



正商集团来宾分部线下沙龙成效渐显——

# 服务实体经济“破局”增长 推动人工智能赋能千行百业

□ 来宾市融媒体中心记者 韦鑫 刘维文/图

当下,人工智能时代大幕已经拉开,市场环境的迭代、消费习惯的变迁,实体商家正面临着线上流量触达难、线下客源转化弱的“双重挑战”。如何打通线上线下融合的经营链路,成为实体经营者“破局”的关键。

来宾融媒数智商学院(以下简称“来融数智商学院”)联合正商集团推出的实体店流量系列研讨活动,针对这一痛点的精准施策,以“实战导向、问题解决”为核心,聚焦同城流量获取、短视频内容运营、AI技术应用等实体商家最关心的议题,通过“理论拆解+案例分析+工具实操”的模式,为不同行业的经营提供可直接落地的解决方案,进一步推动人工智能赋能千行百业。



▲7月12日,正商集团来宾分部第一期实体店老板流量研讨会开班。



▲正商集团讲师分享经验。



▲正商集团讲师讲解短视频制作技巧。

## 精准“把脉” 破解实体经营的“流量困局”

7月12日,来融数智商学院联合正商集团举办来宾分部第一期实体店老板流量研讨会,成为实体商家突破流量瓶颈的“破局”钥匙。来自婚纱摄影、汽车销售、教育培训、人力资源服务等多个行业的实体店负责人齐聚一堂,围绕线上流量变现与实体生意数字化转型等核心议题展开深度交流,共同探寻在数字时代下实体经济的新路径。

活动中,拥有多年实战经验的正商集团讲师团队以“实用、落地”为核心,带来了一场针对性极强的内容分享。从同城流量的精准获取技巧,到如何打造能引发关注的爆款短视频内容,再到AI数字人在短视频制作与直播场景中的创新应用,每一项内容都紧扣实体商家的实际需求。

值得一提的是,讲师团队并非采用“一刀切”的教学模式,而是结合不同行业的特性,量身定制了全链条的运营方案。针对服务型商家,重点讲解如何通过打造个人IP、建立客户信任,让服务价值可视化;针对零售型商家,聚焦直播间的科学排品与私域用户的“裂变”技巧,提高成交率;针对传统行业,则提供了“从0到1”的新媒体入门指南,帮助经营者打破线下宣传的局限……这种“行业定制化”的内容设计,让每一位经营者能快速找到适合自身的发力点,为后续的实践落地奠定了坚实基础。



▲互动环节,讲师针对商家提出的问题解答。

## 实践为真 从方法落地到成效显现

来宾分部第一期实体店老板流量研讨会的价值,正在参与商家的实际经营成果逐步释放。不少实体商家迅速将学到的方法论转化为具体行动,在流量获取、品牌传播和客户转化等方面取得了显著突破,让“理论”真正变成了“效益”。

来宾市倾城拾年婚纱摄影此前依赖“转介绍+线下推广”经营模式,线上宣传因定位模糊未能“破局”。通过参与研讨活动,其明确了“技术优势+内容输出+品牌传播”路径:拍摄“避坑指南”“外景推荐”等同城短视频,用“真实体验+情感共鸣”公式拆解客户案例,精准触达本地新人。

江准锐为来宾捷路通体验中心4S店曾面临“流量来了留不住”问题,线索转化率不足。在参与研讨会学习“直播变现”和“私域运营”内容后,对客户线索进行分类施策:为“询价客户”推送试驾礼包,向“对比车型客户”发送车主评价,邀“犹豫客户”参与直播秒杀,实现从“流量”到“留量”的转化。

广西宏业投资集团也受限于传统宣传模式,存在业务信息触达效率低的问题。在研讨会后,集团积极搭建新媒体体系:针对求职者制作“岗位解析”视频,为企业客户推送用工案例,向学习者开设试听课程,计划引入AI数字人技术扩大服务覆盖范围。



▲研讨会上,实体商家“自报家门”,增进了解。

## 深化赋能 让流量红利惠及实体经济

首期活动的成效,不仅体现在单个商家的经营改善上,更印证了“新媒体赋能实体经济”的可行性。参与商家普遍反馈,无论是流量获取能力、内容创作水平,还是客户转化效率,都得到了实质性提升。

不少商家借助学到的同城流量获取逻辑,实现了门店客流的稳步增长;通过优化短视频内容创作方向,品牌线上曝光量显著提升,精准客群的触达效率也随之提高。更有传统行业经营者表示,这些实操性极强的方法,不仅帮他们打破了线下宣传的局限,更明确了数字化工具替代传统流程的路径,在降低运营成本的同时,服务匹配效率得到有效提升。

7月23日,正商集团来宾分部第二期实体店老板流量研讨会将在来宾市融媒体中心举办,持续深化“理论+实操”模式,进一步聚焦四大定位系统与同城流量变现的关键环节,并新增AI数字人短视频、AI直播等前沿技术的应用教学,助力商家实现从“流量”到“留量”的转化,推动私域用户精细化运营落地。

从婚纱摄影的品牌破圈,到汽车销售的转化提效,再到传统服务业的数字化转型,正商集团来宾分部的线下沙龙活动,以“解决实际问题”为出发点,为实体商家搭建起通往数字经济的桥梁。这些探索,不仅让参与者收获了看得见的成效,更成为媒体融合服务实体经济的生动实践,为来宾市实体经济的高质量发展持续注入动能。



▲提问环节,实体商家说出心中疑惑。



参加正商集团来宾分部第一期实体店老板流量研讨会的商家合影。