

EC CRM

教培行业解决方案



您的机构是否也面临着这些问题？



招生难

招生渠道分散，资源难管理，招生成本高、效果不可控，生源不稳定



转化难

竞争激烈，粗放式跟进导致大量意向生源流失



续费难

对学员缺乏精细化管理，或课程结束后缺乏有效的跟进措施，导致续费率低



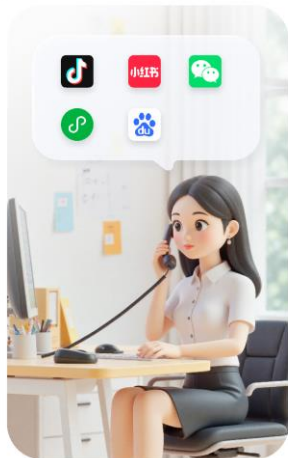
校区发展难

各校区运营水平参差不齐，过程不可控，需要系统化的管理和扶持

一个方案，解决招生、运营、校区管理多个难题

AI赋能，数字化运营，打通各种工具，降本增效，实现学员全生命周期的管理

咨询师



全网流量汇聚

- ✓ 线索汇聚
- ✓ 来源、ROI统计
- ✓ AI智能识别意向
- ✓ 自定义分配线索

学管师



AI招生转化

- ✓ 意向学员画像
- ✓ 微信/电话/企微管理
- ✓ AI智能约客/自动总结
- ✓ AI回访/学员分析

机构校长



校区运营管理

- ✓ AI数据报表
- ✓ 咨询师工作效率
- ✓ 学员数据统计
- ✓ 校区运营分析

全渠道招生



邀约试听

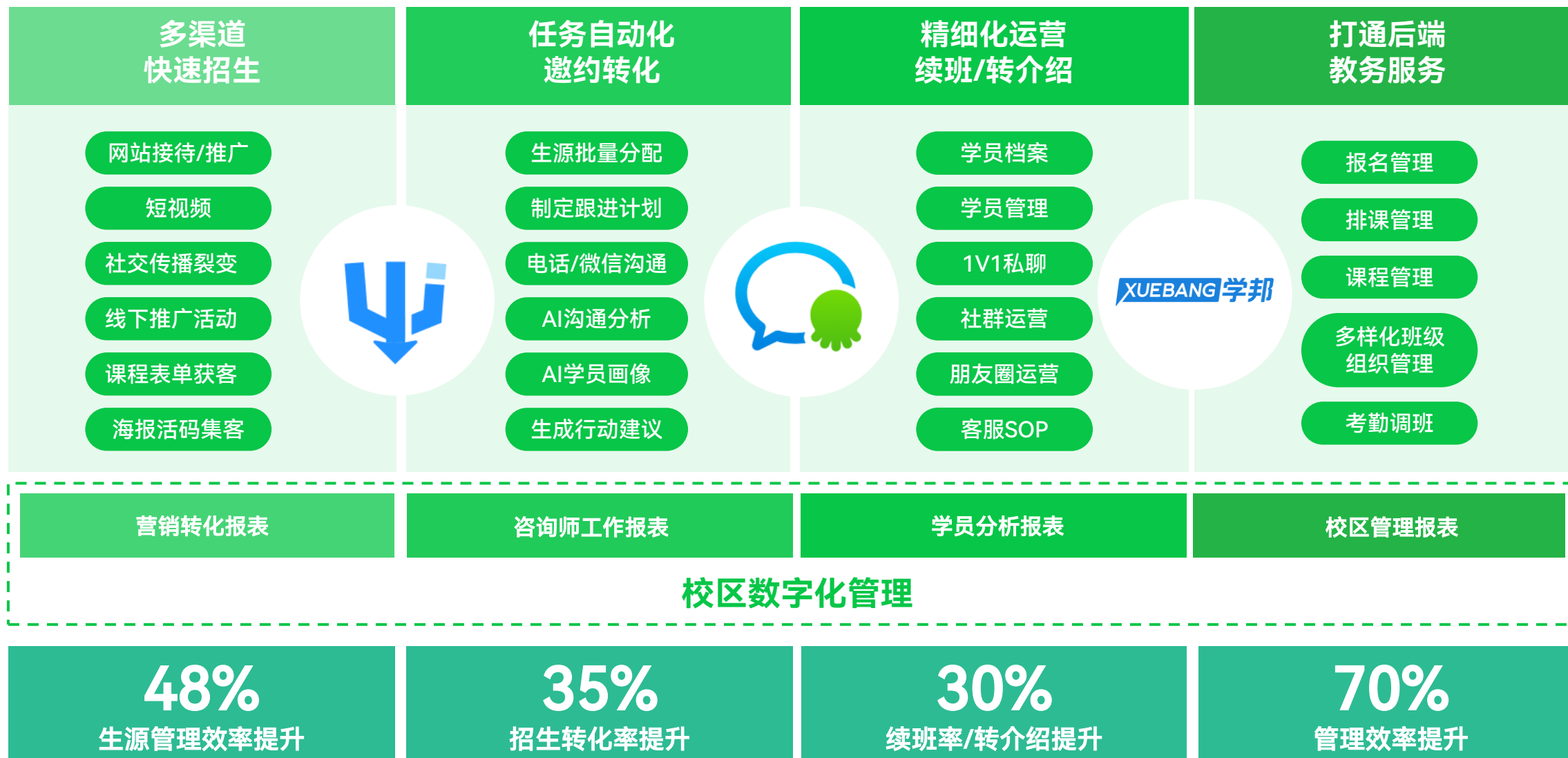


付费成交



校区数字化管理

AI赋能以学员为中心的招生运营一体化方案



全渠道招生

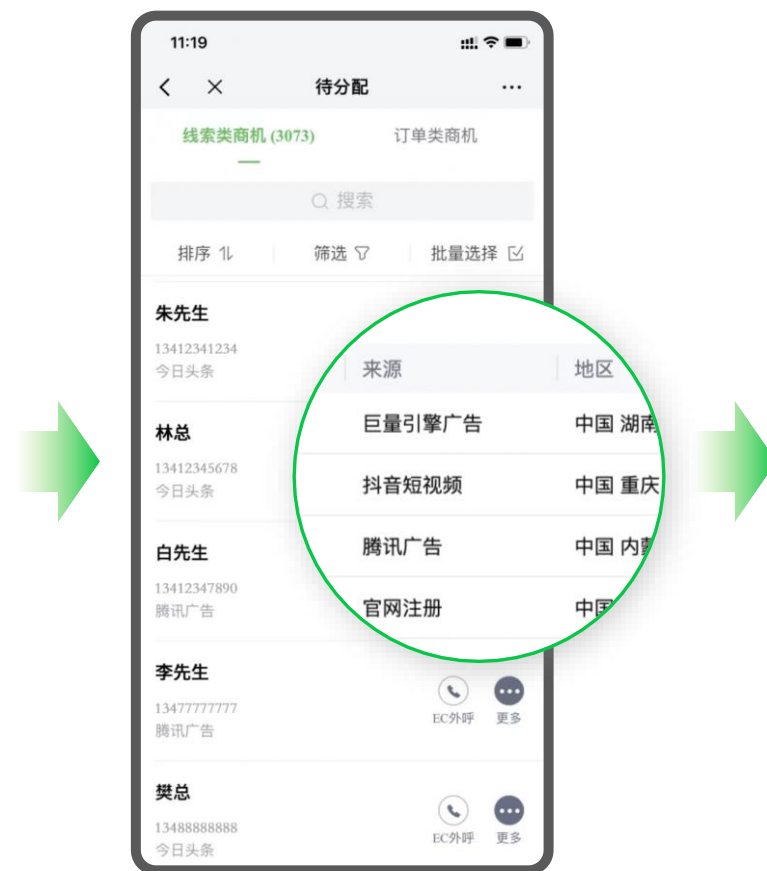
全网线索汇聚，精细化管理

● 汇聚全网生源线索，自动标记线索来源

全网广告线索自动同步至 EC CRM 体系，规范化管理生源线索，避免 90% 以上的线索资源浪费



全网商机导入



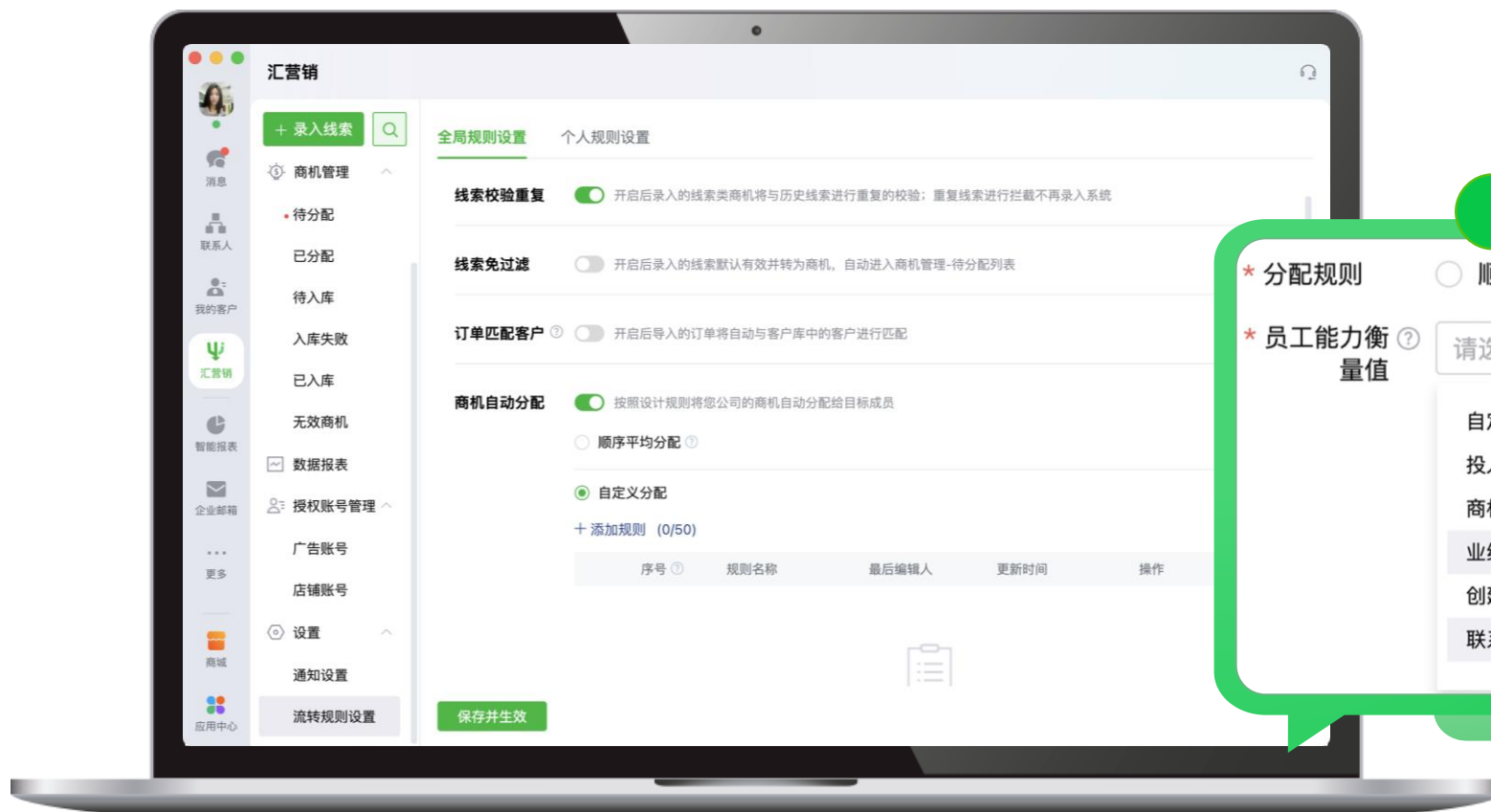
自动标记线索来源



线索过滤

自动分配，实时通知，加速线索流转

自定义教培专属生源分配规则，系统自动批量分配，新线索实时匹配跟进人，意向学员/家长不流失



员工能力分配

* 分配规则 ☐ 顺序平均分配 ☒ 按员工能力分权重分配

* 员工能力衡量值

请选择员工能力衡量值

自定义员工能力

投入产出比

商机成交率

业绩 (销售金额)

创建客户数

联系客户次数

企业微信联系次数

电话联系次数

拜访次数

微信联系次数

跟进记录次数

招生引流，加微信、分配咨询师自动化

表单、活码等营销工具实现线上、线下内容引流、活动招生等，自动化收集和整理学员信息



深圳市六度人和科技有限公司

介绍

深圳市六度人和科技有限公司
六度人和是腾讯及用友战略合作的国家级高新技术企业，获得多家知名机构投资，中国社化CRM的开创者与引领者。主营产品EC是一套开箱即用的增长型CRM系统，利用社交化、智能化技术帮助企业打通获客-成交-复购全流程，让市场、销售、客服等部门无缝协同，实现以客户为中心的一体化协同，全面提升销售业绩。

EC CRM
好成绩，用EC

打造闭环式社交-营销-成交-复购全流程，实现以客户为中心的一体化协同，全面提升销售业绩。

目标：EC已在教育、金融、企业、科技、商业、零售等行业服务了超过3万家客户，每天有百万级销售正在使用EC CRM，为企业增加千万级营收，有数百万笔交易通过EC产生。
公司还荣获工信部中国中小企业云服务示范单位、中国SaaS优秀CRM产品奖、IDG年度最佳CRM产品、腾讯云SaaS生态产品、最具投资价值企业25强、德勤深圳高科技成长50强等超过30项大奖。

让销售事半功倍，业绩倍增

1. 精准营销：告别盲目推广，让营销更精准
2. 快速成交：告别漫长销售周期，让成交更高效
3. 客户管理：告别客户流失，让复购更轻松

* 1: 姓名
请输入姓名

* 2: 公司
请输入公司

* 3: 手机号
请输入手机号

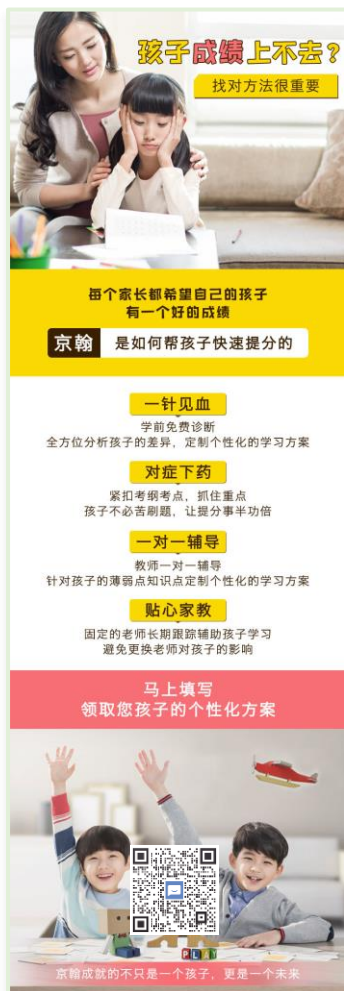
* 4: 职位
请输入职位

立即提交

提交

EC系统 - 提供技术支持

表单信息收集



孩子成绩上不去?
找方法很重要

每个家长都希望自己的孩子有一个好成绩

京翰 是如何帮孩子快速提分的

一针见血
学前免费诊断
全方位分析孩子的差异，定制个性化的学习方案

对症下药
紧扣考点，抓住重点
孩子不必苦刷题，让提分事半功倍

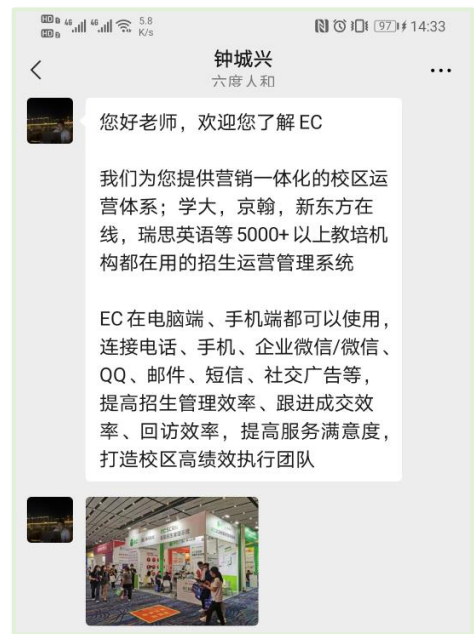
一对一辅导
教师一对一辅导
针对孩子的薄弱点知识定制个性化的学习方案

贴心家教
固定的老师长期跟踪辅助孩子学习
避免更换老师对孩子的影响

马上填写
领取您孩子的个性化方案

京翰成就的不只是一个孩子，更是一个未来

活码引流



客户一键加微信
自动发送欢迎语



线索统一保存在企业客户库
并自动均分给不同咨询师跟进

● 学员/家长统一入库管理，形成专属信息卡

学员性质

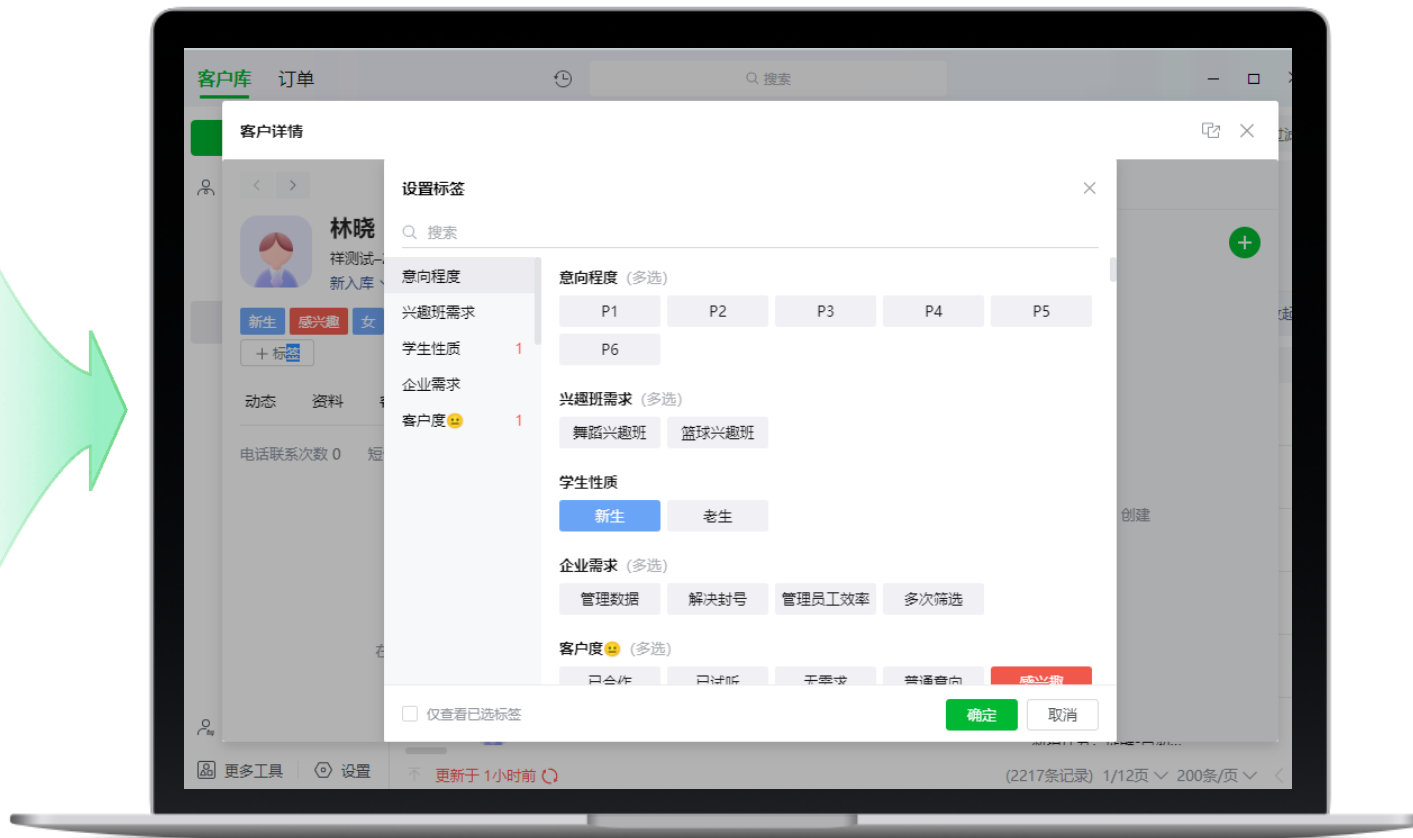
兴趣需求

学员来源

学员阶段

学员意向

.....



邀约转化

智能跟进，提升线索成交效率

制定跟进计划，让系统帮您逐步转化付费

自定义咨询师招生任务，提炼最佳跟进流程，系统自动提醒，推动咨询师加速转化

咨询师招生计划

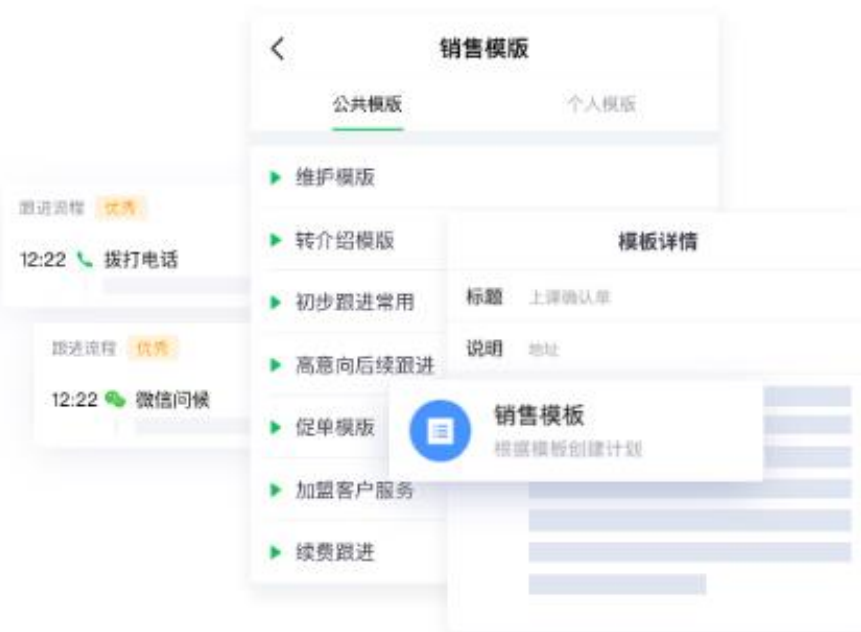


该界面展示了咨询师招生计划的配置。顶部有“标签”选择，包括“华南地区9月”、“重点关注”、“意向”、“门店咨询”、“西南地区9月”、“腾讯广告”和“意向”。下方是“智能销售计划”列表，包含以下任务：

- 第1天 10:40 电话沟通
- 第2天 11:12 短信加深印象
- 第3天 14:20 微信互动
- 第3天 15:30 上门拜访

右侧显示了“办公用品”、“CRM系统”、“办公用品”、“CRM系统”、“办公用品”、“CRM系统”等任务列表。

最佳招生路径



该界面展示了最佳招生路径的配置。顶部有“销售模版”选择，包括“公共模版”和“个人模版”。下方是“跟进流程”列表，包含以下任务：

- 跟进流程 12:22 拨打电话
- 跟进流程 12:22 微信问候

右侧显示了“模板详情”列表，包含以下任务：

- 维护模版
- 转介绍模版
- 初步跟进常用
- 高意向后续跟进
- 促单模版
- 加盟客户服务
- 续费跟进

下方显示了“销售模版”列表，包含以下任务：

- 销售模版 根据模版创建计划

● AI+大数据检测，告别风险拨号，降低骚扰性

集成大数据平台，自动过滤无效、空号、拒访号码，并进行标记，避免资源浪费和无效骚扰



● 全局一键拨号，自动录音，电话邀约效率翻倍

- 多场景一键拨号

EC客户库、网页等多场景一键外呼，提升外呼效率

- 号码自动轮换

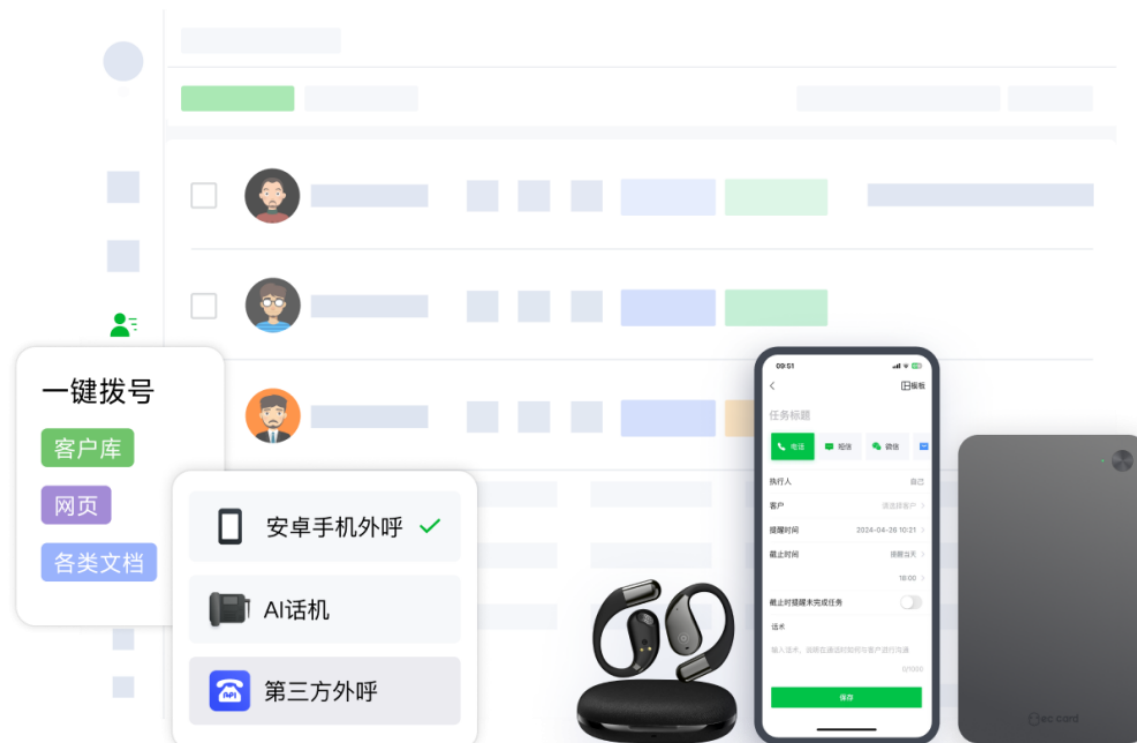
通话结束自动轮换下一个号码，避免重复拨号造成骚扰

- 通话自动录音

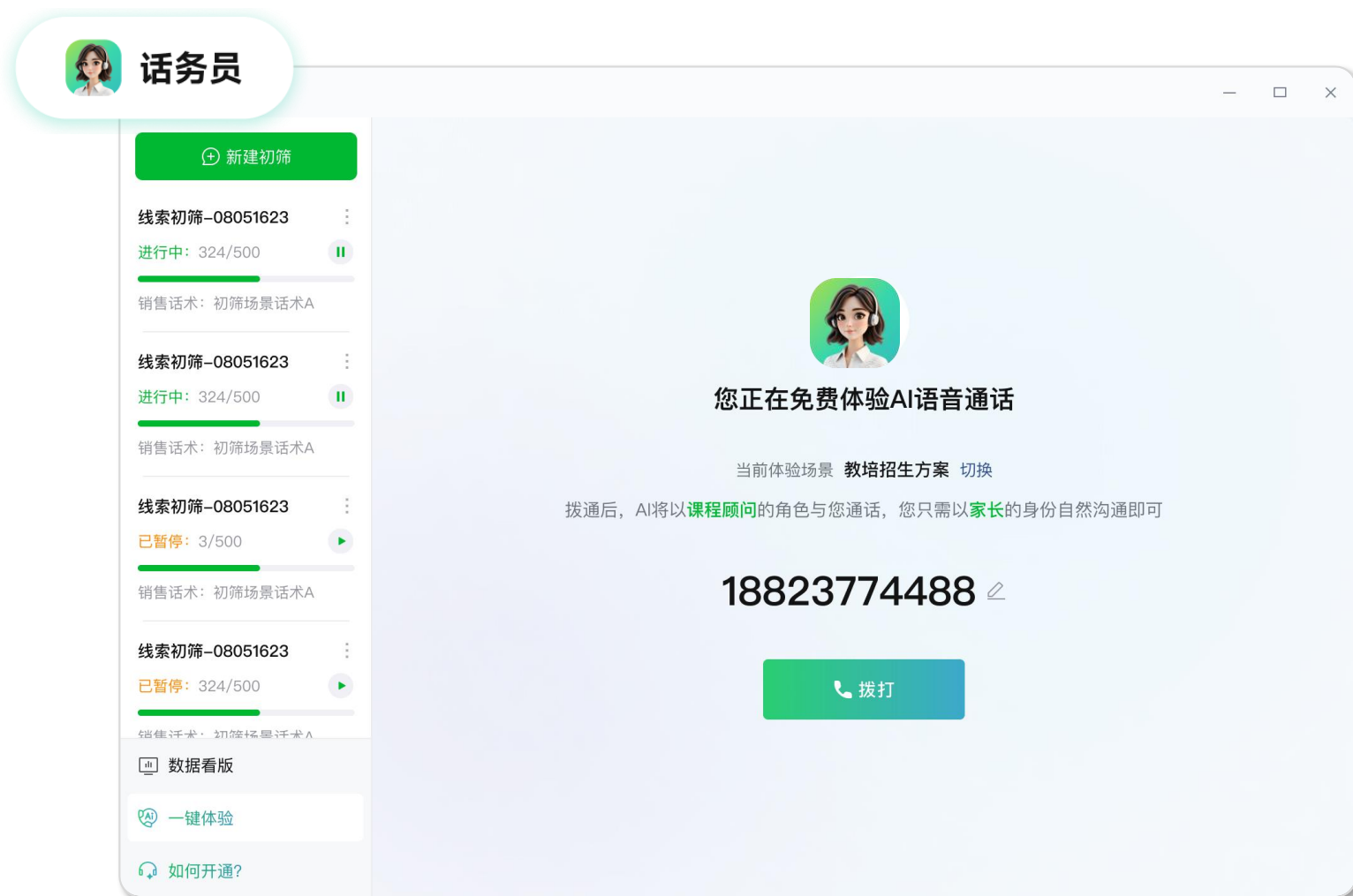
通话自动录音储存，方便后续学员跟进和咨询师复盘

- 跟进过程自动同步

自动生成拨打记录，标签自动同步，形成完整学员画像



AI话务员做招生初筛，高效筛选意向生源



克隆销冠话术，开箱即用

采集金牌咨询师的真实通话数据，AI自动深度学习，完美克隆，开箱即用



复刻真人声音，灵活应对

1:1复刻咨询师声纹，灵活、自然地应对多轮对话，感受如同真人沟通



融合AI知识库，智能筛选

结合知识库实时捕捉客户关键词、语调和意向强弱，快速甄别出高意向学员

AI 智能生成清晰初筛报表，输出意向学员总结



话务员

此次线索初筛完成，已为您生成分析报告

共拨打300个电话，接通196个，接通率65%，意向线索150个，意向线索筛出率 30%



六度人和科技有限公司的电话沟通列表

数据概览

对话比例

80%

超均值 94%

销售语速

120字/分钟

超均值 94%

交流互动性

4.3

低均值 9%

客户提问占比

15.6

超均值 94%

对话详情

欧文齐 02:30

然后就是上次您在抖音留言上，我想问一下您这边的话主要是做什么行业

李四 02:30

农业啊

欧文齐 02:30

做农业

李四 02:30

农业啊

李四 02:30

农业啊

欧文齐 02:30

农做农业这边的情况下，您这边是想就是给员工分配数据，统计相关的一些工作量



1.0X

12:23/05:00



欧文齐

销售

80%



李四

客户

20%

沟通总结

客户看到ec投放的信息后致电咨询。客户从事美团业务，想获取美团、饿了么商家电话，询问系统能否自动抓取数据、是否可自动重装类似八爪鱼软件功能，销售人员表示无此功能。客户还询问系统产出、售卖内容，销售人员介绍是客户管理系统，在客户有推广广告时可自动流入信息，无投放时有查询企业客户功能。

客户沟通特点

- 时间观念强
- 习惯于早上沟通
- 愿意配合提供资料
- 对法律知识有一定了解

客户需求

- 确定AP/A Level课程选择策略(依赖模考成绩)
- 托福+ACT备考规划
- 旧金山州立大学申请专项指导(含教授资源对接)

清晰直观的报表，实时查看呼叫量、接通率、意向率等核心指标

全面了解学员情况，实现“热线索移交”，提高咨询师跟进效率

微信沟通记录自动同步至客户库，跟进轨迹无遗漏

将工作微信中的学员/家长添加至 EC 教培客户库后，咨询师与学员/家长的工作微信沟通记录将自动同步至库，形成完整跟进轨迹，即便清空微信记录，跟进数据也永久留存



沟通全场景即时智能辅助，高效应对学员/家长咨询

咨询师与学员/家长沟通过程中，AI 实时分析对话内容，洞察真实学习需求与潜在意向，精准提炼关键信息
基于实时洞察，结合教培专属企业知识库推荐最优应答话术，助力咨询师快速响应学员/家长需求



全渠道沟通分析，提炼学员/家长特征，生成行动建议

整合电话、微信、拜访、跟进记录等全渠道沟通数据，AI 智能分析学习意向与需求，精准推荐学员标签

AI 智能抓取沟通中的关键信息与核心时间节点，自动生成下一步行动建议，让学员跟进事半功倍



接入电话、微信、跟进记录等数据

The screenshot displays the '下一步跟进建议' (Next Step Follow-up Suggestion) interface. It features a green header with the title '下一步跟进建议'. Below the header, there is a section for '邀约学员试听课程' (Invite student to试听 course) with the date '2025/05/08'. The text '添加家长微信，发送培训资料并邀约前来试听课程' (Add parent WeChat, send training materials and invite to试听 course) is displayed. A green button labeled '创建待办' (Create To-do) is visible. Below this, there is a '创建待办' (Create To-do) section with a checklist. The first item is '邀约学员试听课程' (Invite student to试听 course), which is checked. The second item is '添加家长微信，发送培训资料并邀约前来试听课程' (Add parent WeChat, send training materials and invite to试听 course). The '提醒时间' (Reminder Time) is set to '2025-05-08 13:14'. The '执行人' (Executor) is '欧文齐' (Owenqi). At the bottom, there are '确定' (Confirm) and '取消' (Cancel) buttons.

AI整合分析每次沟通，生成全景客户画像，一键同步客户资料

自动融合学员/家长资料、沟通记录、报课订单轨迹等多维数据，告别碎片化查找，一键生成全景客户视图
将 AI 提炼的学员/家长特征，一键同步至客户资料库，秒级补全信息，大幅提升团队协作效率



销售顾问

张三丰 (家长)

深圳六度人和科技有限公司 欧文齐 跟进

已报名

新报名学员 微信 数学 英语 进阶班 + 标签

资料 联系人 电话 微信 QQ 邮件 访客

个人客户 资料完整度 28%

基础信息

客户全名

张先生

客户简称

张先生

工作单位

深圳六度人和科技有限公司

来源

小红书

客户分组

我的客户

座机

+86 075586***388-7000

传真

+86 075586***388-7000

地区

中国 广东省 深圳市 南山区

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 高

流失风险 无风险

咨询师向张三先生介绍学科辅导、素质教育等课程体系，李总聚焦教学质量、师资、课时等核心问题。结合孩子学情定制方案并安排试听课程，试听后李总认可教学效果与课堂体验，遂报名。沟通过程中，张先生多次确认课程细节、教学服务与后续学习规划，表现出对孩子学习提升的核心诉求。

客户雷达

开发程度 高

综合得分 88分

需求匹配度 46

信赖程度 34

购买力 34

竞品影响 34

决策权限 34

购买意愿 34

综合评价: 在整个对话过程中，你展现出了一定的服务意识和沟通能力。面对客户投诉，能热情接待，表达歉意并承担责任，提出解决方案。语言表达清晰流畅，逻辑性强，能够有效安抚客户情绪，并引导客户关注解决方案。沟通中展现出较强的同理心和解决问题的能力，能够有效化解客户疑虑，提升客户满意度。

客户特征

学员年级: 初中二年级 需求学科: 数学、英语

是否同意加微信: 是 试听情况: 已完成, 好评

同步至资料

同步客户资料

已完成智能匹配

请确认以下需同步的字段及字段值

学员身份

家长

孩子年级

初中二年级

培训学科

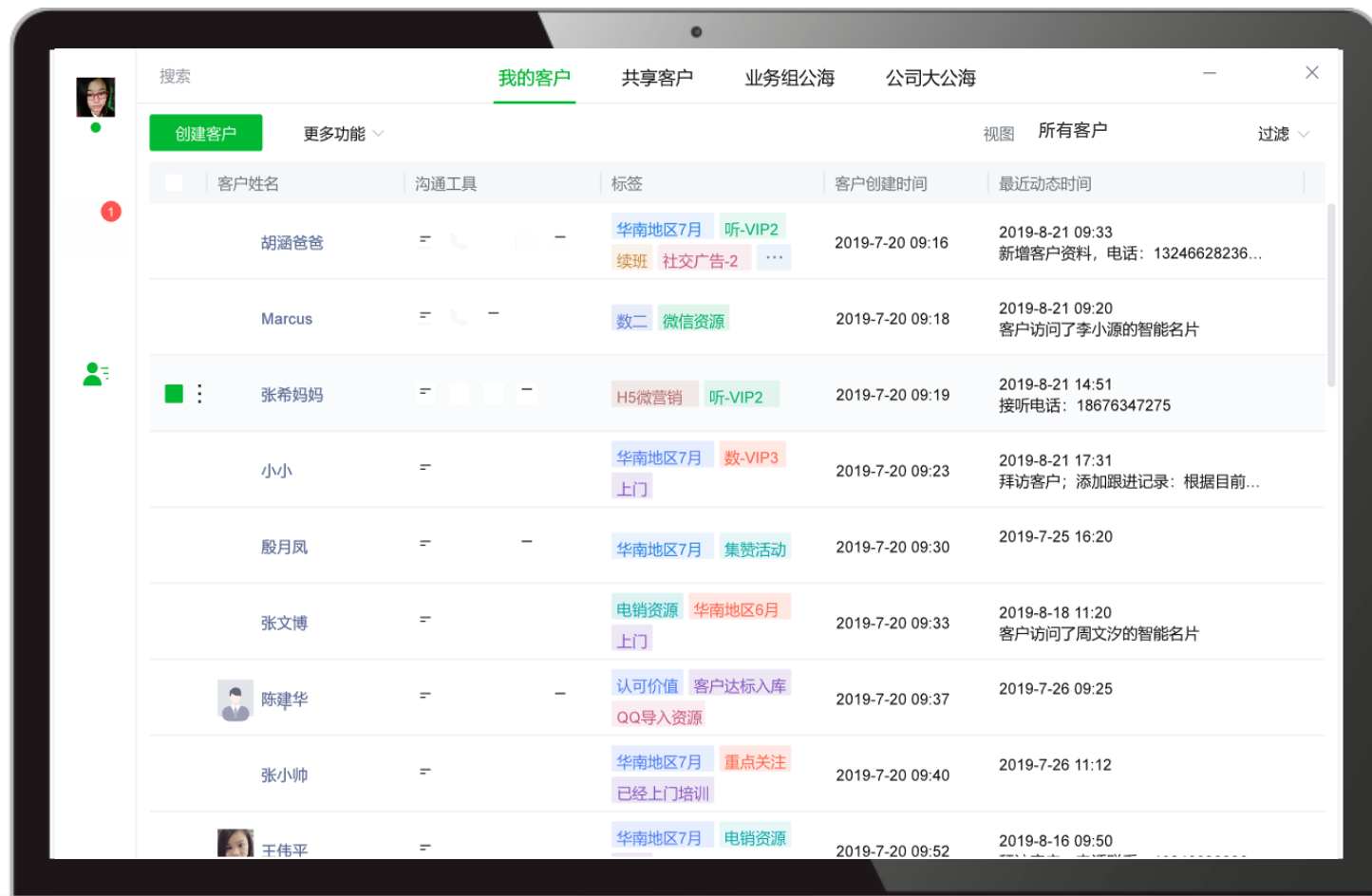
数学、英语

是否同意加微信

☒ 是 ☐ 否

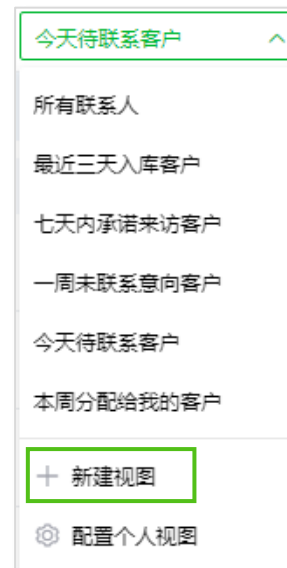
确定 取消

客户库精细化管理，促进每一个学员成交



The screenshot shows a web application interface for managing a customer database. At the top, there are tabs for '我的客户' (My Customers), '共享客户' (Shared Customers), '业务组公海' (Business Group Public Sea), and '公司大公海' (Company Public Sea). Below the tabs, there's a search bar and a '创建客户' (Create Customer) button. The main area is a table with columns: '客户姓名' (Customer Name), '沟通工具' (Communication Tool), '标签' (Tags), '客户创建时间' (Customer Creation Time), and '最近动态时间' (Last Activity Time). The table lists several customers with their respective details and tags.

客户姓名	沟通工具	标签	客户创建时间	最近动态时间
胡涵爸爸	=	华南地区7月 听-VIP2 续班 社交广告-2 ...	2019-7-20 09:16	2019-8-21 09:33 新增客户资料, 电话: 13246628236...
Marcus	=	数二 微信资源	2019-7-20 09:18	2019-8-21 09:20 客户访问了李小源的智能名片
张希妈妈	=	H5微营销 听-VIP2	2019-7-20 09:19	2019-8-21 14:51 接听电话: 18676347275
小小	=	华南地区7月 数-VIP3 上门	2019-7-20 09:23	2019-8-21 17:31 拜访客户; 添加跟进记录: 根据目前...
殷月凤	=	华南地区7月 集赞活动	2019-7-20 09:30	2019-7-25 16:20
张文博	=	电销资源 华南地区6月 上门	2019-7-20 09:33	2019-8-18 11:20 客户访问了周文汐的智能名片
陈建华	=	认可价值 客户达标入库 QQ导入资源	2019-7-20 09:37	2019-7-26 09:25
张小帅	=	华南地区7月 重点关注 已经上门培训	2019-7-20 09:40	2019-7-26 11:12
王伟平	=	华南地区7月 电销资源	2019-7-20 09:52	2019-8-16 09:50



客服视图
咨询师视图
转介绍视图
续班视图
管理视图
.....

个性化客户视图，按需筛选学员资料



线索流转规则，充分激活未成交学员

● EC+企微，贯穿招生和续班流程，反复成交

EC打通企业微信，连接个人微信，可以批量跟进、运营学员/家长，构建起专属的私域流量池，进一步挖掘学员需求，提升学员复购率



咨询师：招生



全渠道招生管理

过程管理
校区增长
工作效率
.....

CRM
学员管理
客户画像

API打通
教务系统



学管师：教务



教务服务

全链路打通，提升学员复购率

招生-报班-排课消课-续费运营，一套系统全流程打通



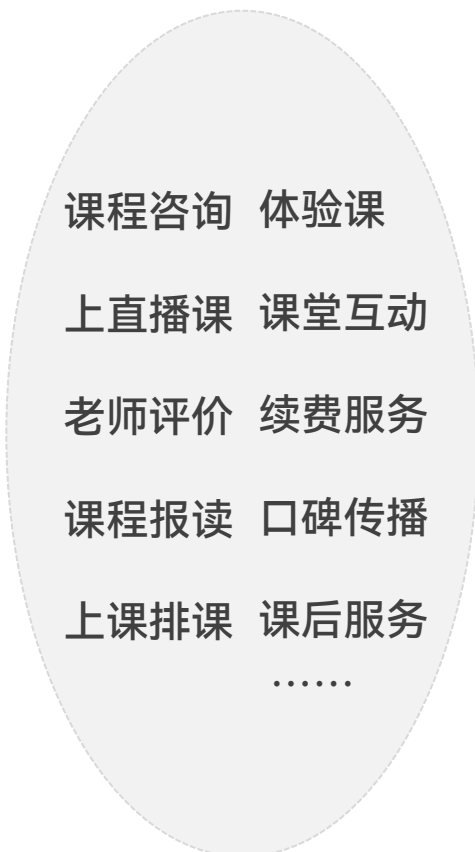
学生/家长



校区运营管理一体化



顾问/班主任 老师



校区运营管理

数据化管控，实现标准化运营

全渠道招生管理，一张表看清投入产出比

什么渠道来的商机？分到了哪个校区？谁在跟进？转化如何？一目了然，清清楚楚
系统化管理招生渠道，针对性优化效果，形成可持续的、稳定的、高效的招生体系

EC配套完善
外部数据无缝接入



工作微信敏感行为实时管控，违规操作及时预警

实时监控咨询师工作微信使用行为，敏感行为及时智能预警
规范员工服务行为，保障服务质量，助力学员转化



● 工作微信家长/学员数据全留存，员工离职账号可回收

工作微信中的文字、图片、视频、语音、音视频通话、文件、链接等沟通数据全量同步至管理后台，方便管理者查看管控
员工离职后，工作微信账号可一键回收再分配，学员服务不中断，机构客户资产不流失



配置教培服务 SOP 规则，智能检测流程执行情况，确保全校区服务标准化，统一服务体验



AI 多维度评估咨询师沟通能力，一对一智能陪练

AI 多维度综合评分，构建教培咨询师专属沟通能力模型

模拟教培真实招生场景与学员/家长一对一陪练，针对能力短板精准提升，全面强化咨询师沟通转化能力



智能业务助理，专业辅助校区管理

业务自动拆解咨询师工作表现、深度分析业务核心数据，输出专业优化建议，让校区管理高效省心



主动推送业务报表，360°全方位分析招生、转化、续费等核心业务数据，主动发现问题并给出解决方案

自动汇总员工工作数据，让机构工作汇报客观化、自动化、轻量化，减少管理成本

他们正在利用科技创新与数字化运营，快速发展



数字化管理200个校区，2500人业绩稳步提升。



EC实现从招生到教务服务流程一体化，全场景智能化、数字化管理。



精细化管理学员，精准服务，加速招生转化，大幅提升续班率。



完善运营体系，客户成交周缩短了50%，管理效率提升100%。



系统智能跟进，招生效率提升30%，校区实现数字化管理。



实现从学员转化到学员管理的全流程管理闭环，提升集团管理效率。

3000+标杆教培机构的共同选择





转化用EC 轻松好业绩

THANK YOU

