



尊重
Respect



共赢
Win-Win



专业
Professional

企企智客CLM—产品介绍

北京企企科技有限公司2026

01

市场背景

行业正在发生变化

▶ 客户沟通分散

微信、会议、邮件、文档等协作场景中分散发生

▶ 销售节奏更快

决策链更复杂，靠人工整理越来越低效

▶ 商机判断更难

是否真实推进，不能只靠阶段和金额判断

▶ 管理需要前置

不仅要看结果，更要提前识别问题并推动行动

▶ AI 走向业务

从辅助问答走向业务判断与流程推进

对销售

会前翻聊天/邮件/纪要准备效率低，沟通后补记录不仅耗时还未必完整，很难快速判断最值得推进的客户，依赖个人记忆，关键事项易遗漏。

对销售经理

商机阶段不等于真实进展，金额不等于成交确定性，问题单、停滞单发现得太晚，销售预测依赖经验、缺证据。

对管理层

报表只看到数字，看不到原因；风险常在月底、季末集中暴露，管理动作滞后，错过干预窗口

问题不在于企业没有数据，而在于数据没有转化为经营判断和销售动作。

02

产品定位与核心价值

企企智客CLM = 业务事实模型 + AI经营判断 + 行动推动

核心能力 业务事实模型



基于客户资料、沟通记录、会议纪要、邮件文档和外部信息，自动提取销售过程中的业务事实，形成客户理解、商机判断和风险预警，并进一步转化为可执行的销售动作。

产品定位 AI经营判断：客户理解·商机判断·风险预警·上下文推理



一款面向AI时代的客户经营Agent

核心价值 行动推动：任务·提醒·协同·下一步最佳行动



让AI成为客户管理和销售推进的默认工作方式。

1 信息输入

客户资料 微信沟通 邮件 会议纪要 跟进记录 项目文档 语音输入



2 自动提取业务事实

需求 预算 关键人 承诺 竞争 卡点 时间节点



3 AI进行经营判断

客户理解 商机质量评估 风险识别 上下文推理



4 输出行动建议

提醒 任务 协同 下一步最佳行动 管理介入建议

不是只告诉你发生了什么，而是帮助团队把事情继续往前推进

让系统理解客户，让 Agent 帮助团队持续做对的事

01

理解客户

整合客户资料、沟通记录和外部信息，形成完整客户视图

完整客户全景视图

02

判断商机

基于需求、预算、关键人、竞争和时间等维度评估真实商机质量

真实商机质量评估

03

预警风险

提前识别停滞、关键人缺失、预算不清、竞品介入等风险信号

风险信号前置识别

04

推动行动

把经营判断转化为任务、提醒、协同和管理介入，推动下一步最佳行动

下一步最佳行动落地

生产性服务业企业



专业服务驱动，项目交付周期长，客户经营深度决定业务增长

以项目型销售为主的企业



大单周期长、决策链复杂，过程管理比结果记录更重要

客户沟通分散、跟进依赖个人经验的企业



信息散落在微信、邮件、会议中，团队协作成本高

已有客户管理基础，但过程管理不够深入的企业



CRM 有数据但缺洞察，需要从事后记录转向过程预判

希望提升销售可视化和前置能力的企业



资源有限但追求专业管理，用智能化弥补团队规模差距

打开企企智客，首页已经为销售展示了今日最佳行动建议/清晰的团队数据/需要介入的事项/客户清晰的画像

企企智客

Hi, 今天从哪里开始?

帮我记录一次客户跟进

安排一个后续任务

给我今日跟进重点

今天最该推进哪些商机?

或者

哪些客户最近需要关注?

帮我起草一封跟进邮件

发消息或按住说话...

企企智客

企企智客体验营

团队经营流 公司

AI 已整理

南京嘉衡医药集团 - AI CRM 大客户项目

同时存在关单逾期与需求沟通阶段卡点, 需优先由任清秋确认推进动作及预测有效性。

杭州云枢智造 - AI CRM 试点

预计关单日已过期, 需由郭靖川尽快更新计划以明确是否剔除出本期预测。

问AI

经营 Pulse 本期预计仍差 160,000 本月

已赢 0 · 预计 1,040,000 · 覆盖 1.80x

目标 120 万

已成交 0

预计成交 104 万

开放管道 216 万

团队节奏 需要支持

任清秋

任清秋有 2 个需要支持的团队事项, 集中在重点商机风险、阶段卡点。

2 项

问AI

企企智客

企企智客体验营

介入事项 3 项

南京嘉衡医药集团 - AI CRM 大客户项目

存在本期成交风险

预计关单日在 14 天内; 阶段停留超过 14 天

风险金额 860,000 · 预计关单 2026-07-24

问AI

杭州云枢智造 - AI CRM 试点

存在本期成交风险

预计关单日已过期; 阶段停留超过 14 天

风险金额 180,000 · 预计关单 2026-07-17

问AI

南京嘉衡医药集团 - AI CRM 大客户项目

存在阶段卡点

需求沟通阶段已停留 23 天, 超过阈值 9 天

金额 860,000

问AI

企企智客

南京嘉衡医药集团 - AI CRM...

Ask AI

关键事实/关键变化

客户明确表示我方报价超出预算, 且领导正在对比其他厂商方案。

项目目标签约时间为7月25日, 需售前尽快整理 POC范围以保障该时间点。

需售前尽快整理POC范围 (验证移动端Today Feeds、业务事实沉淀、经理问AI查风险商机), 并在下一轮沟通中确认预算负责人和采购流程。

查看更多

相关人

沈知微

数字化转型办公室主任

近期动态

当前接触对象沈知微并非最终预算审批人, 需确认真正的预算负责人。

最近活动

解决方案沟通会议。客户侧关注点:

1. 希望系统能从跟进记录里识别下...

企企智客

POC范围涵盖哪三个销售场景?

执行过程 1 步已完成

根据查询结果,POC范围涵盖的三个销售场景是:

1. 移动端 Today Feeds - 销售每天打开移动端Today Feeds,看到当天必须推进的客户、逾期任务和重点风险

2. 业务事实沉淀 - 从销售跟进、会议纪要和客户备注里自动沉淀业务事实,包括预算、关键人、下一步动作、停滞原因等

3. 经理问 AI - 销售经理直接问AI:本月哪些重点商机有风险、谁需要我介入、哪些客户缺少下一步计划

这三个场景都是针对南京嘉衡医药集团的实际销售痛点设计的,客户希望在7月初安排POC来验证这些功能。

发消息或按住说话...

通过自然语言交互，就可以自动化完成给客户的邮件内容并进行

商机详情

苏州明桥自动化 - A Plus

问 AI

苏州明桥自动化 - A Plus

归属团队：华东新客销售组 · 可见范围：仅负责人可见

概览 活动 1 任务 2 笔记 0 邮件 0 相关人 1

资产

下一步行动

向赵启明发送包含两档方案的试点报价邮件并预约沟通时间

生成邮件草稿

最后更新于 07/13 17:06

了解详情

记录详情

商机名称

苏州明桥自动化 - A Plus

阶段

● 商务报价

生命周期

空白

预测分类

添加预测分类

金额

120,000

查看更多 >

关键字段

当前阶段进入时间

2026-06-29

阶段停留天数

14

最近跟进时间

2026-06-12

下次跟进时间

2026-07-07

距预计成交日天数

-23

关键事实/关键变化

关键事实 / 变化

13 天前生成

查看依据

需向赵启明发送试点报价

客户关注销售过程自动化：1) 跟进能否自动形成客户状态；2) 经理能否监控长时间未推进的客户

详细洞察

概览 行动辅助

摘要

客户正处于方案评估的关键窗口期，我方承诺的报价延迟可能影响其预算审批节奏。当前首要障碍是缺乏正式的书面报价依据，导致客户无法启动内部采购流程。尽快发出报价是打破僵局、锁定试点机会的唯一路径。

推荐原因

客户已经提出预算或报价压力，需要先把价格异议转成范围、价值和取舍讨论。审批人和采购路径尚未完全确认，继续只和影响人沟通会拖慢价格谈判。

详细洞察

概览 行动辅助

邮件草稿准备

邮件主题确认 — 【请查收】苏州明桥自动化 A Plus 项目试点方案及报价明细

正文结构准备 — 尊敬的赵启明：您好！根据我们之前的沟通，现将 A Plus 项目的试点报价方案发送给您审阅。；本次报价提供两档选择：基础版侧重核心功能快速验证，标准版增加高级分析模块。详细参数与价格见附件。；为确保项目按时启动，建议我们在本周五前确认最终方案，以便我们提前预留实施资源。；如有任何疑问或需要调整范围，请随时与我联系，期待与您进一步探讨。

客户回复事项 — 请确认哪一档方案更符合当前试点目标；告知内部审批流程的大致时间节点；确认是否需要在下一周安排技术对接会议

AI 赢单复盘 自动分析赢单要素，沉淀成功模式

AI 输单分析 智能诊断失败原因，输出改进方向

AI 卡点介入 商机停滞自动识别并触发管理干预

AI 任务协同 跨团队协作任务自动分配与跟进

企企智客

经营分析

管道经营总结

经营诊断

目标进度对照

3,600,000

暂无预计成交数据

管道覆盖

0.60x

目标 3,600,000

商机数量 9

本期预计成交数量 3

经营风险

当前预计成交金额 1,540,000，距离本期目标仍有 2,060,000 缺口，预计达成率 43%。管道覆盖 0.60x，开放管道 2,160,000 / 目标 3,600,000。主要预计成交集中在资格确认阶段，占预计成交 88%。

Pipeline 阶段分布

按商机金额统计

线索

0

资格确认

1,360,000

演示

180,000

方案报价

620,000

企企智客

经营分析 AI

管道经营总结

让我再看看首农集团的商机，它在方案报价阶段但本期没有预计成交：

✓ 读取首农集团商机的卡点证据 1.4s

基于我获取的所有数据，现在为您总结当前报表的风险信号和需要优先关注的商机：

风险信号分析

高风险商机（需立即关注）

商机名称	负责人	阶段	金额	关单日期	风险原因
苏州明桥自动化 - A Plus	段青衡	方案报价	¥120,000	2026-06-19 (已过期)	关单日期已过 16天仍未开放
首农集团-ERP项目	黄朝	方案报价	¥500,000	未设置	高金额但未预计成交日期

中风险商机（需跟进）

企企智客

经营分析 AI

管道经营总结

目标达成率

42.8%

开放商机数量

9个

本期预计成交数量

3个

关键问题：

- 管道覆盖倍数仅为0.60x，远低于健康水平（通常需 ≥3x）
- 目标缺口达206万，占目标的57.2%
- 目前尚未有任何已赢单金额

风险集中区

按阶段分布

阶段	商机数	商机金额	本期预计成交
资格确认	2	¥1,360,000	¥1,360,000
方案报价	2	¥620,000	¥0
演示	2	¥180,000	¥180,000
线索	3	¥0	¥0

03

销售应用场景

把会前准备从依赖个人经验，升级为系统化客户理解

企企智客CLM 自动整合客户资料、沟通进展、会议纪要和外部背景，帮助销售在拜访前快速掌握客户全貌。

系统可输出

- ▶ 客户背景与业务匹配度
- ▶ 当前潜在需求与切入建议
- ▶ 最近沟通进展与重点变化
- ▶ 关键决策人及关系链条
- ▶ 待确认事项与建议提问方向

客户价值

- 减少会前翻资料时间
- 提高首次拜访和关键会谈质量
- 让新销售也能快速具备专业准备深度

客户研报 · 会前看板

客户背景

XX科技 · IT行业，与方案匹配度高

潜在需求

数字化转型采购窗口期，切入点：AI助手工作台

沟通进展

上周会议确认预算范围，本周待回复方案

关键决策人

CIO（决策）· IT总监（评估）· 业务负责人（使用）

建议提问

预算审批流程？上线时间表？竞品对比维度？

客户还没见，销售已经知道该聊什么、该问什么、该推进什么。

企企智客CLM 持续监控商机推进过程中的关键异常信号，在风险扩大之前主动提醒销售和管理者。

系统不仅预警，还会提供

- ▶ 风险归因
- ▶ 证据追溯
- ▶ 建议动作
- ▶ 是否需要管理介入

客户价值

- 让团队更早发现问题单
- 提前挽回高价值流失风险
- 把管理资源聚焦在最需要干预的地方

商机长期停滞

XX商机 21 天无有效推进，上次沟通无承诺

建议：安排复盘会议，确认真实进展

关键人互动不足

决策人 CIO 近 14 天无互动记录

建议：升级关系策略，寻找新触点

竞品介入

客户近期提及竞品对比，优先级可能变化

建议：准备差异化方案，申请资源支持

预算审批不清

预算来源与审批权限尚未确认

建议：确认预算链路，避免月底卡单

真正有价值的不是“发现风险”，而是“在来得及的时候发现风险”。

AI 不只告诉你发生了什么，更直接告诉你该怎么推进

企企智客CLM 基于当前客户状态、商机进展和风险信号，自动生成下一步最佳行动建议，帮助团队更快推进成交。

系统可提供的行动能力

- ▶ 推荐拜访重点和问题清单
- ▶ 自动生成邮件或微信沟通草稿
- ▶ 创建跟进任务并提醒责任人
- ▶ 触发跨团队协同
- ▶ 在关键节点发起管理层介入



建议内容

本周内安排 CIO 二次沟通，聚焦数据中台 ROI

为什么建议

决策链卡在预算审批，需高层背书推进

可执行动作

生成沟通草稿 · 创建跟进任务 · 提醒销售负责人

依据来源

近 3 次会议纪要 · 预算确认承诺 · 21 天停滞信号

管理层对话式经营分析

❓ 哪些高金额商机长期停滞？

✅ 3 个高金额商机停滞超 20 天，主要集中在华东区负责人，最大缺口 ¥320万。

❓ 哪些单子需要我立刻介入？

理解业务事实的AI，不只是给结论，而是帮助团队把事情往前推。全生命周期

企企智客CLM是更懂销售经验过程的客户管理Agent

维度	传统销售管理系统	通用AI助手	企企智客CLM
数据基础	依赖人工录入	依赖用户提问	结合真实业务沟通与客户上下文
客户理解	信息分散	可总结文本	自动形成客户全景理解
商机判断	主要看阶段和金额	难以理解具体业务过程	基于需求/预算/关键人/竞争综合评估
风险识别	多为事后发现	被动回答	主动实时预警
行动推动	靠人记忆执行	给建议但不落地	任务、协同、管理介入可执行

对老板

提升经营透明度·更早识别业绩缺口与关键风险·销售管理从结果驱动走向过程驱动

对销售负责人

看见真实商机质量·提高预测准确性·更快识别问题单并及时介入

对销售

会前准备更快·客户理解更深·跟进更轻松，下一步更明确

让每一次真实沟通，都转化为更高质量的销售经营动作

更高效
客户经营

更真实
商机判断

更及时
风险发现

更有力
销售推进

联系我们：企企智客CLM——体验咨询客服人员 13522176870

