

全球营销中心客户服务部

用户体验 蓝先鸿数据分析 刘超剑

2018年8月

说明

通过Cruzr主要客户调研、CBI大数据分析,总结目前Cruzr的应用状况、关键问题,并提出体验提升的策略洞察,以辅助提升客户对产品和服务的满意度。

CONTENTS

- 应用现状
- 问题分析
- 体验提升



应用现状

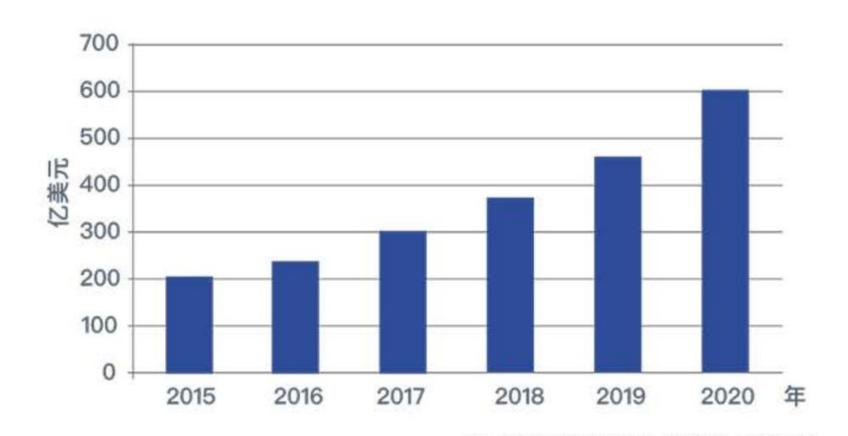
- 市场现状
- 使用概况
- 客户使用



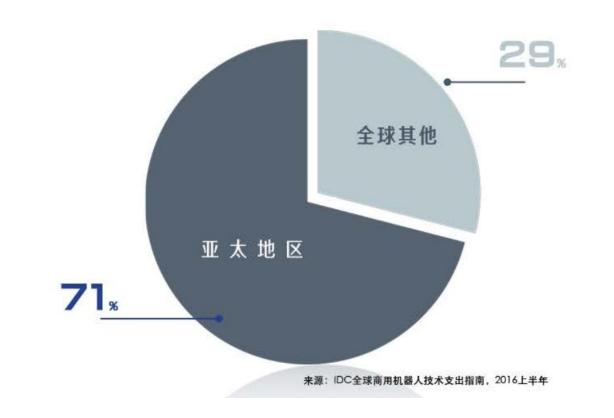
1.1 市场现状:机器人市场高速发展,用户高期待与弱人工智能时代的不匹配

目前,全球机器人市场发展迅猛,商用服务机器人产品也层出不穷。但是,当前产品形态与用户预期理想 状态仍有一定差距,在认知能力、决策能力、实施能力上智能化程度低,这种落差可能导致目前商用服务 机器人的用户满意度偏低。

中国机器人市场规模 (2015-2020年)



中国是世界上最大 也是增长最快的机 器人市场,到2020 年中国机器人市场 支出将接近600亿 美元,占机器人市 场总量的30%以上。



来源: IDC全球商用机器人技术支出指南, 2016上半年

个人自主服务机器人自然交互差异

与消费服务机器人类似,基于语音交互的商用服务机器人也存在认知能力、决策能力、实施能力较弱的问题,距离用户预期理想状态仍有一段差距。

感知能力较好:

语音识别; 环境建模等

认知能力很弱:

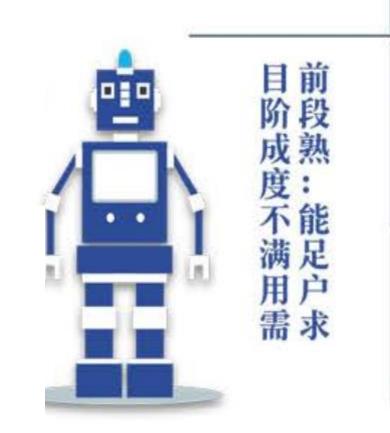
记忆/归纳/演绎、场景理解

决策能力有限:

受制于常识库、知识图谱等

实施能力较弱:

开放环境中运动和操作等





来源: 英特尔, 2017



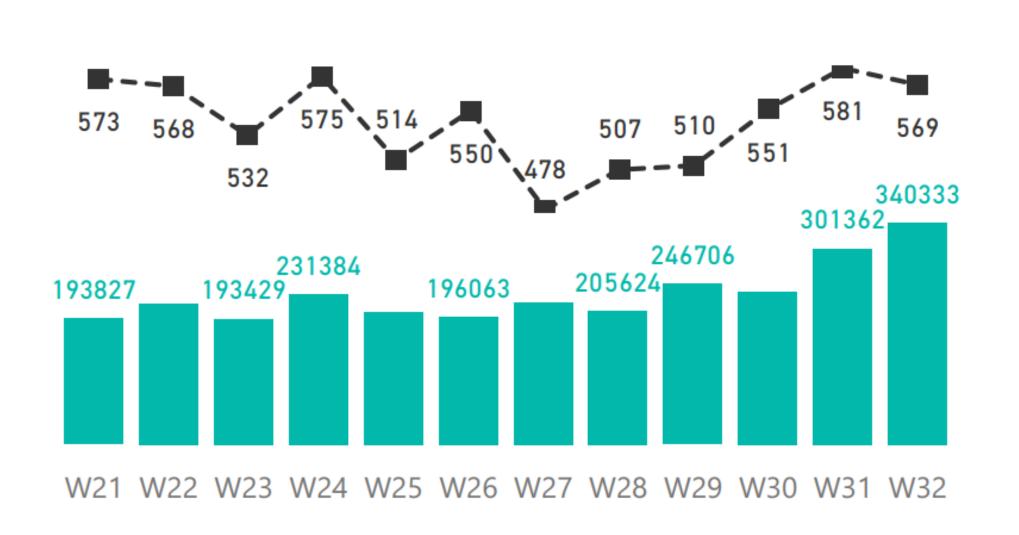
1.2 使用概况:机器量增长而活跃不涨,平均互动量低,响应准确率低

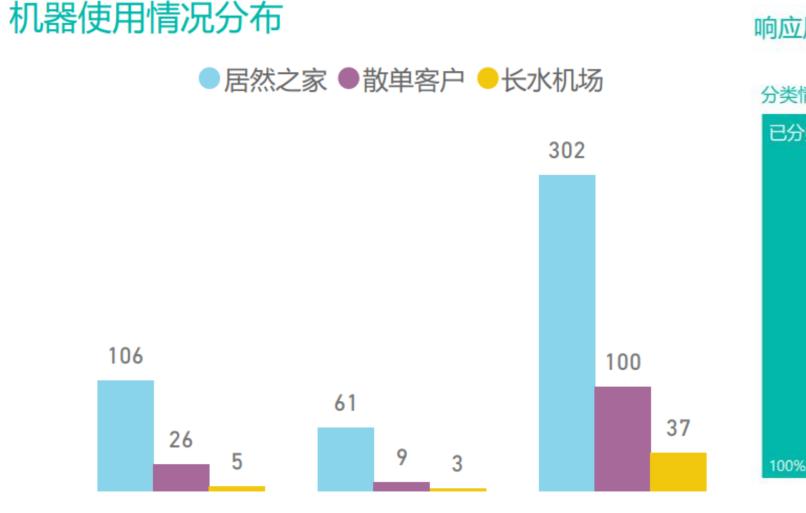
- 随着发货增多,语音交互量也逐渐增高,但活跃机器数量却出现下滑,长期未用的机器比例大。
- 单台机器平均指标上,除了UBT负责维护的长水机场外, 其他客户的每周使用率、日均使用时长、日均交互量均 不高。
- 响应质量上,响应较准确比例基本在五成,仍有大量的 异常识别和响应不准确现象。

每台每周平均使用率 每台日均使用小时数 每台日均交互数量 居然之家 4.92 居然之家 66.9 散单客户 38.7% 散单客户 3.20 散单客户 92.4 长水机场 7.71 长水机场 380.9

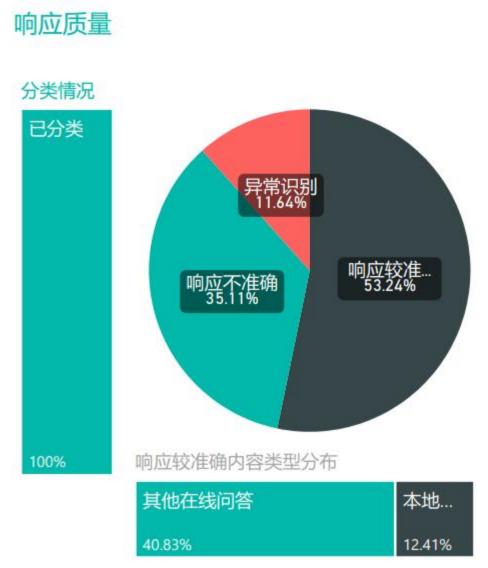
3周以上未用

每周活跃机器数量及交互数量





2周以上未用





1周以上未用

1.3 客户使用:深度定制、及时维护是保证Cruzr良好使用状态的重要因素

交互量大

场景分析

使用状况

・主要用于信息查询、导航、展示

• 深度定制系统, 配置4G路由器,

功能可用性较高,总体使用率高、

· UBT专人维护 (24小时轮班, 负

责开关机、充电、报障等)

• 共20台,机场内各区域分布

总结评价

优势

- ・场景先天优势
- · 基于场景和需求的 定制系统(问询及 · 指引更清晰)
- 4G路由器保证网 络稳定性
- ・原厂人员驻点维护

- 问题
- · 语音识别及互动能 力不佳
- · 舵机故障的修复及 时性不足
- · 机器人核心能力不明确(少跳舞及导航,信息问询可替代性强)



长水机场

安检前、安检后登机前、 中转换机的场景用户目标

・全区域人流量大

- 中转换机的场景用户目标不同
- 易被吸引的用户群: 孩童、带孩童旅客、信息问询者

- 每个核心门店5-15台
- 主要用于跳舞、闲聊、信息问询
- · 定制系统但**自有内容(问答、导** 视)配置不足,交互量普遍偏低
- 除个别门店内部管理权责较明晰, 大部分使用不规律,时长短
- · 内部管理普遍不完善, 维护能力 和力度不足

- · 线下零售具有良好的吸睛效果
- · 语音识别及互动能 力不佳
- · 信息维护普遍不充 足
- · 门店故障解决能力 和及时性不足
- ・ 网络不稳定 (普遍 缺乏专线)



• 易被吸引的用户群: 孩童、 带孩童的顾客家庭、信息 问询者



问题分析

- 场景分析
- 问题总结



2.1 场景分析: 围绕核心人群需求的功能开发和内容优化是解决问题的核心

• 无论是居然之家还是长水机场,Cruzr典型使用人群主要有两类:**孩童/带着孩童家庭、信息问询者**。 Cruzr以独特的外形、迎宾打招呼、歌舞表演吸引他们的停留,但目前语音体验差、内容提供不足,使用 时长普遍较短。提升Cruzr的使用体验,还需围绕这两类核心人群进行功能完善。



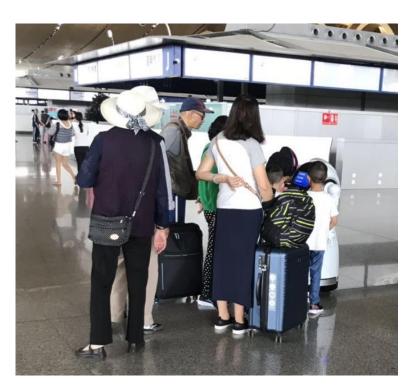


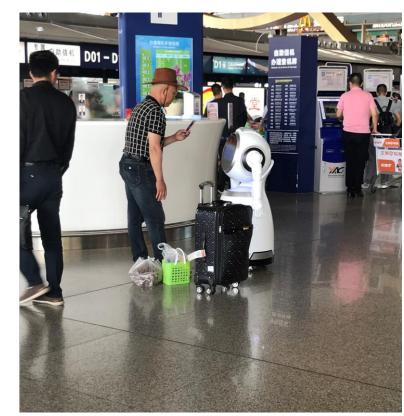
孩童/带着孩童的家庭

- 由于孩童天性带着的好奇心,**非常 容易被Cruzr吸引**,并尝试与它进 行触控交互或语音交互。
- Cruzr的**跳舞及动作**对孩童的吸引力很大,也可以**吸引孩童模仿**。

案例:

- 长水机场中,一位小女孩主动与机器人互动,并摆出YEAH的姿态示意母亲帮她和机器人合影。
- 居然之家滨湖店中,有一位女孩一个人与机器人玩了1个小时,期间会反复触控触发跳舞、模仿机器人舞蹈、与机器人闲聊等,但网络条件差,闲聊往往无法成功。





信息问询者

- 无孩童同行的群体使用Cruzr主要为信息问询、体验机器人为目的。 他们使用机器人时**更考虑效率。**
- · 信息问询(产品、品牌、航班、店铺位置等场景化信息)是核心需求。

案例:

- 合肥滨湖店主要迎宾位置有一台机器人MIC故障,成人尝试几次后往往不再尝试,耐心明显短于孩童。
- 长水机场中,一位旅客使用机器人,由于舵机故障,需要保持弯腰、贴近机器人头部进行语音交互的不舒服姿势。



2.2 问题总结:购买预期高、收货不是全功能交付、使用缺运维且产品不智能

客户

触点

现状

问题

购买

产品宣传销售推介

・宣传推介重亮点轻短板

期望越大失望越大

——用户**高预期**与弱人工智能现状的差距

——销售阶段对产品短板的 规避,未告知用户AI现状 收货

配送 上门 使用培训

- 扫图安排滞后
- 侧重基础使用培训

交付及培训不到位

一交付时缺乏基于客户特征的**定制化服务/建议**,无法保证产品功能及顾客场景的匹配度(网络、信息提供不通畅)

——**内容**通用库与门店专有库的双 重缺失,直接影响语音交互体验

一**门店信息收集**滞后、导入速度慢,无法保证交付时就有良好的使用体验

使用

管理维护

- 客户内部管理不佳
- ·机器管理维护上手困难

使用中的运维缺失

——机器人**运营维护**不到位

——产品使用状况缺乏**巡检** 及监控

产品智能化程度低

一**语音交互**不能"越用越聪明"

一**故障检测**纯人力,现场 维护效率低下





体验提升

- 洞察建议
- 语音体验提升行动方案



3.1 洞察建议

产品体验提升

明确用户画像,考虑核心用户需求

- **视孩童为多口之家群体的典型顾客代表**, 考虑多口之家的需求时, 产品功能、UI设计应更<u>贴近孩童群体</u>, 例如**系统 儿童模式、童音识别、儿童游戏、多样化歌舞展示**
- 针对以**夫妻**为代表的**成人群体**,店铺位置/商场活动/品牌/产品/位置**信息问询是核心需求**,对语音交互的合理性也更为挑剔,应对标市场成熟的AI语音助手,提升语音识别和交互效率
- 提升网络稳定性,保证信息交互又快又稳
- · 基于语音对话设计反馈闭环, 采集用户对应答质量的满意度, 持续优化语音互动

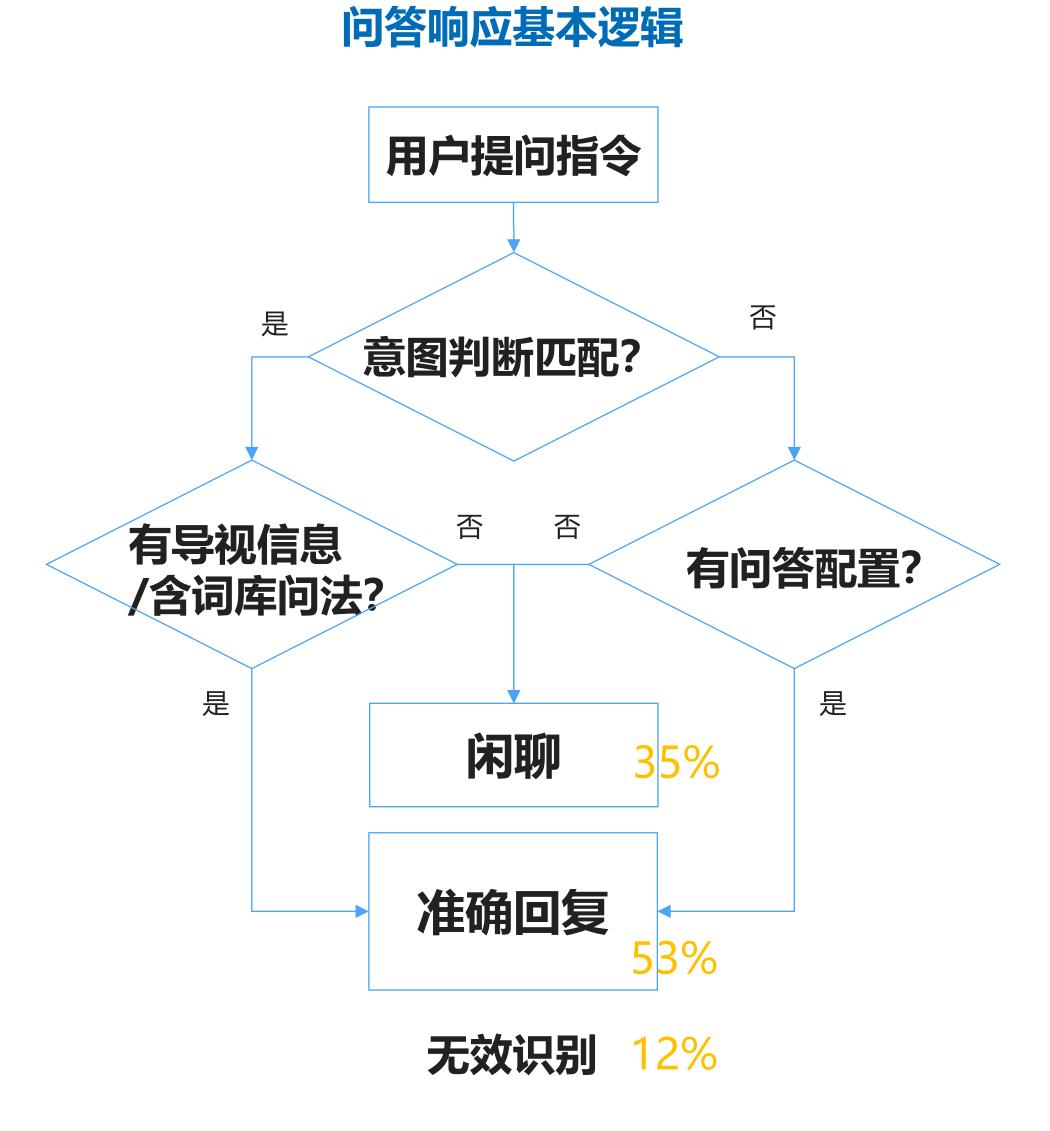
客户体验提升

B端客户定制项目更深度

- 服务上,可考虑全流程服务体验,从管理层到执行层自上而下全方位培训,视我方为管理咨询者,为B端客户提供内部管理方案、数据监测方案,帮助客户<u>量化明确机器人赋能目标</u>
- · 简化CBI操作,积累自有CBI规则,支持云端同步语料库
- 建立单台机器核心指标监测系统,及时预警设备使用状况,基于用户接触时间,持续推动产品的使用率和交互量增长
- 考虑增加客户关心功能,如客流监测、应用状况报表



3.2 语音体验提升行动方案



基本目标

提升识别 准确性

提升准确 回复分发

提升闲聊 准确性

行动方案

- 问答通用包开发(无变量意图、问答配置)
 - ✓ 整理共有信息:品牌、品类、产品
 - ✓ 通用词库丰富
 - ✓ 闲聊问答整理
- · 意图新规则开发(含变量意图规则丰富)
- · **协助客户维护**:每个机器逐一配置,导入通用包、 配置导视数据
- ・推动CBI后台优化
 - ✓ 部门ID的加入: 部门、导视、绑定信息、问答数据
 - ✓ 支持父级部门配置继承:问答配置、无变量意图
 - ✓ 序列号A与序列号B的关联: 避免一店多记录
- 门店信息沟通: 导视信息获取、顾客问题收集
- · 门店CBI培训:导视导入、问答配置





蓝先鸿

优必选科技 客户服务部 用户体验经理

前努比亚手机用户体验团队负责人、项目线TR技术评审UE专家、ROM产品规划团队UE 代表、研发体系体验培训讲师,擅长产品体验研究、大数据分析及用户洞察

