

SalesPilot

从 CRM 数据到销售决策的 AI Agent

项目简介

面向 B2B 销售团队的 AI 销售辅助产品

结合数据

- CRM 客户信息
- 客户沟通记录
- 销售阶段
- 企业信息

AI 帮助销售

- 判断客户价值
- 识别购买信号
- 发现成交风险
- 推荐下一步行动

核心目标

让销售的工作重心完成升级

管理客户信息



基于 AI 做销售决策

从信息记录者，升级为 AI 驱动的决定者

我的角色

AI 产品经理

负责以下工作

用户场景分析

Agent 产品架构设计

Workflow 设计

Prompt Engineering

Agent 测试与优化

产品交互设计

为什么 CRM 需要 AI?

01 业务背景

传统 CRM 已经能够记录

客户信息

联系记录

商机阶段

但销售仍然需要人工回答

? 这个客户现在是否值得投入?

? 下一步应该怎么跟进?

02 销售真实工作流程

销售每天面对几十甚至上百个客户，需要不断做出判断：

客户信息



当前状态



购买意向



成交可能



下一步动作

03 现有问题

1

数据多，但缺少判断

CRM 记录信息，但不会告诉销售：应该关注谁。

2

经验依赖严重

优秀销售依靠经验判断：哪些客户有机会、哪些客户风险高。

3

AI 产品容易停留在聊天层

AI 不理解业务流程、数据上下文与决策逻辑，就无法真正帮助销售。

AI 产品设计核心：不是让 AI 回答，而是让 AI 决策

产品目标

设计一个销售 Agent：能够理解客户上下文，并主动提供销售建议。

01 AI Agent 核心能力拆解



客户理解

回答：
这个客户是谁？



客户分析

回答：
这个客户价值如何？



信号识别

回答：
客户有没有购买意向？



行动建议

回答：
下一步销售应该做什么？

02 Agent 产品设计原则

Context First

没有客户上下文，不进行判断。

Explainable AI

AI 输出必须包含：依据 + 推理 + 建议。

Human Control

涉及外部操作，必须人工确认。

从 Workflow MVP 到 Agent 产品

01 为什么先做 Workflow

初期最大风险 不是 AI 能不能聊天，而是 AI 给出的销售建议是否有价值。

所以采用

Workflow First

02 V1 架构 · Workflow MVP

目标：验证销售分析链路



03 V1 验证问题 AI 是否能够完成 客户信息 → 销售建议

将销售经验转化为 AI 分析流程

W Workflow 逻辑

输入 → 简报 · 7 步

01 客户信息输入

INPUT



02 客户研究

RESEARCH



03 客户价值判断

VALUE



04 购买信号分析

BUYING SIGNAL



05 风险分析

RISK



06 下一步行动推荐

NEXT ACTION



07 生成销售简报

OUTPUT

P Prompt 设计思路

销售思考 · 4 步拆解

✗ 不是告诉 AI
「分析客户」



✓ 而是拆解为
销售思考过程

STEP 1 确认事实
客户是谁？

STEP 2 分析
客户为什么值得关注？

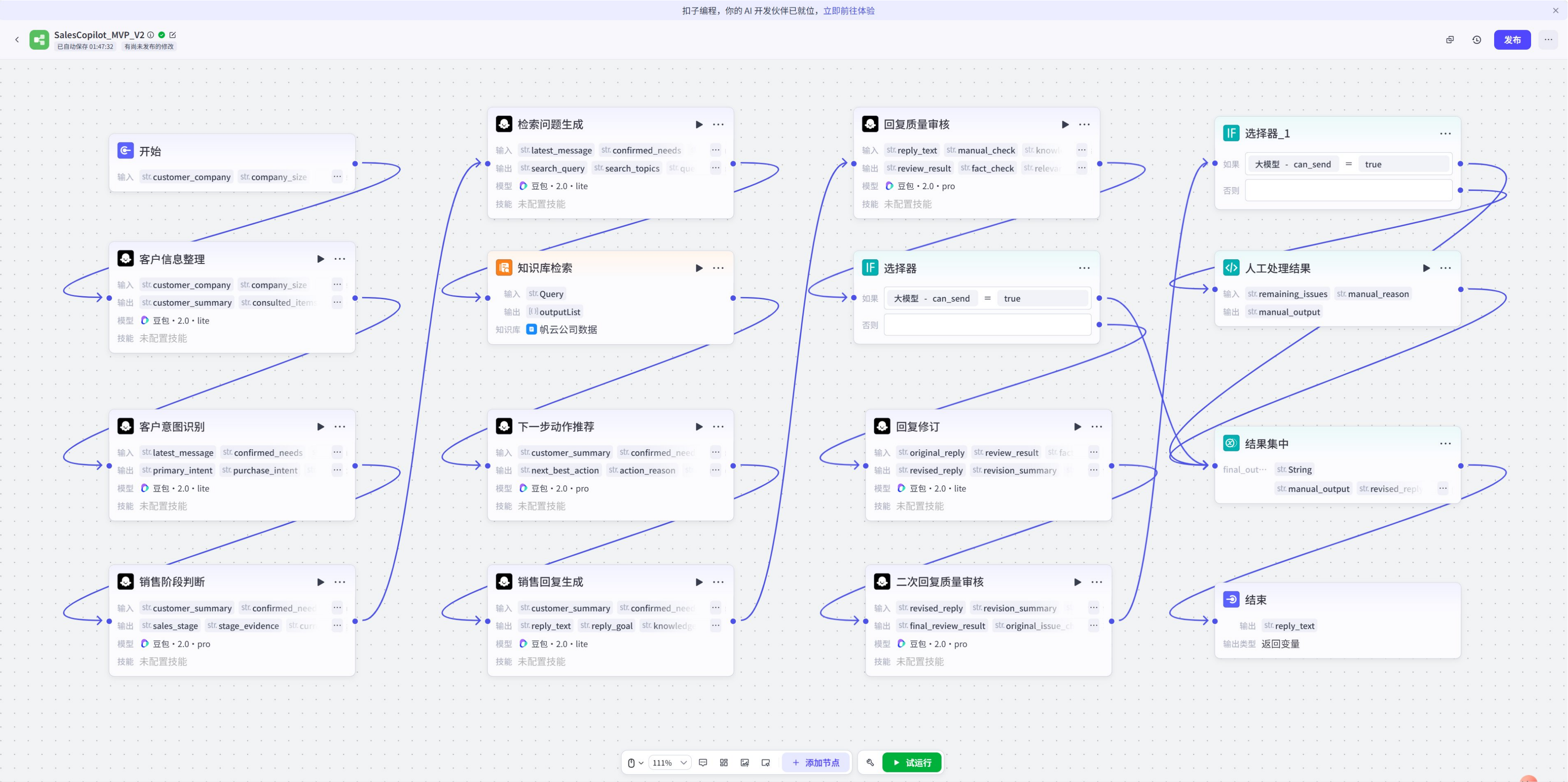
STEP 3 判断
机会在哪里？

STEP 4 建议
销售下一步做什么？

使用Coze搭建 workflow 验证思路

Workflow 流程详情

输入 → 简报 · 7 步



从 Demo 到真实业务验证

T 测试方式 · 设计销售场景测试

3 个真实场景

场景 1

这个客户值得跟进吗？

场景 2

客户最大的风险是什么？

场景 3

下一步应该怎么推进？

！ 发现问题 · 问题 1

输出像分析报告，不像销售助手

✓ AI 会总结

客户关注 CRM

信息层面的归纳

✗ 不会主动

✗ 但是不会主动

「建议安排产品演示。」

行动层面的缺失



优化 · OPTIMIZATION

增加 下一步动作推荐

信息总结



行动建议

为什么需要 Agent?

W Workflow 的问题

流程固定 • 问题不固定

Workflow 流程固定

vs

销售问题不固定

“李凯是谁？”

查询

“这个客户为什么风险高？”

分析

“我要怎么回复客户？”

建议

不同问题，需要不同能力。

V2 目标 • GOAL

让 AI 自己判断：
用户需要什么。

A Agent 架构 • 意图识别与动态路由

3 条任务分支

用户输入

INPUT



Agent 意图识别

INTENT



判断任务类型

ROUTING

查询类

“李凯是谁？”



CRM 数据

CRM DATA

分析类

“为什么风险高？”



Sales Workflow

ANALYSIS

信息不足

缺关键上下文时



主动询问

ASK BACK

Agent 不是连接工具，而是设计决策系统

1 挑战 1 · 什么时候调用 Workflow?

错误 vs 优化

✗ 错误

所有问题都调用分析流程

浪费算力 · 响应慢 · 答非所问



✓ 优化

增加 Decision Logic

先判断意图 · 再决定调用

D Decision Logic · 实例对比

同一客户 · 两种问法 · 两种路由

用户

“张敏是谁？”

↓

事实型问题

↓

查询客户信息

CRM 数据 · 不调用 Workflow

用户

“张敏这个客户值得跟吗？”

↓

判断型问题

↓

调用分析 Workflow

Sales Analysis · 完整分析链路

通过测试发现真实问题

? 测试案例 · 同一个人，两种问法

结果完全相反

用户

“李凯是谁？”

↓

✗ AI 无法回答

联系人反查公司 · 逆向检索路径不通

用户

“李凯是哪家公司联系人？”

↓

✓ 可以回答

明确公司关系 · 命中正向检索路径

! 问题分析 · 数据结构影响 AI 检索

根因定位

Mock CRM · 数据结构

公司

↓

联系人

✓ 更容易 公司 → 找联系人

✗ 不容易 联系人 → 反查公司

→ 优化方案 · 三层修复

数据 / Prompt / Agent

数据层

优化表结构

DATA

Prompt 层

增加：联系人优先查询规则

PROMPT

Agent 层

增加：实体识别逻辑

AGENT

从 Agent 能力到用户体验

将 AI 能力产品化为 5 个核心页面

- 01 销售工作台
- 02 客户列表
- 03 客户详情
- 04 AI 销售助手
- 05 AI 分析结果

01 销售工作台

今日重点客户 · AI 帮你发现

SalesPilot

AI SALES COPILOT

工作台

销售工作台

客户管理

AI 工具

进入任一客户详情页后，即可使用 AI 助手与分析结果。

林然

销售经理

销售工作台

8月22日，星期六 · 今天有 3 个关键客户需要优先处理

AI 今日销售简报

优先处理杭州数联的价格顾虑，再为苏州智造补充行业案例。

今天最有机会推进商机金额为 ¥217 万。其中 1 个客户已进入商务谈判，建议在上午完成关键回复。

开始处理首要客户 →

3 优先客户

¥217万 重点商机

2 风险提醒

今日优先客户

SalesPilot 根据阶段、金额和最近沟通信号自动排序

苏州 苏州智造工业有限公司

吴伟 · 智能制造

当前阶段 方案沟通

商机金额 ¥125万

推荐行动 发送制造业案例，并锁定方案复盘时间

执行建议 查看客户

杭州 杭州数联科技有限公司

张敏 · 数据服务

当前阶段 商务谈判

商机金额 ¥92万

推荐行动 主动澄清价格顾虑，提供分阶段采购方案

执行建议 查看客户

深圳 深圳云启科技有限公司

陈利 · 企业服务

当前阶段 需求确认

商机金额 ¥68万

推荐行动 确认 CRM 集成边界，邀请技术同事参与演示

执行建议 查看客户

机会与风险

需要你关注的客户信号

今日更新

杭州数联 · 成交风险 高风险

价格方案仍未获得内部确认，建议今天主动提供可选采购节奏。

苏州智造 · 推进机会 强信号

客户主动索要行业案例，说明方案已进入内部评估阶段。

今日待办

1/4 已完成

09:30 回复杭州数联的价格问题 查看

11:00 向苏州智造发送行业案例 查看

14:30 准备深圳云启产品演示 查看

16:00 广州新款项目交接 查看

销售管道概览

当前共 5 个客户 · 管道总金额 ¥388 万

初步接触 1个 需求确认 1个 方案沟通 1个 商务谈判 1个 已签约 1个

¥76万 ¥68万 ¥125万 ¥92万 ¥37万

查看客户列表 →

02 客户列表

AI 优先级排序 · 风险提示

SalesPilot

AI SALES COPILOT

工作台

销售工作台

客户管理

AI 工具

进入任一客户详情页后，即可使用 AI 助手与分析结果。

林然

销售经理

客户管理

快速识别值得优先处理的客户、风险信号与下一步行动。

全部客户 5

高优先级 2

风险提示 3

已签约 1

新增客户

查看今日 AI 推荐

客户 / 联系人

行业

销售阶段

AI 优先级

预计金额

最近联系

操作

深圳 深圳云启科技有限公司

陈利 · 200-500 人 · 决策信息不足

企业服务

需求确认

重点关注

¥68万

2026-08-21 14:30

询问 AI 详情

苏州 苏州智造工业有限公司

吴伟 · 500-1000 人

智能制造

方案沟通

高优先级

¥125万

2026-08-20 10:15

询问 AI 详情

杭州 杭州数联科技有限公司

张敏 · 100-200 人 · 价格风险

数据服务

商务谈判

高优先级

¥92万

2026-08-19 16:40

询问 AI 详情

上海 上海云峰信息技术有限公司

李凯 · 1000+ 人 · 长期未跟进

云计算

初步接触

重点关注

¥76万

2026-08-18 09:20

询问 AI 详情

广州 广州数联科技有限公司

王杰 · 50-100 人

软件开发

已签约

常规跟进

¥37万

2026-08-16 11:05

询问 AI 详情

当前显示 5 / 5 位客户

AI 判断基于当前客户数据

03 客户详情

客户全貌 + AI 判断

SalesPilot

AI SALES COPILOT

工作台

销售工作台

客户管理

AI 工具

进入任一客户详情页后，即可使用 AI 助手与分析结果。

林然

销售经理

客户详情 / 苏州智造工业有限公司

苏州 苏州智造工业有限公司

方案沟通

联系人: 吴伟 · 智能制造 · 500-1000 人

返回客户列表

客户概览

与 AI 讨论

查看完整分析

客户信息

CRM 基础资料

联系人 吴伟

所属行业 智能制造

企业规模 500-1000 人

销售阶段 方案沟通

预计金额 ¥125万

最近联系 2026-08-20 10:15

沟通概览

客户沟通证据

核心观点 跨区域销售团队协作效率低，关键客户信息传递不完整。

客户关注 制造业落地案例 实施周期 跨区域协作

沟通摘要 已完成首次方案沟通，客户希望看到同体量制造业企业案例。

最近消息 “方案需要补充制造业客户的落地案例。”

AI 当前判断

高优先级

当前状态 客户已进入方案评估阶段，行业案例推动内部共识的关键。

关键风险 暂无明显风险

推荐动作 补充行业案例与实施周期说明。

判断依据: 当前处于方案沟通阶段，最近联系时间为 2026-08-20 10:15。

下一步目标 补充行业案例与实施周期说明。

为什么现在做 客户主动索要制造业案例，说明方案正在进入内部验证，应及时补充决策材料。

与 AI 讨论下一步

查看完整分析

04 AI 销售助手

自然语言提问 · 即时响应

SalesPilot

AI SALES COPILOT

工作台

销售工作台

客户管理

AI 工具

进入任一客户详情页后，即可使用 AI 助手与分析结果。

林然

销售经理

AI 销售助手 / 苏州智造工业有限公司

苏州 苏州智造工业有限公司

方案沟通

联系人: 吴伟 · 智能制造 · 500-1000 人

返回客户列表

客户概览

AI 销售助手

AI 分析

AI 销售 Agent 工作区

基于 CRM 事实分析客户状态，并生成可执行的下一步建议

上下文已同步 客户信息 · 沟通记录 · 销售阶段 · 商机信息

SalesPilot 可以帮你做什么

我已读取 苏州智造工业有限公司 的客户资料。选择一个问题，或直接输入你想判断的销售问题。

吴伟下一步应该怎么做?

帮我准备下一次沟通话术

这个客户目前最大的风险是什么?

这个客户值得优先跟进吗?

推荐操作

总结当前状态 → 准备下次沟通话术 → 识别成交风险 → 这个客户值得优先跟进吗? → 生成跟进邮件 →

点击后直接开始分析

当前客户上下文已加载，可以询问销售策略、跟进方式或客户风险。

发送

Demo 使用 Mock CRM 数据生成模拟分析，不用于真实 AI API

客户上下文

查看详情

苏州 苏州智造工业有限公司

吴伟 · 智能制造

当前阶段 方案沟通

商机金额 ¥125万

最近联系时间 2026-08-20 10:15

核心观点 跨区域销售团队协作效率低，关键客户信息传递不完整。

最近客户消息 “方案需要补充制造业客户的落地案例。”

下一步目标 补充行业案例与实施周期说明。

AI 分析上下文 5/6 已获取

✓ 企业信息

✓ 联系人信息

✓ 销售阶段

✓ 最近沟通记录

✓ 客户痛点

○ 决策人信息缺失

05 AI 分析结果

完整销售判断 · Next Best Action

SalesPilot

AI SALES COPILOT

工作台

销售工作台

客户管理

AI 工具

进入任一客户详情页后，即可使用 AI 助手与分析结果。

林然

销售经理

AI 分析结果 / 深圳云启科技有限公司

深圳 深圳云启科技有限公司

需求确认

联系人: 陈利 · 企业服务 · 200-500 人

返回客户列表

客户概览

AI 销售助手

AI 分析

AI 分析结果

基于当前客户事实生成的销售决策建议报告。

与 AI 深入分析

客户概览

深圳云启科技有限公司

当前分析对象

联系人 陈利

行业 企业服务

销售阶段 需求确认

商机金额 68 万元

最近联系 2026-08-21 14:30

AI 优先级 重点关注

客户价值评分 82 / 100 进入价值

成交可能性 72% 当前机会

AI 可信度 中高

已有较完整的客户上下文

已有客户信息、沟通记录和明确痛点；但预算、关键决策人与审批流程仍需继续验证。

购买信号 Buying Signals 积极信号

风险信号 Risk Signals 需要验证

关键判断依据

已知事实 → AI 判断

✓ 客户当前已进入“需求确认”阶段。

✓ 最近一次联系发生在 2026-08-21 14:30。

✓ 客户已明确表达达业务痛点，并形成具体的下一步沟通目标。

✓ 已识别核心痛点：销售线索分散，缺少统一的跟进节奏和商机判断标准。

✓ 商机已推进至“需求确认”，客户关注正转向具体方案。

AI 当前判断

客户需求已较明确，正在从问题识别转向 CRM 集成方案验证。

推荐下一步动作

AI 建议

推荐行动 确认 CRM 集成范围并预约产品演示。

推荐理由 客户已明确关注现有 CRM 的配合方式，当前适合确认集成边界并推进演示。

建议时机 2 个工作日内推进

让 AI 输出可信决策

● 输出结构 · AI 固定输出的 6 个模块

STRUCTURED OUTPUT

1 客户价值评分
是否值得投入
CUSTOMER VALUE

2 成交可能性
当前成交概率
WIN PROBABILITY

3 购买信号
购买机会在哪里
BUYING SIGNALS

4 风险信号
成交风险在哪里
RISK SIGNALS

5 推荐动作
下一步该做什么
NEXT BEST ACTION

6 置信度
AI 判断的可信程度
CONFIDENCE

● 核心设计 · 从信息到决策

CORE DESIGN

AI 的输出不是一句答案，而是一条完整的决策链

1 事实 FACT
客观信息 · 来自 CRM 数据与销售记录



2 判断 JUDGMENT
AI 分析 · 基于事实的推理与评估



3 建议 ACTION
可执行 · 明确的下一步销售动作

事实 → 判断 → 建议 = 销售看得懂、信得过的决策依据

从 Demo Agent 到企业级 AI Sales Agent

V3 方向 1

真实 CRM 连接

REAL CRM INTEGRATION

接入 · INTEGRATE

● Salesforce

● HubSpot

实现 · ENABLE

实时数据同步

客户数据不再依赖 Mock，直接读取真实 CRM

V3 方向 2

Multi-Agent 架构

MULTI-AGENT SYSTEM

拆分 · SPLIT

R

Research Agent

负责客户研究

A

Analysis Agent

负责销售判断

C

Communication Agent

负责沟通生成

V3 方向 3

主动式 Agent

PROACTIVE AGENT

转变 · TRANSFORM

从 用户提问



到 AI 主动提醒

例如 · EXAMPLE

“客户 7 天未联系，建议跟进。”

AI 主动推送 · 无需提问

从 AI 工具到 AI 产品

1 AI 产品不是调用模型
而是 重新设计业务流程

2 Agent 核心不是聊天
而是 理解任务 + 调用能力 + 输出行动

3 优秀 AI 产品需要
✓ 可解释 ✓ 可控制 ✓ 可验证

项目成果 · 完成

6 项 DELIVERABLES

- ✓ AI Agent 设计
- ✓ Workflow MVP 验证
- ✓ Prompt 体系设计
- ✓ Agent 决策逻辑
- ✓ 测试体系建立
- ✓ SaaS Demo 产品化

“

我通过从业务场景出发，将销售经验拆解为 AI Workflow 和 Agent 决策逻辑，并通过持续测试和迭代，将一个 AI 能力验证 Demo 转化为可交互的产品体验。