

助贷用EC，轻松好业绩

EC助贷行业解决方案

—
202608



八部门联合发布新规，行业进入合规洗牌期

2026年4月八大部门发布《金融产品网络营销管理办法》，合规压力升级，从“道德约束”转向“合规红线”，营销/获客必须反骚扰、去诱导。

金融产品网络营销管理办法

中国人民银行 工业和信息化部 市场监管总局 金融监管总局 中国证监会
国家知识产权局 国家网信办 国家外汇局公告〔2026〕第9号

为规范金融产品网络营销活动，保障金融消费者和投资者合法权益，促进互联网金融业务健康有序发展，中国人民银行、工业和信息化部、市场监管总局、金融监管总局、中国证监会、国家知识产权局、国家网信办、国家外汇局制定了《金融产品网络营销管理办法》，现予以公布，自2026年9月30日起实施。

附件：金融产品网络营销管理办法

- (一) 使用虚假或者引人误解的内容；
- (二) 引用不真实、不准确或未经核实的数据和资料；
- (三) 明示或暗示资产管理产品、投资顾问或者咨询服务保本、承诺收益、限定损失金额或比例，简单依据短期、非常态的业绩比较基准或者过往业绩高低对资产管理产品、投资顾问或者咨询服务进行展示排序，预测未来业绩，或者利用模拟业绩、部分客户或者个别有利时段的表现等方式诱导投资者；
- (四) 夸大保险责任或保险产品收益，将保险产品收益与存款、资产管理产品等金融产品简单类比；
- (五) 利用金融管理部门、行业自律组织对金融产品的审核或备案程序，诱导金融消费者和投资者认为金融管理部门、行业自律组织对该金融产品提供保证；
- (六) 涉及分期付款的，通过片面宣传首期费用优惠等方式诱导消费；
- (七) 使用“低风险”“低门槛”“秒到账”“高收益”“低利率”“无成本”等诱导性用语；

中国人民银行
工业和信息化部
市场监管总局
金融监管总局
中国证监会
国家知识产权局
国家网信办
国家外汇局
2026年4月21日

——反骚扰——

严厉打击暴力外呼、非法数据买卖；
强调消费者个人隐私保护与营销授权

——去诱导——

严禁使用“低门槛”、“秒到账”、“低利率”等误导性表述，需明确风险提示

新规下，“合规+提效”成为机构发展的两座大山

合规是红线

政策红线下，机构需要避免暴力外呼，并且沟通话术需要合规，不能有诱导性。



外呼合规

过滤无效/风险号码
降低骚扰



话术合规

全流程录音质检
防范违规

合规决定了必须要提效



提效辅助机构更合规

提效是必须

合规下，机构需要生存发展，必须精细化运营每个客户，提升销售/管理效率。



成交提效

从客户分配到客户跟进
全流程提效、加速成交



管理提效

管数据、看过程，管员工
全场景AI赋能，提升人效

EC助贷行业一体化解决方案

AI驱动，助力机构合规、提效，业绩翻倍





01

统一管理线索，守护客户资产

◆ 建构助贷专属客户库



潜在贷款线索统一入库，商机资产不流失，自定义客户标签，画像更清晰



自定义线索分配规则



根据贷款产品类型/员工能力等维度分配，将线索流转给最合适的销售



汇营销

+ 录入线索 线索过滤设置 商机分配设置 商机入库设置 商机回收设置

线索管理 商机管理 授权账号管理 设置 通知设置 企业关联设置 流转规则设置

新建规则

* 规则名称 头条分直销

适用条件 + 添加

* 分配方式 ☐ 顺序平均分配 ☒ 按员工能力分配

* 员工能力衡量值 自定义员工能力

* 参与入库的成员 + 添加

序号	姓名	入库系数	操作
1	刘小倩	1	删除

☐ 每日重新开始循环 勾选后每日凌晨0点会从第一顺位的成员开始重新分配

确定 取消



汇营销

您有1条线索商机待跟进，累积2条请及时处理。

支持按能力分配，咨询复杂/高风险贷款的客户分给销冠/主管，提升线索转化率

客户沟通记录留存在企业



打通多种沟通渠道，将客户资源沉淀为企业数字资产，员工离职带不走

概览分析

全部电话微信拜访跟进记录企业微信第三方数据

统计成员全部成员

统计时间最近7天

沟通方式全部

意向等级全部

展开

阅读模式

列表模式

联系时间	客户全名	意向等级	意向说明	沟通总结	客户特征	操作
2026-08-03 10:31:21	宋炜	未知	通话内容极短，客户仅回应“啊，有那个”，无法判断其...	客户C在通话中仅简短回应“啊，有那个”，随后销售B...	客户态度：敷衍了事 沟通主导性：被动倾听	详情
2026-08-03 10:30:44	向国新	未知	通话仅销售单方面提问，客户无任何回应，无法判断客户...	销售熊健奴拨打电话给客户，开场直接询问客户是否使用...	客户关注点：功能 客户态度：谨慎观望 ...	详情
2026-08-03 10:29:17	余宪兵	未知	客户未接听电话，无法判断其意向等级。	销售**熊健奴**向客户进行电话销售，但客户未接听电话...	客户态度：敷衍了事	详情
2026-08-03 10:22:04	--	高	客户主动咨询并确认了具体功能，最终决定批量设置权限...	客户咨询了关于EC系统权限设置的问题，主要关注**子...	客户行业：企业服务 客户业务：销售管理 ...	详情
2026-08-03 10:21:14	巨量本地推线索662474	未知	通话时间极短，客户在忙，未讨论任何业务，无法判断意...	客户在开车，表示已加微信，销售**李纪龙**简短回应后...	--	详情
2026-08-03 10:20:45	--	低	客户在忙，通话简短，未表达任何需求或意向，沟通无法...	这是一次非常简短的电话沟通。销售陈宝贵致电客户，...	--	详情
2026-08-03 10:19:52	梁孝杰	低	客户仅简单回应，未表达需求或兴趣，销售无法深入沟通...	销售熊健奴致电客户，开场表明自己是腾讯EC的，做CR...	客户态度：敷衍了事 客户沟通特点：被动倾听 ...	详情
2026-08-03 10:16:34	常煜	未知	客户未接听电话，仅留下语音留言，无法判断其意向。	销售**熊健奴**致电客户，但电话被转至语音信箱，客户...	--	详情

09:51

< 模板

任务标题

电话

短信

微信

执行人自己

客户请选择客户 >

提醒时间2024-04-26 10:21 >

截止时间提醒当天 >

18:00 >

截止时提醒未完成任务

话术

输入话术，说明在通话时如何与客户进行沟通

0/1000

保存



02 多线路稳定话务，AI初筛提效率

号码清洗，降低骚扰



大数据检测，筛出空号、无效号，标记风险号，降低骚扰性，保障外呼的合规性

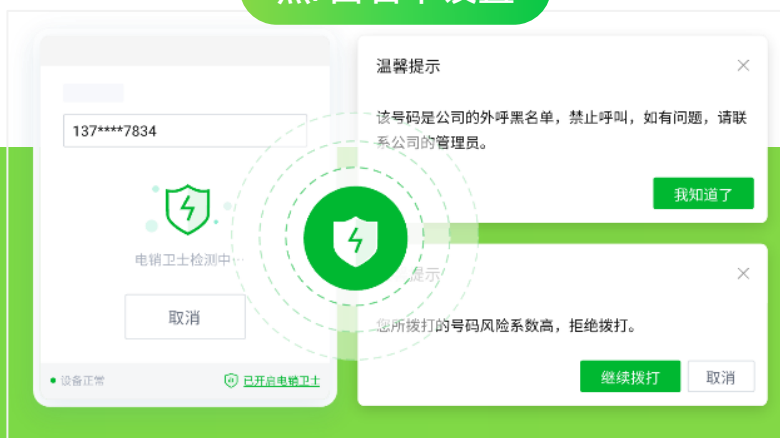
拨号检测



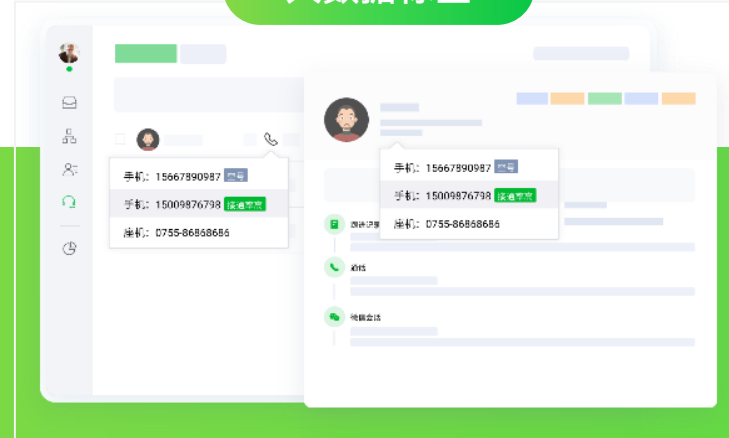
批量检测



黑/白名单设置



大数据标签



话务合规，外呼稳定



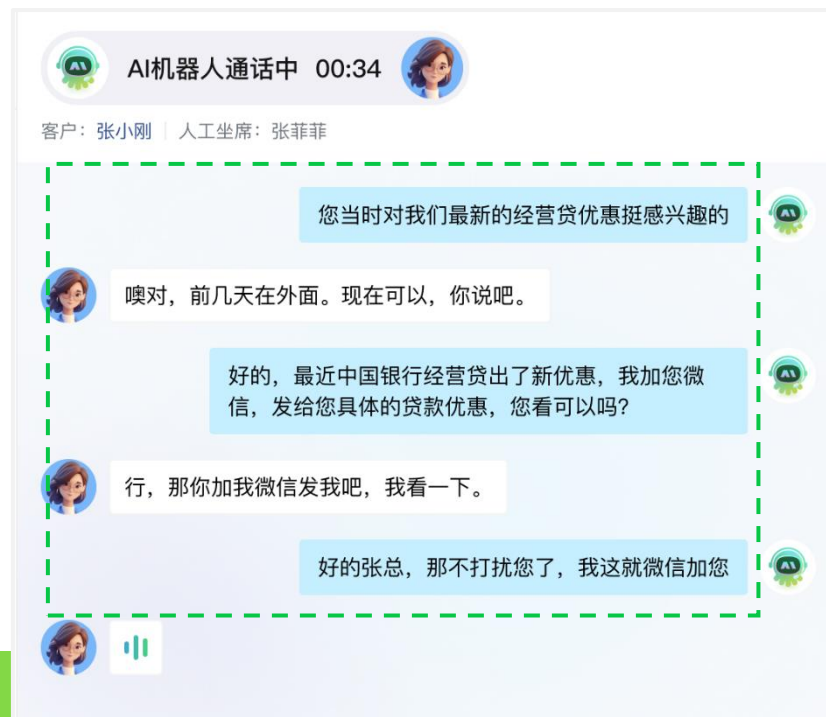
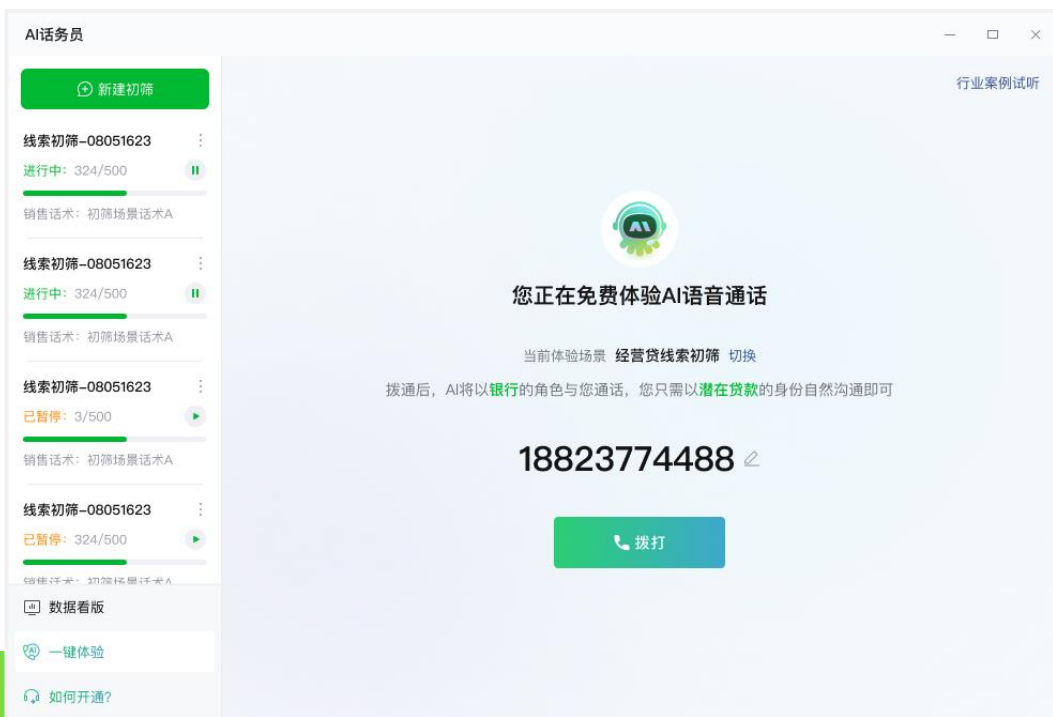
多线路支持，灵活接入、无缝切换，可根据呼叫反馈、归属地需求实时调整



AI初筛，高效省心



AI员工模拟真人做线索初筛，标记意向，高效省心，取代传统电销



克隆销冠话术，开箱即用



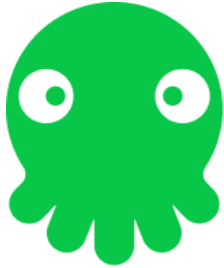
拥有长期记忆，智能开场白



复刻真人声音，灵活应对



融合AI知识库，智能筛选



03 精准洞察客户，加速成交

实时指导，辅助沟通



沟通中即时辅助，推荐回答话术，协助销售跟进客户



销售顾问

实时指导

新增看板

销售顾问 AI

沟通分析

客户画像

员工评分

销售陪练 NEW

沟通质检

实时指导

联系记录

数据看板

数字大屏海报弹屏

工具箱

设置

选择指导方式

电话

微信

联络中心

拨打电话

AI实时指导

前往指导

深圳市六度人和科技有限公司

18823334678

2025-05-23 17:20

张三疯

04:34

2025-05-23 17:20

2025-05-23 17:20

深圳市七度空间有限公司

18823334678

2025-05-23 17:20

张三

听起来不错，我想看看详细的说明，有相关资料吗？

话术推荐

在通话中停顿频率较高，且部分停顿位置不



指导时长 00:23

话术推荐

实时洞察

客户资料

李四

您当时对我们最新的经营贷优惠挺感兴趣的

张三

有的

李四

好的，最近中国银行经营贷出了新优惠，我加您微信，发给您具体的贷款优惠，您看可以吗？

张三

听起来不错，我想看看详细的说明，有相关资料吗？

张三

听起来不错，我想看看详细的说明，有相关资料吗？

话术推荐

可以的，你先加我个人微信，然后先转我承诺金，我再发你相关的材料

沟通分析，洞察客户贷款需求



AI深度分析全渠道沟通，提炼客户资金需求与疑虑点，生成跟进建议



销售顾问



深度分析

流失风险

低 | 客户对资金有紧急需求，只要资质符合，可能成交。

下一步跟进建议

提供两个经营贷方案给客户 2025/05/08

明天之前要客户提供负债情况，企业经营年限，有无司法官司，逾期情况等证明，后天给客户id提供本月可放款id的两个经营贷方案，供客户选择

创建待办

客户需求

- 300万资金本月放款
- 利率低于最好2.2%
- 贷款担保条件低

客户异议

- 放款的及时性
- 如果没有按时放款能否追加

客户特征

设置分析维度

客户职位: 老板 所属行业: 招商加盟 具体业务: 进口零食加盟供货
人员规模: 20人以上 资质情况: 未提供资质证明

智能推荐标签

300万资金需求 本月放款 资质未知

添加

弃用

话术能力分析

良好 | 员工在通话中存在一定的冗余词汇，如'嗯'、'那'等，但整体影响不大。

分析详情

实时更新客户画像



AI整合分析每次沟通，实时更新全景客户资料，客户画像更清晰



销售顾问



李先生

阿尔公司 | 张三封 跟进

签订合同

新发展的客户 VIP 微信 高潜力大客户 续费 企微 + 标签

资料 联系人 电话 微信 QQ 邮件 访客 访客2

个人客户

资料完整度 28%

基础信息 ^

客户全名	李小明
客户简称	李先生
工作单位	阿尔公司
来源	未知
客户分组	我的客户
座机	+86 075586***388-7000

AI客户画像

动态

任务

文件

扩展应用

基于6次沟通 >

更新于 2025-12-03

最新沟通总结

意向等级

中

客户做生意的，目前资金紧张，没有其他贷款，目前想申请一笔300万的贷款做资金周期，需要能够尽快放款

流失风险

无风险

客户雷达

意向等级

信任程度 34

竞品影响 34

客户特征

设置分析维度

客户职位: 老板

所属行业: 招商加盟

具体业务: 进口零食加盟供货

人员规模: 20人以上

资质情况: 未提供资质证明

智能推荐标签

300万资金需求

本月放款

资质未知

添加

弃用



04

全场景话术质检，严守合规红线

话术质检，防风险



实时质检“低门槛”、“秒到账”、“低利率”等误导性表述，预防违规封禁风险

销售

我是中国银行的，我们推出了2.2的经营贷，保证能放款，有兴趣了解一下不？

客户

听起来不错，我想看看详细的说明，有相关资料吗？

销售

可以的，你先加我个人微信，我再发你相关的材料

客户

好的，我加你微信

质检分析

销售顾问

质检规则：
违规承诺

质检分析：
员工在通话中使用‘保证能放款’敏感词违反了违规承诺检测规则。

质检规则：

违规承诺

质检分析：

员工在通话中使用‘保证能放款’敏感词违反了违规承诺检测规则。

◆ SOP质检，提升服务



配置企业专属SOP，智能检测流程执行，确保关键信息无遗漏，避免客诉

AI管理

AI沟通分析

AI销售陪练

AI管理

AI沟通分析

AI客户画像

AI员工评分

AI销售陪练

AI沟通质检

AI沟通质检

基础配置 质检规则

结束沟通后，AI大模型会对当前产生联系记录的沟通内容进行智能质检，判别员工是否存在违规沟通。

违规质检 SOP质检

业务组

创建分组

SOP规则

默认规则组

智能填写

渠道部

规则启用状态

SOP步骤 设定AI质检的沟通SOP步骤 在哪里能看到?

传递利率、额度、还款方式、审批速度等核心优势

明确资金需要、贷款用途

充分收集客户资质信息

邀约面访，确定上门时间

+ 添加

保存 取消

规则启用状态

SOP步骤 设定AI质检的沟通SOP步骤 在哪里能看到?

传递利率、额度、还款方式、审批速度等核心优势

明确资金需要、贷款用途

充分收集客户资质信息

邀约面访，确定上门时间

+ 添加

帮助中心 软件许可及服务协议

全国服务电话: 400-0060-100 Copyright © 2008-2016 workcc.com. All Rights Reserved. 粤ICP备09049701号

质检数据，一目了然



违规次数、员工违规情况等，一目了然，随时改进规范，降低企业风险



沟通质检员工分析 ?

最近7天 | 全部成员

名次	员工名称	话术质检次数 ↓	异常沟通次数	话术异常占比	SOP质检次数	SOP完成次数	SOP完成率
1	张婉清	34	3	8.82%	29	2	6.90%
2	张婉清	32	0	0.00%	31	3	9.68%
3	张婉清	26	0	0.00%	20	3	15.00%
4	张婉清	22	1	4.55%	21	8	38.10%



05

号码隐藏、过程管理，严防飞单

号码可隐藏



隐藏联系方式，限制客户资料字段查看，防止员工飞单带走客户

字段名	字段分组	字段类型	是否必填	不允许修改	是否隐藏
客户全名	基本信息	系统字段	☒	☐	☐
公司名称	基本信息	系统字段	☐	☐	☐
客户简称	基本信息	系统字段	☐	☐	☐
来源	基本信息	系统字段	☐	☒	☐
手机	基本信息	系统字段	☒	☐	☐

保存 取消

视图 所有客户

智能过滤 基础过滤 高级过滤

搜索符合下列 所有 条件的结果

标签 自定义 点击选择

过滤 保存至当前视图

Ctrl+F(展开或收起过滤功能)

查询结果 (174条匹配)

导出 保存视图 清空 收起

客户全名	手机	公司名称
胡明	+86 1328****1899	深圳辉
陈群	+86 1526****4763	广州星
李聪	+86 1372****5630	深圳市
周**	+86 1530****6844	捷达传
未告知	+86 1786****1953	

更新于 7分钟前

客户全名	手机
胡明	+86 1328****1899
陈群	+86 1526****4763
李聪	+86 1372****5630
周**	+86 1530****6844

支持微信号、手机号隐藏，实时管控微信敏感行为，防止客户核心信息泄漏

微信看板

数据看板

微信语音统计

数据统计

微信号管理

微信风控

微信设置

查看权限管理

查看权限设置

操作权限设置

设备设置

管控助手

角色权限 超级管理员

操作权限

☒ 敏感行为统计导出

☒ 微信号管理

☒ 删除聊天记录

☒ 员工微信列表

☒ 隐藏好友微信号

☒ 客户列表

☒ 隐藏好友手机号

☒ 隐藏客户备注信息

☒ 微信群统计

☒ 语音通话列表

☒ 重复好友统计

☒ 微信验证消息

☒ 员工微信列表导出

☒ 聊天记录导出

☒ 客户列表导出

☒ 语音通话列表导出

☒ 批量语音下载

<

管理员禁止查看好友信息

刘总

朋友资料

电话

朋友权限

朋友圈

视频号 闹琪心

客户随时回收



自定义回收规则和入库客户量，一旦发现敏感行为，即可回收客户

开启客户回收策略

符合回收条件的客户，将在次日01:30收回到公海，员工可提前48小时预知被收回的客户明细

白名单内员工的客户不会被收回

白名单设置

回收规则

添加规则

您还可以添加 8 条规则

规则优先级	规则名	规则备注说明	回收条件
↓	回收客户		当客户从未发生联系时
↑	客户跟进提示		当客户超过5天未发生联系时

针对员工能力，限制员工可跟进的客户数，降低客户资源被浪费的可能。

启用“客户上限”：

完善上限规则：

添加规则

您还可以添加 15 条规则



06 员工管理，业绩数据两不误

新人谈单陪练



AI多维度综合评分，模拟客户一对一陪练，新人培养更快、更高效



实时数据报表



支持多种业务数据报表，实时掌握销售工作情况，预测业绩完成走势



发现问题，指导决策



解读下属工作，分析业务数据，给出专业建议，让管理高效省心





07

18年技术沉淀，行业领先

◆ 国家级高新技术企业，腾讯用友战略投资



公司

六度人和是腾讯、用友、中信等多家知名机构投资的国家级高新技术企业，是中国社交化客户关系管理的开创者与引领者。

产品

主营产品EC是一款AI驱动的CRM系统，每天支撑百万级销售谈客户、冲业绩，已助力企服、教育、招商、制造、贸易、金融等多个行业，超过3万家客户实现增长。



一路走来，备受瞩目



2013年

发布 EC SCRM
与腾讯QQ互通
开创国内社交化CRM时代



2015年

成为SaaS行业领跑者
随锐、用友、赛富过亿投资



2017年

产品力遥遥领先
完成渠道体系搭建
销售业绩再次翻番



2019年

市占率行业第一
沅源、赛富、腾讯亿元投资
入选36氪新商业引领者



2021年

至临、青蓝过亿资本注入
入选企业服务未来独角兽



2024年

签约香港科技园
获港府资本支持
加速全球业务布局



2011年

荣获腾讯战略级投资
进军企业级SaaS市场



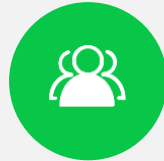
2014年

逐步成为行业头部厂商
并获得用友战略投资



2016年

荣获麦达1.7亿元C轮融资
并设立产业基金
布局SaaS生态



2018年

客户留存远超行业平均水平
荣获工信部“中国中小企业
首选服务商”



2020年

连续两年业绩翻番
成为腾讯云指定方案提供商
荣获行业多项大奖



2023年

中信、狮城亿元级D2轮融资
布局CRM产业上下游生态

行业领先，备受认可



认证资质

- 专精特新中小企业认定
- 国家高新技术企业认定
- 信息安全等保三级认证
- AAA级企业信用评级
- ISO27701隐私安全管理体系认证
- ISO27001信息安全管理体系认证



行业奖项

- 中国SaaS优秀CRM产品奖
- CRM领域首选品牌
- 36氪企服点评总榜和满意度第一
- 德勤深圳高科技高成长20强
- 真榜·企服准独角兽
- 最具投资价值企业25强
- 腾讯千帆伙伴引领之星
- 艾瑞咨询企业服务奖
- 企业服务创新成长50强
- 中国中小企业首选服务商
-

专利软著

30个
发明专利

115个
商标权

193个
软件著作权





转化用EC 轻松好业绩

THANK YOU

