

Agent 重构市场营销 workflows 实践指南

从 Chat 工具使用升级到市场 workflow 自动化

这份资料用于沉淀市场增长工作中的方法、判断和执行标准。内容以实操经验为基础，强调可复用、可检查、可交接。

一、AI 在市场工作中的定位

AI 不应只被理解为写文案工具。对市场负责人而言，更重要的是把 AI 嵌入研究、内容、投放、复盘、知识管理和团队协作，让复杂流程更快被拆解、执行和沉淀。

- Prompt 用于稳定单步输出。
- RAG 用于让 AI 回答基于内部资料和业务知识。
- Agent 用于拆解跨步骤任务并调用不同工具。
- Skills 用于把组织经验封装成可复用的工作能力。

二、CMO Agent 与 Sub Agent 设计

角色	职责
CMO Agent	理解业务目标，拆解任务，调度子 Agent，检查结果是否符合市场目标。
竞品监测 Agent	跟踪竞品官网、内容、投放、活动、融资和产品表达变化。
内容生产 Agent	基于关键词、案例和资料库生成文章大纲、平台改写和发布素材。
投放复盘 Agent	读取投放数据、线索质量、CAC 和销售反馈，形成优化建议。
活动复盘 Agent	整理展前计划、现场记录、线索表、照片素材和会后复盘。
销售话术 Agent	把产品资料、客户问题和案例转化为销售可用话术。
知识库 Agent	维护 SOP、白皮书、FAQ、案例库和内部交接资料。

三、落地流程

- 选定高频、重复、资料明确的场景先做，不从最复杂流程开始。
- 把历史资料整理成可检索知识源，统一命名、目录和版本。
- 为每个 Agent 定义输入、输出、禁用范围、审核标准和交付格式。
- 保留人工审核环节，特别是数据、客户、报价、对外发布内容和品牌口径。
- 用周复盘检查节省时间、输出质量、错误类型和下一步迭代。

四、适合优先改造的市场场景

场景	可改造方式
内容选题	根据关键词、客户问题和行业热点生成选题池。
公众号/知乎/CSDN改写	同一主题按平台用户心智输出不同版本。
投放复盘	把曝光、点击、线索、CAC、MQL和销售反馈整合成复盘。
活动准备	生成活动清单、物料需求、话术、客户问题和复盘模板。
知识库维护	把SOP、白皮书、案例和FAQ转化为可检索资料。
数据驾驶舱	用Vibe Coding快速搭建可视化页面，服务汇报和交接。

五、风险控制

- AI输出不能直接代表公司正式口径，必须经过人工审核。
- 客户数据、合同、报价和隐私信息要做脱敏与权限管理。
- 避免让Agent无限拆任务，任务边界和输出格式必须清晰。
- AI效率提升不等于减少管理，反而要求更清晰的流程、资料 and 标准。