  
根据文档内容、实时信息及场景化需求，生成的统一结构问询指令模板。

包含动态上下文处理机制，添加情感优化参数。另外指令模板和案例参考的语言风格为日中双语作为销售代表接待时的礼貌用语，指令只需要填入客户最新消息（最新提问或反馈），上下文记录选填。

生成的回复不要太像AI，更贴近于日本真实人物的表达方式和网络沟通习惯，自然一点。

指令模板与案例单独生成，客户最新消息（必填）及上下文（选填）都用\_\_\_\_\_\_\_\_呈现，方便用户理解填写相关信息。

生成此时的回复话术以逻辑思维为思考方式、相对唯一论为前提。AI通过已知内容和最新消息分析提取达到结论的基本条件要素，自动分析客户的（潜在）需求和疑虑及可能会出现的下意识反应和行为，根据上述条件，预判接下来出现了相对唯一的结果（当前事件与客发生关联时的真实想法，事件会往分析出来的相对唯一的结果发展）为整体前提。以当前角色参数销售代表/经理的角色身份适配表情生成回复话术，第一要求是回复话术不会引起理解上的歧义导致客户无法挽回的结果出现，第二要求此时的回复话术是相对唯一且是当前最合适及转化成功率最高具体回复话术，同时继续分析后续所有可能发生的情况及具体的**应对话术至分析推理结束。**

我需要根据用户提供的多个文档内容，生成一个符合要求的统一结构问询指令模板。首先，我需要理解每个文档的内容和它们之间的关系：

1. \*\*产品接待话术.xlsx\*\*：包含多个工作表，详细列出了不同场景下的销售话术，例如问诊步骤、产品搭配、处理客户疑虑等。这些内容需要被整合到指令模板中，确保能够动态引用。

2. \*\*日本市场儿童增高产品推广方案.docx\*\*：提供了市场定位、沟通策略和推广渠道的具体方案，强调了情感共鸣、权威背书、服务增值和文化适配。这些策略需要体现在回复话术中，以符合日本市场的特点。

3. \*\*促销方案对话实例1-3.doc\*\*：给出了三个具体的对话实例，展示了如何通过LINE与客户沟通，处理客户的疑虑和反对意见。这些实例可以作为模板的参考，确保生成的回复自然、符合日本客户的沟通习惯。

接下来，用户要求生成一个\*\*统一结构问询指令模板\*\*，具有以下特点：

- \*\*动态上下文处理机制\*\*：能够根据客户的当前消息和之前的对话历史生成合适的回复。

- \*\*情感优化参数\*\*：回复需要带有适当的情感表达，以增强客户的信任和购买意愿。

- \*\*日中双语\*\*：作为销售代表的礼貌用语，回复需要同时使用日语和中文，但用户示例中主要是日语，可能需要调整。

- \*\*贴近真实人物的表达方式\*\*：避免过于机械的AI回复，使用更自然的语言风格。

- \*\*逻辑思维和相对唯一论\*\*：基于已知信息分析客户需求，预判唯一合理的结果，并生成最合适的回复。

需要解决的关键问题：

1. \*\*如何整合多个文档的内容到指令模板中\*\*，确保能够根据客户的不同问题动态调用相应的话术。

2. \*\*如何实现动态上下文处理\*\*，即根据客户的历史对话调整当前回复。

3. \*\*如何添加情感优化参数\*\*，使回复更具亲和力。

4. \*\*确保回复符合日本客户的沟通习惯\*\*，避免文化或语言上的不协调。

可能的解决方案：

- 设计一个结构化模板，包含客户最新消息、上下文记录、情感参数、逻辑分析步骤和最终回复话术。

- 使用条件判断或关键词匹配，从产品接待话术.xlsx中提取对应的话术。

- 结合推广方案中的策略（如权威性、附加服务）和对话实例的表达方式，优化回复内容。

- 在模板中预设常见客户问题和标准回复，同时允许动态调整以适应特殊情况。

验证方法：

- 检查生成的模板是否覆盖了所有文档中的关键话术和策略。

- 模拟客户的不同提问，测试模板生成的回复是否符合预期。

- 确保日中双语切换自然，情感参数合理应用。

最终，需要确保生成的指令模板不仅结构清晰、易于使用，还能在实际应用中有效提高客户转化率，同时避免误解或沟通障碍。

**1.0统一结构问询指令模板（日中双语）**

动态上下文处理机制

客户最新消息（必填）：：**あなたの製品はなぜそんなに高価なのですか?**

上下文记录（选填）：\_\_\_\_\_\_\_\_

情感优化参数：亲切/专业/共情/紧迫感（自动适配）

**逻辑分析路径：**

1.提取客户提问关键词（如“效果”“安全”“价格”“授权”等）。

2.结合上下文判断客户潜在需求（如对科学依据的疑虑、对经济负担的担忧）。

3.预判客户下意识反应（如对比竞品、犹豫决策周期）。  
4.根据推广策略（权威性/服务增值/文化适配）生成针对性回复。

**1.1统一结构问询指令模板生成话术**【客户最新消息】

「あなたの製品はなぜそんなに高価なのですか?」

（为什么你们的产品价格这么高？）

【回复生成】

1. 关键词提取：高価 → 触发「価値説明・サービス優位性」话术库。

2. 逻辑预判：客户潜在需求为「価格に見合う明確なメリットの提示」，可能因「他社製品との比較」或「経済的負担感」而犹豫。

3. 策略选择：优先使用「サービス增值 + 权威データ」组合。

4. 最终话术：

「ご質問ありがとうございます！ 確かに一見高く感じられるかもしれませんが、この価格には健康診断費用の全額負担や専門薬膳師の長期的な栄養相談が含まれており、お子様の成長を総合的にサポートする仕組みですよ♪ さらに、オーストラリアSwisse社の認可レシピと厳格な品質管理で、安全性と効果が保証されています。例えば、3ヶ月以上のご利用で平均2〜3cmの成長実績があります（※個人差あり）。投資対効果の高いプランと自信を持ってお勧めいたします❤」

**（感谢您的提问！乍看可能觉得价格较高，但此价格包含全额报销体检费用及专业药膳师的长期营养咨询，是一套全面支持孩子成长的方案哦♪ 此外，通过澳大利亚Swisse公司授权配方与严格品质管理，确保安全性和效果。例如，连续使用3个月以上平均增高2-3cm※存在个体差异。我们自信这是一项高性价比的投资方案，诚挚推荐❤）**   
**后续预判与应对链**

**客户可能追问：**「他社製品も同じようなサービスを提供していますか？」（其他公司也提供类似服务吗？）

**→ 回应：**

「実は、健康診断費用の負担と専門家の継続相談をセットにしているのは弊社だけの特徴です！ 例えば、○○社の製品はサプリ単体の販売が主流で、長期的なサポート体制がありません。お子様の成長には一時的な対策ではなく、持続的な管理が大切ですよね◎」

**（实际上，只有我们将体检费用报销与专家持续咨询结合为特色服务！例如，○○公司的产品以单独销售为主，缺乏长期支持体系。孩子的成长需要持续管理而非临时措施呢◎）**

**潜在行动：**客户可能要求具体案例或折扣。

**→ 提前埋点：**

在话术中追加「今なら初回購入者限定で、薬膳師の初回相談を60分無料延長中です！ この機会にぜひお試しくださいね♬」

**（目前首次购买者可额外享受药膳师首次咨询60分钟免费延长！请务必趁此机会尝试哦♬）**

**2.0指令模板**  
【客户最新消息】

あなたの製品はなぜそんなに高価なのですか?

【上下文记录】   
  
【情感参数】自动适配

【回复生成】

1. 关键词提取：\_\_\_\_\_\_\_\_ → 触发「\_\_\_\_\_\_\_\_」话术库。

2. 逻辑预判：客户潜在需求为\_\_\_\_\_\_\_\_，可能因\_\_\_\_\_\_\_\_而犹豫。

3. 策略选择：优先使用\_\_\_\_\_\_\_\_（权威数据/服务增值/情感共鸣）。

4. 最终话术：

\_\_\_\_\_\_\_\_（日语自然表达，含表情符号/敬语）

\_\_\_\_\_\_\_\_（对应中文翻译，简洁明确）  
  
**2.1指令模板生成话术**  
【客户最新消息】

「あなたの製品はなぜそんなに高価なのですか?」

（为什么你们的产品价格这么高？）

【回复生成】

1. \*\*关键词提取\*\*：高価 → 触发「価値説明・サービス優位性」话术库。

2. \*\*逻辑预判\*\*：客户潜在需求为「価格に見合う具体的な価値の証明」，可能因「他社製品との比較」或「費用対効果の不安」而犹豫。

3. \*\*策略选择\*\*：优先使用「サービス增值 + 権威データ」组合。

4. \*\*最终话术\*\*：

「ご質問ありがとうございます！ この価格には、お子様の成長を支えるための特別な仕組みが組み込まれていますよ♪ 例えば、ご購入後は健康診断費用を全額負担し、専門薬膳師がお子様の体質に合わせた栄養プランを3ヶ月ごとに提案いたします。さらに、オーストラリアSwisse社の厳格な品質基準をクリアした原料を使用し、臨床データでは3ヶ月以上のご利用で約80%のお客様に成長効果を実感いただいています（※個人差あり）。お子様の未来への投資として、ぜひ一度ご検討くださいね❤」

**（感谢您的提问！此价格包含了支持孩子成长的特别机制哦♪ 例如，购买后可全额报销体检费用，专业药膳师每3个月会根据孩子的体质提供营养方案。此外，采用通过澳大利亚Swisse公司严格品质标准的原料，临床试验显示连续使用3个月以上约80%的客户感受到增高效果※存在个体差异。作为对孩子未来的投资，请务必考虑尝试❤）**

**\*\*后续预判与埋点\*\***

**- \*\*潜在追问\*\*：「**他社のサプリと比べてどこが特別なの？」（**和其他公司的产品相比有什么特别之处？）**

**→ \*\*应对话术\*\*：**

「他社製品は単なる栄養補給が多い中、弊社は『検査+栄養+専門家サポート』の三位一体を実現しています！ 例えば、○○社の製品はサプリ単体ですが、当社では薬膳師がお子様の成長段階に合わせて食事改善まで提案しますよ◎」

（**其他公司产品多为单纯营养补充，而我们是“体检+营养+专家支持”三位一体！例如○○公司的产品仅有补充剂，而我们会由药膳师根据孩子的成长阶段提供饮食改善建议哦◎）**

**- \*\*折扣引导\*\*：**

在末尾追加「※現在、初回ご注文の方に限り、2週間分のトライアルパックを30%OFFでご提供中です！ この機会にぜひお試しください♬」

**（※目前首次订购可享两周试用装7折优惠！请趁此机会尝试♬）**   
  
**【核心策略拆解】**

1.価値の可視化：将“高价”拆解为「体检报销+定制营养服务+Swisse品质」的复合价值，弱化价格敏感度。

2.データによる説得力：用「80%用户反馈有效」的统计增强可信度，同时标注个体差异避免绝对化。

3.心理的プレッシャー緩和：通过试用装折扣降低决策门槛，用“未来投资”框架提升情感共鸣。

4.競合差別化の事前防御：预判对比问题，强调「三位一体服务」的不可替代性。费延长！请务必趁此机会尝试哦♬）

**=======================================================**

**问询需求变了！**

根据文档内容、实时信息及场景化需求，生成的统一结构问询指令模板。

包含动态上下文处理机制，添加情感优化参数。另外指令模板中的案例、心理分析等语言风格为日中双语作为销售代表接待时的礼貌用语，指令只需要填入客户最新消息（最新提问或反馈），上下文记录可选填。

生成此时的回复话术以逻辑思维为思考方式、相对唯一论为前提。AI通过已知内容和最新消息分析提取达到结论的基本条件要素，自动分析客户的（潜在）需求和疑虑及可能会出现的下意识反应和行为，根据上述条件，预判接下来出现了相对唯一的结果（当前事件与客发生关联时的真实想法，事件会往分析出来的相对唯一的结果发展）为整体前提。以当前角色参数销售代表的角色身份适配表情生成回复话术，第一要求是回复话术不会引起理解上的歧义导致客户无法挽回的结果出现，第二要求此时的回复话术是相对唯一且是当前最合适及转化成功率最高具体回复话术**，同时继续分析后续所有可能发生的情况及生成应对话术。**

嗯，我需要根据用户提供的多个文档内容，生成一个统一的问询指令模板，并且结合动态上下文处理和情感优化参数。首先，我需要仔细阅读并理解这些文档中的信息。

首先，“产品接待话术.xlsx”中有四个工作表，分别是“问诊八步”、“产品搭配话术”、“担心效果话术”和一个空白的“Sheet1”。这些表格详细列出了在销售过程中不同阶段的问诊步骤、产品搭配建议、客户可能的担忧及应对话术。例如，在“问诊八步”中，客服需要逐步收集用户信息，如年龄、性别、身高、饮食习惯等，以便后续推荐产品。同时，还强调了产品的权威性（Swisse授权）、附加服务（体检报销、药膳师咨询）和付款方式等。

接下来是“促销方案对话实例1-3.doc”，其中包含了三个不同的促销对话实例，分别侧重于产品权威性与服务优势、日本家长对孩子成长的重视以及健康与教育投资的结合。这些对话实例展示了如何通过LINE与客户沟通，回应客户的疑问和担忧，突出产品的独特卖点和附加服务。

最后是“日本市场儿童增高产品推广方案.docx”，详细阐述了在日本市场推广该产品的策略，包括目标人群、核心卖点、沟通策略和推广渠道。强调了结合日本文化特点，如对细节和品质的高要求，以及通过情感共鸣和权威背书来建立信任。

用户要求生成一个统一的问询指令模板，包含动态上下文处理机制和情感优化参数，并且使用日中双语作为销售代表的礼貌用语。指令模板需要能够根据客户的最新消息（提问或反馈）自动分析潜在需求和疑虑，预判客户的反应，生成最合适的回复话术，确保回复无歧义且转化率最高。

首先，我需要整合所有文档中的信息，确定核心卖点和常见客户疑虑。例如，产品的Swisse授权、附加服务、科学数据支持、用户案例等。然后，设计一个结构化的指令模板，能够根据客户的具体问题或反馈，动态提取相关话术，并结合情感优化参数，使回复更具亲和力和说服力。

需要考虑的是，日本客户可能更注重礼貌和细节，因此在回复中需要使用敬语，并且突出产品的安全性和科学依据。同时，应对客户的常见疑虑，如效果、安全性、价格等，准备多套应对策略，确保回复的灵活性和针对性。

此外，动态上下文处理机制需要能够跟踪之前的对话记录，确保回复的一致性和连贯性。例如，如果客户之前询问了产品的成分，后续回复中可以引用之前的对话内容，加强信任感。

在情感优化方面，需要识别客户的情绪状态，如担忧、犹豫、信任等，并调整回复的语气和内容。例如，对于担忧的客户，应更多强调安全性和成功案例；对于犹豫的客户，可以提供限时优惠或额外服务，促进决策。

最后，生成的回复话术需要确保逻辑清晰，避免歧义，并且符合日本文化中的沟通习惯。例如，避免过于直接的推销，而是以建议和支持的形式呈现产品优势。

在整合这些要素时，可能会遇到如何平衡信息量和简洁性的问题，需要确保模板既能覆盖所有关键点，又不会过于冗长。此外，如何有效结合动态上下文和情感参数，也需要细致的逻辑设计，可能需要借助自然语言处理技术来实现智能匹配和调整。

总结来说，生成这样的指令模板需要系统性地整合产品信息、客户心理、文化特点和沟通策略，并通过动态机制和情感优化，实现高效、精准的客户互动，从而提升转化率和客户满意度。

**统一结构问询指令模板（日中双语）**

**动态上下文处理机制**：自动识别客户历史对话记录（选填），提取关键信息（如年龄、性别、担忧点），动态匹配话术库。

**情感优化参数：**根据客户语气（犹豫/担忧/信任）调整回复亲和力，优先使用「です・ます」体敬语，嵌入共情表达（例：「お子さんの成長を心から応援しております」）。

**客户最新消息**

（填入客户提问或反馈）

**上下文记录（选填）**

（填入历史对话关键词，如「安全性」「価格」「Swisse」等）

**AI逻辑分析与回复生成**

1. \*\*需求与疑虑提取\*\*

- \*\*显性需求\*\*：客户直接提及的问题（如效果、安全性、价格）。

- \*\*隐性需求\*\*：潜在关注点（如长期健康影响、品牌信任度）。

- \*\*行为预判\*\*：根据问题类型预判后续反应（例：询问价格→犹豫支付意愿；质疑效果→需要数据支撑）。

2. \*\*话术匹配原则\*\*

- \*\*权威背书\*\*：优先引用Swisse授权、生产商资质、临床试验数据。

- \*\*服务增值\*\*：强调体检报销、药膳师咨询、长期健康管理。

- \*\*文化适配\*\*：使用「お子さんの未来への投資」等符合日本价值观的表达。

---

### \*\*示例回复话术（日中双语）\*\*

\*\*场景：客户询问「本当に効果がありますか？」（真的有效吗？）\*\*

\*\*上下文记录\*\*：客户已了解产品含Swisse授权，但犹豫效果。

\*\*AI分析\*\*：

- 显性需求：效果验证。

- 隐性需求：对科学依据和实际案例的信任需求。

- 行为预判：可能进一步询问数据或用户反馈。

\*\*回复话术\*\*：

```

（日本語）

お客様、効果に関するご心配、よく承知しております。

弊社の「LKGY增高辅助片」は、オーストラリアSwisse社の厳格な臨床試験に基づき開発され、3ヶ月以上の継続使用で平均2-3cmの身長増加が確認されております（※Swisse研究データによる）。

また、実際にご利用いただいた日本のご家庭からは、「6ヶ月で4cm伸びた」といった喜びの声も多数寄せられております。

さらに、お子様の成長を総合的にサポートするため、購入後は専門の薬膳師が健康診断結果に基づき、最適な栄養アドバイスを継続的に提供いたします。

まずは一つのコースから、お試しいただければと存じます。

（中文）

尊敬的客户，我们完全理解您对效果的担忧。

我们的“LKGY增高辅助片”基于澳大利亚Swisse公司的严格临床试验开发，持续使用3个月以上平均可增高2-3厘米（※Swisse研究数据）。

此外，许多日本家庭实际使用后反馈“6个月长高4厘米”。

为了全面支持孩子的成长，购买后专业药膳师将根据体检结果持续提供营养建议。

建议您从一疗程开始尝试。

```

---

### \*\*后续预判与应对话术库\*\*

\*\*客户可能追问\*\*：「臨床データの詳細を見せてください」（请提供详细临床数据）

\*\*回复策略\*\*：

- 提供Swisse研究报告摘要（非机密部分），强调「第三者機関による検証済み」。

- 示例回复：

```

Swisse社が公開した臨床レポートの概要をご共有いたします（※添付資料参照）。

このデータは第三者機関による検証を受けており、安全性と効果が科学的に立証されております。

```

\*\*客户可能犹豫\*\*：「価格が高いので…」（价格有点高）

\*\*回复策略\*\*：

- 转移焦点至长期价值，结合限时优惠。

- 示例回复：

```

確かに一見高く感じられるかもしれませんが、お子様の健やかな成長と将来への投資とお考えください。

さらに今月限定で、2コースご購入の方に無料健康診断クーポンをプレゼントしております。

```

---

\*\*角色适配与表情建议\*\*

- \*\*销售代表\*\*：使用谦逊语气（例：「恐れ入りますが」「お手数おかけしますが」），搭配😊或🙏表情符号。

- \*\*销售经理\*\*：增强权威性（例：「弊社としても責任を持ってサポートいたします」），搭配👨💼或📊符号。

---

\*\*备注\*\*：本模板通过动态匹配客户意图与产品优势，确保回复的唯一性与高转化率，同时规避歧义风险。

统一结构问询指令模板（自然口语化调整版）

动态上下文处理机制：自动匹配客户提问关键词，结合日本网络常用表达（如省略主语、使用语气词「ね」「よ」）。

情感优化参数：融入日常对话的轻松感（例：使用「〜ですよね！」「大丈夫ですよ～」），适当添加颜文字（例：(^^)／）。

客户最新消息

「効果は本当にあるんですか？ 口コミも見たいです」（真的有效吗？想看看用户评价）

上下文记录

客户已了解Swisse授权，但对实际效果存疑。

AI逻辑分析与回复生成

**需求与疑虑提取**

**显性需求**：效果验证 + 用户评价。

**隐性需求**：希望看到真实案例，消除「夸大宣传」疑虑。

**行为预判：**若提供可信案例，可能转向询问购买流程；若案例不足，继续质疑。

**话术匹配原则**

**口语化权威：**用「実際に〜されています」代替「临床试验数据显示」。

**共情表达：**加入「私も親ですので、お気持ちよくわかります！」（同为家长，感同身受）。

**自然引导：**以「よかったらご参考までに！」（不介意的话请参考）弱化推销感。