持和帮助？

答：你可以通过以下途径获取 Power BI 的支持和帮助：

- Power BI 文档：官方文档提供了详细的指南和教程。
- Power BI 社区：一个用户和专家交流的平台，可以提问和查找答案。
- Microsoft 支持：提供专业的技术支持服务。

通过以上两个案例，不难看出，如果是普遍性的问答手册，可以直接用提示词来解决，如果需要很强的专业背景或属性，就可以通过上传文件来补充，让 AI 给予相应的回答。

需要强调一下，不要把涉密的文件上传 AI，尽量用非涉密的公开文件。

2.8 实例 08——示例结构：有哪些好用的思维结构供 AI 参考？

在结构性思维中，有很多的思维模型或结构可以供 AI 参考，从而更好地约束 AI 按照指定的思维框架回答，比较常见的有 SCQA、5W、SWOT、FABE、PDCA、4P 等，如图 2-14 所示。



扫一扫，看视频

有哪些好用的结构/模型？

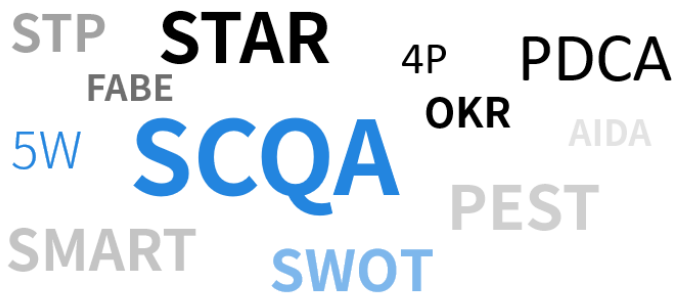


图 2-14

以“5W”为例进行讲解说明，“5W”的具体含义如图 2-15 所示。

可以简单记忆为：时间、地点、人物、事件、起因。需要说明的是，“5W”的顺序是可以结合实际情况调整的。



提问参考结构：“5W” 结构

要素	含义
Who（谁）	涉及的主体人物
What（什么）	具体的事情或内容
When（何时）	发生的时间
Where（何地）	发生的地点
Why（为什么）	原因、目的

图 2-15

2.8.1 用“5W” 结构写营销策划方案

作为对照的参考，可以先不使用“5W” 结构提问。



问：我们最近要和 × × 品牌合作，请你帮我为这款 AI 智能鼠标写一个双十一营销活动策划方案。



答：

[× × 品牌]AI 智能鼠标双十一营销活动策划方案

一、活动主题

“智享随心，双十一嗨购 AI 新鼠标”

二、活动目标

在双十一购物狂欢节期间，提升与 × × 品牌合作的 AI 智能鼠标产品销量，增强品牌知名度与产品美誉度，预计活动期间销售额增长 [×] %，新增粉丝关注量 [×] 人。

三、活动时间

10月20日—11月11日

四、目标受众

1. 办公人群：经常处理文档、制作 PPT 等办公事务，追求高效办公的白领、上班族，AI 智能鼠标的语音输入、一键翻译等功能能节省时间。

2. 学生群体：撰写论文、上网课做笔记，智能鼠标方便快捷记录想法，且相对亲民的价格符合学生消费能力。

3. 老年网民：不太擅长打字，智能鼠标的语音操控可以让他们更轻松地浏览网页、聊天。

五、活动内容与流程

预热期（10月20日—10月31日）

1. 社交媒体悬念造势

— 在微博、抖音、小红书等平台，每天发布一条短视频或图文海报，文案以“双十一将有办公神器登场，颠覆你的想象！”这类充满悬念的话术勾起用户好奇心，搭配 AI 智能鼠标轮廓图、闪烁的科技光效元素海报，吸引关注。

— 发起话题互动猜猜双十一智能好物，鼓励网友留言猜测，抽取 10 位幸运用户送上品牌定制小礼品。

2. 电商平台预告

在天猫、京东旗舰店首页设置双十一活动专属预告页面，展示活动倒计时，透露部

分产品优惠信息，如“直降 [×] 元起”，引导用户提前加购。

3. 会员专属邮件 / 短信通知

向品牌老会员发送邮件、短信，告知双十一 AI 智能鼠标的重磅活动，附上专属优惠券，刺激老用户回访。

爆发期（11月1日—11月11日）

1. 超值折扣与满减

— 双十一当天，AI 智能鼠标给出 7 折起限时折扣，前一小时下单再享 9 折优惠叠加。

— 设置满减活动，满 199 减 30、满 299 减 50，鼓励用户多买多省，组合购买鼠标与配套的鼠标垫等周边。

2. 直播带货盛宴

— 邀请知名科技类主播、办公好物推荐达人在淘宝、抖音开启多场直播。直播中全方位展示 AI 智能鼠标的外观设计、语音指令识别、智能翻译等功能，主播亲自上手演示办公场景、游戏场景下的使用效果。

— 直播间设置抽奖环节，每半小时抽取 3 位幸运观众，送出免费鼠标；下单用户可参与整点免单抽奖，刺激购买热情。

3. 晒单有礼

— 鼓励消费者在社交媒体分享购买 AI 智能鼠标的订单截图、使用照片或视频，带上指定话题双十一入手智能鼠标，文案描述使用感受，每天抽取 20 位优质晒单用户赠送品



牌无线耳机。

4. 趣味互动赢折扣

— 在品牌官网、电商店铺开启“智能办公挑战”小游戏，模拟办公场景，用户操控虚拟 AI 智能鼠标完成任务，根据完成时长和准确率发放不同额度优惠券，最高可达 50 元，增加用户停留时间与参与度。

延续期（11 月 12 日—11 月 15 日）

1. 售后回访与好评引导

— 客服对购买用户逐一回访，询问使用体验，及时解决问题，引导用户给出好评，好评用户可获得下次购买的折扣券。

— 整理活动期间用户的优质反馈、晒单内容，制作成品牌宣传海报，二次传播于社交媒体，延续热度。

2. 感恩回馈老用户

— 针对活动期间复购的老用户，额外赠送一年质保服务，增强用户忠诚度。

六、推广渠道

1. 社交媒体平台：投入 $[\times]\%$ 预算用于微博、抖音、小红书推广。制作创意短视频、图文攻略，结合 KOL 合作、话题推广、信息流广告，触达海量年轻用户群体。

2. 电商平台站内推广：花费 $[\times]\%$ 预算，购买天猫、京东直通车、钻展广告位，提升店铺和产品曝光，参与平台双十一主题活动，争取首页推荐、品类榜单推荐。

3. 邮件与短信营销：占 $[\times]\%$ 预算，精准向会员、老客户发送营销内容，唤醒沉睡用户，凭借高转化率拉动销量。

七、活动预算

1. 促销折扣成本：预计 $[\times]$ 元，包含产品直降、满减优惠的让利部分。

2. 直播费用：支付主播坑位费、佣金以及直播平台流量投放费用，共 $[\times]$ 元。

3. 广告投放费用：社交媒体、电商平台推广总计 $[\times]$ 元。

4. 赠品费用：定制礼品、无线耳机等赠品预估 $[\times]$ 元。

5. 其他杂项：客服培训、活动策划执行、海报制作等，约 $[\times]$ 元。

总预算： $[\times]$ 元

八、效果评估

1. 销售数据：对比活动前后的销量、销售额、客单价，分析各阶段销售增长幅度，评估促销策略成效。

2. 流量分析：查看电商店铺、活动页面的访问量、浏览时长、跳出率，了解用户参与度；追踪社交媒体话题热度、曝光量、互动量，判断推广效果。

3. 客户反馈：收集用户评价、晒单内容，从正面、负面反馈中总结产品改进方向与活动优化点。

以上问答比较中规中矩，AI 给出的答案比较笼统，不够聚焦，主要还是因为提问比较宽泛、不够具体。

如果改成利用“5W”结构的方式提问，就是如图 2-16 所示的形式。

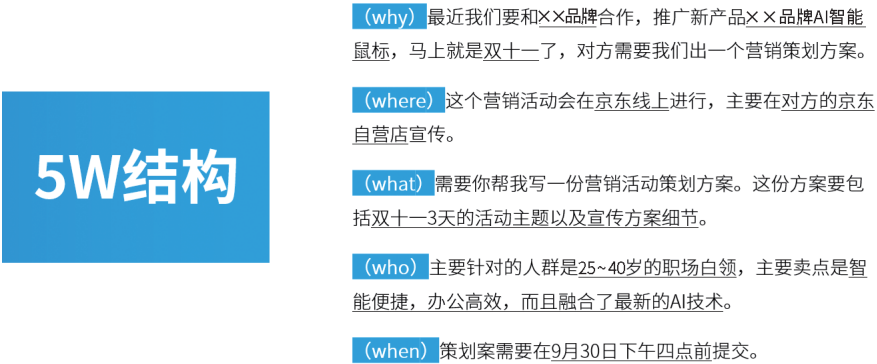


图 2-16

来看看 AI 给出的回答。



答：

××品牌 AI 智能鼠标京东双十一营销活动策划方案

一、活动主题

主题名称：“智享办公，双十一速‘鼠’领航”

主题阐释：在快节奏的现代职场，效率就是竞争力。“智享办公”一语中的，凸显出这款 AI 智能鼠标所搭载的前沿 AI 技术，能

够让办公流程化繁为简，赋予职场人士轻松愉悦的办公体验。“速‘鼠’领航”巧妙融合了鼠标这一办公必备硬件，以及双十一购物狂欢节全民“拼手速”的抢购氛围，寓意着该鼠标将引领办公新潮流，助力白领们在办公赛道与购物战场都能一马当先。

二、活动目标

充分利用双十一购物节的超高流量与强大消费势能，全力推动 ×× 品牌 AI 智能鼠标在京东平台的销售增长。力求在活动 3 天



内达成销量突破 [×] 件的佳绩，同时显著提升品牌于 25 ~ 40 岁职场白领圈层的影响力与好感度，实现店铺粉丝数量增长 [×]%，为后续长期销售筑牢用户根基。

三、宣传方案细节

预热期（11 月 1 日—11 月 10 日）

1. 社媒平台预热

- 微博：
 - 携手 5 ~ 8 位职场类、科技类头部大 V，粉丝量级总和超 [×] 万。提前 10 天发布定制短视频，视频开篇以炫酷的特效展示 AI 智能鼠标精致外观，随后聚焦日常办公痛点，如繁琐文档排版、跨国沟通文件翻译难题，再用鼠标一键解决，制造反差。文案中巧妙植入京东自营店链接，带上 # 双十一智鼠来袭 # 话题标签，呼吁网友关注、预约活动。
 - 每日早中晚各发 1 条互动微博，早上发起话题投票，如“AI 办公助手，你更看重语音功能还是手势操作？”；中午分享办公小技巧，软性植入产品；晚上抽取当天参与互动的幸运网友，送出定制鼠标垫、无线充电器等小礼品，保持话题热度。
- 抖音：
 - 投入 [×] 元进行为期 10 天的信息流广告精准投放，基于抖音算法，锁定年龄 25 ~ 40 岁、身处一二线城市、关注职场、科技类内容的用户群体。广告短视频时长 15 秒，开篇就是紧张忙碌的办公室场景，主角被堆积如山的任务搞得焦头烂额，突然拿出 AI 智能鼠标，语音指令瞬间完成文件整理、数据汇总，搭配热门动感 BGM，吸引用户停留。
 - 邀请 3 ~ 5 位职场达人，如知名企业 HR、自媒体博主，制作风格各异的创意视频。有的走搞笑风，用夸张手法演绎办公低效的窘态，再用鼠标逆袭；有的是专业测评风，详细拆解鼠标的 AI 芯片、传感器等硬件，凸显品质。视频结尾设置悬念，抛出“双十一它还藏着什么惊喜优惠？”，诱导用户前往京东店铺探秘。
- 小红书：
 - 筛选 20 ~ 30 位优质职场、数

码类博主,粉丝量在[×]~[×]区间。发布精修的产品图片,多角度展示鼠标流线型设计、可自定义的RGB灯光,搭配翔实文案,从拆箱体验、初上手手感,到实际办公场景试用,全方位种草。文案里带上“#双十一购物清单#办公好物推荐#AI智能鼠标”热门标签,引导用户收藏点赞。

- 发起“晒出你的办公烦恼”话题互动,鼓励用户分享日常办公困扰,博主们积极回复,自然融入产品如何化解这些难题的内容,预热活动热度。

2. 京东站内推广

- 投入[×]元开通京东快车,深度挖掘“AI智能鼠标”“办公高效鼠标”“语音鼠标”等精准关键词,优化出价策略,确保广告展示在搜索结果前列,提升店铺与产品曝光量。
- 精心设计店铺首页双十一预热海报,采用动态效果,轮播展示鼠标AI功能演示动画、限时优惠倒计时、活动专属客服二维码。海报视觉风格契合职场精英审美,

以简约蓝白为主色调,搭配金属质感元素,吸引进店访客目光。

爆发期(11月11日—11月13日)

1. 限时折扣与赠品策略

- 双十一当天0—2点,AI智能鼠标给出震撼直降[×]元的超级优惠,前[×]名下单用户直接享半价福利,付款页面实时显示剩余名额,激发用户抢购冲动。
- 随鼠标附赠定制豪华办公周边礼包,内含高品质鼠标垫,表面顺滑、图案精美;电脑清洁套装,包含屏幕清洁剂、键盘刷等;还有便携笔记本支架,方便多场景办公使用。购买3件及以上,额外再享8折优惠,吸引企业团购、团队采购订单。

2. 直播带货

- 力邀科技圈知名主播,粉丝量超[×]万,坐镇京东自营店直播间。从11日0点开启马拉松式直播,分6个时段,每个时段2~3小时。直播伊始,主播先以幽默风趣的语言介绍双十一专属优惠,随后进入产品演示环节。
- 细致展示AI语音指令功能,现场模拟撰写会议纪要、回复英



文邮件，精准识别率超 98%；演示智能手势操作，单指滑动切换网页、双指缩放图片，行云流水；还测试在不同材质桌面、复杂电磁环境下的连接稳定性。演示全程穿插答疑解惑，发放面额 [×] ~ [×] 元不等的直播间专属优惠券，每隔半小时开启一轮抽奖，奖品为免单资格、品牌平板电脑等，强力刺激下单。

3. 用户评价与晒单引导

- 下单用户扫描随货附赠的晒单引导卡片二维码，进入专属晒单页面，按要求分享办公场景下使用鼠标的清晰实拍图、20 字以上使用心得，即可参与抽奖赢取免单资格。客服团队在用户确认收货后，第一时间跟进，贴心询问使用体验，邀请好评，好评用户可领取 [×] 元店铺无门槛优惠券，提升店铺好评率与综合评分。

4. 京东站内广告强化

- 斥资 [×] 元投放京东首页焦点图广告，占据黄金位置，设计极具视觉冲击力的广告图，突出产品

核心卖点与双十一限时优惠。同步在办公品类频道页置顶展示，当用户浏览办公文具、电脑配件等相关品类时，优先映入眼帘，持续虹吸流量。

延续期（11 月 14 日—11 月 16 日）

1. 售后回访与口碑营销

- 组建专业售后回访团队，通过电话、线上客服窗口，对购买 AI 智能鼠标的用户逐一回访。以亲切温和的语气询问产品使用体验，记录反馈问题，现场给出解决方案。将回访中获得的优质反馈，整理成生动案例，制作成图文并茂的海报，发布在微博、小红书等平台，配以“# 真实用户发声 #AI 智能鼠标好评如潮”话题标签，放大口碑效应。

2. 二次营销

- 收集活动期间加购未下单、浏览未购买的潜在客户名单，运用大数据分析其浏览偏好、停留时长。据此发送个性化的电子邮件，邮件主题如“别留遗憾，双十一返场优惠等你”，内附专属优惠券、产品功能亮点回顾，催促其下单转化，唤醒潜在购买意愿。

四、活动预算

1. 社媒推广费用：微博大 V 合作 [×] 元、抖音信息流广告投放 [×] 元、小红书种草推广 [×] 元，总计 [×] 元。

2. 京东站内推广费用：京东快车 [×] 元、焦点图广告 [×] 元，共计 [×] 元。

3. 直播带货成本：主播坑位费 [×] 元，直播间优惠券 [×] 元，合计 [×] 元。

4. 赠品及优惠成本：赠品采购 [×] 元，限时折扣与满减优惠让利 [×] 元，总计 [×] 元。

5. 售后及二次营销费用：回访客服人力成本 [×] 元，二次营销邮件推广 [×] 元，共 [×] 元。

总预算：[×] 元

五、效果评估

1. 销售数据监测：每小时抓取京东后台

销售数据，对比预设活动目标，深度剖析销量、销售额、客单价等关键指标。绘制实时销售曲线，精准定位销售高峰时段、爆款套餐，为后续促销节奏把控提供参考。

2. 流量分析：借助京东店铺后台自带的流量分析模块，结合第三方数据分析软件，如友盟、百度统计（适配京东店铺接入），全链路追踪各宣传渠道引流数据。分析不同渠道的访客来源地区、访问时长、跳出率，明确高转化率渠道，针对性优化资源投入。

3. 用户反馈收集：安排专人每日整理社媒平台评论、店铺评价、客服反馈，运用文本分析工具提炼用户高频关注点、痛点，以及对产品与活动的满意度评分。据此撰写详细分析报告，为产品迭代、营销策略优化输送一手决策依据。

通过对比发现，使用“5W”结构得到的答案，会比不使用该结构的答案更聚焦，回答更精准。

当然，以上提问形式，可以做出一个提问模板，把横线上的内容替换成其他内容即可。

2.8.2 用“SCQA”结构写工作建议和计划

SCQA 是结构性思维中，非常经典的一个思维架构模型，具体含义如图 2-17 所示。



提问参考结构：SCQA结构

名称	含义	提问启发
S (Situation)	情景 ，描述事情发生的背景、现状等稳定状态	帮助明确问题所处的大环境和基本情况，在提问时可先阐述相关背景信息，如“在当前市场竞争激烈的情况下”
C (Complication)	冲突 ，打破稳定状态的事件或问题	促使思考问题的关键矛盾点，提问时可具体指出遇到的难题或挑战，如“遇到了用户增长缓慢的问题”
Q (Question)	疑问 ，针对冲突产生的疑问或思考	引导提出核心问题，例如“如何解决用户增长缓慢的问题”
A (Answer)	回答 ，解决疑问的方案或结论	提示围绕问题期待得到的解决方案或结果，像“有哪些有效的营销策略可以提升用户增长”

图 2-17

可以利用这个结构，写一个工作建议或计划，具体的提示词形式如下图所示：

AI写工作建议与计划



S（基本情况） 目前电商行业竞争极其激烈，图书网店数量在过去一年增长了 30%。我们的图书网店在过去一直凭借着高质量的产品和贴心的服务，在市场上建立起了很不错的口碑，尤其是新推出的《PPT影响力》和《Excel影响力》取得不错的销量，让我们拥有 5 万个稳定的客户群体，

C（所遇问题） 然而，通过最近的数据分析发现，客户流失率在近两个月从原本的 5% 逐渐上升到了 10%，这与之之前相对稳定的状态形成了较大反差

Q（原因探究） 究竟是什么具体原因导致了这种客户流失率上升 5 个百分点的情况出现呢，我们应该采取怎样的具体措施和策略来有效应对这种情况，进而降低客户流失率，提高图书的销量呢？

A（期待结果） 请详细地给出一些具有可行性和针对性的有效的具体建议和解决方案

图 2-18

来看看 AI 的回答：



答:

一、客户流失率上升的原因分析

1. 市场竞争加剧:

- 随着电商行业竞争的加剧,新的图书网店不断涌现,竞争更加激烈。其他图书网店可能提供了更具竞争力的价格、更丰富的商品选择或更优质的客户服务,导致客户流失。
- 新兴电商平台如抖音、快手等通过短视频和直播等方式吸引了大量年轻消费者,这些平台的图书销售模式和营销手段可能更具吸引力。

2. 客户体验问题:

- 物流问题:尽管中国的物流配送体系相对完善,但在一些地区,尤其是偏远地区,物流服务仍然存在不足,影响了消费者的购物体验。
- 结账体验:如果客户在结账时遇到糟糕的体验,如页面加载缓慢、支付方式不便捷或出现技术问题,他们不太可能会再产生购买行为。

3. 价格敏感度增加:

- 消费者对价格的敏感度增加,更

倾向于寻找性价比更高的产品。如果竞争对手提供了更优惠的价格,客户可能会转向其他网店。

4. 服务质量下降:

- 客户服务的质量可能有所下降,导致客户满意度降低。例如,客服响应时间变长、解决问题的效率降低等。

5. 产品更新速度:

- 新的图书产品不断涌现,如果网店未能及时更新和推广新的热门图书,客户可能会转向其他网店寻找最新、最热门的图书。

二、降低客户流失率的具体措施和策略

1. 优化客户服务:

- 提高客服响应速度:确保客服团队能够及时响应客户的咨询和投诉,提供快速、有效的解决方案。
- 个性化服务:根据客户的购买历史和偏好,提供个性化的推荐和优惠。

2. 提升客户体验:

- 优化物流服务:选择可靠的物流公司,确保图书能够及时、安全地送达客户手中。同时,提供物流跟踪服务,让客户随时了解订



单状态。

- 优化结账页面：确保结账页面简洁、易用，减少技术问题。使用电商监控平台来确保电商商店顺利结账。

3. 价格策略：

- 合理定价：通过市场调研，确保图书价格具有竞争力，同时保持合理的利润空间。
- 提供优惠：定期提供优惠券、折扣码等，吸引客户购买。但要注意不要过度依赖折扣，以免吸引到对价格敏感度高但忠诚度低的客户。

4. 增加客户黏性：

- 忠诚度奖励计划：建立忠诚度奖励计划，如积分兑换、会员专享优惠等，鼓励客户重复购买。
- 定期征求客户反馈：通过电子邮件、社交媒体等方式，定期征求客户反馈，了解客户的需求和建

议。根据反馈及时调整服务和产品。

5. 产品更新和推广：

- 及时更新产品：密切关注图书市场的动态，及时更新和推广新的热门图书。
- 多渠道推广：利用社交媒体、博客、电子邮件等多种渠道进行图书推广，提高品牌知名度和产品曝光度。

6. 识别和挽回流失客户：

- 识别不活跃客户：通过数据分析，识别那些有一段时间没有购买或选择提前结束订阅的客户。通过发送电子邮件、短信等方式，重新吸引这些客户。
- 提供激励措施：为流失客户提供独家折扣或优惠，鼓励他们重新购买。

通过以上措施，可以有效降低客户流失率，提高图书网店的销量和客户满意度。

可以看出采用了“SCQA”结构的方式提问，信息能给得更详尽，得到的回答也更全面，答案质量更高。

2.8.3 用“2W1H”结构写培训大纲

“2W1H”结构是一种常见的表达问题和需求的方法。具体含义如图 2-19 所示。

提问参考结构：2W1H

名称	含义	提问启发
What（是什么）	明确具体事物、现象、内容等	这是什么东西？具体有哪些方面？
Why（为什么）	探究原因、目的、意义等	为什么会这样？这样做的目的是什么？
How（怎么做）	了解实现的方式、流程等	如何去做？具体步骤是怎样的？

图 2-19

接下来，可以使用“2W1H”结构让 AI 写一份培训大纲，具体提示词形式如图 2-20 所示。

AI写培训大纲

“2W1H”结构

（是什么？） 你是一名AI办公培训讲师，现在要面向企业进行一场主题为“AI智能办公”的培训。

（为什么？） 培训的目的：

- 1.让企业员工充分认识到AI技术在办公中的价值；
- 2.让企业员工能掌握AI技术在职场办公中的应用方法。

（怎么做？） 培训大纲需要包括以下几点：

- 1.培训时长是1天（6小时），培训大纲需要细化到具体的时间安排；
- 2.大纲需要细化到3级标题，包括具体的培训内容；
- 3.工具方面，要包括目前国内主流的AI大模型工具；
- 4.内容方面，要包括AI与写作、PPT、Excel、图片、音视频等方面结合应用。

图 2-20

来看看 AI 的回答：



答：

培训大纲：AI 智能办公

一、培训目标

1. 让企业员工充分认识到 AI 技术在办公中的价值。
2. 让企业员工掌握 AI 技术在职场办公中的应用方法。

二、培训时长

1 天（6 小时）

三、培训大纲

8:30 — 9:00

开场与介绍

- 培训目的和预期成果
- 培训日程安排
- 互动环节：学员自我介绍

9:00 — 10:00

第 1 章：AI 技术基础

- 1.1 人工智能的定义和分类
 - 人工智能的基本概念
 - 常见的人工智能分类
- 1.2 机器学习、深度学习的基本原理
 - 机器学习的基本原理
 - 深度学习的基本原理

10:00 — 10:30

茶歇与交流

10:30 — 11:30

第 2 章：主流 AI 工具介绍

- 2.1 国内主流 AI 大模型工具
 - 文心一言
 - 千问
 - Kimi（月之暗面）
 - 腾讯混元
 - 讯飞星火
 - 360 智脑
 - 字节小悟空
 - 百川智能
- 2.2 AI 办公工具集
 - AiPPT
 - iSlide
 - WPS AI
 - ChatPPT
 - 360 苏打办公
 - 酷表 ChatExcel
 - 商汤办公小浣熊

11:30 — 12:00

第 3 章：AI 与写作

- 3.1 AI 写作工具
 - 有道云笔记 AI
 - 腾讯 Effdit
 - 讯飞写作
- 3.2 写作场景应用
 - 文案创作

- 报告撰写
- 邮件自动化处理

12:00 — 13:00

午餐与休息

13:00 — 14:00

第4章：AI 与 PPT

- 4.1 AI 辅助 PPT 制作工具
 - AiPPT
 - iSlide
 - WPS AI
- 4.2 PPT 制作场景应用
 - 自动生成 PPT 大纲
 - 模板生成
 - 演讲备注生成

14:00 — 14:30

茶歇与交流

14:30 — 15:30

第5章：AI 与 Excel

- 5.1 AI 辅助 Excel 工具
 - 酷表 ChatExcel
 - 商汤办公小浣熊
- 5.2 Excel 数据分析场景应用
 - 数据分析
 - 图表生成
 - 自动化数据处理

15:30 — 16:00

第6章：AI 与图片、音视频

- 6.1 AI 图片生成工具
 - 司马阅 AI 文档
 - 360AI 浏览器
- 6.2 AI 音视频生成工具
 - 讯飞听见
 - 阿里通义听悟
 - 飞书妙记
 - 腾讯会议 AI

16:00 — 16:30

第7章：实际操作与案例分析

- 7.1 实操演练
 - 分组进行模拟项目，应用 AI 工具优化现有的工作文档
 - 每组提出一个具体的办公场景问题，并使用 AI 技术解决方案进行演示
- 7.2 评估与讨论
 - 评估各组的项目，讨论 AI 在提升工作效率和质量方面的实际效果

16:30 — 17:00

第8章：Q&A 与反馈环节

- 8.1 问答环节
 - 解答学员在学习过程中遇到的问题和疑惑
- 8.2 课程反馈
 - 鼓励学员提出对课程的建议和



改进建议，以便未来能够提供更加贴合需求的培训内容

四、培训工具

- 国内主流 AI 大模型工具：文心一言、千问、Kimi（月之暗面）、腾讯混元、讯飞星火、360 智脑、字节小悟空、百川智能
- AI 办公工具集：AiPPT、iSlide、WPS AI、ChatPPT、360 苏打办公、酷表 ChatExcel、商汤办公小浣熊
- AI 写作工具：有道云笔记 AI、腾讯 Effdit、讯飞写作

- AI 辅助 PPT 制作工具：AiPPT、iSlide、WPS AI
- AI 辅助 Excel 工具：酷表 ChatExcel、商汤办公小浣熊
- AI 图片生成工具：司马阅 AI 文档、360AI 浏览器
- AI 音视频生成工具：讯飞听见、阿里通义听悟、飞书妙记、腾讯会议 AI

通过以上培训大纲，企业员工将能够全面了解和掌握 AI 技术在办公中的应用，提升工作效率和竞争力。

可以看出 AI 得到的大纲还是比较符合要求，如果有不合适的地方，可以继续追问，提示优化的方向，直到满意为止。