# Rightbot 大模型AI员工

大模型AI员工自动聊单 让私域没有难聊的生意

## 公司介绍

信人智能成立于2020年，由一帮打造过5家主板上市公司的商业科技狂热分子共同发起创立，正式立项于3个月后完成首轮融资，首轮即都占值超过1亿元。

信人智能致力于用AI为企业供应专业的数智人力资源，完美结合"AI大模型+社交平台"，使得AI数智员工通过微信、WhatsApp等社交平台，主动联系客户，维系客户，引导客户下单，将传统机器人从【被动单位】转变为【盈利单位】，帮助企业在线上获客、留存、转化、复购等全流程实现"无人操作，自动聊单"。

团队成员来自清华大学、浙江大学、南京大学、东南大学等，核心团队50%高为上市公司主创高管，产品研发人员占总人数80%以上。

### 企业愿景

使命：以数智人力解放生产力

愿景：成为全球最大的数智员工人力资源中心

价值观：Action Now

## 发展历程

|  |  |
| --- | --- |
| **年份** | **重要事件** |
| 2016年 | 风险数据科技成立，布局数字化营销，赢在商业特等奖 |
| 2019年 | AI客服算法系统上线 |
| 2020年 | 江苏省软件企业，获评【AAA】企业信用，信人智能成立，打造数智员工 |
| 2021年 | 行业头部客户超过100家 |
| 2022年 | 获评【江苏省民营科技企业】【江苏省高新技术企业】，年营收突破数千万元，软件知识产权超过100件 |
| 2022年 | 入选《中国数字商业生态大会2022年》 |
| 2023年 | 风险企业估值突破10亿，AI大模型上ADX系统上线，信人智能成为立项商，估值1亿+ |
| 2024年 | 获评【国家企业】，风险企业估值突破10亿，进入分享之一一一第三方审计系列 |

## 以数智人力解放生产力

### 1.0 线下人力时代

以线下为载体，人员人工服务，生产力受限于物理半径和人员精力的双重限制。

### 2.0 线上人力时代

以线上平台为载体，突破物理半径，但生产力依然受制于人员精力的限制。

### 3.0 数智人力时代

利用线上载体突破物理经限制，AI员工无限扩大突破人员精力限制，数智人力全面超越生产力，开启全新数智人力时代。

### 核心优势

1. 智能化：基于大模型的智能对话和决策能力  
2. 自动化：全流程自动化操作，无需人工干预  
3. 规模化：可同时服务无限数量的客户  
4. 个性化：根据客户特点提供个性化服务  
5. 数据化：全程数据记录和分析优化

## 联系方式

信人智能  
专业的数智人力资源服务商  
  
让AI为您的企业创造更大价值

## 企业面临的人力挑战

### 人力成本高昂

91%的客户无人接听，每天通话客户消息500+，解决问题需耗时近10倍人力。

### 管理培训成本高昂

基层员工的流动性大，培训周期长6-12个月，培训效果差，导致的管理成本高昂。

### 员工执行力差

员工动作执行标准率不足40%，运营动作无法统一，优秀的运营方案无法实现批量复制。

### 80%员工能力平庸

金牌销售仅占20%，优秀员工的能力无法复制，销冠离职，营收收缩。

### 客户资源流失

员工私下飞单的行为频发，内部管理成本高昂，且员工离职时带走客户资源造成此类损失超80%。

### 挑战总结

传统人力模式面临着人力不足与能力不足的双重困境，导致企业在客户服务、销售转化、运营管理等关键环节效率低下，成本高昂。这些挑战严重制约了企业的发展和竞争力，迫切需要通过数智化转型来解决。

## 解决方案：Rightbot数智员工系统

Rightbot运用AI大模型，结合RPA技术自动操控社交平台软件，实现自动化聊单成交，取代真人人工，自研行业销售专家小模型，并进一步反哺强化业务流，让数智员工具备更强大的自动化销售能力。

### 系统架构

#### 功能层

• 营销策略：新客引流、老客召回  
• 潜客激活：营销触达  
• 客户管理：标签管理  
• 自动客户管理

#### 模型层

• 客户画像小模型：客户面像匹配，更新，千人千面  
• 通用大模型：推理能力  
• 销售专家小模型：强化业务流，实现智慧化的营销策略和业务沟通  
 - 行业适配：专业知识  
 - 销售技巧：销售话术

### 核心理念："从来不是工具，而是使用工具的【人】"

#### AI数智员工核心能力

• 帝王级使用户端：有记忆的精准户对话，几乎所有话题都可以任  
• 自动营销：自动新客接待、产品推荐、客服答疑，价格谈判等，客户所需的营销所有  
• 个性聊天：除带来的打招呼外，可以按企业的业务需要，灵活改变客户聊天  
• 无缝接人工：AI聊天到无法解决的问题，自动邀请真人工上线解决，客户无感中转  
• 自动个性聊天：按条件自动发送，真实内容支持文字、图片、文件、小程序

### 五大核心优势

#### 痛点一、人力成本大幅降低

以微信平台为例，一个数智员工可完成500个真人员工的工作量，每月仅需1万元，成本是真人员工的1/10，成本大幅降低全部客户的体系，零沟通成本。

#### 痛点二、3天上岗

极限效率下，数智员工可做到3天训练即可上岗实操，7天完成工作，并不断学习迭代优化。

#### 痛点三、100%执行力

数智员工按照标准100%按流程操作，完成每一个营销动作，运营能力得到全面发挥。

#### 痛点四、可复制的金牌销售

完成训练的数智员工能力大大，并且可以按需复制，人才招聘难不再成为企业规模化的瓶颈。

#### 痛点五、忠诚可靠不飞单

数智员工完全属于客户企业，并且完全不存在客户资源流失的风险。

#### 数智员工承担销售工作占用超80%的时间的前期咨询节，销售专家通过成交节，最大化人效

通过智能分工模式，数智员工处理大量的前期客户咨询、引导、推荐等基础工作，真人员工专注于高价值的成交环节，实现人机协作的最优配置。

## 技术架构

### 多平台接入层

支持多种社交平台和应用的无缝接入：  
• 微信、WhatsApp、LINE、App Store等主流社交平台  
• 抖音、小红书、Instagram等内容平台  
• 离线设备支持，确保全渠道覆盖  
  
核心功能模块：  
• User Terminal：用户终端接入  
• Message Reach：消息触达  
• Question Answering：智能问答  
• Task Dialogue：任务对话  
• Active Chat：主动聊天  
• Information Collection：信息收集  
• Human Intervention：人工介入

### 智能服务层

三大核心管理器协同工作：  
  
1. Model Manager（模型管理器）  
 • Model Adaptation：模型适配  
 • Visual Orchestration：可视化编排  
 • Model Tuning：模型调优  
 • Evaluation Feedback：评估反馈  
  
2. ChatBot Service（聊天机器人服务）  
 • Multi-turn Conversation：多轮对话  
 • Intent Recognition：意图识别  
 • Long Memory：长期记忆  
 • Intelligent Decision：智能决策  
  
3. Agent Manager（智能体管理器）  
 • Configuration：配置管理  
 • Skills：技能管理  
 • Custom Role：自定义角色  
 • Auto Tuning：自动调优

### AI模型层

采用分层模型架构，结合通用大模型与专业小模型：  
  
通用大模型层：  
• ChatGPT、Tongyi（通义千问）  
• Baichuan、ChatGLM等主流大模型  
• 提供强大的基础推理能力  
  
多模态模型：  
• ImageModal：图像模态处理  
• Video Modal：视频内容理解  
• Audio Modal：语音识别与生成  
• Text Model：文本处理优化  
  
领域专业模型：  
• Industry Feature：行业特征模型  
• Expert Model：专家知识模型  
• Decision Model：决策支持模型  
• Domain User Portrait：领域用户画像

### AI训练与优化

完整的AI训练与优化体系：  
  
• Embeddings：向量嵌入技术  
• VDB RAG：向量数据库检索增强生成  
• Intelligent Training：智能化训练流程  
• Manual Tuning：人工精调优化  
• Automated Testing：自动化测试验证  
• Prompt Engineering：提示词工程  
• Quantitative Analysis：量化分析评估  
• Fine-tuning：精细化调优  
  
通过持续学习和优化，确保AI数智员工的专业能力不断提升。

## 场景能力

### AI客户筛选

#### 核心能力

• 自动筛选高意向客户：通过自然对话与客户互动，前端筛选高意向客户，收集客户需求信息  
• 持续跟进线索：AI员工24小时在线预警，持续跟进一条线索，提高客户线索利用率

#### 价值体现

• 减少销售垃圾时间：有效过滤无效客户，让销售专注高价值客户  
• 销售人效提升5倍：通过智能筛选，大幅提升销售团队的工作效率

#### 智能筛选流程

完整的客户筛选与分类流程：  
  
1. 判断沟通类型 → 适应性展开沟通  
 • 业务咨询：判定SOP阶段  
 • 基于业务/SOP对话  
  
2. 客户意向分析 → 客户画像分析 → 分类型转化提醒  
 • 低意向客户 → 自动跟进转化  
 • 待定客户 → 持续培育  
 • 高意向客户 → 直接转交/成交  
  
通过AI智能分析，实现客户的精准分类和个性化跟进策略。

### AI成交转化

#### 核心能力

• 自动聊单成交：基于业务产品自动完成与客户的沟通，并推动进入成交环节，自动完成一般商品的销售成交  
  
• 辅助聊单成交：针对特殊商品，完成前期铺垫、需求收集、形成工单并转交真人销售，辅助完成聊单成交动作

#### 价值体现

• 自动成交转化：实现标准化产品的自动成交流程  
• 提高人效：大幅提升销售团队的转化效率

#### 转化流程

完整的成交转化流程：  
  
建议能力范围 → 开始转化 → 高单  
  
数智员工阶段：  
• 分析上下文：智能理解客户需求和对话背景  
• 分析客户画像：深度分析客户特征和偏好  
• 销售专家介入模型介入：结合专业销售知识  
  
转化路径：  
• 一般商品/服务（低价、引流）→ 直接自动成交  
• 特殊商品/服务（高价）→ 数智员工形成工单 → 真人工介入单据 → 通单/成交  
  
通过智能分析和人机协作，实现不同类型产品的精准转化策略。

### AI潜客激活

#### 核心能力

• 持续跟进并激活潜客：不断跟进分析客户画像，利用上下文、动态结合SOP唤醒客户兴趣并激活，最终激活潜在客户

#### 价值体现

• 激活沉默客户：重新唤醒沉睡的潜在客户  
• 提升转换利用率：最大化客户资源价值  
• 降低前端成本：减少获客成本，提高ROI

#### 激活流程

智能潜客激活流程：  
  
潜客筛选分析 → AI消息SOP话术 → 判断客户类型 → 自动分类处理  
  
SOP设置：  
• 客户画像分析与分类  
• 账号、备注信息  
• 过往聊天记录  
  
调用SOP话术：  
• AI消息话术：智能生成个性化消息  
• 主动消息推送策略  
  
客户回应处理：  
• 客户不回应 → 引导客户重新进入体验流程  
• 客户回应 → 培训跟进  
• 被客户删除 → 上报删除并更新客户状态  
• 被客户拉黑 → 查新添加线索客户  
  
通过智能分析和个性化沟通，实现潜客的精准激活和转化。

### AI客户画像构建及自动标签

#### 核心能力

• 构建客户画像：多维度收集信息，构建客户画像，为持续转化提供依据  
  
• 持续迭代画像：根据不断新的对话信息不断迭代客户画像，使得经过持续的新标签，对客户需求把握更加准确

#### 价值体现

• 充分了解客户：深度挖掘客户需求和特征  
• 准确洞察客户需求：基于数据分析提供精准服务

#### 画像构建流程

智能客户画像构建流程：  
  
设定需要关注的客户画像维度 → 构建并持续迭代客户画像  
  
客户进入阶段：  
• 客户画像标签维度设定  
• 基本信息收集（基本信息、基本信息、基本信息、基本信息）  
  
对话构建阶段：  
• 分析对话内容：深度解析客户沟通内容  
• 动态构建：实时更新客户画像标签  
• 持续迭代构建：基于新信息不断优化  
  
SOP构建：  
• 定期更新客户画像数据  
• 客户偏好、职业、当前需求、潜在需求等多维度分析  
  
通过持续的数据收集和智能分析，构建精准的客户画像，为个性化服务提供强有力支撑。

智能客户画像构建流程：  
  
设定需要关注的客户画像维度 → 构建并持续迭代客户画像  
  
客户进入阶段：  
• 客户画像标签维度设定  
• 基本信息收集（基本信息、基本信息、基本信息、基本信息）  
  
对话构建阶段：  
• 分析对话内容：深度解析客户沟通内容  
• 动态构建：实时更新客户画像标签  
• 持续迭代构建：基于新信息不断优化  
  
SOP构建：  
• 定期更新客户画像数据  
• 客户偏好、职业、当前需求、潜在需求等多维度分析  
  
通过持续的数据收集和智能分析，构建精准的客户画像，为个性化服务提供强有力支撑。

### AI老客户维护

#### 核心能力

• 持续跟踪客户：智能跟踪客户购买轨迹，占领客户心智，但需求发生，成为客户的首选  
  
• 建立活跃、稳固人设：通过不断的接触与话题沟通，为客户提供专业化建议，建立客户人设

#### 价值体现

• 持续获取转化机会：保持与客户的持续连接，挖掘潜在需求  
• 增加复购频率：提升客户忠诚度和复购率

#### 维护流程

智能老客户维护流程：  
  
客户阶段（标签）→ 维护节点 → 维护方式 → 维护效果  
  
维护节点设置：  
• 单次新客：日常话题、节假日  
• 单次老客：朋友圈动态、SOP话题  
  
维护方式：  
• 主动管理：定期主动联系和关怀  
• 主动问候：节日祝福和生活关心  
• 点赞评论：朋友圈互动增强粘性  
• SOP话题：专业话题分享和讨论  
  
维护效果：  
• 增强用户粘性：提升客户忠诚度  
• 强化业务人设：建立专业形象  
• 增强用户信任感：深化客户关系  
• 提高复购：促进二次购买和推荐  
  
通过系统化的客户维护策略，实现客户生命周期价值最大化。

### AI基于业务SOP自动脚本

#### 传统SOP群发功能对比

传统SOP群发功能问题：  
• 人工设好SOP营销话术  
• 人工选择需要群发的客户  
• 人工选择需要群发时间  
• 引发封号风险  
  
传统方式处理流程：  
• 稳定 → 群发千篇一律打扰客户 → 客户联系通率  
• 稳定 → 客户回复多 → 人力不足适应商机  
• 稳定 → 客户回复少 → 人工完全成本浪费  
• 稳定 → 客户不回复 → 进退两难  
  
劣势分析：  
• 操作繁琐，过程繁琐  
• 千篇一律，打扰客户权益客户数据权益  
• 大量人工，效率低下

#### Rightbot自动脚本功能

Rightbot智能处理流程：  
• 人工选择需要群发的标签 → 沟通个人工单 → 深入交流转化交叉  
• AI智能标签客户动态话题、时间 → 客户回复 → 不给多少应对自动  
• 客户不回 → 适度跟进避免过度骚扰  
  
优势特点：  
• 操作简单，自动执行  
• 千人千面，每一次沟通都是1V1服务  
• 以当万同时推进所有客户  
  
核心优势：  
• 操作简单，自动执行：一键启动，全程自动化处理  
• 千人千面，每一次沟通都是1V1服务：个性化定制，精准触达  
• 以当万同时推进所有客户：高效并发，规模化运营

### AI帮助提升客户满意度

#### 核心能力

• 发掘客户痛点：通过客户的投诉内容，主动询问客户等方式，主动发掘客户的痛点，定位引发不满的问题点  
  
• 帮助改善产品服务：自动分析统计问题，帮助改善产品和服务效果

#### 价值体现

• 减少客诉：主动发现和解决问题，降低客户投诉率  
• 增加口碑推荐：提升客户满意度，促进口碑传播

#### 满意度提升流程

智能客户满意度提升流程：  
  
问题来源 → 数智员工处理 → AI分析 → 问题类型 → 内容曝光 → 满意度提升  
  
问题来源：  
• 售前咨询：产品信息、价格咨询、购买指导  
• 投诉：服务问题、产品质量、流程问题  
• 售后咨询：使用指导、维修服务、退换货  
  
数智员工处理：  
• 智能识别问题类型和紧急程度  
• 自动分类和标记客户情绪  
• 实时响应和初步解决方案  
  
AI分析处理：  
• 问题类型分析：功能缺失、价格太高等  
• 情感分析：客户满意度评估  
• 趋势分析：问题频次和发展趋势  
  
内容曝光与改进：  
• 质量不佳 → 功能缺失：产品优化建议  
• 效果不好 → 价格太高：定价策略调整  
• 质量不佳 → 功能缺失：功能完善计划  
• 效果不好 → 价格太高：价值传递优化  
  
最终实现：  
• 提升产品/服务满意度  
• 降低客户流失率  
• 增强品牌口碑  
• 促进客户推荐  
  
通过AI智能分析和处理，实现客户满意度的持续提升和业务优化。

### 提升人效-减少销售的垃圾时间

#### 核心能力

• 减少销售的垃圾时间：数智员工承担销售工作中占用超过80%的时间的咨询期沟通环节，销售专注高端成交环节，最大化人效

#### 价值体现

• 减少销售垃圾时间：释放销售人员时间，专注高价值活动  
• 最大化人效：提升整体销售团队效率和产出  
• 专注高端，提升转化：销售专注成交环节，提高转化率

#### 销售流程优化

智能销售流程分工：  
  
获客 → 预热 → 筛选高意向客户 → 成交 → 消客  
  
流程分工：  
• 获客阶段：客户接入 → AI数智员工负责初步接待和信息收集  
• 预热阶段：AI数智员工进行产品介绍和需求挖掘  
• 筛选高意向客户：AI智能识别和筛选高价值客户  
• 成交阶段：AI数智员工或真人员工进行成交转化  
• 消客阶段：无人跟进的客户由AI持续维护  
  
传统模式问题：  
• 真人员工需要处理所有环节，效率低下  
• 大量时间浪费在低价值的初步咨询上  
• 无法同时处理大量客户咨询  
  
AI优化后效果：  
• AI数智员工承担80%的基础沟通工作  
• 真人员工专注高价值的成交环节  
• 实现24小时不间断客户服务  
• 大幅提升整体销售效率和转化率  
  
通过AI与人工的智能分工，实现销售流程的最优化配置。

### 为什么AI员工比真人更智能个性化

#### 核心能力

• 千人千面个性化：通过客户画像的分析，做到一对一个性化信息推送，培养联系徐温，消除机械感的同时提升好感度的商业化预期

#### 价值体现

• 增加温度感：提升客户体验和情感连接  
• 降低打扰率：精准推送，避免无效骚扰

#### AI个性化服务流程

智能个性化服务对比：  
  
获客 → 不同员工 → 客户爆炸 → 承接能力不同 → 个性化程度不同  
  
AI数智员工优势：  
• 客户接入：统一高标准接待，无情绪波动  
• 多客户并发：同时服务多个客户，无能力限制  
• 客户画像分析：深度分析客户需求和偏好  
• 个性化推荐：基于数据分析的精准推荐  
  
传统真人员工局限：  
• 不同员工服务水平参差不齐  
• 承接能力有限，无法同时服务多客户  
• 个人情绪和状态影响服务质量  
• 难以做到完全个性化服务  
  
AI分析能力：  
• 客户画像：全面分析客户特征和行为  
• 需求识别：精准识别客户真实需求  
• 情感分析：理解客户情绪和态度  
• 个性化策略：制定专属沟通策略  
  
个性化工具：  
• 个性化话术：根据客户特点调整沟通方式  
• 机械化避免：自然流畅的对话体验  
  
通过AI技术实现真正的千人千面个性化服务，超越传统人工服务的局限性。

### 人机协作

#### 核心能力

• 无缝人机协作，真人随时介入：真人可在任何时间介入客户对话过程中，随时查看客户接触轨迹，且AI员工不断自动化学习的沟通知识

#### 价值体现

• 客户无感知：客户体验连贯，无感知切换  
• 保障效果：确保服务质量和客户满意度

#### 人机协作流程

智能人机协作流程：  
  
咨询 → AI大模型分析 → 协作转接  
  
协作场景：  
• 客户咨询：AI员工首先接待和初步处理  
• 复杂问题识别：AI自动识别需要人工介入的情况  
• 无缝转接：真人员工随时可以接管对话  
  
AI处理能力：  
• 发生AI员工不能处理的状况：自动识别复杂问题  
• 为学习相关知识：AI持续学习和优化  
• 特殊情况，如退款：及时转接人工处理  
  
人工介入机制：  
• 真人交流信息作为新知识输入：经验积累  
• AI持续学习：不断提升处理能力  
• 同一社交群与专家无缝交流：团队协作  
  
协作工具：  
• 形成工具：完整的客户接触轨迹记录  
• 真人员工：专业人工服务支持  
  
协作优势：  
• 客户无感知切换：保持服务连贯性  
• AI持续学习进化：服务能力不断提升  
• 人工专业支持：确保复杂问题得到妥善处理  
• 团队协作效率：最大化整体服务效果  
  
通过智能人机协作，实现AI效率与人工专业性的完美结合，为客户提供最优质的服务体验。

### 快速构建企业知识库

#### 企业知识库构成

企业知识库包含以下几个核心组成部分：  
  
显性知识：  
• 产品文档：产品介绍、解决方案、售后保障、使用说明、在线手册等  
• 技术数据：测试说明、认证说明、需求文档、流程制度等  
• 培训文档：讲师培训、技能培训、考核标准、学员培训、课程体系等  
• 销售相关：营销经验、售后经验、信函、客户经验、数字记录等  
  
隐性知识：  
• 市场洞察：市场调研、问题洞悉、竞争策略、创意征集、竞品制度等  
  
类型分类：  
• 文字、图片、音频、聊天记录、视频等多种格式

#### 传统构建知识库方式的问题

传统知识库构建面临的挑战：  
  
• 体系混乱：缺乏统一的知识分类和管理体系  
• 来源复杂：知识来源分散，难以统一整合  
• 类型多样：不同格式的知识难以统一处理  
• 需要全职管理：需要专人维护，成本高昂  
• 需要周期管理：更新周期长，时效性差  
• 各部门配合：跨部门协调困难，效率低下  
  
结果：99%企业无法建立知识库，知识管理成为企业痛点。

#### Right-bot三步构建知识库

Right-bot革命性的三步构建流程：  
  
第一步：导入任何知识  
• 支持多种格式：文档、图片、音频、视频等  
• 一键导入：简化操作流程  
• 智能识别：自动识别内容类型  
  
第二步：大模型分析  
• AI智能解析：深度理解知识内容  
• 自动分类：智能归类整理  
• 结构化处理：转换为可用的知识结构  
  
第三步：生成结构化知识库  
• 自动生成：无需人工干预  
• 结构清晰：层次分明的知识体系  
• 即时可用：快速投入使用  
  
核心优势：  
• 收录：全面收录各类知识资源  
• 实时：实时更新和同步  
• 切换：灵活切换和调用  
• 初始：快速初始化知识库  
• 升级：持续升级和优化  
• 精准：精准匹配和检索  
• 修正：智能修正和完善  
• 净化空间：优化存储空间  
  
通过AI技术，将传统需要数月甚至数年的知识库构建工作缩短至几分钟，彻底解决企业知识管理难题。

### Rightbot数智员工 VS 真人员工

#### 能力、精力、执行力、忠诚度全方位碾压

Rightbot数智员工优势对比：  
  
Rightbot数智员工：  
• 全能选手：掌握全部业务技能  
• 简单培训无需培训：即插即用，无需培训成本  
• 态度热情情绪稳定：始终保持最佳服务状态  
• 无任何额外成本：一次投入，持续使用  
• 专业动易管理：标准化管理，无人事问题  
• 执行力100%：严格执行既定策略  
• 成本稳定：可预期的固定成本  
• 永不跳槽永不离职：稳定的人力资源  
• 持续学习：不断优化和进步  
• 永久在线：24小时不间断服务  
• 多语言、全球化：支持多语言服务  
• 持续学习：不断学习和改进  
  
真人员工局限：  
• 单一工种：技能范围有限  
• 培训周期长培训成本高：需要大量时间和资源投入  
• 工作情绪：情绪波动影响工作质量  
• 经济成本高工资、五险一金：持续的人力成本  
• 流动性高：员工流失率高  
• 手续繁琐副业下单：管理复杂度高  
• 执行难：执行力参差不齐  
• 薪酬申请客户对接：额外的管理成本  
  
核心对比优势：  
• 能力：全能型 vs 专业型  
• 精力：24小时在线 vs 8小时工作  
• 执行力：100%执行 vs 人为因素影响  
• 忠诚度：永不离职 vs 流动性高  
• 成本：一次性投入 vs 持续人力成本  
• 管理：标准化管理 vs 复杂人事管理  
  
Rightbot数智员工在各个维度都展现出显著优势，为企业提供更稳定、高效、经济的解决方案。

### 应用领域

#### 核心技术能力

RightBot核心技术架构：  
  
• 知识图谱：构建完整的知识关联网络  
• AI推理：智能推理和决策能力  
• 智能问答：精准理解和回答用户问题  
• 语义理解：深度理解自然语言含义  
• 意图识别：准确识别用户真实意图  
• 多话轮模型：支持复杂的多轮对话

#### 行业应用场景

RightBot广泛应用于多个行业领域：  
  
电商领域：  
• 私域营销运营：精准营销和客户运营  
• 语义搜索：智能商品搜索和推荐  
  
教育领域：  
• 一对一私教/实时助教：个性化教学辅导  
• 语义搜索：教育资源智能检索  
  
线下零售：  
• 品牌私域流量建设运营：构建私域流量池  
  
政府领域：  
• 线上政务办理：智能政务服务  
  
金融领域：  
• 理财/保险客户服务：专业金融咨询服务  
  
文化领域：  
• IP智能数字人：文化IP数字化运营  
  
医疗领域：  
• 导诊/慢病管理：医疗服务智能化  
  
对话助手：  
• 情感陪伴：提供情感支持和陪伴服务  
• 情绪疏导心理咨询：心理健康服务  
  
法律咨询：  
• 法律问题咨询解答：专业法律服务  
  
应用特点：  
• 跨行业适用：满足不同行业的特定需求  
• 专业化服务：针对行业特点提供专业解决方案  
• 智能化程度高：深度理解行业业务逻辑  
• 可定制化：根据具体需求进行个性化配置  
  
RightBot凭借强大的AI技术能力，为各行各业提供智能化的数字员工解决方案，推动行业数字化转型升级。

### 简单三步上线AI员工

#### 第一步：需求梳理

AI训练师协助企业梳理业务流程和私域的用户流程确定如何落地  
  
核心工作内容：  
• 业务流程分析：深入了解企业现有业务流程  
• 用户流程梳理：分析私域用户的完整体验路径  
• 需求识别：明确AI员工需要承担的具体职责  
• 落地方案设计：制定切实可行的实施方案  
• 目标设定：确定AI员工的服务目标和效果预期  
  
专业AI训练师将与企业团队深度合作，确保AI员工能够精准匹配企业的实际需求和业务场景。

#### 第二步：AI训练

协助客户根据企业知识库、FAQ、行业知识做AI训练  
  
训练内容包括：  
• 企业知识库导入：将企业的专业知识和经验输入AI系统  
• FAQ整理训练：基于常见问题和标准答案进行训练  
• 行业知识补充：融入行业专业知识和最佳实践  
• 话术优化：训练AI员工的沟通话术和表达方式  
• 场景模拟：通过各种业务场景进行实战训练  
  
训练特点：  
• 个性化定制：根据企业特色进行专门训练  
• 持续优化：在实际使用中不断学习和改进  
• 专业指导：AI训练师全程指导训练过程  
• 质量保证：确保训练效果达到预期标准

#### 第三步：业务陪跑及长期优化

强化AI训练，完善更多业务场景，持续让AI进化学习，交付企业私域用户小模型  
  
长期服务内容：  
• 业务陪跑：在AI员工正式上线后提供持续的业务支持  
• 场景完善：根据实际使用情况不断完善业务场景  
• 持续优化：基于用户反馈和数据分析持续优化AI性能  
• 进化学习：让AI员工在实际工作中不断学习和成长  
• 小模型交付：为企业定制专属的私域用户服务模型  
  
优化方向：  
• 响应准确性：提升AI回答的准确性和相关性  
• 用户体验：优化用户交互体验和满意度  
• 业务效率：提升AI员工的工作效率和处理能力  
• 场景覆盖：扩展AI员工能够处理的业务场景范围  
  
通过三步实施流程，企业可以快速、高效地部署专属的AI数智员工，实现业务的智能化升级。整个过程有专业团队全程支持，确保AI员工能够真正为企业创造价值。