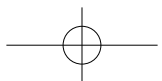


第 3 章 AIGC 在营销文案中的应用



在营销活动中，文案起着至关重要的作用。好的营销文案能够吸引潜在客户的注意力，激发他们的兴趣，引导他们进行购买或采取其他行动。然而，撰写出优秀的营销文案并非易事，需要考虑目标受众、传递有效的信息、引发情感共鸣等多个因素。

本章将探讨 AIGC 在营销文案中的应用，将介绍营销文案的定义、作用、基本要素和基本分类。随后，我们将重点关注标题和正文两个关键部分，并探讨如何利用 AIGC 技术来优化撰写过程和提升文案的效果。

此外，我们还将探讨 AIGC 在不同营销场景下的应用，包括社交媒体文案、产品营销文案、宣传文案、短视频文案、活动文案、软文等，通过学习 AIGC 在这些场景中的应用案例，读者将更好地理解如何利用人工智能技术提升营销文案的质量和效果。

接下来，我们将深入探讨标题撰写与优化以及正文撰写与优化的方法，帮助读者在撰写营销文案时更加高效和有创造性。让我们一起进入第 3 章，探索 AIGC 在营销文案中的广泛应用和潜力。

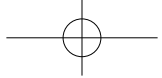
3.1 营销文案基础知识

在现代商业环境中，营销文案是一种重要的工具，用于传达产品或服务的价值、吸引潜在客户的注意力，并促使他们采取购买或其他行动。在本节中，我们将介绍营销文案的定义、作用、基本要素和基本分类，帮助你全面了解和掌握营销文案的重要性和应用。

3.1.1 营销文案的含义和特点

1. 营销文案的含义

营销文案是指在营销活动中使用的文字内容，旨在通过精心挑选的语言、表达方式和呼吁行动与目标受众进行有效的沟通和互动，它是营销策略的重要组成部分，通过精练、吸引人的文字表达，将产品或服务的特点、优势和价值传递给潜在客户，从而引起他们的兴趣、激发购买欲望，并最终促使他们采取购买、注册、参与活动等行动。



营销文案通常通过各种营销渠道，如广告、宣传资料、网站、社交媒体、电子邮件等，采用多种形式，如标题、副标题、段落、标语、口号、广告词等传播。营销文案的目标是吸引读者的注意力，打动他们的情感，引发共鸣，创造与产品或服务相关的积极联想，并最终促使他们采取行动，实现营销目标。

一个好的营销文案应该具备清晰、简洁、有吸引力的特点，能够准确传达产品或服务的核心信息，强调其独特卖点和价值主张，同时创造出与目标受众之间的共鸣和情感联系。通过巧妙地运用文字、情感和心理学诱导等方法，营销文案能够有效吸引目标受众的关注，激发他们的兴趣，并促使他们采取进一步行动，从而实现营销目标的达成。

2. 营销文案的特点

在了解了营销文案的定义之后，我们将进一步探讨营销文案的特点。好的营销文案主要具有以下特点，如图 3-1 所示。

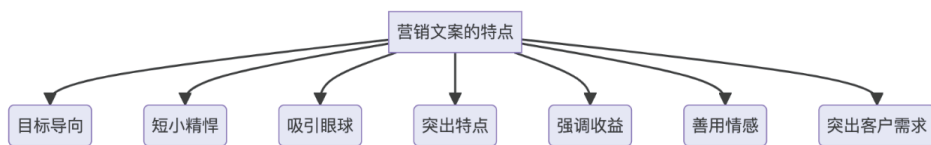


图 3-1 营销文案的特点

(1) 目标导向：营销文案目的明确，即为销售产品或服务，因此必须紧紧围绕目标展开。

(2) 短小精悍：营销文案通常要求简洁明了，字数不多，每个句子都要充分表达产品或服务的特点和优势。

(3) 吸引眼球：营销文案需要用各种手段吸引目标受众的注意力，用生动有趣的语言引导读者进一步了解产品或服务。

(4) 突出特点：营销文案需要突出产品或服务的特点和优势，让目标受众能够看到其独特之处，从而激发购买欲望。

(5) 强调收益：营销文案需要以产品或服务的好处、收益为出发点，告诉目标受众购买产品或服务的收益点和优势。

(6) 善用情感：营销文案需要善于运用情感因素，通过情感化的表达方式，让目标受众有情感共鸣，从而提高购买意愿。

(7) 突出客户需求：营销文案需要结合目标受众的需求和痛点，用客户感受来设计语言，让受众有种“这正是我所需要的”的感觉。

综上所述，营销文案需要以引人注目、简洁明了、突出独特卖点、引发情感共鸣、调动行动为特点，同时针对目标受众进行定位和优化，以实现营销目标和增强营销效果。下面我们通过了解营销文案的作用，进一步明晰营销文案的重要性，从而明确 AIGC 对于文案生产的重要性和必要性。

3.1.2 营销文案的作用

营销文案的主要作用是引起消费者的注意并促使其采取行动，即促成销售。它可以有效地传达产品或服务的特点、优势和价值，同时提高品牌知名度和消费者的购买意愿。营销文案可以通过各种渠道广泛传播，如广告、宣传册、网站、社交媒体等，不仅可以吸引潜在客户的注意，还可以建立品牌形象和忠诚客户基础。营销文案的作用可以归纳为如图 3-2 所示的几点。

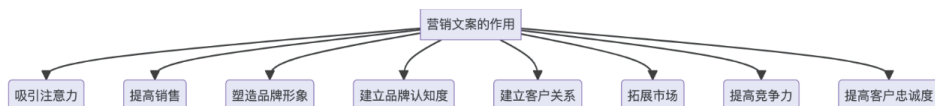


图 3-2 营销文案的作用

(1) 吸引注意力：营销文案通过吸引人的标题、引人入胜的开头或独特的呈现形式，引起目标受众的注意并激发他们的购买欲望。

(2) 提高销售：营销文案的目的是增加销售量，好的营销文案可以促进销售和提高转化率。

(3) 塑造品牌形象：通过精心设计的营销文案，可以塑造一个公司或品牌的形象，使其更有吸引力和更容易被消费者接受。

(4) 建立品牌认知度：好的营销文案可以有效地建立品牌的认知度，提高品牌在市场中的知名度。

(5) 建立客户关系：营销文案可以利用语言和情感，使客户感到亲近和信任，从而建立良好的客户关系。

(6) 拓展市场：通过营销文案，可以扩大目标客户群，拓展新市场，占领更多的业务份额。

(7) 提高竞争力：好的营销文案可以提高产品或服务的竞争力，使其更具吸引力，从而在市场竞争中占据优势。

(8) 提高客户忠诚度：通过营销文案，可以让现有客户更加喜欢公司或品

牌，增加客户忠诚度，提高长期销售量。

由此可见，一个好的文案不仅可以传递价值、突出产品的特点、解决问题以及缩小与竞争对手的差异，还可以激发目标受众的兴趣和欲望。

【备注】营销文案的目的是促使受众采取具体行动，如购买产品、注册服务、参与活动等。因此，文案必须包含明确的呼吁行动和相关的指导，引导受众按照预期行动，实现营销目标。

3.1.3 营销文案的基本要素

一个成功的营销文案通常是由标题、描述、呼吁行动、证据和社会证明等四个基本要素组成，如图 3-3 所示。本节将介绍营销文案的要素组成，从而进一步帮助读者拆解 AIGC 对于不同营销文案维度的智能化的内容生成。

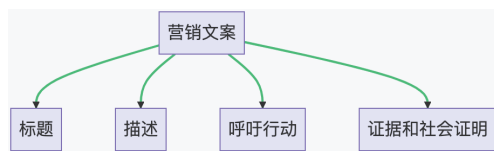


图 3-3 营销文案的基本要素

1. 标题

引人注目的标题是吸引读者注意的关键，它应该简明扼要地传达核心信息，同时具有吸引力和独特性。例如，健身应用的广告标题：“30 天，塑造更好的自己！”。这个标题非常直接和具有吸引力。它明确地告诉读者，只需要 30 天，他们就可以看到自己的改变，这种改变是积极的、向好的。这个标题充满了激励和挑战，使得读者想要点击了解更多。同时，它也传达出该应用的核心价值——帮助用户在短时间内改善身体状况。

例如，环保产品的广告标题：“为地球投票，选择绿色生活！”。这个标题充满了情感和责任感。它鼓励读者通过选择环保产品来“为地球投票”，这是一种强烈的视觉和情感呼唤，使得读者感到他们的选择具有重要性。同时，这个标题也传达了产品的核心价值——环保和可持续。这种标题对于关心环保的消费者来说具有很大的吸引力。

2. 描述

文案中的描述应为消费者提供更详细的信息，使他们更加了解产品的特点

和功能。描述中不仅要明确目标受众（明确目标受众是谁，以便针对性地制定营销策略，而且还要突出商品的独特卖点，突出产品的独特之处，让消费者了解产品的价值和特点）。

例如，一款面向年轻人的健康饮食应用的文案：“你是一位热爱生活、注重健康的年轻人吗？尝试我们的健康饮食应用吧！我们提供个性化的饮食建议，帮助你根据自己的身体状况和口味选择最适合的食物。让我们一起，用科学的方式享受美食，追求健康生活！”

这个文案明确了目标受众——热爱生活、注重健康的年轻人。突出了产品的独特卖点——提供个性化的饮食建议，帮助用户选择最适合的食物。

3. 呼吁行动

营销文案必须包含明确的呼吁行动，即希望读者采取的具体行动。这可以是购买产品、注册服务、参与活动，或了解更多信息等，以实现营销目标。

例如，一款面向独立艺术家的艺术品销售平台的营销文案：“你是一位富有创造力的艺术家，是否在寻找一个展示和销售你作品的平台？立即加入我们的艺术品销售平台，让世界看到你的才华！”

这个文案中的呼吁行动是“立即加入我们的艺术品销售平台，让世界看到你的才华！”，非常明确，让读者知道他们应该做什么。同时，这个呼吁行动也与文案的主题和目标受众的需求紧密相关，能有效地引导读者采取行动。

4. 证据和社会证明

为了增强文案的可信度，可以引用客户的案例、用户的评价或专家的推荐等证据和社会证明，以证明产品或服务的价值和可靠性。

另外，有些营销文案中还包括奖励，即为客户提供一些额外的奖励，如优惠券或礼品，以增强他们的购买欲望。

例如，一款面向运动爱好者的运动装备网站的营销文案：“加入我们的运动社区，享受专业运动装备的优惠！我们的客户 Tom 说：‘这是我用过的最好的运动装备，我已经推荐给了所有的朋友。’现在注册，你还可以获得价值 50 元的优惠券，让你的运动之旅更加愉快！”

这个文案中引用了客户的评价作为社会证明，增强了文案的可信度。同时，还提供了额外的奖励——价值 50 元的优惠券，增强了客户的购买欲望。

3.1.4 营销文案的分类

根据不同的目标和应用场景可以将营销文案分为广告文案、宣传文案、产品文案、网站文案、社交媒体文案、活动文案等几种类型，如图 3-4 所示。

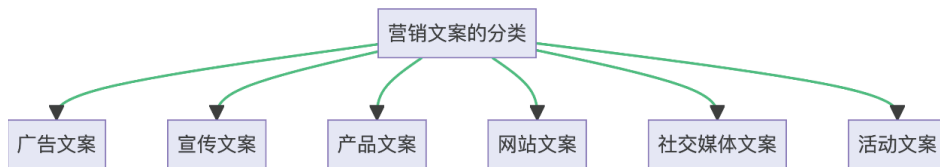


图 3-4 营销文案的分类

(1) 广告文案：用于各种广告媒体上，旨在吸引目标受众的注意力，并促使其采取购买或参与行动。

(2) 宣传文案：用于品牌宣传、产品推广或活动宣传等，通过生动的语言和图像来传达信息，提高品牌知名度和认可度。

(3) 产品文案：重点展示产品的特点、功能和优势，帮助消费者了解产品的价值，促使其购买或使用。

(4) 网站文案：用于网站页面的文字内容，旨在吸引用户、提供信息和引导用户完成特定的行动，如注册、购买等。

(5) 社交媒体文案：适用于社交媒体平台，通过简洁、有趣的文案来吸引用户的注意力，增加互动和分享。

(6) 活动文案：主要用于促销活动、营销活动、线上线下活动等，目的是吸引参与者和潜在客户，增加品牌曝光度和用户互动。

3.2 标题撰写与优化

在营销文案中，标题起着至关重要的作用。一个吸引人的标题可以引起读者的兴趣，进而促使他们继续阅读文案的内容。本节将介绍如何利用 AIGC 技术来优化标题，生成多样化的标题，并通过自动化测试和优化来提升标题的效果。

3.2.1 营销文案标题的特点与要求

营销文案标题的重要性是不言而喻的，一个好的营销文案标题不仅能够起到很好的产品营销作用，而且还能带来更多的销量订单，从而提升企业的知名度和销售额。对于一个文案初学者来说，只有掌握了营销文案标题的特点和要求，才能写出可以抓住读者注意力的营销文案标题。

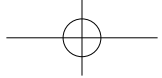
1. 营销文案标题的特点

一则优秀的营销文案标题，应该具有以下特点。

- (1) 短小精悍：标题要求简洁明了，让读者一眼就能够理解文章的主题。
- (2) 引人入胜：标题需要引起读者的兴趣，让他们想要进一步了解产品或服务。
- (3) 独特卖点：标题要突出产品或服务的独有卖点，吸引读者的注意力。
- (4) 突出优势：标题应突出产品或服务的优势，使消费者意识到使用该产品或服务的好处。
- (5) 激发好奇心：标题应该能够激发消费者的好奇心，让他们想要了解更多关于产品或服务的信息。
- (6) 引发情感共鸣：标题应引起消费者情感共鸣，使其感到产品或服务能够解决他们的问题或满足他们的需要。
- (7) SEO 优化：标题需要优化关键词，以便更容易被搜索引擎识别，使排名靠前。

2. 营销文案标题的要求

- (1) 简单易懂：使读者一看就能够清晰明了地理解文案的核心内容。
- (2) 有针对性：根据不同的受众群体，制定不同的营销文案标题，从而让标题能够准确地反映文案内容，吸引更多的目标受众。
- (3) 突出市场卖点：市场卖点是指产品或服务的优势和特点，好的营销文案标题应该能够将市场卖点突出，并且对读者产生吸引力。
- (4) 立体感强：除了要求标题简单明了之外，还要让标题尽可能具有立体感，让读者能够从标题中感受到具体的场景和印象，从而使文章更加生动有趣。
- (5) 要符合法律法规：如实描述产品或服务特点，不得出现虚假的广告。



3.2.2 营销文案标题的常用技巧

营销文案的标题之所以非常重要，主要在于它肩负着吸引注意、筛选读者、传达完整信息，以及引导读者阅读内文的使命。在本节中，我们将探讨如何创作令人印象深刻的文案标题，以吸引读者的关注并提高内容的曝光度。我们将分享一些实用的技巧和策略，以及丰富的案例和示例，帮助读者在文案创作中脱颖而出。下面介绍创作营销文案标题的一些常用技巧，希望能让大家学以致用，不断提升写作水平。

(1) 制造情感共鸣：利用标题中的情感词语，触发读者的情感共鸣。例如，“感动心灵的真实故事：一个人的奋斗与胜利”或“震撼人心的纪录片：勇敢者的最后一战”。

(2) 引用案例或成功故事：使用引人注目的案例或成功故事，为你的标题增加说服力和吸引力。例如，“他们用这个简单方法实现了 1000% 的销售增长”或“这个普通人如何成为世界顶级运动员”。

(3) 创造独特的视角或观点：通过独特的视角或观点来吸引读者的兴趣。例如，“从逆境中崛起：如何将失败转变为成功的秘诀”或“解密行业内最独特的创新策略”。

(4) 使用幽默或讽刺：幽默和讽刺可以引发读者的笑声或思考，并吸引他们进一步了解你的内容。例如，“抛弃烦恼，拥抱喜悦：如何成为真正的笑料之王”或“别再犯这些错误了！六个让人尴尬万分的社交媒体失误”。

(5) 采用问题解决方法：识别读者的痛点或问题，并在标题中提供解决方案。例如，“不再担心旅行途中的孤独：寻找真正的旅伴的秘诀”或“如何克服拖延症，成为高效能的工作达人”。

(6) 利用数字和具体细节：使用数字和具体细节可以使标题更具说服力和可信度。例如，“7 个简单步骤，帮助你迅速掌握一门新技能”或“每天只需 5 分钟，让你的生活变得更健康、更美好”。

通过运用这些技巧和策略，结合丰富的案例和示例，就可以写出令人印象深刻的文案标题。记住，标题的目标是吸引读者的注意力，让他们对你的内容产生兴趣，并进一步探索你所提供的信息。确保标题与文案内容相符，并在整个文案中保持内容的丰富性和情感的饱满度，这样读者就能够获得有价值的阅读体验。

3.2.3 传统运营人工生成标题过程

传统的由运营人员进行标题撰写的过程通常耗费大量的时间精力以及沟通成本等，运营人员需要了解产品情况和产品背景，协调相关人员讨论方案、测试和效果评估，最后再持续进行优化等，不仅很难快速规模化测试，而且输出标题的时间成本也会比较高，一般会经历以下九个过程。

(1) 确定目标受众：首先，运营人员需要明确广告或内容的目标受众是谁，了解他们的需求、兴趣和偏好，以便在标题中有针对性地传达信息。

(2) 确定广告内容：在撰写标题之前，运营人员需要明确广告或内容的主题和核心信息。这样能够确保标题与广告内容一致，并且能够吸引目标受众的注意力。

(3) 进行头脑风暴：运营人员可以组织一个头脑风暴会议或与团队成员讨论，收集不同的创意和想法。头脑风暴有助于激发创意，并挑选最佳的标题选项。

(4) 确定关键信息：标题通常是简洁明了的，所以运营人员需要确定哪些关键信息是必须包含在标题中的，这样可以确保标题能够直接传达核心信息。

(5) 制订备选方案：基于头脑风暴和讨论，运营人员可以制订几个备选的标题方案。这些备选方案可以包括不同的风格、表现形式和词语。

(6) 测试和评估：在确定最终标题之前，运营人员可以进行测试和评估。可以包括内部团队的反馈，也可以通过小范围试运营在真实受众中测试不同标题的效果。

(7) 选择最佳标题：根据测试和评估的结果，运营人员可以选择最佳的标题，确保它能够最有效地吸引目标受众并传达所需信息。

(8) 编辑和优化：选定标题后，运营人员需要进行最后的编辑和优化。确保标题语言简练、吸引人，并且没有拼写或语法错误。

(9) 监测和反馈：一旦标题在广告或内容中使用，运营人员需要密切监测其效果，并根据实际反馈和数据进行调整和优化。

以上过程可以帮助运营人员制定吸引人的标题，但需注意，每个广告项目和平台可能有不同的需求和限制，运营人员需要根据具体情况进行调整和灵活应用，由于人员的局限性，所以标题的产生更具有情感性和主观性。

3.2.4 使用AIGC技术生成标题

传统的标题撰写方法可能受限于人的创造力和经验，而利用 AIGC 技术可以帮助我们生成多样化的标题，提高吸引力和效果。

利用 AIGC 技术可以帮助营销人员优化标题的创意和表达方式。通过使用自然语言处理和机器学习算法，AIGC 工具可以分析大量的文本数据和营销数据，找到关键词、热点话题和成功案例，从而生成更具吸引力和创新性的标题。这种技术可以帮助营销人员更好地吸引读者的注意力，提高文案的点击率和转化率。

AIGC 技术可以应用于各种平台和场景，用于生成标题。通过使用 AIGC 技术，用户可以轻松地生成各种类型的标题，包括新闻报道、广告宣传、社交媒体内容等。用户只需输入相关信息或关键词，AIGC 就会利用其强大的自然语言处理和机器学习能力，生成吸引人的标题。

使用 AIGC 生成标题的方法通常是简单易用的。用户只需登录 AIGC 相关平台，按照指引提供所需的信息，例如主题、关键词、受众群体等。接下来，AIGC 会运用其训练过的模型和算法，分析输入的内容，并生成多个潜在的标题候选项。用户可以选择最符合需求的标题，或根据生成的候选项做进一步的编辑和优化。

AIGC 技术的使用场景非常广泛。它可以应用于新闻媒体，帮助编辑部门快速生成引人注目的新闻标题。在广告和营销领域，AIGC 可以生成具有创意和吸引力的广告标题，提高品牌曝光度和用户参与度。此外，社交媒体平台也可以利用 AIGC 技术生成吸引人的内容标题，吸引用户的关注和分享。以下是一些通过 AIGC 技术生成的多样化标题示例。

1. 案例使用“秘塔写作猫”生成广告语标题

(1) 进入“秘塔写作猫”页面，单击“AI 写作”选项进入操作页面，选择“广告语”模板，输入文字为“大牌香水”；文案长度选择为“短”，生成结果如图 3-5 所示。



图 3-5 “秘塔写作猫”第一次生成的“大牌香水”标题

(2) 如果对生成结果不满意，可以单击页面最下方“换一批”按钮，即可智能化再生成一批新的标题，如图 3-6 所示。



图 3-6 “秘塔写作猫”第二次生成“大牌香水”标题

(3) 如果觉得标题长度不符合要求，可以更换长短，尝试将文案长度选择“中”，单击“生成内容”按钮，生成结果如图 3-7 所示。



图 3-7 “秘塔写作猫”第三次生成“大牌香水”标题

2. 案例使用“妙笔”一键生成标题

在广告和营销领域，使用 AI 技术不仅可以帮助广告商生成更多的创意广告标题，而且还能提高广告生成效率。通过利用生成模型采样和强化学习方法，可以生成多个引人注目的广告标题。例如，使用巨量创意的“妙笔”，可以一键帮用户智能生成投放标题。用户在抖音、今日头条、穿山甲等平台投放广告，平台会根据历史数据、网民比较感兴趣的内容、风格等，智能化地推荐产品营销标题。

(1) 进入妙笔操作页面，行业选择“美容化妆 / 香水”，输入关键词“大牌香水”，生成结果如图 3-8 所示。

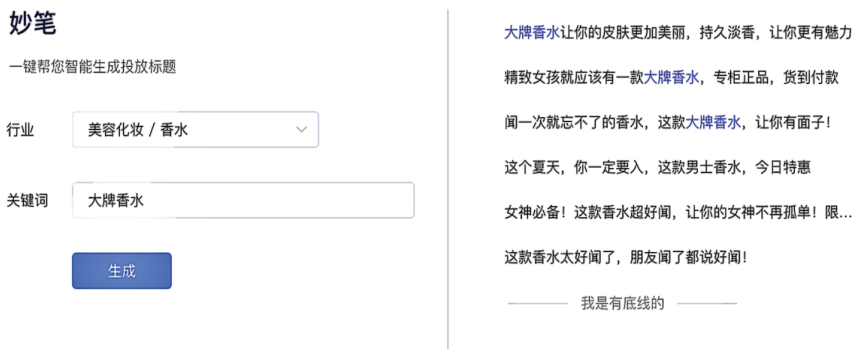


图 3-8 妙笔生成“大牌香水”标题

(2) 如果对于生成结果不满意, 可以再次单击“生成”按钮, 会产生新的推荐结果, 如图 3-9 所示。

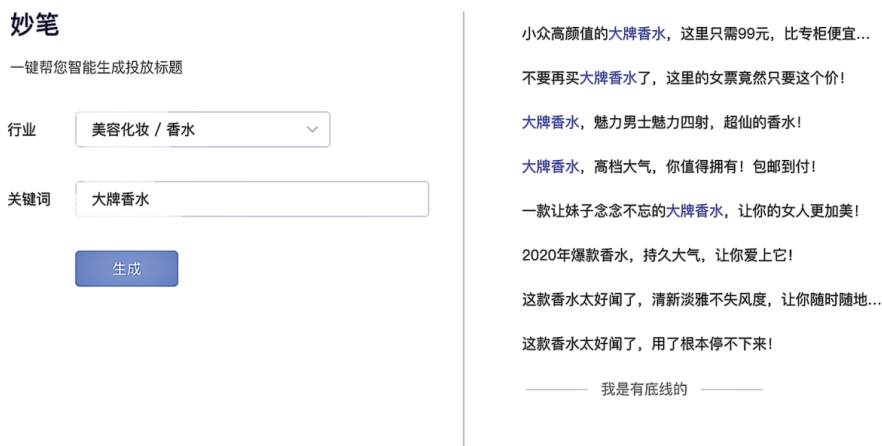


图 3-9 再次生成“大牌香水”标题

通过以上案例, 可以看到多样化标题生成在不同领域具有广泛的应用前景, 能够满足不同读者的需求和兴趣。

3.2.5 利用AIGC技术优化标题

在内容生成的过程中, 标题不仅是读者首次接触任何文章或内容的第一部分, 而且在吸引读者、提供关键信息、驱动用户行为方面具有决定性的影响, 抖音、阿里巴巴、腾讯等媒体在短视频的内容生产中, 着重强调和研究更具有创意的标题, 因为它对提升视频的点击率至关重要。因此, 优化标题是一项重要的任务, 而 AIGC 技术在这方面提供了强大的工具。

如何使用 AIG 技术优化标题? 以下是一些使用 AIGC 技术优化标题的步骤和方法。

(1) 数据收集和分析。首先, 收集和分析相关的用户数据, 包括用户的点击行为、阅读时间、用户对不同标题类型的反应等。

(2) 生成标题。根据收集的数据, 使用 AIGC 技术生成标题。这个过程可以是自动的, 也可以是半自动的, 即由人工智能生成标题, 然后由人类编辑进行修改和优化。

(3) 实施 A/B 测试。创建多个标题版本, 并进行 A/B 测试, 以确定哪个



标题的效果最好。

(4) 持续优化。基于测试结果和持续收集的用户数据，使用 AIGC 技术进行持续的标题优化。

【案例】以 ChatGPT 平台为例，利用 AIGC 技术优化标题。

案例介绍：笔者将文章标题和链接发到 ChatGPT 上，建议它推荐一些更好的标题。由于 ChatGPT 并不清楚背后的内容是什么，所以 ChatGPT 只能根据它的历史推荐 3 个比较优质的标题。然后，输入网址读取链接的正文内容，希望它能根据正文内容输出优质的标题。结果生成了 5 个标题，不仅比第一次更加准确，同时也抓住了文章想要表达的情感。

其操作过程如下：

我的输入：**【大厂第一批被裁的人，开始摆摊了】**

<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1767181981754777197&wfr=spider&for=pc>
优化该标题，给出 3 个推荐。

ChatGPT：这个标题的原意似乎是讲述一个大公司首批被裁员工开始摆摊的故事。这里是三个可能的优化标题建议。

1. 大公司首批裁员者转行摆摊：一次人生的重新开始。
2. 大厂裁员后的新生：第一批被裁的员工的摆摊历程。
3. 从公司到街头：大厂首批裁员者如何开始他们的摆摊生涯。

我的输入：读取以下链接内容。

<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1767181981754777197&wfr=spider&for=pc>

ChatGPT: I was able to open the link and read its content. The page appears to be a news article from a Chinese source, dated May 29, 2023. The article talks about people who were laid off from large companies and have started their own stalls to make a living. Here are some key points from the article:

1. The article tells the story of a person named “Abu”, who was laid off from a large company where they were earning a monthly salary of 20,000 yuan. Abu started running a small stall and found it to be a joyful and liberating experience, which helped them overcome the anxiety of being laid off.

2. Abu’s experience with running a stall started a few years back when they were selling self-made merchandise at concert venues. This earned them a small profit, with the highest one-time earning being 1600 yuan at a K-pop concert.

3. Another person mentioned in the article, “Xingxing”, started their stall by selling a popular online drink, “Violently Beaten Lemon Tea”. They rented a stall in a newly opened shopping mall for 20 yuan/day and managed to sell 67 cups of tea in two days, making over 1500 yuan over the weekend¹。

我的输入：好的，根据以上获取的内容，推荐几个热门的标题。

ChatGPT：根据以上内容，这里是几个热门的标题建议。

1. 被裁员工转型摆摊：重新定义自由与快乐。
2. 摆摊小白的成功故事：从大厂裁员到月入上万。
3. 摆摊经济：大厂裁员激发个体创业热潮。
4. 摆摊：从穷困到自由，大公司员工的新生活方式。
5. 摆摊故事：从大厂到街头，见证人生百态。

希望这些标题能够满足您的需求！

如果我们选择在抖音上投放广告标题，则需要使用 ChatGPT 将原标题优化为具有抖音平台属性特点的标题。

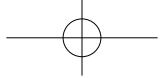
原标题为“大牌香水大师调制新品特惠下单立享优惠”，该标题中规中矩，比较平平，希望使用 ChatGPT 进行优化。因为提供的内容有限，所以 ChatGPT 优化会具有局限性。第一次生成结果如图 3-5 所示；因为抖音标题字符限制不超过 20 个字，所以笔者追加了字数限制，第二次生成结果如图 3-6 所示；生成结果结构类似，建议其重新推荐，第三次生成结果如图 3-7 所示。

我的输入：大牌香水 大师调制 新品特惠 下单立享优惠。根据该标题，推荐一些更加受欢迎，更加能提升点击率的标题，广告投放媒体平台为抖音。

ChatGPT：根据您提供的标题和广告投放媒体平台为抖音，这里是一些能够提升点击率的标题建议。

1. 独家特惠！大师调制的大牌香水新品，限时折扣，快来下单吧！
2. 限时特惠！大师调制的顶级大牌香水新品，独家优惠等你来抢！
3. 超值优惠！抢购大师调制的最新大牌香水，享受独特气质的味觉盛宴！
4. 抖音独家！限时折扣！大师调制的顶级大牌香水新品，品质与优惠并存！
5. 热门新品限时特惠！大师调制的大牌香水，为您带来尊贵体验的同时还能省钱！

这些标题结合了大师调制、新品特惠和下单立享优惠的关键词，并强调了



独家、限时折扣以及在抖音平台上的特殊性。希望这些标题能够吸引更多用户点击您的广告！

我的输入：每个标题不超过 20 个字。

【知识扩展】 抖音的标题限制 40 个字符。

ChatGPT：非常抱歉，我给出的标题长度超过了您的要求。请允许我提供一些更加简洁的标题，每个标题不超过 20 个字。

1. 独家特惠！大师调制新香水，抖音下单享优惠！
2. 抖音热卖！大师调制大牌香水，新品限时优惠！
3. 超值折扣！大师调制新品香水，抖音立享特惠！
4. 限时特惠！大师调制新香水，抖音抢购优惠！
5. 热门新品！大师调制香水，抖音下单特价优惠！

这些标题保持简洁，并突出了独家特惠、抖音平台和新品的关键信息。希望这些标题能够满足您的要求！

我的输入：以上标题结构类似，能否多样化地展示。

ChatGPT：当然，我可以为您提供更多多样化的标题选项。在以下的标题建议中，我将尝试提供不同的表达方式和词汇选择，以增加标题的多样性。

1. 大师调制新品香水，抖音独享超值特惠！
2. 限时折扣！大师调制全新香水，抖音购买更划算！
3. 大师调制香水新品特惠，抖音用户独家优待！
4. 抖音限定！大师调制新香水，立即购买享超值优惠！
5. 热卖中！大师调制新品香水，抖音下单尊享特惠价！
6. 特惠来袭！抖音独家大师调制新品香水优惠抢购！
7. 大师调制新香水抖音特卖，下单立减，优惠享不停！
8. 抖音必抢！大师调制新品香水限时优惠，快速下单！
9. 大师调制全新香水，抖音购买更便宜，特惠抢先体验！
10. 抖音独享！大师调制新品香水特价促销，立即下单！

总的来说，AIGC 是一种强大的工具，可以大大提高标题的吸引力和有效性。然而，值得注意的是，尽管 AIGC 具有很大的潜力，但它也有其局限性，例如，它可能会过度依赖训练数据，导致生成的内容缺乏创新和多样性。此外，AIGC 生成的内容的质量和适用性也可能受到数据质量和模型训练方法的影响。

最近，大规模模型在 AIGC 中变得越来越重要，因为它们提供了更好的意图提取，从而改善了生成结果。随着数据的增长和模型的大小，模型可以学习的分布变得更全面，更接近现实，从而导致更真实和高质量的内容生成。然而，与之前的工作相比，最近 AIGC 的核心进步是训练更复杂的生成模型在更大的数据集上，使用更大的基础模型架构，并访问大量的计算资源。

另外，研究人员也在探索如何将新技术与 GAI 算法结合。例如，ChatGPT 利用来自人类反馈的强化学习（RLHF）来确定给定指令的最合适的响应，从而使模型的可靠性和准确性随着时间的推移而提高。这种方法使 ChatGPT 能够更好地理解人类在长对话中的偏好。同时，在计算机视觉中，Stability.AI 在 2022 年提出的稳定扩散也在图像生成中取得了巨大的成功。与之前的方法不同，生成扩散模型可以通过控制探索和利用之间的权衡，帮助生成高分辨率的图像，从而在生成的图像和训练数据的相似性之间实现和谐的结合。

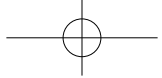
通过结合这些进步，模型在 AIGC 任务上取得了显著的进步，并已被各行业采用，包括艺术、广告和教育。在不久的将来，AIGC 将继续是机器学习研究的重要领域。

总体来说，利用 AIGC 技术优化标题是一个复杂而重要的过程，需要充分理解用户的需求和行为，同时利用最新的 AI 技术和算法。虽然这个领域仍然面临许多挑战，但随着 AIGC 技术的不断发展，我们有理由相信，未来的标题生成将更高效、更个性化、更有吸引力。

然而，需要注意的是，AIGC 并不能取代人类的创新力和创造力，它是一个工具，可以帮助我们更有效地生成和优化标题，但最终，高质量的标题仍然需要人类的直觉、理解和创造力。因此，我们应该把 AIGC 视为一种辅助工具，而不是一种替代工具，它可以帮助我们更好地理解和满足用户的需求，同时保持我们的创新和创造力。

3.2.6 自动化标题测试与优化

在 AIGC 领域中，生成高质量的标题是至关重要的。然而，仅仅依靠生成模型或算法并不能保证生成的标题符合预期的标准。因此，对生成的标题进行自动化测试和优化是必不可少的环节。本节将介绍自动化标题测试与优化的方法和技术。



AIGC 工具可以帮助通过与目标受众的互动和反馈数据的分析，评估不同标题的点击率、转化率和互动度等指标，并提供相应的优化建议。这样的自动化测试和优化过程可以节省时间和精力，同时提高文案的效果和营销 ROI。

1. 标题评估指标

为了评估生成的标题质量，需要定义一些评估指标，以下为常用的标题评估指标。

- (1) 流行度：标题是否能够吸引读者的兴趣和点击率。
- (2) 相关性：标题是否与文章内容相关，能够准确地概括文章的主题。
- (3) 长度：标题的长度是否适中，既能够吸引读者，又不至于过长或过短。
- (4) 可读性：标题是否易于理解和阅读，使用了简洁明了的语言。
- (5) 创新性：标题是否具有独特和创新的表达方式，能够引发读者的兴趣。

2. 自动化标题测试方法

为了自动化地评估生成的标题，可以使用以下方法。

- (1) 人工标注：将生成的标题提交给人工评估者进行评分和反馈。然而，这种方法费时费力，且可能存在主观性和一致性的问题。
- (2) 语言模型：利用预训练的语言模型，如 BERT 或 GPT，来评估生成的标题的语法正确性和上下文连贯性。
- (3) 文本相似度：计算生成的标题与原始文本之间的相似度，以衡量标题的相关性和准确性。
- (4) 用户反馈：利用用户的反馈数据，如点击率、阅读时长等指标，评估标题的吸引力和流行度。

3. 自动化标题优化方法

基于标题的评估指标和测试方法，可以采用以下方法对生成的标题进行优化。

- (1) 生成模型的微调：通过在生成模型中引入标题评估指标作为损失函数的一部分来优化生成的标题。这样可以使模型在生成过程中更加关注评估指标，从而生成更好的标题。
- (2) 强化学习：利用强化学习方法，通过与用户进行交互来优化生成的标题。用户的反馈可以作为奖励信号，指导模型生成更具吸引力和流行度的标题。

(3) 集成方法：结合多个生成模型或优化算法，通过生成多个候选标题并利用标题评估指标进行排序和筛选，选择最佳的标题。

国内外已经有很多成熟平台可以进行自动化标题优化，比如国内的百度 NLP 开放平台提供了一系列自然语言处理相关的工具和 API，包括文本相似度计算、摘要生成和关键词提取等功能，这些功能可以用于评估生成标题的质量和相关性。腾讯 AI 开放平台提供了多个自然语言处理 API，如文本摘要和关键词提取等。这些 API 可以用于评估生成标题的准确性和质量，并进行自动化标题优化。国外的 ROUGE (Recall-Oriented Understudy for Gisting Evaluation) 是一种用于评估文本摘要质量的常用工具，可以用于评估生成的标题与原始文本之间的相似性。它计算候选摘要与参考摘要之间的重叠度，包括 n-gram 重叠和序列重排序等指标。

需要注意的是，这些工具和平台是通用的，可以在 AIGC 领域中应用于标题测试和优化。具体选择哪些工具和平台取决于具体需求和实际情况。此外，领域内也可能会有其他专门用于标题测试和优化的工具和平台，可以根据实际情况做进一步的调研和探索。

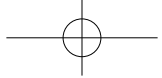
通过以上内容，我们了解了在营销文案中利用 AIGC 技术优化标题的重要性，以及多样化标题生成和自动化标题测试与优化的实际应用。第 4 章将探讨如何用 AIGC 技术优化营销文案正文，引发读者的情感共鸣和购买欲望。

3.3 正文撰写与优化

在营销文案中，正文是传递产品或服务信息、建立品牌形象和激发购买意愿的重要部分。本节将介绍如何利用 AIGC 技术来优化正文的撰写，包括利用 AIGC 技术优化正文内容、正文文案生成和自动化文案测试与优化。

3.3.1 AIGC生成正文文案

在当今信息爆炸的时代，营销人员需要快速、准确地撰写吸引人的正文文案来推广产品或服务。然而，传统的文案撰写过程通常耗时且需要专业的写作技巧，在这样的背景下，AIGC 工具的出现为营销人员提供了一种全新的解决方案。



1. AIGC生成文案原理

AIGC 工具利用人工智能技术和自然语言处理算法，能够自动分析、理解和生成符合要求的正文文案。通过输入产品的相关信息，如产品特点、优势、目标受众的需求以及品牌定位，AIGC 工具能够生成多个备选的正文文案，涵盖不同风格和呈现方式。

在生成正文文案的过程中，AIGC 工具首先通过对大量语料库和数据的学习，建立起对语言规则和语义的深入理解。然后，基于这些学习，它能够快速分析输入的产品信息和目标受众需求，并根据预设的规则和模型，生成符合要求的正文文案。

这种自动生成文案的过程带来了多种好处。首先，它大大减轻了营销人员的撰写负担，节省了时间和资源。营销人员不再需要花费大量时间思考和编写文案，可以将更多精力投入策略制定和其他重要的营销工作中。

其次，AIGC 工具生成的正文文案具有一致性和专业性。由于 AIGC 工具的算法和模型在大量数据的训练和学习中积累了丰富的经验，所生成的文案在语言表达和风格上保持一致，符合专业写作标准。这对于提升品牌形象、确保信息传递的准确性非常重要。

在使用 AIGC 工具生成正文文案时，营销人员仍然扮演着重要的角色。他们需要提供准确、清晰的产品信息和目标受众需求，以确保 AIGC 工具生成的文案符合实际情况和预期效果。此外，营销人员还可以根据需要对生成的文案进行微调和优化，以满足特定的营销策略和目标。

2. AIGC生成文案实现方法

然而，尽管 AIGC 工具在正文文案生成方面具有许多优势，但也需要注意一些潜在的挑战和限制。例如，AIGC 工具仍然需要不断的优化和更新，以提升文案生成的质量和适应性。此外，对于某些特殊领域或颇具创意性的文案需求，AIGC 工具可能需要进一步的人工干预和创造力。

总之，AIGC 工具的出现为营销人员带来了一种高效、一致且专业的正文文案生成方法。通过合理地运用 AIGC 工具，营销人员可以减轻撰写负担，提高工作效率，并确保正文文案的质量和效果。然而，需要注意在使用过程中的适应性和挑战，以充分发挥 AIGC 工具的潜力，实现营销目标的同时满足品牌形象和用户体验的需求。

3.3.2 利用AIGC技术优化正文

AIGC 技术可以帮助营销人员优化正文的撰写，提高文案的质量和效果。通过分析大量的文本数据和市场信息，AIGC 工具可以生成更具吸引力、准确性和个性化的正文内容。这种技术可以帮助营销人员更好地传达产品或服务的特点、优势和价值，引起目标受众的兴趣和共鸣。

利用 AIGC 技术可以对已有的正文进行优化，使其更加流畅、清晰，并提升其表达效果。通过使用自然语言处理和生成模型，AIGC 可以分析现有的正文，并提供修改建议和改进方案。

利用 AIGC 技术，可以快速而准确地分析和优化已有的正文内容。AIGC 工具能够检查语法错误、消除冗余词语、调整句子结构，并提供更加恰当的词汇选择。这些智能化的修改建议能够让我们以更高效、更富表达力的方式书写，使得我们的文字流畅、易读，更容易引起读者的共鸣。

更令人振奋的是，AIGC 技术还可以根据不同的写作风格和目标受众，提供个性化的优化建议。无论是正式的学术论文，还是富有创意的文学作品，AIGC 都能够为我们量身定制最合适的优化方案。它不仅提供改进建议，还可以从不同的角度呈现同一段落的表达方式，给予我们更多的选择和灵感。

使用 AIGC 技术优化正文的操作方法如下。

(1) 以百度的 AI 创作平台为例，AI 文笔功能包括提炼精简，即将较长的文字内容，提炼为笔记和文笔润色，专业、活泼等文风可以随心切换，如图 3-10 所示。



图 3-10 AI 文案优化界面

(2) 选择“提炼精简”选项，输入近期“女子用餐被收 700 元服务费”的新闻，单击“生成文案”按钮，即可将 300 多字的长篇文字提炼为几十字的文案，如图 3-11 所示。



图 3-11 AI 提炼精简结果

(3) 选择“文笔润色”选项，输入 3.2 节生成的香水文案，单击“专业”按钮，生成的文案如图 3-12 所示。



图 3-12 AI 文笔润色结果

AIGC 技术在文案优化中除了常见的应用于常规的文稿校对方面，还可以优化为更具吸引力、准确性和个性化的正文内容。

- **语言表达优化:** AIGC 技术可以分析大量的文本数据，并学习其中的语言表达模式。基于这些模式，它可以帮助优化文案中的语言表达方式，使其更加流畅、准确和吸引人。
- **关键词选择:** AIGC 技术可以通过分析目标受众的兴趣和需求，自动选择最具影响力的关键词。这有助于提高文案在搜索引擎中的排名，并吸引更多的目标受众。
- **情感驱动文案:** AIGC 技术可以识别文本中的情感色彩，并帮助优化文案以引发读者的情感共鸣。它可以识别情感词汇、故事性叙述和情感驱动的呼吁，从而使文案更具说服力和吸引力。
- **个性化文案生成:** AIGC 技术可以根据不同的目标受众特征和偏好生成个性化的文案。它可以根据读者的兴趣、地域、年龄等因素调整文案的内容和表达方式，从而更好地与目标受众进行沟通。

总之，使用 AIGC 技术能够帮助用户更好地优化营销文案，助力产品的宣传，更大程度地提升产出效率。

3.3.3 自动化文案测试与优化

一旦生成了正文文案，接下来需要进行测试和优化。AIGC 工具可以帮助营销人员自动化地进行文案测试和优化。通过分析数据、反馈和市场反应，AIGC 工具可以评估文案的效果，并提供改进建议。这样的自动化测试和优化过程可以提高文案的质量和效果，增加目标受众的参与和购买欲望。

传统上的文案测试和优化需要大量的人力和时间投入，但现在可以利用 AIGC 自动化工具来简化和加速这个过程。

1. 自动化文案测试工具

自动化文案测试工具通过使用人工智能技术和数据分析算法，能够对生成的正文文案进行评估和分析。这些工具可以自动收集和分析文案的关键指标，如点击率、转化率、用户反馈等，以衡量文案的效果。此外，它们还可以进行 A/B 测试，将不同版本的文案进行对比，以找到最佳的表现。

2. 数据驱动优化

通过自动化文案测试工具收集的数据，营销人员可以进行数据驱动的优化。他们可以分析文案在不同渠道和受众群体中的表现，发现文案的优点和缺点。基于这些分析，他们可以针对性地优化文案的关键要素，如标题、段落结构、呼吁行动等，以提高文案的效果和回报率。

3. 用户反馈和调查

自动化文案测试工具可以帮助营销人员收集用户反馈和意见。通过调查问卷、用户评论和社交媒体的互动等方式，营销人员可以了解受众对文案的看法和感受。这些反馈可以提供有价值的洞察，帮助营销人员进一步优化文案，使其更符合用户的期望和需求。

4. 实时优化与个性化

自动化文案测试工具的优势之一是能够提供实时的优化和个性化支持。根据收集的数据和用户反馈，营销人员可以及时进行文案的调整和优化，以适应市场和受众的变化。此外，他们还可以根据不同的受众群体生成个性化的文案，以提高与用户的连接和互动。

自动化文案测试与优化的过程并非一次性的，而是一个持续不断的迭代过程。营销人员可以根据不同的营销活动和阶段，反复进行测试、分析和优化，以不断提升文案的效果和回报率。

值得注意的是，尽管自动化文案测试工具可以提供有力的数据和分析支持，但人工的判断和直觉仍然是不可或缺的。营销人员应该综合利用自动化工具的结果与自身的经验和洞察，做出准确、有创意的优化决策。比如，如图 3-13 所示是抖音某作品的视频跳出分析数据。这里就需要进行人工数据分析，00:02 秒的跳出率最高，达到了 35%，可能是该秒内容不受欢迎，是镜头问题、文案问题还是拍摄问题等需要进行进一步分析。

通过自动化文案测试与优化，营销人员能够更加科学、高效地改进和优化生成的正文文案，



图 3-13 抖音上某短视频跳出率数据

以提高营销效果、增强品牌形象，实现更好的市场影响力。

学习完 AIGC 对于标题和正文的优化，接下来将具体结合实际的应用场景展开案例的讲解和分析。

3.4 AIGC 在营销文案中的应用实战

本节将介绍 AIGC 在不同营销场景中的文案应用，包括社交媒体文案、产品营销文案、宣传文案、短视频文案、活动文案、软文（SEO 文章、新闻稿等）以及其他文案，如简历、知识学习、面试流程和日常生活。本节主要以 ChatGPT 和快文 CopyDone 为生成工具。

3.4.1 使用AIGC工具生成社交媒体文案

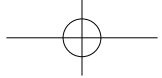
社交媒体平台如微博、微信、抖音等是推广和互动的重要渠道。AIGC 可以帮助生成吸引人眼球的社交媒体文案，吸引用户的注意力并促使互动。通过输入关键信息和目标受众需求，AIGC 工具可以生成符合社交媒体平台特点和用户品位的文案，提升内容的分享度和传播效果。下面以生成“时尚鞋履品牌文案”为例来讲解不同社交媒体平台生成的文案内容。

1. 生成适合微博调性的社交媒体文案

在微博这一微型博客平台上，用户通常偏向短小精悍的文案，因此 AIGC 可以生成具有鲜明亮点和引人入胜的文案，吸引用户的注意。

我的输入：你是营销领域的专家，你需要写一篇 100 字以内的关于“时尚鞋履品牌”营销文案，发布在微博平台，需要参考微博平台的发文风格。

ChatGPT：【时尚与你，只在一步之间】#时尚鞋履#在艺术与潮流的碰撞中，我们缔造了品质与风格的完美结合。独特设计，匠心制作，只为穿上它的你，走出无与伦比的自我风采！不论是商务场合还是周末派对，每一步都展现你的独特气质。速来店铺，享受全场 8 折优惠！#时尚就在你脚下#。



2. 生成适合微信调性的社交媒体文案

在微信这一主要社交通信平台上，用户更注重内容的实用性和分享性。因此，AIGC 可以生成有趣、实用、引发互动的文案，以引起用户的兴趣去参与。

我的输入：你是营销领域的专家，你需要写一篇 100 字以内的关于“时尚鞋履品牌”营销文案，发布在微信平台，需要参考微信平台的发文风格。

ChatGPT：春风十里，不如你的每一步！我们的时尚鞋履品牌献给那些追求品质和风格的你。每一双鞋，都是我们对艺术和潮流的独特诠释，以匠心制作，尽显个性风采。无论是职场会议，还是休闲时光，我们始终陪你走在时尚的路上。点击底部链接，享受全场 8 折优惠，更有神秘礼品等你来拿！

3. 生成适合抖音调性的社交媒体文案

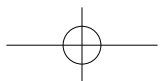
在抖音这一短视频平台上，用户更偏爱视觉冲击力和创意感的文案。AIGC 可以生成引人注目、节奏感强烈的文案，以吸引用户在短时间内产生共鸣并进行互动。

我的输入：你是营销领域的专家，你需要写一篇 100 字以内的关于“时尚鞋履品牌”营销文案，发布在抖音平台，需要参考抖音平台的发文风格。

ChatGPT：“# 时尚鞋履 # 你的每一步都值得被看见！我们的鞋履，是艺术与潮流的完美融合，无论是在工作场合还是在派对中，都能让你成为焦点。匠心制作，独特设计，给你带来舒适与时尚的双重体验。立即购买，享受全场 8 折优惠！点击下方链接，让我们一起，步步为赢！# 走你的风格路 #”。

此外，在使用 ChatGPT 时，用户给的指令越精确，它的回答会越到位，举例来说，假如你要请它帮忙写文案，如果没给予指定情境与对象，它会不知道该如何回答得更加准确。所以，用户在对 ChatGPT 提问时，可以先假定给它一个角色，让它带入情景当中，并且指令尽量精准。如上我的提问，可以提炼为如下句式：假如你是【某个角色】，你需要写一篇【字数】的【类型】文案，发布在【平台】，需要参考【平台】风格。

通过 AIGC 生成的社交媒体文案，营销人员可以更有效地吸引用户的注意力，并促使用户进行互动和分享。这样的自动生成过程不仅减轻了营销人员的



撰写负担，还确保了文案在不同社交媒体平台上的一致性和专业性。最终，这有助于提升品牌在社交媒体上的曝光度和传播效果。

3.4.2 使用AIGC工具生成产品营销文案

产品营销文案对于产品推广和销售至关重要。AIGC 可以生成针对不同产品特点和目标受众的营销文案。通过输入产品的关键信息和优势，AIGC 工具能够生成突出产品卖点和吸引人的文案，帮助营销人员吸引目标受众的注意力，并促使他们采取购买行动。

下面的操作以快文 CopyDone 工具为例，通过输入产品的关键信息和优势，AIGC 工具能够快速生成突出产品卖点和吸引人的文案。

(1) 进入 CopyDone 平台，选择“商品文案”模板，选择不同的产品，这里选择香水，如图 3-14 所示。

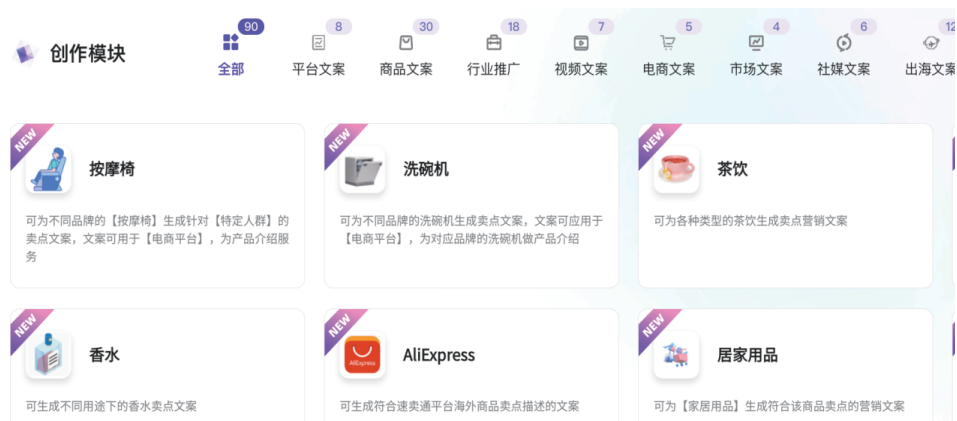


图 3-14 快文 CopyDone 平台

(2) 在“商品”描述页面，输入产品的品牌为“文泽”、商品类型为“车载香水”、商品描述为“固体香膏车载香水持久淡香香氛汽车内用品车上空气清新剂车用香熏”，核心卖点为固体香膏、车载香水、持久淡香、车用香熏、车上空气清新剂，文案长度为“中文案”，如图 3-15 所示。

(3) 单击“立即生成”按钮，即可生成引人注目的营销文案，如图 3-16 所示。

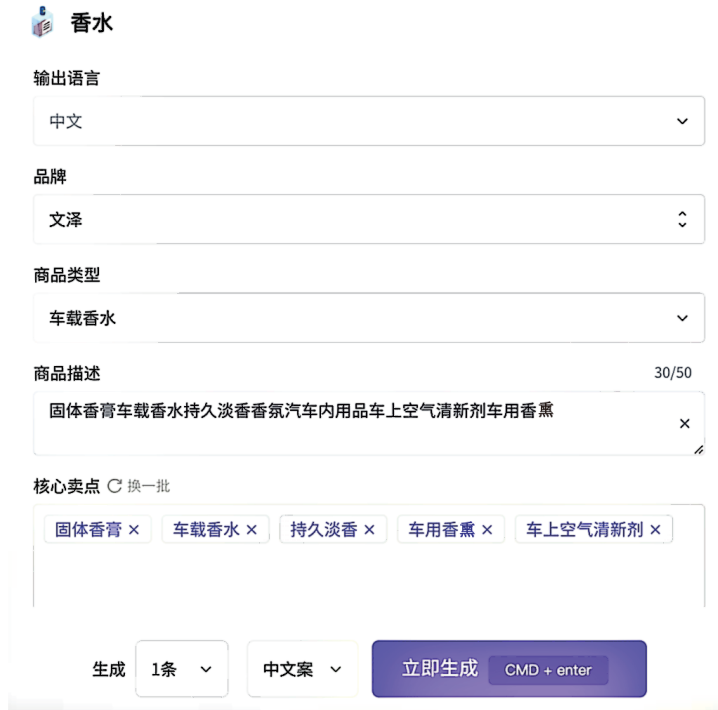


图 3-15 香水的商品描述



图 3-16 香水的商品文案

【备注】以上文案 AI 生成，部分错误需根据用户需求调整。

如果对生成的文案不满意，可以单击右上角的“智能编辑”进行调整，同时还可以使用文案左下方的图片和视频功能，添加图片或者一键生成视频。

通过 AIGC 生成的产品营销文案，能够更加高效地吸引目标受众的注意力，并促使他们采取购买行为。这种自动生成的过程不仅减轻了营销人员的撰写负担，还确保了文案的一致性和专业性。最终，这有助于提升产品在市场中的曝光度、销售量和用户体验。

3.4.3 使用AIGC工具生成宣传文案

宣传文案在推广品牌、活动或特定事件时起到重要的宣传作用。AIGC 工具可以帮助生成具有吸引力和创意的宣传文案。通过输入宣传目的和目标受众的需求，AIGC 工具可以生成符合宣传目标的文案，传递信息并引起受众的兴趣与共鸣。

本节使用 ChatGPT 来写宣传文案，可以按照以下步骤进行。

(1) 确定宣传的目标和关键信息：明确宣传的目的、受众和要传达的关键信息，包括品牌价值、产品特点、活动亮点等。

(2) 输入关键信息和要求：将确定的关键信息和要求输入给 ChatGPT。可以提供一些关键词、宣传口号或简短的描述，以帮助 ChatGPT 理解您的需求。

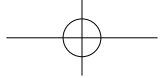
(3) 生成初稿：根据输入的信息，ChatGPT 将生成一个初步的宣传文案。这可能是一个段落或几个句子，是描述宣传内容、吸引受众的关键点等。

(4) 审查和编辑：审查 ChatGPT 生成的初稿，并根据需要进行编辑和调整。可以修改句子结构、选择词汇、添加创意元素，以使文案更加吸引人、有说服力和符合品牌风格。

(5) 优化和完善：根据反馈和需求，进一步优化和完善宣传文案。可以通过多次与 ChatGPT 的交互来逐步完善文案，直到达到预期的效果。

(6) 人工润色：尽管 ChatGPT 可以提供有用的创意和起草文案，但最后一步是由人工进行润色。可以通过校对文案、修正语法错误、确保流畅性和准确性等方式来提升文案的质量。

【重要提示】在使用 ChatGPT 生成宣传文案时，请记住它是一个生成文本的模型，无法保证生成的文案完全符合期望。审查和编辑生成的文案，以确保



最终的文案符合需求和品牌形象。另外，为了获得更好的结果，可以尝试不同的输入方式与 ChatGPT 互动，逐步优化文案，以实现更好的宣传效果。

本节使用 ChatGPT 生成一篇关于中关村人工智能创新大会的宣传文案，没有提供大会流程信息，后期训练过程中为了生成的结果更加准确也可以提供相应的准确的信息。

我的输入：用 ChatGPT 帮我生成一篇关于中关村人工智能创新大会的宣传文案，开会时间为 5 月 17 日。

ChatGPT：【中关村人工智能创新大会】开创 AI 未来，共享智能盛宴！

1. 时间：5 月 17 日
2. 地点：中关村国际会展中心
3. 探索智能未来

中关村人工智能创新大会将于 5 月 17 日在中关村国际会展中心盛大开幕！作为人工智能领域的顶级盛会，我们邀请了行业内的顶尖专家和创新者，共同探索智能未来的无限可能。

4. 主题演讲和讨论

这场大会将围绕人工智能的前沿技术和创新应用展开，涵盖机器学习、深度学习、自然语言处理、计算机视觉等领域。与会嘉宾将分享最新的研究成果、成功案例和发展趋势，助力您洞察行业动态，把握创新机遇。

5. 交流与合作

中关村人工智能创新大会为您提供一个广泛交流和合作的平台。与行业领袖、创业者和投资者面对面交流，拓展您的人脉圈，并发现合作伙伴和商机。

6. 不可错过的活动亮点

顶级专家的主题演讲和技术分享

创新企业的展示与推介

AI 领域的投资和融资论坛

人工智能应用的现场体验

与 AI 行业精英的深入交流

7. 迎接 AI 新时代

无论您是从业者、创业者还是对人工智能感兴趣的观众，中关村人工

智能创新大会都将为您带来前沿洞见和创新思维，引领您进入 AI 新时代的浪潮！

现在就预订您的席位，与全球 AI 领域的创新者共同开启智能未来的篇章！

中关村 AI 创新大会。

智能未来共享。

#5 月 17 日，敬请期待！

注意：本文案由 ChatGPT 生成，最终的文案效果还需经过人工润色和编辑。

整体的宣传文案的风格呈现、逻辑表达均比目前在百度上可以搜到的干巴巴的文案更加丰富和饱满，但是因为 ChatGPT 数据更新为 2021 年 9 月，所以其实它并不知道大会具体的内容和流程，这需要进行人工审查和编辑。

3.4.4 使用AIGC工具生成活动文案

活动文案在推广营销活动、线上或线下活动中起着重要的宣传和引导作用。AIGC 可以帮助生成活动文案，吸引用户的参与和关注。通过输入活动主题、时间、地点和目标受众的需求，AIGC 工具可以生成吸引人眼球的文案，增加活动的曝光度和参与度。以下是用 AIGC 生成的一些文案示例。

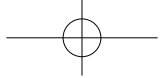
1. 线下展览活动

输入内容：

- 主题：艺术展览
- 时间：6 月 15 日至 6 月 30 日
- 地点：市美术馆
- 目标受众：艺术爱好者

生成文案：

“沉浸于艺术的海洋！欢迎参加我们的艺术展览，时间为 6 月 15 日至 6 月 30 日，在市立美术馆举行。欣赏来自世界各地的顶级艺术品，感受艺术的魅力。与艺术家交流，领略独特的艺术视角！# 艺术展览 #”。



2. 线上研讨会

输入内容：

- 主题：创业成功秘籍
- 时间：7月10日
- 目标受众：创业者和企业家

生成文案：

“揭秘创业成功的秘籍！我们将于7月10日举行一场在线研讨会，与成功创业者和企业家分享他们的经验和故事。了解他们的成功之道，掌握创业的精髓。一起启迪思维，开创未来！#创业成功#”。

3. 线上促销活动

输入内容：

- 主题：夏日狂欢购物节
- 时间：8月1日至8月15日
- 目标受众：在线购物者

生成文案：

“夏日狂欢购物节，全球最佳优惠等你来！从8月1日至8月15日，参与我们的线上促销活动，享受惊喜折扣和免费礼品。为夏日注入时尚活力，尽享购物乐趣！#夏日购物节#”。

通过 AIGC 生成的活动文案，营销人员可以获得吸引人的创意和文案灵感，以增加活动的曝光和参与度。这种自动生成的过程不仅减轻了营销人员的撰写负担，还确保了文案的一致性和专业性。最终，这有助于提升活动的宣传效果、参与度和成功度。