

纷享销客 AI+CRM

赋能企业高质量增长



www.fxiaokey.com





目录

前言	03
1. 新一代AI技术的发展	04
2. 数智化CRM的发展机遇	05
3. AI+CRM:企业增长新引擎	06
4. 纷享销客CRM AI建设策略	09
5. 纷享销客CRM AI产品架构概览	11
6. 纷享销客CRM AI产品特色	13
7. AI PaaS助力打造企业级AI专属应用	14
8. AI助力市场人员提升营销效率与质量	18
9. AI助力销售人员提高销售业绩	24
10. AI助力服务人员提升服务质量	35
11. AI助力开发人员提升开发效率与质量	43
12. 纷享AI赋能快消全场景 助力企业降本增效	46

科技发展日新月异,技术的每一次飞跃都深刻改变着人类社会的发展面貌。从蒸汽机的轰鸣到互联网的浪潮,再到如今人工智能(AI)的蓬勃兴起,我们正站在一个前所未有的历史交汇点上,见证并参与着一场由技术驱动的深刻变革。

作为国产CRM中连续四年保持快速增长的唯一品牌,纷享销客一直在探索AI+CRM领域的数字化变革。站在2024这个时间节点,纷享销客正式推出纷享AI产品,利用AI智能化数据处理与内容生成能力,为企业提供更加智能清晰的策略与支持,全面释放团队潜力,赋能业务持续发展。

纷享销客AI产品是在保障安全和数据合规之下,开放性的接入多种大模型平台,并结合纷享销客在营销服领域积累的海量数据和场景来构建。作为大模型AI与CRM这一垂直领域的结合产品,纷享销客AI产品具备行业化AI模型、场景化AI能力、定制化AI平台等产品特色,并且与CRM无缝对接。

AI不能脱离真实业务单独存在,必须和企业的业务场景及数据结合起来,才能释放真正的价值,真正在内容生成、智能决策等方面产生本质性变化。

纷享销客在AI的投入是持续、长期且面向未来的。未来3年,纷享销客将从业务型的连接型CRM跨越成为智能型CRM,成为一个智能化的决策支撑平台、业务赋能平台。无论是在营销赋能、数据分析决策、还是客户满意度方面,纷享销客AI产品都将成为企业的得力助手。

——纷享销客总裁&CTO 林松



AI+CRM: 更智能, 更专业的企业增长引擎

1. 新一代AI技术的发展

■ 文 / 吴健鹏

人工智能技术正处于迈向全新阶段的关键转折点, 从传统的NLP(自然语言处理)迅速迈向更开放、更通用、多模态的AGI(通用人工智能), AGI的兴起为各行业带来了前所未有的机遇。AGI突破了传统AI的局限, 具备跨领域的广泛应用能力和自主学习能力, 在自然语言处理、机器学习、计算机视觉等领域展现出卓越性能, 并能通过多模态融合实现更高层次的智能交互。

国际上OpenAI的GPT系列、谷歌的BERT、PaLM、LLaMA等, 都以其强大的学习能力和处理多种问题的能力, 引领着大模型的发展潮流。这些模型的演进, 从早期的AlexNet开始, 到Transformer的崛起, 再到BERT和GPT系列模型的推出, 标志着深度学习技术的不断突破。国内方面, 大模型的发展也呈现出蓬勃的态势。据统计, 国内已有约200个大模型发布, 领军企业如百度、阿里、腾讯, 智谱、星火, 月之暗面等, 凭借其技术优势和资源积累, 在大模型领域展现出显著的竞争力。同时, 国内大模型的发展也受到了政策的支持和市场的推动, 逐步从通用大模型转向行业垂直大模型, 以更好地服务于各行各业。

在2024年5月发布的OpenAI ChatGPT4o更是引人注目, 不仅能处理50种语言, 还在图像和音频理解方面表现出色。其快速响应能力使其在最短232毫秒内即可对音频输入做出反应, 与人类对话反应时间相近。ChatGPT4o的推出引领了AGI的发展趋势, 对实时视觉助手、辅助学习、实时翻译、会议助手、情感理解与表达及图像处理与创作等领域带来了革命性影响。

AGI的应用将为各行业带来颠覆性的创新机遇。互联网和软件服务商将基于AGI能力重塑产品能力, 提供更智能、更便捷的解决方案。企业可以通过AGI提升工作效率和协同效能, 降低成本, 提升营销效果, 更精准地理解市场需求并做出商业决策。此外, AGI还能支持企业内部更高效的协作运作, 并为未来的业务发展提供创新动力。

未来, 人工智能技术将继续快速发展, 朝着多模态理解与生成、跨模态安全性和广泛应用等方向大幅推进。它将具备处理文本、图像、音频等多种数据形式的综合能力, 在医疗、教育、金融、制造等行业深度应用, 为企业提供智能化解决方案, 促进运营效率、客户满意度和竞争力的提升。同时, 随着技术进步, 我们需要建立新的社会伦理和法律框架, 以管理和规范AI的发展和应用, 实现数据驱动的精准决策和增长, 为行业和企业带来巨大的创新和发展机遇。

2. 数智化CRM的发展机遇

■ 文 / 王毅

从2022年底ChatGPT发布以后，生成式AI在内容生成、上下文语义理解、推理能力等多个方面能力突飞猛进，如何借助大模型能力提升产品能力，重塑产品交互，从而提升用户体验、提高效率，成为各个软件厂商在近两年最重要的课题。

在CRM领域，随着这些年随着行业发展，客户数字化经营意识提升，CRM已经从传统客户关系管理软件，进阶为覆盖营销服全客户生命周期的数字化工具，成为支撑企业数字化经营的业务平台。在各个领域内，现阶段依然存在很多由于技术能力受限，导致的使用效率、软件构建效率的问题。

在营销领域，在结合CRM领域内数据生成更符合客户场景和用户画像的营销物料场景下，对于营销文案、营销图片的高质量内容制作，需要很高的专业门槛，同时由于人力资源的限制，也很难构建出面向每个个体不同的千人千面的营销内容；

在销售领域，如何根据过往的结构化数据（例如订单、回款等单据）、以及非结构化数据（销售记录、跟进动态、邮件等），形成更有价值的客户/商机跟进周报，也一直是有着巨大挑战的课题；对于业界BANT、C139等最佳实践业务模型，很难通过CRM平台进行产品化落地，如何给销售人员提供面向每个客户的个性化跟进动作，是让CRM从管理工具上升为销售赋能工具的必要条件；

在服务领域，客服每天面临大量的客户咨询，传统客服机器人所能提供的自动化应答极为有限，知识检索的准确性与质量也一直是该领域的巨大痛点，如何充分利用企业内知识资产，赋能与提升客服场景的效率与服务质量，更加快速准确解决客户问题，从而提升客户满意度，也是该领域一直存在的挑战；

在面向经营管理的场景，作为公司决策者，如何在上千张报表里，找到想要的经营数据，并且做出洞察与分析，也是个巨大的挑战。通常的模式下往往需要专职数据分析师来出数、汇总、分析给到企业决策者，整个链条的效率必然不高。

作为新一代基于PaaS的CRM产品，我们提供给企业管理员与IT团队丰富的定制开发能力，如何在现有基础上，进一步提升开发效率和质量，为企业IT管理员赋能，也是数智化CRM发展的要素之一。

时至今日，生成式AI能力的涌现，对于数字化CRM系统提供了智能化的技术基础。利用大模型的内容生成能力、推理与规划能力，借助基于语义匹配的向量化搜索技术，极有希望在营销服的场景下，借助以上新技术来大幅提升产品能力，让营销物料生成更为便捷，让销售的业务模型成为实际可落地的产品，让服务效率大幅提升，知识库召回内容更为准确，让IT管理员的开发效率与质量再上一个台阶。

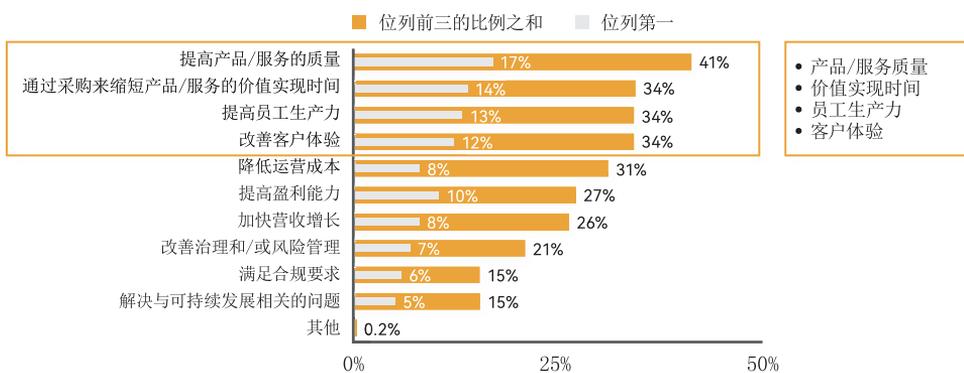
作为国内领先CRM头部厂商，我们认为这是对于CRM产品数智化发展的重要机会点。

3. AI+CRM: 企业增长新引擎

■ 文 / 刘抗

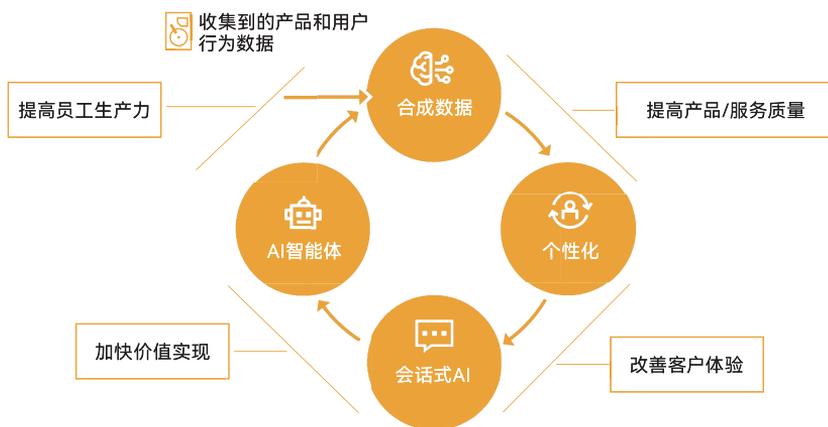
在企业中，GenAI可以帮助改进决策制定、优化运营流程、增强产品和服务的创新能力，以及提供更加个性化的客户体验，在Gartner的调研中，AI将在以下领域发挥重要作用。

技术提供商希望利用GenAI提供或提升的前三大客户价值



(来源Gartner报告)

利用四种关键GenAI能力提供最优先的客户价值



(来源Gartner报告)

AI+CRM, 将改变原有CRM的使用体验。把抽屉式的系统操作, 变成自然语言对话驱动的业务互动过程。纷享销客, 将在以下几个场景中应用AI, 来让业务更加智能, 赋能营销服, 构建更高质量的客户服务与体验, 驱动业务提效与增长。

互动渠道	营销						销售				服务	
	广告营销	活动营销	SCRM	社会化营销	EDM	电话营销	工商舆情		销售过程数据 CRM相关对象数据		IM 客服	电话 客服
语料	IM会话	营销记录	企微会话	互动行为	邮件	通话记录	工商数据	舆情	销售记录	文件-招投标、询价、合同等	客服对话 (IM+客服)	
	官网行为						财报	风险	在线会议	CRM业务数据		
知识库-方案、Q&A、产品物料、案例等语料												
AI	Capability						ShareGPT				ShareInsights	
PaaS	Builder	Prompt Builder	Agent Builder	Skills Builder	Model Builder	Agent Playground	Prediction					
AI 场景应用	线索			客户				商机		销售人员		
	BANT 线索画像			客户画像				“C139” 商机画像		销售画像		
Share Insights	预算	授权	需求	时间	需求摘要	跟进摘要	业务动态	会议摘要	组织权力	MOT互动	兴趣擅长	技能
	互动摘要	行业洞察	财报摘要	风险摘要	行业洞察	舆情摘要	组织权力	风险洞察	行为	周报		
Share GPT	销售助手:What'snext											
	生成线索	生成销售记录	推荐跟进人	推荐跟进时间	推荐互动渠道	销售策略	推荐方案与案例	相似客户	推荐产品	...		

1.3.1 销售助手: 帮助企业更懂客户, 并智能化的推荐下一步行动, 提升销售转化:

1) GenAI自动的对客户全方位的数据、互动行为、三方信息进行全面分析整理, 构建智能客户画像, 识别客户的行业、组织、业务趋势、风险、权利、需求、关键联系人及态度、销售人员跟进情况等, 提取有效数据, 指引客户策略。

2) 基于客户洞察与行为洞察, 提供下一步行动建议, 帮助销售更好的跟进客户。比如, 最佳的客户跟进人、跟进时间、售卖产品、解决方案、销售客户等, 提升销售策略匹配度, 提高转化效率。

3) 智能客户动态生成: 按周期提供客户的动态周报、销售周报, 实时掌握客户动态, 更好的规划客户互动行为、增强客户互动。

1.3.2 智能化客户营销与服务助手, 提供更好的用户体验:

1) GenAI可以通过分析客户数据来创建个性化的营销策略和客户互动。例如, 它可以帮助CRM系统根据客户的行为和偏好自动生成定制化的促销活动或产品推荐。

2) 构建智能知识库, 提供24*7的高质量客户服务, 快速响应客户咨询, 解决问题, 并收集反馈以改进服务, 从而提高客户满意度和忠诚度。

3) 个性化服务: GenAI可以分析客户数据, 包括购买历史、浏览行为和个人偏好, 以提供个性化的产品推荐和定制服务。

4) 预测客户需求: 利用机器学习和预测分析, GenAI可以预测客户未来的需求和行为, 从而提前准备并提供相应的服务或产品。

5) 自动化流程: GenAI可以自动化客户旅程中的多个环节, 如订单处理、库存管理和物流跟踪, 减少等待时间, 提高效率。

6) 情感分析: 通过分析客户反馈和在线行为, GenAI可以识别客户的情感倾向, 从而提供更有针对性的服务和支持。

7) 定制化产品: GenAI可以帮助设计和开发根据客户需求定制的产品, 提供独特的客户体验。

1.3.3 构建全新的CRM系统体验, 让知识触手可及, 赋能销售, 提高生产力:

1) 自然语言的系统操作体验, 查询、创建、变更数据、系统操作、数据聚合展示、画像构建等, 提高系统使用体验和效率。

2) 触手可及的知识助手, 聚合企业全量知识, 打造AI助手, 快捷实时获取GenAI生成的高质量有归纳总结的知识, 赋能全员。

3) 自动生成方案、营销内容、邮件、短信等, 节省内容创作的时间和成本。

4) 会议、销售记录、邮件、对话互动、培训、讲标等场景语音摘要能力, 提升生产力与效率。

1.3.4 报表生成与提取, 自然语言的报表数据获取并智能化销售预测:

1) 通过分析历史销售数据和市场趋势, GenAI可以帮助销售团队做出更明智的决策, 比如定价策略、库存管理和销售渠道优化。

2) 在销售自动化中, GenAI可以预测市场趋势和客户需求, 帮助企业提前准备和调整销售策略。

1.3.5 独特的AI PaaS平台, 提供AI场景构建PaaS能力, 赋能企业AI敏捷创新:

1) 提供灵活的大模型接入平台, 让AI能力低成本可获得。

2) 提供自定义智能助手、代理、技能、系统组件、字段等能力, 帮助企业低成本的构建AI场景应用。

同时, GenAI具备很多自生长的特性, 能够伴随企业的成长而成长, 持续提供稳定的智能化体验:

- **创造性:** GenAI能够生成创意内容, 如艺术作品、音乐、文本等。
- **自适应性:** 它可以适应新的数据和环境, 不断优化其生成的质量和相关性。
- **多样性:** GenAI能够产生多样化的输出, 满足不同场景的需求。
- **自动化:** 它可以自动化许多内容创建和决策过程, 提高效率。

可信赖的智能助理， 全新的客户体验

4. 纷享销客CRM AI建设策略

■ 文 / 刘抗

在大模型之上，是垂直领域厂商的巨大机会。

准确度到了95%以上，真正能对生产力、对预测、对决策产生巨大影响的人工智能，才能叫人工智能。与通用大模型不同，纷享AI是在合规之下，开放性的接入各种大模型平台，并结合纷享销客在营销服领域积累的海量数据和场景来构建。

纷享AI作为大模型AI与CRM这一垂直领域的结合产品，具备行业化AI模型、场景化AI能力、定制化AI平台的产品特色，并且与CRM无缝对接：

- 其一、专注客户全生命周期的AI赋能。

纷享AI的能力贯穿LTC全流程，从客户的初次接触、意向挖掘到购买决策、售后服务，纷享AI都用AI技术提供智能化的支持。

- 其二、深入融合CRM业务，汇聚行业智慧的AI模型。

通过融合丰富的CRM行业经验和海量的最佳解决方案，为企业提供了更专业、更可靠的智能服务。

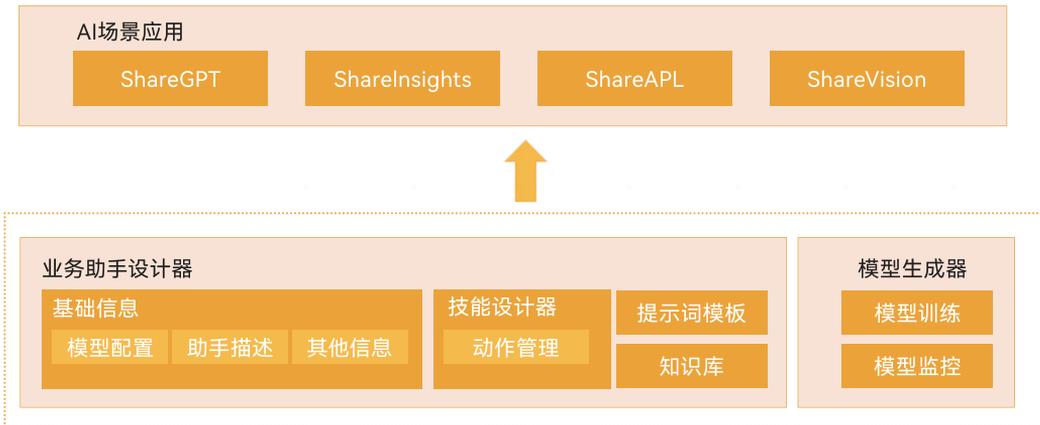
- 其三、强大的AI平台，支持灵活定制您的专属AI应用。

多模型适配与组合，确保了专业场景使用专业的模型，而完善的Agent设计器与模板配置能力，为个性化配置提供了强大的支持。纷享销客CRM AI产品以其全面而深入的AI应用，为企业提供了一个高效、智能的客户关系管理解决方案。

打造企业AI专属应用，AI PaaS助力企业“将业务场景跑在AI上”

纷享销客AI PaaS平台通过Agent Builder和Model Builder为上层的场景应用提供底层能力支持，其核心在于高度的定制化。

企业可根据自身业务场景，选择或构建适合企业自身的AI模型、智能助手，实现从数据洞察到业务决策的全流程智能化。这种专属定制，真正实现“将自己独特的业务场景跑在AI上”。纷享销客自身使用的AI助手、营销生成等，都是通过AI PaaS平台搭建。



专属AI业务助手, 个性化业务定制

AI PaaS平台的助手设计器,企业可以根据自己的特定业务场景,定制出既专业又高效的AI助手。不仅支持自定义切换主流模型,还可通过自然语言设定AI助手角色、功能和工作流程。此外,技能的灵活配置,使通过AI助手的业务操作更加便捷顺畅。

释放CRM数据潜力, 个性化提示词模版

CRM系统是企业宝贵的数据金矿。企业可结合CRM业务数据的个性化提示词模版,快速生成需求场景下的提示内容。每一条提示都能完美贴合企业的实际诉求。

技术门槛不再是障碍

企业可以轻松训练自己的专属AI模型,无需复杂的技术背景,只需简单几步配置,就能完成私有数据的提取、模型的训练和监控。

业务数据安全有保障

在AI时代,数据安全是企业最为关注的核心问题。传统的AI模型需要将大量的业务数据提供给第三方,纷享销客构建了一个让企业自主控制数据,从零开始训练和生成模型的平台,确保企业数据的绝对安全。

5. 纷享销客CRM AI 产品架构概览

■ 文 / 王毅



纷享AI平台架构分为三个主要层次：AI基础设施层、AI平台层和AI应用层。每个层次都由一系列功能模块组成，旨在为客户提供强大的技术支持和灵活的解决方案。

1. AI基础设施层

AI基础设施层是整个AI平台的底层支撑，提供了核心的计算、存储和模型资源。

- **商用闭源LLM:** 纷享AI PaaS已接入业界主流大模型，包括百度ENNIE、阿里千问、科大星火、腾讯混元、字节豆包等商业千亿大语言模型，提供强大的自然语言处理能力，上层业务与租户可根据场景与需要选择合适的大模型；
- **开源LLM:** 本地已部署Qwen、Llama、StarCoder等开源模型，作为商业大模型的补充，也支持租户级私有模型的接入；
- **Embedding模型:** 支持多种Embedding模型，例如bge、m3e等，为语义搜索匹配提供基础；

- **存储解决方案:** 采用VectorDB与传统database混合存储, 提供高效的数据存储和混合检索能力。

2. AI平台层

纷享AI平台层是纷享架构的核心部分, 提供生成式AI、预测性AI、图像识别等多种AI能力, 以及各种构建和部署工具。

2.1 Generative AI, 生成式AI能力分为基础能力和高级能力两部分:

- **基础能力:** 提供文本生成、图像生成、Embedding和FunctionCall等原子功能, 为构建高级应用的提供基础组件;

- **高级能力:** 包括Prompt提示词模板、聊天机器人、知识库、插件和Agent智能体, 帮助客户快速构建复杂的AI应用;

通过大模型接入适配层, 向上层业务屏蔽底层基础设施的多样性, 提供给租户根据业务场景也行选择合适的大模型。

2.2 Predictive AI, 预测性AI领域, 涵盖多种机器学习和深度学习技术:

- **模型类型:** 包括决策树、线性回归和神经网络等传统算法, 结合CRM数据通过有监督和非监督学习进行模型训练;

- **应用场景:** 适用于线索、商机等场景的赢率预测分析, 为销售提供跟进优先级的数据参考。

2.3 Image Recognition, 图像识别领域, 提供多样化的图像识别能力:

- **技术类型:** 借助商业图片识别服务, 以及YOLO等开源算法模型, 支持对象检测、人脸识别、OCR识别等, 支持不同业务场景的图像识别诉求。

- **应用场景:** 应用于快消品货架排面识别、身份认证、发票识别等多种业务场景。

2.4 Builders, 基于底层的AI能力, 提供了产品化AI构建器, 为AI应用开发提供了便捷的支持:

- **Prompt Builder:** 帮助客户快速创建和管理与CRM对象数据、个性化业务场景结合的Prompt提示词模版;

- **Agent Builder:** 智能体构建器, 快速定制在智能客服、线索工作台等对话场景的智能助手, 帮助业务人员快速解决问题;

- **Model Builder:** 提供在线模型的接入能力, 允许租户使用纷享CRM提供的大模型服务同时, 接入企业自己的私有模型或者租户级商业模型账号;

- **Prediction Model Builder:** 集成预测式模型的训练、部署和管理工具, 方便快速将预测任务与线索、商机等场景结合, 让企业低成本使用AI能力;

3. AI应用层, 在AI平台层支撑下, 将AI技术在不同业务场景进行了实际应用, 包括营销、销售、售后、数据分析、快消品和PaaS等多个领域。具体应用如下:

- **营销业务:** 包括营销内容生成和官网智能助手, 提升营销效率和效果;
- **销售业务:** 支持跟进邮件生成和线索、商机赢率打分, 优化销售流程;
- **售后业务:** 提供智能客服和售后知识助手, 提升客户服务质量与效率;
- **数据业务:** 实现报表分析和报表查找, 提高数据处理能力;
- **快消品业务:** 提供货架识别和销售预测, 助力供应链管理和销售策略制定;
- **PaaS业务:** 包括代码生成、字段内容生成、流程LLM节点和OCR字段, 提升开发效率和准确性。

纷享CRM平台通过整合先进的生成式AI、预测性AI和图像识别技术, 结合便捷的构建工具和多样的应用场景, 为客户提供全方位的AI解决方案。通过平台的高效性和灵活性, 让AI能力融入各个应用场景, 提升产品能力, 改善用户体验, 提升企业经营效率, 帮助各行业客户实现显著的商业价值。

6. 纷享销客CRM AI产品特色

行业化AI模型, 凝聚行业智慧

- ◎ 智能采集招投标数据, 精准拓展商机
- ◎ 自动识别快消品排面与货架, 高效审核并上报数据
- ◎ 智能客户信息收集与分析, 精准推荐商机, 助您高效开源

场景化AI能力, 与CRM业务无缝对接

- ◎ 智能生成营销内容, 提升营销质量与效率
- ◎ 客户动态简报智能生成, 实时汇总关键信息, 提升业务同步效率
- ◎ 精准洞悉客户需求, 深度挖掘潜在意向, 助力业务增值
- ◎ 服务流程智能化改造, 快速捕捉对话关键信息, 提升客户体验与满意度

定制化AI平台, 灵活定制专属应用

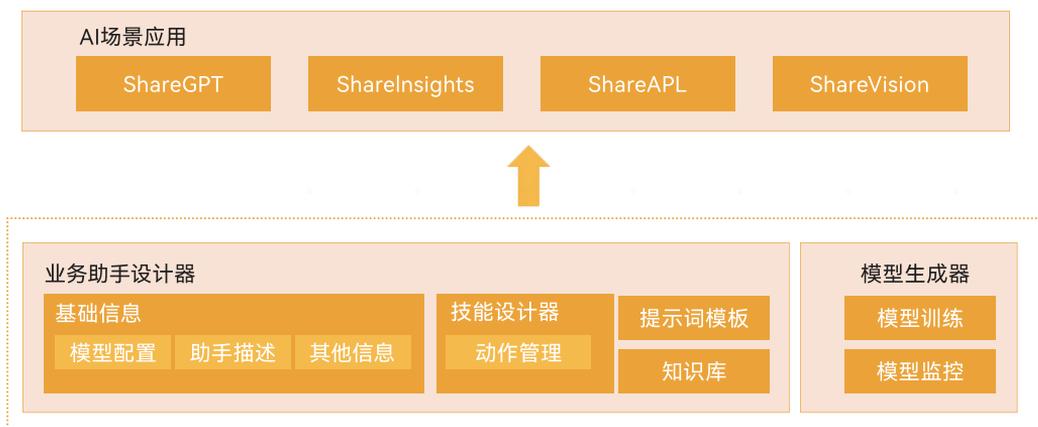
- ◎ 多模型适配与组合, 专业的场景用专业的模型
- ◎ 完善的Agent设计器, 丰富的技能与模版配置能力
- ◎ 自研模型, 构筑纷享销客AI时代强大技术基座

7. AI PaaS助力打造企业级AI专属应用

■ 文 / 梁帆

纷享销客人工智能（AI）在多个关键领域下的应用，诸如营销内容生成、线索预测评分、客服工作台助手等，均是通过AI PaaS平台来定制实现。

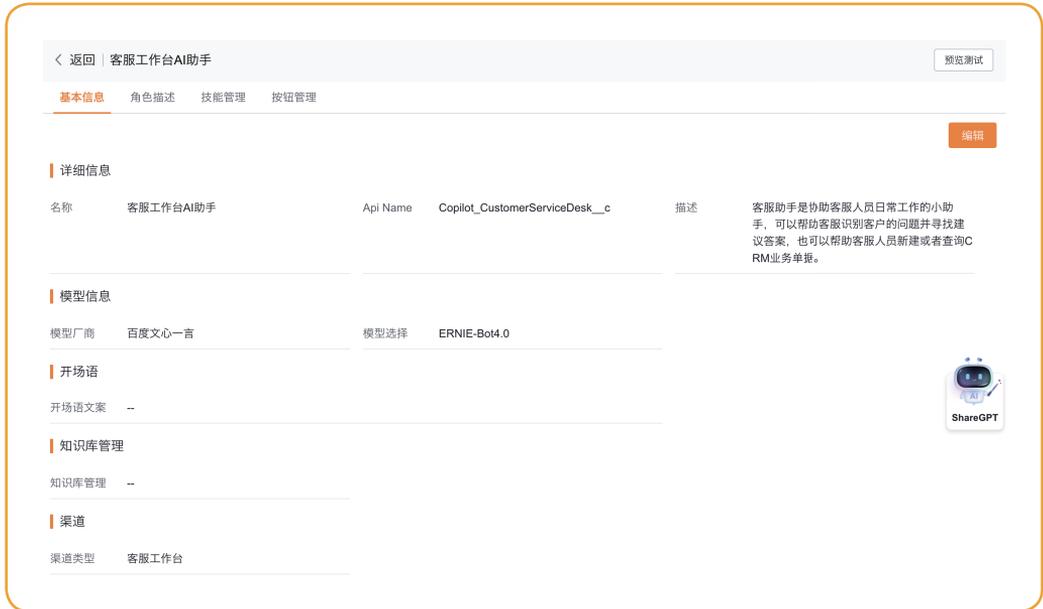
纷享销客AI PaaS平台通过Agent Builder和Model Builder为上层的场景应用提供底层能力支持，其核心在于高度的定制化。企业可根据自身业务场景，选择或构建适合企业自身的AI模型、智能助手，实现从数据洞察到业务决策的全流程智能化。这种专属定制，真正实现“将自己独特的业务场景跑在AI上”。



1、专属AI业务助手，个性化业务定制

基于AI PaaS平台的助手设计器，企业可以根据自己的特定业务场景，定制出既专业又高效的AI助手。

(1) 在助手设计器中，不仅支持自定义切换主流模型，还可通过自然语言设定AI助手的角色、功能和 workflows，使AI助手无论是在客户服务还是其他应用场景，都能够以最专业、最高效的方式满足特定需求；



(2) 此外，技能的灵活配置，使通过AI助手的业务操作更加便捷顺畅。举个例子，在客服工作台的场景下，需要针对某个企业进行订单/工单的查询及创建，以往操作割裂且效率低；现在只需通过设计器进行技能的简单配置，即可实现灵活调用，大幅提升服务效率。



2、释放CRM数据潜力, 个性化提示词模板

在大模型时代, 提示工程已经成为一项至关重要的能力, 一个好的提示语能够更大程度的发挥大模型业务价值; 与此同时, 客户关系管理 (CRM) 系统中积累的业务数据是企业最宝贵的资产, 它蕴含着大量关键信息。将提示工程与CRM业务数据相结合, 可以为企业带来前所未有的价值。

AI PaaS平台为企业提供了可结合CRM业务数据的提示词模板能力, 可帮助企业快速生成需求场景下的提示内容。这不仅大大提升了客户沟通的效率, 更通过一键调试功能, 确保每一条提示都能完美贴合企业的实际诉求。

编辑提示模板

基础信息配置 ... 提示模板配置

上一步 保存并退出 退出

模板设置

模型厂商 百度文心一言 模型选择 ERNIE-Bot4.0

基础设置

生成语言 简体中文 语言风格 正式

发出方角色 畅享销售市场总监 8110 内容长度 500

提示内容

输入变量

写一篇营销活动邀请邮件, 有以下要求

1. 邮件标题为 **群发邮件: 邮件标题**
2. 先总结一下 **客户案例: 行业情况**, 重点说明在这个背景下取得的增长 **客户案例: 增长及成果** 有多么的不易, 以及对其他企业的借鉴意义
3. 接着说明本次活动的标题为 **市场活动: 市场活动名称**, 活动形式为 **市场活动: 活动类型**, 主要内容 **市场活动: 执行描述**, 举办时间从 **市场活动: 开始日期** 到 **市场活动: 结束日期**
4. 最后发出邀请, 希望大家不见不散

预览测试

生成预览

提示词预览

写一篇营销活动邀请邮件, 有以下要求

1. 邮件标题为对话: 新增营销活动邀请
2. 先总结一下整个家居行业的产业链较长、场景分散、需求复杂, 其碎片化程度前所未有的。重点说明在这个背景下取得的增长H1 净利润同比增长 36.85% 有多么的不易, 以及对其他企业的借鉴意义
3. 接着说明本次活动的标题为对话: 新增增长100, 活动形式为在线直播, 主要内容, 举办时间从2024-06-05到2024-06-27
4. 最后发出邀请, 希望大家不见不散

生成文本

邮件标题: 对话: 新增增长营销活动邀请

尊敬的各位业界同仁:

大家好!

作为畅享销售市场总监, 我深感家居行业的挑战与机遇并存。众所周知, 家居产业链冗长, 场景多元且需求千差万别, 行业的碎片化程度出以往任何时候都更加显著。在这样的大背景下, 我们公司取得了令人瞩目的业绩: H1净利润同比增长36.85%。这一成绩的背后, 是我们对市场需求的深刻洞察, 以及对营销策略的精准执行。我们相信, 这样的经验和策略对于行业内的其他企业来说, 同样具有宝贵的借鉴意义。

为了分享我们的成功经验并探讨行业未来的发展趋势, 我们特别策划了一场名为“对话: 新增

3、技术门槛不再是障碍, 让AI触手可及

过去, AI模型的训练往往需要专业的算法工程师介入, 这无疑提升了企业的技术门槛和成本。但现在, AI PaaS平台让这一切变得简单。企业可以轻松训练自己的专属AI模型, 无需复杂的技术背景, 只需简单几步配置, 就能完成私有数据的提取、模型的训练和监控。这不仅降低了技术门槛, 更让AI的应用变得触手可及, 让每个企业都能够享受到AI带来的便利和优势。

新建模型 基本信息 字段选取 上一步 开始训练 退出

通过您的筛选条件，已为您推荐选择如下属性，您也可以更换选择：

<input type="checkbox"/>	字段名称	API Name	偏离度	空缺度	相关度
<input type="checkbox"/>	结单日期	close_date	0.30	20%	0.60
<input type="checkbox"/>	结单周期	cost_time	0.21	52%	0.87
<input type="checkbox"/>	负责人主属部门	owner_department	0.46	56%	0.68
<input type="checkbox"/>	产品合计	opp_lines_sum	0.42	60%	0.74
<input type="checkbox"/>	锁定状态	lock_status	0.42	9%	0.20
<input type="checkbox"/>	创建时间	create_time	0.43	27%	0.56
<input type="checkbox"/>	赢率	probability	0.22	86%	0.85
<input type="checkbox"/>	最后跟进时间	last_followed_time	0.36	43%	0.38
<input type="checkbox"/>	创建人	created_by	0.44	67%	0.57
<input type="checkbox"/>	相关团队	relevant_team	0.31	71%	0.41
<input type="checkbox"/>	归属部门	data_own_department	0.22	69%	0.22
<input type="checkbox"/>	整单折扣	opp_discount	0.47	68%	0.32
<input type="checkbox"/>	商机名称	name	0.35	14%	0.81
<input type="checkbox"/>	销售流程	sales_process_id	0.27	74%	0.39
<input type="checkbox"/>	员工承诺赢率	promised_probability	0.33	9%	0.57
<input type="checkbox"/>	阶段状态	sales_status	0.41	25%	0.78

4、业务数据安全有保障, 企业的核心关切

在AI时代，数据安全是企业最为关注的核心问题。传统的AI模型需要将大量的业务数据提供给第三方，这无疑增加了数据泄露的风险。为解决这一痛点，我们构建了一个让企业自主控制数据，从零开始训练和生成模型的平台，确保企业数据的绝对安全。

纷享销客AI PaaS平台，不仅仅是一个技术平台，它更是企业智能转型的加速器。它让企业能够以更低的成本、更高的灵活性，快速响应市场变化，实现业务的智能化升级。



8. AI助力市场人员提升营销效率与质量

■ 文 / 马骁

在这个AI智能飞速发展的时代，营销已经不仅仅是一门艺术，更是一门科学。AI技术的融合，让营销变得更加精准、高效，为市场人员也迎来了前所未有的机遇。

对于B2B企业而言，在市场营销获客的征途上，个性化营销已成为一种极为有效的策略。它要求我们提供深度和专业性兼备的内容，以吸引并教育潜在客户。然而，创造此类内容不仅耗时，还要求具备深厚的专业知识。在广告营销领域，如何精确定位目标受众，提升网页在搜索引擎中的排名，已成为关键课题。同时，在售前咨询环节，如何迅速提炼对话内容，转化为有价值的销售线索，将潜在客户的每一次咨询转变为销售机会，也是我们必须面临的挑战。

通过AI技术，我们将能够更精准地理解营销内容生产的需求，更高效地推广，带来更多的销售机会，实现营销领域的创新突破。接下来，让我们一起深入探索纷享销客AI如何成为市场人员的得力助手，提升营销的效率与品质，共同开启营销领域的新篇章。

1、AI文案生成：创意与效率的完美结合

想象一下，你只需输入几个关键词，AI就能为你生成一篇精准、吸引人的营销文案。这不再是科幻小说中的场景，纷享AI已经让这一切成为现实。无论是全员推广还是特定市场活动，AI都能根据场景模板，快速生成文案，让营销更加得心应手。



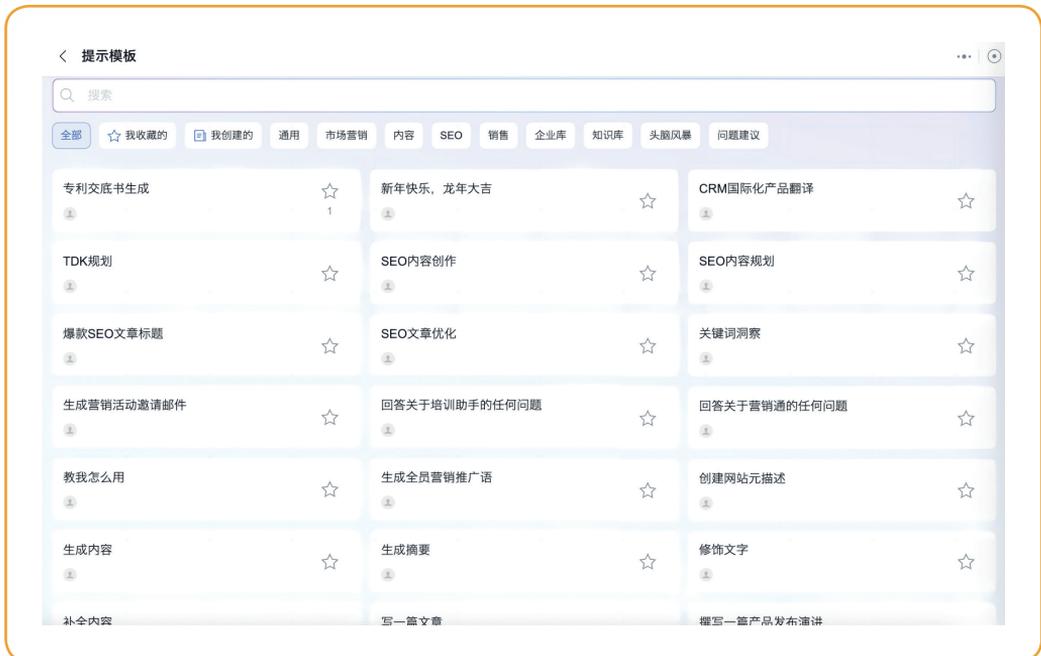
2、AI海报设计: 点亮你的创意火花

纷享AI不仅能生成文案, 还能设计海报。只需通过文字描述你的想法, 纷享AI就能一键生成创意海报, 让你的营销素材更加丰富多彩, 吸引更多目光。



3、共建提示语：企业智慧的结晶

纷享AI提供的提示语共建机制，让每个市场人员都能成为创意的贡献者。你可以收藏和使用他人分享的提示语，也可以自己创建提示语，分享给同事，共同构建企业内部的提示语库，覆盖不同的营销场景。



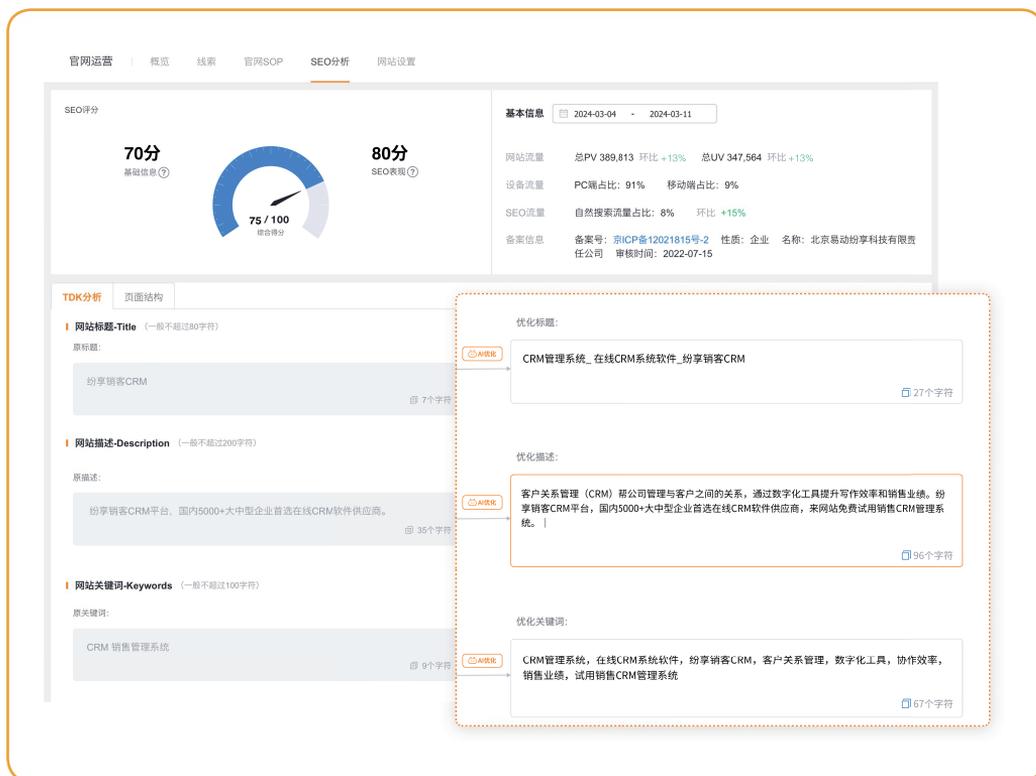
4、邮件营销: 纷享AI让你的邮件更具吸引力

在邮件营销中, 纷享AI同样发挥着重要作用。通过输入一句话提示, 纷享AI能快速帮你生成新颖、准确的邮件内容。更棒的是, 纷享AI还能根据需要对邮件内容进行改写, 让每封邮件都更加贴合收件人的喜好。



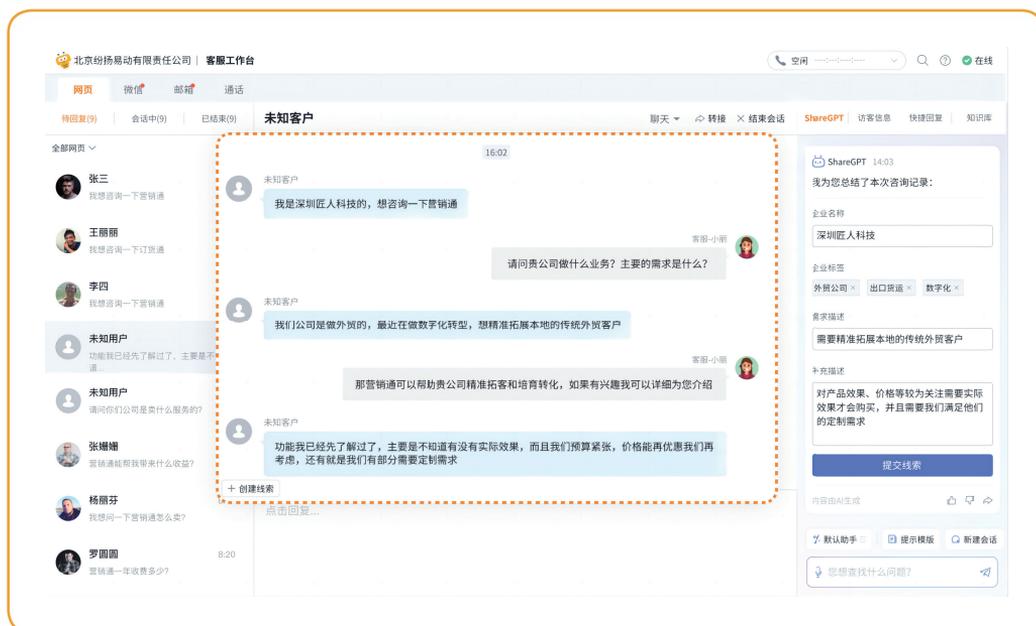
5、SEO优化: 让你的网站在竞争中脱颖而出

纷享AI在SEO优化方面也有着惊人的能力。通过对官网页面的TDK分析和页面结构分析, 纷享AI能够提供综合评分和优化建议, 帮你提升网站排名, 吸引更多流量。纷享AI提供的智能化SEO优化解决方案, 不仅能够分析网页的TDK结构, 提供优化建议, 还能一键优化网页标题, 推荐相关的长尾关键词, 帮助你更好地定位目标受众, 提高网页在搜索引擎中的排名。



6、智能线索转换: 让每一次对话都转化为商机

在官网客服场景中, 纷享AI能够自动提炼会话内容, 生成销售线索, 让潜在客户的每一次咨询都转化为商机, 大幅提高线索处理的效率。



结语:

AI技术在营销领域的应用, 不仅仅是提高了工作效率, 更重要的是, 它让营销变得更加精准、个性化。在这个AI助力营销的新时代, 让我们一起拥抱变革, 让营销变得更加智能、高效!

9. AI助力销售人员提高销售业绩

■ 文 / 徐杰承

AI高速发展的今天，各行业都经历着深刻变革。但机遇与挑战总相伴相生，各企业负责人事实上也正面临着如何有效利用AI以完成赋能销售业务的难题。

毋庸置疑，跟上技术潮流，通过落实AI在销售场景中的应用进而取得卓越赋能成果必然是行业发展大势所趋，但实际上的销售负责人们虽认可AI，也充分有意愿想有效利用AI，但到底非技术出身，对AI了解并不深入。AI到底能为销售业务的哪些环节带来帮助，哪款产品更适合本公司业务需求，数据隐私和安全问题是否可以得到保障，预算有限，引入产品是否能与其他系统无缝对接等都是作为销售管理者必须考虑的问题。

为解决销售管理者们以上关于AI的疑惑与困境，纷享销客特别推出纷享AI与CRM无缝结合，旨在利用AI智能化数据处理与内容生成能力，为企业销售业务提供更加清晰的策略与支持，全面释放销售团队潜力，赋能业务持续发展。

互动渠道	营销						销售				服务	
	广告营销	活动营销	SCRM	社会化营销	EDM	电话营销	工商舆情	销售过程数据 CRM相关对象数据		IM 客服	电话 客服	
语料	IM会话	营销记录	企微会话	互动行为	邮件	通话记录	工商数据	舆情	销售记录	文件-招投标、询价、合同等	客服对话 (IM+客服)	
	官网行为						财报	风险	在线会议	CRM业务数据		
知识库—方案、O&A、产品物料、案例等语料												
AI	Capability 纷享AI						ShareInsights					
PaaS	Builder	Prompt Builder	Agent Builder	Skills Builder	Model Builder	Agent Playground	Prediction					
AI 场景应用	线索			客户				商机		销售人员		
	BANT 线索画像			客户画像				“C139” 商机画像		销售画像		
	预算	授权	需求	时间	需求摘要	跟进摘要	业务动态	会议摘要	组织权力	MOT互动	兴趣擅长	技能
	互动摘要		行业洞察		财报摘要	风险摘要	行业洞察	舆情摘要	组织权力	风险洞察	行为	周报
销售助手:What'snext												
Share Insights	生成线索	生成销售记录	推荐跟进人	推荐跟进时间	推荐互动渠道	销售策略	推荐方案与案例	相似客户	推荐产品	...		
Share GPT												

纷享AI赋能线索识别——智能筛选, 精准定位

电销人员每天处理大量线索，只有准确判断客户意图和成交概率，才能将有限精力投入优质线索，提升销售效率。

纷享AI线索转化评分和BANT洞察，能根据近1-2年企业线索属性进行分析，判断线索转化率，并结合根据通话、会话、销售记录分析得出的BANT洞察（客户采购预算、关键决策人、业务需求及采购时间）优化线索跟进策略。



针对客户的【营销互动摘要】则能帮助销售准确识别客户成交意向及兴趣度，并通过【产品意向】对相关产品进行推荐。





此外，【销售记录摘要】还能帮助销售人员快速整理销售记录，这不仅有助于销售管理者掌握业务状况及销售人员工作情况，基于这些记录，销售管理者也能针对关键线索提供建议或资源倾斜。更重要的是，纷享AI的【What's Next】助手，还能分析销售记录给出跟进策略、跟进人及跟进时间建议。





在纷享AI的帮助下，企业不仅能实现单条线索、单销售效率的提升，更可开拓新客户新线索，采用相似企业推荐，更快速识别优势客户，挖掘更多需求。



纷享AI赋能客户需求挖掘——全面洞察，掌握先机

存量市场的竞争中，大客户经营以大客户关系管理为起点，能否准确识别客户意向及需求，是掌握商机的核心保障。对KA销售而言，怎么才能快速了解客户需求并建立关系呢？

1、三位一体快速洞察，洞悉客户机会

客户财报、客户舆情、客户风险，提供了客户洞察最佳视角。对此，纷享AI均提供了快速研读能力：





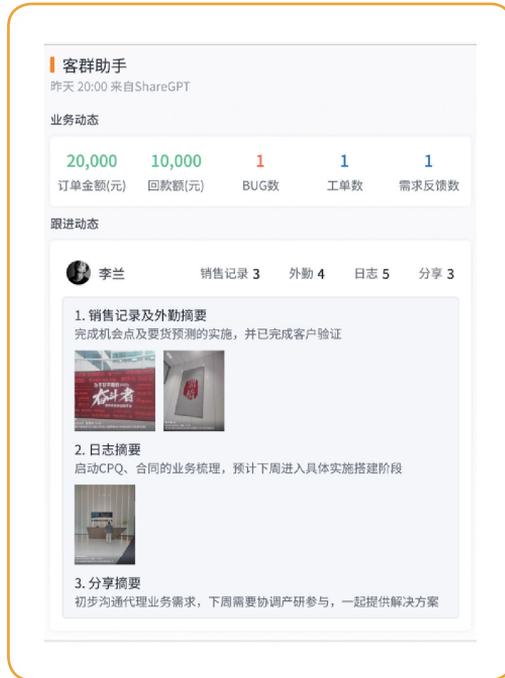
基于企业最近一份财报，通过年报信息、对外投资、年报股东、年报股权变更等信息，聚合财务状况、市场份额、发展规划、重大舆情、潜在风险等关键信息；

基于近1年的新闻舆情，摘录关键词并形成云图，清晰呈现企业关键动向，帮助相关人员围绕重大舆情，采取客户互动。提升客户感知的同时，制定差异化销售和服务策略；

AI聚合企业近1年风险信息，输出风险概览及重要裁判文书、失信被执行人信息、领导层异动，帮助企业规避合作风险。

2、智能总结，打破客户信息差

纷享AI为销售人员提供客户一周内的业务数据汇总报告及跟进动态，并将信息定时推送至客群，便于销售团队及时了解客户情况。



同时辅以客户BANT洞察，结构化展现客户需求，指导销售开展工作，使销售团队目标协同一致；客户BANT洞察，基于通话、会话、销售记录、用户行为等基础信息，AI提炼客户购买可行性关键因素，包括预算 (Budget)、权限 (Authority)、需求 (Needs) 和时间线 (Timeline)。

3、“军师”辅助, 打破销售能力差

KA销售不仅要具备商务能力, 更要具备解决方案能力及产品知识, 快速、准确、有效提供客户所需信息是销售成功的关键。

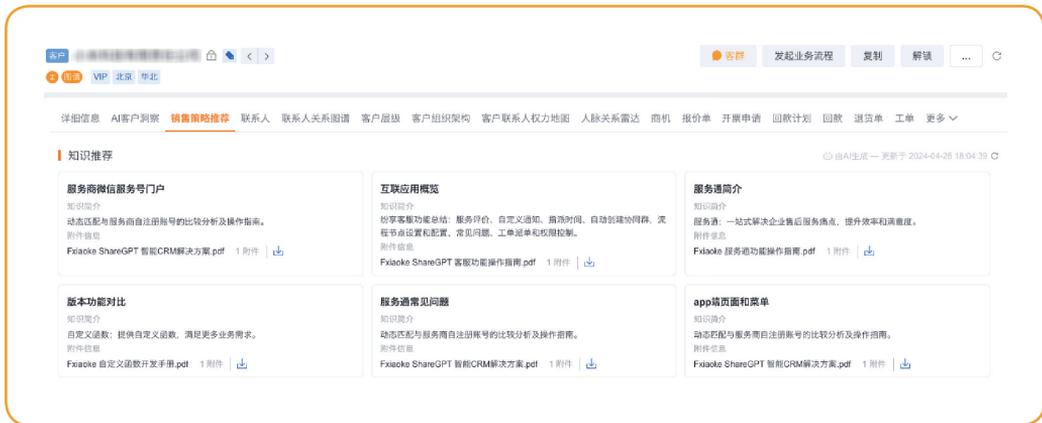
相似客户案例推荐, 一击即中:

最能打动客户的莫过于相似案例, 基于客户特征画像, 纷享AI会在历史成交中寻找相似记录, 展现案例客户采购产品与订单物料, 帮助销售人员与客户进行快速沟通。



相关知识推荐, 提升打单效能:

为提升销售人员知识检索效率, 纷享AI可基于客户信息, 自动识别相关行业、产品知识并进行推荐, 提升销售人员专业度, 赋能打单效率。



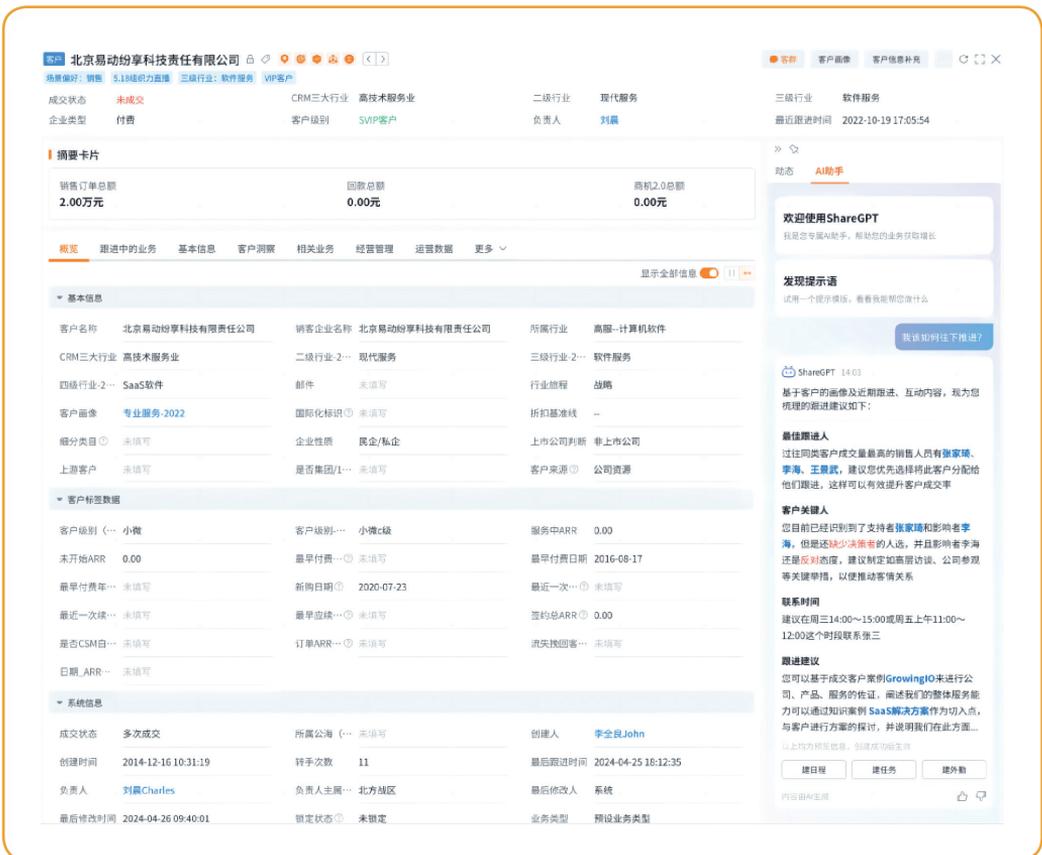
售卖产品推荐, 提升成交金额:

向客户进行产品推荐, 需要销售人员具备一定专业度, 这会产生较强的学习要求。纷享AI基于客户需求洞察、行为洞察及画像特征(如行业、主营产品), 对产品名称、产品描述进行识别, 推荐适用于客户需求、客户提及或符合于客户行业、业务特征的产品, 帮助销售人员快速掌握专业知识, 提升售卖单额, 避免需求错配。



4. What's next, 有效赋能销售跟进策略的好工具

除此之外, 纷享AI提供的【What's Next】还能根据历史成交客户特征、用户行为、跟进记录等, 对客户形成跟进建议, 包括跟进话术、成交案例、时间等多维度的跟进策略, 指导业务推进。



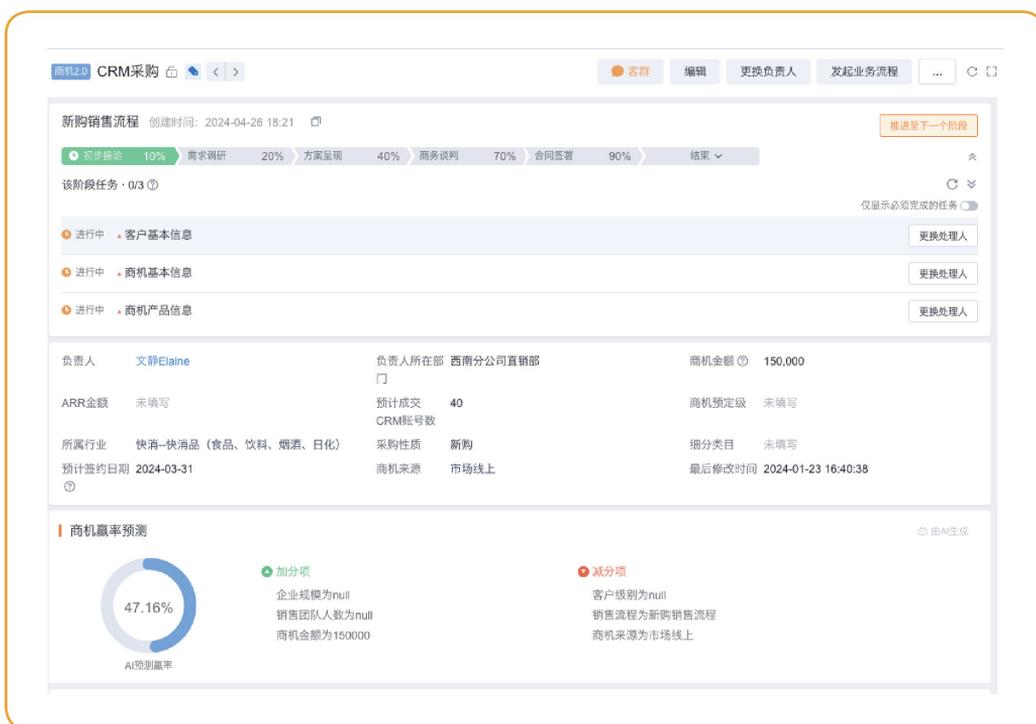
纷享AI赋能商机推进——专业辅助, 决胜千里

商机跟进过程中, 一名优秀的智能助手, 将能加速商机阶段的推进。

纷享AI不仅可以根据商机情况智能判断胜率, 还能基于C139模型(一种销售管理模型, 即1个决定力指标、3个趋赢力标杆和9个必清事项)对商机进行监测及推进。

1、商机胜率, AI智判

纷享AI基于AI能力, 将历史输赢单商机作为样本构建模型, 为进行中商机打分, 并为销售人员提供跟进建议。



2、商机推进, AI严控

基于“商机、客户、联系人、商机联系人、竞争对手、竞争对手明细、销售记录”等多对象信息整合, 纷享AI将提炼C139模型事项满足情况, 并将C139指标、事项及AI分析结果卡片化展现, 针对特定部分给予提示, 指导销售开展工作。

商机 CRM采购商机

C139 Sales Model

由AI生成 — 更新于 2024-06-03 18:50:30

1个决定力指标 1个满足

- 最高决策者支持

3个趋赢力标杆 3个满足

- 价值匹配度高
- 关键人协助
- 多数人选定

9个必清事项 4个明确 5个不明确

- 推进流程
- 客户采购流程
- 组织架构
- 决策影响力
- 立项原因
- 财务状况
- 竞争对手资源
- SWOT分析
- 关键因素

1个决定力指标

满足 最高决策者支持

最高决策者的支持，并主动协助规划和实施决策过程中起到关键性的作用，成为项目成功的关键因素分析。

满足。根据商机联系人数据，张强是最高决策者，并且对项目的支持态度为“很好”，同时他也是研发一部的负责人，因此可以获取到...

3个趋赢力标杆

满足 价值匹配度高

最高决策者及决策结构中关键人认为我们的价值匹配度高。

根据给出的信息，客户小米科技有有限责任公司的最高决策者和决策层中的关键人物对你们的产品或服务价值匹配度积极态度。...

满足 关键人协助

决策结构中的关键人主动协助我们规划、实施项目获取过程。

满足。核心内容总结，根据提供的数据，我们可以看到在商机联系人数据中，张强和王强的立场都支持，他们分别是CRM采购商...

满足 多数人选定

决策结构中的多数人选定我们。

满足。根据商机联系人数据，我们可以看到，在决策结构中，张强和王强的立场是支持，李冰和苏强的立场是中立，孙滨的立场是...

9个必清事项

对自己的了解

明确 推进流程

我们的推进流程和关键节点。

当前商机已经触发销售流程，请按照销售流程进行商机跟进 触发阶段推进输出明确

对客户了解

明确 客户采购流程

客户的采购流程和关键节点。

明确。客户的采购流程包括以下几个关键节点：1、计划9月份启动招投标；2、计划12月份一期内容上线；3、明年3月份进行二期...

不明确 组织架构

客户的组织架构和主要成员共知点。

不明确。虽然从提供的数据中，我们可以了解到客户的部门负责人、部门名称以及上级部门等信息，但是这些信息并不足以形成...

不明确 决策影响力

客户关于此项目的决策结构及结构中每个成员的影响力/地位倾向。

不明确。根据提供的数据，我们无法获取到客户关于此项目的决策结构及结构中每个成员的影响力、定位或者倾向。虽然数据中提...

明确 立项原因

立项原因及决策结构中每个人的决策点/关键决策点。

根据提供的信息，无法直接获取到项目启动的背景和立项原因，以及决策团队中每个成员在决策过程中的关键考量因素。商机数据...

不明确 财务状况

客户付款习惯/付款习惯/项目资金来源及到位情况。

根据提供的信息，无法获取到客户的财务状况，包括信誉、付款习惯、资金来源和资金的可用性以及项目资金的预算等。所提供的...

对竞争对手的了解

不明确 竞争对手资源

参与的竞争对手在项目推进过程中可利用的资源及作用。

根据提供的数据，我们可以获取到以下竞争对手可利用的资源和作用：1、深圳企业互联科技：- 优势：主打企业互联的能力，互联...

明确 SWOT分析

竞争对手的SWOT分析及客户对各竞争对手的SWOT分析。

根据提供的数据，我们可以获取到深圳企业互联科技和Salesforce这两家竞争对手的SWOT分析。深圳企业互联科技的SWOT分析：...

不明确 关键因素

关键成功因素(KSF)，以及其中最关键的3个因素(Top3)的活跃情况。

不明确。商机数据、客户数据和销售记录中虽然包含了关于项目的一些信息，如预计成交日期、产品价格、客户需求等，但并没有...

用纷享AI开启你的智能销售之旅

AI发展方兴未艾，销售范式也正处于转型的关键节点。纷享AI的诞生，旨在成为销售团队的人工智能助手，赋能企业抓住AI时代的机遇，推动销售业务迈向更高层次。无论是线索识别、商机挖掘还是商机推进，纷享AI都将为企业带来前所未有的智能体验，销售革命已从此刻开始。

10. AI助力服务人员提升服务质量

■ 文 / 马骁

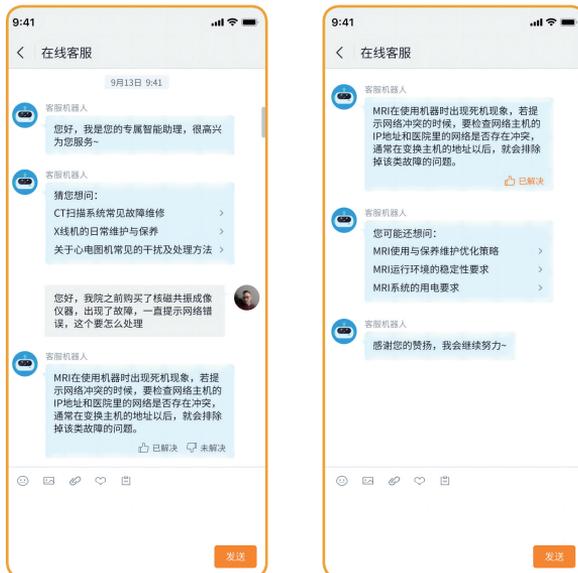
在互联网技术的飞速进步下，客户期望在遇到问题时，都能获得企业快速、便捷且高度个性化的服务体验。人工智能（AI）作为一项突破性技术，正逐渐成为企业与客户沟通的关键纽带。其根本价值在于与服务业务场景的深度整合，实现服务效率、品质及客户满意度的显著提升。

面对客户的咨询，企业需在秒级内响应咨询并迅速解决问题，这无疑是一项严峻挑战。对于客服团队而言，关键在于整合多样化的服务渠道，实现在一个统一平台上高效处理来自不同渠道的客户咨询。另外，当服务工程师为客户提供上门服务时，如何预测维修所需备件、根据设备故障信息推荐有效的解决方案，同样是企业期望实现的目标。

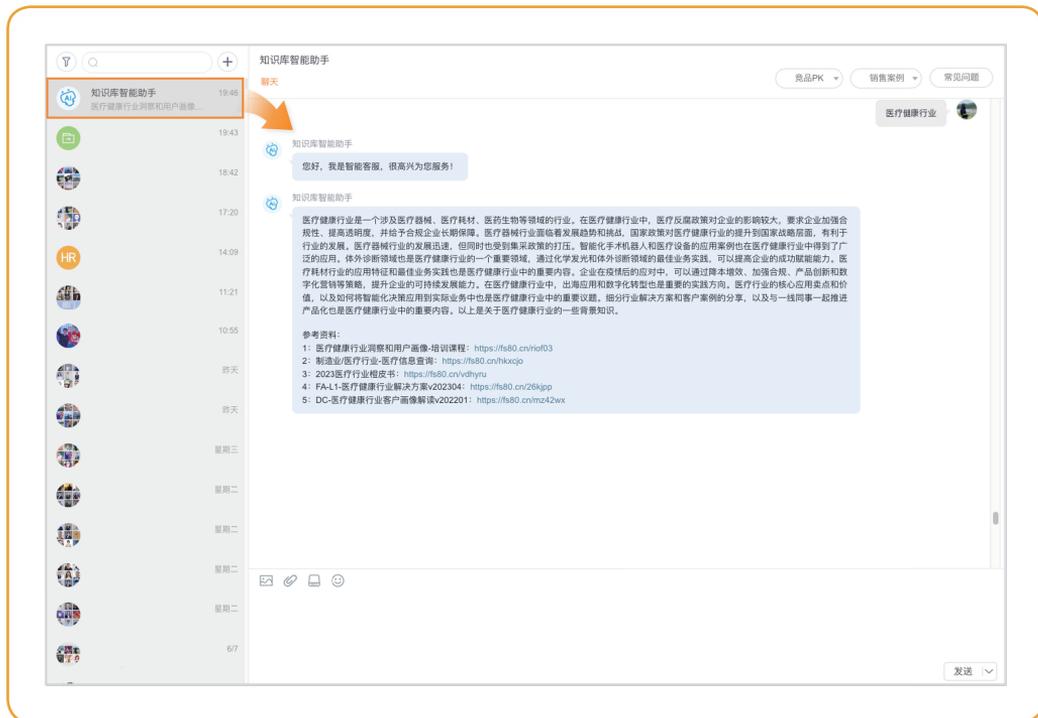
纷享销客AI技术的应用，能够助力线上客服人员和现场工程师解决这些难题，从而显著提升客户服务的质量和效率，全面增强客户的服务体验和满意度。

1.智能客服机器人：全天候的贴心管家

无论何时何地，客户的需求都能得到即时响应和解决，这正是智能客服机器人的核心优势所在。7*24小时的全天候服务，快速响应客户需求，及时准确解答问题，有效减轻人工客服的工作负担，大大提高了服务效率和客户满意度。企业可以在网页、微信等IM服务渠道部署智能客服，让客户体验前所未有的便捷。

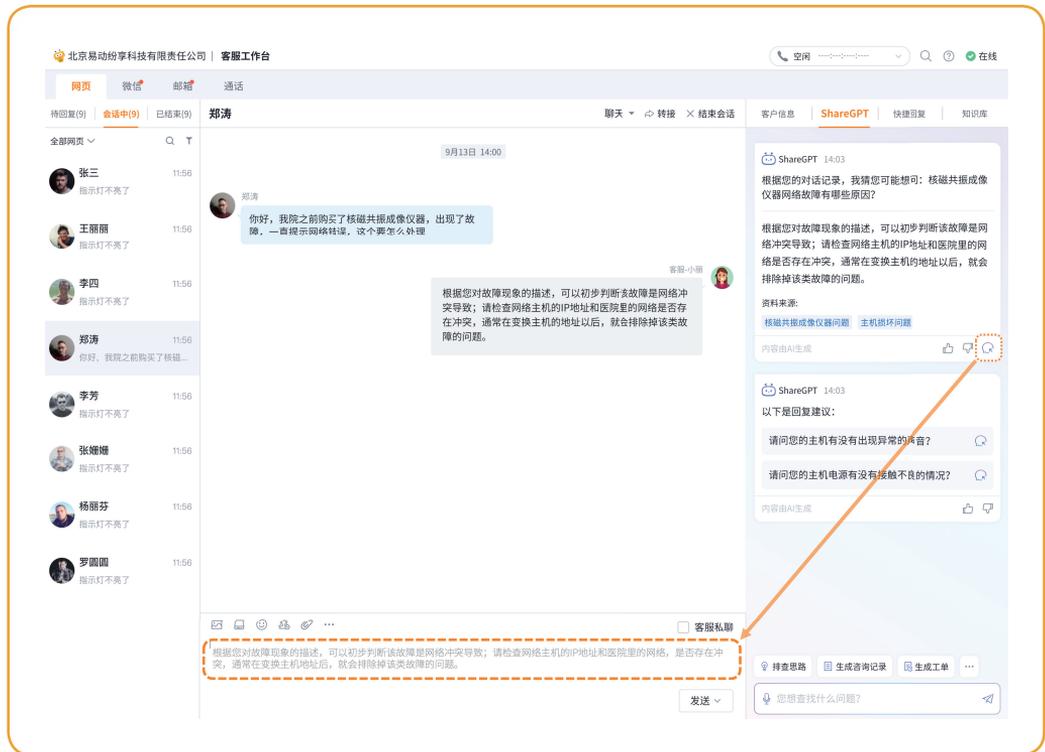


另外，对于企业内部员工，可以随时与「AI知识智能助手」对话，查询获取各项企业内部资料。无论是产品物料、客户案例、行业知识还是公司政策，「AI知识智能助手」都能提供快速、准确的答案，成为企业内部的知识宝库。

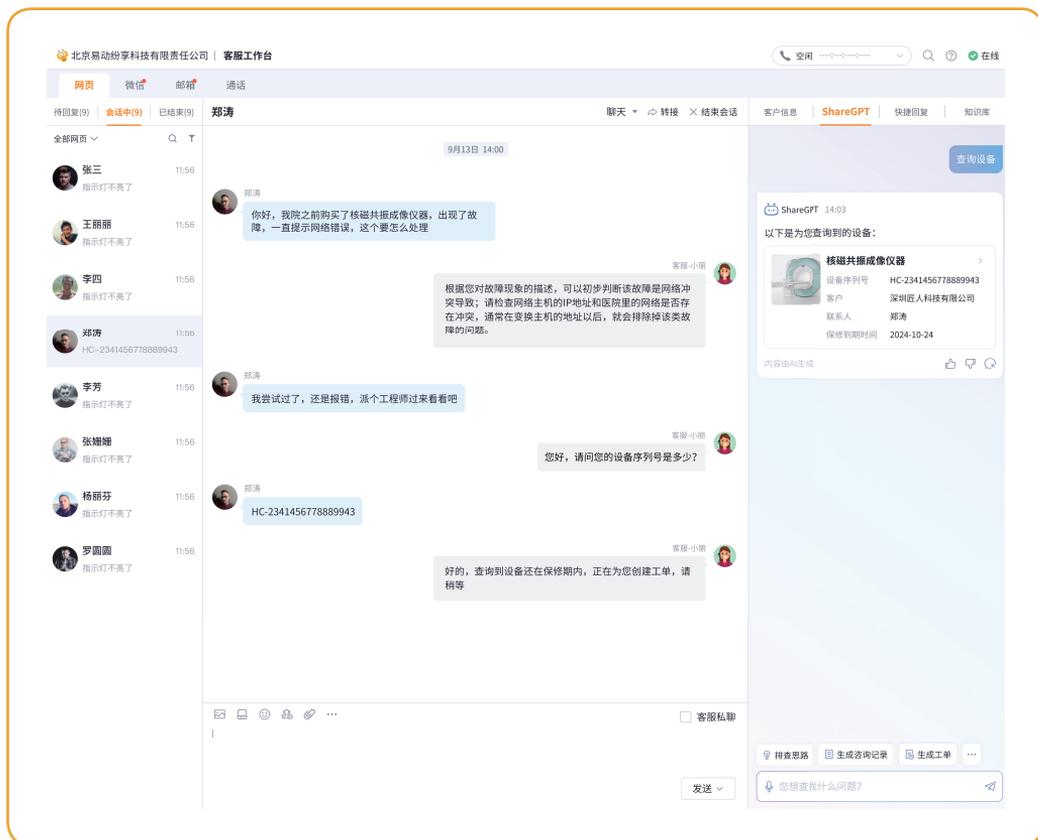


2.客服工作台的AI能力: 服务人员的智能助手

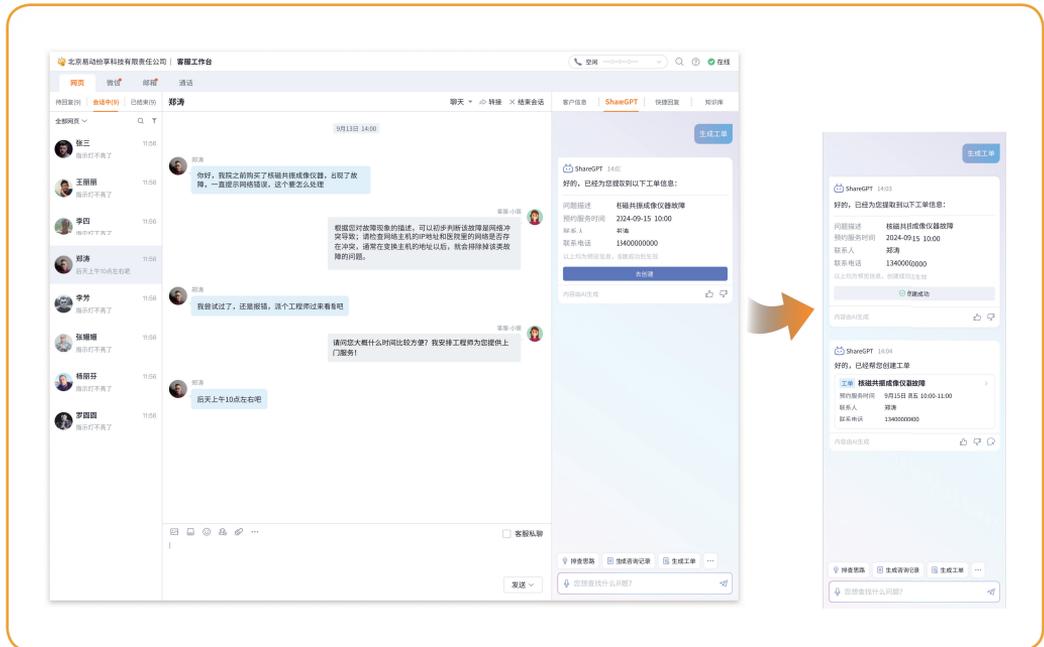
会话分析与知识检索结合,让您的服务更高效。通过会话分析,纷享AI能够精准识别用户的咨询意图,无论是产品咨询还是售后问题,都能迅速把握用户需求的核心。结合知识库的深度检索,纷享AI能够推荐最佳答案,让客服人员实现一键回复,大幅度提升响应速度和服务质量。



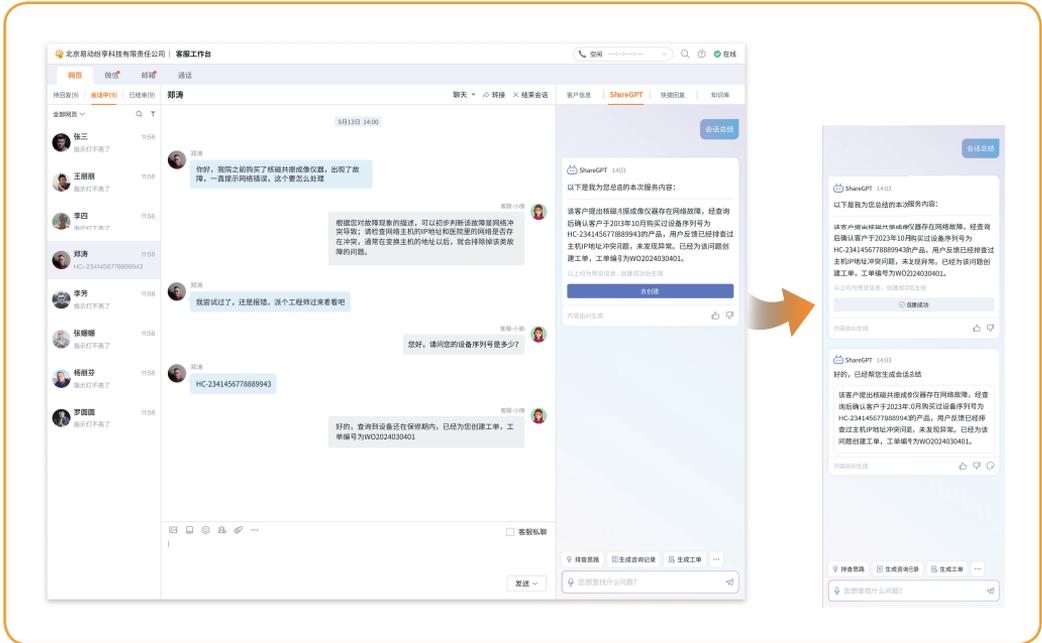
会话要点秒级抓取，业务数据闪电查询。在客服与用户的交流中，时间就是效率。纷享AI能够自动分析聊天记录，秒级抓取会话要点，并根据关键信息快速查询CRM系统中的业务数据。这一自动化的过程不仅提升了数据查询的效率，也为客服人员提供了更丰富的信息支持。



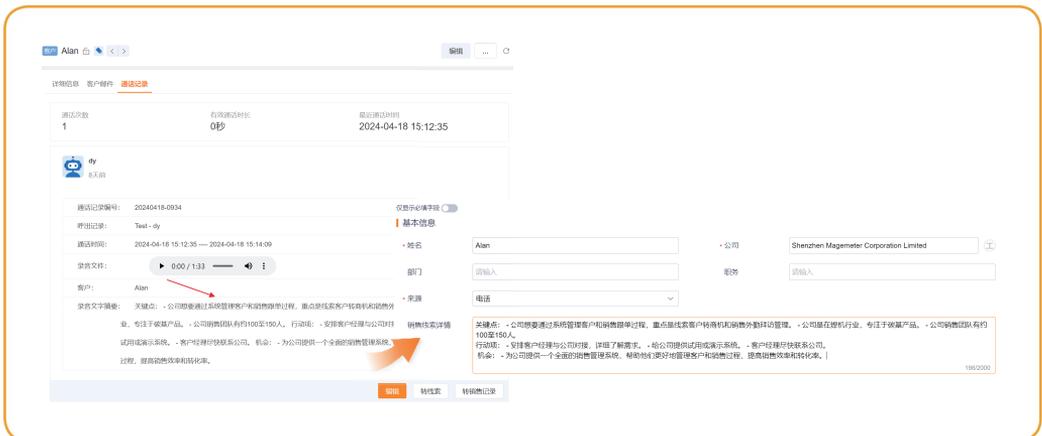
自动创建服务工单，简化流程提升效率。客户在线咨询沟通过程中，纷享AI能够自动总结会话内容，并快速创建服务工单。这一功能简化了工单创建流程，提升了客服人员的工作效率，同时也确保了工单信息的准确性。

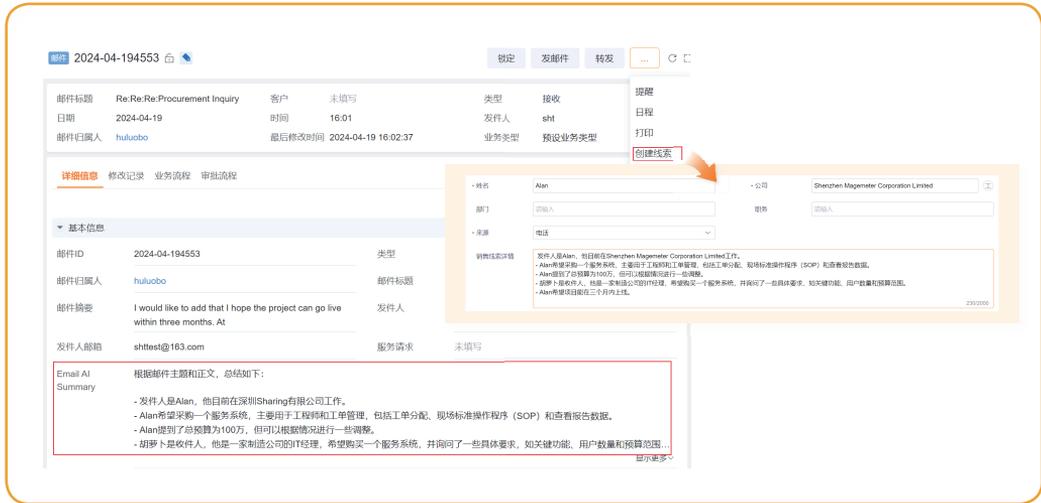


会话内容智能总结，审核分析更便捷。服务过程中产生的大量会话内容，纷享AI能够进行结构化存储，自动分析并存储核心内容，为后续服务审核、历史记录回溯以及数据统计分析提供了极大的便利，让服务管理更加规范和高效。



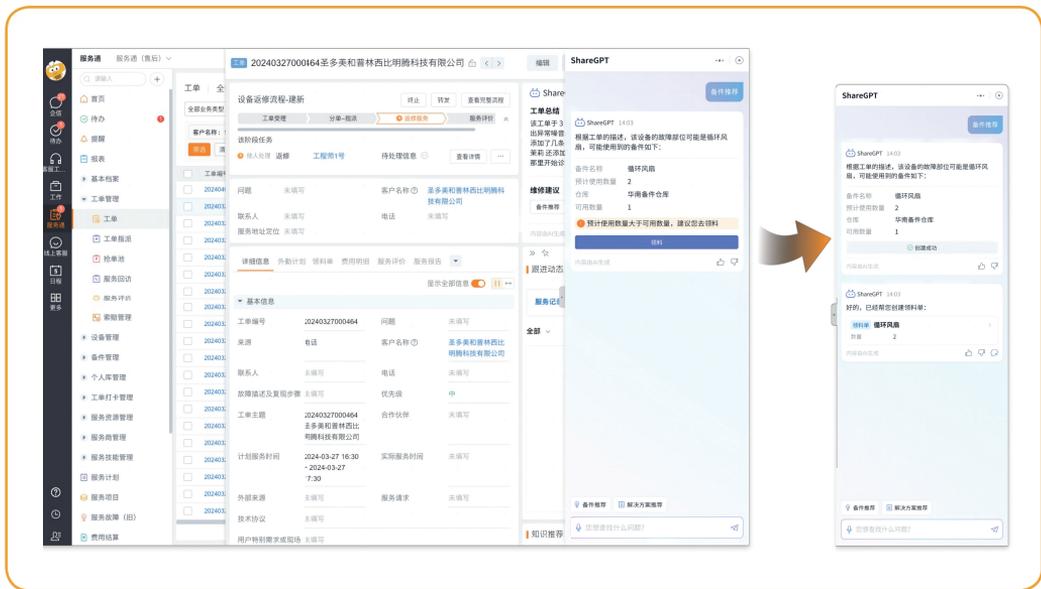
通话录音、邮件内容自动摘要。通话录音和邮件内容的处理，往往耗时且繁琐。纷享AI的自动摘要功能，能够快速提炼通话和邮件的核心内容，并支持将其快速转化为业务数据，如线索等。这不仅提升了信息处理的效率，也为业务的进一步开展提供了有力支持。



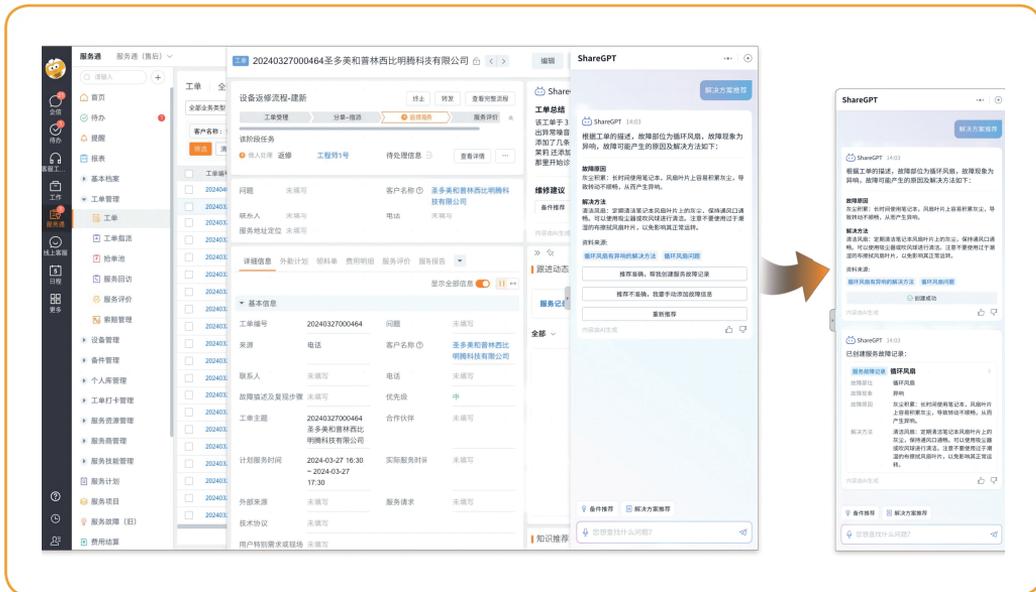


3.工单备件推荐与解决方案推荐: 服务工程师的智能伙伴

AI技术在工单处理中的应用，让服务更加精准。纷享AI自动总结工单信息，预测维修产品需要的备件，提高工程师的一次完工率。



同时，还能根据设备故障信息推荐有效的解决方案，进一步提升服务的质量和效率。



【结语】

在客户服务领域，效率与质量是永恒的追求。AI技术在服务领域的应用，已经成为服务行业的新引擎，正在深刻改变着企业服务的面貌。它不仅提升了服务效率，更提高了服务质量，为客户带来了更加智能化、个性化的服务体验。

11. AI助力开发人员提升开发效率与质量

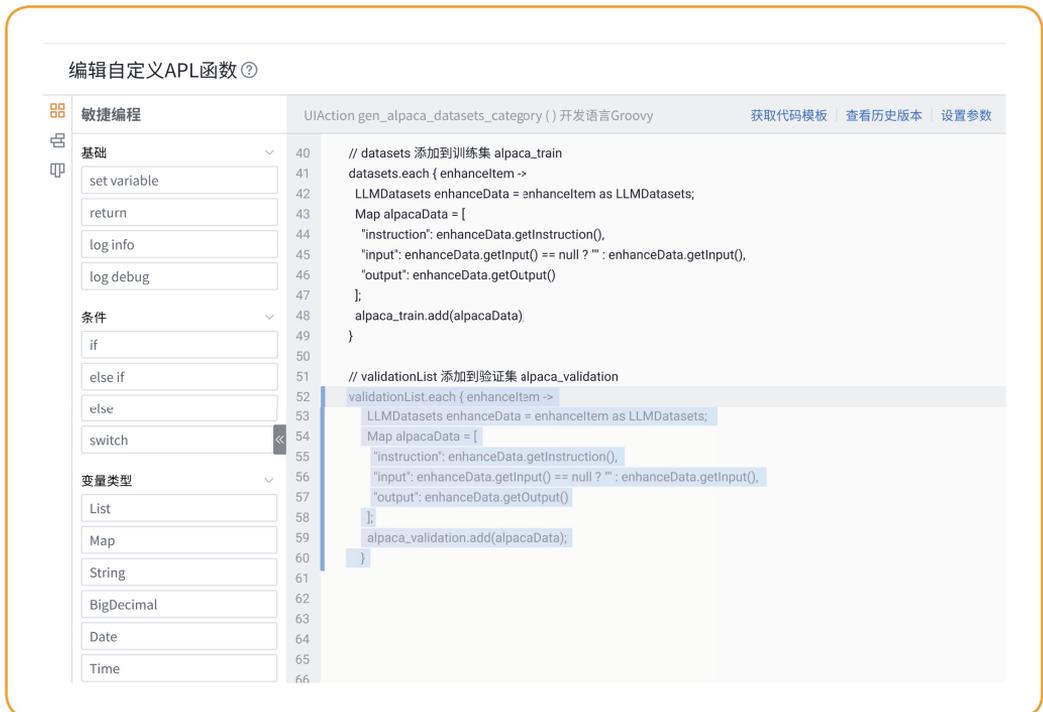
■ 文 / 梁帆

随着业务需求的不断增长，传统的手工编码方式已难以满足效率和质量的双重要求。开发者在编写代码时常常面临效率低下、代码质量难以保证的问题，这不仅限制了创新的步伐，也增加了后期维护的难度和成本。企业迫切需要一种能够提升开发效率、确保代码质量、并快速适应变化的工具来应对这一挑战。

纷享销客Share APL代码助手应运而生，它通过先进的人工智能技术，为开发者提供了一种全新的编程体验。

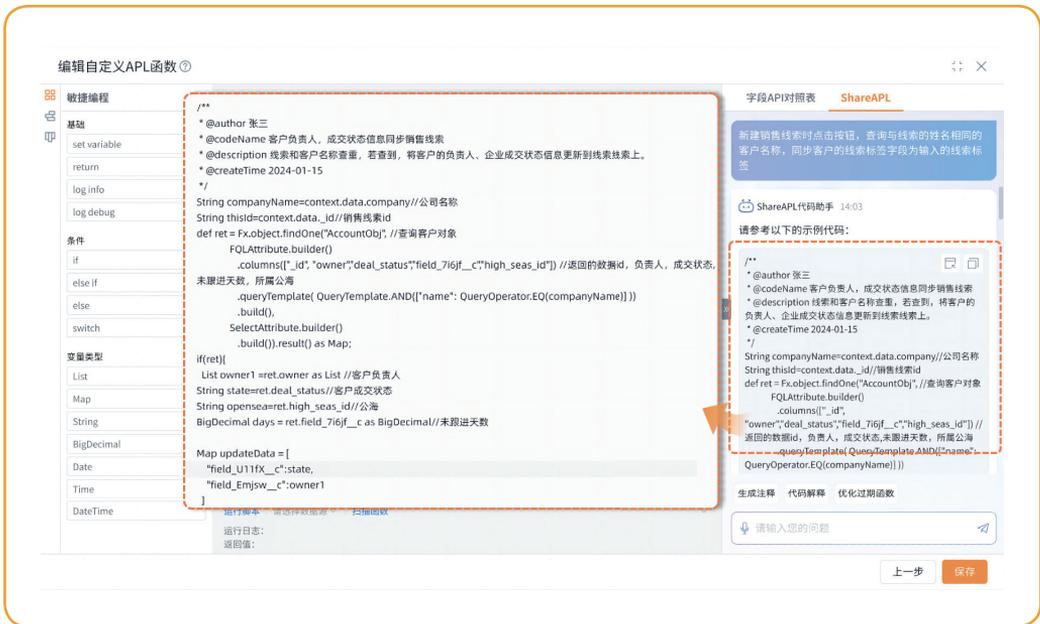
1、智能代码续写，开发效率的新飞跃

Share APL的核心能力之一便是智能代码续写，基于深度学习和自然语言处理技术，能够理解开发者意图并生成高质量代码。开发者只需要通过注释清晰地描述代码意图，便能秒级生成符合预期的代码段。此外，它还能根据代码的上下文动态识别，生成符合当前场景的代码，极大提升了代码编写的效率与质量。



2、文生代码, 探索代码开发的新体验

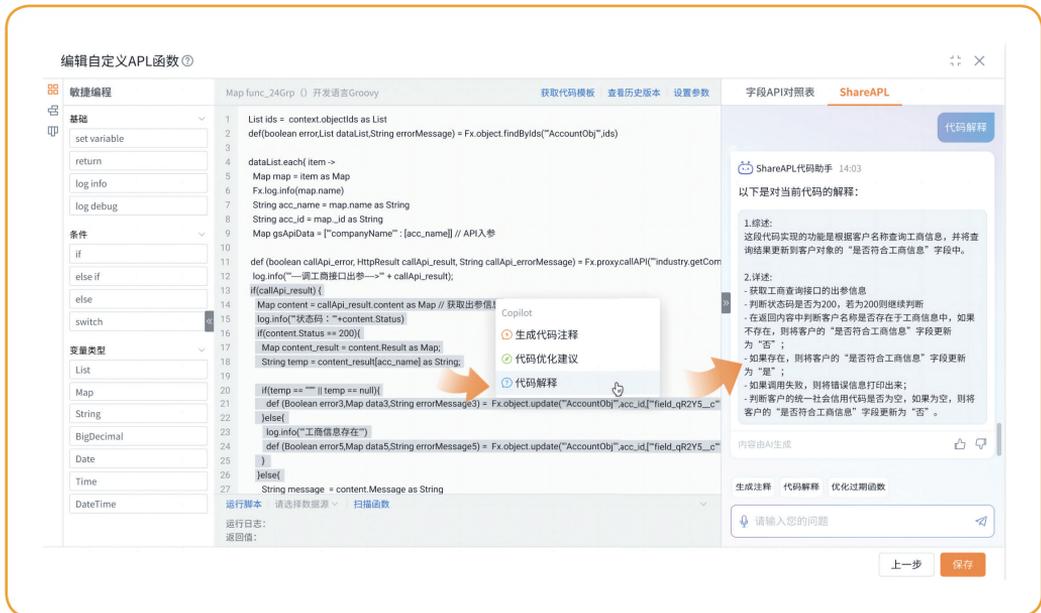
通过对话式生成代码的方式, 为开发者提供了一种全新的代码开发体验。开发者通过自然语言描述代码需求, AI助手即可自动生成符合要求的代码, 使得代码开发过程更加直观和便捷。此外, 纷享销客的代码生成模型在经过大量高质量代码数据的训练后, 达到了高编译通过率和执行准确率。



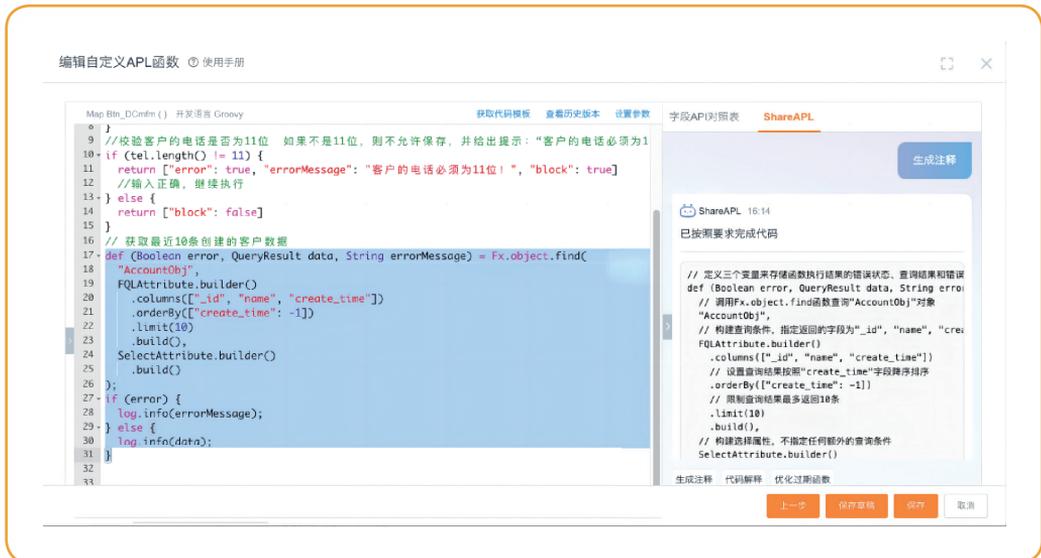
3、AI优化分析, 开发人员的得力助手

除了智能代码续写和文生代码, Share APL在代码优化分析方面也展现出了强大的能力。集成在开发工作台的Share APL智能助手, 为开发人员提供了一键解释代码用途和生成代码注释的能力。

(1) 针对已有历史代码, 选中代码并使用“代码解释”, 即可快速生成相应代码段的详细解释, 帮助开发者快速理解历史代码的功能和逻辑。这不仅加快了代码审查和维护的速度, 也提高了团队成员之间的沟通效率。



(2) 针对已经编写完成的代码，点击“生成注释”，即可智能生成注释，并支持一键插入替换原有内容，保障了代码的易读性和易维护性。这一功能帮助开发者在编写代码的同时，就考虑到代码的可维护性，减少了后期维护的难度和成本。



Share APL智能代码编写助手，不仅仅是一个工具，更是企业在软件开发过程中的得力伙伴。它通过智能化的手段，为开发者提供更加智能、高效、可靠的代码编写体验，为企业的长期发展提供了坚实的技术支撑。

12. 纷享AI赋能快消全场景 助力企业降本增效

■ 文 / 孟文婷

随着人工智能技术的迅猛发展，AI正逐步成为推动各行各业变革的重要动力。在这场技术革新的浪潮中，快消行业也积极探索AI在具体业务场景中的应用，旨在通过AI赋能或替代人工操作，助力业务高效开展。

纷享销客凭借其在快消行业的丰富经验及成熟的PaaS技术能力，助力企业以低代码及零代码配置的方式，快速搭建满足快消业务场景运营需求的AI应用。



此应用极大地提升了业务人员的工作效率，并显著降低了企业检核人员的成本投入，真正实现了降本增效的目标。通过合作伙伴在实际业务中的应用，获得了以下具体的数据反馈与成效展现。

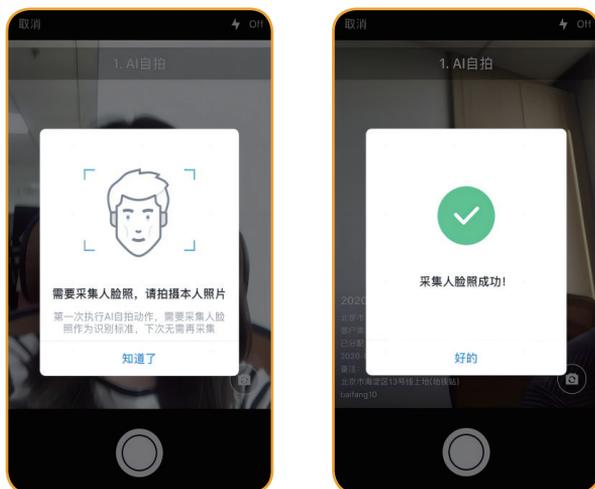
- 业代人员每人单日拜访时间缩短约60分钟，显著提升工作效率。
- 企业在检核人员投入上实现了80%的成本缩减，同时检核效率飙升95%。
- 在陈列上报和销售下单环节，AI技术分别使单人单日工作时长缩短约33分钟和25分钟，显著提升业务效率。

那么，在快消具体业务场景中，纷享AI技术究竟如何赋能业务人员，使其工作更加真实高效的呢？让我们通过以下几个典型场景具体介绍下。

1、纷享AI自拍识别: 自动审核 有效遏制替班现象

在快消行业的门店拜访场景中，为确保业务员真实到场、防止代打卡现象，通常要求业务人员进行自拍以校验身份。

纷享AI自拍识别功能通过拍照时自动对照片进行审核，确保照片中的人脸与业务员信息一致。省去人工审核，提高审核效率，有效遏制替班现象。



2、纷享AI陈列上报: 智能盘点货架 高效精准

在快消行业，品牌商和经销商业务人员需定期采集货架商品陈列信息，以了解自身及竞争品牌在终端的陈列和铺货状况。

纷享AI陈列识别实现智能货架盘点。业务人员只需拍摄并上传货架照片，系统即可快速、准确地自动识别商品信息，包括SKU名称、排面数量及商品在货架上的具体层数等，极大提升了采集效率和准确性。无需人工录入，省时高效，并能基于数据智能分析，帮助品牌商精确掌握产品陈列位置及占有率。



3、纷享AI店招识别：提升业务效率防翻拍造假

在快消业务人员拜访终端门店的过程中，AI店招识别助力业务员现场拍摄并智能分析门头照，自动提取关键信息。

- **店招元素检测**：智能分析并判断照片中是否包含门店的“店招”元素。
- **店招名称识别**：精确识别并提取店招中的店名及其他相关信息。
- **店招翻拍识别**：准确检测店招照片是否为对屏幕翻拍的图片，防止造假行为。
- **照片唯一码检测**：检测店招照片是否为手机相册中导入的图片，确保照片的真实性和唯一性。
- **门店GPS定位**：支持客户自定义GPS范围，实现基于地理位置的店招检索。

AI店招识别通过自动化识别和智能分析，简化了门店拜访中的信息采集流程，大幅减少了人工审核，提高了业务效率，同时防范了翻拍等造假行为，确保了数据的真实性。

4、纷享AI翻拍/窜拍识别：确保门店拜访照片真实性

在快消行业的门店拜访过程中，业务人员通常被要求现场拍摄实际场景照片。然而，实际操作中，一些业务人员可能会通过翻拍电脑或手机中的旧照片，或窜拍相同/相似照片来冒充实地拍摄的照片。

纷享AI翻拍识别能够精准识别出通过手机翻拍的商品陈列照片。而窜拍识别服务可根据“人”、“门店”、“时间”等维度定义需要识别的范围，并根据定义的范围返回有相似图存在的图片组。

此功能显著提升了稽查人员的审核效率，降低了人力成本，并对潜在的翻拍/窜拍作弊行为起到了强有力的警示作用，有效防止陈列照现场造假导致的费用流失，确保市场投入费用的真实性和有效性。



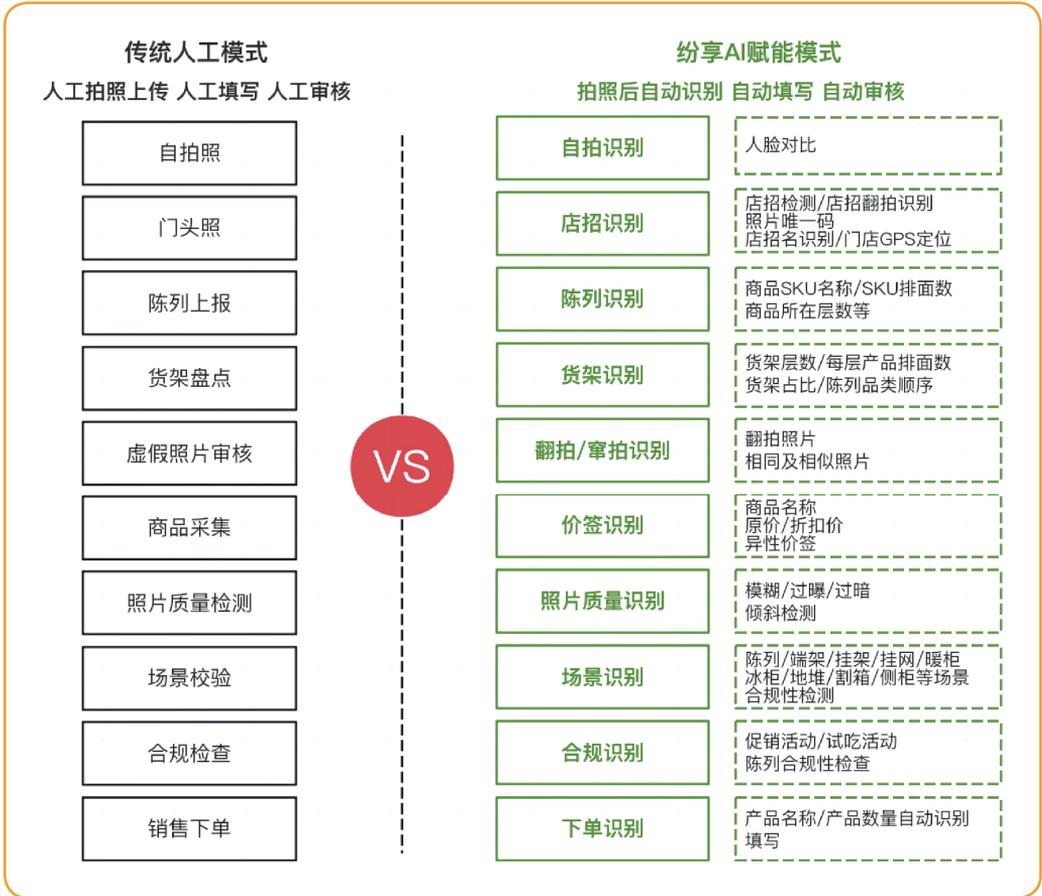
5、纷享AI价签识别：精准洞察线下分销价格

在业务人员访店时，采集商品价格信息对于品牌商洞察商品在渠道的分销价格至关重要。纷享AI价签识别能够准确识别货架和促销活动中的价签信息，包括商品名称和价格。还能精确标注各个价签在图片中的位置。

此功能不仅显著减少了业务人员的录入成本，还提升了信息准确率及访店效率。



纷享AI赋能快消业务场景，助力企业实现降本增效，但这仅仅是纷享销客在快消业务领域探索AI应用的初步尝试。纷享正不断深化和拓展AI技术在快消业务中的应用与创新，旨在以科技的力量助力企业业务快速发展，实现更高效、更智能的业务运营管理。



纷享AI重磅发布 开启智能CRM新纪元

纷享AI发布片



AI PaaS助力打造企业级
AI专属应用——产品操作视频



AI助力市场人员提升
营销效率与质量——产品操作视频



AI助力销售人员提高
销售业绩——产品操作视频



AI助力服务人员提升
服务质量——产品操作视频



AI助力开发人员提升
开发效率与质量——产品操作视频



纷享AI赋能快消全场景助力
企业降本增效——产品操作视频

