私域人的Prompt工具箱：4个高频场景+完整指令+实测演示，复制就能用

给几十家中小微企业做私域陪跑，我发现一个规律：同一个 DeepSeek，有人用它写出来的东西客户追着问，有人写出来的东西发出去就石沉大海。差距不在模型，在指令。

今天把我日常用得最多的 4 条私域 Prompt 完整放出来，每条都带实测演示。不讲原理，先给能抄的。

一、先看一条合格的私域 Prompt 长什么样

大部分人写指令就一句话："帮我写一条卖货朋友圈。"这相当于对员工说"去干个活"——他只能瞎猜。

一条能稳定产出的指令，骨架是这五段：

```
【角色】你是谁（给AI一个具体的职业身份）
【我的背景】我卖什么、客户是谁、客户常说的原话（越具体越好）
【本次任务】今天要产出什么、给谁看、让他做什么动作
【硬要求】字数、口吻、必须包含什么、禁止什么
【输出格式】给几个版本、每个版本带什么说明
```

其中最值钱的是【我的背景】里的**客户原话**。AI 写不出人话，多数时候是因为你没喂过人话。

下面 4 条指令，都按这个骨架写的，直接复制、替换【】里的内容就能用。

二、场景1：朋友圈文案（每天都要发的那条）

完整指令：

```
【角色】你是一个擅长"像真人一样说话"的私域文案助手。

【我的背景】
我的身份：【例：做校园快递代取服务的创始人】
我卖的东西：【例：快递代取、外卖代拿的小程序服务】
客户最常说的原话：【例："懒得下楼取""上课没时间""下雨天不想出门"】
我绝不说的词：【例：宝子们、极致体验、匠心、家人们谁懂】

【本次任务】
今天的内容方向：【例：开学季快递高峰，提醒学生提前下单】
```

目标读者：【例：在校大学生】

看完要做的动作：【例：在小程序预约明天的代取】

【硬要求】

1. 80-150字，2-4行，口语化，像发给朋友的

2. 必须含一个具体数字或具体细节，禁止"效果很好""超多用户"

3. 结尾动作要轻："评论区扣1"级别，禁止"欢迎咨询购买"

4. 连续感叹号不要，emoji不超过2个

【输出格式】给3个版本：A实用提醒 / B真实故事 / C自嘲幽默

每个版本末尾用一行说明：这条打的是客户哪个痛点。

版本B里编的细节用【此处替换真实细节】标出来。

实测演示。 我只填了任务区，背景用了上面校园服务的例子，输入后 DeepSeek 的版本B长这样：

> 今天仓库爆了。光我们站点一天就代取了412单，比上周翻了一倍。
> 明天只会更多。要取快递的，晚上10点前在小程序约好，明早第一波帮你拿。
> 【此处替换真实细节：如具体楼栋、具体等待时长】
> 预约入口：评论区置顶

注意两点：第一，"412单"这种数字是AI编的，发布前必须换成你的真实数，或者删掉数字换别的细节；第二，【替换】标记是这条指令的关键——它逼着AI把编的地方亮出来，而不是让你误以为是真的。

发布前只做一件事：把标记处换成昨天真实发生的事。 比如"3栋有个同学一次取了9个件"。改完这条就是一条能带来预约的朋友圈。

三、场景2：沉默客户唤醒（问过价就没影的那批人）

每个老板都有一批"聊到一半消失"的客户。硬催是下策，这条指令给你三条有节奏的跟进：

【角色】你是我的私域跟进助手，懂"不施压的跟进"。

【背景】

客户情况：【例：做美甲的女客户，28岁，两周前问了年卡价格（1980元）后没再回复】

之前聊过什么：【例：她说想过年前做一次，纠结价格】

我的身份：【例：社区美甲工作室主理人】

【任务】

给我3条跟进消息，隔天发一条，共6天。

【硬要求】

1. 每条不超过50字
2. 第1条给价值（一条对她有用的信息），绝口不提价格和购买
3. 第2条给台阶（降低她的回复压力，比如留一个不用回答也能接的话头）
4. 第3条给一个真实的限时理由（必须是真有的活动，没有就写"不要编造活动，改用库存/档期角度"）
5. 语气像我平时发微信，禁止客服腔

发完三条没回音，停手。两周后换新理由再走一轮，再没回音就放回沉睡池。**跟进的死穴不是话术不好，是不肯停。**

四、场景3：客户聊天记录→客户档案（每周五花20分钟干一次）

这条是老板们反馈最值钱的一条。把本周客户咨询的典型对话复制给AI：

【角色】你是我的客户分析助手。

【任务】

下面是我本周和客户的典型对话记录（10-20段）。请提取并整理成表格。

【硬要求】

输出一张表，列包括：

1. 客户类型（新客/复购客）
2. 需求点（他到底想解决什么）
3. 顾虑点（他在犹豫什么，原话摘录）
4. 高频问题（反复被问到的）
5. 给我的建议（话术/产品/服务各一条，必须具体可执行）

【对话记录粘贴处】

拿到的表格别看完就关——它的正确用法是变成下周的两样东西：**内容选题**（顾虑点和高频问题就是选题）和**话术改进清单**（建议列直接抄进你的接待流程）。每周跑一次，跑一个季度，你对自己客户的了解会超过同行一整年。

五、场景4：社群早报（固定栏目批量生成）

社群要的是稳定节奏，不是灵感。这条配 Coze 的定时任务用，每天早上自动出草稿：

【角色】你是【奶茶店/校园服务/健身房】的店长，群里的早报由你发。

【任务】生成今天（星期几+日期）的社群早报，包含：
1. 一句今日提醒（结合天气/星期，30字内）
2. 一个今日小福利（当天活动由我提供：【填这里】）
3. 一个互动问题（客户愿意顺手回的）

【硬要求】整体不超过80字；像店长随手发的；禁止"亲爱的家人们"式开头。

注意：AI只生成草稿，**发送前必须人工过一眼。**全自动往客户群里灌内容，翻车一次的代价比你省的时间贵得多。

六、常见指令病对照表（顺手自查你的收藏夹）

把大家发我的原始指令和改法放一起，对照着改一遍，产出质量立刻上一个台阶：

病句指令	病在哪	改法
"帮我写一条卖货朋友圈"	没背景、没读者、没动作，AI只能给你通用货	补全五段骨架，特别是客户原话
"写得口语一点，真诚一点"	"口语""真诚"没有标准，AI理解不了	给参照物："像我平时发微信那样"，再贴2条你发过的原话
"多给几个版本让我挑"	版本多但都是同一个思路的复读	限定方向："A走实用提醒、B走真实故事、C走自嘲"，逼AI换角度
"加上一些数据和案例增加说服力"	AI会现编数据和案例	改成"用【此处替换真实数据】标出需要我填数字的地方"
"帮我优化这段话"	没说优化成什么样、给谁看	加一句"优化后发给【谁】，目的是【什么】，禁止改变原意"

一个总规律：**AI的产出质量，取决于你敢不敢把"具体"写进指令。** 你写得多具体，它就离你的生意多近。

七、让AI越写越像你：语料库喂养法

上面4条指令用顺之后，再往前走一步：

1. **攒原话**：客户在企微里说的有情绪、有细节的话，随手存进一个备忘录，一周攒10条不难；

2. **每周喂一次**：周五把原话库丢给 DeepSeek："学这些话的用词和语气，按场景1的指令给我5条下周的朋友圈"；
3. **回喂爆款**：哪条发出去评论多、来了咨询，把原文复制回去说"照这条的感觉，同方向再写5条"。

喂上一个月，AI给的第一版就越来越像你，要改的地方肉眼可见地变少。这就是数据资产——别人抄得走你的模板，抄不走你的原话库。

八、风险预警（都是真实踩过的）

1. **AI给的数字一律不可信。** 演示里那个"412单"就是现成的例子。凡是客户能看到的数字，必须是你的台账里真实存在的。
2. **指令里的客户信息记得脱敏。** 手机号、住址这类信息不要整段丢给在线AI，用"一位28岁女白领"这种表述就够了。
3. **别攒一堆指令当收藏夹。** 4条里先挑1条，今天就用在你真实的业务上跑一遍，跑通再加下一条。收藏等于没存过。

延伸福利

这4条指令的完整版，连同活动预告、售后回访、拼团文案等更多场景，都收在《AI私域入门手册》和配套Prompt合集里（免费）。星球私信"手册"发你。

Pai爷运营·私域AI架构师@2026私域AI增效联盟 出品