

解决方案实践

加推企业 AIGC 营销系统解决方案实践

文档版本 1.0
发布日期 2024-04-09



版权所有 © 华为技术有限公司 2024。保留一切权利。

非经本公司书面许可，任何单位和个人不得擅自摘抄、复制本文档内容的部分或全部，并不得以任何形式传播。

商标声明



HUAWEI和其他华为商标均为华为技术有限公司的商标。

本文档提及的其他所有商标或注册商标，由各自的所有人拥有。

注意

您购买的产品、服务或特性等应受华为公司商业合同和条款的约束，本文档中描述的全部或部分产品、服务或特性可能不在您的购买或使用范围之内。除非合同另有约定，华为公司对本文档内容不做任何明示或暗示的声明或保证。

由于产品版本升级或其他原因，本文档内容会不定期进行更新。除非另有约定，本文档仅作为使用指导，本文档中的所有陈述、信息和建议不构成任何明示或暗示的担保。

安全声明

漏洞处理流程

华为公司对产品漏洞管理的规定以“漏洞处理流程”为准，该流程的详细内容请参见如下网址：

<https://www.huawei.com/cn/psirt/vul-response-process>

如企业客户须获取漏洞信息，请参见如下网址：

<https://securitybulletin.huawei.com/enterprise/cn/security-advisory>

目录

1 方案概述	1
2 资源和成本规划	5
3 实施步骤	6
3.1 搭建流程	6
3.2 操作流程	7
3.2.1 企业管理后台	7
3.2.2 小程序端展示	10
3.2.3 APP 操作展示	20
3.2.4 功能清单	27
4 修订记录	30

1 方案概述

应用场景

加推利用AIGC和Martech技术，为企业成功打造了智能销售工具库系统。

- 数字人名片展业系统：递出名片的同时更好向客户介绍自己、产品业务和品牌实力；
- 销售推广工具库：包含文件网盘、获客文章、海报、短视频等，将营销工具和内容赋能销售随时随地推广；
- 智能AI雷达：客户关键浏览访问实时智能提醒、客户每次浏览价值智能生成小结、客户内容传播数字人脉可视化、客户跟进时机智能预测提醒；
- 企业数字人脉系统：所有递出的名片连接客户企业清晰可查、销售推广客户互动智能报表生成、企业Boss雷达智能调度每个员工、开放对接平台无缝对接企业相关系统。

1. 企业销售和市场推广

业务挑战：在当今快速变化的市场环境中，企业面临的销售和市场推广挑战愈发复杂多元。首先，缺乏一个集成化和智能化的营销工具及内容管理平台，使得销售团队难以高效利用和管理营销资源，影响了客户互动的质量和转化效率。其次，分散的销售网络和缺乏有效的调度机制导致企业无法实现资源的优化配置，同时，缺少实时的市场数据反馈和分析系统，使得企业难以及时洞察市场变化，快速调整营销策略以应对竞争。此外，随着客户需求的日益个性化，企业在提供定制化和互动性强的客户体验方面面临巨大挑战，这直接关系到客户满意度和忠诚度的提升。

业务效果：企业可以通过定制化的智能名片集成产品视频、和即时沟通功能，增强潜在客户的互动体验。小程序推广码可以结合留资信息和事件触发，为特定场合或活动提供专属内容，从而提高用户参与度和转化率。

方案优势：引入灵活配置内容和交互式元素到智能名片中，如物料展示、即时问答等，以提升用户的参与感和品牌记忆度。

2. 客户关系管理

业务效果：通过高级线索管理系统，企业能够实现线索的捕获和分配，确保高价值线索得到优先处理。转介绍系统可以通过激励机制鼓励现有客户或合作伙伴分享推荐，进一步扩大潜在客户基础。

方案优势：数据导向引入分析模型来预测客户需求和购买行为，实现更个性化的客户服务和准确营销。

3. 内容管理与分享

业务效果：内容中台不仅支持文本和图像，还可以管理和分发互动式内容如在线课程、互动问答等，为用户提供更丰富的知识分享和学习体验。

方案优势：利用模块化技术生成个性化内容推荐，根据企业的用户画像，为企业提供量身定制的阅读列表，增强用户粘性。

4. 任务和活动管理

业务效果：任务中心可以与企业的CRM系统和销售管道无缝集成，自动化任务分配和进度追踪，确保销售团队专注于最有价值的活动和客户。

方案优势：引入游戏化元素，如排行榜、成就徽章等，激励销售团队以更积极的态度参与销售任务和市场活动。

5. 企业内部管理

业务效果：通过高度可配置的员工管理系统，企业可以根据不同的业务单位和角色设置不同的权限和数据访问级别，确保信息安全同时提升工作效率。

方案优势：确保员工数据和业务记录的不可篡改性和透明度，增强内部治理的信任度。

方案架构

图 1-1 业务架构



架构说明：该方案结合多端应用与先进技术，旨在提升企业的业务效率和用户体验。支持APP、小程序、H5、PC端等，并可灵活嵌入员工办公平台如WeLink、企业微信、飞书等。借助华为云盘古大模型和数字内容Metastudio，高效展示企业业务价值，并支持营销内容的创作与分发。

此外，该方案还集成了华为Metastudio的数字人服务、声音复刻和AI智能抠图，快速生成销售数字分身。智能问答功能基于盘古大模型+向量数据库，提升企业知识库的互

动体验。为确保业务的高可用性和高性能，另外该方案结合了华为CCE云容器引擎和RDS云数据库RDS服务。CCE提供容器应用管理能力和应用级弹性扩容，确保业务快速响应需求。RDS具备完善的性能监控和安全防护措施，简化运营流程，使企业更专注于应用开发和业务发展。这一全面方案将多端应用、AI技术与内容创作融为一体，助力企业提升业务效率和用户体验。

● **核心应用**

利用AI增强的销售和营销工具，涉及客户数据分析。内容自动化创建及市场智能推广，旨在提高业务效率和促进销售增长。

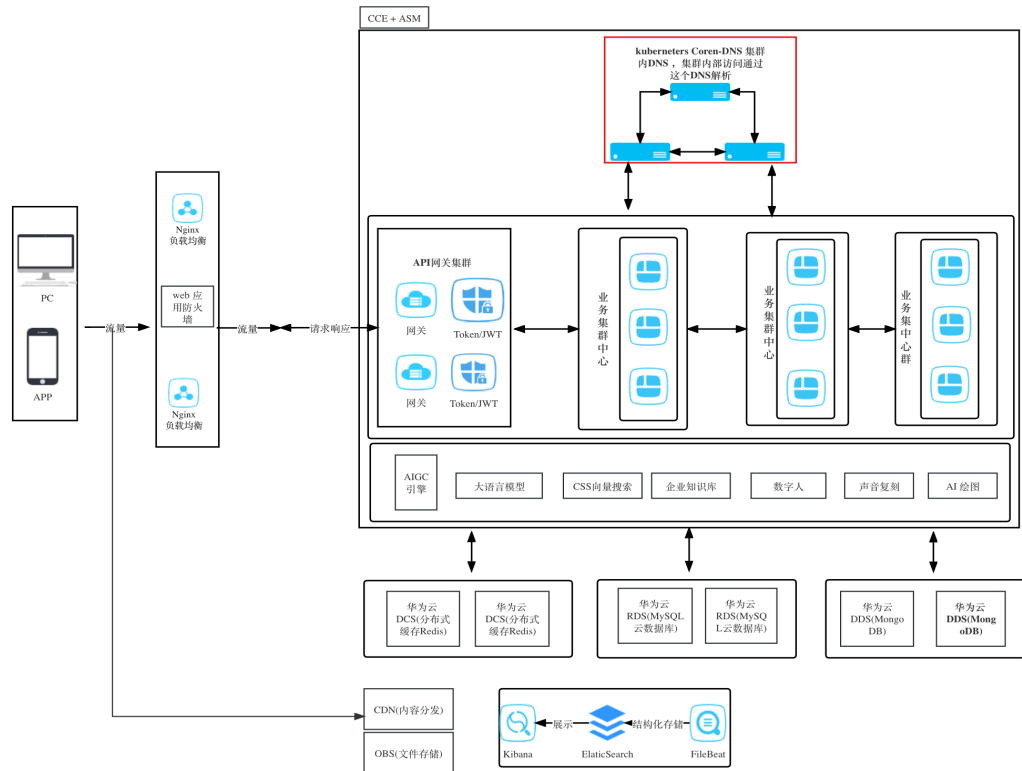
● **能力中台**

作为技术枢纽，集成了智能内容中心、推广中心、客户中心和数据中心等。为企业提供内容管理、市场推广、客户关系和数据分析的综合能力，以支撑业务增长和决策制定。

● **开放平台对接**

开放对接平台使企业的OA、CRM、财务和CMS系统能够与外部系统集成。优化了业务流程，提高了运营效率，同时确保了信息的一致性和易访问性。

图 1-2 部署架构



技术架构方案说明：

- **应用端：**支持APP、小程序、H5、PC端等多端应用，可灵活嵌入员工办公平台如Welink、企业微信、飞书等。
- **数字内容展示：**利用华为云盘古大模型和数字内容Metastudio，能高效展示企业业务价值，支持营销内容的创作与分发。

- **数字人服务：**集成华为Metastudio的数字人服务，包括声音复刻和AI智能抠图，可快速生成销售数字分身。
- **智能问答：**基于盘古大模型+向量数据库，提升企业知识库的互动体验，实现智能问答功能。
- **容器化部署：**结合华为CCE云容器引擎，提供容器应用管理能力和应用级弹性扩容，确保业务快速响应需求。
- **数据存储：**利用RDS云数据库服务，具备完善的性能监控和安全防护措施，简化运营流程，使企业更专注于应用开发和业务发展。

这一全面的技术架构将多端应用、AI技术与内容创作融为一体。

方案优势

- **一站式服务**

全面的业务覆盖：方案通过集成销售、推广和管理等功能，为企业提供了从前端的客户接触到后端的运营管理的全链条服务。这意味着企业可以在一个平台上解决多种业务需求，无需投资于多个不同的系统或工具，从而降低了复杂性和成本。

流程协同：集成化的服务让不同的部门（如销售、市场、客服）能够更加紧密地协作共享信息和数据，提高工作效率和一致性，避免信息孤岛的问题。
- **数据驱动决策**

实时数据分析：方案提供的实时数据分析和可视化大屏，使得企业能够即时获取业务运营的关键指标和趋势，从而快速响应市场变化。

预测性分析：利用先进的数据挖掘和机器学习技术，物料能够收集市场趋势和客户行为，为企业的战略规划和运营决策提供科学依据。
- **用户体验优化**

定制化界面与交互：方案允许企业根据自己的品牌风格 and 用户需求定制化界面和交互设计，提供更加个性化和友好的用户体验。

智能化功能：利用AI技术，如自然语言处理和图像识别，方案可以提供智能客服、个性化推荐等功能，提升用户满意度和粘性。
- **灵活性和扩展性**

模块化设计：方案采用模块化设计，使得企业可以根据当前的业务需求选择合适的模块使用，并在未来随着业务的发展灵活添加新模块或功能。

云原生架构：基于云原生技术构建，方案能够无缝地在云环境中扩展，支持横向扩展和自动扩展功能，确保在用户数量剧增或数据量激增时，系统依然保持高性能和稳定性。

2 资源和成本规划

表 2-1 资源和成本规划

云资源	规格	数量	每月费用（元）
云服务ECS	CentOs84核8GB 磁盘 100G	2	960.00
对象存储OSS	MYSQL8.0 4核8GB 磁盘 200G	1	1400.00
SMN	1年 100G 流量按需计费	1	50.00
SMN	短信推送 100 个数~100000 个数(含)	1	0.045元/条
总计：2455.00（1000条短信）			

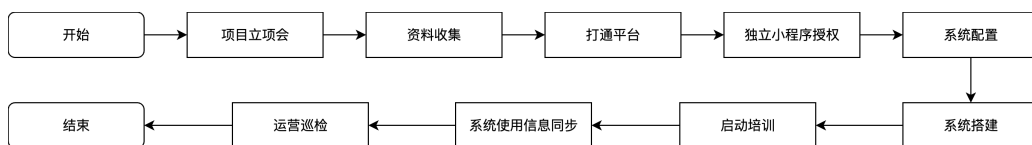
3 实施步骤

3.1 搭建流程

3.2 操作流程

3.1 搭建流程

图 3-1 搭建流程



1. 项目立项会（1个工作日）
明确双方责任人、需求
2. 资料收集（1个工作日）
企业管理员需配合提供系统装填的物料
3. 打通平台（1-3个工作日）
注册微信服务号、小程序，并关联认证
认证费用300元/次，审核时间1-3个工作日
4. 独立小程序授权（5-7个工作日）
配置独立小程序、测试、上线、发版
5. 系统配置（1个工作日）
客服配置后台，企业管理员需要配合客服扫码对接
6. 系统搭建（2-3个工作日）
内容中台美化、装填转介绍系统配置
7. 启动培训（2个工作日）
针对管理者、运营者:如何管理和运营转介绍系统
针对销售顾问、市场推广员:如何发展、管理合伙人等获客场景应用
针对内外部合伙人:如何成为企业合伙人、提交线索、如何获得佣金等

8. 系统使用信息同步（1个工作日）
完成系统信息装填
9. 运营巡检
企业专属顾问:提供使用数据分析报告、运营方案、同行案例分享、组织获客私享会等
售后问题咨询，系统升级通知等

3.2 操作流程

3.2.1 企业管理后台

登录

企业后台管理系统（简称企管后台），系统相关功能（小程序、APP端）设置均在此后台完成。企业开通账号后，企业管理员将收到企管后台开通成功短信，短信内含登录账号与初始密码，登录即可；登录链接：<https://business.aijiatui.com/refactor-zs/#/login>

图 3-2 管理页面展示 1

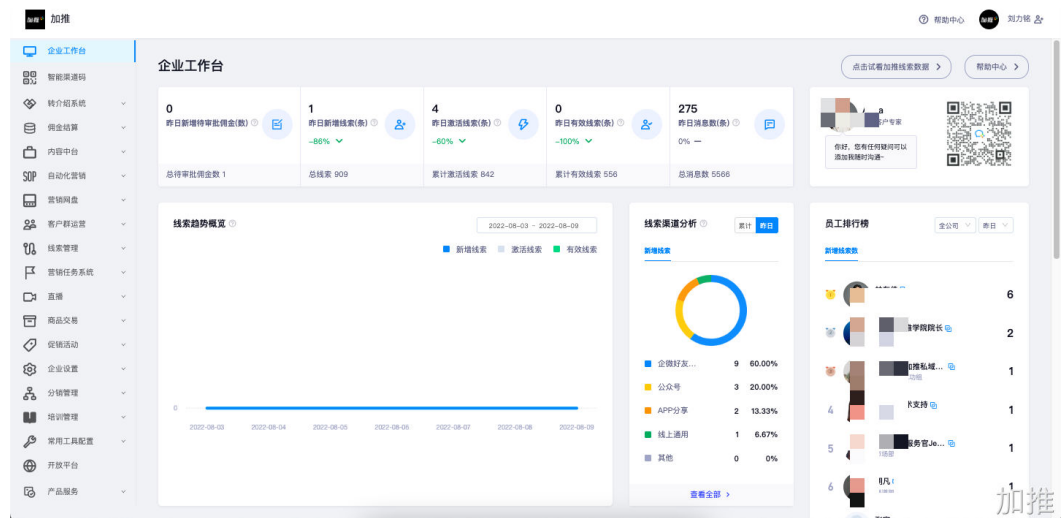


图 3-3 管理页面展示 2



人员信息添加，名片创建

企业首次添加员工时，需创建首部门，单击【创建部门】或【添加成员】按钮即可设置创建；

支持编辑部门名称，添加子部门，删除等操作；

图 3-4 员工管理

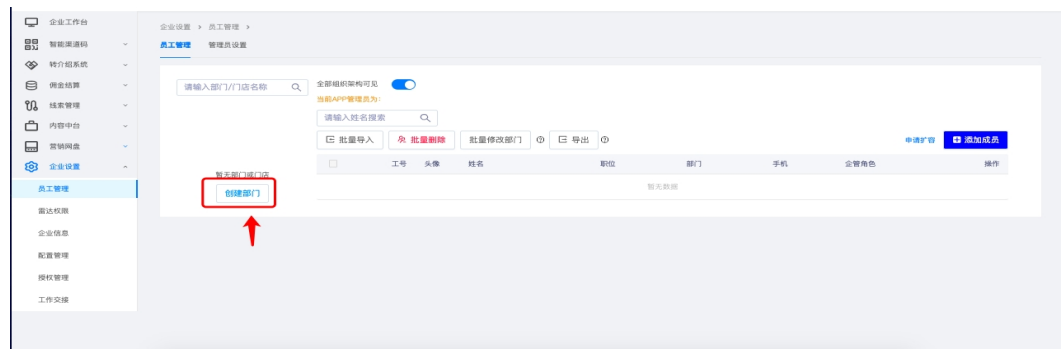
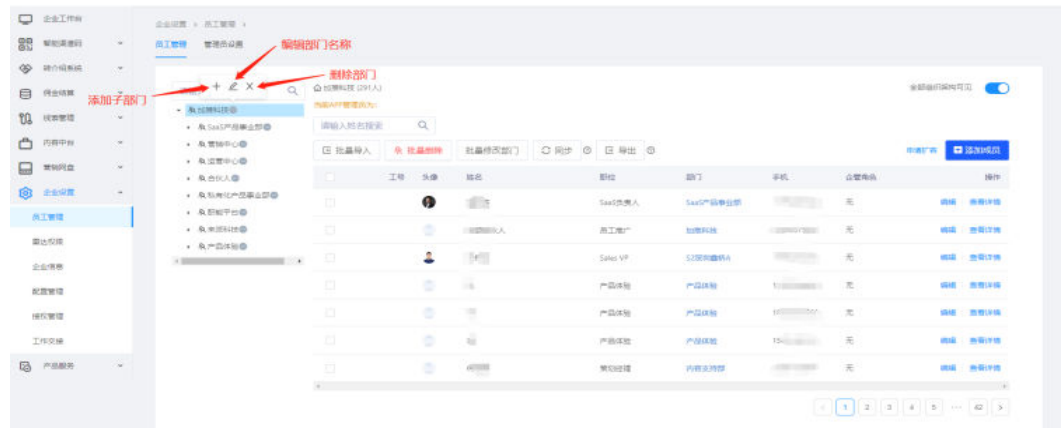


图 3-5 创建部门提示



图 3-6 编辑部门



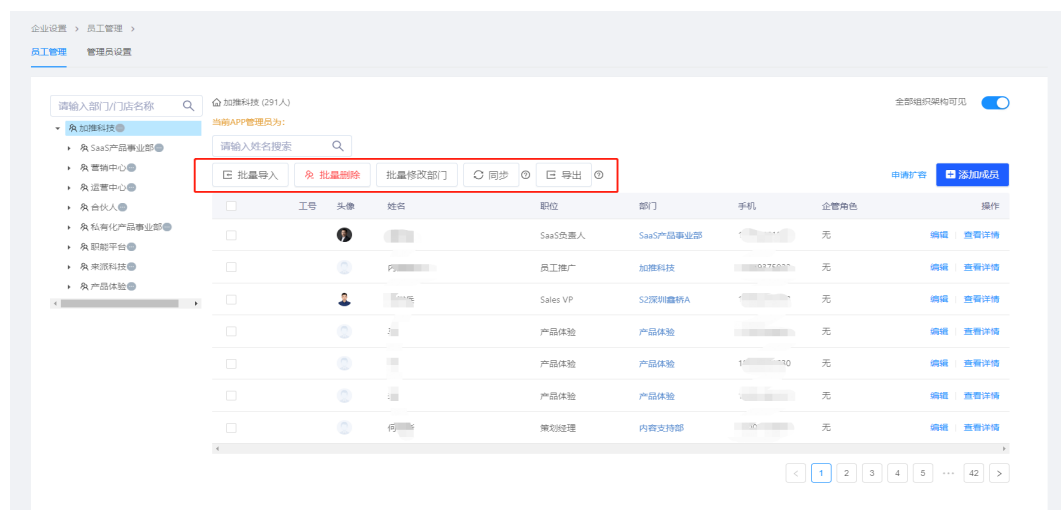
添加成员：包含工号、姓名、职位、渠道、绑定微信手机号、名片展示手机号、部门等信息（其中加*为必填字段）

支持批量导入、批量删除、批量修改部门、导出员工信息、搜索查询等操作；

图 3-7 添加员工



图 3-8 批量删除



📖 说明

删除是指将此员工直接删除，不做工作交接（需关闭雷达后操作）；

3.2.2 小程序端展示

进入小程序【搜索企业绑定小程序名称】

名片

支持单击进入编辑名片信息，可预览名片

公司网盘

文件分享设置/设置联系人：可进行获客工具设置，包含文件访问授权手机号、文件是否可以被下载、联络信息设置（此设置对所有文件生效）；

电脑导入文件：在电脑浏览器中打开网址：file.jiatui.com，扫码登录后即可到文件（文件类型支持：PDF、PPT、Word格式，单个文件不超过50MB，上传完成后可在【公司网盘-我的文件】中查看）；

批量发文件：支持批量转发文件（可将我的文件与企业文件组合发送），进行留资设置；

图 3-9 公司网盘功能展示 1



图 3-10 公司网盘功能展示 2

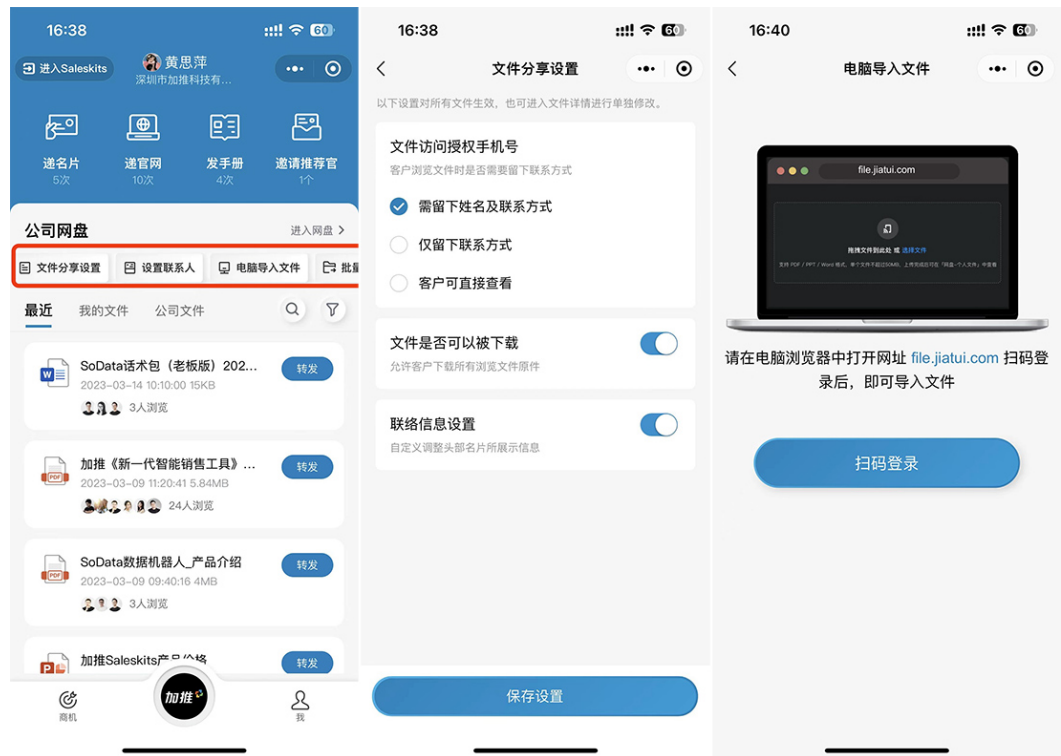
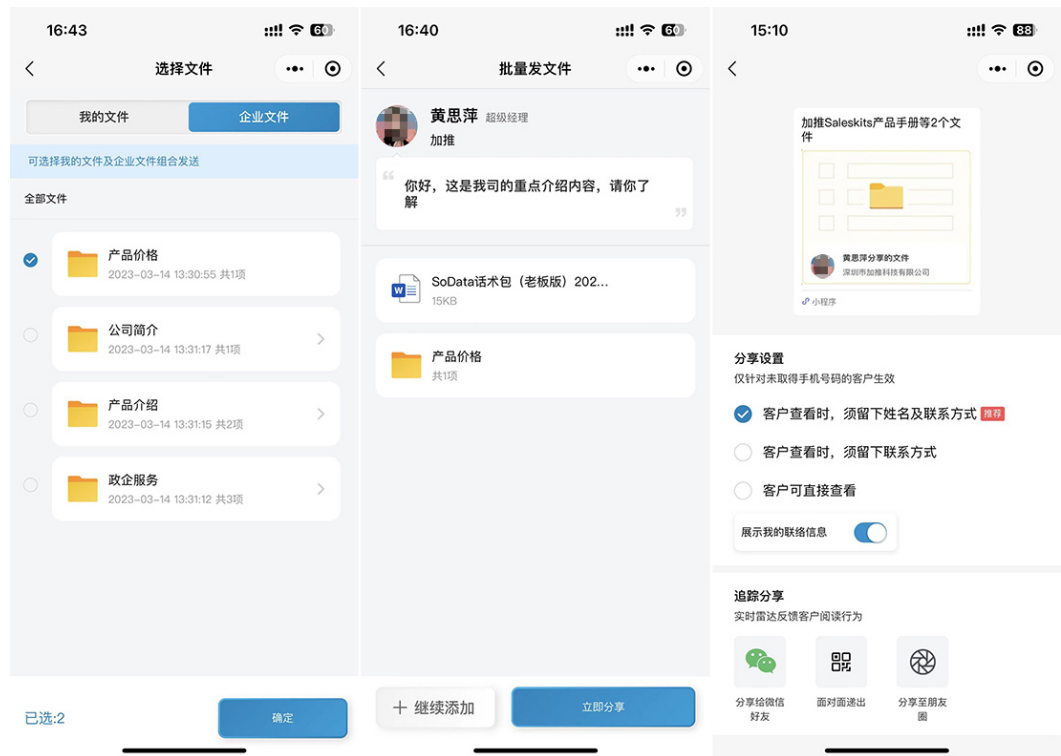


图 3-11 公司网盘功能展示 3



最近：展示企业及销售个人上传的文件，按最近更新时间进行排序；

我的文件：展示销售自行上传的文件（单击进入文件详情-更多，可查看目录、下载文件、查看信息、删除文件）；

公司文件：展示企业上传的文件、企业视频；

单击进入文件详情

更多：支持查看目录、下载、收藏、查看文件信息；

分享文件：分享页支持预览卡片、分享设置：可对此文件设置留资方式-客户查看时须留下姓名及联系方式、客户查看时须留下联系方式、客户可直接查看（此设置对单个文件生效）；支持设置文件是否可以被下载、是否展示联络信息；支持将文件分享给微信好友、面对面递出方式、分享到朋友圈。

图 3-12 公司网盘功能展示 4

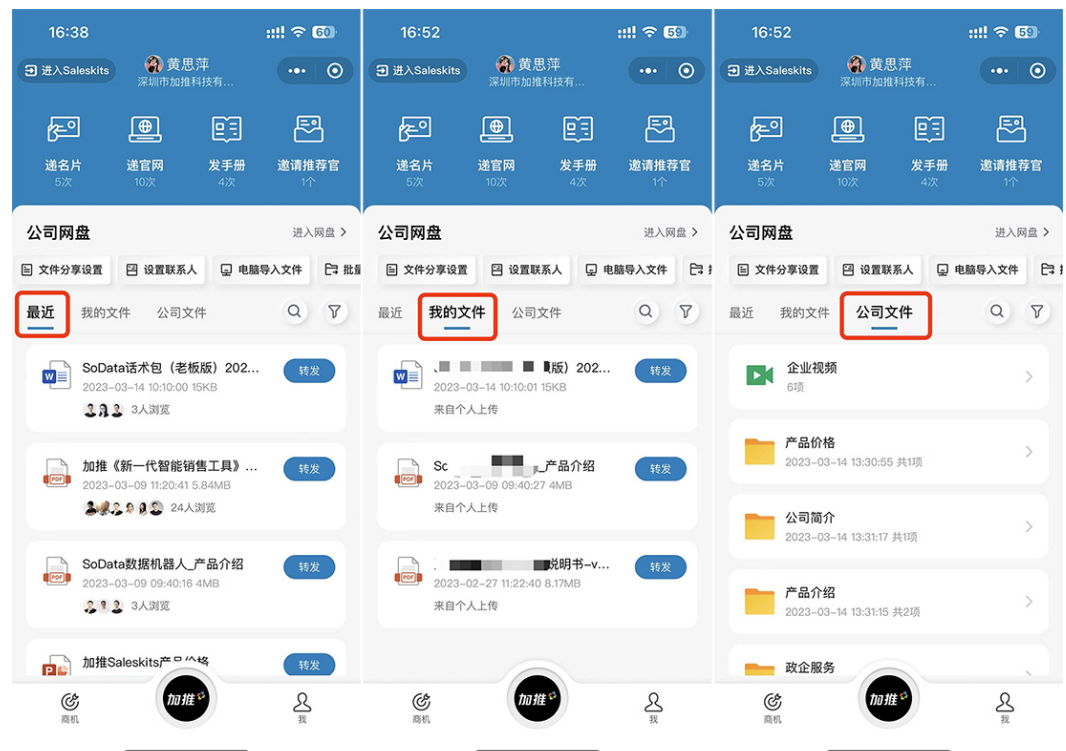


图 3-13 公司网盘功能展示 5



递名片

支持查看名片分享次数；

可预览名片分享卡片；

分享设置：客户查看名片需与我交换联系方式、客户可直接查看共2种留资方式；

支持分享给微信好友、面对面递出、分享到朋友圈三种方式进行分享。

图 3-14 递名片



说明

当名片完整度小于33%或名片信息的必填字段没有填写完整时，名片不支持递出，需单击完善名片。

递官网

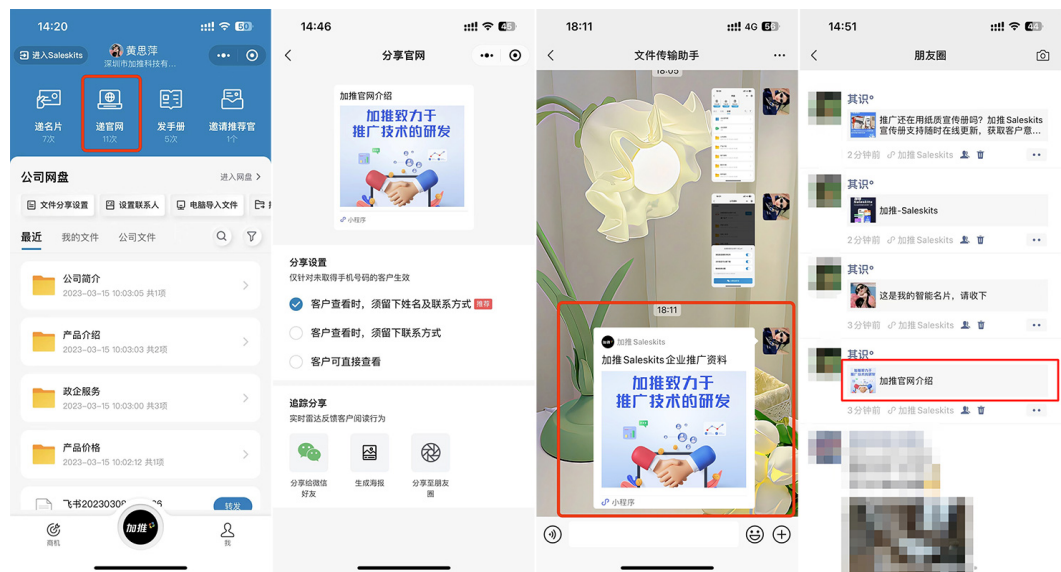
支持查看分享次数；

支持预览分享卡片；

分享设置支持选择客户查看时须留下姓名及联系方式、客户查看时须留下联系方式、客户可直接查看3种留资方式；

可一键以“分享给微信好友”、“生成海报”（长按海报即可转发或保存）、“分享至朋友圈”三种形式进行分享。

图 3-15 递官网



说明

1. 常规版的官网内容可在企管后台>转介绍系统>推荐官页面设置>客户视角装修进行编辑；

图 3-16 客户视角装修



2. 企业版的官网内容在企管后台>小程序装修>客户视角装修>官网编辑。

图 3-17 小程序装修

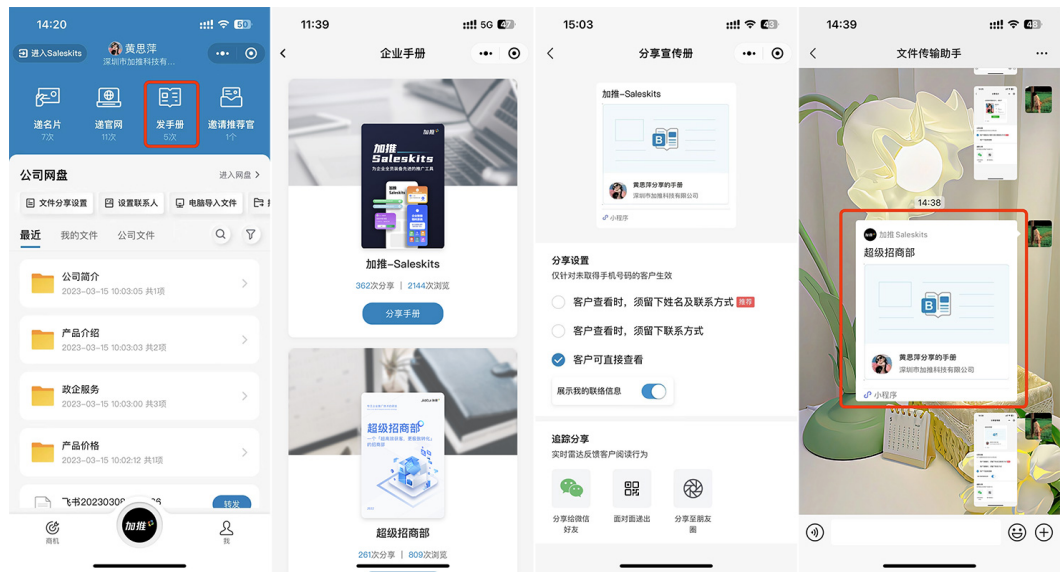


发手册

支持分享企业手册，进入分享页可预览分享卡片，支持留资设置（包含客户查看时须留下姓名及联系方式、客户查看时须留下联系方式、客户可直接查看3种方式，以及是否展示我的联络信息）；

可分享给微信好友、面对面递出、分享至朋友圈三种形式分享；

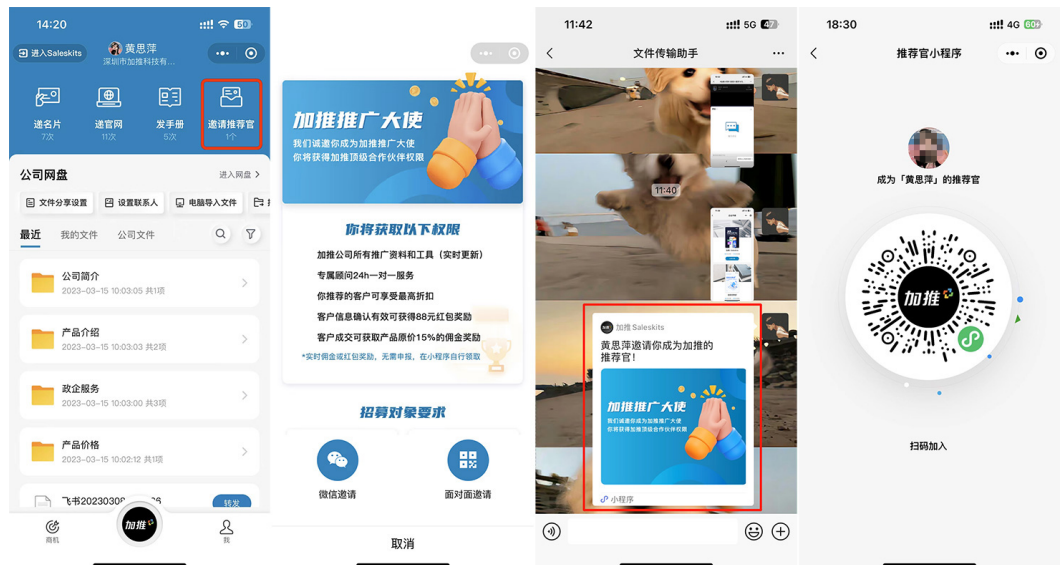
图 3-18 发手册



邀请推荐官

支持微信邀请、面对面邀请两种方式。

图 3-19 邀请推荐官



说明

推荐官注册页可在【企管后台>转介绍系统>推荐官页面设置>推荐官注册页配置】进行设置。

图 3-20 推荐官注册页配置



产品库

产品库是企业用于展示产品的平台，由企业管理员在后台进行产品设置添加，完善后，小程序--【工作台-产品库】里会显示企业已在售的产品，员工可直接分享至微信。

产品列表界面，可展示最新上新、最近分享的产品，按上架更新的时间进行排序展示，单击可查看产品详情；

说明

明星产品（即置顶产品）排在上方

可单击【转发】跳转至分享落地页，支持进行分享设置：客户查看时须留下姓名及联系方式/客户查看时仅须留下联系方式/客户可直接查看，是否展示我的联络信息；

支持一键转发全部产品，分享到微信好友/面对面递出/朋友圈。

图 3-21 产品库



推广表单

加推推广表单满足不同的线上预约信息登记场景，方便进行调查、活动报名、信息收集等。

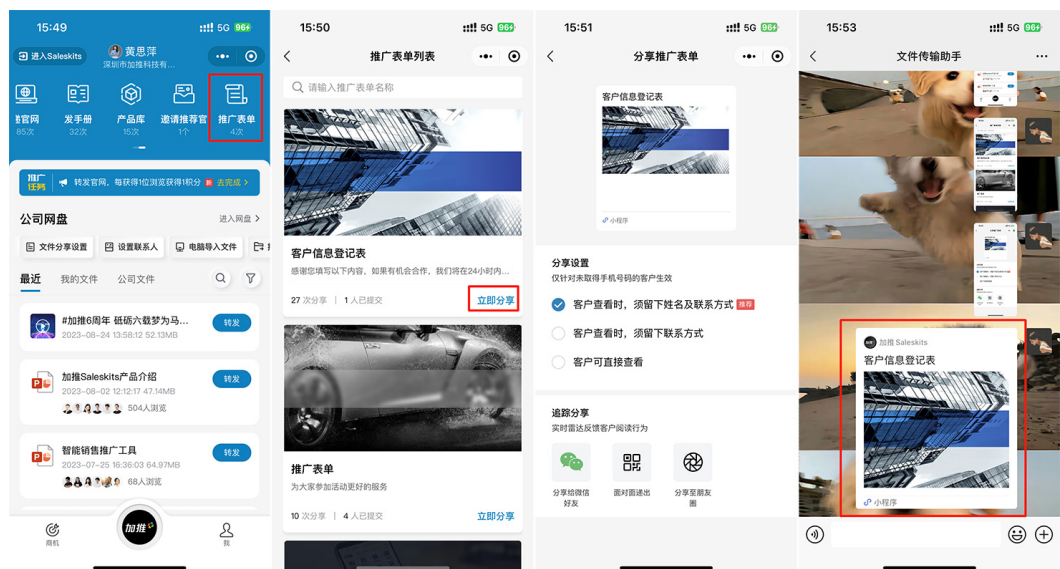
推广表单是由企业管理员在后台进行设置，员工可通过小程序端进行查看分享；

小程序分享方式支持留资设置（包含客户查看时须留下姓名及联系方式、客户查看时仅须留下联系方式、客户可直接查看3种方式）；

支持输入推广表单名称搜索对应表单；

可分享给微信好友、面对面递出、分享朋友圈三种形式分享；

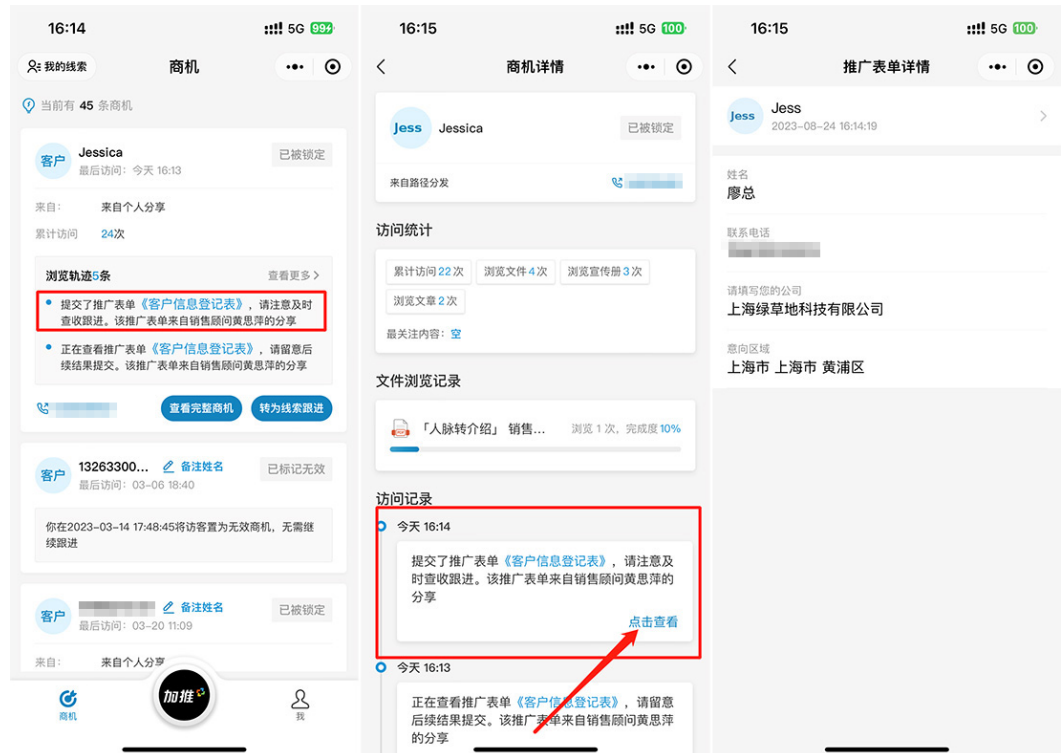
图 3-22 推广表单



支持查看推广表单的分享次数、提交人数等信息；

客户填写销售递出的推广表单后，销售可在 小程序>商机 点开详情查看客户填写的推广表单内容。

图 3-23 商机



3.2.3 APP 操作展示

📖 说明

APP与小程序存在雷达数据不同，其余操作与小程序无异

下载加推

安卓下载方式：可通过应用市场搜索“加推”

苹果下载方式：可通过APP Store搜“加推”

或通过扫描二维码进行下载：

图 3-24 扫描二维码下载



激活并加入企业

打开加推，单击登录。

可选择本机号码一键登录或输入手机号码/验证码。

选择需要加入的企业。

图 3-25 登录



📖 说明

一键登录默认的是打开流量数据的号码，如果登录号码非正在使用流量数据的号码，可切换下网络

完善名片

1. 打开APP，在 我的>完善名片 进行头像和个人信息完善。

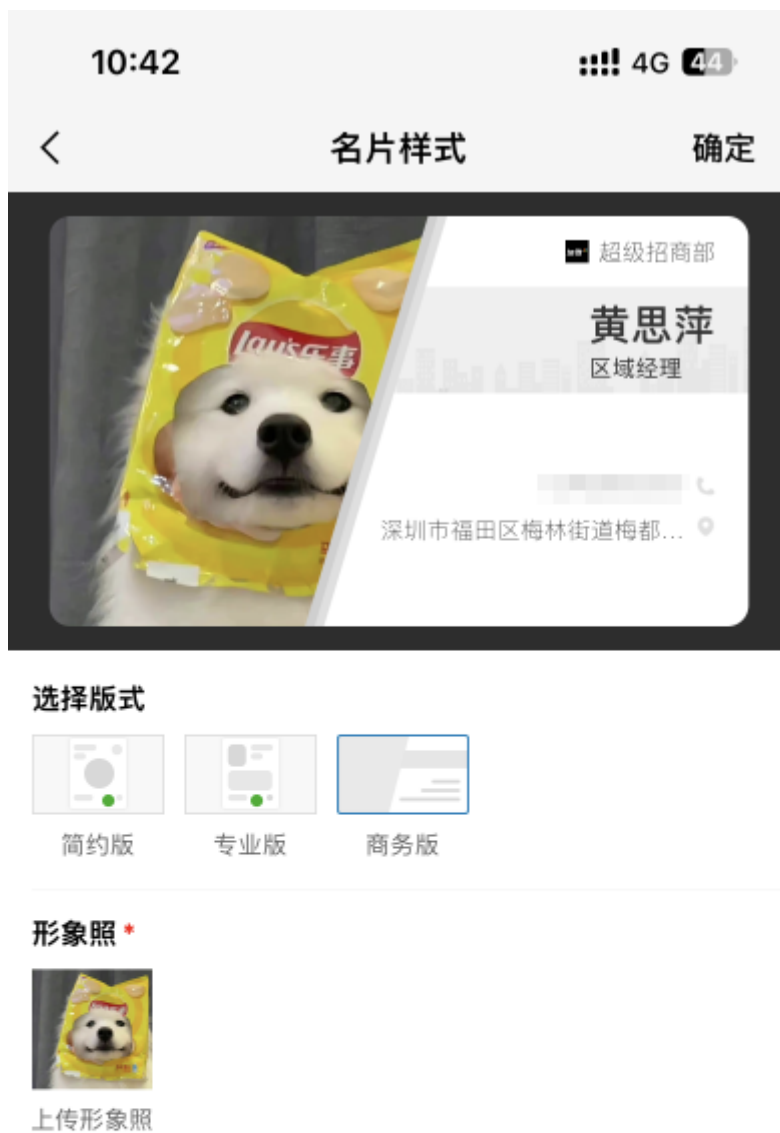
图 3-26 我的



2. 编辑头像信息

名片样式：支持名片图和名片版式自定义，设置属于自己的个性化名片，打造自己的专属名片。

图 3-27 名片样式



3. 编辑名片信息

编辑手机（可设置名片展示的手机号）、职位、微信（可上传微信二维码）、邮箱、地址等名片信息。

图 3-28 个人信息



4. 编辑个人简介

通过自我描述，我的标签，家乡，我的语音，我的照片等全方位充分介绍个人形象。

图 3-29 个人简介



3.2.4 功能清单

表 3-1 产品清单

序号	端口	一级分类	二级分类	描述
1	企管后台	企业工作台	企业数据大屏	分析客户/推荐官/员工数据
2		智能渠道码	推广渠道管理	推广渠道管理：渠道名称设定
3			小程序推广码	可以为销售顾问生成小程序推广码，可用于海报、展会等活动推广。用户扫码后即可进入小程序浏览企业物料。
4		任务中心	任务列表	任务创建、查询、数据导出
5			任务统计	统计列表/扣减/推广积分流水记录，数据导出
6		转介绍系统	转介绍	合伙人席位分配/转介绍设置
7			销售顾问	设置区域负责销售
8			运营活动数据	查看活动获得的客户详情
9		线索管理	线索列表	企业线索跟进列表
10			生命周期设置	生命周期设置：线索阶段设定
11		内容中台	文章	自定义添加/手动拉取公众号文章/文章编辑管理
12			视频	视频增删查
13			宣传册	宣传册增删改查，下载二维码
14			案例库	案例增删改查
15			朋友圈素材	动态增删改查
16			海报	专属企业海报设定
17			H5客户留资	客户进入H5查看物料时，弹出手机短信验证弹窗(效果见预览图)，验证手机号后方可查看物料内容
18			推广表单	表单创建、管理、数据查看
19		小程序装修	客户视角装修	名片设置/企业资料/物料展示/企业风采，案例展示与否，官网装修

序号	端口	一级分类	二级分类	描述
20		营销网盘	文件管理	创建文件夹, 上传文件&视频, 文件权限设置, 更新文件/替换文件
21			储存空间管理	文件流量、流量使用统计、流量购买/流量记录
22		企业设置	员工管理	员工列表/添加员工/设置部门/同步企微/导出
23			AI权限	设置AI雷达&固定验证码、提醒员工下载APP
24			企业信息	修改企业简称、地址、logo, 修改企管管理员登录账号、密码
25			授权管理	企业服务号授权, 小程序授权
26			工作交接	在职、离职人员, 人员信息交接
27		产品服务	费用中心	账户充值/短信购买
28	小程序	商机	商机/我的线索	新增商机/待处理商机/线索商机/静默商机待接收/跟进中/已成交/已放弃
29		推广	进入 saleskits	名片/官网页面预览; 案例查看&分享
30			递名片	通过APP、小程序转发, 递名片
31			递官网	通过APP、小程序转发, 递官网
32			发手册	查看手册详情/分享手册
33			推广表单	表单详情查看/分享
34			公司网盘	文件分享设置/个人文件上传/内容查看/转发; 企业视频查看分享
35		我	完善名片	名片信息/自我描述/我的标签/我的家乡/语音介绍/企业风采; 预览名片
36			我的积分	积分明细(增加, 减少)
37			推广任务	获取任务信息查看, 接收。
38			推广排行榜	累计 / 本月 / 本周
39			系统消息	企业消息查看, 系统维护消息查看
40			关于	版本及更新内容查看
41	工作台	AI名片	数字化名片制作	
42	APP	雷达	雷达	展示已授权信息的线索访问内容提醒、展示企业物料更新的雷达提醒内容

序号	端口	一级分类	二级分类	描述	
43			商机	查看商机详情/转为线索/置为无效商机	
44		线索	线索列表	更换客户阶段、写跟进/跟进记录、完善信息, 成交信息/成交进展, 打标签	
45		推广	工作台	分享名片、官网、企业手册, 公司网盘	
46			文章	企业文章、我的文章查看/留资设置/分享	
47			网盘	电脑导入文件; 文件查看/视频查看、留资设置、分享、删除	
48			案例	案例内容查看/留资设置/分享、个人案例制作引用/删除	
49			推广表单	表单内容查看/留资设置/分享	
50			海报	海报查看/分享; 个人海报制作/分享	
51			朋友圈素材	随材转发分享; 个人动态制作/分享	
52			我的	完善名片	名片信息、个人简介、自我描述、我的家乡、我的语音、我的照片
53				积分账户	积分明细
54		推广任务		获取任务信息查看, 接收。	
55		推广排行榜		署计/本月/本周	
56		我的数据		客户分析/推荐官分析/推广分析	
57		我的推广码统计		查看推广码扫码人数、授权手机号数、填写意向表单数	
58		客服热线		公司、客服电话	
59		系统公告		企业消息查看, 系统维护消息查看	
60		系统设置		APP信息设定	

4 修订记录

表 4-1 修订记录

发布日期	修订记录
2024-04-09	第一次正式发布。