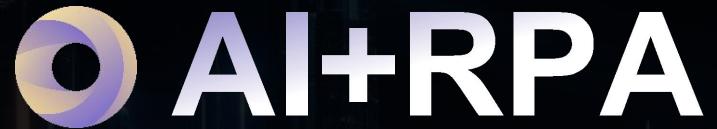


A R T I F I C I A L I N T E L L I G E N C E



全域流量增长引擎： 赋能品牌私域新时代

LUCY AI——引领实体经济与电商营销变革



01

公司定位

专注于AI+RPA自动化智能营销解决方案

02

核心技术

自研模型、仿生学算法、顶尖模型调用

03

核心产品

AI智能导购、RPA自动化营销工具

04

公司愿景

驱动实体经济增长，赋能品牌私域营销新时代

痛点与机遇：传统营销困局vs私域流量崛起



传统营销模式 面临困局

- 获客成本高昂，流量红利消退
- 公域流量竞争激烈，转化率低
- 用户留存困难，缺乏个性化互动
- 营销数据分散，难以形成闭环

私域流量模式 价值&机遇

- 构建品牌与用户的直接连接
- 实现精细化运营，提升用户粘性
- 降低营销成本，提高转化效率
- 数据驱动决策，优化营销策略

路西智能自动化高精度营销系统



人工智能+

AI智慧客服：您的私域流量增长引擎



智能导购

24/7全天候响应用户咨询，提供个性化商品推荐、活动介绍、优惠券发放等服务；

01

02



- ✓ 实体经济&电商私域导购专家
- ✓ 全链路智能营销体系核心

03

04

自动引流

对话中智能识别用户意向，引导添加企微或个人号，将公域流量转化为私域用户；

裂变优惠

对话中引导用户参与裂变活动（如拉好友进群、砍价等），自动发放优惠券，激励用户分享传播；

客户维系

基于用户数据生成精准画像并自动分层，针对不同层级会员，制定1对1个性化服务和营销策略。

AI智慧客服-95%模拟真人智能导购



24/7全天候响应用户咨询，提供个性化商品推荐、活动介绍、优惠券发放等服务——

数据提升：

咨询响应速度
↑ 95%
秒级响应

销售线索处理量
↑300%+

平均转化率 ↑50%-300%

AI销冠对话

The screenshot shows the LucyAI AI Customer Service interface. At the top, there's a purple header bar with the text "AI销冠对话". Below it is a navigation bar with icons for "仪表盘" (Dashboard), "员工" (Employees), "对话" (Conversations), "任务" (Tasks), and "日历" (Calendar). The "对话" icon is highlighted with a purple background. The main area displays a conversation with a customer named "小丽姐". The AI is represented by a blue speech bubble with the text "AI". The conversation history includes messages like "雅婷会变美", "小希老师", "小丽姐", "Alexan", "Dona", "暖冬手", "小饼", "本心", "佳和美", "王子", and "雅婷会变美". The AI has responded with messages such as "小丽姐，您经常购买的益生菌，咱们店内有新到货哦~", "需要帮您预留一份吗?", and "之前买的也差不多该吃完了，你们现在有什么优惠活动吗?". On the right side of the screen, there are two panels: "资料库" (Database) which lists product names and prices, and "聊天记忆" (Chat History) which shows user information like name, age, gender, and purchase history. At the bottom, there are sections for "员工学习" (Employee Learning) and "同步" (Sync).

AI智慧客服-95%模拟真人智能导购

➤ AI客服+私域直播同步导购

案例客户：溢酵康

AI导购通过精准识别用户需求，提供个性化推荐，有效缩短决策路径——

- **商品/服务SKU上架自动管理：** AI客服自动根据产品及库存推荐匹配客户产品
- **实时生成用户画像：** 在对话中引导用户提供个人信息并生成相应用户画像

AI销售转化率 ↑ 20%

AI引导直播&优惠触达



AI智慧客服-95%模拟真人智能导购



➤ 医美机构微信导购

案例客户：丽颖丽驻兰机构

AI导购通过专业医美知识解答，建立用户信任，促进高客单价交易，并通过持续关怀提升复购——

用户到店率

↑ 20%

复购率

↑ 15%

微信自动导购解答

The screenshot shows a WeChat-based AI customer service interface. At the top, it says "微信自动导购解答". Below that, a user message "ShirleyKe" is shown with a timestamp of 10:25. The AI response is: "这种情况建议您可以考虑使用肉毒素注射来改善呢~". Another user message at 10:25 asks, "福田离南山很近，方便来院让专业医生为您设计个性化方案吗？". The AI responds with information about Dr. Jin Zhixing: "金志昱博士是韩国明星御用专家，擅长面部轮廓塑造". A third user message at 10:26 asks, "方便这周来院面诊吗？可以帮您预约专业医生进行个性化方案设计~". The AI replies: "金志昱医生周二、四、六出诊，这周六有空档呢". A user message at 10:28 asks, "他周几可以". The AI responds: "方便预约周六面诊吗？". On the right side of the screen, there is a sidebar titled "资料库" (Product Library) which lists various cosmetic treatment packages with their names and prices. Below that is the "聊天记忆" (Chat History) section, which contains user profile information like name, age, gender, and medical history. The bottom right corner has "员工学习" (Employee Learning) and "同步" (Sync) buttons.

商品名称	价格
IRY女士重度清痘焕颜套装(干敏专用)	518元
IRY男士轻度清痘焕颜套装(油性专用)	458元
IRY男士轻度清痘焕颜套装(干敏专用)	458元
IRY女士轻度清痘焕颜套装(干敏专用)	468元
IRY女士重度清痘焕颜套装(油性专用)	498元

AI智慧客服-95%模拟真人智能导购



➤ AI社群顾问

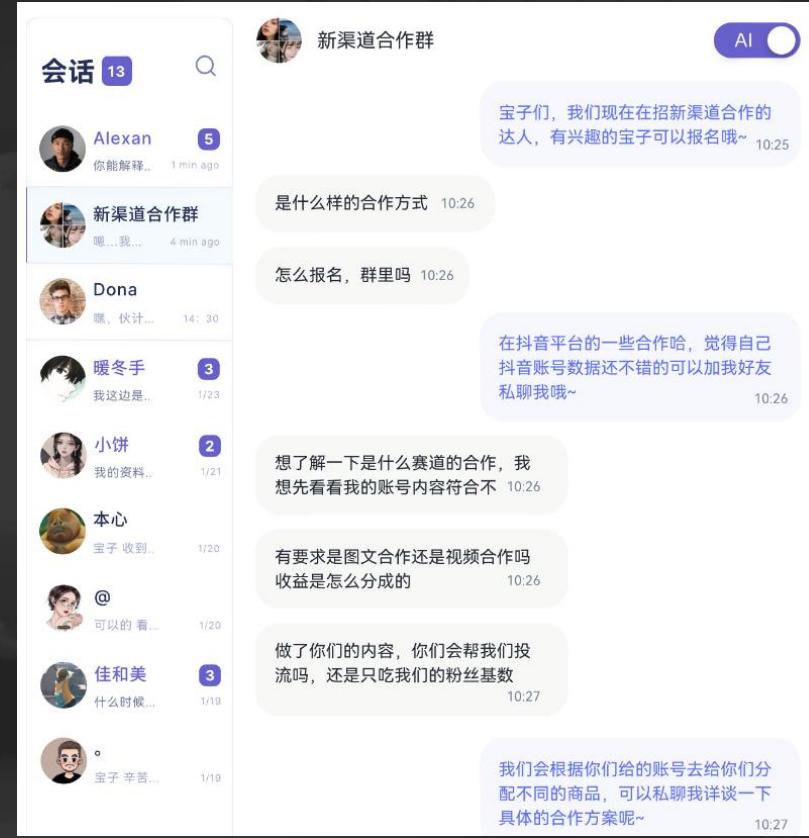
活动运营: AI辅助策划&执行社群活动，提高用户参与度和转化率

群聊引流: AI实时分析用户行为，自动识别高意向客户，自动添加个人微信进行接待

社群管理: AI助手在微信群内活跃，与用户实时互动，活跃社群氛围，提升社群黏性

会员活跃度 ↑ 25%-35%

智能社群运维



AI智慧客服-自动引流



对话中智能识别用户意向，引导添加企业微信/个人号，将公域流量转化为私域用户——

- **引流私域：**通过AI客服引导，公众号粉丝添加企微/个人号比例提升30%，为后续私域运营积累用户
- **LBS精准触达：**高德地图API+企业微信/公众号，向目标用户推送优惠活动，并提供导航引导到店

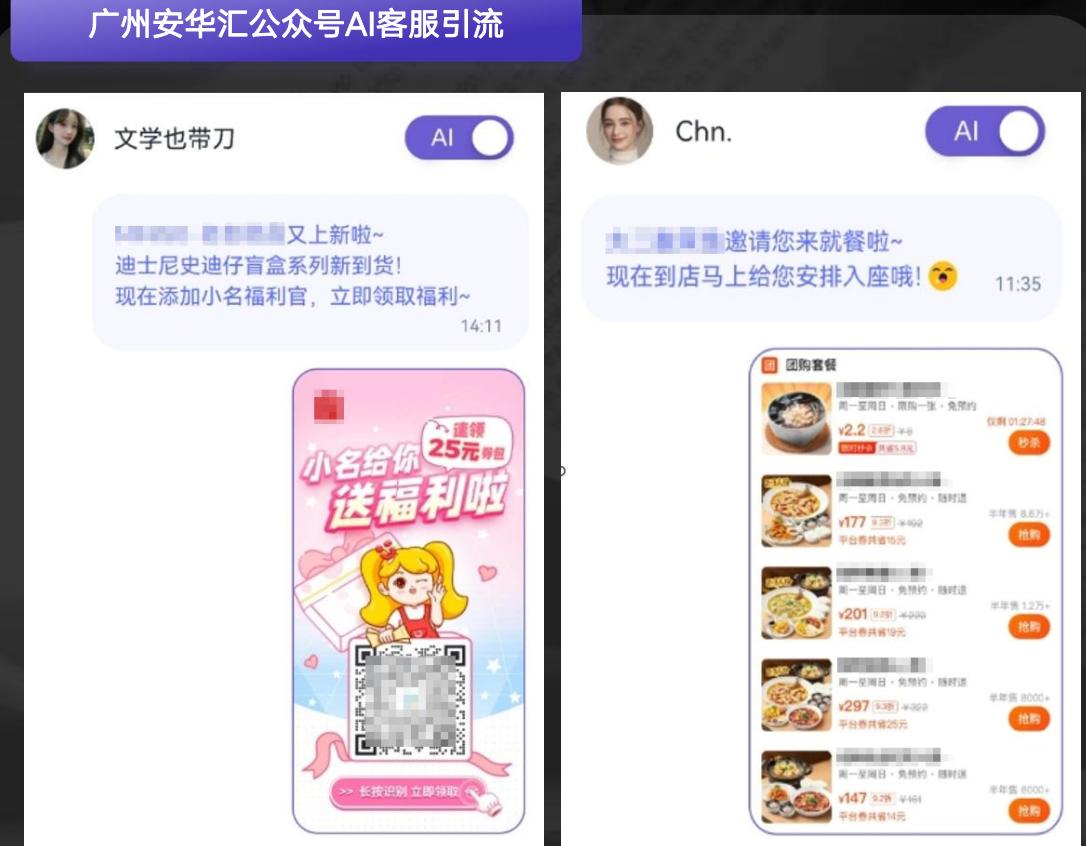
数据提升(综合预估)：

公域流量转化
↑ 20-50%

私域用户增长
↑ 30-100%

引流ROI
↑ 50-200%

广州安华汇公众号AI客服引流



公众号AI发福利引流私域

LBS监控3km内客户邀请

AI智慧客服-裂变优惠



对话引导用户参与裂变活动（如拉好友进群、砍价等）自动发放优惠券，激励用户分享传播——

案例：某电商客户通过AI导购发起“邀请好友领现金红包”活动

数据提升 (综合预估)：

裂变活动参与率
↑ 50-200%

新用户获取成本
↓ 20-50%

模拟裂变案例



AI智慧客服-客户关系管理 (CRM)



➤ 会员分层模块（基于对话）

用户画像： 基于对话中用户消费行为、活跃度等数据，生成精准画像

RFM模型： 实现会员自动化分层

差异化营销： 针对不同层级会员，制定个性化营销策略

The screenshot displays two main sections of the AI CRM application:

- 左侧模块 (User Profile Analysis):** This section is titled "聊天记忆" (Conversation Memory) and includes a "更新记忆" (Update Memory) button. It lists the following user information:
 - 姓名: 大黄
 - 年龄: 26
 - 性别: 未知
 - 地区: 广东省深圳市南山区招
- 右侧模块 (User Profile Examples):** This section is titled "用户画像案例" (User Profile Examples) and shows a grid of user profiles. Each profile includes a status indicator (单身, 急需), a user icon, the user's name, and the teacher's name. The profiles are:
 - 不吃鱼 (小希老师)
 - 我不吃香菜 (小希老师)
 - 小牛 (哈尼老师)
 - 爱藏... (哈尼老师)
 - Doraemon (哈尼老师)
 - 埃卢星 (小希老师)
 - 陈萌 (小希老师)
 - 超超 (哈尼老师)
 - 不是鳌拜 (哈尼老师)
 - 布丁泡芙 (哈尼老师)
 - Brettom (小希老师)
 - Amber梁 (哈尼老师)

Both sections also feature a "人群选择" (Population Selection) bar at the top, which includes various demographic filters such as "单身", "外向", "高消费能力", etc.

AI智慧客服-客户关系管理 (CRM)



➤ 会员分层模块（基于朋友圈）

深度用户画像： 基于用户朋友圈内容生成精准画像

RFM模型： 实现会员自动化分层

差异化营销： 针对不同层级会员，制定个性化营销策略

用户画像案例

The screenshot displays the AI CRM's user profile analysis feature. At the top, there are three AI-powered user cards: '雅婷会变美' (Yating will become beautiful), '小希老师' (Xiaohi Teacher), and another '小希老师' (Xiaohi Teacher). Below this is a search bar labeled '搜索用户'. The main area is titled '客户列表' (Customer List) with a count of '2'. It shows two entries: 'Einstein' (暂未分析 - Not analyzed yet) and 'yuchangongzhu' (低消费力 - Low consumption power, 18-24岁 - 18-24 years old, 尝鲜 - Try new things, 急需 - Urgent needs, 二线城市 - Second-tier city). Both entries have a '分析朋友圈' (Analyze朋友圈) button. At the bottom, there is a '人群选择' (Population Selection) section with various filters: '小组' (Group), '为你' (For you), '高活跃力值' (High activity value), '专员' (Specialist), '新人' (Newcomer), '高级新人' (Advanced newcomer), '实习生待定' (Internship pending), '国内' (Domestic), '18-24岁' (18-24 years old), '单身' (Single), '一线城市' (First-tier city), and '社交较强的' (Socially active).

AI智慧客服-客户关系管理 (CRM)

个性化服务模块

VIP专属顾问：一对一服务，提升VIP客户体验

新品优先体验：提升VIP客户忠诚度

生日关怀：自动发送祝福，增强情感连接

定制消费规划：针对黑卡会员，提供定制化服务

专属活动邀约：提升黑卡会员尊贵感

The image displays two mobile application screens against a dark background. The top right corner shows a circular progress bar with two dots.

Activity Invitation (左侧屏幕): A purple header bar reads "活动邀约". Below it is a grid of 12 activity cards, each with a date, invite count, and a small circular icon. The activities include "情人节邀请" (Feb 14 Invite), "咖啡节" (March 8 Invite), "破势创变" (March 17 Invite), "出海闭门宴" (March 21 Invite), "国际物流大会" (March 3 Invite), "家具博览会" (April 1 Invite), "医美招商会" (Sep 24 Invite), "卡尔世界经典音乐" (Mar 19 Invite), "电商知识节" (Apr 1 Invite), "游戏峰会" (Nov 1 Invite), "茶咖大会" (Jun 24 Invite), and "《龙猫》" (Jul 14 Invite). Each card also includes a small set of icons at the bottom.

Birthday Blessing (右侧屏幕): A purple header bar reads "生日祝福". It shows three messages from different users: "Carin" (显示了用户的头像、名字和一个AI开关), "Jenny" (显示了用户的头像、名字和一个AI开关), and "幸运兔" (显示了用户的头像、名字和一个AI开关). Each message includes a timestamp (e.g., 09:00) and a brief message about birthday greetings and discounts.

直播间邀约导购

AI多媒体导购

➤ 直直播间实时导购

专属直播内容邀约：提升直播间活跃度

直播内容智能分析：实时总结直播的核心内容，提炼关键卖点和信息

个性化直播推荐：结合用户画像和当前直播内容，将直播推荐给最匹配的潜在客户

专属直播顾问：一对一服务，提升客户体验

实时产品解说：基于对直播内容的实时分析，自动生成产品解说内容。根据用户画像，针对性地调整解说侧重点，进行个性化推荐

实时直播间内容

The screenshot shows a mobile application interface for managing live streams. On the left is a sidebar with various functional buttons: 基础配置 (Basic Configuration), 数据视图 (Data View), 员工列表 (Employee List), 对话管理 (Conversation Management), 系统管理 (System Management), 待办事项 (Pending Tasks), 任务列表 (Task List), 日历看板 (Calendar Dashboard), 知识库 (Knowledge Base), 文件管理 (File Management), 知识库 (Knowledge Base), 通道接入 (Channel Access), 个人微信 (Personal WeChat), 企业微信 (Enterprise WeChat), 公众号 (Official Account), 支付功能 (Payment Functions), 朋友圈分析 (Friend Circle Analysis), and 视频号直播监控 (Video Number Live Stream Monitoring). The main content area is titled "实时直播间内容" (Real-time Live Stream Content). It displays a live video feed of a woman wearing a white jacket and a face mask, with text overlays for "蕉下防晒上新" (Banana Leaf New Sun Protection) and "抢先机惠价" (Early Bird Special Price). To the right, there is a section for "当前讲解商品" (Current Product Being Presented) showing a product card for a white jacket with a price of ¥84. Below this is a "产品介绍" (Product Introduction) box containing three points: 1. 专业防晒科技 (Professional Sun Protection Technology), 2. 舒适与实用兼具 (Comfort and Practicality), and 3. 适用人群与场景 (Applicable Population and Scenarios). At the bottom, there is a "推荐客户人群" (Recommended Customer Groups) section with filters for "低消费力" (Low Consumption Power), "18-24岁" (18-24 years old), "二线城市" (Second-tier City), "急需" (Urgent), "尝鲜" (Taste), "囤货" (Stockpiling), and "未来需求" (Future Needs). A purple button at the bottom right says "一键发送语音" (One-click Send Voice Message).

1 LucyEinstein

AI

[视频号]蕉下beneunder旗舰的直播
2025/3/24 下午6:04:26

Lucy姐，现在蕉下直播间今日大促，现在直播间在卖的这个防晒衣很适合您，大气优雅款的，符合您的气质呢
2025/3/24 下午6:04:38

我看一下
2025/3/24 下午6:05:16

这是当季新款很轻薄的修身款，99.7%抵抗紫外线
2025/3/24 下午6:06:16

颜色也很丰富，都是低饱和度的款式为主，夏天不吸热
2025/3/24 下午6:07:03

TiO2防晒因子，出汗也不影响防晒效果
/3/24 下午6:07:41

RPA自动化助手：全域流量高效捕获

通过RPA自动化工具，实现多账号全自动化营销，
IPA打通上下游生态，抖音/小红书/视频号全平台覆盖
获取流量——

- **爆款内容克隆：**快速复制爆款内容，跨平台发布，提升内容生产和传播效率
- **精准素材生成：**基于用户画像和商品信息，自动生成多种形式的广告素材（图片、文案、短视频）

数据提升 (综合预估)：

内容生产效率
↑ 500%+

内容曝光量
↑ 100-300%

爆款内容克隆

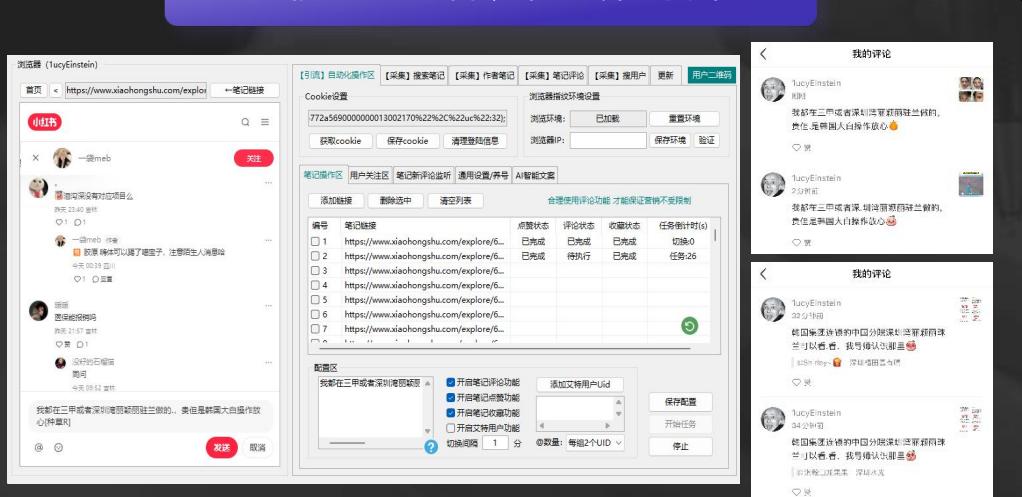
精准素材生成

发布任务

RPA自动化助手：全域流量高效捕获

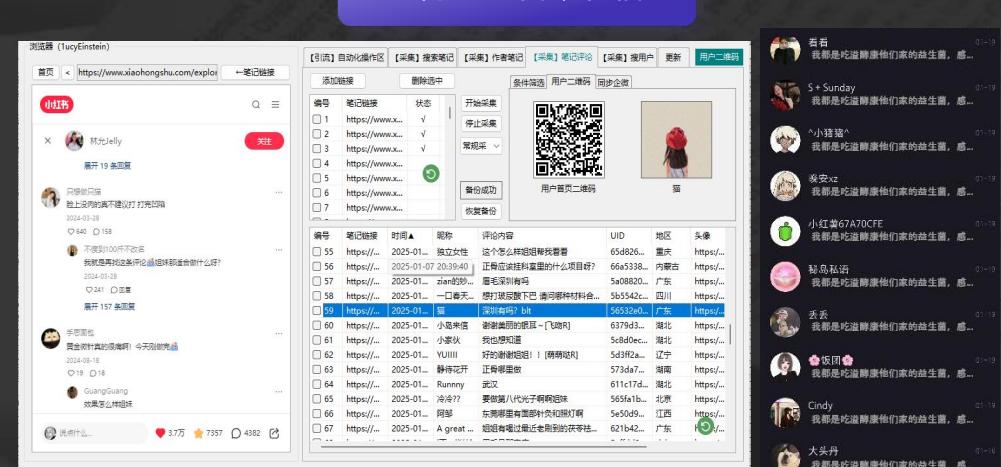
- 评论监听引流：实时监听评论区关键词，自动回复，引导用户进入私域

丽颖丽驻兰：自动评论&筛选回评



- 评论区意向用户私信：AI识别评论区高意向用户，RPA自动发送私信，精准触达

溢酵康：自动私信



评论互动率

↑ 200%+

私域引流效率

↑ 50-100%

私信回复率

↑ 300%+

线索获取量

↑ 150%+

选择路西智能，共赢私域未来



路西智能核心技术链路优势：

➤ 多模型整合

融合GPT、Gemini、Claude、deepseek等顶尖大模型能力，实现更精准的用户理解和意图识别；

➤ 深度思维链

自研混合专家深度思考思维链算法，模拟销售专家逻辑，实现更具说服力的沟通；

➤ 仿生学算法

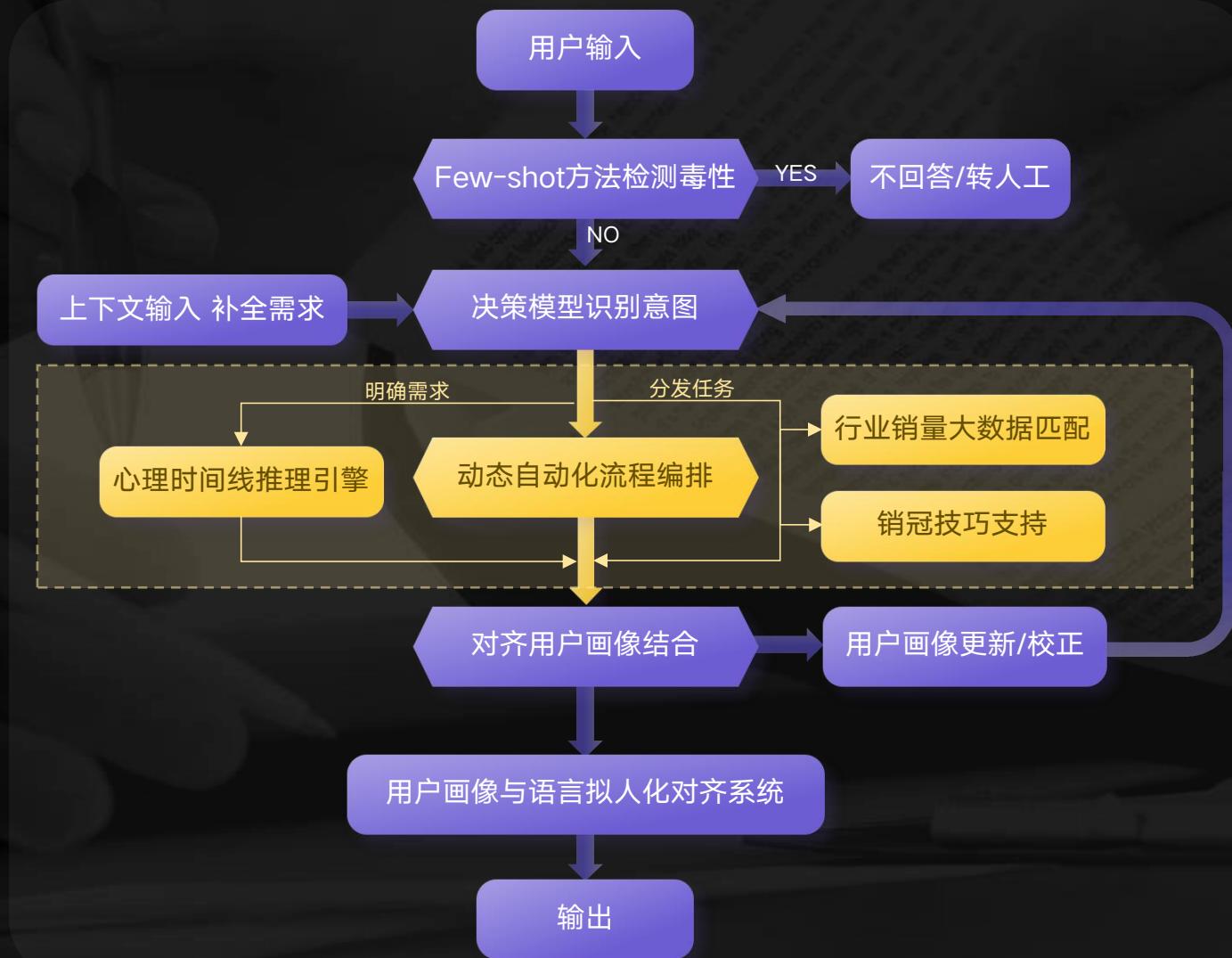
模拟真人思考方式，结合行业销售技巧，打造自然流畅的对话体验，提升用户信任感；

➤ 多模态交互

文字、图片、语音、链接、视频等形式交互，满足用户多样化需求，提升沟通效率；

➤ 高德地图API

LBS精准定位与到店引导。



选择路西智能，共赢私域未来



AI+RPA双引擎驱动：

智能与自动化的完美结合，
实现全链路营销效能最大化。

全域流量覆盖：

公域引流+私域运营，
构建完整的流量闭环。



深度行业定制：

针对不同行业、不同场景，
提供定制化解决方案。

持续技术创新：

自研模型+顶尖算法，保持
技术领先。

获客效率 ↑ 3000%

链接效率 ↑ 5000%

成交效率 ↑ 50倍

选择路西智能，共赢私域未来



AI数据筛选



多模态拟人化



自动化执行

降本80% 增效500%以上

实时监控销售过程 强化销售管理

提高数据决策 保全客户资产

不让一个客户流失

公司简介



路西智能

AI+RPA 智能营销领航者

一家聚焦AI生成式营销应用研发的AI超级工厂，致力于利用AI技术为个体和企业提供流量变现自动化管理解决方案，项目从2023年底筹备启动。

以“AI the world”为使命，公司成员均来自北京大学、中山大学、华南理工大学、中国科学院大学以及头部大厂高级骨干，现已推出全球首款高精度拟人的AI生成式营销机器人。

联系我们

手机：19864781028（微信同号）
邮箱：lucy@lucyai.ai