

Vibe Marketing

从灵感到发布的 AI 营销闭环

不是让 AI 写几句广告词，而是让 agent 把 research、定位、内容、PPT/PDF、网站、blog 和微信群发布，推进到可验证的成品。

适合：内容运营 | 营销人员 | 小企业主 | AI 工具学习者

TOPIC

Research

Position

Build

Publish

Iterate

营销不是一次生成
而是一轮发布系统

Vibe Marketing 是什么？

它是 vibe coding 在营销里的延伸：人定义目标、受众、offer、语气和限制，agent 负责把 campaign 做出来并验证。

不是 AI copywriting

不是让 AI 写十个标题、三段朋友圈，然后手动拼到各个平台。

也不是玄学感觉

vibe 是审美、语气和文化判断，但必须绑定目标、证据和渠道。

是营销闭环

从 research 到发布，从微信群文案到下载链接，从反馈到下一轮迭代。

核心变化：人从“写文案的人”变成“定义目标、审美和验收标准的人”。

AI 让内容生产变快， 也让平庸变得更快。

当每个人都能快速生成文案和图片，真正稀缺的是：定位、taste、证据、渠道判断和反馈循环。

过去

文案、设计、SEO、网页、社群发布分散在不同角色。

现在

一个营销 operator 可以用 AI 拼出完整 campaign package。

问题

如果没有 goal 和验证，AI 只会更快地产出无效内容。

四个概念别混在一起

Vibe Marketing 比“写文案”大一圈

AI 文案

单个标题、广告词、帖子

容易像营销号

内容营销

内容计划和渠道发布

慢，人工拼接多

营销自动化

CRM、邮件、触达流程

会自动化错误策略

Vibe Marketing

goal 到 campaign 的闭环

需要人做 taste editor

第一步不是 prompt

先写 Goal Contract

没有 goal contract，AI 会按互联网平均营销腔输出。有了它，agent 才知道应该推进到什么成品。

Goal

这能产出什么

Audience

谁在看、买、转发

Offer

用户得到什么结果

Channel

网站、blog、微信群、小红书

Tone

专业、亲切、锋利或克制

Red lines

事实、合规、禁区

第二步是上下文

Context Pack 决定输出质量

只给 topic，AI 会写出通用答案。给 context pack，AI 才能按你的业务、品牌和风险边界执行。

产品事实

课程、服务、价格、交付方式、证明材料

用户问题

真实咨询、反对意见、购买顾虑

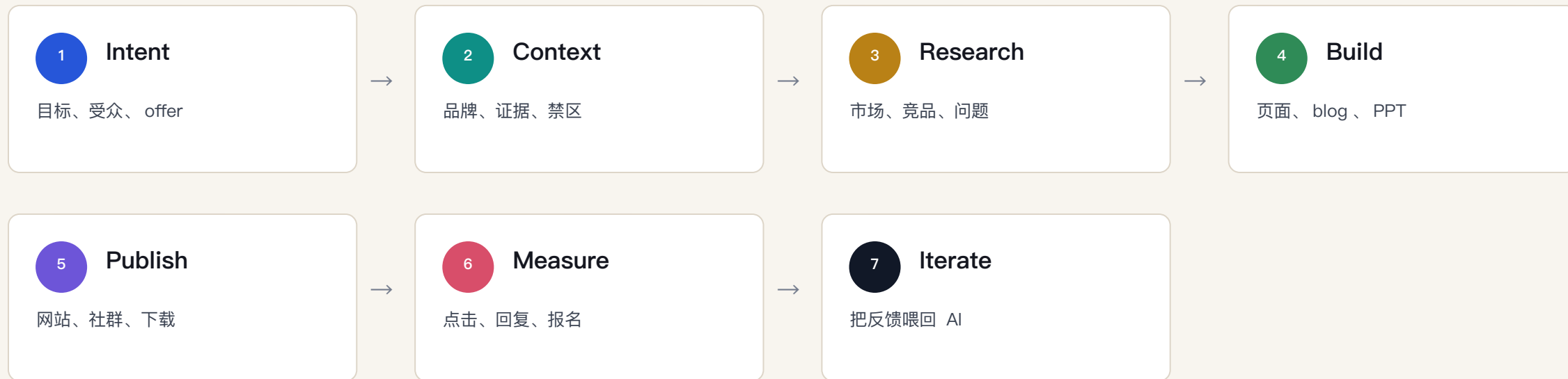
品牌语气

像谁，不像谁；哪些词不能用

合规边界

移民、金融、医疗、法律要人工审核

7 步跑完一轮 campaign



重点不是产出更多内容，而是让每个内容都服务同一个营销目标。

把一个 topic 做成发布包

输入：做一套 Vibe Marketing 入门课。输出不是一篇文章，而是一组能公开发布的资产。

Research

定义、来源、争议

Course

大纲和讲稿

Deck

PPTX 和 PDF

Website

课程页、blog、下载

WeChat

短文案、长文案、链接合集

GitHub

资料归档和版本记录

一个偏思考，一个偏交付

Claude

适合整理想法、改写语气、做用户洞察、形成课程讲法、打磨文案和FAQ。

Codex

适合处理文件、生成 PPT/PDF、更新网站、写脚本、推 GitHub、验证链接和构建结果。

普通人不需要会写代码，但要会定义 goal、材料、标准、边界和停止条件。

Vibe Marketing 最大风险： AI 很快地做错一整套

AI slop

所有内容都像同一个营销号

事实错误

来源、日期、数据没有核验

过度承诺

医疗、移民、金融、法律尤其危险

无反馈

发布后不看点击、回复和转化

把“写文案”升级成“跑 loop”

你是我的 Vibe Marketing agent 。请把这个 topic 做成一个营销发布包：

Topic: [你的主题]

Audience: [目标用户]

Offer: [用户能得到什么]

Channel: [网站 / blog / 微信群 / 小红书 / 邮件]

Tone: [语气]

Red lines: [不能说什么]

请按 goal loop 执行：research -> synthesis -> content package -> publish checklist -> distribution copy -> iteration plan 。

最后记住一句话

Vibe 不是随便感觉。 它是有审美的营销闭环。

人负责目标、taste、事实和边界；agent 负责 research、生成、发布、验证和迭代。

下一步：拿一个真实产品或课程，跑一次完整 Vibe Marketing loop 。