

EC CRM

汽车经销行业解决方案

汽车行业市场巨变 传统的经营模式已经失效？



客户注意力变化

传统4S店流量下滑
垂类和新媒体获客成主流



获客难，转化差

线索成本昂贵
转化率低，ROI差



价格战，利润低

竞争激烈、价格倒挂
降本增效迫在眉睫



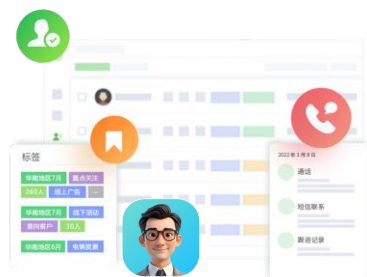
汽车经销提升业绩，就用EC

多渠道线索汇聚



多渠道商机汇聚
标记来源、智能分配

精细化客户管理



360度客户画像
精准服务每一个客户

AI高效转化商机



智能识别关键需求
AI助力成交快

数智化运营管理



实时数据统计分析
AI电话随需回访

01

多渠道线索汇聚 智能分配

整合线上广告、门店来访、试驾预约等多渠道线索， 一键入库，标记来源



全网商机导入

自动标记线索来源

线索来源分析

自定义分配规则，依据区域、车型专长、预算等维度 智能分配给对应销售，让线索及时流转给合适的销售



汇营销

消息

联系人

客户库

汇营销

报表

邮件

更多

商城

应用中心

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

+ 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

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

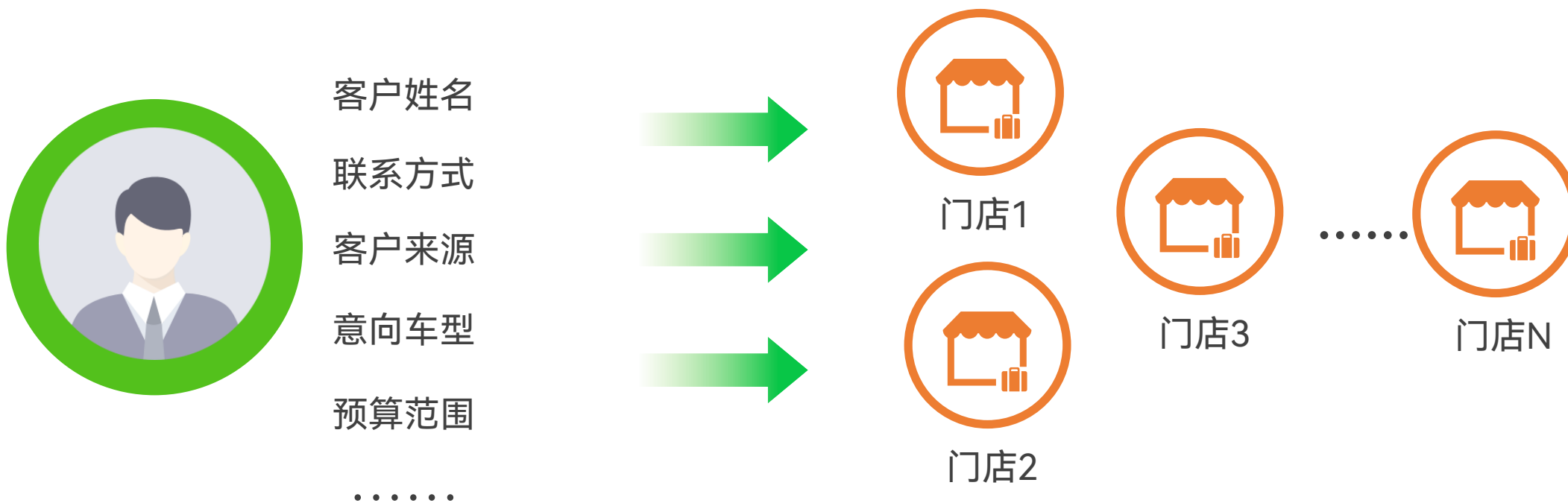
勾选后每日凌晨0点会从第一顺位的成员开始重新分配

确定

取消



支持一条线索，多门店分配，不浪费每一条商机，最大化提升商机利用率



一条线索详情信息，设定分配规则后，可以分配给品牌多家汽车销售门店

自定义线索流转规则，推动销售跟进，激发销售活力，成交更快

客户上限

您还可以创建**95**位客户

座机 +86 075586***388-7000

传真 +86 075586***388-7000

号码隐藏

客户流转规则

客户查重规则

各渠道广告ROI清晰可见，预算划拨不再“拍脑袋”

全网付费推广转化漏斗

推广消耗金额

线索成本

商机成本

成交额



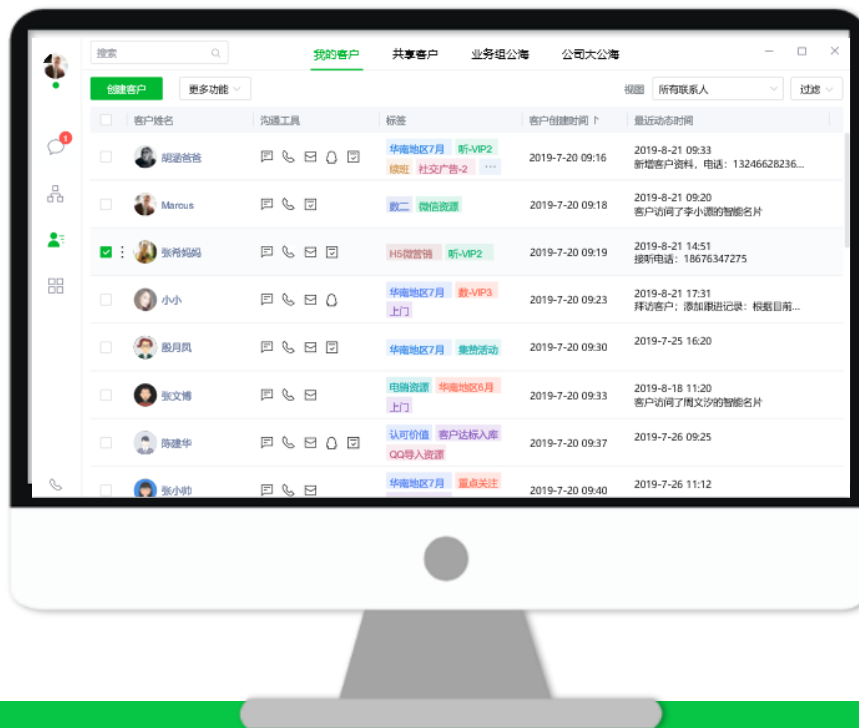
02

360度客户管理 AI智能推进成交

客户统一入库，商机资产不流失，自定义客户标签，按需搭建客户视图，客户画像更清晰

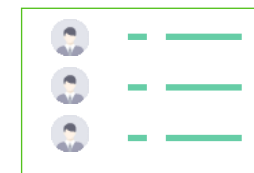


客户画像



客户姓名	沟通工具	标签	客户创建时间	最近动态时间
胡迪爸爸	☎ ☏ 📧 📅	华南地区7月 新-VP2 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 客户访问了李小溪的智能名片
张希妈妈	☎ ☏ 📧 📅	HS微营销 新-VP2	2019-7-20 09:19	2019-8-21 14:51 接听电话: 18676347275
小小	☎ ☏ 📧 📅	华南地区7月 数-VP3 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 邀约活动	2019-7-20 09:30	2019-7-25 16:20
张文博	☎ ☏ 📧 📅	电销资源 华南地区8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
郭小帅	☎ ☏ 📧 📅	华南地区7月 重点关注	2019-7-20 09:40	2019-7-26 11:12

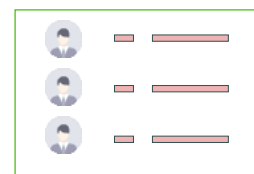
客户库



已试驾客户



预约到店客户



待回访客户

自定义客户视图

AI深度分析全渠道沟通记录，识别客户关键需求， 生成行动建议，加速成交转化



销售顾问



买车意向度

中

客户特征

设置分析维度

意向车型:

核心需求:

试驾意愿:

预算区间:

性格特征:

客户沟通既要

销售沟通提升点

•

•

•

AI整合分析每次沟通，生成全景客户画像，自动更新客户资料

**销售顾问**

中国人寿保险股份有限公司 | 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

工作单位

来源

未知

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 中

流失风险 无风险

客户雷达

意向等级 中 综合得分 88分

需求匹配度 46

信赖程度 34

竞品影响 34

购买力 34

决策权限 34

购买意愿 34

核心短板是购买意愿 (1分, 对电销及客户管理系统需求消极、沟通配合度低)、需求匹配度 (4分)、有潜在意向点但转化率低、意向等级 (4分)、客户为

客户画像

意向车型: 核心需求: 试驾意愿:

预算区间: 性格特征:

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

意向车型

XX旗舰款

试驾门店

☒ 前海店 ☐ 中心店 ☐ 车城店

预算范围

20-30万

确定 取消

AI多维度综合评分，构建销售沟通能力模型， 虚拟真实客户一对一陪练，提升销售谈单能力



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



按需设置自动化规则，系统驱动销售，高效跟进客户

自动化规则

+ 任务规则

销售一组每日电话任务考核 已停用

📞 触发时间 每天 08:00

📊 完成指标 电话联系客户数量 20人

🕒 完成时限 当天

👤 创建人 张三

👥 规则参与人 章三、李思、王五、老刘、李小敏 等10人 [查看](#)

编辑

启用

删除

销售一组每日电话任务考核 生效中

📞 触发时间 每天 08:00

📊 完成指标 电话联系客户数量 20人

🕒 完成时限 当天

👤 创建人 张三

👥 规则参与人 章三、李四 [查看](#)

编辑

停用

删除

+ 待办规则

意向新客户上门拜访提醒计划

👤 创建人 张三

📌 规则类型 定时查询规则

🕒 查询频率 每天 08:00 双休日不查询 [修改](#)

👥 规则参与人 章三、李思、王五、老刘、李小敏 等10人 [查看](#)

编辑

停用

删除

意向新客户上门拜访提醒计划 已停用

👤 创建人 张三

📌 规则类型 动作触发规则

👥 规则参与人 章三、李四 [查看](#)

编辑

停用

删除

意向新客户上门拜访提醒计划 生效中

👤 创建人 张三

📌 规则类型 定时查询规则

🕒 查询频率 每天 08:00 双休日不查询 [修改](#)

👥 规则参与人 章三、李四 [查看](#)

编辑

停用

删除

系统驱动

日程

周一	周二	周三	周四	周五	周六	周日
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

任务

提醒

今日待执行任务

待拨电话	邀约试听	待回访
116	42	17

新客户问候电话

3月24日 9:05 | 小王

32/116

12月23日 12:23

老客户回访短信

3月25日 14:58 | 小王

5/8

新商机推进

3月26日 14:46 | 小王

6/9

你有3条新商机跟进

有新服务消息来了

03

强运营，精管理 AI助力降本增效

从线索-商机-成交-运营-管理全流程数字化管理， 多团队高效协作，全流程提能提效



汇聚线索
智能分配



转化商机
AI加速成交



运营客户
AI智能促活



科学管理
AI提能提效

合同签订
薪酬计算
打通ERP
进销存管理
.....

AI话务员，智能化线索激活，老客户运营，提升客户全生命周期价值



➤ 沉默买家激活

- 自动分析公海买家
- 设置周期性触达策略
- AI执行，促活沉寂客户



➤ 老客户服务

- 分析老客户特征
- 提醒保养、年检等服务
- 推荐金融保险方案



➤ 门店活动通知

- 自动化通知服务
- 优惠政策、洗车券发放
- 品牌车展活动邀请

多种业务报表，数字化统筹全局，预测业绩走势，让管理科学、简单、有效

- 轻松定制数据看板



- 一句话生成专属报表

04

AI时代 我们的优势

新一代AI技术，开箱即用，真正的智能沟通助手



- **自主学习，持续进化**

从历史对话中汲取经验，同步吸收AI知识库海量内容，自主迭代升级，越用越智能

- **灵活精准，效率超群**

具备人工级灵活沟通能力，可从容应对各类复杂沟通场景，响应速度与沟通精准度远超人工

- **高精度语义识别，精准识别客户意向**

语义识别准确度达95%，采用过滤单词，纠错词典，智能匹配等技术高精度识别用户意图

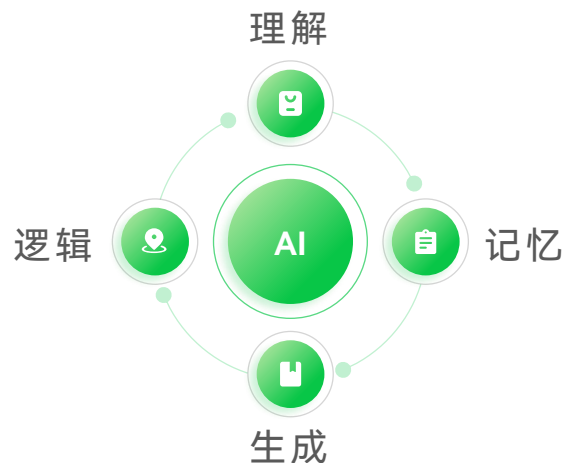
- **支持真人音色复刻，提高音色真实度**

采用国内前沿厂商技术，音色真实悦耳；支持声音复刻，被叫接听无AI感

围绕销售场景的超级智慧大脑

- 精准的客户意图判断

精准的语义理解回复
智能识别客户意图



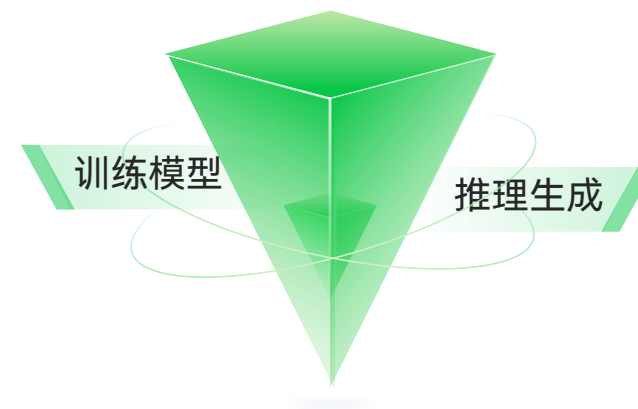
- 高速的服务响应架构

瞬间响应与快速处理
交互真实拟人无感



- 根据历史数据强化学习

根据历史通话总结
自主强化学习



 回复准确度 **98%**

 响应时延 **< 1s**

 线索筛选效率提高 **80%**

知名汽车品牌的业绩增长之选



用EC，智能外呼，打造贴心、高效的客户服务流程



- 客户简介：
全球领先的汽车制造商，旗下拥有丰田（Toyota）、雷克萨斯（Lexus）等品牌，全国拥有几百家门店。
- 方案与效果：
通过EC实现智能化外呼，无需切换系统即可实现一键外呼；客户回电时，EC系统自动显示客户信息，体验更好，效率更高。EC助力丰田旗下全国200+雷克萨斯门店构建高效精准的客户服务闭环。

全国网点，专业技术团队，服务有保障

5大服务体系，全流程保障客户成功

1



专属售前需求分析
跟进项目顺利落地

2



全国100+运营网点，
保障线下服务

3



真实人工客服
7×24小时在线支持

4



专业实施团队
保障应用上线

5



定制化课程培训
专题直播/沙龙活动

25

关于我们

国家级高新技术企业

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



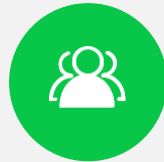
2014年

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

