



# AI 数字员工革命

玄晶引擎 AI 数字员工实用手册 V2.6

主编：唐 荣

玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司

# 序：以 AI 数字员工，开启企业效率革命

当办公室的灯光第无数次为加班的员工亮起，当 HR 在堆积如山的简历中反复筛选却难觅良才，当销售团队在海量客户信息中疲于跟进——我常常思考，科技的进步究竟该如何真正赋能企业，让工作回归价值本身，而非被重复琐碎的事务消耗？这便是玄晶引擎从诞生之初就锚定的方向：用 AI 技术打造真正懂企业、能落地的数字员工，让每一家企业都能享受到效率革命带来的红利。

在 AI 技术飞速迭代的今天，很多企业都面临着“技术焦虑”：要么被层出不穷的概念裹挟，投入大量资源却收效甚微；要么找不到合适的落地路径，让先进技术停留在 PPT 上。我和团队深耕 AI 领域八年之久，从早期的自然语言处理研究到后来的多模态技术应用，始终坚信“技术的价值在于解决实际问题”。玄晶引擎不是实验室里的炫技产物，而是我们带着上百家企业的需求反馈，历经上千次迭代打磨出的“实战工具”——它不追求虚无缥缈的“全能”，而是聚焦企业运营的核心场景，把招聘、获客、设计、私域运营这些高频痛点，变成 AI 数字员工可以精准承接的“日常工作”。

很多人问我，玄晶引擎的核心竞争力是什么？我的答案是“场景化的深度落地能力”。我们没有把 AI 拆分成一个个孤立的功能模块，而是构建了从“企业 AI 底座”到“前端业务应用”的完整链路：AI 知识库为数字员工提供“记忆大脑”，确保每一次决策都有数据支撑；AI 内务模块让内部管理告别繁琐，把人力从重复劳动中解放出来；AI 获客与私域模块则打通了“流量获取-客户运营-转化成交”的全链路，让增长更高效、更可控。就像一位企业负责人反馈的：“以前需要 5 个人完成的工作，现在 1 个人带着玄晶数字员工就能搞定，而且出错率更低、响应更快。”

编写这本《AI 数字员工革命：玄晶引擎 AI 数字员工实操手册》，初衷就是为了让更多企业能“看懂、会用、用好”AI 数字员工。手册没有堆砌复杂的技术原理，而是以“实操”为核心，把玄晶引擎的每一个功能都转化成了可落地的步骤：从 AI 知识库的搭建，到 AI 招聘的全流程操作；从 AI 设计的参数设置，到 AI 私域的 SOP 配置，每一步都有清晰的指引。无论你是技术出身的管理者，还是刚接触 AI 的基层员工，都能通过这本手册快速上手，让玄晶引擎真正服务于业务增长。

我始终认为，AI 数字员工不是“替代人类”，而是“赋能人类”。它承接的是重复、机械的事务性工作，而人类可以将精力投入到创意、决策、客户关系维护这些更具价值的领域——这正是“人机协同”的真正内涵。玄晶引擎的使命，就是做企业身边“最靠谱的数字搭档”，让每一位员工都能借助 AI 的力量，实现个人价值的提升；让每一家企业都能在这场效率革命中，抢占发展先机。

现在，这本手册就摆在你的面前。它不仅是一本操作指南，更是玄晶引擎团队对“AI 赋

能企业”的思考与实践总结。希望你能在阅读和使用的过程中，感受到技术落地的温度与力量。也期待你能和我们一起，探索更多 AI 数字员工的应用场景，让科技真正成为企业发展的“加速器”。

最后，感谢每一位信任玄晶引擎的伙伴，感谢团队成员的坚守与创新。未来，我们将继续以“解决企业实际需求”为导向，让玄晶引擎的 AI 数字员工，陪伴更多企业在时代浪潮中稳步前行。

玄晶引擎创始人 唐荣

2025 年 12 月

# 目 录

序：以 AI 数字员工，开启企业效率革命 .....	1
前 言 .....	12
玄晶引擎 AI 数字员工的核心价值 .....	12
一、 成本重构：从“人力依赖”到“技术支撑”，破解用工困局 .....	12
二、 效率革命：全链路智能协同，释放组织创造力 .....	13
三、 增长赋能：数据驱动决策，构建可持续增长体系 .....	13
本手册的使用指南 .....	15
一、 明确手册结构：快速定位功能模块 .....	15
二、 按需选择阅读路径：匹配不同角色需求 .....	15
三、 实操技巧：让手册成为高效工具 .....	17
四、 功能迭代与版本更新说明 .....	17
适用人群与场景说明 .....	18
一、 核心适用人群：精准匹配需求，赋能角色价值 .....	18
二、 核心应用场景：覆盖全链路，适配多行业 .....	20
第一章 企业 AI 底座：构建稳定高效的 AI 基础架构 .....	22
第一节 AI 知识库概述 .....	23
第二节 RAG 知识库：实现精准内容检索与生成 .....	24
一、 RAG 知识库的核心原理：AI 的“智能答题逻辑” .....	24
二、 RAG 知识库的创建与配置步骤：手把手教你操作 .....	25
三、 RAG 知识库的内容更新与维护：让知识“保鲜” .....	28
第三节 向量知识库：提升数据处理与匹配效率 .....	29
一、 向量知识库的技术特性：为啥它找东西这么快？ .....	29



- 二、 向量知识库的部署与优化：手把手建出好用的知识库 ..... 30
- 三、 两种知识库的协同应用场景：1+1>2 的效率魔法 ..... 34
- 第二章 企业 AI 内务：重塑高效协同的内部管理模式 ..... 36
  - 第一节 AI 招聘：智能化人才筛选与邀约 ..... 37
    - 一、 章节核心目标 ..... 37
    - 二、 AI 招聘的技术基础与核心逻辑 ..... 37
    - 三、 前期环境配置：标准化操作规范 ..... 37
    - 四、 招聘需求的 AI 精准解析：从模糊需求到结构化标准 ..... 41
    - 五、 简历的自动筛选与初筛报告生成 ..... 43
    - 六、 候选人的 AI 智能邀约与跟进 ..... 44
    - 七、 本章核心知识点总结 ..... 46
    - 八、 课后实操任务 ..... 46
  - 第二节 AI 面试：标准化面试流程与评估 ..... 47
    - 一、 章节核心目标 ..... 47
    - 二、 AI 面试的核心逻辑与优势 ..... 47
    - 三、 面试问题的 AI 个性化生成：精准匹配岗位需求 ..... 47
    - 五、 面试结果的 AI 客观评估与评分：数据化呈现人岗匹配度 ..... 51
    - 六、 实操案例：AI 面试的完整应用场景 ..... 52
    - 七、 本章核心知识点总结 ..... 53
    - 八、 课后实操任务 ..... 53
  - 第三节 AI 陪练：提升员工专业能力与沟通技巧 ..... 53
    - 一、 章节核心目标 ..... 53
    - 二、 AI 陪练的核心逻辑与应用价值 ..... 54

三、 定制化陪练场景的创建：打造专属训练环境 .....	54
四、 陪练过程中的实时反馈与指导：练完就知道哪里错了 .....	58
五、 陪练数据的统计与能力提升建议：从“练习”到“进步” .....	59
六、 实操案例：AI 陪练如何帮新员工快速成长 .....	61
七、 本章核心知识点总结 .....	62
八、 课后实操任务 .....	62
第四节 AI 会议：高效会议组织与成果转化 .....	62
一、 章节核心目标 .....	62
二、 AI 会议的核心优势与操作入口总览 .....	63
三、 会议议程的功能与使用：会前定方向，参会不盲目 .....	64
四、 会议内容的管理运营：会中全记录，会后速转化 .....	66
五、 会议内容成为 AI 知识库：沉淀知识，复用价值 .....	70
六、 实操案例：AI 会议如何重构企业会议价值 .....	71
七、 本章核心知识点总结 .....	72
八、 课后实操任务 .....	72
第五节 AI 思维导图：快速梳理思路与结构化呈现 .....	73
一、 章节核心目标 .....	73
二、 AI 思维导图的核心优势：比传统手绘强在哪？ .....	73
三、 核心主题的 AI 延伸与拓展：从“一个词”到“完整框架” .....	74
四、 思维导图的多样化样式与导出：适配不同场景需求 .....	76
五、 场景化应用案例：AI 思维导图的实际价值 .....	79
六、 本章核心知识点总结 .....	81
七、 课后实操任务 .....	81

第三章 企业 AI 获客：打造全链路智能化获客体系 ..... 81

    第一节 AI 主动获客：精准触达潜在客户 ..... 82

        一、 潜在客户画像的 AI 构建与筛选：找对人是获客的第一步 ..... 82

        二、 个性化获客话术的 AI 生成：说对话才能引共鸣 ..... 87

        三、 获客过程的自动化执行与效果跟踪：让 AI 当“获客专员” ..... 88

        四、 实操案例：AI 主动获客如何帮企业高效拓展代理商 ..... 92

        五、 核心操作要点与避坑总结 ..... 92

    第二节 AI 流量矩阵获客：多渠道流量聚合与转化 ..... 92

        一、 主流流量平台的 AI 适配策略：跟着规则走，流量自然来 ..... 93

        二、 多平台内容的 AI 批量生成与发布：1 人顶 10 个运营团队 ..... 95

        三、 各平台流量数据的 AI 整合分析：用数据优化获客策略 ..... 100

        四、 实操案例：AI 流量矩阵如何帮美妆企业月引千条线索 ..... 102

        五、 新手入门必备：核心操作清单与避坑指南 ..... 103

    第三节 AI 自动客服：7×24 小时客户需求响应 ..... 104

        一、 常见问题库的 AI 构建与更新：给 AI 客服“装满专业知识” ..... 104

        二、 客户咨询的智能识别与精准回复：多平台统一响应，秒回不失误 ..... 106

        三、 高意向客户的自动转接与提醒：不错过任何成交机会 ..... 110

        四、 实操案例：AI 自动客服如何帮招商企业提升 3 倍成交率 ..... 111

        五、 新手入门：核心操作与避坑指南 ..... 112

        六、 本章核心总结：AI 自动客服的核心价值 ..... 112

第四章 企业 AI 设计：高效产出高质量视觉内容 ..... 113

    第一节 图片生成：满足多元场景的视觉需求 ..... 113

        一、 商品图：突出产品特性的专业呈现 ..... 114

二、 服饰图：展现服饰质感与搭配效果 .....	117
三、 海报图：吸引眼球的营销视觉设计 .....	120
四、 实操案例：AI 图片生成如何帮美妆店降低 80% 设计成本 .....	124
五、 新手入门：核心操作清单与避坑指南 .....	125
第二节 视频生成：低成本制作专业营销视频 .....	125
一、 视频脚本的 AI 快速生成：1 分钟搞定“拍摄蓝图” .....	126
二、 图片与素材的 AI 智能拼接与剪辑：零剪辑经验也能做专业效果 .....	128
三、 视频背景音乐与字幕的自动匹配：让视频更“有料”更“贴心” .....	131
四、 实操案例：AI 视频生成如何帮小吃店 3 天引流 200+ 到店客户 .....	133
五、 新手入门：核心操作清单与避坑指南 .....	134
六、 本章核心总结：AI 视频生成的核心价值 .....	134
第五章 AI 数字人：构建个性化虚拟交互形象 .....	135
第一节 快速创建：零门槛生成专属 AI 数字人 .....	136
一、 数字人形象风格的选择与定制：让数字人“长对样子” .....	136
二、 数字人基本信息的设置与保存：让数字人“有身份、会说话” .....	139
三、 快速创建后的预览与调整：让数字人“完美出镜” .....	141
四、 实操案例：10 分钟创建美妆直播专属数字人 .....	143
五、 新手入门：核心操作清单与避坑指南 .....	144
六、 本节核心总结：快速创建的核心逻辑 .....	144
第二节 我的模特：管理与调用专属模特资源 .....	145
一、 模特形象的分类管理与检索：让模特资源“一目了然” .....	145
二、 模特与场景的 AI 智能适配：让模特“穿对衣服、站对地方” .....	149
三、 实操案例：AI 智能适配让服装模特“一键变身”多场景达人 .....	153

四、 新手入门：核心操作清单与避坑指南 .....	153
五、 本节核心总结：“我的模特”的核心价值 .....	154
第三节 音色库管理：丰富数字人的声音选择 .....	154
一、 内置音色的筛选与试听：海量选择，一键匹配 .....	155
二、 自定义音色的录制与上传：打造独一无二的专属声音 .....	158
三、 实操案例：为奶茶店创建“专属导购音色”，提升用户好感 .....	162
四、 新手入门：核心操作清单与避坑指南 .....	162
五、 本节核心总结：音色库管理的核心逻辑 .....	163
第四节 作品管理：高效处理数字人音视频内容 .....	163
一、 音频的管理：让每一段声音都“有据可查、随用随取” .....	164
二、 作品的管理：数字人创作内容的“一站式管家” .....	166
三、 实操案例：用作品管理功能高效完成双十二直播内容筹备 .....	169
四、 新手入门：核心操作清单与避坑指南 .....	170
五、 本节核心总结：作品管理的核心价值 .....	171
第六章 AI 私域（AI 销售）：精细化运营提升私域转化 .....	171
第一节 自动 SOP：标准化私域运营流程 .....	172
一、 打招呼任务：个性化初始互动设置 .....	172
二、 流程管理：构建完整私域运营链路 .....	174
三、 自动 SOP：触发式流程的智能执行 .....	177
四、 任务管理：明确运营任务与责任人 .....	180
五、 流程看板：实时监控 SOP 执行进度 .....	182
六、 核心总结：自动 SOP 让私域运营“标准化、自动化、精细化” .....	184
第二节 朋友圈：打造有温度的私域内容生态 .....	185



一、发朋友圈：AI 生成适配私域的内容 .....	185
二、点赞评论：智能互动提升客户粘性 .....	189
三、实操案例：用智能朋友圈运营提升客户复购 .....	192
四、新手入门：核心操作清单与避坑指南 .....	193
五、本节核心总结：朋友圈运营的“温度”与“效率”平衡 .....	194
第三节 智能机器人：精准客户管理与服务 .....	194
一、自动标签管理：基于行为的智能打标 .....	195
二、手动设置标签：补充个性化客户属性 .....	198
三、自动通过好友策略：高效沉淀私域流量 .....	200
四、实操案例：智能机器人让私域流量转化提升 40% .....	203
五、新手入门：核心操作清单与避坑指南 .....	203
六、本节核心总结：智能机器人是私域精准运营的“核心引擎” .....	204
第四节 营销工具：助力私域高效转化 .....	205
一、链接私域的万能助手，助力转化成交 .....	205
二、客户转化节点的 AI 提醒与跟进 .....	211
三、实操案例：营销工具让私域转化效率提升 50% .....	214
四、新手入门：营销工具核心操作清单与避坑指南 .....	215
五、本节核心总结：营销工具是私域转化的“效率放大器” .....	216
第七章 AI 手机，重构企业经营链路的“新引擎” .....	216
第一节 马上任用你的可挂在墙上的“员工” .....	217
一、新手机如何设置：打通权限与账号通路 .....	217
二、如何让 AI 手机与玄晶引擎 AI 数字员工中台连接起来 .....	221
三、最终验收：让“墙上员工”正式上岗 .....	227

四、 新手避坑指南：设置与绑定的核心注意事项 .....	227
第二节 解析玄晶引擎 AI 手机的“超能力” .....	227
一、 AI 获客：你的全网获客“营销冠军” .....	228
二、 AI 销售：不用你发工资的“销售冠军” .....	232
三、 实操案例：AI 手机双“超能力”让业绩翻倍 .....	236
四、 新手避坑总结：AI 手机“超能力”使用核心口诀 .....	237
第三节 RPA 应用：手机端的自动化操作 .....	237
一、 RPA 应用的核心功能与价值 .....	238
二、 手机端 RPA 的配置步骤与注意事项 .....	241
三、 常见 RPA 应用场景的实操演示 .....	244
四、 新手常见问题与解决办法 .....	246
五、 本节核心总结：RPA 让 AI 手机“更智能” .....	247
结束语 .....	248
版权及商用授权说明 .....	249
一、 版权主体核心信息 .....	249
二、 授权使用范围与方式 .....	249
三、 严格禁止的商用及侵权行为 .....	250
四、 侵权责任与投诉处理 .....	250
五、 其他说明 .....	251
AI 浪潮已至，这套“转型全景书系”助你抢占先机 .....	252
已完稿：从“设计蓝图”到“施工指南”，筑牢转型根基 .....	252
《2025AI 数字员工服务生态白皮书》 .....	252
《抢占 AI 数字化红利：企业转型的底层逻辑与实操手册》 .....	252

《AI 数字化转型黄金职业：玄晶引擎 AI 数字员工实施工程师成长手册》 .....	253
重磅待出：覆盖全场景，破解转型全维度痛点 .....	253
《超级个体 2.0：AI 驱动的成长革命》 .....	254
《一把手工程：企业 AI 转型的顶层设计与玄晶引擎实践》 .....	254
《解锁 AI 数字员工价值：玄晶引擎运营与 ROI 提升实战指南》 .....	254

# 前言

## 玄晶引擎 AI 数字员工的核心价值

当下，全球经济进入增速放缓的调整期，市场竞争从“增量博弈”转向“存量厮杀”，企业利润空间持续被压缩；与此同时，人口红利消退带来用工成本攀升，劳动合同法的完善让劳资纠纷处理成本倍增，疫情后“灵活用工”需求激增与用工风险防控的矛盾愈发突出。就在企业被“降本难、提效慢、风险高”三重压力裹挟时，以生成式 AI 为代表的技术革命正重构生产力格局——AI 不再是实验室里的概念，而是能直接落地解决企业实际难题的核心生产力工具。玄晶引擎 AI 数字员工，正是在这样的时代背景下应运而生，它以“技术替代重复劳动、智能规避用工风险、数据驱动效率升级”为核心，成为破解企业发展困局的关键支撑。

要理解其核心价值，首先需直面当下企业运营的真痛点。经济下行期，企业对成本敏感度达到前所未有的高度，但传统降本方式早已触顶：压缩员工薪酬易引发劳资纠纷，精简岗位会导致业务断层，外包合作又面临服务质量不可控的问题。某制造企业 HR 曾透露，仅 2024 年一年，因员工加班薪酬核算争议、试用期解除劳动合同纠纷，企业支付的赔偿金就超过 80 万元；而一家电商公司则因客服团队扩招应对大促，大促后冗余人力的安置问题让管理层焦头烂额。除了用工成本与风险，效率瓶颈同样致命：传统模式下，HR 筛选 1000 份简历平均需要 3 天，销售跟进 100 个客户至少耗时 1 周，设计师完成一组商品图制作通常要 2-3 天，这些重复劳动占用了大量人力，却难以创造高价值。更值得警惕的是，当企业将精力消耗在事务性工作上时，就失去了在产品创新、市场拓展上的竞争力，陷入“越忙越穷、越穷越乱”的恶性循环。

玄晶引擎 AI 数字员工的核心价值，正是精准击穿这些痛点，通过“人机协同”的生产力变革，为企业构建“低成本、高效率、低风险”的运营新生态，具体体现在三大维度。

### 一、成本重构：从“人力依赖”到“技术支撑”，破解用工困局

玄晶引擎最直接的价值，是帮助企业跳出“人力成本陷阱”，实现从“人力密集型”到“技术密集型”的转型。在成本控制上，它以“一次性投入、持续复用、零隐性成本”的优势，大幅降低企业运营成本：一名 AI 招聘数字员工可替代 3 名 HR 的初筛工作，每天处理 2000 份简历并生成精准评分报告，成本仅为传统人力的 1/5；AI 自动客服可 7×24 小时承接 80% 的常规咨询，无需支付加班费、社保，更不会因服务态度引发客诉赔偿；AI 设计模块批量生成商品图的成本，比外包设计低 60%，且能实时响应修改需求。

更重要的是，它从根源上规避了用工风险。劳资纠纷的核心矛盾在于“人力管理的主观性与合规性的冲突”，而 AI 数字员工完全摆脱了这一问题——它无需签订劳动合同，不涉及薪酬福利、社保缴纳、离职补偿等问题，彻底杜绝了加班争议、工伤纠纷、歧视投诉等常见风

险。某连锁零售企业引入玄晶 AI 销售数字员工后，仅用工风险防控一项，每年就能节省近百万元的潜在纠纷成本。这种“用技术替代重复岗位、保留核心人才”的模式，让企业在降本的同时，实现了用工合规与稳定运营的双重目标。

## 二、效率革命：全链路智能协同，释放组织创造力

AI 对生产力的变革，本质是“用机器的精准与高效，解放人类的创意与决策”，玄晶引擎将这一变革落地到企业运营的每一个环节。它打破了传统岗位间的信息壁垒，构建了“数据互通、流程联动”的全链路智能体系：在企业内务端，AI 会议系统可实时转录发言、提取决策要点，并自动同步至 AI 思维导图工具生成结构化方案，再通过 AI 任务管理模块分配给对应责任人，实现“会议-规划-执行”的无缝衔接；在获客端，AI 主动获客模块基于大数据筛选潜在客户，AI 流量矩阵工具生成多平台适配内容，AI 客服实时跟进意向客户，形成“获客-转化”的闭环，效率比传统模式提升 3 倍以上；在私域运营端，AI 销售数字员工可自动完成客户标签分类、SOP 推送、朋友圈运营，让销售人员从繁琐的客户维护中解放，专注于高价值的谈判与成交。

这种效率提升并非简单的“速度加快”，而是“质量与效率的双重升级”。AI 数字员工基于企业 AI 知识库的训练，能精准匹配企业业务规则，避免传统人工因疲劳、疏忽导致的错误——AI 面试工具可基于岗位需求生成标准化问题，确保面试公平性；AI 陪练系统能模拟客户场景，为销售提供针对性指导，提升成单率；AI 财务辅助工具可自动核对票据，将误差率降至零。当重复劳动被 AI 精准承接，员工就能聚焦于“产品研发、战略规划、客户关系深度维护”等核心工作，释放组织的创造力与核心竞争力。

## 三、增长赋能：数据驱动决策，构建可持续增长体系

在经济下行期，企业的核心诉求是“稳定增长”，而玄晶引擎通过“数据驱动+智能优化”，为增长提供确定性支撑。与传统工具不同，玄晶引擎的 AI 数字员工并非孤立运作，而是以企业 AI 底座为核心，实现数据的沉淀与复用——RAG 知识库与向量知识库存储了企业的客户数据、业务规则、行业案例，所有数字员工都能实时调用这些数据，确保每一次操作都贴合企业实际需求。

在获客增长上，AI 数字员工通过数据分析实现“精准触达、智能转化”：AI 获客模块可分析客户行为数据，构建精准用户画像，生成个性化触达话术；AI 私域工具能基于客户互动记录自动调整运营策略，比如对浏览过产品的客户推送优惠信息，对长期未活跃的客户发送专属福利，让私域转化率提升 40% 以上。在运营优化上，玄晶引擎的数据分析功能可实时监控各模块运行数据，为管理者提供决策依据——通过 AI 销售数据看板，能清晰看到不同话术的成单率；通过 AI 设计数据反馈，可快速调整视觉风格以适配市场需求。这种“数据驱动决策、智能优化流程”的模式，让企业的增长不再依赖个体经验，而是构建在可复制、可优化的系统



能力之上。

从本质上看，玄晶引擎 AI 数字员工的核心价值，是为企业提供了一套“适应新时代经济环境的运营解决方案”。它不仅是降低成本、提升效率的工具，更是帮助企业在经济调整期实现“降本不减效、风控促增长”的核心支撑。当 AI 技术成为企业的基础设施，当数字员工成为团队的重要成员，企业就能在复杂的市场环境中保持灵活与坚韧，抓住技术革命带来的发展机遇。

接下来的手册内容，将为你详细拆解玄晶引擎 AI 数字员工的每一项功能与操作方法，让你快速掌握这份提升企业竞争力的“核心工具”。希望每一位读者都能通过这本手册，让玄晶引擎真正落地到企业运营中，开启属于自己的效率革命与增长新篇。

# 本手册的使用指南

欢迎使用《AI 数字员工革命：玄晶引擎 AI 数字员工实操手册》。作为玄晶引擎 AI 数字员工生态平台的配套实操工具，本手册以“全场景覆盖、全流程落地”为核心，系统梳理了平台的功能模块、操作步骤与应用技巧。需要特别说明的是，玄晶引擎正处于高速迭代期，新功能将通过“线上实时更新+手册版本迭代”双渠道同步，相关更新信息会在玄晶引擎官网“帮助中心”及官方服务社群第一时间发布，建议您持续关注以获取最新内容。为帮助不同角色的读者快速找到核心需求，我们设计了清晰的使用路径与阅读建议，以下为详细指南。

## 一、明确手册结构：快速定位功能模块

本手册遵循“基础构建—内部运营—外部增长—专项能力—移动应用—问题解决”的逻辑，对应玄晶引擎的全链路服务体系，各章节与平台功能模块的对应关系如下，您可通过目录直接跳转至目标内容：

- **基础层：第一章 企业 AI 底座**——对应平台“AI 知识库”核心功能，是所有 AI 数字员工运行的基础，适合技术负责人、企业管理者优先阅读，重点掌握 RAG 与向量知识库的搭建逻辑；
- **内部运营层：第二章 企业 AI 内务**——覆盖“AI 招聘、面试、陪练、会议、思维导图”五大工具，HR、行政及部门管理者可聚焦此章，解决内部管理效率问题；
- **增长核心层：第三章 企业 AI 获客+第六章 AI 私域（AI 销售）**——这两章构成“获客—转化—留存”的完整链路，销售团队、市场人员需重点研读，掌握 AI 主动获客、流量矩阵运营及私域 SOP 配置技巧；
- **内容生产层：第四章 企业 AI 设计+第五章 AI 数字人**——聚焦视觉内容与虚拟交互能力，设计、品牌及新媒体从业者可通过此章快速掌握图片/视频生成、数字人创建的实操方法；
- **移动延伸层：第七章 AI 手机**——针对移动端 AI 应用场景，适合经常外出办公的销售、业务人员，重点学习 AI 获客、销售功能的移动端操作；
- **保障层：第八章 常见问题**——汇总了账号管理、功能故障、数据安全等高频问题，所有用户在使用中遇到疑问可优先查阅，高效解决问题。

## 二、按需选择阅读路径：匹配不同角色需求

为避免“通读耗时、重点模糊”的问题，我们针对企业中核心使用角色，设计了三条精准阅读路径，您可根据自身岗位需求灵活选择：

## 1. 管理者路径（企业主、部门负责人）：聚焦战略落地与价值把控

核心需求：了解玄晶引擎的整体价值、模块协同逻辑及投入产出比，推动团队高效应用。

阅读重点：前言（核心价值）→ 第一章 1.1 节（AI 知识库核心作用）→ 各章节“功能概述”部分（第二章 2.1、第三章 3.1、第六章 6.1 等）→ 第八章 8.3 节（数据安全与隐私）。

使用建议：先通过各章节概述建立整体认知，再针对团队痛点（如销售团队获客难、HR 招聘效率低），带领对应部门人员精读相关章节，制定落地计划。

## 2. 实操者路径（销售、HR、设计师、运营等一线员工）：聚焦功能落地与效率提升

核心需求：快速掌握对应岗位的 AI 工具操作，解决日常工作中的具体问题。

阅读重点（按岗位分类）：

➤ **销售/运营岗**：第三章（AI 获客全流程）→ 第六章（私域 SOP 配置、智能机器人使用）→ 第七章（AI 手机获客与销售功能）；

➤ **HR 岗**：第二章 2.1-2.4 节（AI 招聘、面试、陪练、会议）→ 第一章 1.1 节（招聘知识库搭建）；

➤ **设计/新媒体岗**：第四章（图片/视频生成参数设置）→ 第五章（AI 数字人创建与作品管理）；

➤ **全岗位通用**：第二章 2.5 节（AI 思维导图）→ 第八章（常见问题）。

使用建议：结合日常工作场景带着问题阅读，例如“如何用 AI 生成符合产品特性的海报”，可直接跳转第四章 4.1.3 节，按步骤操作并结合案例优化；遇到操作问题先查阅第八章对应模块，仍未解决可联系官方客服。

## 3. 技术支撑路径（IT 运维、技术专员）：聚焦系统配置与稳定运行

核心需求：完成玄晶引擎的基础配置、权限管理及问题排查，保障平台稳定运行。

阅读重点：第一章（AI 知识库部署与优化）→ 第七章 3.3 节（RPA 应用配置）→ 第八章 8.2、8.4、8.5 节（功能配置、性能优化、故障排查）。

使用建议：重点关注各章节中“配置步骤”“注意事项”部分，结合企业 IT 架构完成 AI 底座的部署；建立“功能迭代记录台账”，同步线上更新内容，及时为内部员工提供技术支持。

### 三、实操技巧：让手册成为高效工具

本手册不仅是“操作说明书”，更是“效率提升手册”，建议您结合以下技巧使用，最大化发挥其价值：

1. **边读边练，即时验证：**手册中所有操作步骤均基于玄晶引擎最新版本（2025 年 12 月版）编写，建议您在阅读时打开平台对应功能模块，按步骤实操。例如学习“AI 私域 SOP 配置”时，可直接在平台创建测试任务，通过“模拟执行”功能验证效果，加深记忆。
2. **标记重点，关联场景：**在手册中标记与自身工作强相关的内容，例如销售岗可在“AI 流量矩阵获客”章节标注“适合产品推广的 3 类平台内容模板”，并补充自身产品特性，形成个性化使用方案。
3. **善用附录与索引：**手册附录汇总了“功能更新日志”“快捷键汇总”“服务渠道”，建议您将常用客服电话、线上帮助中心地址保存至手机，遇到问题可快速获取支持；后续版本迭代时，可通过“更新日志”定位新增功能对应的手册章节。

### 四、功能迭代与版本更新说明

由于 AI 技术及企业需求的快速发展，玄晶引擎将持续迭代功能，为确保您使用的内容始终精准，我们建立了“线上线下同步”的更新机制：

1. **线上实时更新：**所有新增功能（如后续上线的“AI 财务辅助”“跨平台数据同步”等）将第一时间在玄晶引擎官网“帮助中心”发布专项操作指南，您可通过平台首页“更新提醒”入口直接访问；同时，官方服务社群（企业微信/钉钉群）会定期推送“功能更新解读”直播，邀请产品经理讲解新功能应用场景。
2. **手册版本迭代：**当新增功能覆盖 3 个及以上核心模块时，我们将发布手册新版本，新版本将通过“线上免费下载+线下定向寄送”的方式同步——企业用户可在官网“资源中心”下载 PDF 版，购买纸质版的用户将收到免费更新提示，凭原购买凭证获取新版手册。
3. **反馈与建议通道：**您在使用手册或玄晶引擎的过程中，若有功能需求或内容改进建议，可通过以下渠道反馈：① 平台内“我的一意见反馈”功能；② 官方邮箱：200878596@qq.com；③ 服务热线：400-778-7781。您的反馈将成为我们优化产品与手册的重要依据。

希望本使用指南能帮助您快速上手手册，充分发挥玄晶引擎 AI 数字员工的价值。无论您是初次接触 AI 工具的新手，还是寻求效率突破的资深从业者，都能通过本手册找到适合自己的使用方法。让我们携手，以 AI 为翼，开启企业运营的全新模式。

## 适用人群与场景说明

《AI 数字员工革命：玄晶引擎 AI 数字员工实操手册》以“实战落地”为核心，系统整合了玄晶引擎 AI 数字员工生态平台的功能应用与价值逻辑。无论是寻求数字化转型的企业决策者，还是深耕一线的实操执行者，都能在手册中找到匹配自身需求的内容。以下将从适用人群与核心应用场景两方面，为您清晰界定手册的使用边界与价值定位。

### 一、核心适用人群：精准匹配需求，赋能角色价值

本手册围绕玄晶引擎“全链路 AI 赋能”的特性，针对不同身份、不同需求的使用者设计差异化内容模块，核心适用人群及对应价值如下：

#### 1. 企业决策者：企业老板、创业者

核心需求：判断玄晶引擎的应用价值、明确数字化转型方向、评估投入产出比。

手册价值：手册前言“核心价值”及各章节“功能概述”部分，从经济形势、用工风险、生产力变革等维度，剖析玄晶引擎对企业降本、提效、增长的实际作用。通过“企业 AI 底座-业务应用-移动延伸”的全体系介绍，帮助决策者快速建立对 AI 数字员工的整体认知，结合自身企业规模（初创/中小/大型）明确优先落地模块，例如初创企业可聚焦“AI 获客+AI 设计”快速打开市场，大型企业可从“AI 知识库”搭建入手构建全链路能力。

#### 2. 企业数字化管理者

核心需求：制定玄晶引擎落地实施计划、协调跨部门资源、监控应用效果。

手册价值：手册第一章“企业 AI 底座”详解技术架构与部署逻辑，各业务章节明确功能模块的协同关系，帮助数字化管理者梳理“技术搭建-部门适配-员工培训”的实施路径。同时，通过各章节中“数据看板”“流程闭环”等内容，掌握玄晶引擎的效果评估方法，为跨部门推广（如推动销售部使用 AI 私域工具、HR 部应用 AI 招聘系统）提供专业支撑。

#### 3. 玄晶引擎合作伙伴：渠道商、代理商

核心需求：精准向客户传递产品价值、解答客户疑问、匹配客户需求与对应功能。

手册价值：手册对“AI 获客”“AI 私域”“AI 设计”等高频需求模块的详细拆解，可作为合作伙伴的“产品讲解工具”，帮助其针对不同行业客户（如电商、零售、制造业）提炼核心卖点。例如面对电商客户，可重点介绍“AI 商品图生成+AI 流量矩阵获客”的组合优势；面对服务型企业，可聚焦“AI 自动客服+AI 会议”提升服务效率。手册第八章“常见问题”还能帮助合作伙



伴快速响应客户关于功能、风险、售后的疑问。

#### 4. 专业服务者：咨询师、行业顾问

核心需求：为企业客户提供数字化转型解决方案、将玄晶引擎融入咨询服务体系。

手册价值：手册构建的“问题-方案-操作”逻辑，与咨询服务的“诊断-落地”流程高度契合。咨询师可借助手册中“企业痛点分析”部分强化需求诊断，结合各功能模块的实操步骤为客户设计定制化方案，例如针对“用工成本高”的制造企业，设计“AI 内务（招聘/会议）+AI 生产辅助提示”的组合方案；同时，手册的标准化操作内容可作为咨询服务的“落地交付材料”，提升服务专业性与客户满意度。

#### 5. 技术实施者：实施工程师

核心需求：完成玄晶引擎的部署配置、解决技术故障、保障系统稳定运行。

手册价值：手册第一章“企业 AI 底座”详细说明 RAG 知识库、向量知识库的搭建步骤与优化方法，第七章“AI 手机”中 RPA 应用的配置流程，以及第八章“常见问题”中的技术故障排查方案，为实施工程师提供全流程技术指导。无论是企业级 AI 底座的部署，还是移动端功能的适配，都能通过手册找到明确的操作依据与注意事项。

#### 6. 一线运营者：运营师、各岗位核心员工

核心需求：熟练使用对应岗位的 AI 工具、解决日常工作痛点、提升个人工作效率。

手册价值：手册按“岗位场景”划分的内容模块，为运营者提供精准指引——销售运营可精读“AI 获客+AI 私域”章节，掌握客户标签管理、SOP 配置技巧；设计运营可聚焦“AI 设计+AI 数字人”，快速上手图片/视频生成与数字人创作；行政人员可学习“AI 会议+AI 思维导图”，提升会议效率与工作规划能力。所有操作步骤均配清晰说明，新手也能快速入门。

#### 7. 其他相关从业者：AI 行业研究者、职场提升者

核心需求：了解 AI 数字员工的实际应用案例、学习 AI 工具使用技能、把握行业发展趋势。

手册价值：手册通过大量企业应用场景的拆解，展现 AI 技术从“概念”到“落地”的完整路径，为行业研究者提供鲜活的实践案例；同时，各功能模块的实操内容可作为职场提升者的“AI 技能教材”，帮助其掌握前沿工具，增强职业竞争力。

## 二、核心应用场景：覆盖全链路，适配多行业

玄晶引擎 AI 数字员工的功能覆盖企业运营“从基础搭建到业务增长”的全链路，本手册随之适配多元应用场景，无论是特定岗位的日常工作，还是企业级的数字化转型项目，都能提供有力支撑，核心应用场景包括：

### 1. 企业数字化转型启动场景

适用对象：企业决策者、数字化管理者。场景特点：需从 0 到 1 规划 AI 应用路径。手册价值：提供“需求诊断-模块选型-实施落地”的完整思路，例如通过“核心价值”章节诊断企业核心痛点（如获客难/用工贵），对应选择“AI 获客”或“AI 内务”模块作为切入点，再参考各章节实施步骤制定推进计划。

### 2. 岗位效率提升场景

适用对象：一线运营者、各岗位员工。场景特点：需解决具体工作中的重复劳动问题。手册价值：针对“简历筛选慢”“客户跟进繁”“设计出图久”等痛点，提供精准的功能操作指南，例如 HR 可通过“AI 招聘”章节 1 小时完成千份简历初筛，销售可借助“AI 私域”实现客户跟进自动化，设计师可利用“AI 设计”批量生成符合需求的视觉内容。

### 3. 产品推广与客户服务场景

适用对象：合作伙伴、销售团队。场景特点：需向客户清晰传递产品价值、解答疑问。手册价值：手册中“功能模块-行业需求”的对应关系，可帮助推广者快速匹配客户需求与产品功能，例如向电商客户重点介绍“AI 商品图+AI 流量矩阵”，向教育机构推荐“AI 数字人+AI 陪练”，同时通过“常见问题”章节高效解答客户关于数据安全、功能适配的疑问。

### 4. 技术部署与运维场景

适用对象：实施工程师、IT 运维人员。场景特点：需完成系统部署、配置优化与故障处理。手册价值：详细说明 AI 知识库的搭建、RPA 应用的配置等技术环节，提供“部署步骤-参数设置-故障排查”的全流程指导，确保玄晶引擎稳定运行，适配企业现有 IT 架构。

### 5. 咨询服务与方案设计场景

适用对象：咨询师、行业顾问。场景特点：需为企业客户提供定制化数字化方案。手册

价值：以“问题-方案-操作”为逻辑，帮助咨询师将玄晶引擎功能融入解决方案，例如针对“私域转化低”的客户，设计“AI 标签管理+自动 SOP 推送+朋友圈智能运营”的组合方案，并提供具体操作步骤作为交付内容。

无论您处于哪个角色、面临哪种场景，本手册都将成为您掌握玄晶引擎的“实用工具”。建议结合“使用指南”中的阅读路径，精准定位需求内容，让 AI 数字员工真正服务于工作，助力企业与个人实现价值升级。

# 第一章 企业 AI 底座：构建稳定高效的 AI 基础架构

在谈论 AI 数字员工如何为企业降本增效、驱动增长时，我们往往聚焦于那些“看得见、用得着”的前端功能——AI 招聘快速筛选简历、AI 获客精准触达客户、AI 设计批量生成素材。但很少有人追问：这些智能功能背后，是什么在支撑它们稳定运行、精准决策？答案，就是企业 AI 底座——这是玄晶引擎的“智慧基石”，是所有 AI 数字员工具备“思考能力”的核心前提。

如果把玄晶引擎的 AI 数字员工生态比作一座高楼，那么企业 AI 底座就是承载整座建筑的地基。地基的深度与稳固度，直接决定了高楼能建多高、能抵御多大的风险。对于企业而言，AI 底座的价值同样如此：它不仅决定了 AI 数字员工的响应速度、执行精度，更决定了企业能否将分散的业务数据转化为可复用的“知识资产”，实现从“单点智能”到“全域协同”的跨越。在数据成为核心生产要素的今天，构建稳定、高效的 AI 基础架构，早已不是“选择题”，而是企业数字化转型的“必修课”。

玄晶引擎的企业 AI 底座，核心围绕“AI 知识库”构建——这是让 AI 数字员工“懂业务、知规则”的关键。不同于传统的数据库仅能存储数据，玄晶引擎的 AI 知识库具备“理解、检索、生成”的智能能力，能将企业的规章制度、客户资料、行业案例、产品信息等海量数据，转化为 AI 数字员工可随时调用的“知识储备”。本章将从“AI 知识库概述”入手，为你揭开 AI 底座的核心逻辑，随后分别深入两大核心知识库——RAG 知识库与向量知识库，详细拆解它们如何实现“精准内容检索与生成”“高效数据处理与匹配”，以及如何共同为前端 AI 功能提供强大支撑。

或许你会问：作为企业管理者，我需要掌握这些技术细节吗？作为一线员工，这些底层逻辑与我的日常工作有关吗？答案是肯定的。了解 AI 知识库的构建原理，管理者能更清晰地规划企业数据资产的沉淀路径，让 AI 底座真正匹配业务需求；一线员工能更明白 AI 数字员工的“决策依据”，在使用过程中更精准地传递需求、优化结果。例如，当你使用 AI 会议系统时，它能精准提取重点，源于 AI 知识库对企业常用术语的学习；当你借助 AI 客服回复客户时，它能给出专业答案，依赖于知识库中产品信息的精准存储与检索。

接下来的内容，我们将摒弃复杂的技术术语，以“实用、落地”为核心，带你从“认知”到“实操”全面掌握玄晶引擎的 AI 底座构建。无论你是负责技术部署的工程师，还是推动数字化转型的管理者，都能在本章找到构建 AI 基础架构的清晰路径，为后续 AI 数字员工的全面应用筑牢根基。

## 第一节 AI 知识库概述

如果把玄晶引擎的 AI 数字员工比作一位“超级员工”，那么 AI 知识库就是这位员工的“大脑记忆库”——里面存着企业的所有“工作手册”“客户档案”“产品说明”，甚至是行业经验和历史案例。不管是 AI 招聘筛选简历，还是 AI 客服回答客户问题，本质上都是这位“超级员工”从自己的“记忆库”里快速找答案、做判断的过程。

可能有人会问：“这不就是个电脑文件夹吗？把文件存进去就行了。”完全不是。普通文件夹里的文件，就像堆在书房里的书，你想找一本关于“产品售后政策”的内容，得一本本翻，还可能翻错；而玄晶引擎的 AI 知识库，更像一位“专属图书管理员”，不仅把所有书按规律排好，还能瞬间听懂你的需求，直接把你想要的那几页抽出来，甚至帮你整理成清晰的笔记。

举个真实的例子：某家电企业把 500 多份产品说明书、3000 多条客户常见问题、200 多套售后处理流程都放进了玄晶引擎的 AI 知识库。之前客户问“空调显示 E1 是什么问题”，客服需要翻 3 份文件才能整理出答案，平均要 5 分钟；现在 AI 数字员工从知识库中秒级提取信息，不仅能立刻告诉客户“是压缩机高压保护，可能是滤网脏了或外机散热不好”，还会同步推送清理滤网的视频教程——这就是 AI 知识库的价值：让 AI 数字员工“有料可查、有据可依”，而且反应更快、答案更准。

玄晶引擎的 AI 知识库之所以这么“聪明”，核心靠两个“记忆小助手”协同工作：一个叫 RAG 知识库，负责“精准理解需求，给出靠谱答案”；另一个叫向量知识库，负责“闪电般找到相关信息，不遗漏关键点”。这两个“小助手”分工不同，但缺一不可，共同构成了 AI 数字员工的“超强记忆系统”。

咱们先拿生活场景打个比方，帮你快速 get 它们的区别：假设你是公司行政，要给新员工整理一份“入职必备指南”，需要包含“考勤规则”“报销流程”“办公用品申领”三个核心内容。这时候，向量知识库就像你的“文件扫描仪”，能从公司所有制度文件里，把和这三个主题相关的内容全挑出来，哪怕有些文件里只提了一句“考勤异常需提前 2 小时报备”，它也不会漏掉；而 RAG 知识库则像你的“文案整理师”，会把这些挑出来的零散内容，按照“新员工视角”重新组织，变成“第一天上班怎么打卡、报销单怎么填、打印机墨水没了找谁”这种直白易懂的指南，还会自动补充“报销截止日期是每月 25 号”这种容易被忽略的细节。

简单来说，向量知识库解决的是“找得快、找得全”的问题，不管信息藏在哪个角落，它都能精准定位；RAG 知识库解决的是“看得懂、答得对”的问题，能把找到的零散信息，转化成符合需求的、完整的、能用的内容。没有向量知识库，RAG 就像巧妇难为无米之炊，找不到足够的信息；没有 RAG 知识库，向量找出来的就是一堆杂乱的“原材料”，没法直接用。

对企业来说，这两个“小助手”的组合价值可太大了：比如销售和客户沟通时，随口问“咱们去年给 A 公司做的方案里，关于售后服务的条款有哪些”，向量知识库会立刻从 300 多份历史方案中锁定 A 公司的文件，RAG 则会直接提炼出“免费售后 1 年、每月定期巡检”等核心条款，还会补充“当时对接人是李经理”的额外信息，让销售沟通更有底气。



总结一下：玄晶引擎的 AI 知识库，不是简单的“文件仓库”，而是由 RAG 和向量知识库组成的“智能记忆中枢”。它能把企业的零散数据，变成 AI 数字员工能随时调用的“活知识”，让每一个 AI 功能都有精准的信息支撑，也让企业的宝贵经验和数据，真正转化成能提升效率的“生产力”。接下来，我们就分别拆解这两个“记忆小助手”，看看它们具体是怎么工作的。

## 第二节 RAG 知识库：实现精准内容检索与生成

上一节我们把 RAG 知识库比作“文案整理师”，能把零散信息变成能用的答案。这一节咱们就彻底揭开它的面纱——看看这个“整理师”是怎么思考的，以及你该怎么亲手创建一个属于企业的 RAG 知识库，让它帮你处理工作。

### 一、RAG 知识库的核心原理：AI 的“智能答题逻辑”

RAG 的全称是“检索增强生成”，听着很专业，其实核心逻辑和咱们“查资料写报告”一模一样。你可以把它理解成 AI 数字员工的“答题三步法”，每一步都和咱们的工作习惯对应，特别好懂：

#### 第一步：明确问题——先搞清楚你要什么

咱们问问题时，有时会说得比较随意，比如销售可能问“那个大客户的合同里，售后条款咋写的？”。RAG 知识库的第一步就是“翻译”这个问题——把口语化的需求，转化成精准的“搜索关键词”，比如提炼出“大客户 合同 售后条款”这几个核心信息，避免理解偏差。这就像你写报告前，先把模糊的需求拆成明确的查资料方向。

#### 第二步：精准找料——从“记忆库”里挑对的资料

这一步是 RAG 的“检索”能力核心。当你上传了企业的合同、手册等文件后，玄晶的中枢引擎会把这些文件拆成一个个“知识碎片”，就像图书馆把一本书拆成不同章节的卡片，方便快速查找。当你提出问题，RAG 会根据提炼的关键词，从这些“知识碎片”里找出最相关的内容——比如和“大客户售后”相关的 3 段合同原文、2 条历史沟通记录，哪怕这些内容藏在几百页的文件里，也能秒级找到。

#### 第三步：组织答案——把碎片拼成完整回复

找到资料后，RAG 不会直接把零散的“知识碎片”丢给你，而是像你写报告一样，把这些碎片重新组织成通顺、有用的答案。比如它会把找到的合同条款和沟通记录整合起来，告诉你“XX 大客户的合同中明确售后期限为 1 年，包含每月 1 次免费巡检，若出现故障需在 24

小时内响应，当时对接人是张经理，可补充确认细节”。这就是 RAG 的“生成”能力——不是瞎编，而是基于你企业的真实资料，给出精准、完整的回复。

简单总结：RAG 知识库的原理就是“先听懂需求，再找对资料，最后整合成答案”，全程基于企业自己的文件，所以答案 100%贴合业务实际，不会出现“答非所问”的情况。

## 二、RAG 知识库的创建与配置步骤：手把手教你操作

了解了原理，咱们就进入实操环节。创建 RAG 知识库就像注册社交账号一样简单，全程跟着系统提示走，一共 5 步就能完成，哪怕你是电脑新手也能轻松搞定。需要提前准备的东西：企业要存入的文件（比如合同、产品手册等），以及 40 个玄晶引擎的“算力”（类似平台的操作积分，可通过企业账户充值获取）。

### 第一步：登录平台，找到 RAG 知识库入口

打开浏览器，输入玄晶引擎的官方平台地址：<https://mcai.taojin168.com>，用企业账号登录后，在首页找到“AI 知识库”模块，点击进入。这时会看到两个选项：“RAG 知识库”和“向量知识库”，咱们选择“RAG 知识库”，然后点击“立即创建”按钮，进入创建界面。

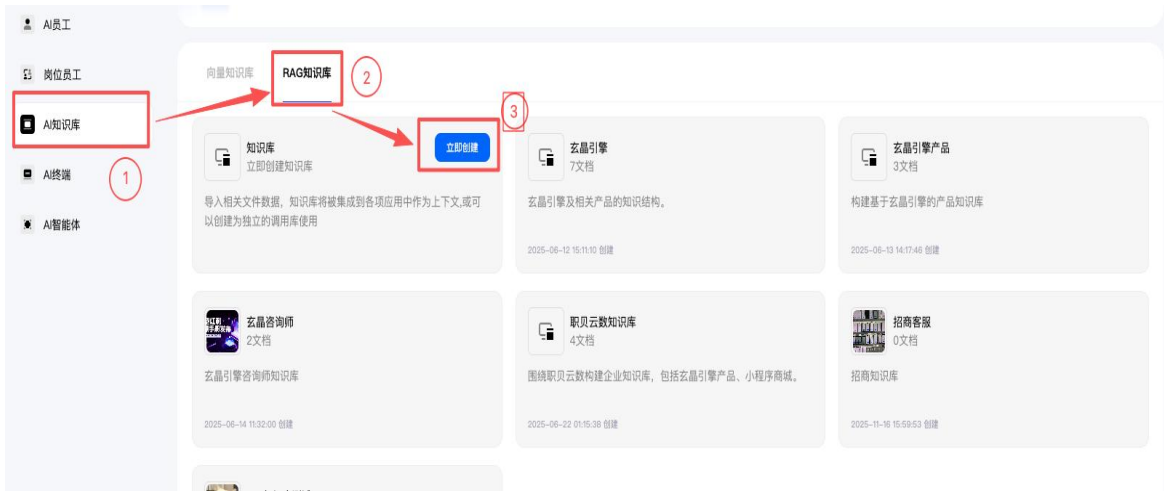


图 1-1

### 第二步：填写基本信息，完成知识库创建

进入创建界面后，需要填写 4 项基础信息，就像给你的“知识文件夹”做标注：

- **知识库名称**：起一个好记的名字，比如“2025 年产品售后政策库”“大客户合同档案库”，方便后续查找；
- **知识库描述**：简单写清楚这个库存了什么，比如“包含所有产品的售后条款、故障处

理流程”；

- **知识库类型：**根据内容选择，比如“产品资料”“合同文件”“客户档案”等，系统会更精准地匹配解析规则；
- **知识库封面：**可选填，上传一张相关图片，比如产品图、企业 Logo，方便区分不同知识库。

创建新的知识库

\* 知识库名称  
请输入知识库名称 0 / 20

\* 知识库描述  
请输入知识库描述 0 / 200

知识库类型  
RAG知识库

\* 知识库封面  
+  
点击上传图片 支持拖拽上传  
图片大小不超过5MB，规格为png、jpg、jpeg，分辨率推荐128\*128

创建知识库 (40.00算力)

图 1-2

填完这些信息后，点击“创建知识库”，系统会提示“扣除 40 个算力”，确认后就能完成创建，一个属于你的 RAG 知识库就建好了。

### 第三步：上传文件，给知识库“装内容”

点击刚创建好的知识库，进入详情页，找到“添加文件”按钮，就能进入文件上传界面。这里有几个小细节要注意，避免上传失败：

文档内容 (RAG) 知识库的所有文件都在这里显示。整个知识库都可以被系统中的功能引用或关联进行索引

全部 请输入文件名

文档名称	文件格式	文件大小	上传时间	解析状态	操作
2025-06-12 14:46:14 记录.txt	.txt	48.19KB	2025-06-12 15:13:52	解析完成	查看 删除
项目说明：让你2025赚的盆满钵满的项目.docx	.docx	721.14KB	2025-06-12 23:48:56	解析完成	查看 删除
宏鑫引擎AI数字员工介绍.docx	.docx	745.09KB	2025-06-12 23:52:01	解析完成	查看 删除

图 1-3

- **支持格式多：**PDF、Word、Excel、PPT、TXT 这些常用格式都能传，甚至图片格式

(PNG、JPG 等) 也能识别，比如你拍的纸质合同照片，系统也能提取文字；

- **大小和数量限制**: 单个文件最大不能超过 20MB (差不多是 500 页 Word 文档的大小)，一次最多能传 10 个文件，不用一个一个传；
- **敏感内容排查**: 别上传包含违法、涉密内容的文件，否则会解析失败，后面咱们会说怎么处理。

选好文件后点击“上传”，等进度条走完就完成了，接下来点击“下一步”，进入关键的配置环节。

## 第四步：设置解析规则，让 AI“看懂”文件

这一步是让 RAG 知识库更精准的核心，虽然有几个专业名词，但系统都给了默认值，新手直接用默认设置也完全没问题。咱们先搞懂这几个设置是干嘛的，以后熟练了再根据需求调整：

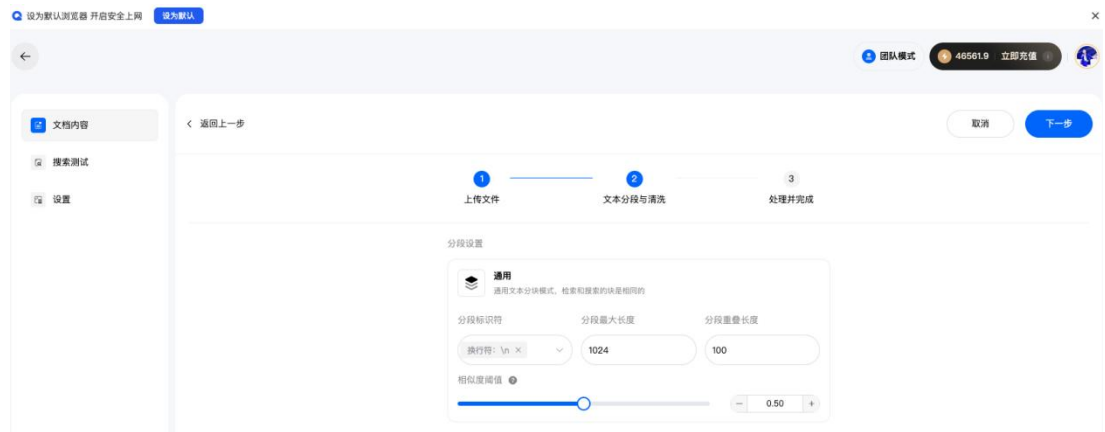


图 1-4

- **文本分段与清洗**: 系统会把你上传的大文件拆成小“知识碎片”，这里就是设置拆分规则：
- **分段标识符**: 选文件里的“句号、逗号”等作为拆分标志，系统会按这个标志拆内容；
- **分段最大长度**: 默认 1024 个字，意思是每个“知识碎片”最多 1024 字，太长了 AI 不好理解；
- **分段重叠长度**: 默认 100 字，比如前一段最后 100 字和后一段开头 100 字重叠，避免拆分后内容不连贯。
- **相似阈值**: 默认 0.5，这是个“精准度开关”。数值越高，AI 找的内容越精准，但可能会漏掉一些相关信息；数值越低，找的内容越全，但可能会有不太相关的内容。新手先用默认值，后续根据测试结果调整。

设置完这些后点击“下一步”，系统会提示“正在解析”，一般 3 分钟内就能完成，你可以先去喝口水，回来刷新页面就行。

## 第五步：查看解析状态，完成测试

回到知识库的“文档内容列表”，能看到每个文件的解析状态，有三种情况：

文档内容 (RAG) 知识库的所有文件都在这里显示，整个知识库都可以被系统中的功能引用或通过聊天进行索引

全部 请输入文件名称

文档名称	文件格式	文件大小	上传时间	解析状态	操作
2025-06-12 14:46:14 记录.txt	txt	48.19KB	2025-06-12 15:13:52	解析完成	查看 删除
项目说明：让你2025赚的盆满钵满的项目.docx	docx	721.14KB	2025-06-12 23:48:56	解析完成	查看 删除
玄晶引擎AI数字员工介绍.docx	docx	745.01KB	2025-06-12 23:52:01	解析完成	查看 删除
MCAI.WORK银行私域获客AI数字员工解决方案.docx	docx	997.90KB	2025-06-12 23:59:18	解析完成	查看 删除
MCAI.WORK(玄晶引擎) 系统操作手册.docx	docx	9.38MB	2025-06-13 00:07:35	解析完成	查看 删除
玄晶引擎：以 AI 之力破解企业困境，引领数字化转型新潮流.docx	docx	12.81KB	2025-11-12 20:14:07	解析失败	查看 删除
第一节 AI知识库概述.docx	docx	13.83KB	2025-12-04 14:23:28	解析完成	查看 删除
适用人群与场景说明.docx	docx	16.92KB	2025-12-04 14:53:10	解析中	查看 删除

图 1-5

- **解析成功：**恭喜，文件已经被 AI“看懂”了，能直接用在 AI 模型里；
- **解析失败：**大概率是文件里有敏感关键词，比如违法信息、涉密内容，需要你重新检查文件，删除敏感部分后再上传；
- **待解析：**系统还在处理，耐心等几分钟，别重复上传。

所有文件都解析成功后，一定要做个“搜索测试”，确认识识库能用。点击左侧的“搜索测试”，在“源文本框”里输入你想查的内容，比如你上传了产品手册，就输入“XX 产品的保修期是多久”，点击“测试”，如果右侧出现和问题相关的几段内容，说明你的 RAG 知识库已经正常运行了！

## 三、RAG 知识库的内容更新与维护：让知识“保鲜”

企业的业务在变，产品在更新，知识库也得跟着“保鲜”，不然 AI 就会用旧信息回答问题，比如产品价格调整了，但知识库还是旧价格，就会出问题。RAG 知识库的更新维护很简单，和创建时的操作差不多，主要分三种场景：

### 1. 新增文件：补充新内容

比如企业出了 2025 年的新产品手册，直接进入对应的 RAG 知识库，点击“添加文件”，重复第三步的上传、解析流程就行，新文件会和旧文件一起被 AI 调用，不用重建知识库。

## 2. 修改旧文件：更新已有内容

如果旧文件里的内容变了，比如售后政策调整，先在“文档内容列表”里找到对应的旧文件，点击“删除”，然后把修改后的新文件按“新增文件”的步骤上传解析，这样 AI 就会用新内容回答问题了。

## 3. 定期排查：清理无效内容

建议每个月花 10 分钟检查一下知识库，比如删除已经过期的文件（如去年的促销政策）、修复解析失败的文件、根据测试结果调整“相似阈值”等。比如你发现测试时 AI 回答不够精准，就把相似阈值调高到 0.6 或 0.7，让 AI 只找最相关的内容。

这里提醒一个小技巧：给知识库建个“更新台账”，记录每次新增、修改的文件和时间，方便后续追溯。比如“2025 年 3 月 10 日，新增 XX 产品手册；2025 年 3 月 15 日，删除 2024 年促销政策”，这样团队协作时也不会乱。

看到这里，你应该已经掌握了 RAG 知识库的核心逻辑和操作方法。其实它一点都不复杂，本质就是一个“能听懂问题、找对资料、写好答案”的智能文件柜。下一节我们会讲它的好搭档——向量知识库，看看这两个“小助手”怎么配合，让 AI 的回答又快又准。

## 第三节 向量知识库：提升数据处理与匹配效率

上一节我们认识了擅长“整理答案”的 RAG 知识库，这一节咱们聊聊它的黄金搭档——向量知识库。如果说 RAG 是“文案整理师”，那向量知识库就是“极速检索员”，它最厉害的本事是“一眼找到相关信息”，哪怕你问得很口语化，它也能精准捕捉核心需求。比如你问“咱们产品坏了咋修”，它能瞬间从几百份文件里揪出“产品维修手册”，再交给 RAG 整理成通俗的步骤。接下来咱们就从技术特性、部署方法到协同场景，把向量知识库讲透。

### 一、向量知识库的技术特性：为啥它找东西这么快？

一提到“向量”，可能有人会觉得是复杂的数学概念，其实咱们完全不用纠结术语，用“给信息贴‘感觉标签’”的比喻就能搞懂。向量知识库的核心特性就三个：“理解更准、找得更快、包容性更强”，每一个都对应咱们工作中的实际需求。

#### 1. 核心特性一：“懂感觉”的匹配，不是机械找关键词

传统的文件搜索就像“按图索骥”，必须输入和文件里完全一样的关键词才能找到。比如你搜“产品保修”，如果文件里写的是“商品质保”，就搜不到。但向量知识库不一样，它会给

每段信息贴一个“感觉标签”——把文字的意思转化成电脑能懂的“数字密码”，哪怕你问法不一样，只要意思相近，它就能匹配到。

举个例子：企业把“客户投诉处理流程”存入向量知识库，里面写着“接到投诉后 24 小时内响应”。当你搜“客户抱怨了该咋及时处理”，传统搜索会因为“抱怨”和“投诉”、“及时处理”和“24 小时响应”不是完全匹配而找不到；但向量知识库能识别出“抱怨=投诉”“及时处理=24 小时响应”，直接把相关内容调出来。这种“懂语义”的特性，让搜索不再受限于“关键词对不对”，更贴近咱们平时说话的习惯。

## 2. 核心特性二：“闪电级”速度，海量文件也不卡

向量知识库的检索速度有多快？哪怕你上传了 10 万份文件，它也能在 0.1 秒内完成匹配，比你打开一个大型 Excel 文件还快。这背后的原因就像图书馆的“分类书架”——它会提前把所有信息按“语义相似性”分类，比如把“产品价格”“优惠政策”“采购流程”分成不同的“书架”，你提问时它直接去对应的“书架”找，不用从头翻到尾。

对企业来说，这个特性太实用了。比如做客服的同事，每天要应对上百个不同的客户问题，向量知识库能瞬间从海量的产品资料、售后手册里找到答案依据，再交给 AI 客服生成回复，根本不用让客户等。

## 3. 核心特性三：“全能型”兼容，多种内容都能存

和有些只能存文字的知识库不同，向量知识库是“全能收纳箱”，不仅能存文档、表格，还能直接解析网页、问答对，甚至未来还会支持图片、音频的语义识别。更贴心的是，它会自动帮你“去重”，避免同一份资料重复存储占用空间——比如你上传了两份内容完全一样的“员工手册”，它会只保留一份，帮你精简知识库。

# 二、向量知识库的部署与优化：手把手建出好用的知识库

向量知识库的部署比你想象中简单，登录平台、创建知识库、上传内容，三步就能完成。而且它不用扣算力，创建成本更低。咱们跟着步骤走，再掌握几个优化技巧，就能让它越用越顺手。

## 1. 部署三步法：从创建到测试全流程

### 第一步：登录平台，创建基础知识库

打开玄晶引擎平台 (<https://mcai.taojin168.com>)，用企业账号登录后，进入“AI 知识库”

模块，选择“向量知识库”，点击“立即创建”。接下来填写 4 项基础信息，和创建 RAG 知识库类似：



图 1-6

- 知识库名称：比如“产品资料总库”“客户问答知识库”，好记就行；
- 知识库描述：简单说明用途，比如“存储所有产品的参数、价格、售后信息”；
- 知识库类型：根据内容选“产品资料”“问答集”等，系统会优化解析方式；
- 知识库封面：可选填，上传相关图片方便区分。

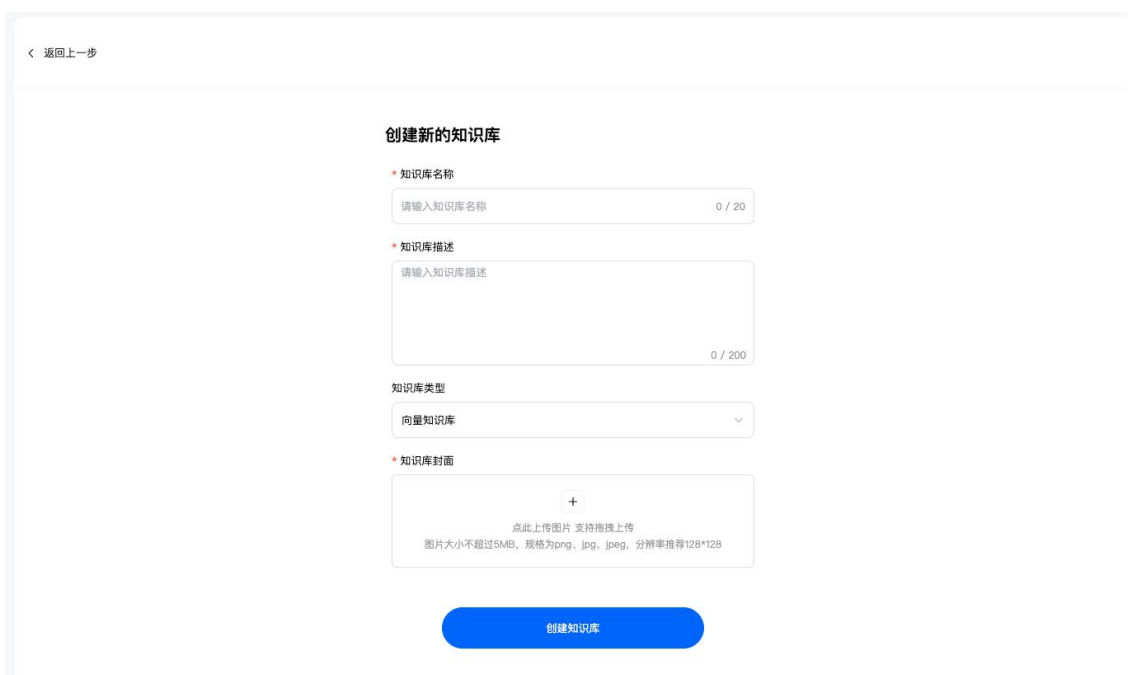


图 1-7

填完点击“创建”，不用扣算力，向量知识库就建好了。

## 第二步：上传内容，三种导入方式任你选

进入创建好的知识库，点击“添加文件”，会看到三种导入方式，覆盖了企业的所有常见场景，你可以根据手里的资料类型灵活选择：

1. 通用文档导入：存常规文件适合导入员工手册、产品手册、合同模板等常规文件，支



持 TXT、DOCX、PDF、MD 四种常用格式。操作最简单，选好文件点击上传就行，和往电脑文件夹里存文件一样。



图 1-8



图 1-9

2. **问答对导入：存标准问答**如果你的资料是“问题+答案”的形式，比如“客户常问的 100 个问题”，就用这种方式。系统支持 Excel 和 CSV 格式，还提供官方模板下载——模板里“q”列填问题，“a”列填答案，你照着填就行。这里有两个小提醒：问题总数建议不超过 1000 条，太多了上传会卡顿；



图 1-10

3. 系统会自动去重，如果两条问答完全一样，会只保留一条，但带换行的内容暂时没法去重，上传前最好自己检查一下。

4. **网页解析：存网页问答**如果有些问答内容在网页上，比如行业官网的“百问百答”栏目，不用手动复制粘贴，直接把网页 URL 链接填进去，系统会自动解析里面的问答内容并导入。注意要选那种纯问答的网页，避免导入无关信息。



图 1-11

## 第三步：测试效果，确认能用再上岗

内容上传完成后, 一定要做个简单测试, 确保知识库能正常工作。点击左侧的“搜索测试”, 输入一个和你上传内容相关的问题, 比如你传了产品问答, 就问“这个产品能用多久”, 如果右侧能出现对应的答案内容, 说明部署成功了。如果没搜到, 检查一下问题是不是太偏, 或者上传的文件有没有解析成功。

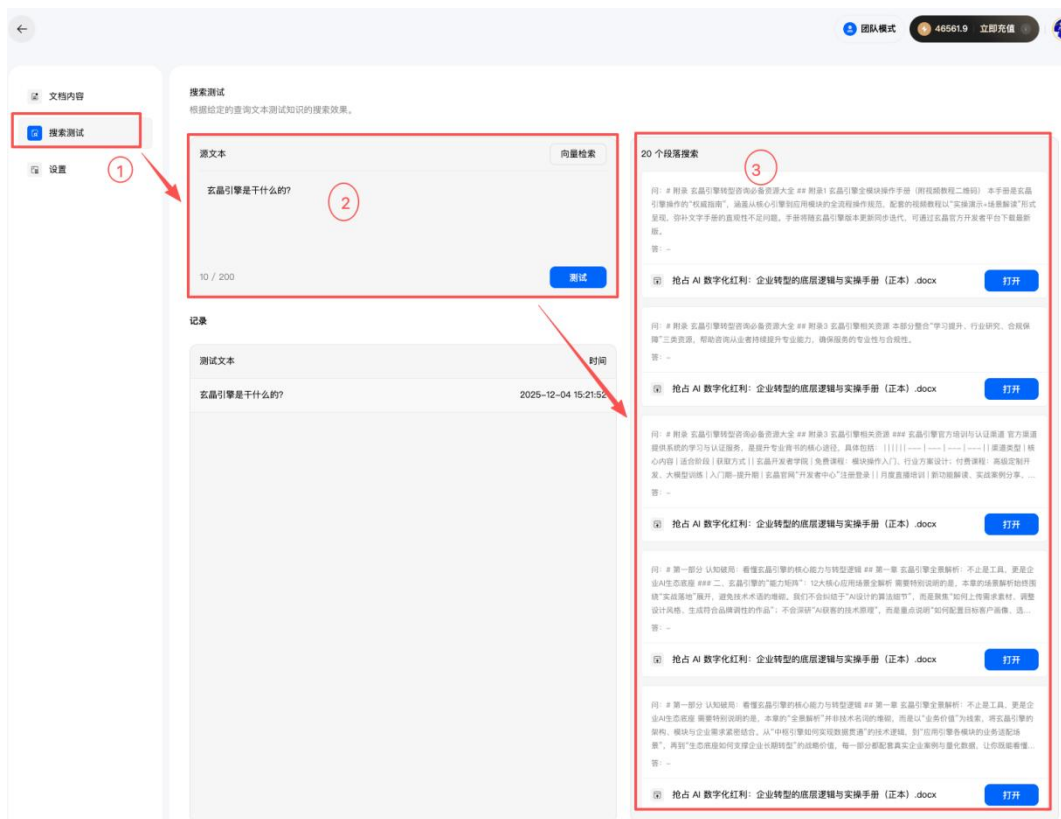


图 1-12

## 2. 优化小技巧：让向量知识库更懂你的业务

部署完成只是第一步, 想要向量知识库更精准, 需要根据实际使用情况持续优化, 几个

简单技巧就能大幅提升效果：

➤ **内容要“纯”：**剔除无关信息上传文件前，先删除里面的广告、无关备注等内容。比如上传产品手册时，把前面的公司宣传页删掉，只留产品参数、使用说明等核心内容，这样向量知识库匹配时不会被干扰。

➤ **问答要“准”：**问题贴近实际场景用“问答对导入”时，问题要像客户、员工平时真的会问的那样。比如别写“产品保修期规定”，要写“这个产品坏了，免费修多久？”，这样向量知识库能更好地匹配真实需求。

➤ **定期“大扫除”：**删除过期内容每隔一段时间（比如一个月），检查一下知识库，把过期的内容删掉，比如去年的促销政策、已经停产的产品资料。内容越新越精简，检索速度和准确率就越高。

➤ **关键词“加持”：**补充行业术语如果有特殊的行业术语，比如把“售后服务”叫“客户保障”，可以在上传的内容里同时写上“售后服务（客户保障）”，让向量知识库同时识别正式说法和内部说法。

### 三、两种知识库的协同应用场景：1+1>2 的效率魔法

看到这里你可能会问：RAG 和向量知识库，单独用不行吗？还真不行，它们就像筷子，单独用不好发力，一起用才能发挥最大价值。向量知识库负责“快速找对料”，RAG 负责“把料做成菜”，两者协同，覆盖企业从内部管理到外部获客的全场景。咱们看几个真实的应用案例，就知道它们有多默契了。

#### 1. 场景一：AI 客服接待客户——秒级响应+精准回答

客户在官网问“你们的洗衣机能洗羽绒服吗？洗坏了管修吗？”，这个场景下：

➤ **第一步：**向量知识库“极速定位”——瞬间从“产品手册”“售后政策”两个文件里，找到和“洗衣机 羽绒服 维修”相关的 3 段内容；

➤ **第二步：**RAG 知识库“整理答案”——把这 3 段零散内容，整合成“咱们的 X 型号洗衣机支持羽绒服洗涤模式，使用该模式洗坏可享受 1 年保修期内的免费维修服务，您可以先查看说明书确认型号”这样通顺、完整的回复；

➤ **最终效果：**客户不用等，AI 客服秒级给出精准回答，比人工客服反应还快，满意度大幅提升。

#### 2. 场景二：HR 招聘筛选简历——快速初筛+精准评估

HR 要招“有 3 年电商运营经验，会做直播带货”的员工，上传了招聘需求和大量简历后：

- 第一步：向量知识库“筛选匹配”——从 500 份简历里，找出包含“电商运营 3 年 直播带货”相关内容的 30 份简历，排除掉完全不相关的；
- 第二步：RAG 知识库“生成报告”——把这 30 份简历的核心信息（工作经历、技能亮点、是否符合需求）整理成表格，还会标注出“有 5 年直播经验，超过需求”这样的优势点；
- 最终效果：HR 不用逐份看简历，直接基于 RAG 生成的报告筛选 10 人面试，工作效率提升 10 倍。

### 3. 场景三：销售跟进客户——快速查资料+个性化沟通

销售和客户沟通时，客户突然问“你们去年给 XX 公司做的方案，预算大概多少？”，销售没记住细节，这时：

- 第一步：向量知识库“秒找方案”——销售在手机端的玄晶引擎上输入“XX 公司 方案预算”，向量知识库瞬间从 200 多份历史方案里找到对应的文件；
- 第二步：RAG 知识库“提炼重点”——自动提取方案里的预算金额、付费方式、服务内容等核心信息，还会补充“当时对接人是李经理，可进一步确认细节”；
- 最终效果：销售不用让客户等，当场就能给出准确答复，还能延伸沟通，显得专业又靠谱，大大提升成单概率。

### 4. 场景四：新员工培训——自主查资料+快速上手

新员工入职后，对“报销流程”“考勤规则”有很多疑问，HR 不用反复讲解：

- 第一步：向量知识库“解答疑问”——新员工在玄晶引擎上搜“报销单怎么填”，向量知识库找到对应的“财务制度”文件；
- 第二步：RAG 知识库“简化步骤”——把复杂的财务制度，整理成“1. 找部门领导签字 2. 贴发票 3. 提交至财务系统 4. 每月 25 号统一打款”这样的简单步骤，还会标注“发票要在 3 个月内提交”的注意事项；
- 最终效果：新员工自主解决问题，HR 减少重复工作，培训效率大幅提升。

总结一下，向量知识库和 RAG 知识库的协同，本质是“用技术的速度+内容的精度”，让 AI 数字员工既能快速响应需求，又能给出精准、可用的答案。这两个“好搭档”共同构成了玄晶引擎的“智慧大脑”，为后续的 AI 内务、AI 获客等所有功能提供强大支撑。接下来，我们就进入实际应用环节，看看这些 AI 基础架构如何落地到企业的日常工作中。

## 第二章 企业 AI 内务：重塑高效协同的内部管理模式

“HR 筛选简历到深夜，却漏了最匹配的候选人；面试结束后，面试官们对同一候选人的评价天差地别；会议开了 2 小时，散场后没人记得具体要做什么；新员工入职半个月，还在为报销流程反复请教老同事”——这些场景，是不是你企业里的日常？

很多企业把增长的重心放在“外部获客”上，却忽略了内部管理的“隐性成本”：HR 在重复的简历筛选中消耗精力，管理者在低效会议中浪费时间，员工在不熟悉的流程中四处碰壁。这些看似琐碎的“内耗”，正在悄悄吞噬企业的效率与活力。而解决这一问题的关键，恰恰藏在“AI 内务”这一核心模块中。

如果说企业 AI 底座是玄晶引擎的“智慧基石”，那么 AI 内务就是让这座基石真正“运转起来”的核心齿轮——它聚焦企业内部管理的高频场景，用智能化工具替代重复劳动、规范流程标准、沉淀组织经验，让内部协作从“混乱低效”转向“高效协同”。

本章将带你走进玄晶引擎的 AI 内务世界，从“人才入口”到“员工成长”，再到“日常协作”，全面拆解如何用 AI 重塑内部管理模式：在招聘环节，AI 能精准解析需求、自动筛选简历，甚至智能邀约候选人，让 HR 从繁琐事务中解放，专注于“识人”而非“筛人”；面试时，AI 生成个性化问题、实时记录分析，用客观数据替代主观判断，让招聘更公平、更精准；新员工入职后，AI 陪练能模拟客户场景、提供实时指导，帮他们快速上手；开会时，AI 规划议程、提取重点、跟踪决议，让每一次会议都有结果、有落地；就连梳理工作思路，AI 思维导图都能自动延伸拓展，助力团队高效 brainstorm。

或许你会疑惑：“这些 AI 工具会不会很复杂？老员工能学会吗？”完全不用担心。玄晶引擎的 AI 内务模块，始终以“简单易用”为核心，所有功能都贴合企业的实际工作习惯，不用改变原有流程就能快速上手。比如 AI 会议功能，打开就能自动转录，结束后直接生成任务清单；AI 陪练只需选择场景，系统就会自动模拟对话，实时给出改进建议。

AI 内务的价值，从来不是“替代人类”，而是“解放人类”——让 HR 从简历堆里抬头，专注于人才发展；让管理者从会议中抽身，聚焦于战略决策；让员工从重复流程中解脱，投入到更有创造力的工作中。当内部协作不再有“内耗”，企业的增长才能更有底气。

接下来，我们就逐一解锁 AI 内务的五大核心功能，看看它们如何从“人才招聘”到“日常协作”，为你的企业打造一套高效、有序的内部管理体系。

# 第一节 AI 招聘：智能化人才筛选与邀约

## 一、章节核心目标

1. 理解玄晶引擎 AI 招聘模块的核心价值：依托 RPA 自动化技术，解决传统招聘中“简历筛选效率低、需求匹配精度差、邀约跟进耗力”等痛点，实现招聘全流程的智能化升级。
2. 掌握 AI 招聘的技术逻辑：明确 RPA（机器人流程自动化）与 Google 浏览器、BOSS 招聘的协同机制，理解“配置—解析—执行—反馈”的全流程运作原理。
3. 具备实操能力：熟练完成前期环境配置，精准执行招聘需求解析、简历筛选、候选人邀约等核心操作，能独立排查基础操作故障。

## 二、AI 招聘的技术基础与核心逻辑

### 2.1 核心技术支持：RPA 自动化原理

RPA（Robotic Process Automation，机器人流程自动化）是玄晶引擎 AI 招聘的核心技术，其本质是通过模拟人类在计算机上的操作行为（如点击、输入、数据提取等），实现重复性工作的自动化执行。在 AI 招聘场景中，RPA 技术通过与 Google 浏览器的扩展程序结合，精准控制 BOSS 招聘平台的操作流程，替代 HR 完成“简历同步、筛选、邀约”等机械性工作，且操作精度达 99.9%，响应速度较人工提升 10 倍以上。

### 2.2 系统协同逻辑

玄晶引擎 AI 招聘的协同逻辑分为三层：

1. 数据层：以企业招聘需求为核心，整合岗位 JD、候选人简历等数据，通过 AI 知识库完成需求结构化解析；
2. 执行层：RPA 控制器作为核心执行单元，依托 Chrome 浏览器扩展程序，实现对 BOSS 招聘平台的自动化操作；
3. 反馈层：将筛选结果、邀约记录等数据实时同步至玄晶引擎工作台，形成招聘全流程数据闭环，为 HR 决策提供支撑。

## 三、前期环境配置：标准化操作规范

环境配置是 AI 招聘模块正常运行的前提，需严格遵循“软件安装—组件配置—权限调试”的流程执行，所有操作需在 Windows 10 及以上或 macOS 11 及以上系统中完成。

### 3.1 基础软件安装：Google Chrome 浏览器

Google Chrome 浏览器是 RPA 技术实现 BOSS 招聘自动化控制的载体，需安装指定版本以确保兼容性。

1. **下载规范：**通过官方唯一指定地址下载，避免第三方渠道带来的安全风险。

下载地址：

<https://www.google.cn/chrome/next-steps.html?statcb=1&installdataindex=empty&defaultbrowser=0>

2. **安装步骤：**

① Windows 系统：下载后双击“ChromeSetup.exe”，选择“默认安装路径”（建议 C 盘以外磁盘），勾选“创建桌面快捷方式”，点击“安装”，等待进度条完成后自动启动浏览器；

② macOS 系统：下载“googlechrome.dmg”文件，双击打开后将 Chrome 图标拖拽至“应用程序”文件夹，启动时若提示“来自未知开发者”，需在“系统偏好设置—安全性与隐私”中点击“允许”。

3. **验证标准：**浏览器能正常打开，地址栏输入“www.baidu.com”可成功跳转，版本号需为 110.0 及以上（查看路径：浏览器右上角“三个点”—设置—关于 Chrome）。

### 3.2 核心组件配置：RPA 控制器与 JSON 文件

RPA 控制器负责解析玄晶引擎指令并执行自动化操作，JSON 文件为其提供 BOSS 招聘平台的操作规则配置，两者需配套使用。

1. **组件下载：**通过玄晶引擎官方资源库下载，确保组件版本匹配（当前适配版本为 **v1.29.5**）。

- RPA 控制器下载地址：<https://aiwork.taojin168.com/down/boss/automa-chrome-v1.29.5.zip>

- JSON 配置文件下载地址：<https://aiwork.taojin168.com/down/boss/boss-rpa.json.zip>

2. **解压规范：**

① 新建文件夹命名为“玄晶 AI 招聘组件”，存放路径避免含中文字符（建议路径：D:\XuanJing\AI-Zhaopin）；

② 右键点击两个压缩文件，选择“解压到当前文件夹”，确保解压后生成“automa-chrome-v1.29.5”和“boss-rpa.json”两个独立文件，无损坏或缺失。

### 3.3 扩展程序安装与调试

将 RPA 控制器配置为 Chrome 扩展程序，是实现自动化控制的关键步骤，操作需严格按照以下流程执行：

➤ **进入扩展程序页面：**打开 Chrome 浏览器，在地址栏输入“chrome://extensions/”并回车，或通过“右上角三个点—更多工具—扩展程序”进入。

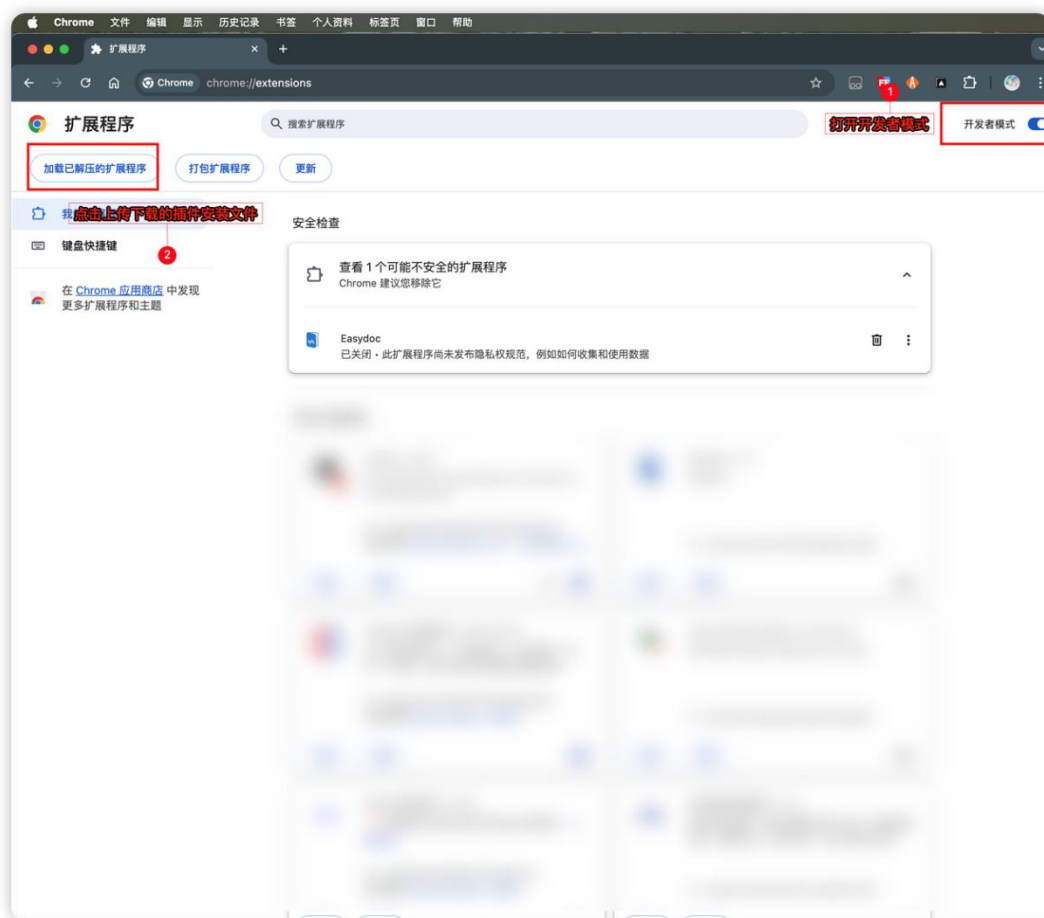


图 2-1

➤ **开启开发者模式：**点击页面右上角“开发者模式”开关，使其处于“开启”状态（开关变为蓝色），此时页面会显示“加载已解压的扩展程序”“打包扩展程序”等按钮。

➤ **加载扩展程序：**点击“加载已解压的扩展程序”，在弹出的文件选择框中，选中“automa-chrome-v1.29.5”文件夹（注意是文件夹而非单个文件），点击“选择文件夹”，扩展程序列表中会显示玄晶 RPA 图标，代表加载成功。

➤ **语言配置与规则导入：**



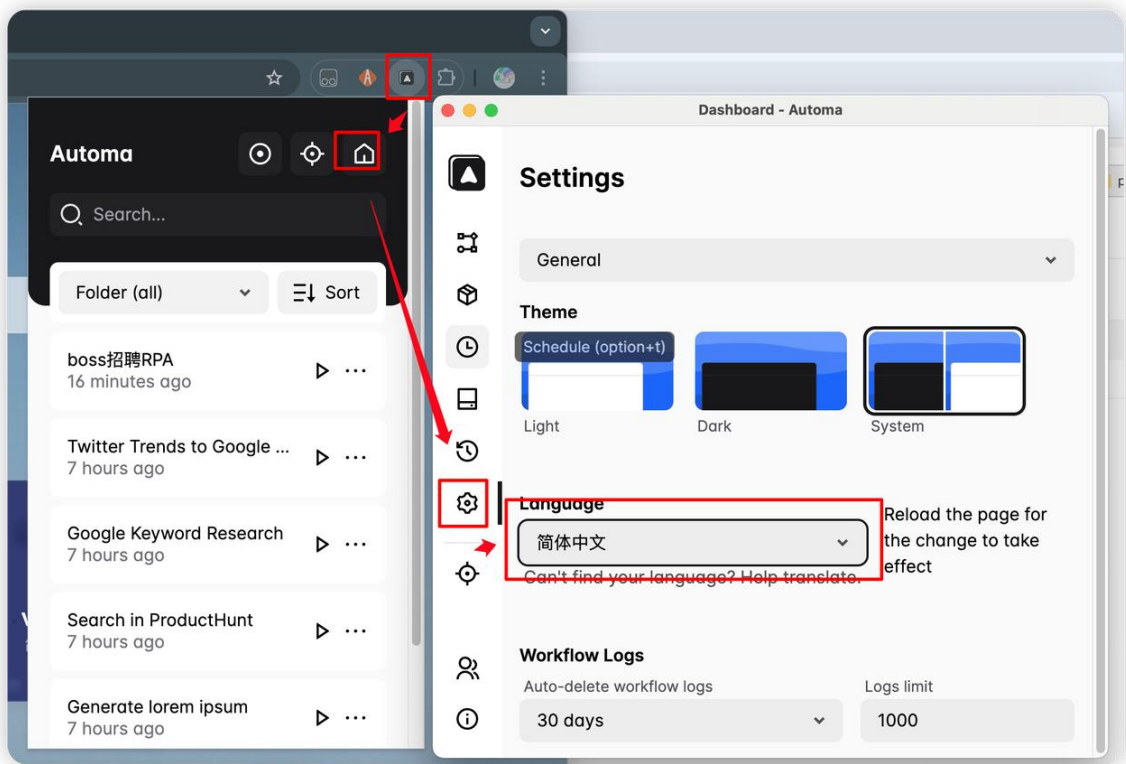


图 2-2

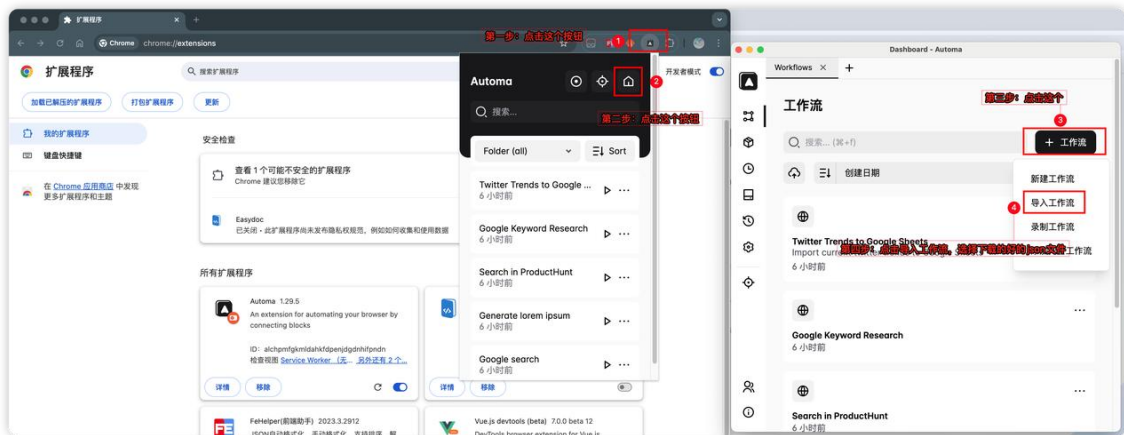


图 2-3

① 点击玄晶 RPA 扩展程序图标，在设置界面选择“语言—简体中文”，点击“保存”；

② 进入“规则配置”页面，点击“导入 JSON”，选中“boss-rpa.json”文件，提示“配置成功”即可。

1. 故障排查：若加载失败，需检查：① 文件夹路径是否含中文字符；② 扩展程序是否已开启开发者模式；③ 组件文件是否完整未损坏。

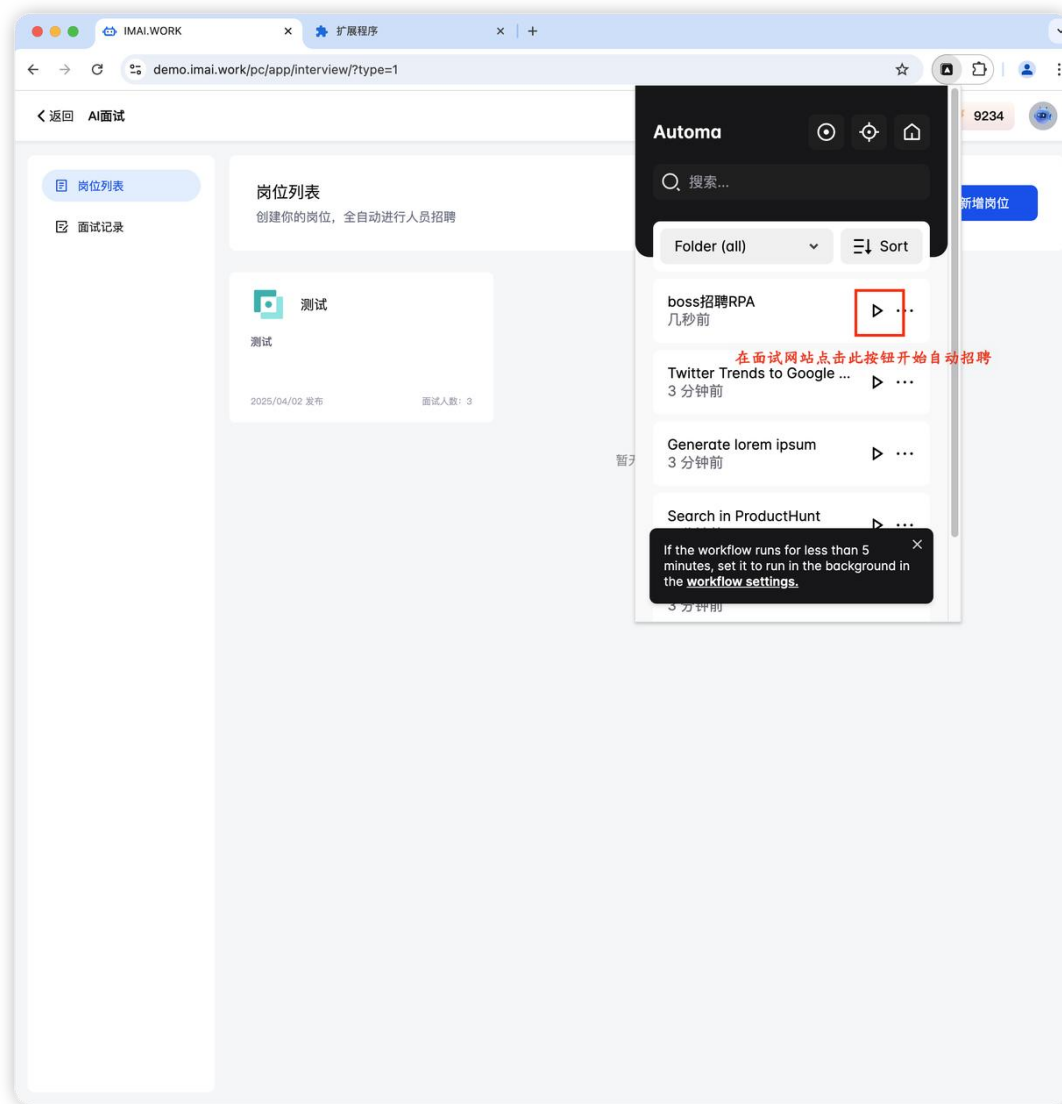


图 2-4

### 3.4 工作流创建与验证

➤ 进入 Google 浏览器如【图 2-3】所示，创建工作流，导入事先下载好的 JSON 文件，点击“保存”。

➤ 如【图 2-4】所示，启动 RPA，RPA 控制器正常运行”，则环境配置全部完成；若提示“连接失败”，需重新检查扩展程序安装状态。

## 四、招聘需求的 AI 精准解析：从模糊需求到结构化标准

AI 精准解析是确保招聘匹配度的核心环节，其本质是通过自然语言处理技术，将企业模糊的招聘需求转化为 AI 可识别的结构化筛选标准，避免后续筛选出现“漏选”或“错选”。

## 4.1 操作流程与规范

➤ **进入岗位配置界面：**登录玄晶引擎 AI 员工工作台，点击“AI 人事—新增岗位”，进入岗位信息配置页面，所有带“\*”的字段为必填项。

\* 职位名称  
AI培训讲师 6 / 30

\* 岗位图片

\* 招聘企业  
玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司 18 / 30

\* 岗位介绍  
1、根据教学大纲，有计划、高质量地完成相关课程的设计，并根据授课任务书，承担相关主讲课程的授课任务；  
2、参与课程体系的建设和完善，完成相关的教学资料（实训大纲、教学PPT、教学用书、教学案例等）的设计研发工作； 142 / 2000

面试方式  
☐ 文字 ☒ 语音

\* 岗位JD  
1、大专或本科以上学历，计算机科学、人工智能、数据科学或相关领域优先。  
2、熟练掌握comfyui、midjourney、stable diffusion、ChatGPT、flux、即梦、豆包等工具。  
3、实际操作经验丰富，能够独立进行Lora模型的训练和优化。 157 / 2000

\* 附加考察  
工作经验，工作态度，企业忠诚度 15 / 2000

\* 面试关注  
工作经历，本地住址 9 / 500

取消 确定

ⓘ RPA设置 初次建立岗位请在保存后前往列表设置

图 2-5

➤ **岗位信息精准录入：**按以下标准填写信息，确保 AI 能准确解析：

- ① 岗位名称：使用行业标准名称，避免模糊表述（例：正确“新媒体运营（抖音方向）”，错误“新媒体专员”）；
- ② 岗位 JD：分“工作职责”和“任职要求”两部分填写，每部分不超过 5 条核心内容，使用“1. 2. 3.”编号，避免冗长（例：任职要求“1. 1 年以上抖音运营经验；2. 会使用剪映、AE 等剪辑工具；3. 熟悉短视频脚本撰写”）；
- ③ 附加考察方向：从“抗压能力、团队协作、沟通能力、创新能力”等选项中勾选，最多选 3 项；
- ④ 面试关注点：明确需重点评估的核心能力（例：“短视频内容策划能力、数据复盘能力”）；

⑤ 其他信息：面试方式（文字/语音）、工作地点、薪资范围等需准确填写，作为 AI 邀约的基础信息。

➤ **需求解析与确认：**点击“AI 解析需求”，系统会自动提取岗位核心要求，生成“结构化筛选标准”（例：“硬性条件：1 年以上经验、会剪辑；软性条件：沟通能力、创新能力”），HR 需核对解析结果，若有偏差可手动调整，确认无误后点击“保存岗位”。

## 4.2 核心原理与优化技巧

BI 需求解析依托玄晶引擎的自然语言处理模型，通过识别“经验年限、技能关键词、能力要求”等核心要素实现结构化转化。优化技巧：

1. 技能关键词使用行业通用术语（例：“短视频剪辑”而非“会做视频”）；
2. 避免模糊表述（例：“有一定经验”改为“1-3 年经验”）；
3. 核心要求前置，优先填写在 JD 前 3 条。

## 五、简历的自动筛选与初筛报告生成

传统简历筛选需 HR 逐份阅读，耗时且易受主观因素影响。玄晶引擎 AI 招聘通过“RPA 简历同步+AI 智能匹配”模式，实现简历的全自动筛选，并生成标准化初筛报告，筛选效率提升 10 倍以上，匹配精度达 90%。

### 5.1 自动化筛选流程

➤ **简历同步启动：**在 Chrome 浏览器中登录 BOSS 招聘企业账号，返回玄晶引擎“AI 人事”界面，找到已保存的岗位，点击“启动简历同步”，RPA 控制器会自动同步 BOSS 招聘上的所有投递简历至玄晶引擎后台（同步频率为每 10 分钟 1 次，也可手动点击“立即同步”）。

➤ **AI 智能筛选执行：**AI 会按以下逻辑完成筛选：

① 初筛：对比候选人简历与“结构化筛选标准”，剔除不符合硬性条件的简历（例：要求 1 年经验，候选人仅 3 个月经验）；

② 精筛：对初筛通过的简历，从“技能匹配度、工作经验相关性、项目经历契合度”三个维度进行评分（满分 100 分），评分≥60 分的进入候选池；

③ 去重：自动识别重复投递的简历，保留最新版本，避免重复筛选。

➤ **初筛报告生成：**筛选完成后，系统自动生成《岗位初筛报告》，报告包含“筛选数据概览”“候选人名录”“核心亮点标注”三部分内容，可导出为 Excel 格式。

## 5.2 初筛报告解读与应用

《岗位初筛报告》是 HR 开展后续工作的核心依据，需重点关注以下内容：

报告模块	核心内容	应用建议
筛选数据概览	总投递数、初筛通过数、精筛合格数、匹配度分布	评估岗位吸引力，若合格数过少需优化岗位 JD
候选人名录	候选人姓名、联系方式、匹配度评分、核心技能	按匹配度排序，优先邀约评分 $\geq 80$ 分的候选人
核心亮点标注	候选人与岗位的契合点 (例：“有抖音 10 万粉账号运营经验”)	作为面试提问的核心方向，提升面试效率

## 5.3 实操案例

某电商企业招聘“抖音运营”岗位，JD 核心要求为“1 年以上抖音运营经验，会剪映，有爆款视频策划案例”。AI 同步 120 份简历后，自动完成以下操作：

1. 初筛剔除 72 份不符合硬性条件的简历（如无抖音经验、不会剪映）；
2. 精筛对 48 份简历评分，32 份 $\geq 60$  分进入候选池；
3. 初筛报告中标注出“有 3 条 10 万+播放量视频策划经验”“剪映高级证书”等核心亮点，HR 据此仅用 30 分钟就锁定 10 名重点邀约候选人，较传统方式节省 4 小时。

## 六、候选人的 AI 智能邀约与跟进

候选人邀约与跟进是招聘转化的关键环节，玄晶引擎 AI 招聘通过“自动化邀约+智能对话+进度同步”模式，确保邀约及时、沟通专业，避免候选人流失。

### 6.1 AI 智能邀约操作规范

➤ **邀约模板配置：**进入玄晶引擎“AI 人事—邀约设置”，系统提供行业通用模板，HR 可根据岗位特点修改，模板需包含“岗位名称、企业优势、面试时间、面试方式、线上面试链接”核心信息（例：“【XX 电商】您好！您投递的抖音运营岗位已通过初筛，我们欣赏您的爆款视频策划经验，现邀请您参加线上面试，时间可选明早 10 点/下午 3 点，面试方式为语音，

链接：XXX，回复‘1’确认明早，‘2’确认下午，其他时间可直接告知”）。

➤ **自动化邀约启动：**在《初筛报告》中勾选需邀约的候选人，点击“批量邀约”，选择已配置的模板，系统会通过 RPA 控制器自动在 BOSS 招聘上发送邀约信息，发送状态实时同步（“发送成功”“待回复”“已读未回”）。



图 2-6



图 2-7

➤ **邀约跟进规则：**

- ① **已回复确认：**AI 自动记录面试时间，生成“面试提醒”同步至 HR 工作台，并给候选人发送面试前 1 小时的短信提醒；
- ② **已读未回：**24 小时后 AI 自动发送 1 条跟进信息（例：“【XX 电商】打扰啦，请问您是否收到抖音运营岗位的面试邀约？若有疑问可随时咨询”）；

③ 拒绝邀约：AI 自动记录拒绝原因（需候选人选择），同步至报告，便于 HR 分析岗位问题。

## 6.2 沟通记录管理与数据沉淀

所有 AI 与候选人的沟通记录都会自动同步至玄晶引擎“候选人档案”中，每条记录包含“沟通时间、内容、状态”，支持按候选人姓名、岗位快速检索。同时，系统会自动统计“邀约成功率”“面试到场率”等数据，生成《招聘效率分析报告》，为后续招聘策略优化提供数据支撑。

## 6.3 注意事项

- 邀约模板需符合《劳动合同法》相关规定，明确岗位基本信息，避免虚假宣传；
- 线上面试链接需提前测试，确保跳转正常，面试前 1 小时 HR 需再次确认链接有效性；
- 沟通记录需妥善保存，保存期限不低于 6 个月，以备劳动争议核查。

## 七、本章核心知识点总结

1. AI 招聘的核心价值：以 RPA 自动化技术为支撑，实现“需求解析—简历筛选—邀约跟进”全流程智能化，提升效率与匹配精度。
2. 环境配置三要素：Google Chrome 浏览器（载体）、RPA 控制器（执行单元）、JSON 文件（规则配置），三者需配套且正确安装。
3. 关键操作节点：岗位信息精准录入是需求解析的基础，初筛报告解读是候选人筛选的核心，规范邀约模板是提升转化的关键。
4. 数据闭环思维：重视招聘数据的沉淀与分析，通过《初筛报告》《效率分析报告》持续优化招聘策略。

## 八、课后实操任务

1. 完成玄晶引擎 AI 招聘的环境配置，包括 Chrome 浏览器安装、RPA 扩展程序加载，确保系统提示“连接成功”。
2. 模拟“新媒体运营”岗位招聘，完成岗位信息录入与 AI 需求解析，生成结构化筛选标准。
3. 导入 10 份模拟简历（含符合与不符合条件），启动 AI 自动筛选，生成初筛报告并解读。
4. 对 3 名合格候选人配置邀约模板，启动批量邀约，记录沟通状态与跟进结果。



## 第二节 AI 面试：标准化面试流程与评估

### 一、章节核心目标

1. 理解 AI 面试的核心价值：依托岗位需求精准生成面试内容，通过标准化流程规避人工面试的主观偏差，实现“人岗匹配”的客观评估。
2. 掌握 AI 面试的运作逻辑：明确“岗位需求—问题生成—面试执行—结果输出”的全链路关联，理解 AI 在面试各环节的技术支撑作用。
3. 具备实操与应用能力：能基于岗位信息配置 AI 面试参数，解读面试记录与评估报告，将 AI 面试结果应用于招聘决策。

### 二、AI 面试的核心逻辑与优势

玄晶引擎 AI 面试并非简单的“机器提问”，而是一套以“岗位需求为核心”的标准化评估体系。其核心逻辑是：将企业录入的岗位 JD、附加考察方向、面试关注点等信息，通过 AI 模型转化为针对性的面试内容，在候选人完成面试后，结合语言表达、逻辑思维等维度生成客观评估报告，全程实现“需求精准落地、流程标准统一、结果可量化”。

相较于传统人工面试，AI 面试具备三大核心优势：

- **标准化规避偏差**：对同一岗位的所有候选人使用统一评估维度与评分标准，避免因面试官个人喜好、情绪状态导致的“同岗不同标”问题。
- **高效节省成本**：无需 HR 全程陪同，候选人可自主完成面试，HR 仅需解读报告，单场面试人力成本降低 80%，且支持多候选人同步面试。
- **数据支撑决策**：通过实时记录与量化评分，将“沟通能力”“逻辑思维”等软性指标转化为数据，为招聘决策提供客观依据。

### 三、面试问题的 AI 个性化生成：精准匹配岗位需求

AI 面试的问题并非随机生成，而是严格围绕企业岗位需求“量身定制”，确保每一个问题都指向岗位核心能力要求。这一环节是 AI 面试精准度的核心保障，操作上与 AI 招聘的岗位配置无缝衔接。

#### 3.1 问题生成的核心依据

AI 模型生成面试问题时，会自动提取岗位配置中的四大核心信息，形成“能力维度—问题场景”的对应关系，具体如下表所示：



岗位配置信息	提取的核心能力维度	对应问题示例（以新媒体运营岗为例）
岗位 JD（工作职责）	专业技能、工作经验匹配度	“请举例说明你曾策划的短视频内容，其中播放量最高的案例是如何实现的？”
岗位 JD（任职要求）	硬性技能、基础能力	“你常用的视频剪辑工具是什么？请简述剪映中‘蒙版’功能的使用场景。”
附加考察方向	软性素质（抗压、协作等）	“若你策划的内容连续 3 条播放量未达标，你会如何调整？”（考察抗压与解决问题能力）
面试关注点	岗位核心竞争力	“你如何判断一条短视频内容是否符合目标用户喜好？”（考察用户洞察能力）

### 3.2 问题生成的操作流程与类型配置

AI 面试问题的生成无需 HR 手动设计，仅需完成基础参数配置，系统即可自动生成结构化面试题库，具体操作如下：

- **进入 AI 面试配置界面：**登录玄晶引擎 AI 员工工作台，在“AI 人事”模块中找到已创建的岗位，点击“面试配置—AI 面试设置”，进入问题生成页面。
- **确认岗位核心信息：**系统会自动同步该岗位的 JD、附加考察方向等信息，HR 需核对是否准确，若有修改可点击“编辑”调整，确保信息与招聘需求一致。
- **配置问题类型与数量：**系统支持三种问题类型，HR 可根据岗位需求设置每种类型的数量（建议总题数 8-12 题，时长控制在 15-20 分钟）：
  - **专业题：**围绕岗位技能设计，占比 50%（例：新媒体运营岗的“内容策划”“数据复盘”类问题）；
  - **行为题：**基于过往经历考察能力，占比 30%（例：“请描述一次你与团队协作完成的项目，你的角色是什么？”）；
  - **情景题：**模拟工作场景考察应变能力，占比 20%（例：“若客户对短视频内容提出修

改意见，与你的专业判断冲突，你会如何处理？”）。

- **生成并预览题库：**点击“生成 AI 题库”，系统会在 10 秒内完成问题生成，HR 可预览题库，若对某道题不满意，可点击“重新生成”替换，或手动添加自定义问题。
- **关联面试链接：**题库确认无误后，点击“生成面试链接”，系统会自动将题库与面试小程序绑定，该链接将在候选人邀约成功后自动发送。

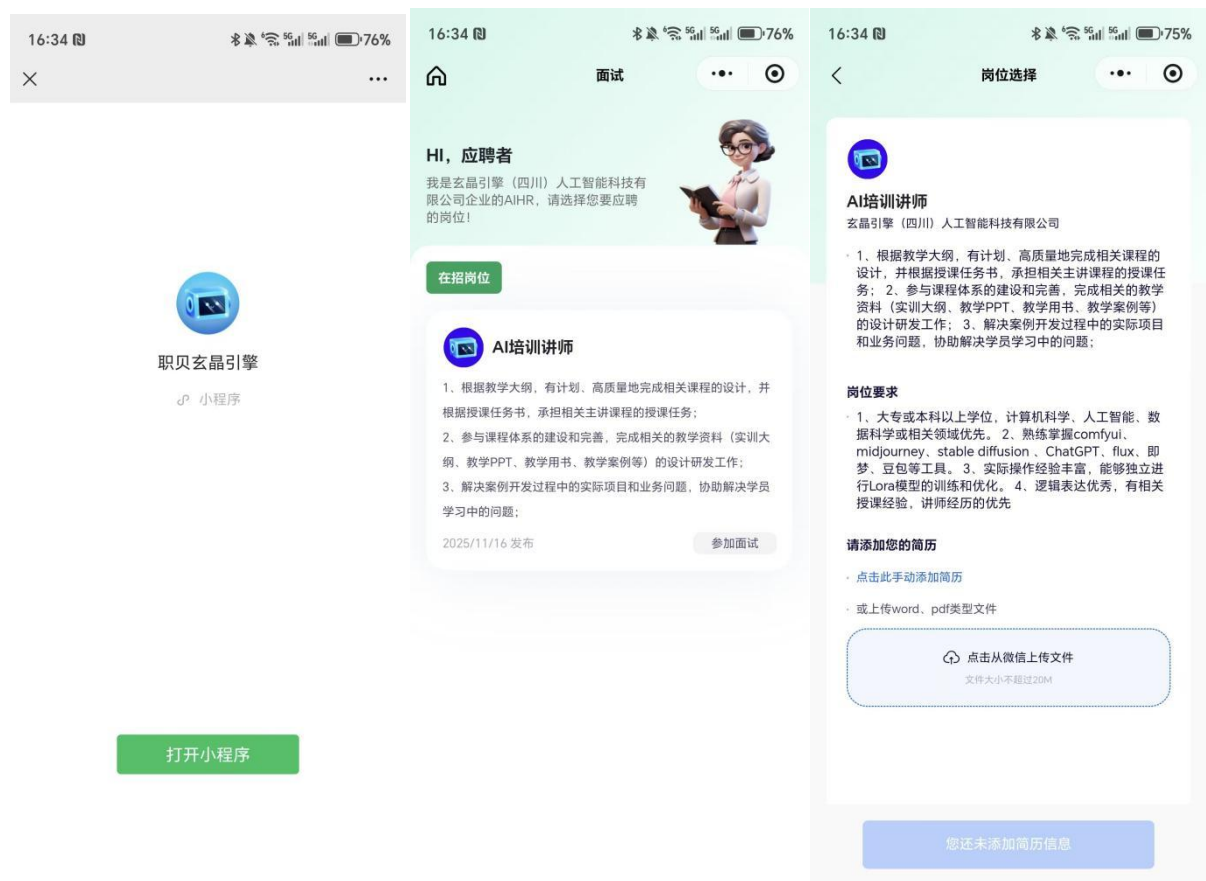


图 2- (8-10)

### 3.3 个性化调整技巧

为让题库更贴合企业实际需求，HR 可通过以下技巧优化问题生成效果：

- 在岗位 JD 中使用“动词+结果”的表述（例：“负责抖音账号运营，实现月增粉 1 万+”），AI 会更精准生成考察“结果导向”的问题；
- 附加考察方向若选“创新能力”，可在面试关注点中补充“关注短视频内容创新形式”，AI 会生成相关情景题；
- 对于高阶岗位（如经理岗），可增加“战略思维”类问题，通过在面试关注点中填写“团队管理、目标制定”实现。

## 四、面试过程的实时记录与分析：全维度捕捉面试信息

当候选人点击面试链接进入小程序后，AI 面试正式启动。在此过程中，系统会实时完成“问题呈现—回答记录—多维度分析”的全流程操作，无需人工干预，且所有数据将永久留存，便于后续复盘。

### 4.1 候选人面试操作流程（HR 需提前告知）

候选人端操作简单易懂，全程有引导提示，具体步骤如下：

- 点击 HR 发送的面试链接，系统自动跳转至“玄晶 AI 面试”小程序，需授权微信登录（确保与求职预留手机号一致）；
- 阅读面试须知（包含总题数、每题作答时间、设备要求等），点击“开始面试”前，系统会自动检测摄像头、麦克风是否正常（需确保网络稳定，建议使用 Wi-Fi）；
- 按系统提示逐题作答：每题会先显示题目（可查看 10 秒），然后开始计时（每题作答时间 3-5 分钟，倒计时结束自动提交），作答过程中系统会录制视频与音频；
- 所有题目作答完成后，系统提示“面试结束”，自动生成面试记录并同步至玄晶引擎后台。

### 4.2 系统实时记录的核心内容

AI 面试不仅记录候选人的“回答内容”，更会捕捉多维度信息，形成完整的面试档案，具体包括三大类：

1. **基础记录信息**：面试时间、总时长、每题作答时长、设备信息（确保面试真实性），若候选人中途退出，系统会记录退出时间与次数，作为后续评估参考。

2. **内容记录信息**：

视频记录：全程录制候选人面部表情、肢体语言（用于评估沟通状态）；

音频记录：清晰捕捉回答语音，后续可转换为文字稿；

文字稿：系统自动将音频转换为文字，便于 HR 快速浏览，避免反复听录音。

3. **行为分析信息**：实时捕捉候选人的回答停顿次数、语速变化、表情波动等数据（例：回答专业题时停顿超过 10 秒，系统会标记为“专业知识不熟练”）。

### 4.3 实时分析的技术支撑与价值

系统的实时分析依托玄晶引擎的自然语言处理（NLP）与计算机视觉（CV）技术实现：

➤ NLP 技术：分析回答的逻辑连贯性（是否有明确的“观点—论据—结论”）、专业术语使用准确性（例：新媒体岗是否提到“完播率”“转化率”等关键词）；

➤ CV 技术：识别面部表情（如微笑、皱眉）与肢体语言（如眼神交流、手势配合），评估沟通表现力。

这些实时分析数据为后续的客观评分提供了精准依据，避免了人工面试中“只记结论、忽略过程”的问题。

## 五、面试结果的 AI 客观评估与评分：数据化呈现人岗匹配度

面试结束后，系统会在 5 分钟内生成《AI 面试评估报告》，该报告以“数据评分+文字解读”的形式，客观呈现候选人的综合能力与岗位匹配度，是 HR 进行复试决策的核心参考。

### 5.1 评估维度与评分标准

AI 评估严格围绕“岗位需求”设定维度，每个维度对应明确的评分标准（满分 100 分），确保评分的客观性与一致性。以新媒体运营岗为例，评估维度及标准如下：

评估一级维度	评估二级维度	评分标准（以 60 分合格为例）
专业能力（40 分）	岗位技能匹配度（25 分）	60 分：能准确回答 80%专业题，使用 3 个以上行业术语；80 分：结合案例详细阐述，提出个性化见解
	工作经验相关性（15 分）	60 分：过往经验与岗位职责重合度 60%以上；80 分：有同类岗位成功案例
综合素养（30 分）	逻辑思维（15 分）	60 分：回答条理清晰，有明确逻辑；80 分：能分点阐述，逻辑闭环
	沟通表达（15 分）	60 分：语言流畅，无明显停顿；80 分：表情自然，肢体语言配合得当
岗位适配性（30 分）	软性素质匹配（15 分）	60 分：符合附加考察方向的基本要求；80 分：表现出突出的对应素质（如创新、抗压）

	求职意向稳定性（15 分）	60 分：回答中明确表达对岗位的兴趣；80 分：了解企业业务，提出具体职业规划
--	---------------	---

## 5.2 《AI 面试评估报告》解读

报告分为“核心结论”“分项评分”“细节解读”“面试回放”四个部分，HR 可按“结论—细节—回放”的顺序快速掌握候选人情况：

- **核心结论：**包含“综合得分”“岗位匹配度评级”（A：高匹配 80 分以上；B：中等匹配 60-79 分；C：低匹配 60 分以下）、“是否建议复试”，帮助 HR 快速筛选。
- **分项评分：**以雷达图形式直观展示各维度得分，清晰呈现候选人的“优势维度”与“短板维度”（例：专业能力 90 分，沟通表达 65 分，说明候选人技能强但需提升表达）。
- **细节解读：**针对每道题的回答给出具体评价，例：“第 3 题（专业题）：候选人能结合自身案例说明短视频策划流程，提到‘完播率优化技巧’，专业度较高，但对‘用户画像分析’阐述不足”，同时标注行为分析结果（例：“回答时表情自然，语速适中”）。
- **面试回放：**提供视频回放、音频回放、文字稿下载功能，若对评估结果有疑问，可通过回放验证，确保评估准确。

## 5.3 报告应用与复试建议

HR 可基于评估报告制定针对性的复试策略，提升复试效率：

- **A 类候选人（高匹配）：**复试重点考察“团队融入度”“企业文化契合度”，无需重复提问专业题；
- **B 类候选人（中等匹配）：**针对短板维度设计复试问题（例：沟通表达不足，可安排小组讨论环节）；
- **C 类候选人（低匹配）：**可直接淘汰，系统会自动发送“感谢参与”短信，维护企业雇主品牌。

# 六、实操案例：AI 面试的完整应用场景

某互联网公司招聘“短视频运营”岗位，通过玄晶引擎 AI 面试完成以下流程，大幅提升招聘效率：

- 题库生成：**系统基于岗位 JD 中“会剪映、有 1 年短视频策划经验、具备创新能力”的要求，生成 10 道题，其中专业题 5 道（如“剪映如何实现画面转场自然？”）、行为题 3 道（如“描述一次你最满意的短视频策划经历”）、情景题 2 道（如“若内容创新想法被领导否定，你

会如何处理？”）。

2. **候选人面试**：20 名初筛合格的候选人同步收到面试链接，在 2 天内自主完成面试，平均每人耗时 18 分钟，HR 无需参与。

3. **评估结果**：系统生成 20 份评估报告，其中 A 类候选人 3 名（综合得分 85 分以上），B 类 10 名，C 类 7 名。HR 基于报告筛选出 13 名候选人进入复试，复试时针对 B 类候选人的短板设计问题（如“沟通表达不足的候选人安排模拟直播场景”）。

4. **最终效果**：相较于传统人工面试，该环节节省 HR 工作时间 60 小时，复试通过率提升 40%，最终录用的 3 名候选人在入职 1 个月内均能快速上手工作，人岗匹配度较高。

## 七、本章核心知识点总结

1. AI 面试的核心逻辑：以岗位需求为源头，通过“个性化题库—实时记录—数据化评估”实现标准化面试。

2. 问题生成的关键：确保岗位 JD、附加考察方向等信息精准，这是 AI 生成贴合需求题库的基础。

3. 评估报告的价值：不仅提供得分，更能定位候选人优势与短板，为复试提供精准指引。

4. 操作核心原则：HR 需做好“前期信息核对”与“后期报告解读”，候选人端需提前告知操作流程与设备要求。

## 八、课后实操任务

1. 基于“电商客服”岗位，在玄晶引擎中完成 AI 面试题库配置，确保包含专业题、行为题、情景题，各类型题占比符合要求。

2. 模拟候选人身份，点击生成的面试链接完成测试面试，体验候选人端操作流程。

3. 解读生成的《AI 面试评估报告》，标注核心结论、优势与短板，并制定对应的复试策略。

4. 对比 AI 面试与传统人工面试的差异，总结 AI 面试在该岗位招聘中的具体优势。

## 第三节 AI 陪练：提升员工专业能力与沟通技巧

### 一、章节核心目标

1. 理解 AI 陪练的核心价值：依托企业知识库与定制化场景，为员工提供“随时随地、反复练习”的训练环境，解决新员工上手慢、老员工技能固化、服务标准不统一等问题。



2. 掌握 AI 陪练的核心逻辑：明确“场景创建—对练执行—反馈优化”的全流程，理解“企业知识库+角色模拟”如何实现针对性能力提升。

3. 具备实操能力：能独立创建符合岗位需求的陪练场景，解读陪练报告，将反馈建议转化为员工的能力提升计划。

## 二、AI 陪练的核心逻辑与应用价值

玄晶引擎 AI 陪练本质是“企业知识库+角色模拟机器人”的组合，它就像一位“永远在线的金牌导师”——先把企业的服务标准、产品知识、沟通技巧存入“大脑”（挂载知识库），再模拟客户、服务对象等角色与员工对练，全程记录并给出改进建议。这种模式彻底打破了传统培训“听得多、练得少”“一次培训难巩固”的痛点。

对企业而言，AI 陪练的价值体现在三大场景：

➤ **新员工快速上手**：不用再依赖老员工“一对一带教”，新员工通过模拟顾客接待、产品介绍等场景反复练习，7 天就能掌握传统培训 1 个月的内容。

➤ **试用期精准考核**：通过标准化陪练场景，客观评估新员工的沟通能力与专业知识掌握度，避免“凭感觉”考核导致的误判。

➤ **老员工技能升级**：针对投诉处理、大客户沟通等难点场景，让老员工反复打磨技巧，提升服务质量与客户满意度。

举个直观的例子：某连锁奶茶店新员工入职，传统培训中“推荐会员卡”的话术要背 3 天，实际面对顾客时还是紧张忘词；而用 AI 陪练，新员工可以模拟“顾客嫌会员卡贵”“顾客犹豫要不要办”等 10 种常见场景反复对练，2 天就能熟练应对，上岗后会员卡推荐率比传统培训提升 30%。

## 三、定制化陪练场景的创建：打造专属训练环境

AI 陪练的核心优势在于“定制化”——能精准匹配企业不同岗位、不同业务的需求。玄晶引擎不仅提供现成的公共场景（如门店接待、投诉处理），还支持企业创建专属场景，操作步骤简单，全程可视化引导。

### 3.1 场景创建的核心原则：“对准角色、贴紧业务”

创建陪练场景前，需明确两个核心问题，避免场景与实际工作脱节：

➤ **练什么岗位？** 是销售、客服、还是门店导购？不同岗位的核心能力需求不同（例：销售需“说服力”，客服需“情绪安抚能力”）。

➤ **模拟什么角色？** 陪练角色是与员工对接的对象，比如销售的“客户”、客服的“投诉

者”、教师的“学生”，注意：创建的是“对练角色”，不是员工自身角色。

### 3.2 完整操作流程：从入口到创建完成

登录玄晶引擎小程序，按以下步骤即可完成专属场景创建，全程约 5-10 分钟：



图 2- (11-12)

#### 步骤 1：进入场景创建入口

点击底部导航的“AI 员工”，选择“AI 内务”，找到智能陪练模块，进入后点击“我的”，在个人中心找到“创作我的专属练习场景”按钮，点击后进入场景创建界面。若需使用公共场景，直接在“公共场景库”中选择（如“首次到店专享会员卡推荐”），无需重新创建。



## 步骤 2：配置基础信息（场景“身份卡”）

这一步是给陪练场景“定调子”，确保对练方向清晰，需填写以下信息：

- **练习场景名称**：简单直白，包含“岗位+场景”（例：“奶茶店导购—会员卡推荐场景”“电商客服—投诉退款处理场景”），避免模糊表述（错误示例：“客服沟通练习”）。
- **场景介绍**：说明场景的核心目标与背景（例：“模拟顾客到店消费后，导购推荐季度会员卡的沟通场景，目标是让顾客愿意办理”），帮助员工理解练习意义。
- **我的角度**：明确员工在场景中的角色（例：“奶茶店导购”“电商客服”），与后续的“陪练角色”形成对应。

## 步骤 3：设置陪练角色（核心配置）

这是场景创建的关键，决定了陪练的“真实度”，需按以下要求配置：

The image displays three sequential screenshots of a mobile application interface for creating a training scenario. Each screenshot shows a top navigation bar with a back arrow, a title 'HI, 今天要创建什么场景呢?', and a status bar with the time 16:57, 16:58, and 16:58 respectively, along with signal and battery icons.

The first screenshot shows the initial setup screen with a prompt '填写内容创建专属场景吧~' and a list of voice options under '对练者音色' (Partner's Voice). The options include '优雅百变' (Elegant and Versatile), '磁性男声' (Magnetic Male Voice), '自然女声' (Natural Female Voice), '自然男声' (Natural Male Voice), '清冷女声' (Cool Female Voice), '清冷男声' (Cool Male Voice), '活力男声' (Vibrant Male Voice), '亲切女声' (Friendly Female Voice), '舒适男声' (Comfortable Male Voice), '大方女声' (Magnificent Female Voice), '温和女声' (Gentle Female Voice), and '播音男声' (Broadcast Male Voice). There is also a '练习场景' (Practice Scenario) section with a prompt '点击此输入您想练习的场景; 如: 茶叶销售' (Click here to enter the scenario you want to practice; e.g., Tea Sales).

The second screenshot shows the '挂载知识库' (Attach Knowledge Base) section with a prompt '点击配置挂载知识库' (Click to configure the attached knowledge base). Below this is the '场景简介' (Scenario Introduction) section with a prompt '简单概括您的场景, 如: 售后服务人员, 正在沟通处理客户提出的退款问题' (Briefly summarize your scenario, e.g., After-sales service personnel are communicating with the customer about the refund problem). The '陪练者名称' (Trainer's Name) section has a prompt '点击此输入您设定的陪练者名称; 如: 王总' (Click here to enter the name of the trainer you set; e.g., Mr. Wang). The '陪练者情感' (Trainer's Emotion) section has options for '中性' (Neutral), '高兴' (Happy), '生气' (Angry), '悲伤' (Sad), and '恐惧' (Fear). The '陪练者情感投入度' (Trainer's Emotional Investment) section has options for '自然' (Natural), '标准' (Standard), and '增强' (Enhanced).

The third screenshot shows the '陪练者情感' (Trainer's Emotion) section with options for '中性' (Neutral), '高兴' (Happy), '生气' (Angry), '悲伤' (Sad), and '恐惧' (Fear). The '陪练者情感投入度' (Trainer's Emotional Investment) section has options for '自然' (Natural), '标准' (Standard), and '增强' (Enhanced). The '陪练画像描述' (Trainer's Image Description) section has a prompt '点击此输入您需要创建的陪练对象背景设定; 如: 对茶叶研究很丰富的上市公司老板, 对圈子和品质要求较高, 脾气不太好' (Click here to enter the background setting of the training object you need to create; e.g., A boss of a listed company who has studied tea for a long time, has high requirements for circles and quality, and has a bad temper). The '我的角色' (My Role) section has a prompt '点击此输入您当前扮演的角色; 如: 茶叶首席销售' (Click here to enter the role you are currently playing; e.g., Tea Chief Sales). Each screenshot has a blue button at the bottom that says '马上创建并开始进行练习' (Create now and start practicing).

图 2- (13-15)

1. **陪练画像描述**：详细描述对练角色的特点，越具体越真实（例：“30 岁左右女性顾客，买完奶茶后犹豫要不要办会员卡，担心用不完，会问‘办卡不常用会不会浪费’‘有没有优惠活动’”），避免笼统描述（错误示例：“一个买奶茶的顾客”）。
2. **对练者音色选择**：根据陪练角色选择匹配的音色（例：“年轻女性”“中年男性”“亲切阿

姨”)，增强代入感。

3. 陪练者情感配置:

- 情感选择：根据场景需求选择（例：“会员卡推荐”选“中性”，“投诉处理”选“生气”，“售后安抚”选“悲伤”）；
- 情感投入度：控制陪练情绪的强烈程度（“自然”适合日常沟通，“标准”适合常规场景，“增强”适合极端场景如“暴怒投诉”）。

步骤 4：挂载知识库（给陪练“装知识”）

点击“挂载知识库”，选择与场景相关的企业知识库（例：“会员卡推荐场景”挂载“奶茶店会员卡权益”知识库，“投诉处理场景”挂载“售后政策”知识库）。这样陪练角色会基于知识库内容提问，确保对练内容贴合企业实际（例：顾客会问“会员卡打几折”，而不是超出企业政策的问题）。

步骤 5：确认并生成场景

所有信息填写完成后，点击“创建场景”，系统会在 3 秒内生成专属陪练场景，生成后可点击“预览”，模拟员工视角体验一遍，若觉得陪练角色不够真实，可返回修改“陪练画像描述”或“情感配置”。

3.3 不同岗位场景创建案例

为帮助大家更好地掌握配置技巧，以下是两个典型岗位的场景配置示例，可直接参考：

配置项	案例 1: 电商客服—投诉退款场景	案例 2: 房产销售—客户看房沟通场景
练习场景名称	电商客服—快递延迟投诉退款场景	房产销售—刚需客户看房沟通场景
场景介绍	模拟客户因快递延迟 5 天未收到货，情绪激动要求退款并赔偿，客服需安抚情绪、说明解决方案	模拟 30 岁夫妻看刚需房，关注价格、学区、通勤，销售需针对性介绍房源优势
我的角度	电商平台客服	房产销售顾问

陪练画像描述	28 岁职场女性，网购的护肤品延迟 5 天，担心过期，情绪激动，会说“你们怎么搞的？再不退我投诉到平台！”	32 岁夫妻，预算 200 万内，孩子 2 岁要考虑学区，丈夫通勤需半小时内，会问“周边学校怎么样？月供多少？”
情感配置	情感：生气；投入度：增强	情感：中性；投入度：自然
挂载知识库	电商平台退款政策、快递问题处理流程	XX 小区房源信息、学区划分政策、贷款计算标准

## 四、陪练过程中的实时反馈与指导：练完就知道哪里错了

传统练习的痛点是“不知道自己错在哪”，而 AI 陪练的核心优势就是“实时纠错”——在员工与 AI 对练的过程中，同步给出语音提示、文字建议，就像有位导师在旁边实时指导，让员工边练边改，效率大幅提升。

### 4.1 陪练过程的完整体验

员工进入创建好的陪练场景后，无需复杂操作，按以下自然流程完成对练：

- 场景启动：**点击场景名称进入，系统会先播放“场景提示”（例：“现在你是奶茶店导购，一位顾客买完奶茶后正在收银台，你需要推荐季度会员卡”），随后 AI 陪练角色会主动发起对话（例：“老板，我这杯奶茶多少钱？”）。
- 实时对练：**员工通过语音或文字与 AI 对话，AI 会根据陪练画像和知识库实时回应（例：员工说“我们有季度会员卡，办了能打 8 折”，AI 会接“打 8 折？那办一张多少钱？用不完怎么办？”）。
- 结束方式：**当员工完成场景目标（例：成功让 AI 同意办卡），或对练时间结束（可设置 5-10 分钟），系统自动结束对练并生成反馈。

### 4.2 实时反馈的三种形式：精准、及时、易懂

反馈内容围绕“沟通技巧”和“专业知识”展开，避免空洞评价，具体分为三种形式：

- 即时语音提示：**对练过程中，当员工出现明显问题时，系统会暂停对话给出语音提示（例：员工直接说“办张会员卡吧”，系统提示“建议先说明会员卡权益，再引导办理，比如‘我

们的季度卡只要 39 元，这杯就能打 8 折，相当于省了 6 块钱”），提示后可继续对练。

2. **对话气泡标注：**对练界面的对话气泡旁，会用“√”“×”标注对错，并附上简短说明（例：员工说“我们的会员卡很划算”，标注“× 建议具体说明划算点，比如‘比单次购买省 30%’”；员工说“会员卡包含 10 张买一送一券”，标注“√ 精准提及核心权益”）。

3. **关键节点提醒：**当场景进入关键环节（例：AI 表现出犹豫时），系统会在屏幕下方给出文字建议（例：“顾客担心用不完，可建议‘会员卡有效期 3 个月，每周喝 2 次完全够用，就算用不完也能赠朋友’”），帮员工把握沟通节奏。

### 4.3 反馈的核心维度：覆盖沟通全要素

实时反馈不会面面俱到，而是聚焦岗位核心能力，主要围绕以下维度：

- **准确性：**专业知识是否正确（例：会员卡折扣是否说对，退款政策是否准确）；
- **说服力：**是否能打动对方（例：是否说到客户关心的点，如“省多少钱”“有什么福利”）；
- **语言表达：**是否清晰、礼貌（例：有没有用“您”“请问”等礼貌用语，有没有口齿不清）；
- **情绪应对：**当 AI 表现出负面情绪时，是否能安抚（例：AI 生气时，员工是否先道歉再解决问题）。

## 五、陪练数据的统计与能力提升建议：从“练习”到“进步”

每完成一次陪练，系统都会生成一份《AI 陪练能力评估报告》，这份报告不仅有数据统计，更有针对性的提升建议，是员工改进的核心依据，也能帮管理者掌握团队的能力短板。

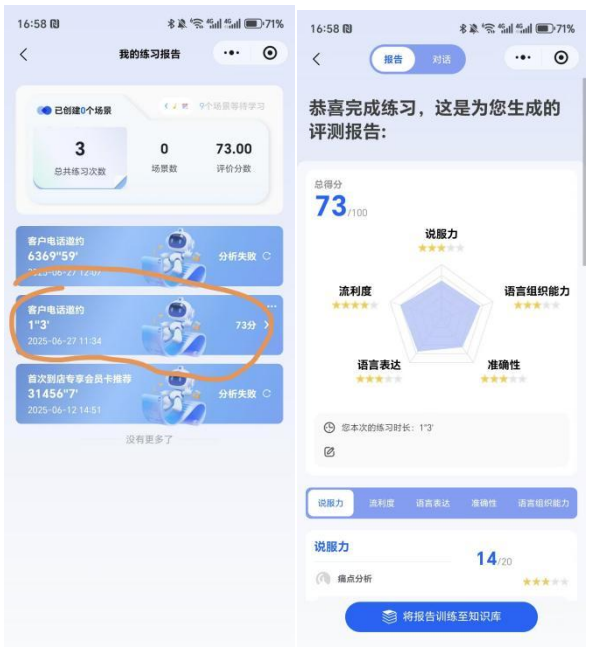


图 2- (16-17)

5.1 报告的核心内容：数据+解读

报告分为“数据概览”“维度评分”“细节解读”“提升建议”四部分，通俗易懂，无需专业知识也能看懂：

1. 数据概览：直观了解练习情况

包含对练时长、对话轮次、核心目标完成度（例：“会员卡推荐成功率 60%”“投诉安抚成功率 80%”），让员工快速知道本次练习的整体效果。

2. 维度评分：找到优势与短板

用 10 分制对核心能力维度打分，并以柱状图展示，清晰呈现“长板”和“短板”。以电商客服投诉处理场景为例：

评估维度	得分（10 分）	简要说明
准确性（政策掌握）	9 分	退款政策说明准确，无错误
情绪应对	5 分	未先安抚情绪，直接说解决方案，导致 AI 情绪更激动
说服力	7 分	解决方案说明清晰，但未强调“优先处理”的优势
语言表达	8 分	语言流畅，礼貌用语使用得当

3. 细节解读：明确错在哪

摘录对练中的典型对话片段，逐句分析问题所在，避免员工“知分不知错”。例：

员工：“你的快递延迟了，我们可以给你退款。”

AI（生气）：“就这么简单？我等了 5 天！”

解读：员工未先安抚情绪，直接给出解决方案，忽略了客户的情绪需求，导致客户不满升级。正确做



法应先道歉：“非常抱歉让你等了这么久，这是我们的问题，我马上为你处理，一定给你一个满意的答复。”

## 4. 提升建议：知道怎么改

针对短板维度给出具体、可操作的建议，不是空洞的“加强练习”，而是明确“练什么、怎么练”。例：

- 针对“情绪应对”短板：① 记住“先道歉安抚，再解决问题”的沟通顺序，下次对练时先说出“抱歉给你带来不便”；② 建议选择“增强版生气”的陪练情感，专门练习情绪应对；③ 参考知识库中“客户情绪安抚话术模板”。

- 针对“说服力”提升：在说明解决方案时，加上“我会帮你申请优先处理，今天就能退款到账，比常规流程快2天”，突出专属优势。

## 5.2 数据的应用：个人与团队双提升

陪练数据不仅对个人有用，也是管理者优化培训的依据：

- **个人应用**：员工根据报告中的“提升建议”反复练习，重点攻克短板维度（例：情绪应对差就多练投诉场景），每次练习后对比评分，看到自己的进步。
- **团队应用**：管理者在“团队陪练数据中心”查看所有员工的评分，若发现多数人“准确性”得分低，说明产品知识培训不到位，需补充知识库内容；若“情绪应对”普遍短板，可组织集中培训沟通技巧。

## 六、实操案例：AI 陪练如何帮新员工快速成长

某连锁服装店招聘 10 名新导购，使用玄晶引擎 AI 陪练进行为期 1 周的培训，具体效果如下：

- 场景创建**：创建 3 个核心场景——“顾客进店接待”“服装搭配推荐”“顾客嫌贵应对”，陪练角色设置为“犹豫型顾客”“挑剔型顾客”“价格敏感型顾客”，挂载“当季服装卖点”“会员权益”知识库。
- 练习安排**：每人每天每个场景练习 2 次，每次 10 分钟，根据实时反馈和报告调整话术。
- 数据变化**：1 周后，新导购的“说服力”评分从平均 4 分提升到 8 分，“准确性”从 5 分提升到 9 分，“情绪应对”从 3 分提升到 7 分。

4. **上岗效果**：新导购上岗后，顾客接待满意度达 92%，服装搭配推荐成功率比传统培训的新员工提升 45%，试用期考核通过率 100%。

店长反馈：“以前带新员工，1 个老员工最多带 2 个，还常出现话术不统一的问题；现在用 AI 陪练，老员工只需要解读报告，1 个人能管 10 个新员工，效率太高了。”

## 七、本章核心知识点总结

1. AI 陪练的核心价值：“反复练、实时改、数据化”，解决传统培训“练得少、改得慢”的痛点。
2. 场景创建的关键：明确“陪练角色”和“员工角色”，陪练画像越具体，对练越真实。
3. 实时反馈的意义：在练习中即时纠错，比练完再总结效果提升 3 倍。
4. 报告应用的核心：不是看得分，而是根据“细节解读”和“提升建议”针对性改进，形成“练习—反馈—改进”的闭环。

## 八、课后实操任务

1. 针对“外卖客服—餐品撒漏处理”岗位，在玄晶引擎中创建专属陪练场景，完成陪练画像、情感配置、知识库挂载等全流程配置。
2. 以员工身份完成 2 次对练，记录实时反馈中的问题，对比两次练习的报告，分析自己的进步点。
3. 基于最终的评估报告，撰写一份个人能力提升计划，明确短板维度、改进措施和练习安排。
4. 站在管理者视角，若团队多数人在“说服力”维度得分低，设计 2 个针对性的陪练场景和培训方案。

## 第四节 AI 会议：高效会议组织与成果转化

### 一、章节核心目标

1. 掌握 AI 会议的全场景操作：清晰区分 PC 端与小程序端的操作路径，能独立完成议程创建、实时录音转写、音视频上传及会议纪要查看等核心操作。
2. 理解 AI 会议的价值逻辑：明确“操作便捷化—内容结构化—成果知识化”的递进价值，掌握如何通过会议纪要模块实现高效管理与决策。
3. 实现会议价值落地：能将会议内容转化为企业知识库资产，推动会议决议从“记录”到

“执行”再到“复用”的完整闭环。

## 二、AI 会议的核心优势与操作入口总览

传统会议常面临“记录慢、纪要乱、查起来难”的问题：人工记录易漏关键观点，整理纪要需耗费数小时，后续想找某个人的发言还要从头翻记录。玄晶引擎 AI 会议系统彻底解决这些痛点，其核心优势可概括为“三快”——启动快、转写快、复用快，且支持 PC 端与小程序端无缝衔接，满足线下、线上、移动办公等多种场景需求。

### 2.1 两大操作入口基础信息

无论选择哪种终端，核心功能完全一致，仅操作路径略有差异，可根据使用场景灵活选择：

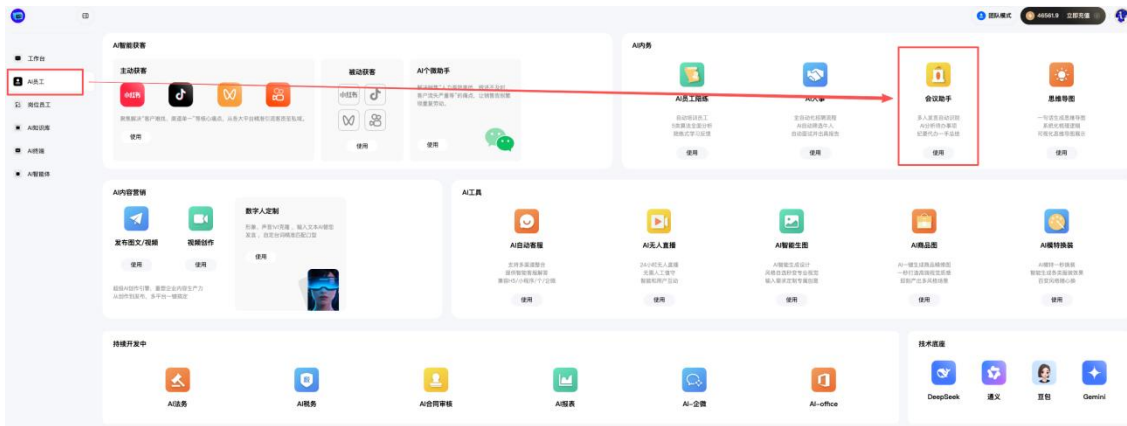


图 2-18

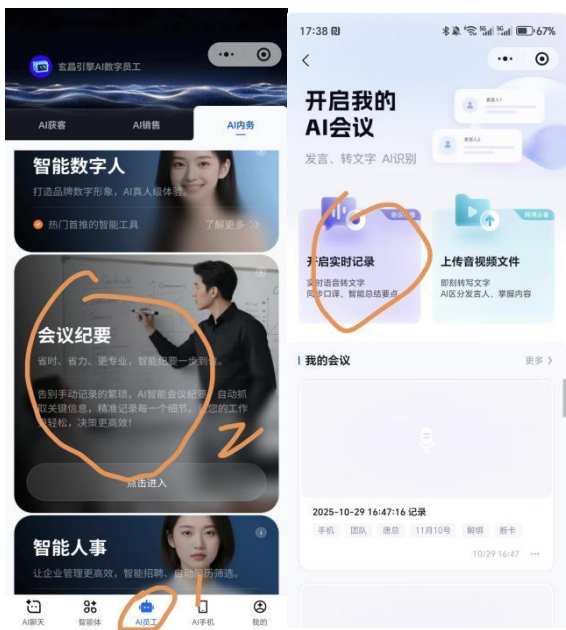


图 2- (19-20)



操作终端	适用场景	核心优势	进入路径
PC 端（推荐）	办公室固定场景、大型会议、需要上传大文件（>200MB）	操作界面清晰、支持多文件批量处理、便于查看详细纪要	登录 AI 数字员工管理中台 → 点击“AI 会议” → 选择“开启实时语音”或“上传音视频”
小程序端	外出办公、临时会议、现场快速记录	无需安装软件、启动速度快、支持手机麦克风实时收音	微信搜索“玄晶引擎”小程序 → 底部导航“AI 员工” → “AI 内务” → “会议助手”

提示：PC 端与小程序端数据实时同步，在小程序端创建的会议纪要，可在 PC 端随时查看并编辑，反之亦然。

### 三、会议议程的功能与使用：会前定方向，参会不盲目

高效会议的前提是“目标明确”，AI 会议的议程功能就像“会议导航图”，让所有参会人提前知道“为什么开、讨论什么、要准备什么”，避免会议沦为“闲聊会”。该功能在 PC 端操作更便捷，小程序端支持基础配置，以下以 PC 端操作为主，同步说明小程序端差异。

#### 3.1 核心功能：让议程兼具“指导性”与“操作性”

AI 会议的议程并非简单的议题罗列，而是包含“目标、分工、时间、资料”的完整规划工具，核心功能如下：

- 议题结构化配置：**每一项议题都需明确“名称—讨论目标—负责人—预计时长”，例：“议题：Q4 客户回访计划；目标：确定回访频率与核心话术；负责人：客户主管；时长：15 分钟”，避免模糊表述。
- 会前资料同步：**议题负责人可上传相关参考资料（如客户数据报表、过往回访案例），参会人在 PC 端或小程序端均可提前查看，避免会上“临时看资料”浪费时间。
- 时间智能管控：**系统会根据各议题时长生成“会议时间表”，会议进行时若某议题超时，会自动弹出提醒（如“当前议题已超 5 分钟，建议推进下一环节”），帮助主持人把控节奏。
- 参会人权限管理：**可设置“主持人”（拥有编辑、控场权限）、“发言人”（可上传资料、发言）、“旁听人”（仅查看议程与纪要），确保会议秩序。

## 3.2 完整操作流程（PC 端为主）

1. **进入议程创建界面：**登录 AI 数字员工管理中台，进入“AI 会议”模块，点击左侧“新建会议”，选择“先创建议程”（若需立即开会，可选择“直接开启会议”后补填议程）。

### 2. 填写基础会议信息：

会议名称：需包含“时间+主题+部门”，例：“2024 年 10 月 市场部 Q4 推广会议”，便于后续检索；

会议时间：设置开始与结束时间，系统会自动发送日历提醒给参会人；

参会人：从企业通讯录批量选择，同步设置“主持人/发言人/旁听人”权限；

会议形式：选择“线下/线上/混合”，线上会议可直接生成腾讯会议、Zoom 链接并同步给参会人。

### 3. 添加并完善议题：

点击“添加议题”，按“名称—目标—负责人—时长”逐一填写，建议议题数量控制在 5 个以内（避免会议冗长）；

若不知如何设定“讨论目标”，可点击“AI 生成建议”，系统会根据议题名称自动推荐，例：议题“客户回访计划”，建议目标“1. 分析 Q3 回访数据；2. 确定不同客户群体的回访频率；3. 制定标准化回访话术”；

点击议题后的“上传资料”，由负责人上传提前准备好的参考文件（支持 PDF、Excel、PPT 格式）。

4. **发布与同步：**点击“发布议程”，系统会通过企业微信、短信等方式将议程及资料同步给所有参会人。若需修改，点击“编辑”即可，修改后实时同步给参会人。

小程序端差异：进入“会议助手”后，点击“新建议程”，仅支持填写“议题名称、负责人、时长”基础信息，资料上传需通过 PC 端补充，适合临时快速创建简单议程。

## 3.3 实用技巧：提升议程的“落地性”

➤ **议题排序有逻辑：**按“重要紧急 > 重要不紧急 > 常规事项”排序，例：先讨论“Q4 推广预算调整”（重要紧急），再讨论“团队培训计划”（重要不紧急），最后讨论“会议制度优化”（常规事项）。

➤ **目标量化不模糊：**避免“优化推广方案”这类表述，改为“确定 Q4 推广方案的 3 个核心渠道及预算分配比例”，便于会后评估会议成果。

➤ **提前明确参会人任务：**在议程备注中说明“参会人需准备内容”，例：“市场专员需携带各自负责渠道的 Q3 数据”，确保参会人有备而来。

## 四、会议内容的管理运营：会中全记录，会后速转化

会议内容管理是 AI 会议的核心亮点，无论是实时会议还是事后上传音视频，系统都能快速完成“录音转写—内容提炼—纪要生成”的全流程，且支持多语言转写与发言人区分，彻底解放人工记录。

### 4.1 会议内容的采集方式：多场景全覆盖

系统支持“实时记录”与“事后上传”两种采集方式，覆盖不同会议场景，操作步骤简单，非专业人士也能快速上手。

#### 方式一：实时会议记录（PC 端+小程序端通用）

适合正在进行的线下或线上会议，实时录音转写，会议结束即生成纪要。以 PC 端为例：

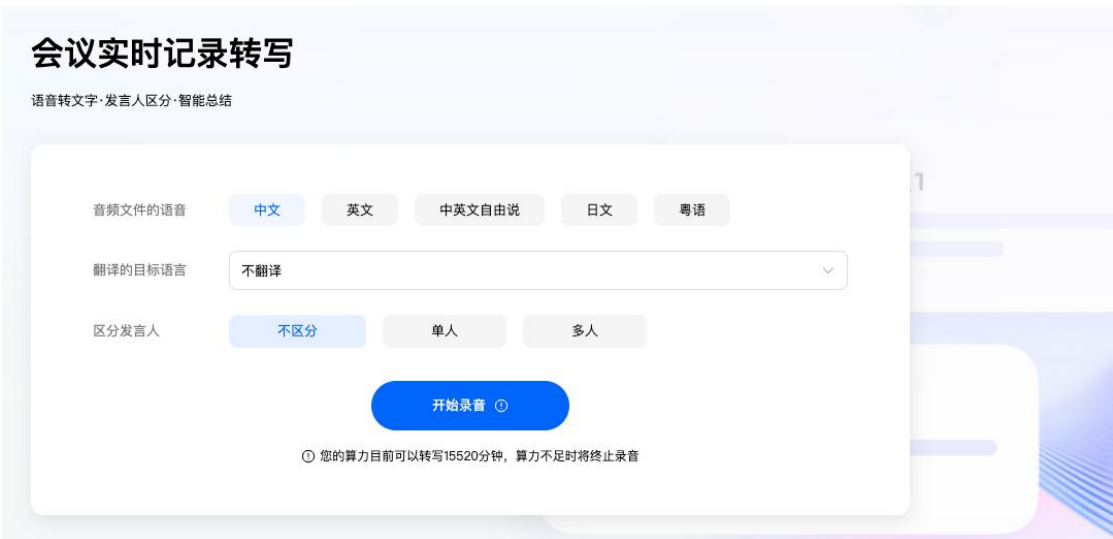


图 2-21

1. 进入“AI 会议”模块，点击“开启实时语音”，进入配置界面；
2. 核心参数配置（这是转写准确的关键，需仔细选择）：
3. 源语言选择：根据会议语言选择，支持中文、英文、中英文自由说、日文、粤语，例：若会议以中文为主，偶尔夹杂英文术语，选择“中英文自由说”；
4. 目标语言选择：若需翻译，选择对应目标语言（如“英文”），不翻译则选择“不翻译”；
5. 发言人区分：根据参会人数选择“不区分”“单人”“多人”，多人会议建议选择“多人”，系统会通过语音特征区分不同发言人（提前录入参会人语音样本可提升准确率）。
6. 点击“开始记录”，系统自动开启麦克风收音（线下会议确保麦克风靠近发言者，线上会议需将系统音频接入会议软件）；

7. 会议过程中可随时点击“暂停记录”（如讨论涉密内容），恢复后点击“继续记录”，系统会自动衔接内容；

8. 会议结束后点击“停止记录”，系统在 3-5 分钟内生成完整会议纪要。

小程序端操作：进入“会议助手”，点击“实时记录”，参数配置与 PC 端一致，适合外出时的临时会议，直接用手机麦克风收音，方便快捷。

## 方式二：音视频文件上传（PC 端为主）

适合已结束但未实时记录的会议，通过上传音频、视频文件或视频链接，系统完成转写与纪要生成。



图 2-22

1. 进入“AI 会议”模块，点击“上传音视频文件”；
2. 选择上传方式：可直接上传本地音频（MP3、WAV）、视频（MP4、MOV）文件，或粘贴视频链接（支持抖音、腾讯视频等主流平台链接）；
3. 完成与实时记录相同的参数配置（源语言、目标语言、发言人区分），点击“开始转写”；
4. 系统根据文件大小在 5-30 分钟内完成转写（1 小时音频约 10 分钟完成），转写完成后会发送通知提醒。

注意：音频文件需保证清晰无杂音，发言人距离麦克风较近，否则会影响转写准确率；视频文件转写时会自动提取音频轨道，画面不影响转写结果。

4.2 会议纪要的核心模块：按需获取信息，省时高效

会议结束后生成的纪要并非简单的文字堆砌，而是包含 8 大核心模块的结构化内容，不同角色可快速找到自己需要的信息，无需通读全文。各模块功能及使用场景如下：



图 2-23

模块名称	核心内容	适用人群与场景
全程发言记录	完整的语音转文字内容，标注发言时间、发言人（若开启区分功能）	秘书整理详细档案；有争议时追溯原始发言
关键词提炼	系统自动提取会议中高频出现的核心词汇，例：“推广渠道、预算、抖音、小红书”	管理者快速判断会议主题是否偏离目标
全文概要	300 字以内的核心总结，涵盖会议议题、讨论结果、关键决议	未参会的管理层快速了解会议全貌
章节速览	按会议议程的议题划分章节，每个章节标注核心结论，支持点击跳转	参会人快速回顾某一议题的讨论结果
发言总结	按发言人整理核心观点，例：“市场主管：建议将 50% 预算投入抖音，因其 ROI 最高”	管理者了解各员工的想法与责任分工
问答回顾	结构化呈现会议中的“问题—解决方案—负责人—截止时间”，例：“问题：抖音推广效果不佳；方案：下	执行者明确工作任务；管理者跟踪进度

	周前更换服务商；负责人：市场专员张三”	
脑图	以思维导图形式展示会议知识结构，从会议主题到各议题，再到具体观点，层级清晰	团队复盘会议逻辑；新员工理解会议框架
笔记	参会人可添加个人笔记，支持标注重点、@同事提醒协作事项，例：“@李四 请协助整理抖音服务商名单”	参会人记录个人任务；推动跨部门协作

### 小程序端补充说明

小程序端支持上传 100MB 以内的音视频文件，超过则需通过 PC 端上传；生成的纪要模块与 PC 端一致，可查看、添加笔记，但编辑纪要需在 PC 端完成。

### 4.3 历史会议记录的查询与管理

所有会议纪要都会自动保存，便于后续查询与追溯，操作路径简单：

PC 端：进入“AI 会议”模块，点击左侧“会议纪录”，即可看到所有会议列表，支持按“会议名称、时间、创建人”检索；

小程序端：进入“会议助手”，点击“历史纪录”，即可查看所有纪要，支持搜索关键词快速定位。

管理功能：可对纪要进行“分享、编辑、删除、导出”操作，导出格式支持 PDF、Word，方便存档或发送给未参会人员。

### 4.4 会议成果的落地：从“纪要”到“执行”

AI 会议的价值不仅在于生成纪要，更在于推动决议落地，系统通过两大功能实现：

1. **任务自动拆分与提醒**：在“问答回顾”模块，点击某条“解决方案”后的“生成任务”，系统会自动创建任务并同步至负责人的“待办清单”，设置截止时间后，系统会在截止前 1 天发送提醒（企业微信+短信）。

2. **进度跟踪与反馈**：负责人完成任务后，可在任务模块上传成果（如“抖音服务商名单”），管理者在会议纪要中就能实时查看进度，无需单独沟通；若任务逾期，系统会自动标注“逾期”并提醒管理者跟进。

## 五、会议内容成为 AI 知识库：沉淀知识，复用价值

会议中产生的决策、方案、经验是企业重要的“隐性知识”，传统会议中这些知识往往随时间流失。玄晶引擎能将会议内容自动转化为结构化知识，存入企业 AI 知识库，实现“一次讨论、多次复用”。

### 5.1 核心逻辑：从“非结构化内容”到“结构化知识”

系统并非简单将纪要存入知识库，而是通过 AI 技术完成“知识提取—分类标签—结构化存储”的过程，确保知识能被快速检索与复用：

1. **核心知识提取：**自动从纪要中筛选有价值的内容，包括：会议决议（如“Q4 抖音推广预算占比 50%”）、解决方案（如“更换抖音服务商”）、经验总结（如“小红书渠道适合推广女性产品”）、专业观点（如“短视频内容需突出产品使用场景”）。
2. **智能分类与标签：**系统自动给提取的知识打上标签，例：“Q4 推广、抖音渠道、预算分配”，并按“部门—业务类型—时间”分类存储，例：“市场部—推广策略—2024Q4”。
3. **关联会议信息：**知识条目会关联对应的会议纪要，点击即可查看完整背景，避免“知其然不知其所以然”。

### 5.2 操作流程：一键完成知识沉淀

会议内容转化为知识库资产的操作非常简单，PC 端与小程序端均可完成，以 PC 端为例：

1. 打开需要沉淀的会议纪要，点击右上角“存入知识库”按钮；
2. 选择存入的目标知识库（如“市场部推广知识库”），系统会自动生成核心知识条目与标签；
3. 可手动补充或修改标签（如添加“抖音运营”），点击“确认存入”即可完成；
4. 若后续知识需要更新，可在纪要中点击“更新知识库”，系统会自动替换旧内容，确保知识时效性。

### 5.3 知识复用的典型场景：让会议价值最大化

沉淀后的会议知识能在多个场景发挥作用，避免企业重复“踩坑”与“从零开始讨论”，降低沟通与培训成本。



## 场景一：新员工快速融入

新入职的市场专员想了解 Q4 推广策略,无需麻烦老员工,直接在知识库中检索“Q4 推广、抖音”标签,即可查看相关会议纪要中的核心决议与方案,快速掌握工作重点,入职 1 周就能独立参与项目。

## 场景二：同类问题快速决策

2025 年 Q1 推广会议中,讨论“小红书渠道预算调整”时,管理者通过检索知识库发现,2024Q4 会议中已明确“小红书渠道 ROI 达 1:5,适合重点投入”,基于此直接决策“将小红书预算提升 20%”,避免重复讨论,节省 30 分钟会议时间。

## 场景三：跨部门协作效率提升

产品部制定新品推广计划时,通过检索市场部会议知识,了解到“抖音渠道用户更关注产品使用场景”,于是在产品介绍视频中重点突出场景化内容,新品上线后抖音渠道转化率提升 40%,跨部门协作更高效。

## 场景四：年度总结与规划

年底做年度总结时,管理者无需翻阅几十份会议纪要,直接在知识库中按“2024 年—市场部”筛选,即可快速梳理全年推广工作的核心决议、成果与不足,为 2025 年规划提供数据支撑。

# 六、实操案例：AI 会议如何重构企业会议价值

某互联网创业公司市场部共 8 人,此前每月召开 4 次部门会议,每次 2 小时,会后秘书需花 3 小时整理纪要,管理者查看纪要又需 1 小时,且常出现“决议不明确、执行无跟踪”的问题。使用玄晶引擎 AI 会议后,情况彻底改变:

1. **会前规划**:主持人在 PC 端创建“10 月推广会议”议程,包含 3 个议题,明确每个议题的目标与负责人,市场专员提前上传各自渠道的 9 月数据,参会人会前已熟悉核心信息。

2. **会中记录**:会议采用线上形式,开启实时记录,选择“中英文自由说”(因涉及部分英文渠道名称)、“多人区分”,系统实时转写,某专员提出“TikTok 渠道潜力大”时,系统自动标注为关键词。

3. **会后转化**:会议结束 5 分钟生成纪要,管理者通过“发言总结”快速了解各专员观点,通过“问答回顾”明确 3 项核心任务(如“张三负责 TikTok 渠道调研,10 月 15 日前提交报告”),



并一键生成任务提醒。

4. **知识沉淀**：将“TikTok 渠道调研”“Q4 预算分配”等核心知识存入市场部知识库，添加“TikTok 运营、预算规划”标签。

5. **后续复用**：11 月会议讨论 TikTok 推广方案时，直接检索知识库，基于 10 月会议的调研结论快速制定方案，节省 1 小时讨论时间；新入职专员通过知识库快速掌握 TikTok 渠道的前期规划，1 周内即可参与执行。

市场部经理反馈：“现在每月会议减少到 2 次，每次 1 小时，会后无需秘书整理纪要，管理者查看核心信息仅需 10 分钟，而且新员工上手速度快了很多，AI 会议不仅提升了会议效率，更让会议成果真正落地，成为企业的知识资产。”

## 七、本章核心知识点总结

1. AI 会议的核心价值：“会前有规划、会中有记录、会后有落地、知识能复用”，彻底解决传统会议的效率痛点。

2. 操作核心要点：实时记录时需准确配置“源语言、目标语言、发言人区分”参数，这是保证转写质量的关键。

3. 纪要模块的应用：不同角色按需使用模块，管理者重点看“发言总结、问答回顾”，执行者重点看“问答回顾、任务清单”，未参会者重点看“全文概要”。

4. 知识沉淀的意义：将会议隐性知识转化为结构化资产，实现跨时间、跨部门复用，降低企业培训与决策成本。

## 八、课后实操任务

1. PC 端操作：创建“部门周会”议程，包含 3 个议题，明确每个议题的目标、负责人、时长，并上传 1 份参考资料（如上周工作报表）。

2. 实时记录练习：用手机录制一段 5 分钟的模拟会议音频（2 人对话，讨论“下周工作安排”），通过 PC 端上传并完成参数配置（源语言：中文；发言人区分：多人），生成会议纪要后，找出其中的核心决议与任务。

3. 知识沉淀操作：将生成的会议纪要核心内容存入“部门工作知识库”，添加 3 个以上标签，并通过标签检索该知识。

4. 小程序端操作：进入“玄晶引擎”小程序，查看上述会议纪要，添加 1 条个人笔记并@同事，模拟协作场景。

## 第五节 AI 思维导图：快速梳理思路与结构化呈现

### 一、章节核心目标

1. 理解 AI 思维导图的核心价值：打破传统思维导图“纯手动绘制、思路局限”的痛点，依托玄晶引擎的 AI 能力实现“核心主题一键延伸、逻辑自动梳理”，让思路从“零散”到“结构化”更高效。
2. 掌握核心操作逻辑：学会通过输入核心主题触发 AI 延伸，能根据不同场景选择合适的思维导图样式，完成导出与应用。
3. 实现场景化应用：能将 AI 思维导图用于工作汇报、项目规划、学习总结等实际场景，提升思考与表达效率。

### 二、AI 思维导图的核心优势：比传统手绘强在哪？

提到思维导图，很多人会想到“手绘草图”或“手动拖拽节点”——不仅耗时，还容易因为思路卡顿卡壳，画到一半发现逻辑混乱。玄晶引擎的 AI 思维导图彻底改变了这种模式，它就像一位“智能思路助手”，你只需给出“核心主题”，它就能快速帮你延伸分支、梳理逻辑，核心优势体现在三个方面：

➤ **省时间：1 分钟启动，5 分钟成型**：传统手绘一张完整的项目规划思维导图可能需要 30 分钟，手动用软件绘制也需 15 分钟；AI 思维导图输入核心主题后，10 秒内生成基础框架，5 分钟就能完成细化调整，效率提升 6 倍。

➤ **拓思路：AI 延伸打破思维局限**：比如你想做“短视频运营”的思维导图，手动可能只想到“内容、推广”两个分支；AI 会基于知识库自动延伸出“内容策划、拍摄剪辑、平台规则、数据复盘、用户运营”等多个维度，帮你补全遗漏的关键节点。

➤ **易调整：逻辑重构零成本**：传统思维导图修改分支结构时，可能需要手动拖拽、重新绘制；AI 思维导图支持“一键重组分支”“智能调整逻辑顺序”，哪怕整体框架推翻重改，也只需 1 分钟。

举个身边的例子：职场新人小王要做“Q4 工作总结”的思维导图，手动画了 20 分钟只列了 3 个分支，还不确定逻辑是否合理；用玄晶引擎 AI 思维导图，输入核心主题“Q4 工作总结”，系统 10 秒生成“工作成果、问题不足、改进计划、明年规划”四大分支，每个分支下又延伸出“核心 KPI 完成情况、未达预期原因”等子节点，小王只需根据实际工作补充细节，5 分钟就完成了结构清晰的思维导图，汇报时逻辑条理远超预期。

### 三、核心主题的 AI 延伸与拓展：从“一个词”到“完整框架”

AI 思维导图的核心操作逻辑是“以核心主题为起点，AI 驱动延伸，人工细化优化”，整个过程分为“输入主题—AI 延伸—人工调整”三步，操作简单，无需专业技巧。无论是 PC 端还是小程序端，核心流程完全一致，以下以 PC 端操作为主，同步说明关键技巧。

#### 第一步：精准输入核心主题，给 AI 明确方向

核心主题是 AI 延伸的“指挥棒”，主题越精准，AI 延伸的框架就越贴合需求。很多人用不好 AI 思维导图，问题往往出在“主题太模糊”。

##### 1. 主题输入的“精准原则”

避免使用“宽泛词”，要采用“场景+核心内容”的表述方式，让 AI 明确你的使用目的。以下是正面与反面案例对比：

使用场景	错误主题（模糊）	正确主题（精准）	AI 延伸效果差异
工作汇报	“月度总结”	“电商运营 10 月工作总结”	错误：延伸出通用框架，无行业特性；正确：延伸出“销售额、客单价、复购率”等电商核心指标
项目规划	“新品推广”	“美妆新品抖音推广项目规划”	错误：分支笼统，无平台特性；正确：延伸出“达人合作、短视频内容、直播带货”等抖音专属模块
学习总结	“AI 知识”	“玄晶引擎 AI 陪练功能学习总结”	错误：延伸出 AI 通用概念，无针对性；正确：延伸出“功能模块、操作步骤、应用场景”等具体内容

##### 2. 操作入口与主题输入步骤

玄晶引擎 AI 思维导图支持 PC 端与小程序端操作，核心步骤一致，PC 端更适合复杂框架梳理，小程序端适合快速记录灵感：

**PC 端入口：**登录 AI 数字员工管理中台 → 点击“AI 工具”模块 → 选择“AI 思维导图” → 点击“新建思维导图” → 在“核心主题”输入框中填写精准主题（如“美妆新品抖音推广项目规划”） → 点击“AI 开始延伸”。

小技巧：输入主题时，可在括号内补充“核心需求”，例：“美妆新品抖音推广项目规划（预算 5 万，目标月销 1000 单）”，AI 会根据需求延伸出“预算分配”“销量拆解”等针对性分支。

## 第二步：AI 延伸的核心逻辑与框架结构

玄晶引擎的 AI 延伸并非“随机生成分支”，而是基于“行业知识库+逻辑模型”完成的，确保延伸出的框架既专业又符合思维习惯。以“美妆新品抖音推广项目规划（预算 5 万，目标月销 1000 单）”为例，AI 延伸的框架结构及逻辑如下：

### 1. 一级分支：基于“项目全流程”延伸

AI 会先按项目推进的时间顺序或核心模块，生成一级分支，确保整体逻辑清晰。上述主题的一级分支为：“项目目标、核心策略、执行计划、预算分配、效果评估”，覆盖了从目标设定到结果复盘的全流程，避免遗漏关键环节。

### 2. 二级分支：基于“专业维度”延伸

每个一级分支下，AI 会结合行业特性延伸出专业二级分支，例：

➤ “项目目标”下延伸：“销量目标（1000 单/月）、流量目标（抖音曝光 50 万次）、客单价目标（50 元/单）”——量化目标，符合电商推广逻辑；

➤ “核心策略”下延伸：“达人合作（美妆垂类）、短视频内容（产品使用场景）、直播带货（每周 2 场）”——贴合抖音平台推广特性；

➤ “预算分配”下延伸：“达人费用（2 万）、投放费用（1.5 万）、内容制作（1 万）、其他费用（0.5 万）”——基于 5 万总预算合理拆分。

### 3. 三级分支：基于“具体执行”延伸

二级分支下进一步延伸具体可操作的内容，例：“达人合作”下延伸“头部达人（1 位，费用 1 万）、腰部达人（3 位，共 0.6 万）、素人达人（10 位，共 0.4 万）”，每个节点都明确具体，直接对接执行。

## 第三步：人工细化与优化，让框架更贴合实际

AI 生成的是“通用专业框架”，还需要结合企业实际情况进行细化调整，这一步是让思维

导图“活起来”的关键。玄晶引擎提供了简单易懂的编辑功能，无需学习复杂操作，核心调整方式有三种：

## 1. 补充具体内容（最常用）

在 AI 延伸的节点下，补充企业专属信息，例：“头部达人”节点下补充“选择抖音达人‘美妆小 A’，粉丝量 50 万，过往带货转化率 3%”；“短视频内容”节点下补充“重点拍摄‘通勤妆容用品’‘熬夜后急救妆容’等场景”。

操作方式：点击对应节点，直接输入文字即可，支持换行、加粗，PC 端还支持插入图片（如达人资料截图）。

## 2. 调整分支逻辑（按需优化）

若觉得 AI 延伸的分支顺序或层级不合理，可手动调整：

➤ 调整顺序：PC 端长按分支拖拽即可改变顺序，例：将“执行计划”分支移到“核心策略”之后，符合“先定策略再做计划”的逻辑；

➤ 调整层级：右键点击节点，选择“升级为一级分支”或“降级为二级分支”，例：若“直播带货”是核心重点，可将其从“核心策略”下升级为一级分支。

## 3. 新增/删除分支（灵活适配）

根据实际需求增减节点，例：若企业有自有抖音账号，可在“核心策略”下新增“自有账号运营”分支；若不考虑素人达人，可删除“素人达人”节点。

操作方式：PC 端点击分支旁的“+”新增，点击“×”删除；小程序端长按节点，选择“新增子节点”或“删除”。

## 4. 智能优化功能（小白必备）

若不确定如何调整，可使用“AI 智能优化”功能：点击思维导图右上角“优化”按钮，选择优化方向（“逻辑梳理”“内容补充”“语言精简”），系统会自动调整框架。例：选择“逻辑梳理”，AI 会将“预算分配”中比例不合理的节点标注出来，并给出调整建议。

# 四、思维导图的多样化样式与导出：适配不同场景需求

完成思维导图的框架梳理后，需要根据使用场景（如汇报、存档、分享）选择合适的样式与导出格式。玄晶引擎提供了多种样式模板和导出方式，满足不同场景需求，操作简单直

观。

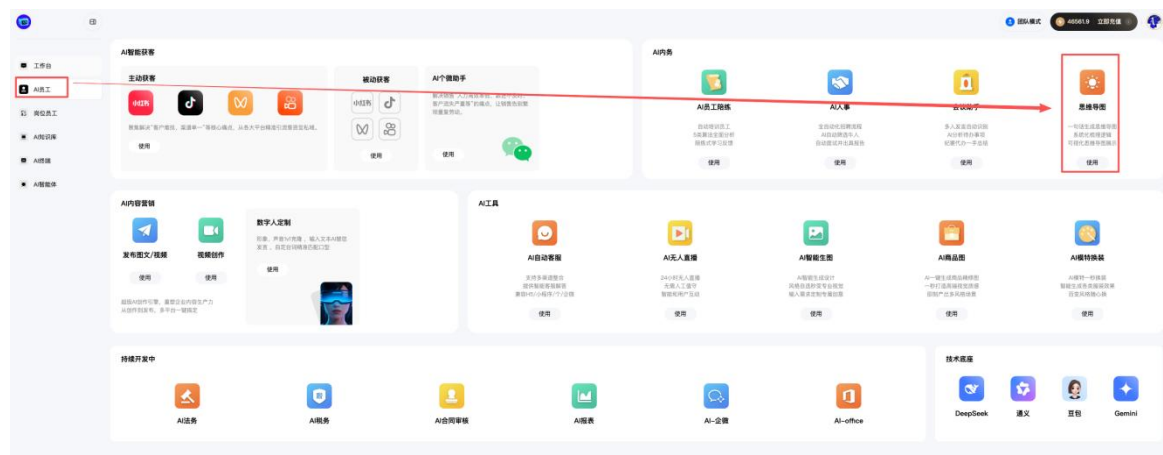


图 2-24

4.1 多样化样式：让思维导图“好看又实用”

不同场景对思维导图的样式需求不同：汇报时需要简洁专业，团队讨论时需要清晰直观，个人学习时可以活泼生动。玄晶引擎提供 5 种核心样式模板，可一键切换，无需手动调整格式：

样式名称	核心特点	适用场景	操作方式
逻辑结构图	树状结构，从核心主题向外延伸，层级清晰，配色简洁（黑灰为主）	工作汇报、项目规划等正式场景	PC 端/小程序端：点击“样式”→选择“逻辑结构”
鱼骨图	以核心主题为“主骨”，分支为“鱼刺”，适合分析问题原因	问题复盘、原因分析(例：“销量未达标原因分析”)	PC 端/小程序端：点击“样式”→选择“鱼骨图”
时间轴图	以时间为横轴，分支按时间顺序排列，突出流程性	活动策划、项目执行计划（例：“双 11 活动执行时间轴”）	PC 端/小程序端：点击“样式”→选择“时间轴”
气泡图	核心主题为大气泡，分支为小气泡，配色活泼，视觉效果好	创意 brainstorming、学习总结（适合年轻人或非正式场景）	PC 端/小程序端：点击“样式”→选择“气泡图”
矩阵图	以二维矩阵呈现，适合分类对比（例：“重要紧急矩阵”）	任务优先级排序、产品对比分析	仅 PC 端支持：点击“样式”→选择“矩阵图”

样式切换小技巧：切换样式后，分支内容和逻辑不会改变，仅呈现形式变化。例如“项目规划”先按“逻辑结构图”梳理，汇报时切换为“时间轴图”，更突出执行顺序。

4.2 灵活导出：适配不同使用场景

思维导图完成后，需要根据“使用目的”选择合适的导出格式，玄晶引擎支持多种导出方式，满足“汇报展示、团队协作、存档备份”等不同需求。



图 2-25

1. 导出为“图片格式”：适合汇报展示与快速分享

图片格式便于插入 PPT、发送微信，支持 JPG、PNG 两种格式，其中 PNG 支持透明背景，插入 PPT 时更美观。

操作步骤：点击思维导图右上角“导出”→选择“图片”→选择“JPG/PNG”→设置图片清晰度（高清/标清）→点击“下载”，文件自动保存到本地。

适用场景：领导汇报（插入 PPT）、团队群分享（快速同步）、社交媒体发布（如企业公众号）。

2. 导出为“文档格式”：适合详细存档与编辑

支持导出为 Word、Excel 格式，导出后思维导图的层级结构会转化为“标题+列表”的形式，便于后续编辑补充。

➤ Word 格式：一级分支为“一级标题”，二级分支为“二级标题”，以此类推，节点内容

为正文，适合补充详细说明（例：项目规划的每个节点下补充具体执行话术）；

➤ Excel 格式：按“一级分支、二级分支、三级分支、节点内容”列呈现，适合数据统计与对比（例：预算分配节点导出后，可直接在 Excel 中计算金额占比）。

操作步骤：点击“导出”→选择“文档”→选择“Word/Excel”→点击“下载”。

### 3. 导出为“思维导图专用格式”：适合团队协作与后续修改

支持导出为 XMind、MindMaster 等主流思维导图软件的专用格式，导出后可在其他软件中继续编辑；同时支持导出为玄晶引擎专属格式（.xje），便于在不同设备上同步修改。

操作步骤：点击“导出”→选择“专用格式”→选择对应格式→下载。

适用场景：团队协作（多人用不同软件编辑）、长期项目（后续需频繁修改）。

### 4. 在线分享：无需下载，实时协作

除了导出，还可通过“在线分享”功能直接发送给他人，支持设置不同权限：

➤ “仅查看”权限：对方只能查看，无法修改，适合发送给领导或客户；

➤ “可编辑”权限：对方可参与修改，适合团队协作梳理思路。

操作步骤：点击“分享”→生成分享链接/二维码→设置权限→发送给对应人员。小程序端生成的二维码，他人用微信扫码即可查看或编辑。

## 五、场景化应用案例：AI 思维导图的实际价值

玄晶引擎 AI 思维导图的价值，最终体现在具体场景的应用中。以下是三个典型场景的应用案例，覆盖工作、学习、生活三大领域，可直接参考复用。

### 案例 1：职场工作——电商运营的月度工作规划

场景需求：电商运营小李需要做“11 月工作规划”，既要涵盖日常运营，又要重点准备双 11 活动，逻辑需清晰，便于向领导汇报。

应用步骤：

1. 输入核心主题：“电商运营 11 月工作规划（重点：双 11 活动，目标销售额 20 万）”；
2. AI 延伸框架：生成“日常运营、双 11 活动规划、团队分工、数据监控、问题预案”一级分支；
3. 人工细化：在“双 11 活动规划”下补充“活动节奏（预售期、爆发期、返场期）”“优惠



策略（满减、优惠券、秒杀）”等内容；

4. 样式与导出：选择“时间轴图”突出活动节奏，导出为 PNG 插入汇报 PPT，同时导出 Excel 格式用于团队分工统计。

应用效果：小李 10 分钟完成框架梳理，汇报时逻辑清晰，领导快速掌握重点；团队通过共享链接实时查看分工，协作效率提升 50%。

## 案例 2：学习总结——新员工玄晶引擎 AI 陪练功能学习

场景需求：新员工小张需要学习玄晶引擎 AI 陪练功能，要整理出“功能操作+应用技巧”的学习笔记，便于后续复习和指导其他新员工。

应用步骤：

1. 输入核心主题：“玄晶引擎 AI 陪练功能学习总结（目标：独立创建陪练场景）”；

2. AI 延伸框架：生成“功能核心价值、操作流程、场景创建技巧、常见问题、学习心得”一级分支；

3. 人工细化：在“操作流程”下补充“PC 端入口、场景创建 8 步、参数配置要点”，插入操作截图；在“常见问题”下记录“陪练画像不真实怎么办”等实际问题及解决方法；

4. 样式与导出：选择“逻辑结构图”，导出为 Word 格式存档，生成分享链接发给同批新员工。

应用效果：小张通过梳理思维导图，快速掌握 AI 陪练功能的核心要点，学习效率提升 40%；分享的笔记成为新员工培训资料，节省了培训成本。

## 案例 3：生活规划——家庭春节出行计划

场景需求：小王一家计划春节去海南旅游，需要做“春节海南 5 天 4 晚出行计划”，涵盖交通、住宿、行程、预算、物品准备等内容，全家共享便于讨论。

应用步骤：

1. 输入核心主题：“春节海南 5 天 4 晚出行计划（全家 4 人，预算 2 万）”；

2. AI 延伸框架：生成“行程安排、交通预订、住宿选择、餐饮规划、预算明细、物品清单”一级分支；

3. 人工细化：在“行程安排”下按天数补充“Day1：抵达海口，逛骑楼老街；Day2：三亚亚龙湾”等具体内容，全家通过小程序共享链接补充意见（如老人提出“增加休闲时间”，调整行程）；

4. 样式与导出：选择“气泡图”，导出为图片发家庭群，生成二维码打印出来随身携带。

应用效果：原本需要反复讨论的出行计划，通过思维导图 1 小时确定框架，全家意见快速统一，出行时按计划执行，省时省心。

## 六、本章核心知识点总结

1. AI 思维导图的核心优势：“AI 延伸拓思路、结构化理逻辑、多样化适配场景”，解决传统思维导图的效率与局限问题。
2. 核心主题输入技巧：采用“场景+核心内容+需求”的精准表述，让 AI 延伸更贴合实际需求。
3. 框架优化逻辑：“AI 生成通用框架+人工补充专属内容”，兼顾专业性与个性化。
4. 样式与导出选择：根据使用场景匹配样式（正式场景用逻辑结构图，流程类用时间轴图），根据需求选择导出格式（汇报用图片，存档用文档）。

## 七、课后实操任务

1. 职场场景练习：输入核心主题“你的岗位 Q4 工作规划（明确核心目标）”，完成 AI 延伸与人工细化，选择合适样式导出为图片和 Word 格式。
2. 学习场景练习：输入核心主题“玄晶引擎 AI 会议功能学习总结”，梳理功能操作流程与核心模块，生成思维导图并分享给 3 位同学。
3. 生活场景练习：输入核心主题“2025 年个人目标规划（涵盖工作、学习、生活）”，用时间轴图呈现，设置“季度里程碑”节点，导出后设置为手机壁纸提醒自己。
4. 样式切换练习：将上述任意一个思维导图，分别切换为 3 种不同样式，对比不同场景下的呈现效果，总结每种样式的适用特点。

# 第三章 企业 AI 获客：打造全链路智能化获客体系

在流量红利逐渐消退、获客成本持续高企的当下，“如何精准找到客户、高效转化客户”成为所有企业绕不开的核心命题。传统获客模式早已尽显疲态：依赖人工筛选客户导致精准度不足，话术设计凭经验难以触达需求，多渠道运营分散精力且数据割裂，客服响应延迟错失高意向商机……这些痛点如同“无形的墙”，困住了企业的增长脚步。

当人工智能技术与获客场景深度融合，这道墙被彻底打破。AI 不再是遥远的技术概念，而是贯穿“客户挖掘—触达转化—需求响应”全流程的实用工具，它能像一位“全能获客管家”，用数据驱动替代经验判断，用自动化执行替代重复劳动，用全链路协同替代零散运营，帮助企业构建更高效、更精准、更具韧性的获客体系。

本章将聚焦“企业 AI 获客”的核心逻辑，搭建起从“主动出击”到“流量聚合”再到“服务承接”的全链路框架。在“AI 主动获客”部分，我们将解析如何通过 AI 构建精准客户画像、生成个性化话术，并实现获客过程的自动化跟踪，让每一次触达都有的放矢；“AI 流量矩阵获客”板块，将针对主流流量平台的特性，给出 AI 适配策略，教你用 AI 批量生成适配多平台的内容，同时整合各渠道数据实现科学决策；而“AI 自动客服”则聚焦服务端的效率升级，探讨如何用 AI 构建智能问答体系，7×24 小时响应客户需求，并精准识别高意向客户完成高效转接。

从“找对人”到“说对话”，从“聚流量”到“留客户”，本章的每一节内容都紧扣企业获客的实际需求，既有技术逻辑的拆解，更有可落地的实操方法。希望通过本章的学习，你能清晰掌握 AI 在获客各环节的应用价值，真正打造出一套属于企业的智能化获客体系，让增长不再依赖运气，而是建立在技术驱动的确定性之上。

## 第一节 AI 主动获客：精准触达潜在客户

对企业而言，找到精准的 B 端合作伙伴（如代理商、渠道商、异业合作方）是业务增长的关键。但传统的“广撒网”获客模式往往耗时耗力——人工筛选客户信息效率低，精准度差，还容易错失高意向线索。玄晶引擎的 AI 主动获客功能，依托 AI 手机与多渠道信息抓取能力，构建了“画像精准定位—话术个性生成—过程自动执行”的全流程获客体系，让 B 端获客从“碰运气”变为“精准打击”。

**核心提示：**本功能主要聚焦 B 端客户拓展，需依赖玄晶引擎 AI 手机实现全流程操作，支持 PC 端与小程序端灵活配置，适配不同办公场景。

### 一、潜在客户画像的 AI 构建与筛选：找对人是获客的第一步

“获客先获人”，精准的客户画像是避免资源浪费的核心。玄晶引擎打破了“人工凭经验定义客户”的局限，通过 AI 技术从多维度构建客户画像，并自动筛选匹配的潜在线索，确保每一条线索都符合企业需求。

#### 1.1 客户画像的核心维度：B 端获客的“精准坐标”

B 端客户（如代理商、渠道商）的需求与 C 端客户差异极大，画像需聚焦“合作价值”与“匹配度”，玄晶引擎将核心维度拆解为以下 4 类，帮企业明确目标：

- **身份属性：**明确客户的核心身份，例：“快消品区域代理商”“科技产品线下渠道商”“本地生活服务异业合作方”，避免与非目标身份客户对接；
- **资源属性：**匹配企业所需的合作资源，例：“拥有 300 家线下门店资源的渠道商”“抖音本地生活粉丝 10 万+的服务商”，确保对方具备合作价值；
- **地域属性：**锁定目标合作区域，例：“华东地区代理商”“深圳市本地异业合作方”，减

少跨区域沟通成本；

➤ **需求属性：**挖掘客户的潜在合作需求，例：“正在寻找新品代理的渠道商”“需拓展客户群体的异业商家”，提高转化成功率。

## 1.2 AI 构建与筛选的完整流程：从“定义”到“获客”

玄晶引擎通过“人工定义需求—AI 抓取信息—智能筛选匹配”三个步骤，完成客户画像构建与线索筛选，操作核心在 PC 端配置，小程序端支持快速查看，以下以 PC 端为例详解：

### 步骤 1：明确画像需求，设置检索关键词

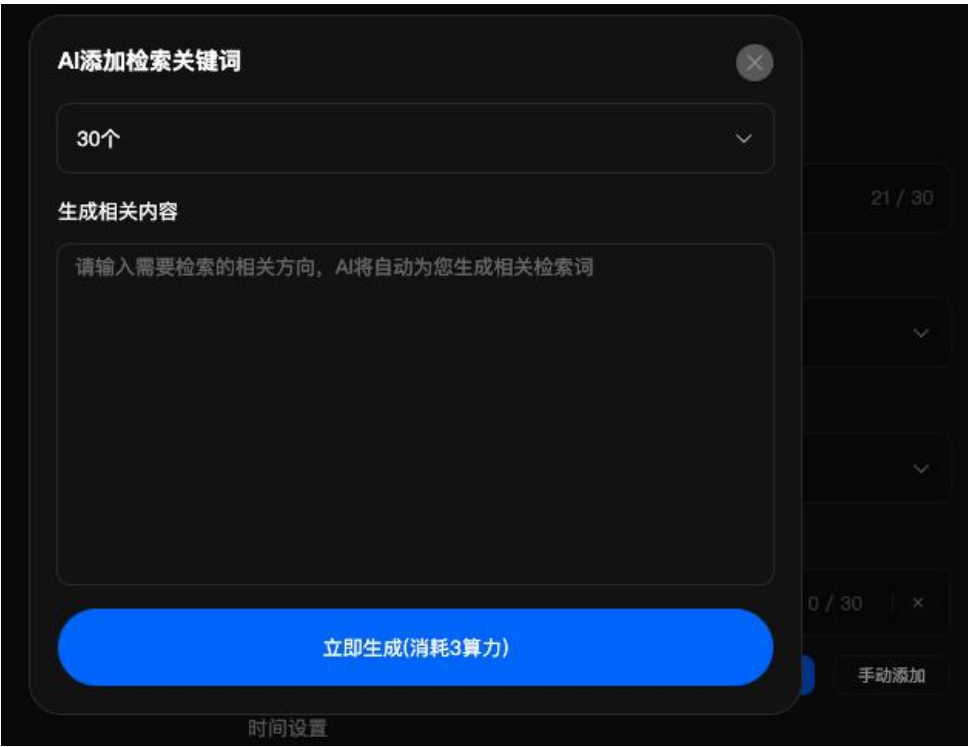


图 3-1

登录玄晶引擎 AI 员工操作界面，点击“主动获客”进入功能模块，首先需通过“检索关键词”向 AI 传递画像需求。关键词设置是精准度的关键，需结合上述核心维度，避免模糊表述。

#### 知识要点：关键词设置技巧

错误示例：“代理商”“渠道商”（过于宽泛，易抓取无关信息）

正确示例：“华东地区 快消品 代理商 有 300 家门店”“深圳 抖音本地生活 服务商 粉丝 10 万+”（包含身份、地域、资源属性，精准度更高）

便捷操作：若不知如何设置，可点击“AI 添加”，输入基础需求（如“找深圳做美妆的代理商”），AI 会自动生成精准关键词组合。

步骤 2：选择任务类型，定向抓取信息

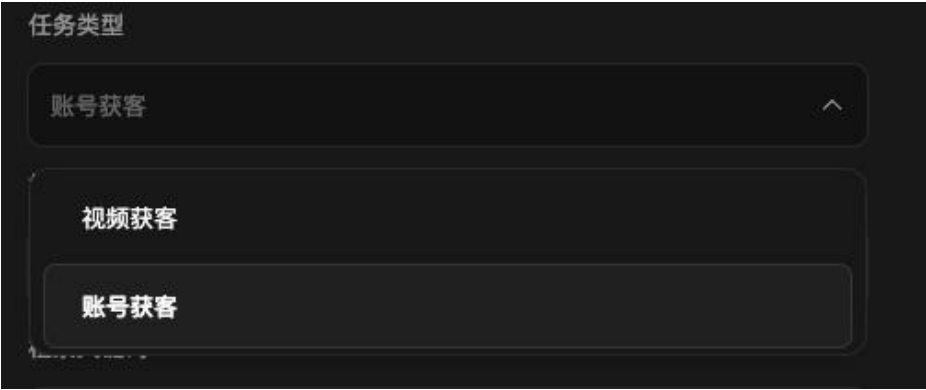


图 3-2

根据画像需求选择“账号获客”或“视频获客”，两种类型针对不同线索来源，按需选择即可：

任务类型	核心逻辑	适用场景
账号获客	分析视频号、小红书等平台的账号主体信息，抓取符合画像的企业/个人账号联系方式	目标客户有明确的平台账号（如“美妆代理商官方视频号”）
视频获客	分析平台内相关视频内容（如“寻找代理”“异业合作”主题视频），抓取发布者信息	目标客户通过发布视频表达合作需求（如渠道商发布“求优质新品代理”视频）

步骤 3：配置线索识别方式，筛选有效线索

线索识别方式决定了系统如何判断抓取的信息是否为有效联系方式（如微信号），避免无效添加，核心有两种选择：



图 3-3

➤ **云端 OCR 识别（推荐新手使用）**：系统先通过 OCR 技术识别抓取的信息是否为微信号，是则执行添加，否则直接放弃，减少无效操作，降低微信封号风险；

➤ **本地识别（适合精准关键词场景）**：系统直接添加抓取到的联系方式，若发现不是微信号则放弃，效率更高，但需确保关键词设置足够精准，避免频繁添加无效信息。

#### 步骤 4：导入现有线索（可选），实现批量筛选

若企业已有部分潜在客户线索（如展会收集的联系方式），可通过 PC 端“导入线索”功能批量上传，系统会按设置的画像需求自动筛选，仅对符合条件的线索执行后续添加操作，无需人工二次筛选。

图 3-4

### 1.3 小程序端快速操作：移动场景下的画像调整

外出办公时，可通过小程序快速查看或调整客户画像：进入“玄晶引擎”小程序，通过两个入口均可操作——①“AI 内务”→“AI 自动获客”（见图 3-4）；②“AI 手机”→“任务日历”→“新

增任务”（见图 3-5、图 3-6、图 3-7）。小程序端支持查看 PC 端创建的画像参数，也可快速修改检索关键词，生成临时获客任务，适配突发的获客需求。

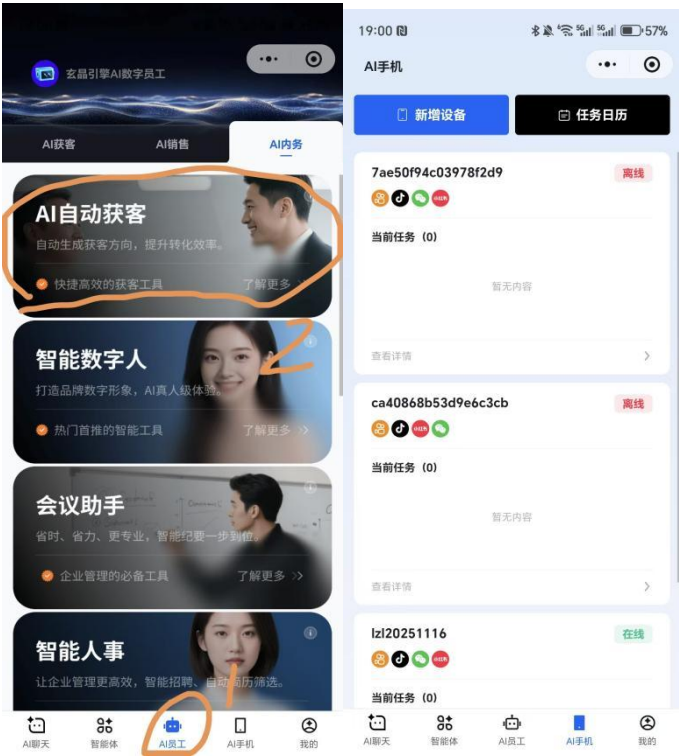


图 3- (4-5)

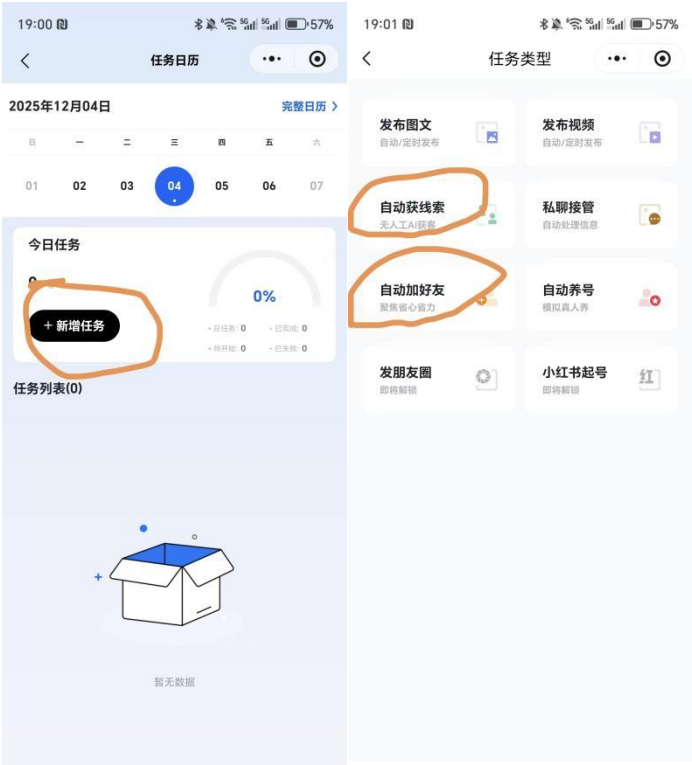


图 3- (6-7)

## 二、个性化获客话术的 AI 生成：说对话才能引共鸣

B 端获客的核心是“建立信任”，千篇一律的“您好，我们找代理商”话术往往石沉大海。玄晶引擎的 AI 话术生成功能，能结合客户画像与企业合作优势，生成“千人千面”的个性化验证话术，大幅提升微信添加通过率。

### 2.1 话术生成的核心逻辑：结合“客户需求”与“自身优势”



图 3-8

AI 生成话术并非随机拼凑，而是基于两大核心维度：① 客户画像中的需求属性（如“寻找新品代理”）；② 企业的合作价值（如“产品毛利高、支持广告补贴”），确保话术能精准击中客户痛点，传递合作吸引力。

### 2.2 完整操作：3 步生成高通过率话术

#### 步骤 1：明确企业合作优势（基础输入）

在 PC 端“主动获客”配置界面，找到“添加好友内容验证”模块，先填写企业核心合作优势，例：“我们是深圳美妆工厂，新品毛利 40%，支持代理商广告补贴”“本地生活服务商，可共享 10 万精准用户”，这是 AI 生成话术的核心依据。

#### 步骤 2：选择话术风格（适配客户类型）

系统提供 3 种话术风格，可根据客户画像选择：



- **专业商务型**：适合正规企业代理商，例：“XX 总您好，我是深圳 XX 美妆工厂，了解到您正在寻找优质新品代理，我们的产品毛利 40%，支持广告补贴，盼进一步沟通”；
- **简洁高效型**：适合快节奏的渠道商，例：“您好，深圳美妆新品招代理，毛利 40%+ 广告补贴，看到您有代理需求，加您详谈”；
- **真诚合作型**：适合异业合作方，例：“您好，我们是本地生活服务商，有 10 万精准用户，看到您的门店在拓展客源，想探讨异业合作可能”。

### 步骤 3：AI 生成与人工微调（提升精准度）

点击“AI 生成话术”，系统会基于合作优势与风格偏好，生成 3-5 条候选话术。可直接选用，也可进行简单微调，例：将“XX 总”改为客户姓氏（若线索中有相关信息），或补充地域信息（如“我们都在深圳，沟通起来很方便”），进一步提升亲切感。

避坑提示：话术避免过度营销，不要包含“绝对化承诺”（如“稳赚不赔”）或敏感词（如“最低价格”），否则可能被微信判定为违规，影响添加通过率。

## 2.3 话术优化技巧：基于添加数据动态调整

没有“万能话术”，需根据添加通过率动态优化：若某条话术通过率低于 30%，可在 PC 端“效果跟踪”模块查看反馈，通过 AI 生成新话术替换。例：原话术“我们招代理商，产品很好”通过率低，优化为“了解到您是华东快消品代理，我们的零食新品毛利 35%，提供试销支持，加您发资料”后，通过率提升至 60%。

## 三、获客过程的自动化执行与效果跟踪：让 AI 当“获客专员”

传统获客中，“人工添加微信、记录跟进情况”占用大量时间，且容易出现遗漏。玄晶引擎通过 AI 手机实现获客全流程自动化——从线索抓取、微信添加到效果统计，无需人工干预，让员工聚焦高价值的客户沟通工作。

### 3.1 自动化执行核心配置（PC 端为主）：一次设置，全程自动

在 PC 端“主动获客”模块完成以下配置，系统即可启动自动化获客流程，核心配置项需重点关注，避免操作失误：

## 1. 基础任务信息配置

➤ **任务名称：**明确任务主题，例：“华东快消品代理商获客-10月”，便于后续跟踪与管理；

➤ **执行设备：**选择已绑定的玄晶 AI 手机，确保设备处于正常联网状态，若有多台 AI 手机，可分配不同任务；

➤ **任务执行天数与时间段：**

天数：可选择预设（3 天/7 天/15 天）或自定义，根据获客需求设置，例：短期冲刺选 3 天，长期布局选 15 天；

时间段：建议选择目标客户活跃时间（如“9:00-18:00”），避免深夜添加影响体验；

关键提醒：需提前查看 AI 手机任务日历，避免与其他获客任务时间冲突，确保设备资源合理利用。

The screenshot shows a dark-themed interface for creating a new automatic customer acquisition task. The title is '创建新的自动获客任务'. The form has several sections: '任务名称' (Task Name) with a text input field; '任务类型' (Task Type) with a dropdown menu set to '账号获客'; '执行设备' (Execution Device) with a dropdown menu showing a device ID '7ae50f94c03978f2d9' and a '+ 2' button, highlighted by a red box and labeled '选择执行设备'; '检索关键词' (Search Keywords) with a text input field; '时间设置' (Time Settings) with a dropdown menu for '任务执行天数' (Task Execution Days) showing options like '1天', '3天', '5天', '10天', '30天', and '自定义', and a section for '每日执行时间' (Daily Execution Time) with a red box and label '选择执行周期'. There are also buttons for 'AI添加' and '手动添加'.

图 3-9

## 2. 自动添加好友核心配置（关键避坑点）

这是自动化执行的核心环节，配置不当可能导致微信封号，需严格按照规则设置：

- **开启自动添加好友：**选择“是”后，需绑定执行添加操作的微信账号（可多选，建议不超过 3 个，避免关联风险）；
- **加微规则：**根据线索类型选择“全部添加”“仅手机号”或“仅微信号”，优先选择“仅微信号”，精准度更高；
- **添加频率（核心避坑）：**系统默认“当天 15 条，间隔 10 分钟”，不建议修改为更高频率，频繁添加易被微信判定为营销号，导致封号；若需增加获客量，建议通过增加 AI 手机数量实现，而非提高单账号添加频率；
- **话术配置：**将前文生成的个性化话术粘贴至“内容验证”框，支持批量导入多条话术，系统会随机使用，避免重复话术被判定违规。



图 3-10

### 3. 小程序端快速启动与监控

外出时可通过小程序快速启动任务：进入“任务日历”→“新增任务”，基础配置与 PC 端一致，支持快速选择“常用任务模板”（如“本地异业合作获客”），1 分钟即可完成设置。同时可

实时查看任务进度，如“今日已添加 10 条，通过 3 条”，方便及时调整策略。

### 3.2 效果跟踪：数据化掌握获客情况

玄晶引擎会自动统计每一项获客任务的核心数据，在 PC 端“效果跟踪”模块生成可视化报表，无需人工记录，核心数据指标及解读如下：

核心指标	数据含义	优化方向
线索抓取量	系统按关键词抓取的潜在客户线索总数	量少则优化关键词，增加精准度更高的组合
有效线索率	有效微信号占线索抓取量的比例	率低则切换为“云端 OCR 识别”，提升筛选精准度
添加通过率	成功添加微信的数量占有有效线索量的比例	率低则优化话术，突出客户需求与合作价值
高意向客户数	添加后主动咨询合作的客户数量	数少则优化客户画像，确保线索与需求匹配

管理技巧：管理者可在 PC 端查看所有 AI 手机的获客数据，若发现某台设备“添加通过率”显著高于其他，可将其话术与任务配置复制给其他设备，快速提升整体获客效率。

### 3.3 高意向客户的及时承接：避免错失商机

系统会自动识别高意向客户（如添加后发送“合作详情”“产品报价”等咨询信息的客户），并通过以下方式提醒员工及时承接：

- **实时通知：**通过企业微信、短信向指定员工发送提醒，例：“有新的高意向客户咨询代理政策，微信昵称：XX 渠道商”；
- **自动转接：**可在 PC 端设置“高意向客户自动转接”规则，将客户直接分配给对应区域的销售专员，确保 10 分钟内响应；
- **线索标签：**系统会给高意向客户打上“高意向”标签，并同步客户咨询内容，方便员工快速了解需求，精准沟通。

## 四、实操案例：AI 主动获客如何帮企业高效拓展代理商

某深圳美妆工厂计划拓展华东地区的代理商，此前通过人工筛选展会名单获客，1 个月仅添加 50 个微信，通过率 30%，高意向客户仅 3 个。使用玄晶引擎 AI 主动获客后，效果显著提升：

1. **画像与话术配置**：PC 端设置检索关键词“华东 快消品 代理商 美妆 有 300 家门店”，任务类型选“账号获客”，线索识别用“云端 OCR”；AI 生成话术“李总您好，我是深圳 XX 美妆工厂，了解到您代理快消品，我们的新品毛利 40%，支持试销与广告补贴，加您发产品资料”。

2. **自动化执行**：绑定 2 台 AI 手机，设置执行天数 7 天，每天 9:00-18:00 添加，频率按默认 15 条/天，绑定 3 个微信账号。

3. **效果跟踪**：7 天内共抓取有效线索 210 条，成功添加微信 92 个，通过率 43.8%；其中 12 个客户主动咨询代理政策，最终达成 3 家代理商合作，获客效率比人工提升 5 倍。

4. **优化迭代**：通过数据发现“包含‘试销支持’的话术通过率更高”，后续将该优势重点融入所有话术，通过率进一步提升至 52%。

工厂负责人反馈：“以前销售一半时间都在加微信、记线索，现在 AI 全帮着做了，销售只需要专注跟高意向客户沟通，人效提升太多了。”

## 五、核心操作要点与避坑总结

1. **画像精准是基础**：关键词必须包含 B 端客户的“身份+资源+地域”属性，避免宽泛；优先用“AI 添加”功能生成精准关键词。

2. **话术个性是关键**：结合客户需求与企业优势，避免通用话术；通过率低于 30% 立即优化，可多准备 3-5 条备用话术。

3. **频率控制是底线**：严格按默认频率添加微信，不随意提高；建议多台 AI 手机分担任务，而非单账号超负荷操作。

4. **数据跟踪是保障**：每天查看“添加通过率”“高意向客户数”，基于数据优化配置，形成“设置—执行—优化”的闭环。

## 第二节 AI 流量矩阵获客：多渠道流量聚合与转化

很多企业做流量获客时都会陷入“单点困境”：要么只做抖音，流量见顶后增长停滞；要么手动运营多个平台，每天被剪辑、发布、回复私信占满时间，最终顾此失彼。玄晶引擎的 AI 流量矩阵获客功能，恰好解决了这个问题——它就像一个“智能流量运营团队”，通过 AI 批量生产内容、多平台自动发布、24 小时私信引流，把抖音、快手、视频号、小红书的免费

流量聚合起来，再精准导入私域，让获客效率翻倍。

核心逻辑：用 AI 打破“内容生产慢、平台运营散、引流不及时”的瓶颈，通过“内容批量造—多平台同步发—私信自动引”的闭环，依赖玄晶 AI 手机把各平台流量变成企业的私域客户，尤其适合需要低成本获取海量线索的 B 端企业（如代理商招募、项目招商）和 C 端商家（如实体门店、知识付费）。

## 一、主流流量平台的 AI 适配策略：跟着规则走，流量自然来

不同平台的“流量脾气”完全不同：抖音喜欢强节奏短视频，小红书偏爱精致图文+干货，视频号依托微信生态重社交分享。玄晶引擎的 AI 适配策略，本质是“让内容符合平台规则，让运营贴合平台逻辑”，确保每一分精力都用在刀刃上。

### 1.1 四大主流平台核心逻辑与 AI 适配要点

我们先搞懂每个平台的“流量密码”，再匹配玄晶引擎的 AI 功能，才能让内容快速获得推荐。以下是四大平台的核心逻辑及 AI 适配方案，直接对应实操需求：

#### 1. 抖音：流量大、竞争烈，靠“强钩子+垂直内容”突围

➤ **平台流量逻辑**：推荐机制依赖“完播率、互动率（点赞/评论/转发）”，前 3 秒是“黄金钩子”，内容越垂直（如“美妆代理商招募”“餐饮加盟技巧”），标签越精准，流量越集中。

➤ **AI 适配策略**：

内容钩子：玄晶引擎 AI 文案库可生成“痛点型开头”，例：“做美妆代理总踩坑？3 个标准避开劣质货源”，直击 B 端客户需求；

垂直标签：发布任务时，AI 自动给视频添加平台推荐标签（如“#美妆代理 #创业项目”），无需手动研究；

发布时间：AI 根据抖音 B 端用户活跃时段（早 9:00-11:00、晚 19:00-21:00），自动错峰发布，避免内容扎堆。

#### 2. 小红书：精准度高、信任度强，靠“干货图文+利他内容”吸粉

➤ **平台流量逻辑**：用户习惯“搜关键词找答案”（如“2024 靠谱代理项目”“低成本加盟项目”），图文内容比视频更易被检索，“干货感+真实感”是核心。

➤ **AI 适配策略**：

关键词布局：AI 文案生成时自动嵌入高搜索量关键词（可在玄晶引擎查看“关键词推荐”），

例：“2024 最稳的 3 个美妆代理项目 | 新手零经验可做”；

图文生成：AI 批量制作“文字+图片”组合图文，自动排版成小红书偏好的“清晰段落+emoji 分隔”样式，无需设计基础；

敏感词规避：AI 自动过滤小红书违规词（如“最”“绝对”“保证赚钱”），避免内容被限流。

### 3. 视频号：社交裂变强、私域近，靠“轻内容+熟人属性”转化

➤ **平台流量逻辑**：流量来自“微信好友分享+平台推荐”，内容短（15-30 秒）、场景化（如“代理日常打包发货”“加盟门店实拍”）更易引发分享，转化路径最短（直接跳转到微信）。

➤ **AI 适配策略**：

内容轻量化：AI 批量剪辑 30 秒内短视频，重点突出“真实场景”，例：“美妆代理日常 | 今天发 200 单，新手也能做的小生意”；

社交引导：文案自动添加“转发给想创业的朋友”“评论区留‘代理’发资料”等引导语，促进裂变；

私域衔接：私信自动回复直接关联企业微信，用户点击即可添加，无需跳转。

### 4. 快手：下沉市场广、信任度高，靠“接地气+实在内容”获客

➤ **平台流量逻辑**：用户偏好“接地气、有温度”的内容，反感过度营销，“真人出镜+实在干货”（如“代理拿货成本公开”“加盟避坑技巧”）更易获得信任。

➤ **AI 适配策略**：

风格适配：AI 数字人选择“亲和力强”的形象，口播文案用口语化表达，例：“咱做代理就图个实在，这个美妆项目拿货 5 折，卖不掉还能退”；

内容实在：AI 自动在文案中加入“成本、利润、扶持政策”等具体信息，避免空泛；

发布密度：AI 按快手用户活跃时段（午 12:00-14:00、晚 20:00-22:00），设置“每天 2 条”的发布密度，保持账号活跃度。

## 1.2 第一步：绑定社媒账号池，搭建矩阵基础

做流量矩阵的前提是“把账号聚起来”，玄晶引擎通过 AI 手机绑定所有社媒账号，实现“一个后台管所有账号”，操作简单，无需频繁切换登录：

➤ **操作入口**：登录玄晶引擎 PC 端“AI 流量矩阵”模块，或小程序端“AI 内务”——“流量矩阵”；

➤ **绑定 AI 手机**：选择“绑定设备”，添加已激活的玄晶 AI 手机（支持多台绑定），确保



手机联网正常;

➤ **添加社媒账号:** 通过 AI 手机逐一登录抖音、快手、视频号、小红书账号 (登录一次即可长期绑定), 系统会自动同步所有账号信息至后台, 形成“账号池”;

➤ **账号分类管理:** 可按“平台类型” (如抖音组、小红书组) 或“账号用途” (如招商号、产品号) 给账号打标签, 方便后续精准分配发布任务。

避坑提示: 每个 AI 手机绑定的账号数量建议不超过 5 个 (同一平台不超过 2 个), 避免账号关联被平台判定违规; 绑定后不要频繁在其他设备登录, 确保账号安全。

## 二、多平台内容的 AI 批量生成与发布: 1 人顶 10 个运营团队

内容生产和多平台发布是流量矩阵的“核心体力活”, 传统运营 1 天最多做 5 条视频、发 10 个账号, 而玄晶引擎通过“AI 批量造内容+自动发平台”, 1 小时就能完成 100 条内容的生成与发布, 彻底解放人力。

### 2.1 内容生产: 三大 AI 工具, 批量搞定视频与文案

玄晶引擎提供“素材库+数字人创作+文案库”三大核心工具, 从素材储备到内容生成全流程 AI 化, 即使是“不会拍视频、不会写文案”的新手也能快速上手。

#### 1. 素材库: 统一管理, 随时调用

素材库是内容生产的“弹药库”, 提前上传图片、视频素材, 后续生成内容和发布任务时直接调用, 无需重复上传:

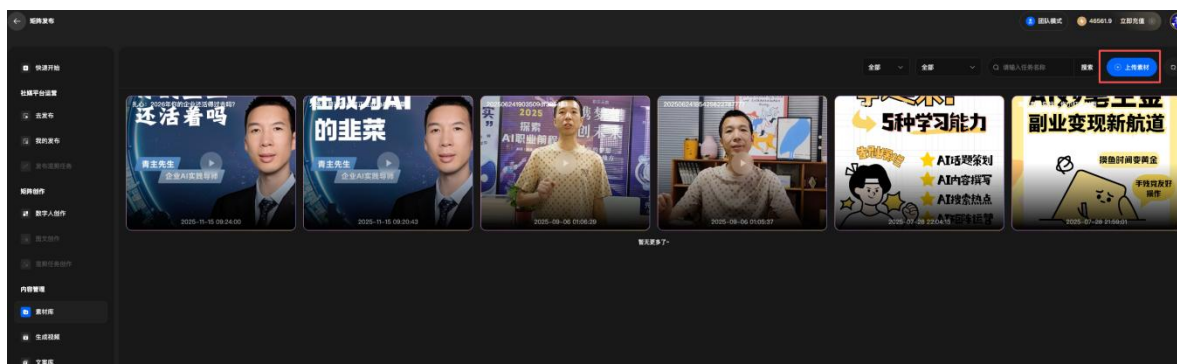


图 3-11

➤ **素材类型:** 支持上传产品图、场景图 (如代理门店、发货现场)、无版权背景图, 以及原始视频素材 (如产品介绍、真人讲解片段);

➤ **分类管理:** 按“素材用途” (如产品素材、场景素材) 或“平台适配” (如抖音竖屏素材、



小红书图文素材) 创建文件夹, AI 生成内容时会自动匹配对应素材;

➤ **素材更新:** 建议每周更新 1 次素材库 (新增 5-10 条素材), 避免内容重复使用导致平台判定“非原创”



图 3-12

## 2. 数字人创作: 批量生成“拟人化”视频, 成本比真人低 90%

不需要真人出镜、不需要拍摄团队, 通过 AI 数字人就能批量生成高质量视频, 尤其适合 B 端招商、产品介绍等场景, 操作分 5 步走:

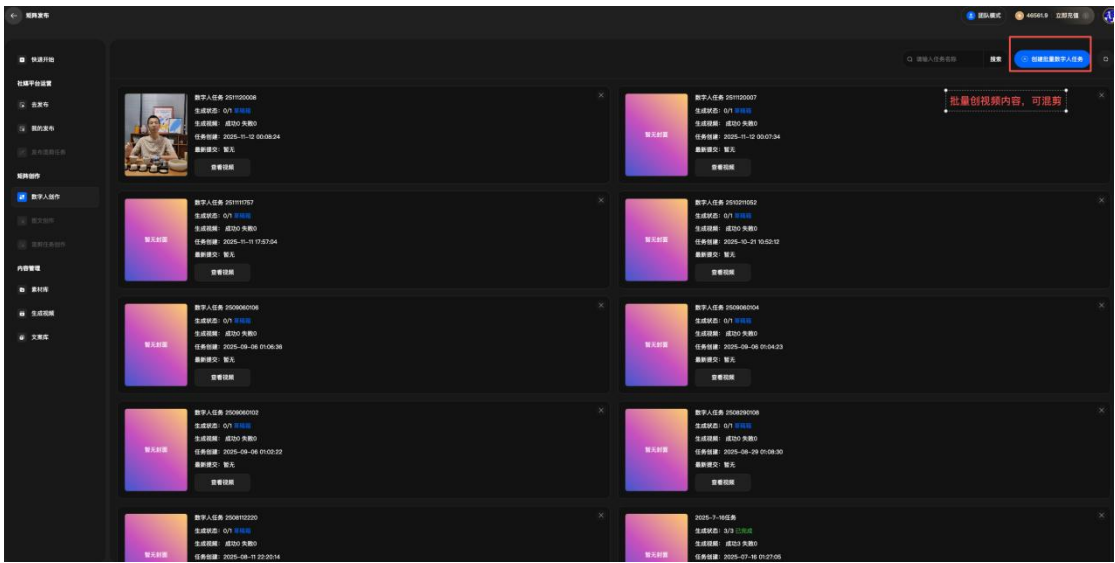


图 3-13

**进入创作界面:** PC 端“AI 流量矩阵”—“数字人创作”, 点击“新建视频任务”;

**选择数字人形象:** 从形象列表选择 (支持素材库导入或本地上传), 建议按平台风格选: 抖音选“时尚活力”型, 小红书选“精致知性”型, 快手选“接地气”型;

**配置文案与音色:**

文案: 可直接选择“文案库”中的口播文案 (提前备好, 专门用于数字人视频), 或手

动输入，AI 会自动优化成适合口播的流畅表达；

音色：选择与数字人形象匹配的音色（如女声、男声、方言），支持调节语速和音量，避免机械感。

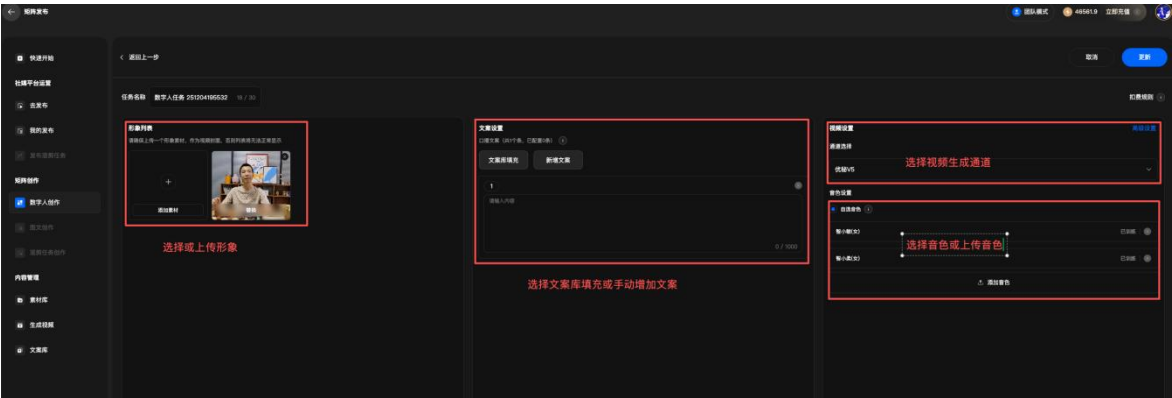


图 3-14

**选择视频生成通道与风格：**

通道：选“优秘 V5”（适合营销类视频）或“禅境”（适合知识类视频）；

风格：根据内容类型选，如招商视频选“营销风格”，干货内容选“知识科普风格”，AI 会自动匹配对应的画面转场和特效。

**启动批量生成：**设置生成数量（如 10 条），点击“开始创作”，系统会基于不同素材和文案组合，生成 10 条差异化视频，避免内容重复，生成后自动存入素材库。

新手技巧：第一次用可先生成 3 条不同风格的视频，发布后看数据（完播率高的风格），后续重点按该风格批量生成，精准适配平台偏好。

**3. 文案库：分类储备，AI 自动适配平台**

文案库分“口播文案”和“内容文案”，提前储备后，生成视频和发布内容时直接调用，AI 还会自动按平台规则优化：

- **口播文案：**用于数字人视频，重点是“口语化、有节奏”，例：“想做美妆代理的朋友注意了！今天给大家拆解 3 个零风险的项目，尤其是第三个，新手也能月入过万”；
- **内容文案：**用于视频/图文的标题和正文，AI 会按平台优化：抖音标题加“#话题”，小红书正文加“emoji 分隔+关键词”，视频号文案加“社交引导语”；
- **AI 辅助功能：**点击“AI 生成文案”，输入核心需求（如“美妆代理招商，突出零经验可做”），系统会生成 10 条不同风格的文案，直接存入文案库备用。

## 2.2 批量剪辑：AI 智能混剪，1 分钟出 10 条差异化视频

如果有原始视频素材（如真人讲解、产品实拍），可通过 AI 智能混剪功能批量生成新视频，避免平台判定“重复内容”，操作超简单：

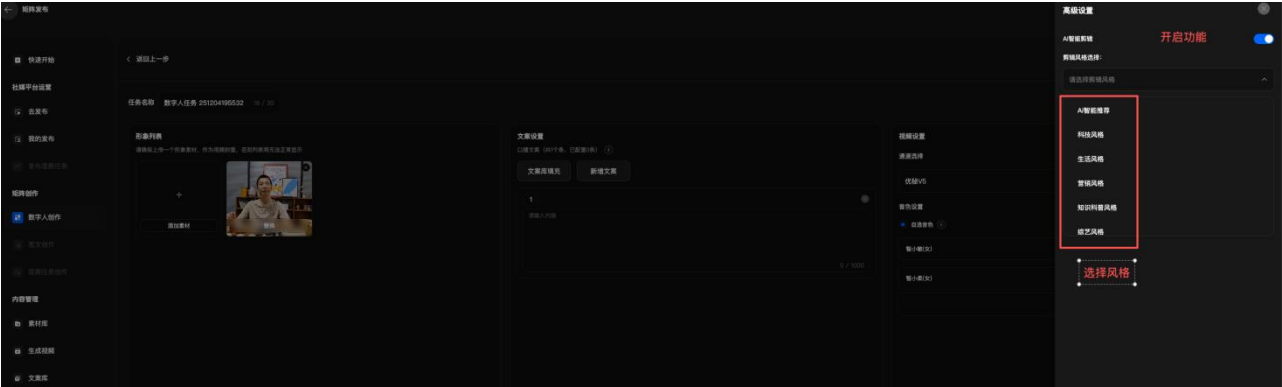


图 3-15

1. 进入“内容管理”—“批量剪辑”，上传 1-5 条原始视频素材；
2. 选择混剪风格（如科技风格、生活风格），AI 会自动切割素材、重新组合画面、添加转场和背景音乐；
3. 设置生成数量（如 5 条），点击“开始混剪”，生成后每条视频画面顺序、转场都不同，但核心信息一致，直接用于多平台发布。

## 2.3 矩阵发布：一键批量发多平台，自定义时间错峰发布

内容准备好后，通过玄晶引擎的发布功能，一次性完成“多内容+多账号+多平台”的发布，还能设置定时，实现全天候流量覆盖：

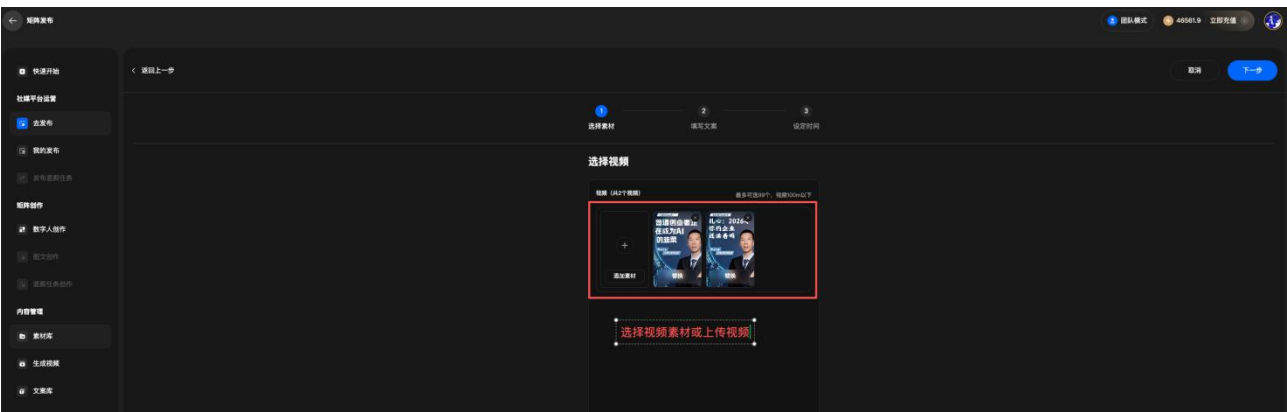


图 3-16

# 1. 发布任务配置（核心步骤）

**选择发布内容：**进入“社媒平台运营”—“新建发布任务”，从素材库选择要发布的视频/图文（支持批量选择 10 条以上）；

**匹配平台文案：**为每条内容匹配文案库中的内容文案，AI 会自动按平台优化（如抖音加话题、小红书加关键词），也可手动微调；

**选择发布账号：**从账号池勾选要发布的账号（支持跨平台选择，如同时选 5 个抖音号、3 个小红书号）；

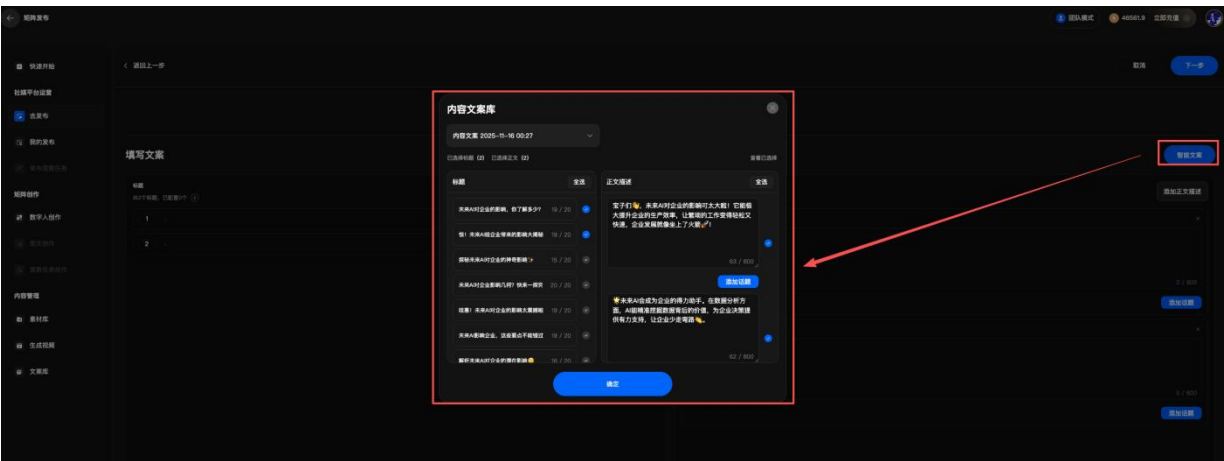


图 3-17

## 设置发布规则：

**发布类型：**选择“视频”或“图文”，系统会自动适配平台格式（如抖音竖屏、小红书 4:3 图文）；

**发布时间：**可选择“立即发布”或“定时发布”，定时发布建议按平台活跃时段设置（如抖音早 9 点、小红书午 12 点），AI 支持“智能错峰”（每条内容间隔 15-30 分钟发布），避免账号集中发布被限流；

**发布周期：**设置“每天发布条数”（如抖音号每天 2 条、小红书每天 1 条）和“任务周期”（如连续发布 30 天），系统会自动循环执行，无需每天手动操作。

**启动发布：**点击“确认发布”，系统会按设置自动完成所有内容的多平台发布，发布状态（成功/失败）实时同步至后台。

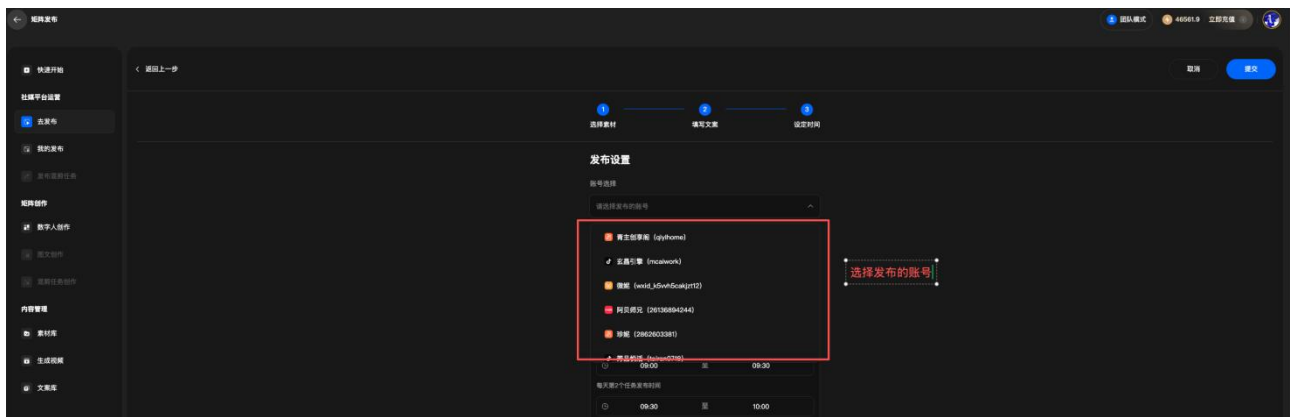


图 3-18

## 2.4 小时自动私信引流：把流量精准导入私域

发布内容后，客户私信咨询是转化的关键，玄晶引擎能实现“私信自动回复+智能引微”，24 小时不遗漏任何商机：

1. **设置加微话术**：在“AI 智能体”—“私信回复”中，添加预设话术，话术要“有吸引力+引导明确”，例：“您好呀，关于美妆代理的详细资料和扶持政策，我发您~ 麻烦留个微信，我马上同步给您”；
2. **智能识别与触达**：当客户回复微信后，AI 会自动识别微信号，立即发送“添加好友申请”（需提前绑定用于引流的微信账号）；
3. **引流数据统计**：系统自动记录“私信数、留微数、添加成功数”，方便跟踪引流效果。

引流避坑：话术不要直接发微信号（易被平台判定违规），先引导客户主动留微；加微频率控制在“每天每个微信不超过 20 人”，避免被微信封号。

## 三、各平台流量数据的 AI 整合分析：用数据优化获客策略

做流量矩阵不能“盲目发内容”，必须靠数据判断“什么内容好、哪个平台香”，玄晶引擎的 AI 数据整合功能，把各平台分散的数据汇总成直观报表，新手也能看懂并优化策略。

### 3.1 数据整合核心：一张报表看全所有平台情况

无需登录各个平台后台逐一查数据，玄晶引擎 PC 端“数据中心”会自动同步所有绑定账号的核心数据，按“平台维度”“账号维度”“内容维度”分类呈现，核心数据及解读如下：

### 1. 平台维度数据：判断哪个平台“性价比最高”

核心看“流量成本”和“转化效果”，帮你聚焦高价值平台：

核心数据	数据含义	优化方向
曝光量	平台推荐的内容总次数	曝光低：优化内容标签，贴合平台规则
点击量	用户点击内容的次数（看详情/私信）	点击低：优化标题和封面，增强吸引力
留微率	私信客户中留下微信的比例	留微率低：优化私信话术，突出价值（如“免费发资料”）
获客成本	$(\text{运营成本}) \div (\text{最终转化客户数})$	成本高：聚焦留微率高的平台，减少低效平台投入

例：数据显示抖音曝光量 10 万、留微率 5%，小红书曝光量 3 万、留微率 12%，说明小红书虽然流量少，但精准度更高，可后续增加小红书的内容发布量。

### 2. 账号维度数据：判断哪个账号“更能打”

对比同一平台的不同账号数据，重点看“粉丝增长数”和“互动率”，把优质内容向高潜力账号倾斜：

- 高潜力账号：粉丝增长快、互动率高（如抖音互动率 > 3%），可每天多发布 1-2 条内容，重点扶持；
- 低效账号：发布 10 条内容后粉丝增长 < 50，互动率 < 1%，建议优化账号定位（如从“泛招商”改为“美妆代理专属”），或暂停发布观察。

### 3. 内容维度数据：判断哪种内容“最吸客”

单条内容的“完播率”和“留微率”是核心指标，直接决定内容优化方向：

- 高转化内容：完播率 > 40%、留微率 > 8%，这类内容的“风格、标题、话术”可作为模板，批量复制生成类似内容；
- 低转化内容：完播率 < 10%、无私信，直接淘汰，分析原因（如开头无钩子、内容空泛），避免再犯。



### 3.2 AI 数据洞察：自动给出优化建议，新手也会调策略

如果看不懂数据也没关系，玄晶引擎的 AI 数据洞察功能会自动分析数据，给出具体可执行的优化建议，例：

- 平台优化建议：“小红书留微率 12%，高于其他平台，建议将发布量从每天 1 条增加至 2 条，发布时间调整为午 12:00-13:00（该时段用户活跃）”；
- 内容优化建议：“‘美妆代理避坑’主题视频完播率 45%，建议后续围绕‘避坑、成本、扶持’等关键词生成内容，AI 已为您推荐 10 个相关文案”；
- 账号优化建议：“抖音 2 号账号互动率 5%，高于同平台其他账号，建议将数字人视频优先分配给该账号发布”。

### 3.3 实操优化流程：从“数据”到“结果”的闭环

基于数据优化的核心是“小步试错、快速迭代”，建议按以下流程操作，每周优化 1 次，获客效率会持续提升：

**数据收集：**每周一导出上周的“平台-账号-内容”三维数据报表；

**核心分析：**找出“留微率最高的平台”“互动率最高的账号”“完播率最高的内容”；

**策略调整：**

- ✓ 平台：增加高留微率平台的内容投入，减少低效平台发布量；
- ✓ 账号：将优质内容优先分配给高互动率账号；
- ✓ 内容：按高转化内容模板，批量生成新内容，淘汰低转化风格。

**效果验证：**执行新策略 1 周后，对比数据变化，确认优化效果。

## 四、实操案例：AI 流量矩阵如何帮美妆企业月引千条线索

某美妆企业做代理招商，此前手动运营 2 个抖音号，1 个月仅引流 80 条线索，使用玄晶引擎 AI 流量矩阵后，3 个月实现月引流 1200 条，成本降低 60%，核心操作如下：

**矩阵搭建：**绑定 3 台 AI 手机，添加 6 个账号（抖音 3 个、小红书 2 个、视频号 1 个），按“招商号”标签统一管理；

**内容生产：**

素材库：上传产品图、代理发货现场视频、客户反馈截图共 20 条；

数字人创作：选择“亲和力强”的女性数字人，用 AI 生成“美妆代理避坑”“新手代理扶持政策”等口播文案，批量生成 30 条视频；

文案库：储备 50 条平台适配文案（抖音加#美妆代理 #创业，小红书加关键词“新手代理”）。

#### **批量发布：**

抖音：每天 2 条，定时早 9 点、晚 8 点，智能错峰发布；

小红书：每天 1 条，定时午 12 点，图文+视频交替发布；

视频号：每天 1 条，定时晚 7 点，突出社交分享引导。

**私信引流：**设置话术“您好~ 美妆代理的最新政策和拿货价目表已备好，留个微信，我马上发给您”，AI24 小时自动回复；

#### **数据优化：**

第 1 周数据：小红书留微率 10%，抖音 5%，视频号 8%，后续将小红书发布量增加至每天 2 条；

内容优化：“新手代理 3 天开单技巧”视频完播率 50%，按该模板批量生成 15 条类似内容；

账号优化：抖音 2 号账号互动率 6%，将 70%的优质内容分配给该账号。

最终效果：第 3 个月实现月曝光量 50 万，留微客户 1500 人，最终转化代理 120 人，获客成本从原来的 80 元/人降至 32 元/人，1 个运营人员就能完成全流程操作。

## **五、新手入门必备：核心操作清单与避坑指南**

### **1. 核心操作清单（按优先级排序）**

1. 绑定 AI 手机与社媒账号池（1 天内完成）；
2. 搭建素材库（上传 10-20 条核心素材，2 天内完成）；
3. 用数字人创作生成首批 10 条视频（1 天内完成）；
4. 创建发布任务，覆盖 3 个主流平台（1 小时内完成）；
5. 设置私信自动回复话术（30 分钟内完成）；
6. 每周导出数据报表并优化策略（每周 1 次，2 小时内完成）。

### **2. 新手避坑指南（重中之重）**

- **账号安全坑：**1 台 AI 手机绑定账号不超过 5 个，避免频繁切换设备；
- **内容违规坑：**用 AI 敏感词检测功能过滤违规词（如“最”“绝对”“保证赚钱”），小红书避免硬广，抖音避免长时间黑屏；



➤ **引流违规坑**：不直接在内容和私信发微信号，引导客户主动留微；加微频率控制在每天 20 人以内；

➤ **数据盲目坑**：不追求“高曝光”，重点看“留微率”和“转化成本”，小而精的流量比大而杂的流量更有价值。

## 第三节 AI 自动客服：7×24 小时客户需求响应

在短视频获客场景中，“秒回”是留住客户的关键——用户刷到你的内容并私信咨询时，说明他正处于“高兴趣状态”，但只要你延迟几分钟回复，他可能就会刷到竞争对手的内容并转移注意力。玄晶引擎的 AI 自动客服，依托企业 AI 模型和 AI 手机，实现了抖音、小红书、视频号、快手多平台私信的 7×24 小时自动响应，既能用精准回复解答客户疑问，又能快速引导至微信私域，彻底解决“漏回复、慢回复”导致的客户流失问题。

核心逻辑：AI 自动客服就像一位“永不下班的金牌客服”，通过预先构建的知识库理解客户需求，用智能识别技术精准匹配回复内容，还能自动完成加微操作，让客户从咨询到进入私域的全流程无缝衔接，尤其适合 B 端招商、产品销售等需要高频响应的场景。

### 一、常见问题库的 AI 构建与更新：给 AI 客服“装满专业知识”

AI 自动客服的回复质量，核心取决于“常见问题库”（简称“知识库”）——这是 AI 客服的“大脑”，知识库越完善，回复就越精准。玄晶引擎依托 RAG 知识库和向量知识库技术，让普通人也能轻松搭建专业的问题库，无需复杂编程。

#### 1.1 知识库的核心价值：避免“答非所问”

很多人担心 AI 客服“答不到点子上”，本质是知识库没建好。玄晶引擎的知识库通过“关键词匹配+语义理解”技术，能像人类客服一样读懂客户的“潜台词”：比如客户问“这个代理怎么加入？”，AI 会自动匹配“代理加盟流程”的答案；客户问“新手能做吗？”，AI 会精准回复“零经验扶持政策”，避免出现“答非所问”的尴尬。

关键提醒：短视频平台用户咨询往往“直奔主题”，问题集中在“合作方式、成本、收益、扶持政策”等核心点，知识库需重点覆盖这些内容，才能真正解决客户需求。

#### 1.2 知识库构建：三步搭建，AI 辅助更高效

玄晶引擎的知识库构建无需专业技术，通过“明确需求—AI 生成—人工优化”三步就能完

成，新手也能快速上手：

## 步骤 1：明确核心问题场景，梳理需求清单

先结合自身业务（如美妆代理招商），梳理客户最常问的问题类型，按“基础咨询—深入需求—决策疑虑”分类，例：

- **基础咨询类**：代理怎么加入？加盟费多少？需要囤货吗？
- **深入需求类**：新手有培训吗？供货价多少？利润空间多大？
- **决策疑虑类**：卖不掉能退吗？有区域保护吗？和其他品牌比优势在哪？

建议至少梳理 20-30 个核心问题，覆盖客户从咨询到决策的全流程。

## 步骤 2：AI 批量生成问题与答案，快速填充知识库

进入玄晶引擎 AI 数字员工操作平台，找到“AI 自动客服”—“知识库管理”—“AI 生成内容”，输入核心业务信息（如“美妆代理招商，零加盟费，提供培训和售后”），系统会自动完成两项工作：

- **生成常见问题**：基于行业共性和业务特性，生成 30-50 个客户可能问的问题，补充你遗漏的点（如“可以兼职做吗？”“发物流怎么安排？”）；
- **匹配精准答案**：每个问题都对应生成专业答案，答案会突出业务优势（如“零加盟费，新手免费培训 3 天，全程一对一指导”），还会自动规避敏感词（如“稳赚不赔”“绝对赚钱”）。

## 步骤 3：人工微调优化，贴合企业实际

BI 生成的答案是“通用模板”，需要结合企业实际情况微调，让回复更真实、更有说服力：

- **补充具体信息**：把“培训 3 天”改为“每周一、三、五晚 8 点线上培训，错过可看回放”，把“利润空间大”改为“供货价 5 折，市场零售价 100 元，单瓶利润 50 元”；
- **加入品牌特色**：比如企业有“试销政策”，就在答案中补充“支持 10 瓶试销，卖不掉无理由退换”，突出差异化优势；
- **优化语气风格**：根据平台调整语气，抖音回复可以活泼些（“宝子，咱们零加盟费就能做，新手还有专属培训哦~”），视频号回复偏商务亲切（“您好，我们的代理政策很适合新手，零加盟费，还提供全程扶持”）。

### 1.3 知识库智能更新：跟着客户需求动态优化

客户的问题会随市场变化而更新（如“双 11 有代理优惠吗？”），知识库也需要动态调整，玄晶引擎提供两种智能更新方式，无需人工天天盯：

➤ **自动抓取未匹配问题：**如果 AI 遇到无法匹配的客户问题（如“2025 年代理政策有变化吗？”），会自动将问题存入“待处理清单”，并通过企业微信提醒你，避免漏答；

➤ **AI 定期优化答案：**系统每周会分析客户咨询数据，对“客户追问率高”的答案（如客户问“培训内容”后，又追问“有实操教学吗？”），AI 会自动优化答案，补充“培训包含产品介绍、销售技巧、朋友圈运营，还有真人实操演示”，减少客户追问；

➤ **手动批量更新：**有新政策时（如“春节代理订货满 1000 元减 200 元”），可通过“批量导入”功能，一次性更新相关问题的答案，无需逐条修改。

## 二、客户咨询的智能识别与精准回复：多平台统一响应，秒回不失误

玄晶引擎的 AI 自动客服能同时接管抖音、小红书、视频号、快手的私信，实现“一个后台管所有平台”，从识别客户需求到回复、加微，全流程自动化，响应速度快至 1 秒，远超人工客服的极限。

### 2.1 核心配置：5 分钟完成多平台客服接管

在使用 AI 自动客服前，需要完成基础配置，操作集中在 PC 端，步骤清晰，全程可视化：



图 3-19

#### 步骤 1：进入 AI 自动客服功能界面

登录玄晶引擎 AI 数字员工操作平台，点击“AI 员工面板”—“AI 工具”—“AI 自动客服”，

进入功能主页。这里会显示所有已绑定 AI 手机的社媒账号（抖音、小红书、视频号、快手），每个账号后面都有“配置”按钮，按需选择需要开启自动客服的账号。

## 步骤 2：设置核心接管规则（关键配置）

点击账号后的“配置”，进入自动客服详情页，重点完成以下 3 项核心设置，其他默认即可：

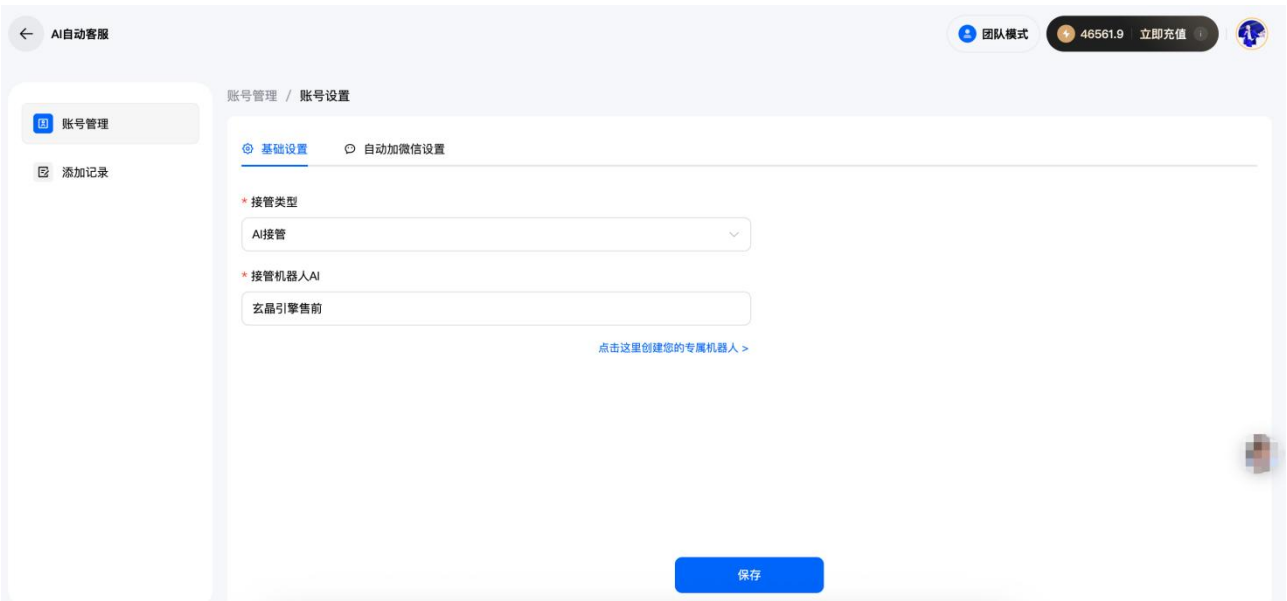


图 3-20

- **接管模型选择“AI 接管”**：这是开启自动客服的关键，选择后 AI 会 24 小时接管该账号的所有私信，无需人工干预；若需要人工处理特定问题，可后续设置“AI 转人工”规则；
- **选择接管机器人 AI（智能体）**：这里的“智能体”就是你的 AI 客服角色，系统提供“通用客服”“招商客服”“销售客服”等模板，选择与业务匹配的（如招商选“招商客服”），AI 会自动匹配对应话术风格；
- **开启自动加微信设置**：这是引流私域的核心，按需求配置：
  - 加微信策略：选择“自动添加”（推荐），AI 会在客户咨询后主动引导加微，或识别客户留下的微信后自动添加；
  - 绑定微信号：选择 AI 手机已绑定的微信账号（可多选，建议绑定 2-3 个，避免单账号频繁添加被限制）；
  - 加微信规则：根据线索类型选择“全部添加”“仅手机号”或“仅微信号”，优先选“全部添加”，确保不漏掉高意向客户；
  - 加微信备注：设置清晰的备注信息，方便后续管理，例：“抖音-美妆代理咨询-2025.5”，备注中包含“渠道+需求+时间”，一目了然。

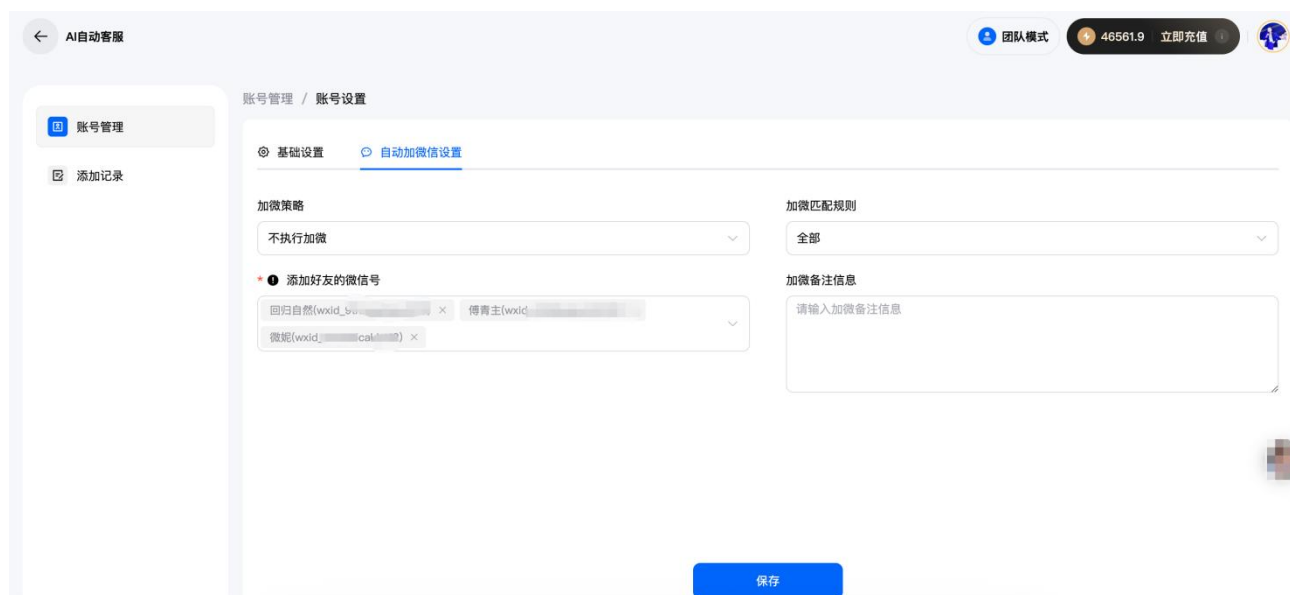


图 3-21

### 步骤 3：保存配置，立即生效

所有设置完成后点击“保存”，系统会提示“配置已生效”，此时该账号的私信就会由 AI 自动接管。可以发送一条测试私信（如“代理怎么加入？”），验证 AI 回复是否精准，若有问题可返回修改配置。

新手技巧：首次配置建议先开启 1-2 个账号测试，观察 1-2 天的回复效果和加微情况，优化后再批量开启其他账号，避免一开始出现配置失误。

## 2.2 智能识别：读懂客户需求，甚至“潜台词”

玄晶引擎的 AI 客服不是“机械匹配关键词”，而是通过语义理解技术读懂客户的真实需求，即使客户表达不规范，也能精准识别：

➤ **模糊问题识别：**客户问“这活儿怎么干？”，AI 结合账号内容（美妆代理），会自动匹配“代理加盟流程”的答案，回复“咱们是美妆代理项目，零加盟费，流程很简单：1. 提交申请；2. 参加培训；3. 订货发货，全程有专人指导”；

➤ **多意图识别：**客户问“新手能做吗？需要多少钱？”，AI 会识别出两个需求，分别回复“新手完全可以做，我们有免费的线上培训，教你产品知识和销售技巧”“零加盟费，首次订货最低 500 元就能启动，卖不掉支持退换”；

➤ **情绪识别：**如果客户问“你们回复怎么这么慢？”（带有不满情绪），AI 会先道歉安抚“非常抱歉让您久等了，我是 AI 客服，接下来由我全程为您解答，您有什么问题都可以告

诉我”，再引导客户说出具体需求，避免矛盾升级。

### 2.3 精准回复：按场景匹配话术，引导加微不生硬

AI 回复不仅要精准，还要自然引导客户添加微信，避免“硬推”引起反感。玄晶引擎会根据客户咨询的“需求阶段”，匹配不同的回复策略：

客户需求阶段	典型问题	AI 回复策略（精准解答+自然引微）
初步了解（低意向）	你们是做什么的？	我们是深圳专业的美妆供应链，主要做美妆代理招商，零加盟费，新手也能做~ 为了方便给您发详细的项目资料，您可以加一下我的微信：XXX（备注抖音咨询），我马上同步给您
深入咨询（中意向）	培训内容有哪些？	培训包含 3 大板块：1. 产品知识（成分、用法）；2. 销售技巧（朋友圈、短视频引流）；3. 售后支持（问题处理流程）。具体的培训时间表和课件，我整理在微信里了，您加一下：XXX（备注培训咨询），我发给您，还能拉您进新手交流群
决策阶段（高意向）	现在加盟有优惠吗？怎么申请？	有的！现在加盟可享“首次订货满 1000 减 200”的优惠，申请只需 3 步：提交资料-培训考核-订货发货。我把《优惠详情》和《申请表格》发您微信，您加一下：XXX（备注加盟申请），咱们快速对接，避免错过优惠

### 2.4 多平台统一管理：一个后台看全所有私信

无需登录抖音、小红书等平台逐个查看私信，玄晶引擎 PC 端“AI 自动客服”——“消息中心”会集中展示所有账号的私信记录，每条消息都标注“平台+账号+客户昵称+AI 回复内容”，还支持以下便捷操作：

- **筛选查询：**按“平台”“时间”“是否加微成功”筛选消息，快速定位高意向客户；
- **人工介入：**遇到 AI 无法处理的复杂问题，点击“转人工”，消息会立即推送给绑定的人工客服，同时同步客户历史咨询记录，无需客户重复描述；
- **回复模板：**人工客服可自定义回复模板，点击即可发送，提升回复效率。



### 三、高意向客户的自动转接与提醒：不错过任何成交机会

AI 自动客服的核心价值不仅是“回复消息”，更是“精准识别高意向客户并及时推送”，让人工客服聚焦“成交转化”，而非“基础咨询”，大幅提升人效。

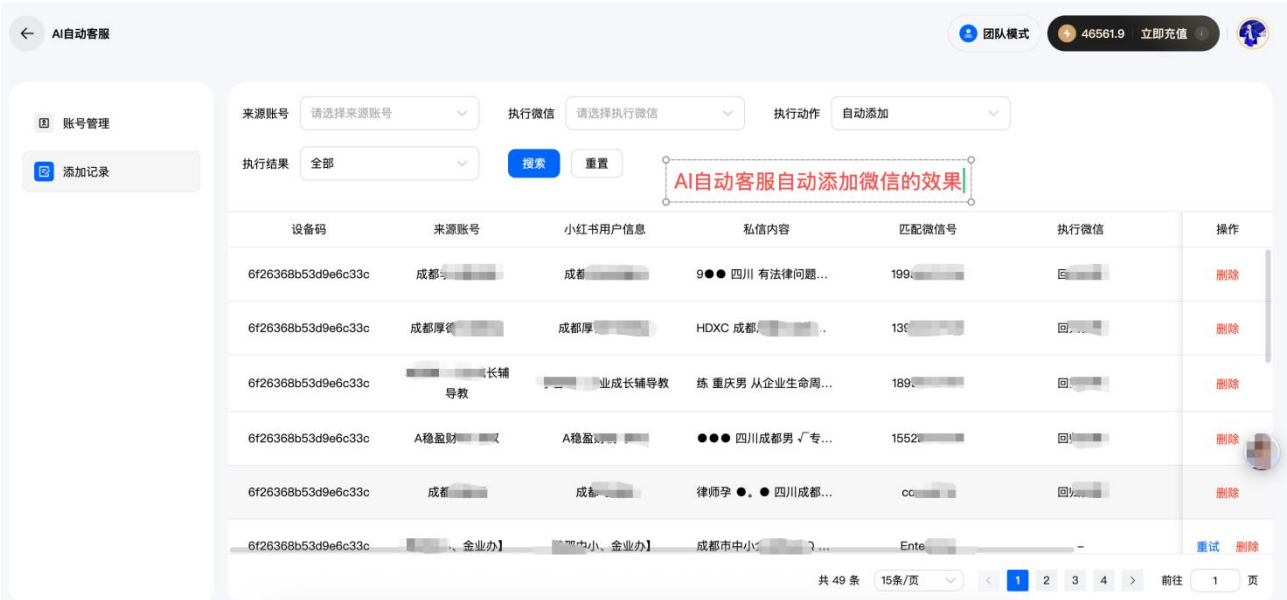


图 3-22

#### 3.1 高意向客户的 AI 识别标准：自动打上“重点标签”

玄晶引擎通过“关键词+行为”双重维度，自动识别高意向客户，并打上对应标签，无需人工判断。以下是常见的识别标准，系统会默认配置，也可手动调整：

- **关键词识别：**客户咨询中包含“申请”“加盟”“订货”“优惠”“签合同”等成交导向的关键词，自动标记为“高意向-待跟进”；
- **行为识别：**客户连续追问 3 个以上核心问题（如“培训时间”“订货流程”“售后政策”）、主动留下联系方式（手机号/微信），自动标记为“高意向-强需求”；
- **重复咨询识别：**同一客户 3 天内多次私信咨询，说明需求强烈，自动标记为“高意向-重复咨询”。

#### 3.2 自动转接与实时提醒：确保 10 分钟内响应

一旦识别出高意向客户，系统会立即启动“自动转接+多渠道提醒”机制，确保人工客服第一时间跟进，具体流程如下：

- **自动转接客户信息：**系统会将客户的“平台账号、咨询记录、需求标签、联系方式”等信息，自动同步至对应区域/岗位的人工客服后台，客服打开就能看到完整客户画像，无需

再问“您之前咨询过什么？”；

➤ **跟进时效管控：**系统会记录客服的响应时间，若超过 10 分钟未跟进，会自动向主管发送提醒，确保“高意向客户不被冷落”。

### 3.3 加微记录与后续管理：全流程可追溯

客户添加微信后的情况，也能在玄晶引擎后台实时查看，实现“咨询-加微-跟进-成交”全流程可追溯：

➤ **加微记录查询：**在“AI 自动客服”—“添加记录”中，可查看每个客户的加微状态（“已发送申请”“已通过”“未通过”）、加微时间、绑定的微信号，未通过的可手动重新发送申请；

➤ **跟进记录同步：**人工客服在微信中与客户的沟通记录（需绑定企业微信），可自动同步至玄晶引擎后台，主管能查看跟进进度，避免“客户被遗忘”；

➤ **成交数据统计：**系统会自动统计“AI 客服咨询量—加微数—高意向客户数—成交数”的转化漏斗，让你清晰知道“每个环节的转化情况”，便于优化策略。

## 四、实操案例：AI 自动客服如何帮招商企业提升 3 倍成交率

某餐饮加盟企业，此前用人工客服对接 4 个平台的私信，存在“晚上无人回复、白天回复慢、高意向客户漏跟进”的问题，每月私信咨询 500 条，最终成交仅 12 单。使用玄晶引擎 AI 自动客服后，效果显著提升：

➤ **知识库搭建：**输入“餐饮加盟，小成本，提供选址、培训、供应链”，AI 生成 40 个常见问题及答案，人工补充“选址支持：派专人实地考察”“供应链：全国 30 个仓储中心，次日达”等具体信息；

➤ **多平台配置：**绑定 2 台 AI 手机，开启抖音、小红书、视频号 3 个平台的 AI 接管，设置加微备注“平台-餐饮加盟-日期”，绑定 3 个企业微信账号；

➤ **高意向客户机制：**设置“包含加盟、申请、订货关键词”“连续咨询 3 个问题”为高意向标准，自动转接至区域招商经理；

➤ **效果提升：**

响应速度：从人工平均 30 分钟回复，提升至 AI 1 秒回复，夜间 12 点咨询的客户也能及时得到解答；

加微率：从原来的 20%提升至 45%，每月加微客户从 100 人增至 225 人；

成交率：高意向客户跟进时效从 1 小时缩短至 10 分钟内，每月成交从 12 单增至 38 单，成交率提升 3 倍；

人工效率：原来 6 个客服对接 4 个平台，现在 2 个客服就能完成高意向客户跟进，人



工成本降低 67%。

招商经理反馈：“以前每天花大量时间回复‘加盟费多少’这种基础问题，现在 AI 全搞定了，我们只需要跟高意向客户聊细节，成交效率自然高了。”

## 五、新手入门：核心操作与避坑指南

### 1. 核心操作清单（按优先级排序）

1. 梳理核心业务问题，用 AI 生成并优化知识库（1 天内完成）；
2. 进入 AI 自动客服，完成 1 个账号的接管配置（测试用，30 分钟内完成）；
3. 发送测试私信，验证 AI 回复和加微功能是否正常（10 分钟内完成）；
4. 设置高意向客户识别标准和转接规则（20 分钟内完成）；
5. 批量开启其他平台账号的 AI 接管（每个账号 5 分钟，按需求完成）；
6. 每天查看“加微记录”和“高意向客户清单”，优化回复话术（每天 30 分钟）。

### 2. 新手避坑指南（关键提醒）

- **微信号安全坑：**绑定的微信号不要频繁添加陌生好友，建议每个号每天添加不超过 20 人，可多绑定几个号轮流通用，避免被微信限制；
- **回复话术坑：**不要在回复中直接留微信号（部分平台违规），可引导客户“留下你的微信，我加您”，或用“谐音+空格”（如“V 信：XXX”），降低违规风险；
- **高意向识别坑：**不要只按“关键词”识别，结合“咨询次数、行为”更精准，例：连续问“选址、装修、培训”的客户，比只问“加盟费”的客户意向更强；
- **人工跟进坑：**AI 转人工后，客服要第一时间回复，避免“AI 秒回，人工 1 小时不回”，反而引起客户不满，建议设置“10 分钟响应”考核机制。

## 六、本章核心总结：AI 自动客服的核心价值

玄晶引擎的 AI 自动客服，本质是“用 AI 解决基础咨询，用人解决成交转化”，核心价值体现在三个方面：

- **效率提升：**7×24 小时响应，1 秒回复，覆盖多平台，1 个 AI 客服顶 10 个人工，大幅降低运营成本；
- **客户留存：**抓住客户高兴趣瞬间，用精准回复和快速加微留住客户，避免被竞争对手抢走；

➤ **转化提效：**自动识别高意向客户并实时推送，让人工聚焦成交，提升整体转化漏斗效率。

对企业而言，AI 自动客服不是“替代人工”，而是“解放人工”，让客服从繁琐的基础咨询中解脱出来，专注于更有价值的客户沟通和成交转化，这正是智能化获客体系的核心意义。

## 第四章 企业 AI 设计：高效产出高质量视觉内容

在当今的商业环境中，视觉内容早已成为企业与客户沟通的“第一语言”。无论是商品详情页的图片、社交媒体的营销海报，还是短视频平台的推广视频，优质的视觉内容都能瞬间抓住用户注意力，传递品牌价值与产品优势。但传统视觉内容创作模式，却让无数企业陷入两难：聘请专业设计师成本高昂，小团队难以负担；依赖外包则面临沟通低效、修改反复、交付滞后的问题；而自制内容又受限于技术水平，往往呈现出“业余感”，难以满足商业需求。

当人工智能技术与设计场景深度融合，这一困局被彻底打破。AI 设计不再是简单的“模板拼接”，而是具备“创意构思、精准执行、批量生产”能力的智能工具。它根据企业需求，快速生成符合品牌调性的商品图、服饰图、营销海报，也能低成本制作出专业级别的营销视频，让视觉内容创作从“耗时耗力的重活”变为“高效便捷的轻操作”，彻底降低企业的创作门槛与成本。

本章将聚焦“企业 AI 设计”的核心能力，构建起从“静态图片”到“动态视频”的全场景视觉内容创作体系。在“图片生成”部分，我们将针对商品图、服饰图、海报图三大高频场景，拆解 AI 设计的实操方法——从风格设定、参数配置，到细节优化、批量生成，让你轻松产出突出产品特性、吸引用户眼球的静态视觉内容；“视频生成”板块则聚焦营销视频的低成本制作，涵盖脚本生成、素材拼接、音字幕匹配等全流程，即使没有视频制作经验，也能借助 AI 完成专业级作品。

从“一张图打动客户”到“一条视频促成转化”，本章的每一节内容都紧扣企业视觉内容创作的实际需求，既有对 AI 设计逻辑的解读，更有可落地的技巧与方法。希望通过本章的学习，你能掌握 AI 设计的核心能力，让视觉内容成为企业获客、转化的“强力武器”，在激烈的市场竞争中凭借优质视觉内容脱颖而出。

### 第一节 图片生成：满足多元场景的视觉需求

对企业而言，一张高质量的图片能顶千言万语——商品图决定了用户是否点击购买，服饰图影响着穿搭吸引力，海报图直接关系到营销活动的关注度。但过去想做出专业图片，要么依赖设计师反复修改，要么自己对着设计软件“抓瞎”，既费钱又耗时。玄晶引擎 AI 美工的图片生成功能，彻底改变了这一现状：无论是文生图还是参考图生成，通过简单设置就能批量产出符合场景需求的专业图片，让“零设计基础”也能做出“大师级效果”。

核心逻辑：玄晶引擎依托 Seedream、hidreamai 双模型优势，针对商品、服饰、海报三大核心场景打造专属生成能力，通过“需求输入—参数配置—AI 生成”的极简流程，兼顾图片质量与创作效率，完美适配电商平台、社交媒体、线下宣传等多元视觉需求。

## 一、商品图：突出产品特性的专业呈现

商品图的核心是“让用户看清特性、感知价值”——无论是电商详情页的展示图，还是朋友圈的推广图，都需要精准突出产品的外观、材质、功能等核心卖点。玄晶引擎的商品图生成功能，提供“平台优选模板”和“自定义提示词”两种模式，新手和进阶用户都能快速上手。

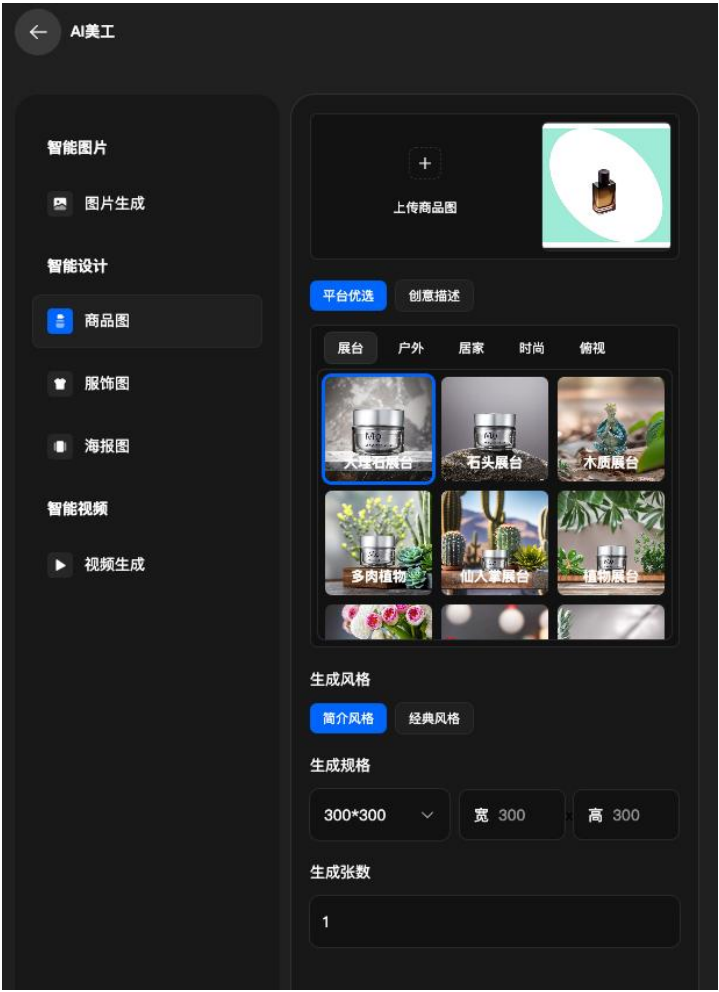


图 4-1

### （一）商品图的风格设定与参数配置

风格和参数是商品图“质感”的关键，玄晶引擎把复杂的设计参数简化为“一键选择”，只需根据产品类型和使用场景配置，就能生成符合平台审美（如淘宝、抖音、小红书）的商品图。

## 1. 核心操作入口与基础准备

首先进入玄晶引擎 AI 美工操作平台，点击“图片生成”模块，选择“商品图生成”，即可看到完整配置界面。基础准备只需明确两点：一是产品核心卖点（如“不锈钢保温杯，真空保温 12 小时，磨砂手感”），二是使用场景（如“淘宝详情页主图”“抖音短视频配图”），这是后续风格和参数配置的基础。

## 2. 风格设定：按场景选对“视觉语言”

玄晶引擎提供“平台优选”“简约风格”“经典风格”三大类风格，每类风格下对应多种场景效果，无需自己构思，直接匹配需求：

**平台优选（新手首选）：**系统根据主流电商平台（淘宝、京东、拼多多）的商品图审美，预设了最优效果，只需选择场景类型即可，涵盖四大高频场景：

展台效果：适合 3C 产品、小家电，突出产品立体感，背景为专业展台，提升高端感；

户外效果：适合运动装备、户外用品，背景为公园、山地等户外场景，增强使用代入感；

居家效果：适合家居用品、日用品，背景为客厅、卧室等居家环境，贴近生活场景；

时尚效果：适合美妆、饰品，背景简约时尚，搭配光影效果，突出产品精致感；

俯视效果：适合餐具、文具、服装套装，从俯视角度展示产品全貌，清晰呈现细节。

**简约风格：**适合所有产品，尤其是需要突出产品本身的场景，背景以纯色（白、灰、浅蓝）为主，无多余装饰，让用户注意力完全集中在产品上，常见于小红书“干货分享”类配图；

**经典风格：**适合高端产品（如奢侈品、高端家电），背景搭配质感纹理（木纹、丝绒），光影柔和，突出产品档次，常用于品牌官网或线下宣传册。

新手技巧：如果不确定选哪种风格，先看同行业爆款商品图的风格——卖美妆就选“时尚效果”或“简约风格”，卖家居就选“居家效果”，跟着主流审美走，出错率更低。

## 3. 参数配置：细节决定图片“专业度”

参数配置主要解决“图片清晰度”和“使用适配”问题，玄晶引擎的参数简单易懂，核心关注 3 项：

➤ **生成模型：**Seedream 和 hidreamai 双模型可选，Seedream 擅长“写实质感”（如金属、玻璃材质的产品），hidreamai 擅长“柔和风格”（如布艺、美妆产品），可根据产品材质选择，不确定时两种都试，选效果更好的；

➤ **生成规格**：即图片尺寸，按使用场景选择，系统已预设常用尺寸：

电商主图：1000×1000px（正方形，适配淘宝、拼多多）；

抖音配图：9:16（竖屏，适配短视频封面）；

小红书配图：4:3 或 1:1（适配笔记图文）；

自定义尺寸：若有特殊需求（如海报 Banner），可手动输入宽高像素。

**生成张数**：建议一次生成 3-5 张，选择效果最好的 1-2 张使用，避免单张生成效果不符合预期需重新操作。

## 4. 提示词技巧：让 AI 精准理解你的需求（进阶用法）

如果想更精准地控制商品图效果，可使用“提示词模式”生成，提示词要包含“产品名称+核心卖点+风格+场景”，越具体效果越精准：

➤ **错误示例**：“不锈钢保温杯”（太模糊，AI 不知道要突出什么）；

➤ **正确示例**：“不锈钢保温杯，真空保温 12 小时，磨砂黑色，简约风格，白色背景，光影从左侧打过来，突出杯身质感”（包含产品、卖点、风格、光影，AI 生成更精准）。

系统还支持“参考图生成”，如果看到喜欢的商品图风格，直接上传作为参考图，AI 会模仿其风格生成你的产品图，新手也能轻松做出“同款质感”。

## （二）多角度商品图的批量生成技巧

电商详情页或产品介绍需要“多角度展示”（正面、侧面、背面、细节特写），手动一张一张生成效率低，玄晶引擎的批量生成功能，能一次性产出多角度商品图，节省 80% 的时间。

### 1. 批量生成的核心逻辑：“一次配置，多图输出”

玄晶引擎的批量生成不是简单的“重复生成”，而是根据“多角度需求”自动调整产品角度和展示重点，只需在配置时明确“需要的角度”，系统就会按需求生成差异化图片。

### 2. 实操步骤：3 步生成多角度商品图

**基础配置**：按前文方法完成风格设定（如“平台优选-展台效果”）、模型选择（如 Seedream）、生成规格（1000×1000px）；

**明确多角度需求**：在“生成设置”中找到“多角度配置”，勾选需要的角度，系统预设了 4 种核心角度，可全选或按需勾选：

正面全景：展示产品正面全貌，突出 logo 和核心设计；

侧面展示：展示产品侧面线条，适合有独特造型的产品（如保温杯、手机）；

细节特写：聚焦产品核心卖点（如保温杯的杯盖、口红的膏体）；

使用场景：展示产品在实际使用中的状态（如保温杯装水后的效果）。

**补充提示词（可选）：**在提示词框中补充“每个角度突出不同卖点，正面突出 logo，侧面突出流线型设计，细节特写突出杯盖密封结构”，让 AI 生成更精准；

**设置生成张数：**按勾选的角度数量设置，如勾选 4 个角度，生成张数设为 4，点击“生成”，系统会自动输出 4 张不同角度的商品图。

### 3. 批量优化：快速调整不符合预期的图片

如果某张批量生成的图片效果不佳（如细节特写不清晰），无需重新批量生成，可单独针对该图片进行“二次优化”：

- 找到效果不佳的图片，点击“优化”按钮；
- 补充优化提示词，如“重新生成保温杯杯盖特写，突出密封胶圈细节，清晰度提高，光影更亮”；
- 保持其他参数不变，点击“生成”，即可得到优化后的图片，避免重复劳动。

## 二、服饰图：展现服饰质感与搭配效果

服饰图的核心是“让用户想象自己穿上的效果”，需要同时展现服饰的“质感”（面料、做工）和“搭配价值”（场景适配、穿搭风格）。传统服饰图需要找模特、租场地、拍大片，成本极高，而玄晶引擎的服饰图生成功能，只需上传服饰图片，就能匹配模特和场景，快速生成专业穿搭图。

### （一）服饰场景与模特的 AI 匹配

场景和模特的匹配直接影响用户的“代入感”——运动服配健身房场景和活力模特，通勤装配办公室场景和知性模特，才能让用户觉得“这衣服适合我”。玄晶引擎通过 AI 智能匹配，避免“场景与服饰脱节”的问题。

#### 1. 核心操作前提：上传服饰图片

进入“图片生成”——“服饰图生成”，首先需要上传服饰图片，这是 AI 生成的基础，上传时注意两点：

- 服饰类型：支持上衣、下装分开上传（如衬衫+牛仔裤），也可上传连衣裙等整体服饰，系统会自动识别服饰类型；
- 图片要求：上传服饰的“平铺图”或“挂拍图”，背景干净（纯色最佳），服饰清晰无褶皱，避免上传“已经穿在人身上的图片”，否则 AI 难以精准识别服饰细节。

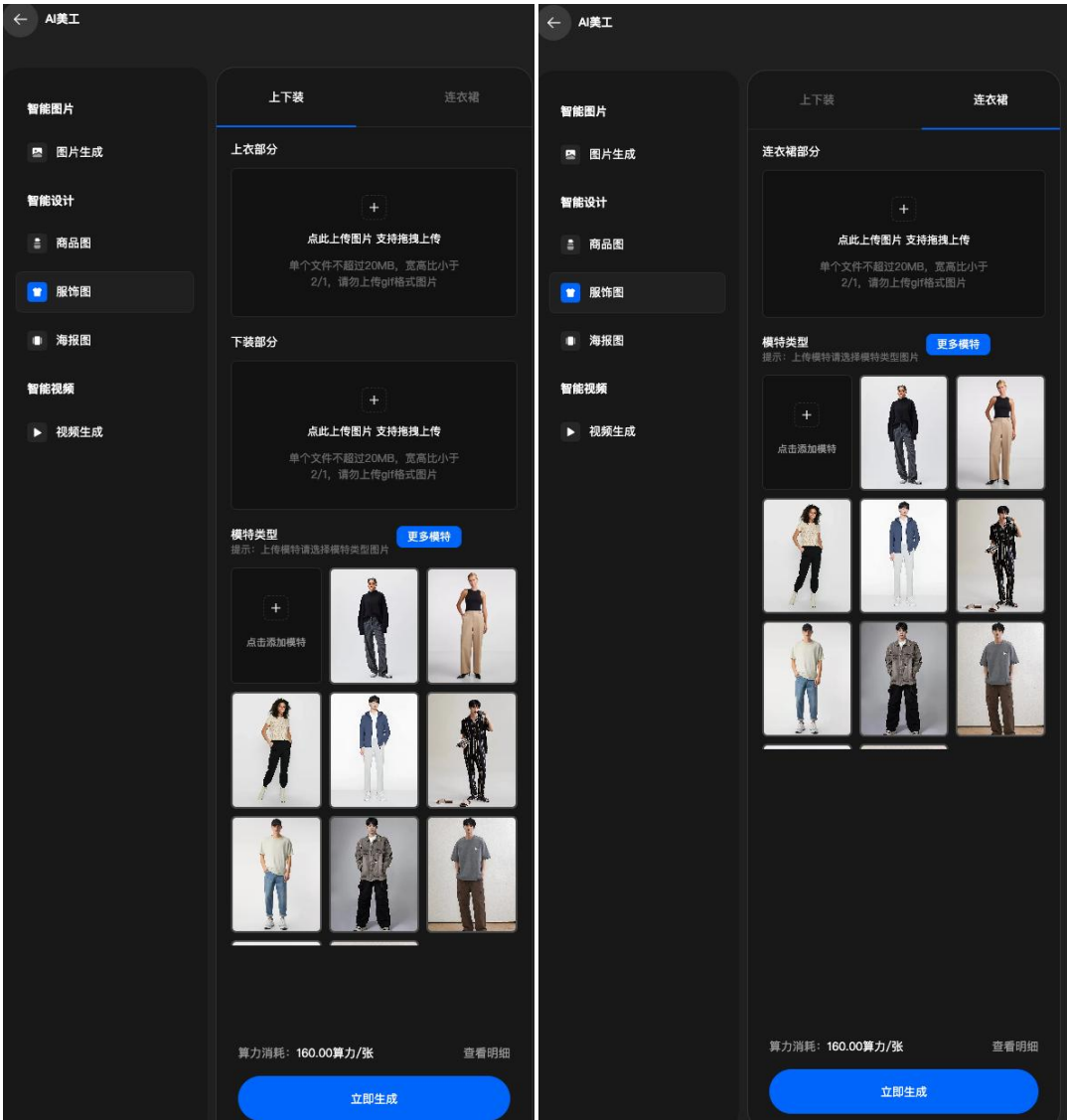


图 4- (2-3)

2. 模特 AI 匹配：按服饰风格选对“代言人”

玄晶引擎提供“风格化模特”和“写实模特”两大类，每类下有多种细分风格，无需手动调整五官、身材，直接按服饰风格选择即可：

服饰风格	推荐模特类型	模特特点
运动休闲（卫衣、运动裤）	写实模特-活力型	身材匀称，表情阳光，动作舒展（如抬手、跳跃）

通勤职场（西装、衬衫）	写实模特-知性型	气质干练，妆容淡雅，动作端庄（如站立、手持文件）
甜美可爱（连衣裙、JK制服）	风格化模特-日系风	脸型圆润，妆容清新，搭配丸子头、发带等配饰
高端轻奢（羊绒大衣、真丝衬衫）	写实模特-高级脸	轮廓清晰，表情冷峻，动作简约（如侧身、搭肩）
国潮复古（汉服、印花T恤）	风格化模特-国风型	东方脸型，妆容古典，搭配古风发型（如发髻、发簪）

避坑提示：避免“模特风格与服饰脱节”——比如给职场西装配“日系甜美模特”，会让图片显得不协调，降低用户信任度。按表格推荐搭配，更符合大众审美。

### 3. 场景 AI 匹配：让服饰“活”在场景里

上传服饰并选择模特后，AI 会自动匹配场景，也可手动选择，核心场景分为 5 类，与服饰风格强关联：

- **室内场景：**适合通勤装、家居服，包括办公室、客厅、咖啡馆等，光线柔和，贴近日常；
- **户外场景：**适合运动服、休闲装，包括公园、街头、校园等，光线明亮，充满活力；
- **简约场景：**适合所有服饰，纯色背景（白、灰），突出服饰本身，常用于小红书“穿搭分享”；
- **主题场景：**适合节日服饰（如圣诞毛衣、新年汉服），搭配节日装饰（圣诞树、红灯笼），增强氛围；
- **自定义场景：**若有特殊需求（如服饰用于沙滩度假），可通过提示词输入“沙滩场景，蓝色大海背景，阳光明媚”，AI 会精准生成。

#### （二）服饰细节的精准呈现与优化

用户买服饰最关心“细节”——面料是否舒适、做工是否精细、有没有设计亮点（如刺绣、纽扣），这些细节往往决定成交。玄晶引擎通过“细节特写生成”和“质感优化”功能，让服饰细节清晰可见。



## 1. 细节特写生成：聚焦核心卖点

在服饰图生成界面，找到“细节配置”模块，可勾选需要突出的细节，AI 会自动生成特写图片：

- **面料特写**：展示服饰面料纹理（如羊毛的绒毛感、真丝的光泽、牛仔的纹路），让用户直观感受材质；
- **做工特写**：聚焦缝线、纽扣、拉链等部位，展示做工精细度，打消用户“质量差”的顾虑；
- **设计亮点特写**：突出服饰的独特设计（如领口刺绣、袖口拼接、裙摆开叉），强化产品差异化优势。

示例：上传一件“刺绣连衣裙”，勾选“面料特写”和“设计亮点特写”，AI 会生成两张特写图——一张展示连衣裙的棉麻面料纹理，一张聚焦领口的刺绣细节，搭配主穿搭图，构成完整的服饰展示体系。

## 2. 质感优化：让图片更“真实”

如果生成的服饰图质感不足（如面料看起来“廉价”、颜色与实物不符），可通过“质感优化”功能调整，核心操作两步：

- 选中需要优化的服饰图，点击“质感优化”；
- 补充优化提示词，如“优化羊毛大衣质感，突出绒毛感，颜色调整为深灰色（与实物一致），光线柔和自然”；
- 选择生成模型（hidreamai 更擅长面料质感优化），点击“生成”，即可得到质感更真实的图片。

## 3. 颜色校准：避免“买家秀与卖家秀”差距

服饰颜色是用户投诉的高频点，玄晶引擎的“颜色校准”功能可解决这一问题：

- **基础校准**：上传服饰实物图，系统自动识别颜色，生成与实物一致的图片；
- **自定义校准**：若实物颜色特殊（如“雾霾蓝”“焦糖色”），可在提示词中明确“颜色为雾霾蓝，偏灰调，不鲜艳”，AI 会精准匹配。

## 三、海报图：吸引眼球的营销视觉设计

海报图是营销活动的“门面”——无论是新品上市、促销活动，还是品牌宣传，一张吸引

眼球的海报能快速传递活动信息，激发用户参与兴趣。玄晶引擎的海报图生成功能，无需设计基础，通过“模板化配置+AI 创意”，就能做出符合营销需求的专业海报。



图 4-4

(一) 海报主题与元素的 AI 创意组合

海报的核心是“主题明确、元素吸睛”——用户扫一眼就能知道“这是什么活动”，同时被视觉元素吸引，愿意停留了解详情。玄晶引擎通过“主题引导+元素智能组合”，避免海报“杂乱无章”。

1. 核心操作流程：从“主题”到“海报”的极简路径

进入“图片生成”—“海报图生成”，核心流程分为 5 步，全程可视化操作，无设计经验也能轻松完成：

➤ **选择生成模型：**Seedream 擅长“写实商业海报”（如促销活动、新品上市），hidreamai 擅长“创意艺术海报”（如品牌宣传、文化活动），按海报用途选择；

➤ **选择海报类型：**系统预设 10 种高频海报类型，直接匹配营销需求，无需自己构思框架：

促销海报：突出“优惠信息”，如“5 折狂欢”“满减活动”；

新品上市海报：突出“新品特性”，搭配产品图；

品牌宣传海报：突出“品牌理念”，风格简约大气；

活动邀请海报：突出“活动时间、地点”，如“线下沙龙”“直播预告”；

节日海报：适配春节、中秋、双 11 等节日，自带节日元素。

➤ **选择海报配色：**配色决定海报“氛围”，系统按海报类型推荐配色，也可手动选择：

促销海报：红+黄（热情、吸引注意力）、黑+金（高端促销）；

品牌海报：品牌主色调+中性色（如小米橙+白），强化品牌记忆；

节日海报：春节（红+金）、中秋（黄+蓝）、圣诞（红+绿）。

➤ **输入核心信息：**填写海报主标题、副标题、主题描述，这是海报的“灵魂”，信息要简洁有力；

➤ **设置生成规格与张数：**按使用场景选择尺寸（如抖音海报 9:16、朋友圈海报 1:1、线下海报 A3），生成张数设为 3-5 张，选择效果最佳的。

## 2. 核心信息填写技巧：让海报“直击人心”

主标题、副标题、主题描述是海报的“信息核心”，写得好能直接激发用户行动，技巧如下：

信息类型	写作技巧	示例（美妆促销海报）
主标题	短（3-8 字）、有冲击力，包含核心利益点	“美妆狂欢，5 折开抢”
副标题	补充主标题，明确活动范围或条件	“全场彩妆、护肤，无门槛参与”
主题描述	突出紧急性或附加值，促使用户行动	“活动仅限 3 天，前 100 名下单送化妆刷套装”

### 3. AI 元素创意组合：避免“元素堆砌”

海报元素（如背景、装饰、产品图）的组合直接影响“美观度”，玄晶引擎的 AI 会根据主题自动组合元素，避免杂乱，核心遵循“3 个原则”：

- **主题优先**：所有元素围绕主标题展开，如促销海报会自动添加“折扣标签”“倒计时元素”，新品海报会突出产品图；
- **简洁不杂乱**：元素数量不超过 3 种，如促销海报=产品图+折扣标签+倒计时，避免添加无关元素（如花纹、装饰图案）；
- **视觉聚焦**：AI 会自动将主标题放在海报最显眼的位置（如顶部或中间），用字体大小和颜色突出，引导用户视线。

进阶技巧：如果想添加自定义元素（如品牌 logo、专属图案），可在“主题描述”中注明“添加品牌 logo 在海报右下角，大小适中”，AI 会精准植入，强化品牌标识。

## （二）海报文字排版的智能优化

文字排版是海报的“细节加分项”——同样的文字，不同的排版会带来完全不同的视觉效果。玄晶引擎的 AI 智能排版功能，自动解决“字体选择、大小搭配、位置摆放”等问题，无需手动调整。

### 1. 字体智能匹配：按海报风格选对“字体”

AI 会根据海报类型和主题自动匹配字体，无需手动选择，核心匹配逻辑如下：

- **促销海报**：选择“粗体、有力量感”的字体（如黑体、综艺体），突出“狂欢、抢购”的氛围；
- **品牌海报**：选择“简洁、大气”的字体（如思源黑体、无衬线字体），强化品牌高端感；
- **节日海报**：选择“有节日特色”的字体（如春节用“书法体”、圣诞用“圆润字体”）；
- **文艺海报**：选择“优雅、有设计感”的字体（如宋体、衬线字体）。

### 2. 文字层级优化：让信息“条理清晰”

AI 会自动给主标题、副标题、主题描述设置不同的“字体大小、颜色、粗细”，形成清晰的层级，让用户快速获取信息：

- **主标题**：最大号字体（占海报宽度的 60%-80%）、最粗、颜色最鲜艳（与背景反差

大)；

- **副标题：**字体大小为主标题的 1/2，粗细适中，颜色比主标题浅；
- **主题描述：**字体最小，颜色为中性色（灰、黑），清晰即可，不抢主标题风头。

示例：一张促销海报，主标题“5 折狂欢”用 36 号红色黑体，副标题“全场彩妆”用 18 号橙色粗体，主题描述“仅限 3 天”用 12 号灰色宋体，层级清晰，用户一眼就能抓住核心信息。

### 3. 位置排版优化：遵循“视觉动线”

AI 会按用户“从左到右、从上到下”的阅读习惯排版文字，核心位置规则：

- **主标题：**放在海报顶部或中间，占据视觉中心；
- **副标题：**放在主标题正下方，与主标题对齐；
- **主题描述：**放在海报底部或产品图下方，不影响核心视觉；
- **联系方式/二维码：**放在海报右下角，大小适中，不突兀。

### 4. 手动微调：满足个性化需求

如果对 AI 排版不满意，可通过“微调提示词”进行调整，例：

- “主标题从顶部调整到海报中间，字体颜色改为金色”；
- “主题描述放在产品图右侧，字体大小改为 14 号”；
- “所有文字左对齐，整体更整齐”。

## 四、实操案例：AI 图片生成如何帮美妆店降低 80%设计成本

某美妆线下店，此前做营销活动需要找设计师做商品图、服饰图（店员穿搭）、促销海报，每次设计费 500-1000 元，且修改需要 1-2 天，效率极低。使用玄晶引擎 AI 美工后，1 名店员就能完成所有图片制作，成本降低 80%，效果反而更好：

1. **商品图制作：**为新品口红做详情页图片，选择“平台优选-时尚效果”“Seedream 模型”“1000×1000px”，提示词“口红，正红色，膏体滋润有光泽，简约白色背景”，一次生成 5 张，选 3 张不同角度的用于淘宝详情页，耗时 10 分钟；

2. **服饰图制作：**上传店员工作服（白色衬衫+黑色西装裤），选择“写实模特-知性型”“室内场景-办公室”，生成店员穿搭图，用于招聘海报和朋友圈宣传，耗时 5 分钟；

3. **促销海报制作：**双 11 活动海报，选择“Seedream 模型”“促销海报类型”“红+黄配色”，主标题“双 11 美妆 5 折”，副标题“全场口红、眼影参与”，主题描述“11.1-11.11，到店自提更

划算”，生成 3 张海报，分别用于抖音（9:16）、朋友圈（1:1）、门店海报（A3），耗时 8 分钟。

最终效果：图片质量与专业设计师相当，抖音海报获赞比之前提升 30%，到店客户表示“海报吸引人，商品图看起来很高级”，而每次活动的设计成本从 800 元降至 150 元（电费+平台费用），效率提升 10 倍。

## 五、新手入门：核心操作清单与避坑指南

### 1. 核心操作清单（按优先级排序）

1. 明确图片用途（商品图/服饰图/海报图）和核心需求（突出卖点/穿搭效果/营销信息）；
2. 进入对应图片生成模块，完成基础配置（模型、风格、规格）；
3. 输入精准提示词（包含产品卖点/服饰风格/海报主题），越具体效果越好；
4. 一次生成 3-5 张图片，选择效果最佳的，对不满意的图片进行二次优化；
5. 将生成的图片用于对应场景（电商详情页/社交媒体/线下宣传），跟踪用户反馈，优化后续生成参数。

### 2. 新手避坑指南（重中之重）

- **提示词模糊坑**：避免用“好看”“高级”等模糊词汇，用具体描述（如“磨砂质感”“阳光光影”“红+金配色”），AI 才能精准理解；
- **风格混乱坑**：商品图风格要与使用场景匹配，抖音商品图选“时尚效果”，淘宝主图选“展台效果”，不要混用；
- **元素过多坑**：海报图元素不超过 3 种，聚焦主标题，避免添加无关装饰（如花纹、图标），否则会显得杂乱；
- **颜色失真坑**：生成服饰图或商品图时，若对颜色要求高，务必上传实物参考图，或在提示词中明确颜色细节（如“雾霾蓝，偏灰调”），避免“买家秀与卖家秀”差距。

## 第二节 视频生成：低成本制作专业营销视频

在短视频营销时代，“有没有专业视频”直接决定企业的获客效率——一条 15 秒的产品介绍视频，能比 10 张图片更直观地展现优势；一段 30 秒的活动宣传视频，转发量可能是图文的 3 倍。但传统视频制作让很多企业望而却步：找团队拍摄剪辑，动辄几千上万元；自己用剪辑软件，又要学脚本、学拼接、学配乐，耗时几天还做不出专业效果。

玄晶引擎 AI 美工的视频生成功能，彻底打破了这一壁垒。依托 Seedream 1.0 Pro 模型，无论是用文字描述生成视频（文生视频），还是用现有图片转化为视频（图生视频），都能通过“输入提示词+简单配置”完成，10 分钟就能产出一条符合抖音、视频号、小红书等平台需求的专业营销视频，成本仅为传统制作的 1/10，让“零视频经验”的企业也能轻松玩转短视频营销。

本章将从视频创作的全流程出发，教你用 AI 搞定“脚本、剪辑、音字幕”三大核心环节，从“不会做”到“快速做、做出彩”，让营销视频成为企业获客的“流量利器”。

## 一、视频脚本的 AI 快速生成：1 分钟搞定“拍摄蓝图”

视频脚本是“视频的骨架”，决定了视频的逻辑、节奏和重点——没有脚本的视频往往杂乱无章，用户看 3 秒就划走；而好的脚本能让视频重点突出、节奏紧凑，牢牢抓住用户注意力。玄晶引擎的 AI 脚本生成功能，无需你懂“镜头语言”，输入核心需求就能生成专业脚本。

### （一）脚本生成的核心逻辑：AI 帮你理清“说什么、拍什么”

很多人觉得“脚本很复杂”，其实对营销视频来说，核心就是“5 要素”：场景、镜头、画面、台词、时长。玄晶引擎的 AI 会基于你的产品/活动信息，自动填充这 5 要素，生成的脚本直接对应后续视频生成，无需二次修改。

核心优势：AI 脚本会自动适配平台特性——抖音脚本节奏快（每 3 秒一个镜头），视频号脚本偏生活化（多场景贴近微信用户），小红书脚本有干货感（开头加“痛点提问”），让脚本天生符合平台流量逻辑。

### （二）实操步骤：3 步生成适配平台的专业脚本

进入玄晶引擎 AI 美工操作平台，点击“视频生成”——“脚本生成”，按以下步骤操作，1 分钟就能出结果：

#### 步骤 1：明确核心需求，输入“脚本提示词”

提示词是 AI 生成脚本的“指令”，必须包含“3 个核心信息”：视频用途、产品/活动卖点、目标平台，越具体脚本越精准。

➤ **错误示例**：“做一个美妆产品视频”（太模糊，AI 不知道要突出什么、适配哪个平台）；

➤ **正确示例 1（产品介绍）**：“抖音平台美妆口红营销视频，产品卖点：正红色、滋润不拔干、持久 8 小时，目标用户 20-35 岁女性，风格活泼吸睛”；



➤ **正确示例 2（活动宣传）**：“视频号餐饮门店促销视频，活动卖点：19.9 元双人套餐、包含汉堡+薯条+可乐、活动仅限 3 天，目标用户周边社区居民，风格亲切接地气”。

新手技巧：不知道怎么写提示词？点击“提示词模板”，选择对应场景（如“产品介绍”“活动促销”），只需填充产品/活动信息，系统会自动生成标准提示词。

步骤 2：选择脚本类型与时长，匹配平台需求

根据目标平台选择脚本类型和时长，系统会自动调整脚本节奏，无需手动修改：

目标平台	推荐脚本类型	推荐时长	脚本特点
抖音	快节奏营销型	15-30 秒	开头 3 秒强钩子，镜头切换快，结尾加引导语（如“点击下方小黄车”）
视频号	生活化场景型	30-60 秒	多为真人/真实场景，台词亲切，结尾加社交引导（如“转发给家人朋友”）
小红书	干货分享型	20-45 秒	开头提痛点（如“口红拔干的姐妹看过来”），中间讲优势，结尾加标签
快手	接地气促销型	30-60 秒	台词口语化，突出“实在优惠”，如“19.9 元就能吃双人餐，真的很划算”

步骤 3：生成并微调脚本，直接用于视频制作

点击“生成脚本”，10 秒内就能得到完整脚本，系统会按“镜头序号、时长、场景、画面描述、台词”清晰呈现，例：

抖音口红营销脚本（15 秒）

镜头 1（0-3 秒）：场景-化妆台，画面-手指捏起口红旋转出膏体，特写滋润质感，台词-“口红拔干的姐妹看这里！”

镜头 2（3-7 秒）：场景-化妆台，画面-口红涂抹在嘴唇上，颜色均匀饱满，台词-“这支正红色太绝了，滋润不拔干”

镜头 3（7-12 秒）：场景-室外，画面-女生涂着口红微笑，喝水后纸巾擦拭无掉色，台词-“持久 8 小时，喝水吃饭都不怕”

镜头 4（12-15 秒）：场景-近景，画面-口红放在镜头前，出现购买链接弹窗，台词-“点击小黄车，两

若对某部分不满意，可直接点击修改：比如觉得“镜头 3”场景不够吸睛，可改为“咖啡厅场景”，台词调整为“约会涂它，男神都夸好看”，修改后点击“保存”，脚本立即更新。

### （三）脚本优化技巧：让视频更有“吸引力”

AI 生成的脚本是“基础版”，通过简单优化能让视频效果翻倍，核心技巧有 3 个：

- **开头加“钩子”**：把最能吸引用户的内容放在前 3 秒，如产品痛点（“口红拔干”）、惊喜优惠（“19.9 元双人餐”）、悬念（“3 个技巧让你代理月入过万”）；
- **中间加“细节”**：用具体数据或场景替代模糊描述，如把“持久度高”改为“喝水后纸巾擦无掉色”，把“优惠大”改为“原价 59 元，现在只要 19.9 元”；
- **结尾加“引导”**：明确告诉用户“下一步做什么”，如抖音引导“点击小黄车”，视频号引导“点赞转发，到店找我享优惠”，小红书引导“评论区留‘口红’发色号”。

## 二、图片与素材的 AI 智能拼接与剪辑：零剪辑经验也能做专业效果

视频剪辑是很多人的“拦路虎”——复杂的时间线、转场特效、画面调整，光学软件就要花几天。玄晶引擎依托 Seedream 1.0 Pro 模型，实现了“素材上传+AI 自动剪辑”的极简流程，无论是文生视频还是图生视频，都无需手动调整，10 分钟就能出片。

### （一）两大视频生成模式：文生视频 vs 图生视频，按需选择

玄晶引擎提供“文生视频”和“图生视频”两种核心模式，分别对应不同的使用场景，新手可根据自身素材情况选择：

#### 1. 文生视频：无素材也能做，纯文字变视频

适合“没有现成图片/视频素材”的场景，只需输入提示词，AI 就能生成全新视频，从画面到场景全由 AI 创作，操作步骤：

- 进入“视频生成”—“文生视频”，选择模型“Seedream 1.0 Pro”；
- 输入“视频生成提示词”，提示词要包含“场景、画面、风格、节奏”，可直接复用之前生成的脚本核心信息，例：“抖音口红营销视频，场景：化妆台+室外咖啡厅，画面：口红膏体特写、涂抹过程、喝水后无掉色效果，风格：时尚明亮，节奏快，每 3 秒一个镜头”；
- 选择生成规格（即视频分辨率和比例），按平台选择：

- ✓ 抖音/视频号/小红书：9:16（竖屏），分辨率 1080×1920（高清）；
- ✓ 快手：16:9（横屏）或 9:16（竖屏），分辨率 1080×1920；
- ✓ 自定义：若有特殊需求（如电商详情页视频），可手动输入宽高比例。
- ✓ 点击“生成视频”，系统会根据提示词创作画面，生成过程约 3-5 分钟，完成后自动保存至“素材库”。

避坑提示：文生视频的提示词要“画面感强”，避免用抽象词汇。比如不要说“口红很好看”，要说“口红膏体是正红色，滋润有光泽，涂抹后嘴唇饱满”，AI 才能生成精准画面。

## 2. 图生视频：现有图片变动态，成本更低效果更好

适合“有产品图、场景图等静态素材”的场景，AI 会将图片转化为动态视频，添加转场、镜头移动等效果，让静态图片“活起来”，操作步骤：

- 进入“视频生成”—“图生视频”，选择模型“Seedream 1.0 Pro”；
- 上传图片素材，支持两种方式：
  - 本地上传：上传产品图、场景图等（建议 3-5 张，对应脚本的不同镜头），图片清晰无模糊；
  - 图片链接：输入网络图片链接（如小红书图片、电商商品图链接），系统自动抓取。
- 输入“视频生成提示词”，重点说明“图片的动态效果”，例：“将上传的 3 张口红图片制作成抖音视频，第一张图（口红特写）镜头缓慢推进，第二张图（涂抹过程）添加渐入效果，第三张图（室外场景）镜头从左到右移动，整体风格时尚明亮，节奏快”；
- 选择生成规格（同文生视频），点击“生成视频”，AI 会自动拼接图片并添加动态效果，3 分钟左右完成。

示例：上传“口红膏体图、涂抹效果图、女生带妆微笑图”3 张图片，输入提示词后，AI 生成的视频会：第一张图镜头推进突出膏体质感，第二张图渐入展示涂抹过程，第三张图镜头移动展现使用场景，中间添加自然转场，比静态图片更有吸引力。

### （二）AI 智能剪辑核心功能：自动搞定“转场、镜头、画面优化”

玄晶引擎的 AI 剪辑不需要你手动操作时间线，系统会自动完成专业剪辑动作，核心功能有 4 个：

## 1. 智能转场：自然不生硬，匹配视频风格

AI 会根据视频风格自动匹配转场效果，避免“转场突兀”的问题：

- 快节奏视频（抖音促销）：用“闪白、快速划变”等转场，增强动感；
- 生活化视频（视频号场景）：用“渐入渐出、模糊过渡”等转场，自然柔和；
- 干货视频（小红书知识）：用“画面缩放”转场，聚焦重点。

若有特殊需求，可在提示词中明确，如“所有镜头用‘淡入淡出’转场”，AI 会精准匹配。

## 2. 镜头运动：让画面“有动感”，避免呆板

AI 会给静态图片添加镜头运动效果，模拟专业拍摄的推拉摇移，让视频更生动：

- 特写镜头（产品细节）：镜头缓慢推进，突出产品特性（如口红膏体、手机屏幕）；
- 场景镜头（室外/室内）：镜头左右移动或上下移动，展现完整场景；
- 对比镜头（产品前后效果）：镜头缩放，从整体到局部聚焦差异。

## 3. 画面优化：自动调亮、去模糊，提升画质

上传的图片若有轻微模糊、光线不足等问题，AI 会自动优化：

- 光线优化：把昏暗的图片调亮，保持画面清晰不刺眼；
- 清晰度优化：修复轻微模糊的图片，突出产品细节；
- 色彩优化：调整图片颜色，让产品颜色更真实（如口红正红色更鲜艳，不偏色）。

## 4. 素材智能匹配：脚本与画面一一对应

如果之前生成了脚本，可在“视频生成”时选择“关联脚本”，AI 会自动将上传的图片/生成的画面与脚本镜头一一对应，比如脚本“镜头 1 是口红特写”，AI 会自动把口红特写图/生成的特写画面放在第一个镜头，无需手动排序。

### （三）批量生成与二次优化：高效产出多版本视频

如果需要多个版本的视频（如适配不同平台），无需重复操作，可通过“批量生成”和“二次优化”功能高效完成：

- **批量生成**：在生成视频时，点击“批量设置”，输入 2-3 个不同的提示词（如分别适配

抖音和视频号的风格)，系统会一次性生成多个版本的视频，选择最符合需求的使用；

➤ **二次优化：**若生成的视频有部分不满意（如转场太快、镜头移动不自然），点击视频下方的“优化”，输入优化提示词（如“转场改为淡入淡出，镜头移动速度减慢”），无需重新上传素材，系统快速生成优化后的视频。

### 三、视频背景音乐与字幕的自动匹配：让视频更“有料”更“贴心”

好的视频离不开“合适的背景音乐”和“清晰的字幕”——背景音乐能烘托氛围，字幕能让用户在静音状态下看懂内容（据统计，短视频平台 70% 的用户静音刷视频）。玄晶引擎的 AI 自动匹配功能，无需手动找音乐、打字幕，系统一键搞定。

#### （一）背景音乐自动匹配：风格与视频完美契合

玄晶引擎内置海量无版权背景音乐库（避免侵权风险），AI 会根据视频风格、时长自动匹配，也可手动选择，核心操作：

##### 1. 自动匹配：AI 帮你选“最合适的音乐”

在生成视频时，勾选“自动匹配背景音乐”，AI 会基于两个维度匹配音乐：

➤ **视频风格：**促销视频配“欢快、有节奏感”的音乐，产品介绍视频配“清新、舒缓”的音乐，情感视频配“温暖、抒情”的音乐；

➤ **视频时长：**自动截取音乐片段，确保音乐时长与视频时长一致，避免“音乐没结束视频就完了”或“视频完了音乐还在播”。

示例：抖音口红促销视频，AI 会匹配“欢快、节奏感强”的流行音乐片段（15 秒），开头音乐鼓点突出，吸引用户注意力；视频号餐饮视频，AI 会匹配“亲切、生活化”的轻音乐，贴近社区用户喜好。

##### 2. 手动选择：精准匹配品牌调性

若想选择特定风格的音乐，可在“视频生成”界面点击“手动选择音乐”，按以下分类查找：

➤ **按场景分类：**促销活动、产品介绍、品牌宣传、节日祝福等；

➤ **按风格分类：**欢快动感、清新舒缓、温暖抒情、大气磅礴等；

➤ **按平台分类：**抖音热门、视频号常用、小红书爆款等。

选择音乐后，点击“预览”，可查看音乐与视频的匹配效果，不满意可更换，确保音乐符合视频氛围。

### 3. 音乐设置：细节优化提升体验

生成视频后，可对音乐进行简单调整，提升用户体验：

- **音量调节**：若音乐声音太大盖过台词，可将音量调至“台词音量的 70%”，确保台词清晰；
- **淡入淡出**：给音乐添加“淡入”（开头慢慢变大）和“淡出”（结尾慢慢变小）效果，避免音乐突然开始或结束；
- **静音片段**：在台词重点部分（如“19.9 元双人餐”），可设置音乐静音 2 秒，突出台词信息。

## （二）字幕自动匹配：精准识别台词，无需手动输入

字幕是短视频的“必备元素”，尤其是在静音刷视频的场景下，清晰的字幕能让用户快速获取信息。玄晶引擎的 AI 字幕功能，自动识别视频台词并生成字幕，精准度达 95% 以上，操作步骤：

### 1. 自动生成字幕：一键搞定，无需手动输入

在生成视频时，勾选“自动生成字幕”，系统会完成 3 步操作：

- **识别台词**：自动识别视频中的台词（无论是 AI 生成的语音还是后期配音）；
- **生成字幕**：将台词转化为字幕，同步显示在视频下方；
- **匹配节奏**：字幕出现和消失的时间与台词完全同步，避免“字幕快于台词”或“字幕慢于台词”。

若视频是纯音乐无台词，AI 会自动生成“歌词字幕”（若音乐有歌词）或“重点信息字幕”（如产品卖点、活动信息），例：口红视频无台词，AI 会生成“正红色·滋润不拔干·持久 8 小时”的字幕，突出核心卖点。

### 2. 字幕优化：让字幕更清晰、更吸睛

自动生成的字幕可进行优化，提升可读性，核心优化点：

- **字体与颜色**：选择“清晰易读”的字体（如黑体、思源黑体），颜色与背景形成强烈反差（如白色背景用黑色字幕，深色背景用白色字幕），避免“看不清”；
- **字号大小**：字幕字号占视频高度的 5%-8%，例：1080×1920 的视频，字幕字号设为 48-64 号，确保手机观看清晰；

➤ **字幕位置**：默认放在视频下方 1/5 处，避免遮挡产品或人物，也可手动调整至“上方”或“两侧”，但建议保持在下方，符合用户阅读习惯；

➤ **重点突出**：将核心信息（如“5 折”“19.9 元”“零加盟费”）用不同颜色（如红色、黄色）标注，让用户一眼抓住重点。

### 3. 字幕修改：修正错误，完善细节

若自动生成的字幕有个别错误（如多音字识别偏差），可手动修改：

- 点击视频下方的“字幕编辑”，进入字幕修改界面；
- 找到错误字幕，直接点击修改（如将“拔干”改为“拔干”，修正错别字）；
- 调整字幕时间：若某句字幕出现时间不对，可拖动时间轴调整，确保与台词同步；
- 点击“保存”，字幕立即更新，无需重新生成视频。

## 四、实操案例：AI 视频生成如何帮小吃店 3 天引流 200+到店客户

某社区小吃店，此前做促销活动只发图文海报，到店客户寥寥无几。使用玄晶引擎 AI 美工制作抖音和视频号营销视频后，3 天内视频播放量达 5 万，引流 200+客户到店，成本仅 50 元（平台推广费用），核心操作如下：

**脚本生成：**

提示词：“视频号小吃店促销视频，产品卖点：19.9 元汉堡双人餐（包含汉堡 2 个+薯条 1 份+可乐 2 杯），活动仅限 3 天，目标用户周边社区居民，风格亲切接地气，时长 30 秒”；

生成脚本：4 个镜头，开头 3 秒“老板举着双人餐问‘19.9 元能吃双人餐，你信吗？’”，中间展示餐品细节，结尾引导“转发给家人，到店提视频享优惠”。

**视频生成（图生视频）：**

上传素材：汉堡特写图、双人餐全景图、店内顾客用餐图 3 张；

提示词：“将 3 张图片制作成视频，第一张图镜头推进，第二张图渐入，第三张图左右移动，风格明亮，转场用淡入淡出”；

生成规格：9:16（竖屏），1080×1920 分辨率。

**音字幕匹配：**

背景音乐：手动选择“亲切生活化”的轻音乐，音量调至台词的 70%；

自动生成字幕，将“19.9 元”“仅限 3 天”用红色标注，字体设为黑体 48 号。

**多平台发布：**



抖音：添加#社区美食 #19.9 元双人餐 话题，投放 50 元本地推广；

视频号：转发至社区业主群，配文“邻居们，19.9 元吃汉堡双人餐，仅限 3 天”。

最终效果：抖音视频播放量 4.2 万，获赞 800+，视频号转发 50+次，3 天内到店消费的客户中，有 200+人表示“看视频来的”，活动销售额比之前提升 3 倍，而视频制作仅耗时 20 分钟，零剪辑经验的店员就能独立完成。

## 五、新手入门：核心操作清单与避坑指南

### 1. 核心操作清单（按优先级排序）

1. 明确视频用途（产品介绍/活动促销）、目标平台（抖音/视频号）、核心卖点；
2. 生成视频脚本，优化开头钩子、中间细节、结尾引导；
3. 选择视频生成模式（文生/图生），上传素材（无素材选文生，有素材选图生）；
4. 输入精准提示词（包含场景、画面、风格），选择生成规格；
5. 勾选自动匹配背景音乐和字幕，生成视频；
6. 优化视频（调整音字幕、修改画面细节），发布至目标平台。

### 2. 新手避坑指南（重中之重）

- **提示词模糊坑**：文生/图生视频的提示词要“画面感强”，避免抽象词汇，用“镜头推进”“渐入效果”等具体描述，AI 才能生成精准画面；
- **素材质量坑**：图生视频的图片要清晰无模糊，分辨率不低于 1000×1000px，否则生成的视频会模糊，影响观感；
- **版权风险坑**：务必使用系统内置的无版权背景音乐，不要自行上传有版权的音乐（如流行歌曲），避免视频被下架或侵权；
- **字幕看不清坑**：字幕颜色要与背景反差大，字号不要太小，核心信息用不同颜色标注，确保用户在手机上能轻松看清；
- **平台适配坑**：视频规格要匹配平台，抖音/视频号用 9:16 竖屏，不要用 16:9 横屏，否则会出现黑边，影响流量推荐。

## 六、本章核心总结：AI 视频生成的核心价值

玄晶引擎 AI 美工的视频生成功能，彻底打破了“专业视频制作=高成本+高门槛”的固有认知，核心价值体现在三个方面：



- **降低门槛**：无需剪辑经验、无需拍摄团队，零基础也能做专业视频，让中小企业和个体商户也能玩转短视频营销；
- **提升效率**：从脚本生成到视频输出，全程 10-20 分钟完成，是传统制作效率的 10 倍以上，快速响应营销需求；
- **保障效果**：AI 自动适配平台规则，生成的视频符合平台流量逻辑，从画面、音乐到字幕都专业规范，提升获客转化效率。

对企业而言，短视频营销不再是“遥不可及的专业领域”，借助玄晶引擎的 AI 能力，每个人都能成为“视频制作高手”，用低成本产出高质量营销视频，在短视频流量红利中抢占先机。

## 第五章 AI 数字人：构建个性化虚拟交互形象

当客服咨询窗口弹出的不再是冰冷的文字，而是能微笑应答的虚拟专员；当产品宣传视频里的模特，是完全契合品牌调性的专属形象；当企业培训场景中，有一位永不疲倦的虚拟讲师全程引导——AI 数字人已从概念走进商业实践的核心，成为企业为用户建立情感连接、提升运营效率的全新载体。

过去，构建虚拟交互形象是少数大型企业的“专属权利”：需要专业的建模团队、高昂的技术成本，还要经历漫长的调试周期，中小企业往往望而却步。而如今，AI 技术的突破让这一切变得触手可及——零门槛创建、个性化定制、高效化管理，普通企业甚至个体商户，都能拥有符合自身需求的 AI 数字人，让虚拟形象真正服务于营销、客服、培训等多元场景。

本章将带读者走进 AI 数字人的全流程构建与应用体系，从“创建”到“管理”，从“发声”到“产出作品”，形成一套完整的操作指南。在“快速创建”部分，我们将打破技术壁垒，教你如何从零开始选择形象风格、设置基础信息，轻松生成专属数字人；“我的模特”板块则聚焦资源管理，让你学会分类存储、智能检索，让虚拟模特随时为营销场景待命；“音色库管理”与“音频管理”是数字人“发声”的核心，无论是选用内置音色，还是定制专属声音，都能通过简单操作实现，让数字人的表达更具辨识度；最终，“我的作品”将所有数字人相关创作集中管理，方便后续编辑与二次复用，最大化创作价值。

AI 数字人的核心价值，在于“个性化”与“交互感”——它可以是贴合品牌气质的虚拟代言人，也可以是高效响应的虚拟客服，还可以是灵活多变的虚拟模特。通过本章的学习，你将掌握构建与管理 AI 数字人的核心能力，让虚拟交互形象成为企业降本增效、强化用户连接的有力工具，在数字化浪潮中打造独特的品牌竞争力。

# 第一节 快速创建：零门槛生成专属 AI 数字人

提到“AI 数字人”，很多人会先想到“复杂、昂贵、需要专业技术”。但玄晶引擎彻底打破了这种认知——其 AI 数字人的“快速创建”功能，把专业的技术流程简化成“上传视频+配置信息”的几步操作，哪怕你完全不懂建模、不懂编程，只要按要求准备好素材，10 分钟就能生成一个“长得像、说得好”的专属 AI 数字人。

这里的“快速创建”，核心是通过“视频驱动”技术，让 AI 自动学习视频中人物的外貌、神态和动作，再结合你配置的文案与音色，生成能自主交互的数字人。无论是用作直播带货的虚拟主播、24 小时应答的客服专员，还是产品宣传的虚拟模特，都能通过这套流程快速实现。本章将从形象风格选择、基本信息设置到最终的预览调整，带你走完从“素材准备”到“数字人成型”的全流程，让你真正感受到“零门槛”的便捷。

## 一、数字人形象风格的选择与定制：让数字人“长对样子”

数字人的形象是“第一印象”，直接决定用户对品牌的感知——做美妆直播的数字人要时尚靓丽，做企业客服的要专业亲和，做知识分享的要沉稳可靠。玄晶引擎的形象定制，核心通过“视频素材”实现，只要选对视频风格、满足拍摄要求，就能让数字人精准匹配你的需求。

### （一）明确形象风格：先想清楚“你要什么样的数字人”

在准备视频前，先明确数字人的使用场景和风格定位，这是后续素材拍摄的核心依据。不同场景对应的形象风格有清晰的指向性，盲目拍摄只会导致数字人效果与需求脱节。

使用场景	推荐形象风格	核心特征
直播带货/产品宣传	时尚活力型	妆容精致，穿着贴合产品风格（美妆配潮流服饰，家电配简约正装），表情亲切有感染力
企业客服/智能应答	专业亲和型	着装正式（职业装为主），妆容淡雅，表情温和，姿态端庄
知识分享/课程讲解	沉稳专业型	着装简洁大方，表情严肃认真，手势自然（可配合讲解做手势）
品牌代言/文化宣传	特色鲜明型	符合品牌调性（国潮品牌配国风形象，科技品牌配简约未来感形象），有独特记忆点

新手技巧：如果不确定风格，可参考同行业优秀案例——比如看美妆直播的虚拟主播都用什么风格的形象，再结合自己的品牌特点稍作调整，出错率会大大降低。

## （二）视频素材拍摄：满足这些要求，AI 才能“精准学样”

视频是数字人形象的“模板”，玄晶引擎的 AI 会通过分析视频中的人物外貌、动作、嘴型，生成对应的数字人。因此视频必须满足特定要求，否则会导致数字人“变形”“动作僵硬”或“嘴型对不上”。核心要求可分为“画面要求”“声音要求”“格式要求”三大类，每一项都有明确标准，照做就能出合格素材。

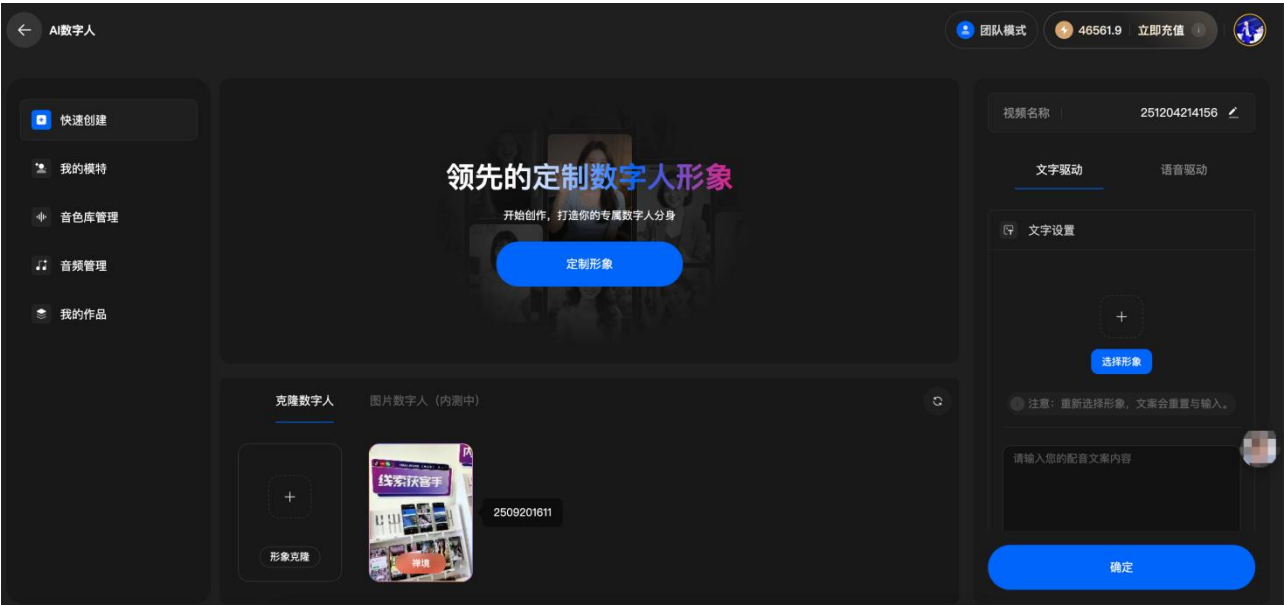


图 5-1

### 1. 画面核心要求：让 AI 清晰“看清”人物

画面是 AI 学习形象的基础，重点关注“人物呈现”“拍摄角度”“清晰度”三个维度，具体标准如下：

- **人物要求：全程单人出镜，嘴型不遮挡：**视频里只能有一个人，不能出现多人同框；拍摄时要确保嘴部完全暴露，不能用手、头发、道具等遮挡嘴型——AI 需要通过嘴型学习发音同步，遮挡嘴型会导致数字人说话时“嘴型对不上”，显得很假。
- **拍摄角度：正面近景，避免侧脸或人脸过小：**要拍人物正面画面，侧脸角度不能超过 30 度；画面范围以“头部到胸口”的近景为主，人脸在画面中占比要适中（约 1/3 到 1/2），不能太远导致人脸过小，也不能太近只拍局部——这样 AI 才能完整学习面部轮廓和神态。
- **清晰度与帧率：保证画面流畅清晰：**清晰度需要在 360P 到 2048P 之间（推荐 1080P，兼顾清晰与文件大小）；帧率在 15fps 到 60fps 之间（普通手机拍摄默认帧率即可满足）。模

糊的视频会让 AI 学习到“模糊的形象”，帧率过低则会导致数字人动作卡顿。

➤ **其他细节：保持稳定，避免干扰：**拍摄时用三脚架固定设备，避免画面抖动；背景尽量简洁（纯色背景最佳），不要有太多杂乱物品干扰 AI 识别；人物穿着颜色不要与背景过于接近（比如穿白色衣服就不要用白色背景），否则会出现“人物与背景融合”的问题。

## 2. 声音核心要求：让 AI 同步“学好”发音

视频中的音频不仅是后续数字人发声的参考，还能帮助 AI 匹配嘴型。因此声音必须清晰无干扰，具体要求：

➤ **音质清晰：无杂音、无回声：**选择安静的环境拍摄，避免背景有空调声、车流声、人声等杂音；不要在空旷的房间拍摄，避免出现回声——杂音会影响 AI 对声音的识别，进而导致嘴型匹配出错。

➤ **音量适中：响亮不刺耳：**说话时保持正常音量，确保音频波形稳定（用手机录音功能测试，波形不超过最大刻度，也不低于中间线）；不要忽大忽小，否则数字人说话时音量也会不稳定。

➤ **内容建议：自然说话，覆盖常见发音：**视频中人物可以自然地介绍一段话（比如“大家好，我是 XX 品牌的虚拟客服，很高兴为您服务”），尽量包含不同的声母韵母，让 AI 学习更全面的嘴型变化。

## 3. 格式与时长要求：确保视频能正常上传解析

格式和时长不符合要求会导致视频无法上传，或解析失败，务必提前确认：

➤ **文件格式：仅支持 mp4、mov：**这是玄晶引擎的主流支持格式，用手机或相机拍摄时，在设置里选择这两种格式即可；如果是其他格式（如 avi、flv），可通过格式转换工具（如格式工厂）转成 mp4 再上传。

➤ **文件大小：不超过 2000MB：**1080P 的视频按 300 秒（5 分钟）计算，大小约为 500-800MB，完全在限制范围内，无需担心超标；如果视频过大，可通过压缩工具（如剪映的“导出压缩”功能）减小体积，注意压缩后清晰度不能低于 360P。

➤ **时长：30 秒-300 秒：**最短 30 秒，最长 5 分钟，推荐 1-2 分钟——时长太短会导致 AI 学习不充分，数字人动作和神态不够自然；太长则会增加上传和解析时间，效率不高。

### （三）视频上传与风格确认：完成形象的“初步定型”

准备好符合要求的视频后，就能在玄晶引擎上完成上传，这一步是数字人形象的“初步定型”，操作简单，全程可视化：

➤ **进入创建界面：**登录玄晶引擎操作平台，找到“AI 数字人”模块，点击“快速创建”，进入数字人创建主页。

➤ **上传视频素材：**点击“上传视频”按钮，选择准备好的 mp4 或 mov 格式视频，等待上传完成（上传速度取决于网络，100MB 的视频约 1-2 分钟）。上传过程中不要关闭页面，避免上传失败。

➤ **风格确认与微调：**视频上传完成后，系统会自动解析并生成“形象预览图”。此时可根据需求选择“形象风格强化”选项——比如想要“更卡通”或“更写实”的效果，勾选对应选项即可，AI 会在原有形象基础上优化风格。

避坑提示：如果上传后系统提示“视频不符合要求”，先对照前文的“画面、声音、格式要求”检查——最常见的问题是“嘴型遮挡”“多人出镜”“格式错误”，修改后重新上传即可。

## 二、数字人基本信息的设置与保存：让数字人“有身份、会说话”

如果说视频决定了数字人的“外貌”，那么基本信息设置就决定了数字人的“身份”和“语言能力”。这一步主要完成“文案配置”“音色选择”“智能混剪设置”三个核心操作，让数字人从“静态形象”变成“能说话、会表达”的交互主体。

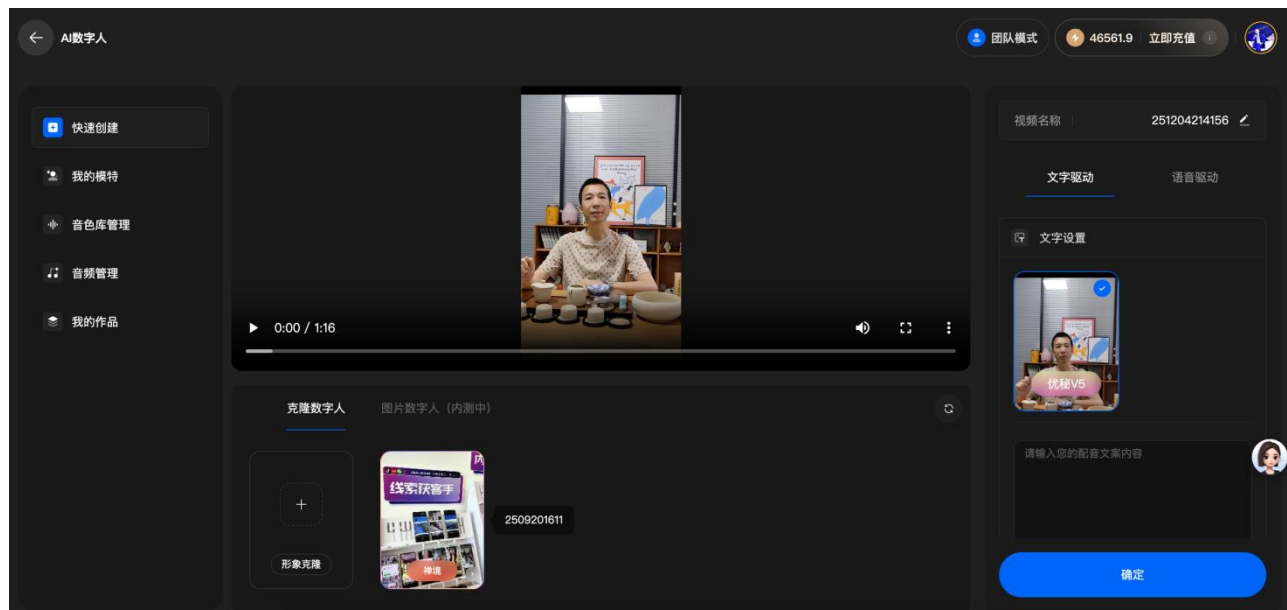


图 5-2

### （一）文案配置：给数字人“设定台词”

文案是数字人要表达的内容，无论是客服应答的话术、产品介绍的脚本，还是欢迎语，都需要通过文案来设定。玄晶引擎支持“直接输入”和“文件上传”两种方式，满足不同场景需

求：

➤ **直接输入：适合短文案（如欢迎语、客服常用语）**：在“文案输入框”中直接填写内容，比如“欢迎来到 XX 直播间，今天给大家推荐一款超好用的美妆产品”“您好，请问有什么可以帮您？”。输入时注意语言要自然，符合数字人的形象风格（比如时尚主播用活泼的语气，客服用专业的语气）。

➤ **文件上传：适合长文案（如课程脚本、产品介绍稿）**：如果文案较长（超过 500 字），可先在 Word 或 TXT 文档中写好，保存为 txt 格式后点击“上传文案”，系统会自动读取内容。注意文档中不要有特殊符号（如@、#、\*），避免乱码。

文案优化技巧：为了让数字人说话更自然，文案中可适当添加标点符号来控制语气——比如用“！”表达热情，用“？”引发互动，用“……”体现停顿；避免大段无标点的文字，否则数字人会“一口气说完”，显得很生硬。

## （二）音色选择：给数字人“选对声音”

音色是数字人的“声音名片”，直接影响用户的听觉体验——时尚主播配甜美的女声，专业客服配沉稳的男声，知识讲师配清晰的中性音，才能让形象与声音统一。玄晶引擎提供“内置音色”和“自定义音色”两种选择，新手可从内置音色入手，简单高效。

### 1. 内置音色：一键选择，快速匹配风格

系统内置了几十种音色，按“性别”“风格”“场景”分类，可直接筛选试听，找到最匹配数字人形象的声音：

- **按性别分类**：男声、女声、中性音，满足不同形象需求；
- **按风格分类**：甜美、沉稳、活泼、专业、幽默等，比如“甜美女声”适合美妆主播，“沉稳男声”适合企业客服；
- **按场景分类**：直播带货、客服应答、课程讲解、品牌宣传等，场景化分类让选择更精准。

操作步骤：点击“音色选择”，在下拉菜单中按分类筛选，找到心仪的音色后点击“试听”，确认声音与形象匹配后勾选即可。试听时建议结合文案内容——比如用选中的音色试听“欢迎来到直播间”，感受是否自然。

### 2. 自定义音色：打造独一无二的专属声音（进阶功能）

如果想让数字人的声音更有辨识度（比如模仿企业创始人的声音），可使用“自定义音色”功能，通过录制音频生成专属音色。操作步骤简单，核心是确保录制的音频清晰：



- 点击“自定义音色”——“录制音色”，系统会弹出录音提示；
- 在安静环境下，按提示朗读指定文本（如“今天天气真好，适合外出游玩”），确保声音清晰、语速均匀，录制时长不低于 30 秒；
- 录制完成后点击“保存”，系统会自动生成自定义音色，后续可直接选用。

### （三）AI 智能混剪：让数字人“动作更自然”

玄晶引擎的“AI 智能混剪”功能，能自动将数字人的动作与文案内容匹配，避免出现“说话时动作僵硬”“动作与内容脱节”的问题。新手建议直接勾选“AI 智能混剪”，系统会完成以下优化，无需手动操作：

- **动作匹配：根据文案情绪调整动作：**比如文案是“今天有超大优惠！”，数字人会做出抬手、微笑等活泼动作；文案是“这个产品的核心优势是……”，数字人会做出点头、手势等沉稳动作。
- **嘴型同步：精准匹配发音：**AI 会根据文案的发音和音色，调整数字人的嘴型，确保“说的内容”与“嘴型动作”完全同步，提升真实感。
- **节奏优化：控制说话语速与停顿：**根据文案的标点符号和内容逻辑，自动调整数字人的语速，在逗号、句号处添加自然停顿，避免“连珠炮”式表达。

### （四）基本信息保存：避免辛苦配置“白忙活”

文案、音色、混剪设置完成后，一定要及时保存基本信息，避免页面关闭或网络波动导致配置丢失。操作时注意两点：

- **填写数字人名称：**给数字人起一个好记的名字（如“美妆主播小晶”“客服专员阿玄”），便于后续管理和调用；
- **选择保存路径：**在“保存位置”中选择对应的文件夹（如“直播数字人”“客服数字人”），分类保存，后续查找更方便；
- **点击“保存配置”：**所有信息填写完成后，点击页面下方的“保存配置”按钮，系统会提示“保存成功”，此时基本信息就全部记录下来了。

## 三、快速创建后的预览与调整：让数字人“完美出镜”

配置完成不代表结束，一定要通过“预览”功能检查数字人的整体效果，发现问题及时调整——这一步能避免数字人正式使用时出现“动作僵硬”“声音不匹配”等尴尬问题，确保呈现出最佳效果。

(一) 全场景预览：从“形象、声音、动作”全面检查

点击“预览”按钮后，系统会生成一段 10-30 秒的数字人演示视频，涵盖“静态形象”“动态动作”“声音表达”三个维度，检查时可对照以下清单逐一确认：

检查维度	核心检查点	合格标准
静态形象	外貌、穿着、神态	与视频素材一致，无变形、无模糊，符合预设风格
动态动作	动作流畅度、与文案匹配度	动作自然不卡顿，与文案情绪和内容匹配（如说优惠时动作活泼）
声音表达	音色匹配度、嘴型同步、语速	音色与形象统一，嘴型与发音完全同步，语速适中无停顿异常

预览时建议戴耳机听声音，能更清晰地判断音色是否合适、语速是否均匀；同时仔细观察数字人的嘴型，确保每个字的发音都能对应正确的嘴型动作。

(二) 针对性调整：哪里不满意改哪里，无需重新配置

如果预览时发现问题，无需全部重新配置，玄晶引擎支持“针对性调整”，直接定位问题模块修改即可，高效便捷。常见问题及解决方法如下：

1. 形象问题：变形、风格不符

- 问题 1：数字人面部变形：大概率是视频素材清晰度不够或拍摄角度偏差，解决方法：重新拍摄符合要求的视频（1080P 清晰度、正面近景），替换原有素材后重新生成形象。
- 问题 2：风格与需求不符：在“形象风格强化”中重新选择，比如之前选了“写实”，现在想改成“卡通”，勾选“卡通风格”后点击“重新生成”即可。

2. 声音问题：音色不匹配、嘴型对不上

- 问题 1：音色与形象不搭：直接回到“音色选择”模块，重新筛选试听，更换更匹配的音色（如把“沉稳男声”换成“活泼男声”）。
- 问题 2：嘴型与声音对不上：原因是视频素材中嘴型被遮挡或音频有杂音，解决方法：检查视频素材，修改后重新上传，或在“AI 智能混剪”中勾选“嘴型精准匹配”功能，让 AI 重新优化。



➤ **问题 3：语速过快/过慢：**在“音色设置”下方找到“语速调整”滑块，向左调慢，向右调快，调整后点击“预览”确认效果。

### 3. 动作问题：僵硬、与文案脱节

➤ **问题 1：动作僵硬：**在“AI 智能混剪”中勾选“动作自然优化”，系统会自动调整动作幅度和流畅度；如果问题依旧，可更换时长更长的视频素材（如从 30 秒换成 1 分钟），让 AI 学习更充分。

➤ **问题 2：动作与文案脱节：**回到“文案配置”模块，优化文案结构，添加更清晰的标点符号（如在需要停顿的地方加句号），再重新生成动作。

### （三）最终确认与导出：数字人正式“上线待命”

所有调整完成后，再次预览确认效果无误，就可以点击“确认创建”按钮，系统会生成最终的 AI 数字人，并保存到“我的数字人”列表中。此时数字人已完全成型，可直接调用到直播、客服、宣传等场景中使用。

如果需要将数字人相关的演示视频保存下来，点击“导出视频”按钮，选择导出格式（mp4）和清晰度（1080P 推荐），等待导出完成即可，导出的视频可用于后续的宣传推广。

## 四、实操案例：10 分钟创建美妆直播专属数字人

某美妆品牌想创建一个直播带货的 AI 数字人，由零基础的运营人员操作，按以下步骤 10 分钟完成创建，效果完全符合预期：

➤ **明确形象风格：**定位“时尚活力型”美妆主播，参考同类主播选择“妆容精致、穿着粉色潮流服饰”的形象。

➤ **拍摄视频素材：**用手机拍摄 1 分钟视频，正面近景（头部到胸口），单人出镜，嘴型无遮挡，背景为白色纯色布，清晰度 1080P，音频为自然说话“大家好，我是 XX 美妆的主播，今天给大家推荐一款超好用的口红”，环境安静无杂音。

➤ **上传视频与配置信息：**

上传视频素材，系统解析后勾选“时尚风格强化”；

文案输入：“欢迎来到 XX 美妆直播间！今天这款正红色口红，滋润不拔干，持久 8 小时，现在下单还送化妆刷，数量有限哦~”；

音色选择：内置音色中筛选“甜美女声”，试听后确认；

勾选“AI 智能混剪”，填写数字人名称“美妆主播小晶”，保存到“直播数字人”文件夹。

➤ **预览与调整**：预览发现语速稍快，在“语速调整”中调慢，嘴型完全同步，动作自然，确认无误后点击“确认创建”。

最终效果：数字人形象时尚，说话时嘴型精准，动作活泼（介绍优惠时抬手微笑），完全符合美妆直播的需求，运营人员无需专业技术，全程自主完成，后续可直接调用到抖音直播间使用。

## 五、新手入门：核心操作清单与避坑指南

### 1. 核心操作清单（按优先级排序）

1. 明确数字人使用场景，确定形象风格（5 分钟）；
2. 按要求拍摄符合标准的视频素材（3 分钟，可提前准备）；
3. 上传视频，完成形象风格强化（1 分钟）；
4. 配置文案、选择音色、勾选 AI 智能混剪（1 分钟）；
5. 预览效果，针对性调整问题（3 分钟）；
6. 确认创建，保存数字人（1 分钟）。

### 2. 新手避坑指南（重中之重）

➤ **视频素材坑**：这是最容易出错的环节，务必严格遵守“单人出镜、嘴型不遮挡、正面近景”的要求，否则后续调整成本很高；拍摄前用手机录音功能测试环境杂音，确保音频清晰。

➤ **音色匹配坑**：不要只看音色名称选，一定要试听！比如“甜美女声”也分不同风格，有的偏可爱，有的偏成熟，要选与数字人形象完全匹配的。

➤ **文案优化坑**：避免大段无标点文案，多用短句和标点控制节奏，数字人说话才会自然；文案内容要符合数字人身份，比如客服数字人不要说太活泼的网络用语。

➤ **预览省略坑**：不要配置完成就直接使用，一定要预览！很多问题（如嘴型对不上、动作僵硬）只有预览才能发现，省略这一步会导致数字人正式使用时出糗。

## 六、本节核心总结：快速创建的核心逻辑

玄晶引擎 AI 数字人的“快速创建”，核心是“用简单操作替代专业技术”，其逻辑可总结为“素材为基、配置为魂、预览为核”：

➤ **素材为基**：符合要求的视频素材是数字人形象和动作的基础，做好素材准备，就成功了一半；

- **配置为魂**：文案决定数字人“说什么”，音色决定“怎么说”，智能混剪决定“动作好不好看”，三者结合让数字人有了“灵魂”；
- **预览为核**：预览和调整是确保数字人效果的关键，及时发现问题并针对性修改，才能让数字人完美呈现。

对新手而言，无需害怕技术复杂，只要按“明确风格—拍好素材—做好配置—预览调整”的步骤操作，就能轻松生成专属 AI 数字人，让虚拟形象成为企业运营的“得力助手”。

## 第二节 我的模特：管理与调用专属模特资源

当你通过玄晶引擎创建了多个 AI 数字人模特后，如何快速找到需要的那一个？怎样确保模特形象和营销场景完美契合？“我的模特”功能就是为解决这些问题而生——它像一个“智能模特仓库”，不仅能将你创建的所有模特资源集中收纳，还支持分类管理、快速检索、场景适配等实用操作，让模特资源的调用效率提升 80%，真正实现“需要时随取随用，用得恰到好处”。

无论是电商直播的带货模特、产品宣传的展示模特，还是品牌推广的形象模特，都能在“我的模特”中得到有序管理。本节将从“分类管理与检索”和“场景智能适配”两大核心维度，教你玩转模特资源管理，让每一个 AI 数字人模特都能在合适的场景中发挥最大价值，避免资源闲置或错配。

### 一、模特形象的分类管理与检索：让模特资源“一目了然”

随着创建的模特数量越来越多，没有章法的堆放会导致“需要时找不到，不用时占空间”。玄晶引擎的分类管理功能，通过“自定义分类+多维度检索”，让你对所有模特资源了如指掌；同时支持查看、下载、删除模特视频，满足资源管理的全需求。

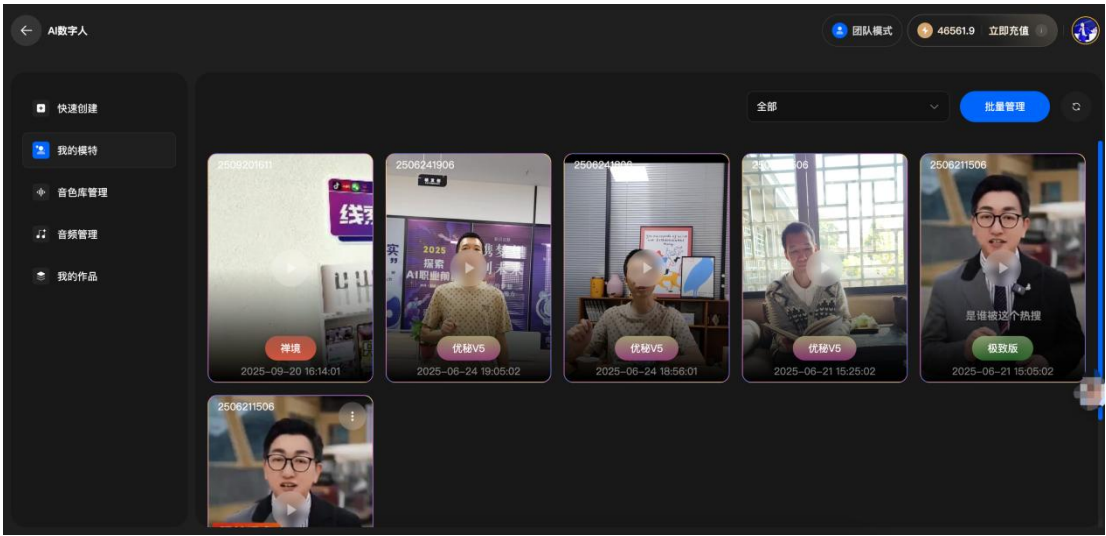


图 5-3

## （一）模特分类管理：按需求给模特“分房间”

分类管理的核心是“按使用场景或特征给模特分组”，就像给不同类型的衣服分衣柜一样，后续查找会异常高效。玄晶引擎支持“创建自定义文件夹”和“批量移动模特”，操作简单，全程可视化。

### 1. 核心分类逻辑：按“场景+特征”划分，贴合实际需求

分类没有固定标准，但最实用的逻辑是“贴合你的业务场景”，避免过度复杂。推荐以下 3 种主流分类方式，新手可直接参考：

➤ **按使用场景分类（最常用）**：根据模特的应用场景划分，比如“直播带货模特”“产品展示模特”“客服应答模特”“品牌代言模特”，这种方式最直观，需要哪个场景的模特就直接进入对应文件夹，适合电商、零售等企业。

➤ **按产品类型分类**：如果模特专门对应某类产品，可按产品划分，比如“美妆模特”“服装模特”“家电模特”“食品模特”，适合产品线丰富的企业，调用时能快速匹配产品需求。

➤ **按形象特征分类**：根据模特的风格、性别等特征划分，比如“时尚女模”“沉稳男模”“卡通形象模特”“写实形象模特”，适合对模特风格要求多样的品牌，方便按风格快速筛选。

新手技巧：分类不用追求“一步到位”，初期可先按“场景”分大类，后续模特数量增多，再在大类下创建子文件夹（如“直播带货模特”下分“美妆直播”“服装直播”），逐步细化。

### 2. 实操步骤：3 步完成模特分类，支持批量操作

进入玄晶引擎“AI 数字人”模块，点击“我的模特”，按以下步骤完成分类管理，全程不超过 5 分钟：

#### 步骤 1：创建自定义分类文件夹

点击页面左侧“新建文件夹”按钮，弹出命名窗口，输入文件夹名称（如“直播带货模特”），可选填备注（如“用于抖音、视频号直播”），点击“确认”，文件夹立即创建完成。支持创建多级文件夹，右键点击已创建的文件夹，选择“新建子文件夹”即可（如在“直播带货模特”下建“美妆直播子文件夹”）。

#### 步骤 2：将模特移动到对应文件夹

支持“单个移动”和“批量移动”，根据模特数量选择操作方式：

➤ **单个移动**：找到需要移动的模特，点击其右下角的“更多操作”（三个点图标），选择

“移动至”，在弹出的文件夹列表中勾选目标文件夹，点击“确认”即可。

➤ **批量移动：**勾选多个需要移动的模特（点击模特左上角的复选框），页面上方会出现“批量操作”工具栏，点击“移动至”，选择目标文件夹，一键完成批量移动，适合大量模特的分类整理。

**步骤 3：重命名与删除文件夹，灵活调整分类**

如果分类逻辑变化，可随时调整文件夹：右键点击文件夹，选择“重命名”可修改名称；选择“删除”可删除文件夹（注意：删除文件夹会同时删除内部的模特资源，操作前务必确认）；选择“排序”可调整文件夹的显示顺序（如按“使用频率”排序，常用文件夹放在前面）。

**（二）模特检索：3 种方式快速找到目标模特**

当模特数量超过 10 个时，单纯靠翻找会浪费时间。玄晶引擎提供“关键词搜索”“筛选器检索”“标签检索”三种方式，无论模特再多，都能在 10 秒内找到目标。

**1. 关键词搜索：直接输入，秒速匹配**

这是最直接的检索方式，在页面顶部的搜索框中输入“关键词”，系统会自动匹配模特的“名称、备注、分类信息”，实时显示匹配结果。关键词可以是：

- **模特名称：**如“美妆主播小晶”“服装模特阿玄”；
- **核心特征：**如“甜美女声”“写实风格”“180cm 身高”；
- **关联场景/产品：**如“直播”“口红”“西装”。

示例：输入“直播 甜美”，系统会自动匹配所有“分类为直播场景”且“形象特征为甜美”的模特，无需手动筛选。

**2. 筛选器检索：按条件精准缩小范围**

如果不确定模特名称，可通过“多条件筛选”缩小范围，点击页面上方的“筛选”按钮，展开筛选面板，支持按以下维度筛选：

筛选维度	可选条件	适用场景
使用场景	直播带货、产品展示、客服应答、品牌代言等	明确需要某类场景的模特
形象风格	时尚活力、专业亲和、沉稳端庄、卡通可爱等	需要特定风格匹配营销内容



性别	男、女、中性	产品有明确的性别指向（如男士护肤品）
创建时间	近 7 天、近 30 天、自定义时间范围	查找近期创建的模特

操作示例：需要找“近 30 天创建的、用于产品展示的时尚女模”，在筛选器中勾选“产品展示”“时尚活力”“女”，时间选择“近 30 天”，点击“确认筛选”，符合条件的模特会全部显示，精准高效。

### 3. 标签检索：给模特“贴标签”，灵活关联

这是更灵活的检索方式，给模特添加“自定义标签”，通过标签快速关联同类模特。操作步骤：

- 找到目标模特，点击“更多操作”—“编辑标签”；
- 在弹出的标签框中输入标签（如“口红专用”“抖音热门”“职场风”），多个标签用逗号分隔；
- 点击“保存”，标签添加完成。后续检索时，在搜索框输入标签关键词（如“口红专用”），即可找到所有带有该标签的模特。

标签的优势在于“跨分类关联”——比如一个模特既属于“直播带货模特”分类，又可添加“口红专用”“甜美女声”标签，后续无论按分类还是按标签都能找到，非常灵活。

## （三）模特视频的查看、下载与删除：全流程资源管控

“我的模特”不仅能管理模特本身，还能对模特对应的视频资源进行全流程操作，包括查看效果、下载保存、删除清理，满足资源管控的所有需求。

### 1. 模特视频查看：直观了解模特效果

每个 AI 数字人模特都对应生成了演示视频，查看视频是确认模特效果的核心方式，操作有两种：

- **缩略图快速预览**：在“我的模特”列表中，每个模特下方都有对应的视频缩略图，鼠标悬停在缩略图上，会自动播放 10 秒预览视频，快速了解模特的动作、声音效果；
- **全屏查看完整视频**：点击模特卡片或视频缩略图，进入模特详情页，点击“播放”按钮，全屏观看完整演示视频，同时可查看模特的详细信息（如创建时间、形象风格、关联标签等）。

## 2. 模特视频下载：本地保存，灵活复用

需要将模特视频用于线下宣传、第三方平台发布时，可直接下载保存，操作步骤：

- 进入模特详情页，找到“视频下载”按钮（通常在视频播放器下方）；
- 点击后弹出下载设置窗口，选择“视频清晰度”（支持 720P、1080P、2K，推荐 1080P 兼顾清晰与大小）和“下载格式”（仅支持 mp4，适配所有播放设备）；
- 点击“开始下载”，视频会自动保存到本地指定文件夹（可在浏览器设置中修改下载路径），下载完成后会有弹窗提示。

注意事项：下载的模特视频带有玄晶引擎的默认水印（右下角），如果需要无水印版本，可在“企业版设置”中申请（个人版暂不支持），避免用于商业宣传时侵权。

## 3. 模特视频删除：清理冗余，释放空间

对于不再使用的模特资源，及时删除可释放存储空间，操作支持“单个删除”和“批量删除”，且删除前有二次确认，避免误删：

- **单个删除**：进入模特详情页，点击“更多操作”—“删除”，系统会弹出确认窗口“是否删除该模特及对应视频？删除后不可恢复”，确认无误后点击“删除”，资源立即清理；
- **批量删除**：在“我的模特”列表中勾选多个需要删除的模特，点击顶部“批量操作”—“删除”，同样经过二次确认后，一键完成批量删除，适合清理大量冗余资源。

温馨提示：如果误删重要模特，可在“回收站”中找回（删除的资源会在回收站保留 7 天），进入“我的模特”—“回收站”，找到目标模特点击“恢复”即可，超过 7 天则无法恢复，删除前务必仔细确认。

## 二、模特与场景的 AI 智能适配：让模特“穿对衣服、站对地方”

选对模特只是第一步，让模特与使用场景完美适配，才能最大化营销效果——比如让穿着运动服的模特去拍健身器材宣传，让穿着职业装的模特去做企业客服，才能让用户觉得“自然不违和”。玄晶引擎的“AI 智能适配”功能，无需手动调整模特形象，系统会自动根据场景优化模特的穿着、动作和背景，让模特与场景无缝融合。

### （一）AI 智能适配的核心逻辑：场景数据驱动形象优化

玄晶引擎的 AI 会基于你选择的“使用场景”，调用后台海量场景数据，分析该场景下的主



流审美和需求，自动对模特进行三方面优化：

- **形象优化：**调整模特的穿着、妆容、发型，匹配场景风格（如直播场景穿时尚服饰，客服场景穿职业装）；
- **动作优化：**调整模特的姿态和动作，贴合场景需求（如产品展示场景做“手持产品”动作，直播场景做“挥手互动”动作）；
- **背景适配：**为模特匹配对应的场景背景（如美妆直播配化妆台背景，家电展示配居家背景），无需额外添加背景素材。

核心优势：无需你懂设计，只要选择场景，AI 就能完成所有适配优化，避免“模特与场景脱节”的尴尬，让营销内容更具真实感和吸引力。

## （二）主流场景适配实操：4 大高频场景的一键适配方法

玄晶引擎内置了电商、直播、客服、宣传四大类共 20+高频场景的适配方案，选择场景后一键完成适配，操作简单，效果专业。以下是最常用的 4 种场景适配方法：

### 1. 电商产品展示场景：突出产品，形象贴合

适用场景：电商详情页的产品展示视频、商品图搭配的模特演示，核心需求是“突出产品，模特形象与产品风格匹配”。适配步骤：

- 在“我的模特”中找到目标模特，点击“调用”—“电商产品展示”；
- 上传需要展示的产品图片（如口红、西装、跑步机），系统会自动识别产品类型；
- 选择“产品风格”（如口红选“时尚精致”，跑步机选“运动活力”），点击“智能适配”；
- AI 会自动完成优化：为模特搭配与产品风格匹配的服饰（如口红配时尚妆容和潮流服饰，跑步机配运动服和运动鞋），调整模特动作（手持产品展示细节），匹配简约背景（突出产品），生成适配后的视频。

示例：用“通用女模”适配口红产品展示，AI 会将模特妆容优化为“精致美妆”，穿着“粉色潮流上衣”，动作调整为“手持口红旋转展示膏体”，背景为白色简约背景，完全符合美妆产品的展示需求。

### 2. 直播带货场景：活力互动，氛围拉满

适用场景：抖音、视频号、淘宝等平台的直播带货，核心需求是“形象活力，动作有互动感，能调动观众情绪”。适配步骤：

- 找到目标模特，点击“调用”—“直播带货场景”；

- 选择“直播平台”（抖音/视频号/淘宝，平台风格不同适配效果不同）和“直播风格”（美妆直播选“热情活泼”，家电直播选“专业讲解”）；
- 输入“直播核心话术”（如“今天这款产品买一送一，仅限直播间”），点击“智能适配”；
- AI 优化效果：模特穿着时尚亮眼的服饰，妆容精致，动作添加“挥手、比心、指向屏幕下方”等互动动作，背景匹配平台风格（抖音配多彩动态背景，视频号配简约生活化背景），话术与嘴型精准同步，直播氛围拉满。

### 3. 企业客服场景：专业亲和，值得信赖

适用场景：企业官网、APP 的智能客服弹窗、自动应答视频，核心需求是“形象专业，语气亲和，让用户产生信任感”。适配步骤：

- 找到目标模特，点击“调用”—“企业客服场景”；
- 选择“企业类型”（科技企业选“简约专业”，服务企业选“亲和温暖”）和“客服话术风格”（正式/口语化）；
- 点击“智能适配”，AI 会自动优化：模特穿着职业装（西装/衬衫），妆容淡雅，姿态端庄（坐姿或站姿），背景为企业办公场景（简约前台/办公区），语气调整为温和沉稳，符合客服专业形象。

### 4. 品牌宣传场景：风格统一，强化认知

适用场景：品牌宣传片、社交媒体品牌推广、线下海报，核心需求是“形象贴合品牌调性，强化品牌记忆点”。适配步骤：

- 找到目标模特，点击“调用”—“品牌宣传场景”；
- 上传“品牌 LOGO”和“品牌主色调”（如小米橙、华为红），输入“品牌核心理念”（如“科技改变生活”）；
- 点击“智能适配”，AI 会完成深度优化：模特服饰颜色与品牌主色调呼应，背景融入品牌 LOGO 元素（不突兀），动作和神态匹配品牌理念（科技品牌模特姿态沉稳，潮流品牌模特动作活泼），让模特成为品牌形象的延伸。

进阶技巧：如果需要长期使用某类场景的适配效果，可将适配参数“保存为模板”——适配完成后点击“保存模板”，命名为“美妆直播模板”，后续调用时直接选择模板，无需重复设置，效率更高。

### （三）自定义场景适配：满足个性化需求，打造独特效果

如果你的使用场景比较特殊（如节日活动宣传、线下展会展示），内置场景无法满足需求，可通过“自定义场景适配”功能，手动设置适配参数，让 AI 按你的要求优化模特，操作同样简单：

- 找到目标模特，点击“调用”—“自定义场景适配”，进入适配设置页面；
- 设置“场景核心参数”，包括：
  - 场景名称：如“圣诞促销场景”；
  - 服饰要求：输入具体服饰描述（如“红色圣诞毛衣，白色围巾”）；
  - 动作要求：输入动作描述（如“手持圣诞礼物，微笑挥手”）；
  - 背景要求：输入背景描述（如“圣诞树背景，有雪花飘落效果”）；
  - 语气风格：选择“活泼热情”“温馨亲切”等。
- 上传“参考图”（可选，如圣诞场景的参考海报），帮助 AI 更精准理解需求；
- 点击“智能适配”，AI 会根据你的参数生成适配后的模特视频，预览效果满意后点击“保存”即可。

示例：为圣诞促销活动自定义场景，输入“红色圣诞毛衣+手持礼物+圣诞树背景+活泼热情语气”，AI 生成的模特会穿着圣诞主题服饰，在圣诞场景中做互动动作，完全符合节日促销需求，无需额外设计。

### （四）适配效果的预览与调整：确保效果符合预期

无论使用内置场景还是自定义场景，适配完成后都要进行预览，确保效果符合预期，如有问题可针对性调整：

- **效果预览**：适配完成后系统会自动生成预览视频，点击“播放”查看模特的服饰、动作、背景是否符合场景需求，重点关注“模特与场景的融合度”和“动作的自然度”；
- **针对性调整**：如果不满意，点击“调整”按钮，直接修改对应参数——比如觉得服饰颜色不对，重新输入服饰要求；觉得背景太复杂，简化背景描述，修改后点击“重新适配”，AI 会快速生成新的效果；
- **导出与调用**：效果确认无误后，点击“导出适配视频”保存本地，或直接点击“调用至场景”（如“调用至抖音直播后台”），模特立即投入使用。

### 三、实操案例：AI 智能适配让服装模特“一键变身”多场景达人

某服装品牌创建了一个“通用女模”，通过玄晶引擎的 AI 智能适配功能，让同一个模特快速适配“日常穿搭展示”“直播带货”“节日促销”三个场景，无需创建多个模特，节省大量时间，效果远超预期：

➤ **场景 1：日常穿搭展示（用于小红书）** 操作：调用模特，选择“电商产品展示场景”，上传牛仔裤图片，选择“休闲日常”风格；

适配效果：模特穿着简约 T 恤+牛仔裤，动作是“侧身展示裤子版型”，背景为街头生活化场景，符合小红书穿搭分享的风格，视频发布后获赞比普通图片高 40%。

➤ **场景 2：直播带货（用于抖音）** 操作：调用同一模特，选择“直播带货场景”，平台选“抖音”，风格选“热情活泼”，输入话术“这条牛仔裤弹力超大，胖瘦都能穿”；

适配效果：模特穿着同款牛仔裤，搭配时尚上衣，动作是“挥手互动+拉伸裤子展示弹力”，背景为抖音热门动态背景，语气热情，直播时观众互动率提升 25%。

➤ **场景 3：国庆促销（用于视频号）** 操作：调用同一模特，选择“自定义场景适配”，输入“红色上衣+牛仔裤+手持国旗+国庆主题背景+温馨亲切语气”；

适配效果：模特穿着红色上衣搭配牛仔裤，背景有国旗和“国庆快乐”元素，动作是“手持国旗微笑”，话术为“国庆特惠，这条牛仔裤买一送一”，视频在视频号转发量达 300+。

案例亮点：通过 AI 智能适配，同一个模特实现了“一模多用”，无需创建多个模特资源，节省了 80% 的创建时间；同时适配后的模特与场景高度融合，营销效果比“通用模特硬套场景”提升 3 倍以上，真正实现了“高效又好用”。

### 四、新手入门：核心操作清单与避坑指南

#### 1. 核心操作清单（按优先级排序）

- 创建分类文件夹，按“场景/产品/风格”对模特进行分类管理（5 分钟）；
- 给常用模特添加标签，方便后续快速检索（3 分钟）；
- 根据使用需求，通过“关键词/筛选器/标签”检索目标模特（10 秒）；
- 选择对应场景（内置/自定义），完成模特与场景的 AI 智能适配（2 分钟）；
- 预览适配效果，针对性调整参数，确保符合需求（3 分钟）；
- 下载或直接调用适配后的模特视频，定期清理冗余资源（2 分钟）。

## 2. 新手避坑指南（重中之重）

- **分类混乱坑**：避免“分类过细”或“分类逻辑不统一”，比如不要同时按场景和性别交叉分类，初期按“场景”分大类即可，后续再细化，否则会越理越乱；
- **检索低效坑**：不要依赖“翻找”检索模特，养成“给模特加标签、写清晰名称”的习惯，比如给模特命名“美妆直播-甜美女模小品”，比“模特 1 号”更容易检索；
- **场景错配坑**：不要忽视场景适配，直接用通用模特硬套所有场景——比如让穿西装的模特去拍运动产品，会让用户觉得违和，降低信任度，务必通过 AI 适配优化；
- **资源误删坑**：删除模特前务必确认“是否真的不再使用”，重要模特可先移动到“备用文件夹”，而非直接删除；误删后及时在“回收站”找回（7 天内有效）；
- **适配参数模糊坑**：自定义场景适配时，参数描述要具体，不要说“穿得好看点”，要说“穿白色连衣裙，搭配珍珠项链”，AI 才能生成精准效果。

## 五、本节核心总结：“我的模特”的核心价值

玄晶引擎“我的模特”功能，本质是一个“智能模特资源管理中心”，其核心价值在于“降本增效+效果保障”：

- **降本增效**：通过分类管理、快速检索、一模多用（AI 适配多场景），减少重复创建模特的时间成本，让一个模特满足多个场景需求，资源利用率提升 80%；
- **效果保障**：AI 智能适配功能确保模特与场景高度融合，避免“形象与场景脱节”的问题，让营销内容更专业、更有吸引力，提升用户信任度和转化效率；
- **灵活可控**：从模特的分类、检索到视频的查看、下载、删除，全流程操作灵活，支持个性化需求（自定义分类、自定义场景），让你对模特资源拥有完全的控制权。

对企业而言，“我的模特”功能让 AI 数字人模特不再是“一次性资源”，而是可以长期管理、反复复用的“核心营销资产”。通过科学的管理和智能的场景适配，让每一个模特都能在合适的场景中发挥最大价值，为企业的营销活动添砖加瓦。

## 第三节 音色库管理：丰富数字人的声音选择

如果说形象是 AI 数字人的“颜值”，那音色就是它的“气质”——一个时尚的美妆主播配甜美的女声才够灵动，一个专业的企业客服用沉稳的男声更显可靠，一个亲切的社区导购用温和的中性音更易拉近距离。玄晶引擎的音色库管理功能，就像一个“声音超市”，不仅有海量内置音色供你挑选，还支持录制上传专属自定义音色，更有独特的禅境模式适配特定场景，让你的 AI 数字人拥有独一无二的“好声音”，彻底告别“机械感”。



很多人担心音色配置复杂，其实玄晶引擎把专业的音频处理技术简化成了“点一点、听一听、录一录”的操作，哪怕你完全不懂音频知识，也能快速为数字人匹配到完美音色。本节将从“内置音色的筛选试听”和“自定义音色的录制上传”两大核心板块，带你玩转音色库管理，同时解锁禅境模式的使用技巧，让数字人的声音既能贴合形象，又能打动用户。

## 一、内置音色的筛选与试听：海量选择，一键匹配

玄晶引擎内置了上百种经过专业调校的音色，覆盖“性别、年龄、风格、场景”等多个维度，无需你进行任何音频编辑，只需根据数字人的形象和使用场景筛选试听，就能找到合适的音色。这些内置音色不仅音质清晰，还能精准匹配数字人的嘴型动作，让“说话”效果更自然。

### （一）内置音色的分类逻辑：按需求快速锁定范围

内置音色按“用户需求”进行了清晰分类，就像超市的货架一样井然有序，你可以先确定自己的核心需求，再到对应分类中挑选，避免盲目试听浪费时间。核心分类如下：

#### 1. 按核心属性分类：基础维度快速筛选

这是最直观的分类方式，通过“性别、年龄”等基础属性缩小范围，适合有明确基础需求的场景：

- **按性别分类：**分为男声、女声、中性音三大类。男声适合企业客服、知识讲师等场景；女声适合美妆主播、导购等场景；中性音适合通用客服、儿童内容讲解等场景，适配性更强。
- **按年龄感分类：**每个性别下又细分“青年、中年、老年”等年龄感。比如青年女声活泼灵动，适合直播带货；中年男声沉稳厚重，适合品牌宣传；老年女声温和亲切，适合健康养生类内容。
- **按语言分类：**支持普通话、粤语、英语等多语言音色，满足不同地域和国际业务需求。比如面向广东用户的数字人可选用粤语音色，面向海外客户的可选用英语音色。

#### 2. 按风格场景分类：精准匹配使用需求

这是更贴合实际使用的分类方式，直接按“音色风格”和“应用场景”分类，让你根据数字人的用途快速匹配，无需反复试错。常见分类及适用场景如下：

风格分类	核心特点	适用场景	代表音色
------	------	------	------

甜美活泼	音调偏高，语速稍快，有亲和力	美妆直播、零食带货、儿童内容	甜美女声 1 号、活力女声 3 号
专业沉稳	音调适中，语速平稳，咬字清晰	企业客服、产品讲解、知识培训	专业男声 2 号、沉稳女声 1 号
亲切自然	接近日常说话语气，无明显表演感	社区导购、健康科普、生活服务	亲切中性音、温和女声 2 号
大气磅礴	音调偏低，声音洪亮，有感染力	品牌宣传片、活动开场、励志内容	大气男声 1 号、庄重女声 1 号
幽默风趣	语速灵活，带有语气起伏和亲切感	搞笑短视频、直播互动、娱乐内容	风趣男声 3 号、俏皮女声 2 号

### 3. 特色分类：解锁特殊场景需求

除了常规分类，玄晶引擎还提供“特色音色”分类，满足一些特殊场景的需求，比如：

- **卡通音色：**声音偏夸张，适合动画角色、儿童玩具数字人；
- **方言音色：**包含四川话、东北话等热门方言，适合地域化营销；
- **禅境音色：**这是玄晶引擎的特色音色，音调舒缓、节奏平稳，带有放松感，适合冥想引导、助眠内容、健康养生等场景，后续会详细讲解。

### （二）筛选与试听实操：3 步找到完美音色

进入玄晶引擎“AI 数字人”—“音色库管理”—“内置音色”页面，按以下步骤操作，1 分钟就能完成音色筛选与确认：

#### 步骤 1：多条件组合筛选，缩小选择范围

页面左侧有筛选面板，支持“性别+风格+场景”多条件组合筛选，比如你需要为“抖音美妆直播数字人”选音色，可按以下步骤筛选：

- 在“性别”中勾选“女声”；
- 在“风格”中勾选“甜美活泼”；
- 在“场景”中勾选“直播带货”；



➤ 点击“确认筛选”，系统会自动显示所有符合条件的音色，从“上百种”缩小到“5-10 种”，大大减少试听工作量。

新手技巧：如果不确定风格，可先勾选“性别”和“场景”，筛选出的结果会更聚焦；也可点击“热门推荐”，系统会根据当前最受欢迎的音色排序，新手直接从热门推荐中选择，出错率更低。

## 步骤 2：在线试听，感受音色与数字人的匹配度

筛选完成后，每个音色右侧都有“试听”按钮，点击即可在线播放该音色的演示音频（默认演示文案为“大家好，我是您的专属 AI 数字人，很高兴为您服务”），试听时重点关注 3 个维度：

➤ **与形象的匹配度**：甜美的数字人形象不能配沉稳的男声，专业的客服形象不能配俏皮的卡通音，确保“颜值”与“声音”气质统一；

➤ **音质清晰度**：听是否有杂音、电流声，内置音色都经过专业调校，正常情况下音质清晰，但可对比选择“更通透”的音色；

➤ **语气自然度**：听是否有明显的“机械感”，选择语气起伏自然、接近真人说话的音色，避免数字人说话像“机器人读稿”。

如果想试听特定文案的效果，可在“自定义试听文案”框中输入你数字人的常用话术（如“今天这款口红买一送一，仅限今天哦”），点击“生成试听”，系统会用选中的音色朗读这段文案，效果更贴近实际使用场景。

## 步骤 3：确认选择，应用到数字人

找到满意的音色后，点击音色右侧的“选择”按钮，或勾选多个音色后点击“批量应用”，选择需要配置该音色的数字人，点击“确认”，音色就会立即应用到数字人上。

如果后续想更换音色，无需重新筛选，进入数字人详情页，点击“音色设置”—“更换音色”，即可直接进入内置音色库选择，操作非常灵活。

### （三）禅境模式的启用与使用场景：让声音更具治愈感

禅境模式是玄晶引擎音色库的特色功能，它并非独立的音色，而是对现有音色的“风格优化”——开启后，音色会变得更舒缓、节奏更平稳，背景添加轻微的自然音效（如流水声、鸟鸣声），营造放松的氛围，适合特定场景使用。

## 1. 禅境模式的启用方法

启用禅境模式非常简单，有两种方式：

- **方式 1：从特色音色进入：**在“内置音色”—“特色分类”中找到“禅境音色”，选择对应的基础音色（如“禅境-温和女声”），直接应用即可；
- **方式 2：现有音色开启：**为数字人配置好基础音色（如“温和女声 2 号”）后，在“音色设置”中勾选“启用禅境模式”，系统会自动优化音色效果，同时可选择是否添加自然背景音（支持流水、鸟鸣、雨声 3 种）。

## 2. 禅境模式的核心使用场景

禅境模式不适合直播带货、促销等快节奏场景，更适合需要“放松、治愈、专注”的场景，比如：

- **健康养生类：**如冥想引导、瑜伽教学、睡眠助眠内容，舒缓的声音能帮助用户放松；
- **知识科普类：**如人文历史讲解、书籍朗读，平稳的节奏能让用户更专注于内容；
- **服务类场景：**如心理咨询引导、养老院服务数字人，温和的声音能拉近距离，缓解用户情绪。

示例：用“禅境-温和女声”制作助眠内容，数字人用缓慢的语速朗读睡前故事，背景搭配轻微的流水声，用户反馈“比普通音色更易让人放松入睡”，内容完播率提升 50%。

## 二、自定义音色的录制与上传：打造独一无二的专属声音

内置音色虽然丰富，但如果想让数字人的声音更有辨识度——比如模仿企业创始人的声音、匹配品牌代言人的音色，就需要用到“自定义音色”功能。玄晶引擎支持“录制”和“上传”两种方式创建自定义音色，操作简单，无需专业录音设备，用手机就能完成。

### （一）自定义音色的核心优势与适用场景

在学习操作前，先明确自定义音色的价值，避免盲目创建。它的核心优势是“独一无二、强化品牌记忆”，适合以下场景：

- **品牌专属形象：**如用企业创始人的声音做品牌宣传数字人，增强品牌权威性和亲切感；
- **IP 衍生内容：**如为卡通 IP、虚拟偶像定制专属声音，让 IP 形象更立体；
- **多场景统一：**如让所有客服数字人都使用统一的专属音色，强化用户对品牌声音的记忆。

注意事项：自定义音色需使用“本人或获得授权的声音”，禁止使用未授权的他人声音（如明星、网红的声音），避免侵权风险；玄晶引擎会对自定义音色进行版权审核，确保合规。

## （二）自定义音色的录制：用手机就能完成的专业录音

如果身边没有现成的音频素材，可直接在玄晶引擎上完成录制，核心是确保录音环境安静、发音清晰，操作步骤如下：

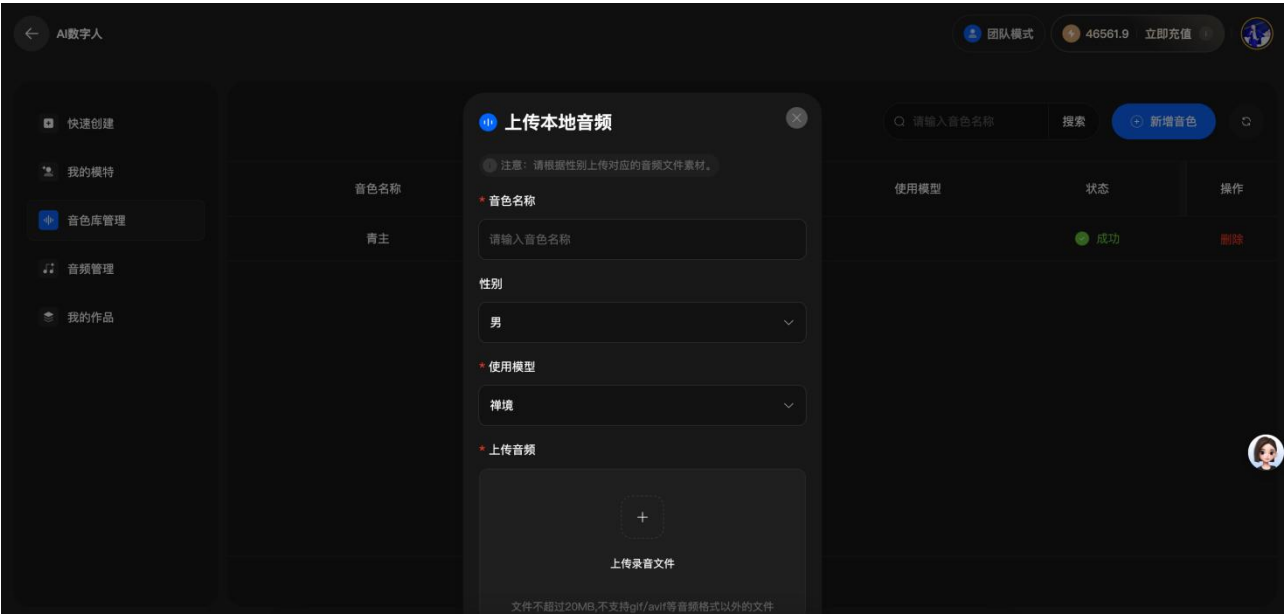


图 5-4

### 1. 录制前的准备：3 分钟搞定环境与设备

录制效果的关键在于“环境”和“设备”，无需专业设备，做好以下准备就能出高质量录音：

- **环境准备：**选择安静的房间（如卧室、书房），关闭空调、风扇等发声设备，避免窗外车流声、人声干扰；如果环境有轻微杂音，可在周围放一些柔软物品（如被子、沙发）吸收噪音。
- **设备准备：**用智能手机的录音功能即可（推荐用手机自带的“录音”APP），将手机音量调至最大，麦克风对准嘴部（距离 10-15 厘米），避免过近导致喷麦，过远导致声音小。
- **人员准备：**录音者保持心情放松，发音清晰标准，避免语速过快或过慢；提前熟悉录制文案，避免录制时卡顿、重复。

## 2.录制操作：按提示完成，确保音频合格

➤ **进入录制界面：**登录玄晶引擎，进入“音色库管理”—“自定义音色”—“录制音色”，系统会弹出录制指引和标准文案。

➤ **获取录制文案：**系统提供“标准录制文案”，包含不同声母、韵母的汉字，能让 AI 更全面地学习声音特征，文案示例：“今天天气真好，阳光明媚，适合外出散步。我们的产品质量可靠，价格实惠，欢迎大家选购。”；也可选择“自定义文案”，但需确保文案长度不低于 30 秒，包含常见发音。

➤ **开始录制：**点击“开始录制”，录音者按正常语速朗读文案，确保：

## 3.声音洪亮清晰，无小声嘀咕；

➤ 无卡顿、无重复，一句话说完再停顿；

➤ 情绪稳定，避免忽高忽低（除非你需要特定情绪的音色）。

➤ **完成录制：**朗读完成后点击“停止录制”，系统会自动播放录制的音频，检查是否有杂音、卡顿，若不满意点击“重新录制”，直至获得合格音频。

## 4.录制后的优化：系统自动处理，无需手动操作

录制完成后，点击“下一步”，系统会自动对音频进行优化处理，包括：

➤ **降噪处理：**去除音频中的轻微杂音，让声音更纯净；

➤ **音量均衡：**将音频音量调整至标准大小，避免忽大忽小；

➤ **节奏优化：**轻微调整语速，让发音更均匀。

优化完成后，系统会生成“自定义音色预览”，点击试听效果，确认无误后进入下一步。

## （三）自定义音色的上传：现有音频快速导入

如果已经有现成的高质量音频素材（如企业创始人的演讲录音、专业配音员的音频），可直接上传创建自定义音色，操作更快捷，但需确保音频符合要求。

### 1. 上传音频的核心要求：避免上传失败

不符合要求的音频会导致上传失败或生成的音色效果差，务必提前检查，核心要求如下：

要求类型	具体标准	检查方法
文件格式	支持 mp3、wav、flac 格式	查看音频文件后缀，非支持格式用格式工厂转换
文件大小	≤200MB	右键文件查看“属性”，过大可通过音频剪辑工具裁剪
音频时长	30 秒-5 分钟	用手机或音频播放器查看时长，过短需补充录制
音质要求	清晰无杂音，无背景音乐，无多人对话	用耳机试听，确保只有单人声音，无其他干扰音
采样率	≥16kHz	用音频编辑工具（如 Audacity）查看，过低需重新录制

## 2. 上传操作：3 步完成，支持批量上传

- **进入上传界面：**在“自定义音色”页面点击“上传音色”，弹出上传窗口。
- **选择并上传音频：**点击“选择文件”，从本地文件夹中找到符合要求的音频文件，点击“上传”，等待上传完成（上传速度取决于文件大小和网络，10MB 文件约 10 秒）。
- **填写音色信息并确认：**上传完成后，填写“音色名称”（如“创始人男声”“品牌专属女声”）、“音色描述”（如“沉稳厚重，适合品牌宣传”），勾选“版权承诺”（确认音频为授权使用），点击“生成自定义音色”，系统会在 5 分钟内完成音色生成，生成后会有短信或站内信通知。

批量上传技巧：如果需要上传多个自定义音色，点击“批量上传”，选择多个符合要求的音频文件，统一填写分类信息（如都归类为“品牌专属音色”），一键完成批量上传，高效便捷。

### （四）自定义音色的管理：试听、应用、删除全操作

生成自定义音色后，会在“我的自定义音色”列表中显示，支持试听、应用、编辑、删除等全流程管理操作：

- **试听：**点击音色右侧“试听”按钮，在线播放音色效果，确认是否符合预期；
- **应用：**点击“应用”，选择需要配置该音色的数字人，一键完成应用，与内置音色操作一致；
- **编辑：**点击“编辑”，可修改音色名称、描述，或重新上传音频优化音色；
- **删除：**对于不再使用的自定义音色，点击“删除”，系统会二次确认，避免误删；删除

后无法恢复，操作前需谨慎。

### 三、实操案例：为奶茶店创建“专属导购音色”，提升用户好感

某连锁奶茶店想为门店的 AI 导购数字人创建“专属音色”，要求“亲切自然，有奶茶店的温暖感”，由店长亲自录制声音，操作流程及效果如下：

- **明确需求与场景：**AI 导购数字人用于门店门口引导点单，音色需“亲切、活泼，带点奶茶店的甜美感”，目标用户以年轻人为主。
- **录制准备：**选择安静的办公室，关闭空调，用店长的手机录音，店长提前熟悉标准文案，调整状态至亲切自然。
- **完成录制：**进入玄晶引擎录制界面，选择标准文案，店长用温和的语气朗读：“欢迎光临 XX 奶茶，今天推荐我们的招牌珍珠奶茶，甜而不腻，口感丝滑。现在点单还能参与第二杯半价活动，快来试试吧。”，录制时长 45 秒，无杂音、无卡顿。
- **生成与应用：**系统优化后生成“奶茶店专属导购音色”，试听效果亲切自然，无机械感，应用到门店 AI 数字人上。
- **效果反馈：**使用专属音色后，用户停留时间比之前使用内置音色提升 30%，点单时的咨询量减少 25%（因为音色亲切，用户更愿意听数字人引导），有顾客反馈“这个导购的声音很舒服，像店长亲自推荐一样”。

案例亮点：通过自定义音色，让 AI 数字人更有“人情味”，强化了门店的亲切形象；录制过程仅用 10 分钟，无需专业设备，成本几乎为零，却带来了明显的用户体验提升，这就是自定义音色的核心价值。

### 四、新手入门：核心操作清单与避坑指南

#### 1. 核心操作清单（按优先级排序）

- 明确数字人的形象与使用场景，确定音色的核心需求（如“甜美女声+直播场景”）（2 分钟）；
- 进入内置音色库，按“性别+风格+场景”筛选音色，试听后确认（1 分钟）；
- 如需特殊场景（如助眠），为音色开启禅境模式（30 秒）；
- 如需专属音色，准备录音环境与设备，完成录制或上传音频，生成自定义音色（10 分钟）；
- 将选中的音色应用到数字人，试听效果并调整（30 秒）；
- 定期管理音色库，删除不再使用的自定义音色，释放空间（1 分钟）。

## 2. 新手避坑指南（重中之重）

- **音色错配坑：**不要只看音色名称选，一定要结合数字人形象和场景试听，比如“甜美女声”也分“可爱型”和“成熟型”，需匹配数字人的年龄感；
- **录制环境坑：**录制自定义音色时，环境杂音是最大问题，不要在阳台、客厅等嘈杂区域录制，哪怕用被子围出一个“临时录音间”，也能大幅提升音质；
- **音频格式坑：**上传自定义音色时，务必检查音频格式和大小，避免上传 mp4 等视频格式，或超过 200MB 的大文件，导致上传失败；
- **版权风险坑：**自定义音色只能使用本人或授权的声音，禁止使用明星、网红等未授权声音，玄晶引擎的版权审核会拒绝违规音频；
- **禅境模式滥用坑：**不要在直播带货、促销等快节奏场景开启禅境模式，舒缓的声音会降低营销效果，仅在需要放松、专注的场景使用。

## 五、本节核心总结：音色库管理的核心逻辑

玄晶引擎音色库管理的核心逻辑是“按需选择，个性定制”，它为不同需求的用户提供了灵活的解决方案：

- 对于新手或通用需求，内置音色库“筛选+试听”的模式能快速匹配到合适的音色，零门槛上手；
- 对于特殊场景需求，禅境模式能优化音色氛围，提升特定内容的用户体验；
- 对于品牌化需求，自定义音色功能能打造独一无二的专属声音，强化品牌记忆。

音色是 AI 数字人与用户沟通的“桥梁”，一个合适的音色能让数字人更有温度、更具辨识度。通过本节的学习，你已经掌握了音色库管理的全流程操作，无论是选用内置音色、开启禅境模式，还是创建自定义音色，都能轻松完成。接下来，让你的 AI 数字人用“好声音”打动每一位用户吧。

## 第四节 作品管理：高效处理数字人音视频内容

当你用玄晶引擎创建出 AI 数字人，并生成了一段段包含音频和画面的作品后，如何快速找到某条音频？怎样确认一个作品是由哪个模特制作的？不想用的音视频内容该如何清理？“作品管理”功能就是你的“数字人内容管家”，它将零散的音频和作品集中收纳，支持试听试看、关联查询、删除清理等实用操作，让你对所有数字人音视频内容了如指掌，既避免资源混乱，又能随时调用复用，真正实现“高效管理、按需使用”。

无论是用于直播的音频脚本、产品宣传的数字人视频，还是客服应答的音视频片段，都



能在作品管理模块得到有序梳理。本节将从“音频管理”和“作品管理”两大核心维度，带你掌握音视频内容的全流程管理技巧，让每一份数字人创作内容都能发挥最大价值，告别“内容存了找不到、删了又后悔”的尴尬。

## 一、音频的管理：让每一段声音都“有据可查、随用随取”

音频是数字人作品的核心组成部分——可能是你上传的文案配音，也可能是数字人生成的应答音频。玄晶引擎的音频管理功能，将所有与数字人相关的音频集中管理，支持试听效果、快速定位、删除清理，让你对声音资源实现精准管控。

### （一）音频的集中展示：一目了然的资源列表

进入玄晶引擎“作品管理”模块，点击“音频管理”，所有音频会以列表形式清晰展示，每一条音频都标注了关键信息，帮你快速识别内容，无需逐一打开试听：

- **基础信息：**包括音频名称（默认以“创建时间+用途”命名，如“20251204\_直播脚本配音”）、文件格式（均为 mp3，适配所有场景）、文件大小（精确到 KB，方便判断存储占用）、创建时间（精确到分钟，便于查找近期音频）；
- **关联信息：**标注该音频对应的数字人模特名称（如“美妆主播小晶”）和使用场景（如“直播带货”），让你清楚知道音频的“归属”和用途；
- **操作按钮：**每条音频右侧都配有“试听”“删除”按钮，核心操作一键触达，无需进入多级菜单。

新手技巧：如果音频数量较多，可点击列表顶部的“排序”按钮，按“创建时间”“文件大小”或“关联模特”排序，比如按“创建时间倒序”，最新的音频会显示在最前面，查找更高效。

### （二）核心操作：试听与删除的实用技巧

音频管理的核心需求是“确认效果”和“清理冗余”，玄晶引擎将这两个操作简化到极致，即使是电脑新手也能轻松完成。

#### 1. 音频试听：快速确认内容与效果

试听是确认音频是否符合需求的关键步骤，玄晶引擎提供“快速预览”和“详情试听”两种方式，满足不同场景需求：

➤ **快速预览：列表中直接听，省时高效：**在音频列表中，找到目标音频，点击右侧“试听”按钮，系统会直接播放音频，无需跳转页面。播放时按钮会变为“暂停”，点击可暂停；再次点击“试听”可重新播放。这种方式适合快速确认音频内容，比如“这段配音是不是我要的直播脚本”。

➤ **详情试听：进入详情页，查看完整信息：**如果需要了解音频的更多细节（如对应的文案内容、生成参数），可点击音频名称进入“音频详情页”。页面中会显示完整的音频播放器，支持调节音量、拖动进度条选择播放段落；同时展示该音频的完整关联信息，包括对应的文案原文、选用的音色、生成时间等，方便你回顾当时的创作思路。

实用场景：当你想复用某段直播配音，但不确定内容是否合适时，直接在列表中快速试听，10秒内就能确认，无需重新生成，节省时间。

## 2. 音频删除：安全清理，释放空间

对于不再使用的音频（如过时的脚本配音、效果不佳的试音片段），及时删除可释放存储空间，操作时既便捷又安全，避免误删重要内容：

➤ **单个删除：精准清理，一步完成：**在音频列表中，找到需要删除的音频，点击右侧“删除”按钮，系统会立即弹出确认窗口：“是否删除该音频？删除后不可恢复，请确认。”，点击“确认”即可完成删除；点击“取消”则放弃操作，有效避免误点导致的损失。

➤ **批量删除：高效清理多段音频：**如果有多个冗余音频需要删除，无需逐一操作，可使用“批量删除”功能：勾选多条音频左侧的复选框（或点击列表顶部复选框“全选”），页面会弹出“批量操作”工具栏，点击“批量删除”，经过二次确认后，即可一键删除所有选中的音频，适合定期的资源清理。

重要提示：音频删除后无法恢复，删除前务必确认“该音频确实不再使用”，尤其是与重要作品关联的音频，删除前可先进入对应的作品详情页，确认删除音频不会影响作品正常使用。

### （三）音频管理的实用场景：让声音资源活起来

音频管理不是简单的“存和删”，更重要的是让声音资源得到高效复用，以下是两个高频实用场景，帮你最大化音频价值：

#### 场景 1：复用优质音频，节省创作时间

如果你有一段直播脚本配音效果很好，想在另一场直播中复用，无需重新上传文案生成

音频：进入“音频管理”，找到这段音频，点击“更多操作”（三个点图标），选择“复制并应用”，然后选择需要复用该音频的数字人模特，点击“确认”，即可将音频快速应用到新的场景中，整个过程不到 1 分钟，比重重新生成节省 80% 时间。

## 场景 2：清理冗余音频，优化存储空间

定期（如每周）进入“音频管理”，按“创建时间”筛选出 1 个月前的音频，逐一试听确认是否还有使用价值：对于试音片段、过时的促销脚本配音等，直接批量删除；对于可能有用但暂不使用的音频，可通过“移动至归档文件夹”功能单独存放，既释放常用空间，又保留潜在资源。

## 二、作品的管理：数字人创作内容的“一站式管家”

这里的“作品”指的是由 AI 数字人生成的完整音视频内容，比如直播片段、产品宣传视频、客服应答视频等。玄晶引擎的作品管理功能，不仅能集中存储这些作品，还能让你快速查看作品对应的模特、试听试看效果、管理作品生命周期，让每一份创作都清晰可控。

### （一）作品的分类展示与关联查询：快速定位目标作品

与音频管理类似，作品也以列表形式展示，但增加了“缩略图预览”和“多维度筛选”功能，让你能更直观、更精准地找到目标作品，尤其是当作品数量较多时，优势更明显。

#### 1. 作品列表的核心信息：一眼识别关键内容

作品列表中的每一项都包含“视觉+文字”双重信息，帮你快速识别：

- **视觉信息**：作品视频的缩略图，直观展示数字人形象和场景，比如“美妆直播”的作品缩略图会显示主播拿着口红的画面，“客服应答”的缩略图会显示穿着职业装的客服形象；
- **文字信息**：包括作品名称（默认“模特名+场景+创建时间”，如“小晶\_美妆直播\_20251204”）、作品时长（如“01:30”）、文件大小、创建时间，以及最关键的“关联模特”信息（直接标注该作品由哪个数字人创建，如“关联模特：美妆主播小晶”）；
- **操作按钮**：配有“试看”“试听”“删除”“查看详情”按钮，核心操作一键完成。

#### 2. 多维度筛选：精准找到“你要的那一个”

当作品数量超过 20 个时，单纯翻找会浪费时间，点击页面左侧的“筛选面板”，可按以下维度精准筛选，10 秒内定位目标作品：

筛选维度	可选条件	适用场景
关联模特	所有模特名称下拉选择（如“美妆主播小晶”“客服专员阿玄”）	想找某个特定模特的所有作品
使用场景	直播带货、产品展示、客服应答、品牌宣传等	需要某类场景的作品用于二次创作
作品时长	1 分钟以内、1-3 分钟、3 分钟以上	查找特定时长的作品（如短视频平台需要 1 分钟以内的作品）
创建时间	近 7 天、近 30 天、自定义时间范围	查找近期创作的作品或某段时间的活动作品

操作示例：想找“美妆主播小晶”在“近 30 天”创作的“1-3 分钟”的“直播带货”作品，在筛选面板中依次勾选对应条件，点击“确认筛选”，符合要求的作品会全部显示，精准高效。

## （二）核心操作：试看试听、关联查询与删除清理

作品管理的核心操作围绕“确认作品效果”“追溯创作源头”“清理冗余作品”展开，每一项操作都设计得简单直观，无需专业知识。

### 1. 试看试听：全方位确认作品效果

作品是音视频结合的完整内容，试看试听能帮你全面确认效果，玄晶引擎提供“快速预览”和“全屏观看”两种方式：

- **快速预览：列表中直接观看，高效便捷：**将鼠标悬停在作品缩略图上，系统会自动播放 10 秒预览视频，同时播放对应的音频，让你快速确认作品的画面、声音和内容是否符合预期；如果想暂停，点击缩略图即可。这种方式适合快速筛选出符合需求的作品。
- **全屏观看：沉浸式体验，查看细节：**点击作品缩略图或“查看详情”按钮，进入“作品详情页”，点击视频播放器右下角的“全屏”按钮，即可全屏观看完整作品。此时可清晰查看数字人的动作、嘴型同步效果、画面清晰度和音频音质，确认作品是否达到发布标准。详情页还支持调节音量、拖动进度条跳转到特定段落，方便重点检查。

### 2. 关联查询：追溯作品的“创作源头”

很多时候，你可能看到一个优质作品，想知道是由哪个数字人模特创建的，以便复用该

模特创作新作品——玄晶引擎的“关联查询”功能就能帮你快速追溯：

➤ **方式 1：列表直接查看：**在作品列表中，每个作品都标注了“关联模特”名称，直接读取即可知道创作该作品的模特；

➤ **方式 2：详情页深度关联：**进入作品详情页，“关联信息”板块会显示完整的关联内容，包括：

关联模特：显示模特名称，并提供“点击查看”链接，点击可直接跳转到该模特的管理页面，方便你对模特进行调整或复用；

使用资源：标注该作品使用的音频、文案、场景背景等资源，点击对应资源名称可直接查看详情；

创作参数：显示当时生成作品的参数（如选用的音色、是否开启智能混剪），为你后续创作提供参考。

实用场景：你看到一段产品宣传视频效果很好，但忘记是哪个模特创建的，进入作品列表找到该作品，直接查看“关联模特”，就能快速定位到对应的数字人，然后用该模特创建新的产品宣传作品，确保风格统一。

### 3. 作品删除：安全清理，保持资源整洁

与音频删除类似，作品删除也支持“单个删除”和“批量删除”，并配有多重确认机制，确保操作安全：

➤ **单个删除：**在作品列表中，找到需要删除的作品，点击右侧“删除”按钮，系统弹出确认窗口，提示“删除该作品不会影响关联的模特和音频资源，是否确认删除？”，明确告知删除后果，避免你因担心影响其他资源而不敢操作；确认后点击“删除”，作品立即清理。

➤ **批量删除：**勾选多个需要删除的作品，点击顶部“批量删除”，经过二次确认后一键删除，适合清理大量过时作品（如过期的促销活动视频）。

温馨提示：如果误删作品，可在“作品回收站”中找回——删除的作品会在回收站保留 15 天，进入“作品管理”—“回收站”，找到目标作品点击“恢复”即可；超过 15 天则无法恢复，删除前务必仔细确认。

### （三）作品管理的进阶技巧：分类归档与二次创作

除了基础的试听、删除，玄晶引擎的作品管理还支持“分类归档”和“二次创作”，帮你更好地利用现有作品，提升创作效率。

## 1. 分类归档：给作品“分文件夹”，管理更有序

当作品类型较多时，可创建自定义文件夹对作品进行分类归档，操作与模特分类类似：

- 进入“作品管理”，点击左侧“新建文件夹”，输入文件夹名称（如“2025 双十二促销作品”“美妆产品宣传作品”）；
- 找到需要归档的作品，点击“更多操作”—“移动至”，选择目标文件夹，点击“确认”即可；
- 后续可通过点击左侧文件夹名称，快速查看该分类下的所有作品，避免不同类型作品混杂。

## 2. 二次创作：基于现有作品快速优化，节省时间

如果有一个作品效果很好，但需要修改部分内容（如更换文案、调整音色），无需重新创建，可通过“二次创作”功能快速优化：

- 找到目标作品，点击“更多操作”—“二次创作”，进入作品编辑页面；
- 系统会自动加载该作品的原有参数（关联模特、场景、音频等），你可直接修改需要调整的部分，比如更换文案、选用新的音色，或调整视频背景；
- 修改完成后点击“生成新作品”，系统会基于修改后的参数生成新作品，原有作品不会被覆盖，既保留了优质基础，又实现了快速优化。

示例：你有一段美妆直播作品，双十二期间需要将促销文案从“买一送一”改为“满 200 减 50”，通过二次创作功能，直接修改文案，选用原模特和音色生成新作品，整个过程仅需 2 分钟，比重新创建节省大量时间。

## 三、实操案例：用作品管理功能高效完成双十二直播内容筹备

某美妆品牌的运营人员需要为双十二活动筹备 3 条 AI 数字人直播内容，通过玄晶引擎的作品管理功能，高效完成了内容复用、优化和归档，流程如下：

- **复用历史优质作品：**进入“作品管理”，通过“关联模特”筛选出“美妆主播小晶”的所有作品，找到去年双十二的直播作品，试看后确认效果良好，点击“二次创作”进入编辑页面。
- **修改优化内容：**保留原模特、场景和音色，将文案修改为今年双十二的促销信息（“双十二提前购，口红买二送一，前 100 名下单送化妆包”），调整部分动作参数（增加“展示优惠券”的动作），点击“生成新作品”，第一条直播内容完成。
- **创建新作品并关联管理：**用同一模特创建另外两条针对不同产品（粉底液、眼影盘）的直播作品，生成后进入“作品管理”，将三条双十二作品批量移动到新建的“2025 双十二美妆



直播”文件夹中，分类归档。

➤ **清理冗余内容：**筛选出“近 3 个月未使用”的旧促销作品，逐一试听确认无复用价值后，批量删除，释放存储空间；将可能有用的旧作品移动到“归档作品”文件夹。

➤ **最终效果：**3 条双十二直播内容仅用 1 小时就完成筹备（其中 2 条基于历史作品优化），所有作品分类清晰，后续直播时可直接调用，运营效率提升 60%。

案例亮点：通过作品管理的“二次创作”和“分类归档”功能，运营人员最大化复用了历史优质资源，避免了重复劳动；同时通过“筛选删除”功能保持了资源整洁，让双十二内容筹备高效有序，这就是作品管理功能的核心价值——“让创作更高效，让资源更可控”。

## 四、新手入门：核心操作清单与避坑指南

### 1. 核心操作清单（按优先级排序）

- 进入“作品管理”，熟悉音频和作品的列表展示方式，了解核心信息含义（2 分钟）；
- 如需查找特定音频/作品，使用“筛选”功能（按关联模特、场景或时间）快速定位（1 分钟）；
- 通过“快速预览”或“详情页”试听试看，确认音频/作品效果（30 秒/个）；
- 对过时、效果差的音频/作品，进行单个或批量删除，清理冗余资源（2 分钟）；
- 将同类作品（如双十二活动作品）移动到自定义文件夹，完成分类归档（2 分钟）；
- 基于优质作品进行二次创作，修改参数生成新作品，节省时间（5 分钟/个）。

### 2. 新手避坑指南（重中之重）

- **筛选低效坑：**不要依赖翻找查找音频/作品，养成使用“筛选”功能的习惯，尤其是按“关联模特”筛选，能快速定位到目标资源，节省大量时间；
- **误删风险坑：**删除前务必确认“是否真的不再使用”，重要作品/音频删除前可先移动到“归档文件夹”；误删后及时在“回收站”找回（作品保留 15 天，音频保留 7 天）；
- **关联混淆坑：**注意“删除作品不会影响关联模特和音频”，无需担心删除作品导致模特无法使用；反之，删除模特也不会删除对应的作品，作品会保留但无法再编辑；
- **二次创作坑：**进行二次创作时，修改后点击“生成新作品”，而非“覆盖原有作品”，避免不小心修改掉优质的历史作品；
- **归档混乱坑：**作品分类文件夹的名称要清晰，建议按“活动名称+时间”或“产品类型”命名（如“2025 双十二直播”“口红产品宣传”），避免用“新作品 1”“临时作品”等模糊名称，否



则后续无法快速识别。

## 五、本节核心总结：作品管理的核心价值

玄晶引擎的作品管理功能，本质是为数字人创作内容提供“全生命周期管理”，其核心价值在于“高效、可控、复用”：

- **高效**：通过集中展示、多维度筛选、快速预览，让你在海量资源中 10 秒定位目标，避免“找内容半小时”的尴尬；
- **可控**：通过关联查询追溯创作源头，通过安全删除机制清理冗余，让每一份资源都在你的掌控之中，避免资源混乱；
- **复用**：通过二次创作功能基于优质作品快速优化，通过分类归档保留历史资源，最大化利用现有创作成果，减少重复劳动，提升创作效率。

对企业和创作者而言，数字人作品是重要的营销资产。通过本节学习的作品管理技巧，你将能高效管理这些资产，让每一份创作都能发挥最大价值，为你的数字人营销活动提供有力支撑，在节省时间成本的同时，确保内容质量和风格统一。

## 第六章 AI 私域（AI 销售）：精细化运营提升私域转化

当私域流量从“增量争夺”进入“存量运营”的深水区，很多企业都面临着相似的困境：私域用户越积越多，运营团队却日渐疲于奔命——个性化问候沦为复制粘贴的模板，朋友圈内容缺乏精准触达的抓手，客户需求响应滞后错失转化良机，运营数据零散难以支撑精细化决策。曾经被寄予厚望的“私域金矿”，往往因运营粗放而陷入“流量沉淀易、转化变现难”的僵局。

破局的关键，在于用技术力量重构私域运营的底层逻辑——AI 销售的出现，正是为了解决私域运营中的“标准化不足”“个性化不够”“效率低下”三大核心痛点。当 AI 技术与私域运营深度融合，私域不再是简单的“客户池”，而是能够实现“精准识别、智能互动、高效转化”的精细化运营生态，让每一位私域用户都能被“看见”“读懂”并被“高效服务”。

本章将聚焦“AI 私域（AI 销售）”这一核心命题，从运营流程、内容生态、客户管理、营销工具四个维度，拆解 AI 如何为私域精细化运营注入新动能。在第一节 SOP 板块，我们将探讨如何通过个性化打招呼设置、完整链路构建、触发式智能执行等标准化手段，让私域运营摆脱“靠人力堆砌”的困境，通过流程看板实现运营进度的实时掌控，确保每一项任务都精准落地；进入朋友圈运营环节，我们将揭示 AI 如何生成适配私域场景的有温度内容，通过智能点赞评论强化客户情感连接，让私域内容从“单向推送”变为“双向互动”；智能机器人部

分，则聚焦客户管理的核心——标签体系，无论是基于用户行为的自动打标，还是补充个性化属性的人工标签，都将让客户画像更立体，配合高效的好友通过策略，实现私域流量的精准沉淀；最后，在营销工具章节，我们将详解 AI 如何智能生成优惠券与活动方案，在客户转化的关键节点发出及时提醒，为私域转化搭建“高效助推器”。

私域运营的本质，是与客户建立长期信任关系的过程。AI 的价值，不在于取代人工，而在于将运营人员从重复繁琐的事务中解放出来，专注于更具温度的情感连接与策略制定。希望通过本章的内容，你能清晰掌握 AI 在私域运营中的应用方法，让精细化运营不再是抽象的概念，而是可落地、可执行、可量化的运营体系，最终实现私域转化的持续提升。

## 第一节 自动 SOP：标准化私域运营流程

私域运营最怕什么？是新好友添加后半天没人理，错失第一波互动时机；是不同销售用不同话术，客户体验参差不齐；是运营流程混乱，不知道哪个客户该推活动、哪个该做售后；更是任务没人盯、进度看不见，最后私域变成“死域”。而玄晶引擎的“自动 SOP”功能，就像给私域运营装了一套“智能导航系统+自动化执行管家”，基于个人微信和玄晶 AI 手机的 RPA 技术，把从好友添加到成交复购的全流程标准化、自动化，让运营少走弯路、多出成果。

所谓“自动 SOP”，就是把私域运营中重复、固定的动作（比如打招呼、发圈、跟进提醒）变成系统能自动执行的流程，再结合客户全生命周期的不同需求，精准触发对应操作。哪怕是刚接触私域的新手，跟着这套标准化流程走，也能把私域运营做得井井有条。本节就从初始互动的打招呼开始，一步步教你搭建完整的私域运营链路，让 AI 帮你把运营效率拉满。

### 一、打招呼任务：个性化初始互动设置

打招呼是私域运营的“第一印象”，生硬的“你好”只会被客户忽略，而玄晶引擎的打招呼任务，能通过“个性化内容+灵活时机”的组合，让新好友刚添加就感受到你的专业与用心，为后续转化打下基础。核心是借助 RPA 自动化技术，实现“添加即互动、互动即精准”。

#### （一）打招呼的核心逻辑：不是“走流程”，而是“拉近距离”

很多人把打招呼当成“任务”，但真正有效的打招呼，是让客户觉得“你认识我、懂我需求”。玄晶引擎的打招呼功能，正是围绕这一逻辑设计，解决了传统打招呼“模板化、时机乱”的问题：

- **触发场景明确**：仅当新好友添加成功后，系统才会启动打招呼流程，避免无效骚扰；
- **时机灵活可控**：支持设置“添加后立即发送”或“间隔 X 分钟发送”，比如添加客户后间隔 5 分钟再打招呼，既给对方留出通过好友的时间，又不会显得过于急切；
- **内容多元个性**：不止支持文本，还能发图片、视频、小程序等多种形式，配合客户来

源定制内容，让互动更有温度。

## （二）实操步骤：3 步搞定个性化打招呼设置

进入玄晶引擎“AI 私域”模块，点击“自动 SOP”—“打招呼任务”，按以下步骤操作，5 分钟就能完成设置，后续所有新好友都能自动收到精准问候。

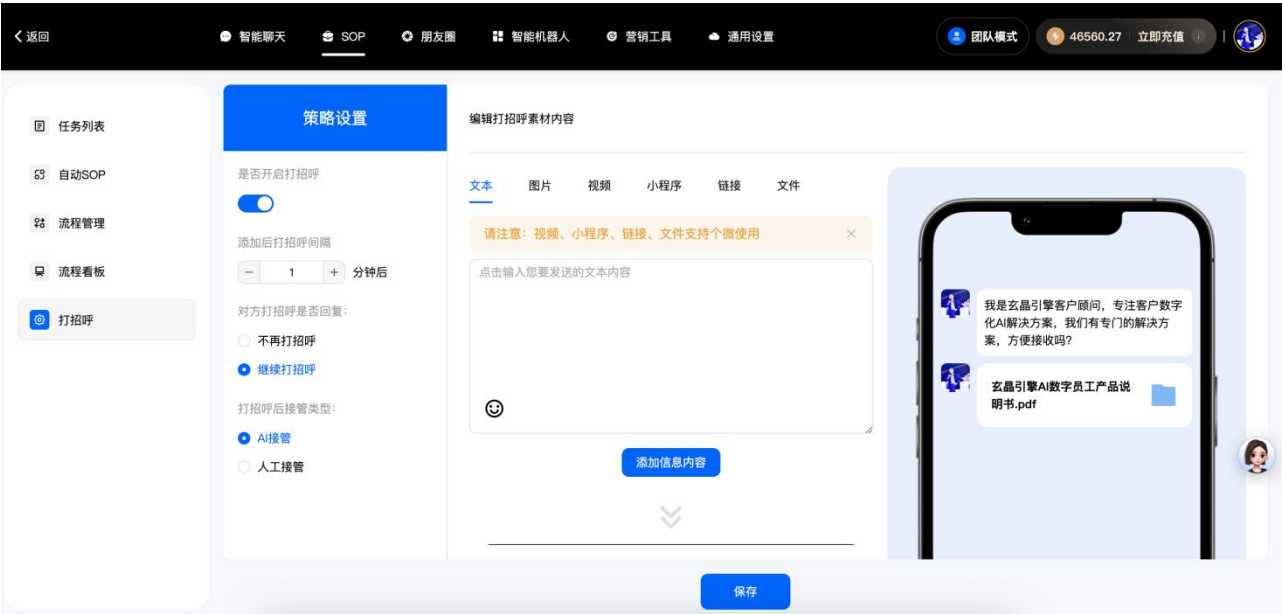


图 6-1

### 步骤 1：确定触发时机，避免“时机错位”

在“触发设置”中，选择打招呼的启动时机，核心有两种选择，根据客户类型匹配：

- **立即发送：**适合活动引流、直播粉丝等“高意向即时性客户”，添加后马上发送“活动专属问候”，比如“哈喽~我是刚才直播的小晶，你问的那款口红链接我发你，现在下单还有专属优惠”，抓住客户的兴趣峰值；
- **间隔发送：**在“间隔时间”框中输入具体分钟数（推荐 3-5 分钟），适合线下门店、客户推荐等“非即时性客户”，避免对方刚通过好友就被消息打扰，比如线下客户添加后 5 分钟发送“王姐您好，我是 XX 门店的顾问小玄，今天您看的那款连衣裙，我把尺码表和穿搭建议发您参考”，更显从容专业。

技巧：可以根据“客户来源”设置不同时机，比如“直播引流”选立即发送，“门店添加”选 5 分钟间隔，在“触发条件”中勾选对应来源标签即可实现精准匹配。

步骤 2：定制多元内容，拒绝“模板化问候”

点击“添加打招呼内容”，玄晶引擎支持 6 种内容形式，你可以组合使用，打造个性化问候包。不同客户来源对应不同内容组合，效果翻倍：

客户来源	内容组合建议	示例
直播引流	文本+小程序（产品链接）	“宝宝~刚直播时你问的气垫，链接放这啦👉[小程序]，前 50 名下单赠卸妆棉，记得备注直播粉丝哦”
线下门店	文本+图片（产品实拍）	“李哥，这是您今天看中的那款男士背包实拍图r，皮质细节都拍清楚了，需要的话我帮您留货”
客户推荐	文本+视频（自我介绍）	“张姐推荐的朋友您好~我是小玄，这是我的简单介绍[视频]，以后您有美妆方面的需求，随时找我，张姐的朋友都有专属福利”
活动扫码	文本+链接（活动规则）	“恭喜您参与我们的抽奖活动！这是活动规则链接👉[链接]，记得完善信息才能领奖，有问题随时喊我”

同时支持设置“多条信息连发”，比如先发送文本问候，间隔 1 分钟再发送产品图片，避免一次性发太多消息让客户反感。在“内容序列”中拖动调整消息顺序和间隔时间即可。

步骤 3：开启 AI 接管，确保万无一失

最后在“执行设置”中勾选“AI 自动接管”，系统会自动完成打招呼任务，无需人工干预。哪怕你在忙其他工作，新好友添加后也能及时收到问候。如果需要人工审核，也可以勾选“发送前人工确认”，系统会推送提醒到你的玄晶 AI 手机，确认后再发送，适合高客单价客户。

二、流程管理：构建完整私域运营链路

如果说打招呼是“开门红”，那流程管理就是“全程导航”。私域运营不是孤立的动作，而是从“新增用户”到“流失挽回”的全生命周期管理。玄晶引擎的流程管理功能，就是帮你把每个阶段的运营动作串联起来，形成“添加-激活-培育-成交-复购-挽回”的完整链路，确保每个客户都能被精准运营。

## （一）核心逻辑：按“客户生命周期”匹配运营动作

不同阶段的客户需求完全不同：新增用户需要“破冰”，低意向用户需要“激活”，意向用户需要“促单”，成交用户需要“维护”。流程管理就是为每个阶段设定专属的“运营动作包”，当客户进入对应阶段，系统自动触发相关操作，避免“对牛弹琴”。玄晶引擎内置了6大核心阶段，基本覆盖私域运营全场景：

- **新增用户阶段**：核心是“建立信任”，动作包括打招呼、发送欢迎福利、引导完善客户信息；
- **低意向激活阶段**：核心是“唤醒兴趣”，动作包括发送行业干货、客户案例、小额优惠；
- **意向培育阶段**：核心是“强化需求”，动作包括产品细节讲解、对比分析、体验课邀请；
- **转化成交阶段**：核心是“促成下单”，动作包括发送限时优惠、催单提醒、付款指引；
- **成交后衔接阶段**：核心是“提升复购”，动作包括发货提醒、使用教程、售后关怀；
- **流失用户阶段**：核心是“挽回召回”，动作包括专属召回福利、新品通知、问卷调查。

## （二）实操：4步搭建专属私域运营链路

进入“流程管理”——“新建流程”，按以下步骤搭建适合自己业务的运营链路，无论是美妆、服装还是知识付费，都能直接套用框架。

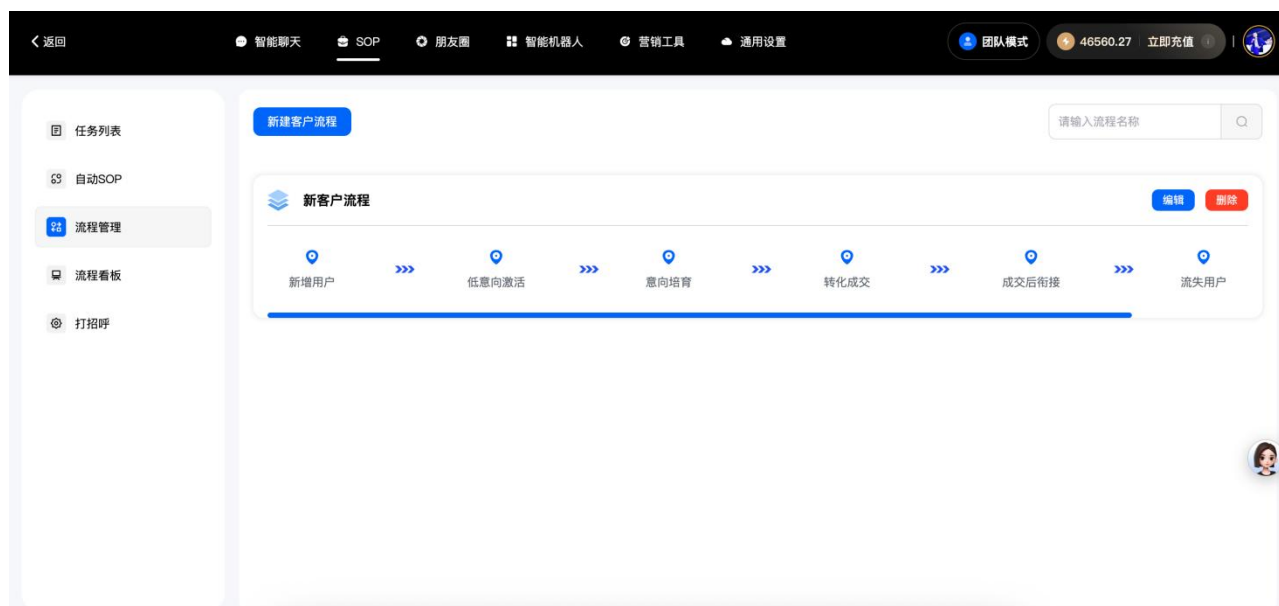


图 6-2

## 步骤 1：命名流程，明确核心目标

给流程起一个清晰的名字，比如“美妆新品私域运营全流程”“99 元体验课转化流程”，再填写“流程目标”（如“30 天内将新增用户转化为付费客户”），明确的目标能让后续动作更聚焦。

## 步骤 2：选择阶段，串联运营链路

在“阶段设置”中，勾选需要的客户阶段（可直接选用内置的 6 大阶段，也能点击“新增阶段”创建自定义阶段，如“会员专属阶段”），然后按“客户生命周期”顺序拖动排序，形成完整链路：新增用户→低意向激活→意向培育→转化成交→成交后衔接→流失用户。

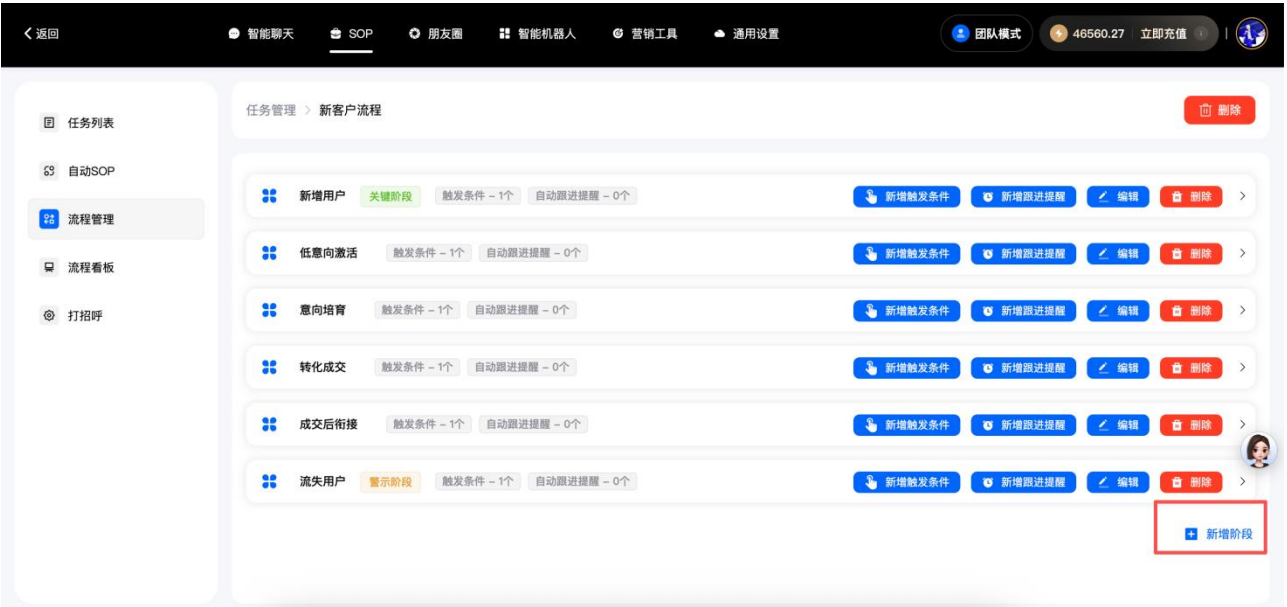


图 6-3

## 步骤 3：配置阶段动作，精准触达

为每个阶段配置具体的运营动作，点击阶段右侧的“添加动作”，选择动作类型（发消息、发朋友圈、添加标签等），设置动作细节：

示例：“意向培育阶段”配置 3 个动作，形成组合拳：

- 动作 1：发送产品对比表（文本+文件），触发时机为“进入该阶段后 1 天”；
- 动作 2：发送客户好评视频（文本+视频），触发时机为“动作 1 完成后 2 天”；
- 动作 3：邀请参加线上体验课（文本+链接），触发时机为“动作 2 完成后 3 天”。

每个动作都支持设置“发送渠道”（私聊、朋友圈）和“发送方式”（立即发送、定时发送），确保触达时机精准。

### 步骤 4：设置阶段触发条件，实现自动流转

这是流程能“自动跑起来”的关键，为每个阶段设置“进入条件”和“退出条件”，当客户满足条件时，自动从一个阶段流转 to 下一个阶段：

- **进入条件**：比如“新增用户阶段”的进入条件是“新添加好友且未打标签”；“意向培育阶段”的进入条件是“客户点击过产品链接但未下单”；
- **退出条件**：比如“意向培育阶段”的退出条件有两个——“客户下单”则进入“转化成交阶段”，“超过 7 天无互动”则进入“低意向激活阶段”。

设置完成后，点击“启用流程”，系统就会根据客户行为自动判断阶段并触发对应动作，无需人工手动调整。

### 三、自动 SOP：触发式流程的智能执行

流程管理搭建好了“运营链路”，但怎么让这些流程自动执行？答案就是“自动 SOP”。它就像流程的“智能开关”，基于客户的行为或时间节点自动触发对应流程，实现“客户有动作，系统有响应”，彻底解放人工，让私域运营“不休息、不遗漏”。

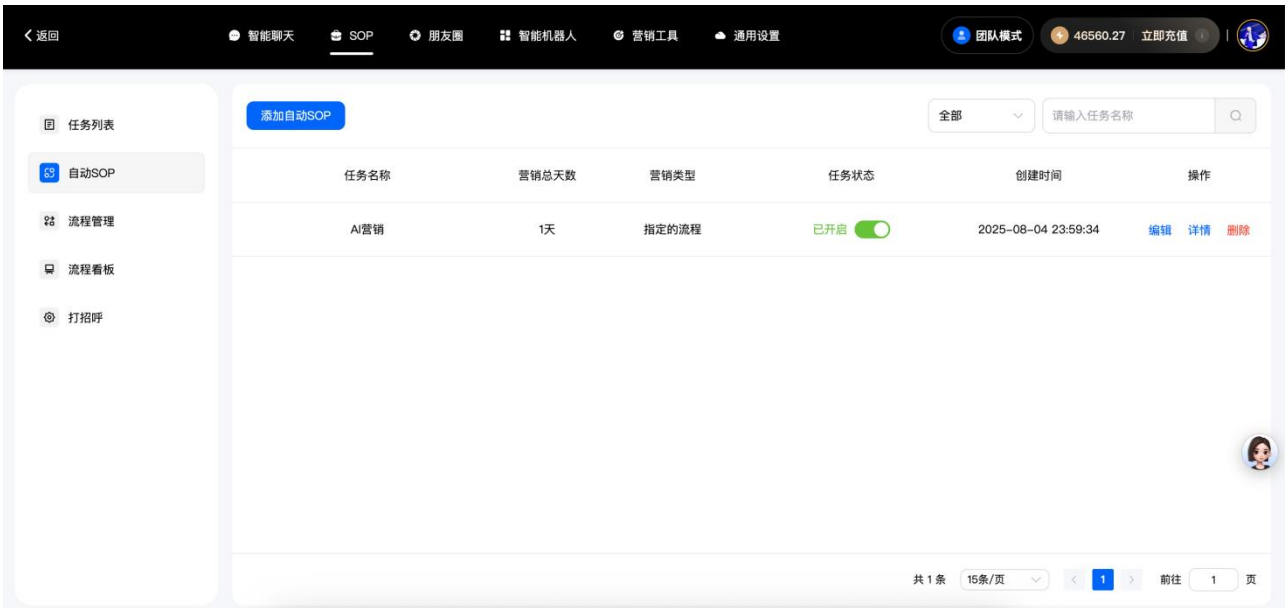


图 6-4

#### （一）自动 SOP 的核心价值：从“人等客户”到“系统追客户”

传统私域运营中，销售需要手动记录客户行为，再判断该做什么动作，不仅效率低，还容易遗漏。而玄晶引擎的自动 SOP，通过 RPA 自动化技术实现“触发-执行”的闭环：

- **无需人工干预**：客户点击链接、回复消息、浏览朋友圈等行为，都会自动触发对应流



程，系统直接执行预设动作；

- **响应即时：**客户行为发生后，系统在 10 秒内就能触发动作，比人工反应更快，抓住转化黄金时机；
- **执行标准统一：**无论多少个客户同时触发流程，执行的动作和话术都完全一致，避免因销售水平不同导致的客户体验差异。



图 6-5

**(二) 两大触发模式：覆盖所有私域运营场景**

玄晶引擎支持“行为触发”和“时间触发”两种模式，可单独使用也能组合搭配，满足不同运营需求。

**1. 行为触发：客户动一动，系统就响应**

基于客户的具体行为触发 SOP, 是最精准的运营方式, 能实现“客户需要什么, 就给什么”。常见的触发行为及对应 SOP 设置:

客户行为	触发的 SOP 流程	执行动作示例
点击产品小程序	意向培育流程	10 分钟后发送产品使用教程（文本+视频）
回复“价格”“多少钱”	转化成交流程	立即发送价格表+限时优惠（文本+图片）
点赞朋友圈产品动态	低意向激活流程	1 天后私信发送“专属折扣”（文本）

完成付款	成交后衔接流程	立即发送付款成功通知，2 小时后发送发货提醒
------	---------	------------------------

设置方法：进入“自动 SOP”—“新建 SOP”—选择“行为触发”，在“触发行为”中勾选对应选项，关联已搭建的流程，点击“保存启用”即可。

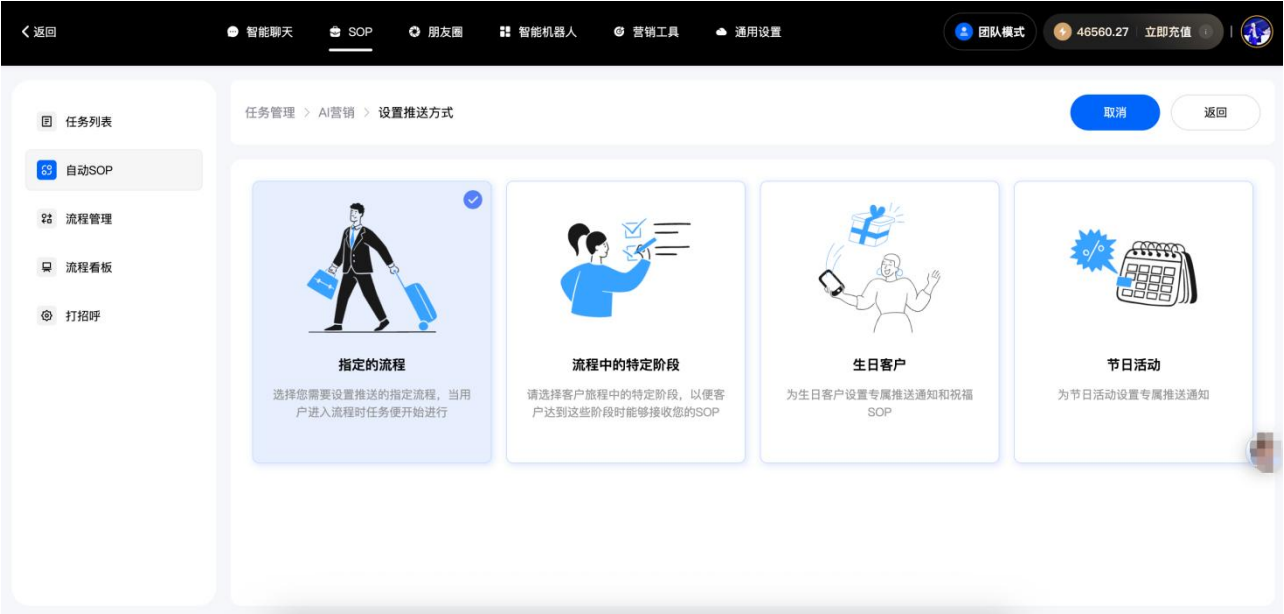


图 6-6

## 2. 时间触发：到点就执行，不遗漏关键节点

基于时间节点触发 SOP，适合固定周期的运营动作，比如节日祝福、定期福利推送等，确保运营有规律、有节奏。常见的时间触发场景：

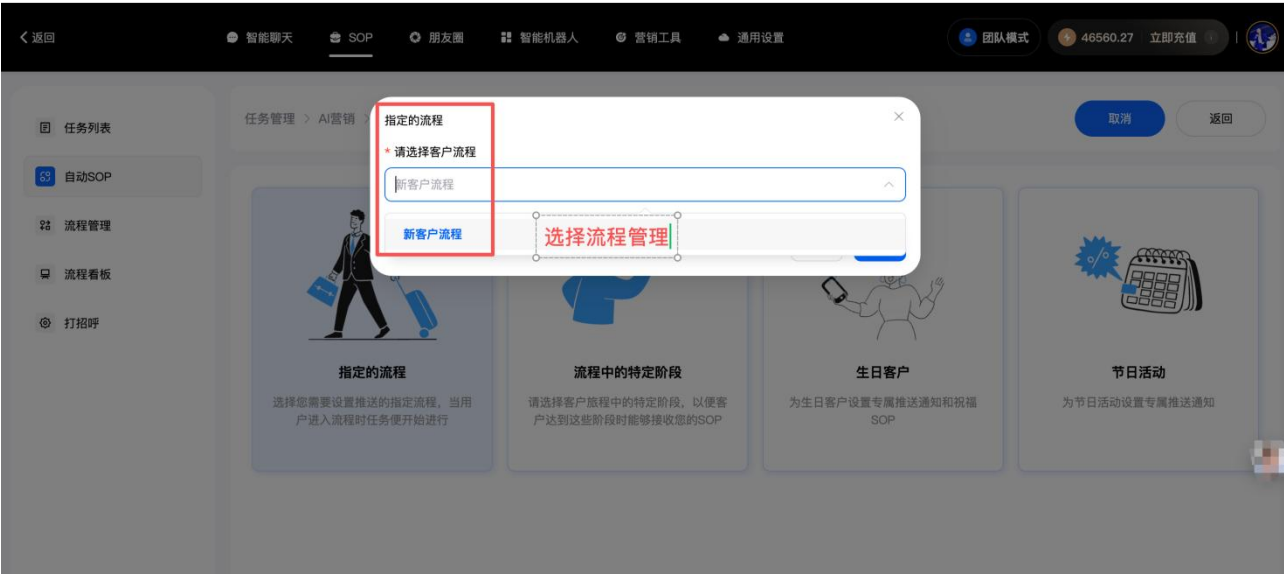


图 6-7

➤ 固定日期触发：如春节前 3 天触发“节日祝福流程”，发送新年问候+专属福利；

- **周期触发**：如每周五触发“周末福利流程”，发送周末促销活动；
- **客户生命周期节点触发**：如客户成交满 30 天，触发“复购提醒流程”，发送新品通知+复购优惠。

设置方法：选择“时间触发”，设置触发时间（固定日期、周期、生命周期节点），关联对应流程即可。比如设置“客户成交满 30 天”触发复购流程，系统会自动统计每个客户的成交时间，到点精准触发。

**(三) SOP 执行的灵活调整：人工干预的“兜底”机制**

自动 SOP 不是“一刀切”，玄晶引擎保留了人工干预的空间，让运营更灵活。当系统触发 SOP 后，你可以：

- **临时暂停**：针对特殊客户（如正在手动沟通的高客单价客户），可在“SOP 执行列表”中点击“暂停”，避免系统发送消息干扰人工沟通；
- **修改内容**：如果需要对触发的内容进行个性化调整，点击“编辑动作”，修改后再发送，兼顾标准化与个性化；
- **终止流程**：若客户明确表示不需要，可点击“终止流程”，避免后续动作继续触发，减少客户反感。

**四、任务管理：明确运营任务与责任人**

自动 SOP 解决了“自动化执行”的问题，但私域运营中仍有一些需要人工完成的工作（如客户的个性化问题解答、线下活动邀约等）。任务管理功能就是把这些人工任务“标准化、责任化”，明确谁来做、做什么、什么时候做，避免任务积压或无人跟进。

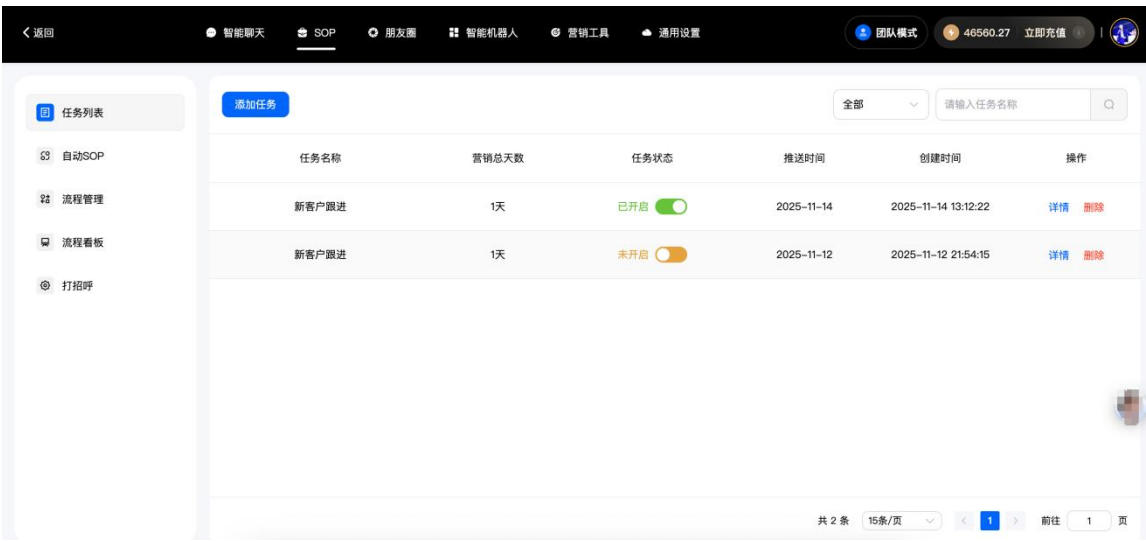


图 6-8

## （一）任务管理的核心：让“模糊工作”变“清晰任务”

很多私域团队的问题是“工作一堆，但不知道优先级”，任务管理通过“内容+对象+责任人+时间”四要素，把模糊的工作拆解成具体任务：

- **任务内容明确**：不是“跟进客户”，而是“给客户王姐发送新品试用装申请链接，并确认收货地址”；
- **目标对象精准**：明确任务对应的客户（可按标签、阶段筛选），避免“广撒网”；
- **责任人清晰**：每个任务都指定具体负责人，避免“三个和尚没水喝”；
- **时间节点明确**：设置任务的“开始时间”和“截止时间”，避免拖延。

## （二）实操：3步完成任务创建与分配

进入“任务管理”—“新建任务”，按以下步骤操作，让团队工作有序推进。

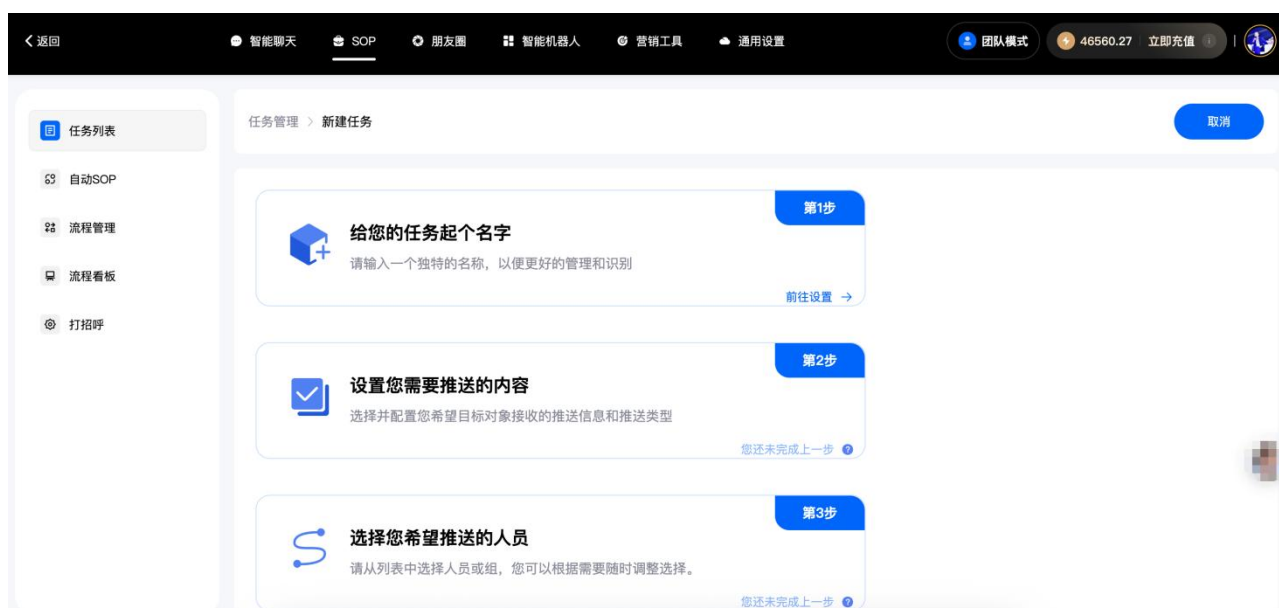


图 6-9

### 步骤 1：创建任务，明确核心信息

填写“任务名称”（如“邀约意向客户参加线下体验课”）、“任务描述”（详细说明要做什么，如“给标签为‘意向-美妆’的客户发送体验课邀请函，确认参加人数并记录”），选择“任务类型”（如“客户邀约”“售后跟进”），让任务性质清晰。

## 步骤 2：确定目标客户，精准定位对象

在“目标客户”中，通过标签、阶段、来源等条件筛选需要跟进的客户。比如创建“邀约体验课”任务时，筛选“标签为‘意向-美妆’且近 7 天有互动”的客户，确保任务对象精准，避免无效工作。支持“批量选择”和“手动添加”，既高效又灵活。

## 步骤 3：分配责任人与时间，确保落地

在“任务分配”中选择责任人（可从团队成员中勾选），设置“任务开始时间”和“截止时间”，并勾选“任务提醒”（如截止前 1 小时提醒责任人）。点击“创建任务”后，责任人会收到玄晶 AI 手机的消息提醒，确保任务不被遗漏。

### （三）任务进度跟踪：实时掌握完成情况

任务创建后，在“任务列表”中可实时查看进度，每个任务都有“未开始”“进行中”“已完成”“已逾期”四种状态：

- **责任人自查：**责任人可点击“更新进度”，标记任务状态，上传完成凭证（如客户确认参加的聊天截图）；
- **管理者监督：**管理者可在“任务看板”中查看所有任务进度，对“已逾期”的任务点击“催办”，发送提醒给责任人；
- **数据统计：**系统自动统计每个责任人的任务完成率、逾期率，为团队考核提供数据依据。

## 五、流程看板：实时监控 SOP 执行进度

如果把自动 SOP 和任务管理比作“前线作战”，那流程看板就是“指挥中心”——它把所有 SOP 的执行情况、客户阶段分布、任务进度都集中展示在一个页面，让你对私域运营全局一目了然，及时发现问题、调整策略。

### （一）流程看板的核心价值：让运营“数据化、可视化”

传统私域运营靠“感觉”判断效果，而流程看板通过“可视化图表+实时数据”，把运营状态量化呈现，解决了“不知道问题在哪”的痛点：

- **全局掌控：**一眼看到所有 SOP 的执行进度、客户在各阶段的分布情况、未完成任务数量；

- **问题预警**: 当某个阶段客户积压过多（如“低意向激活阶段”客户占比超 50%），系统会自动标红提醒，及时调整运营策略；
- **效果追溯**: 通过数据变化（如“转化成交阶段”客户数量增长），判断 SOP 流程是否有效，为优化提供依据。

**(二) 看板核心模块：3 大板块覆盖运营全维度**

玄晶引擎的流程看板分为“客户阶段分布”“SOP 执行监控”“任务进度统计”三大模块，数据实时更新，无需手动刷新。

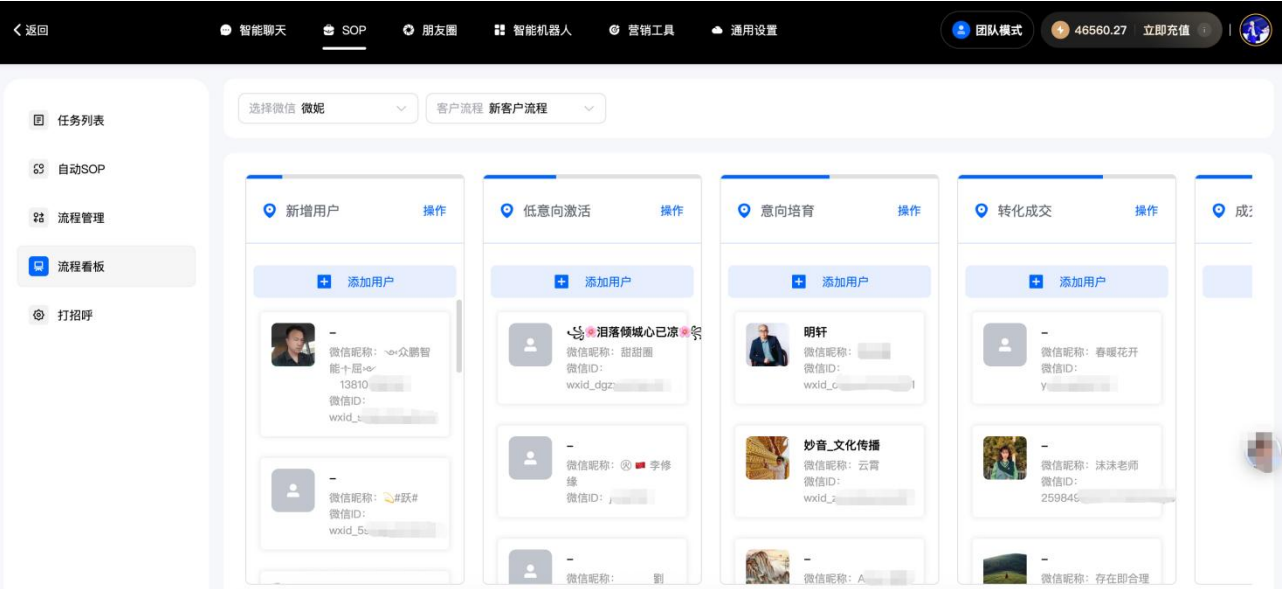


图 6-10

**1. 客户阶段分布：掌握客户“流量地图”**

以“漏斗图”形式展示客户在各阶段的分布情况，比如“新增用户 1000 人→低意向激活 300 人→意向培育 150 人→转化成交 50 人”，直观呈现每个阶段的客户流失率：

- 如果“新增用户→低意向激活”流失率过高（超 70%），说明打招呼或初始互动效果差，需要优化问候内容；
- 如果“意向培育→转化成交”流失率过高（超 60%），说明促单动作不够精准，需要调整优惠策略或产品讲解内容。

点击漏斗图的某个阶段，可直接查看该阶段的所有客户列表，方便针对性优化。

## 2. SOP 执行监控：跟踪流程“执行状态”

以“列表+进度条”形式展示所有 SOP 的执行情况，包括：

- **基础信息：**SOP 名称、触发模式、关联流程；
- **执行数据：**已触发次数、成功执行次数、未执行次数；
- **异常提醒：**对“未执行次数过多”的 SOP 标黄提醒，点击可查看原因（如触发条件设置过严、客户无对应行为），及时调整 SOP 规则。

## 3. 任务进度统计：掌握团队“工作动态”

以“柱状图”形式展示团队任务的完成情况，包括“今日任务完成率”“本周任务完成率”“各责任人任务完成情况”，管理者可快速识别“任务完成率低”的成员，及时沟通解决问题；同时展示“已逾期任务”列表，点击可直接催办。

### （三）看板的手动调整：修正系统误判，确保数据精准

虽然系统能自动统计数据，但难免出现误判（如客户实际已下单，但系统未识别，仍停留在“意向培育阶段”）。流程看板支持手动调整，确保数据精准：

- **手动调整客户阶段：**找到误判的客户，点击“调整阶段”，选择正确的阶段（如“转化成交”），系统会自动更新漏斗图数据；
- **手动标记 SOP 状态：**如果 SOP 实际已执行，但系统显示“未执行”，点击“标记为已执行”，修正执行数据；
- **自定义数据筛选：**支持按“时间范围”（如近 7 天、近 30 天）筛选数据，查看不同周期的运营效果，为阶段性总结提供依据。

## 六、核心总结：自动 SOP 让私域运营“标准化、自动化、精细化”

玄晶引擎的自动 SOP 体系，本质是通过“标准化流程+自动化执行+可视化监控”，解决私域运营中“效率低、不标准、难追踪”的核心痛点，最终实现“低成本、高转化”的私域运营目标：

- **标准化是基础：**从打招呼的第一句话，到成交后的售后跟进，每个环节都有标准动作，确保客户体验统一；
- **自动化是核心：**借助 RPA 技术，让系统自动完成重复动作，解放人工，实现“客户不休息，运营不打烊”；



➤ **精细化是目标**：通过客户阶段划分、精准触发 SOP、个性化任务分配，让每个客户都能被“精准服务”，提升转化效率。

无论是个人创业者，还是几十人的私域团队，这套自动 SOP 流程都能直接套用。从搭建打招呼任务开始，逐步完善运营链路，开启自动 SOP 执行，再通过任务管理和流程看板把控全局，你会发现私域运营不再是“体力活”，而是靠系统驱动的“智能活”。接下来，就跟着本节的步骤，搭建属于你的私域自动运营体系吧。

## 第二节 朋友圈：打造有温度的私域内容生态

在私域运营中，朋友圈就像 AI 销售的“个人名片”和“沟通窗口”——一条有价值的朋友圈能让客户记住你，一次及时的点赞评论能拉近距离，而杂乱无章的内容则会被悄悄屏蔽。很多人做私域朋友圈时，常陷入“要么没时间发，要么发了没人理”的困境：手动写文案耗时长，发布时间抓不准，客户发了朋友圈没及时互动错失机会，频繁评论又怕被当成机器人。

玄晶引擎的朋友圈功能，正是为解决这些问题而来。它通过“AI 生成内容+自动化发布+智能互动”的组合，让你不用每天耗费大量精力，就能打造出“有价值、有温度、有互动”的私域朋友圈。无论是内容创作、定时发布，还是精准点赞评论，AI 都能帮你高效完成，既保持了朋友圈的活跃度，又让客户感受到专属关怀，为后续转化筑牢情感基础。本节就从“发朋友圈”和“点赞评论”两大核心板块，带你掌握私域朋友圈的运营技巧。

### 一、发朋友圈：AI 生成适配私域的内容

私域朋友圈的核心不是“刷屏促销”，而是“传递价值、建立信任”。玄晶引擎的 AI 内容生成功能，能根据你的行业、产品和客户群体，自动生成适配的朋友圈内容，支持文本、图片、视频等多种形式，还能设定定时发布，让你的朋友圈“有料又准时”。

#### （一）核心逻辑：私域朋友圈要“对人说人话”

不同行业的朋友圈内容风格天差地别：美妆行业需要鲜活的产品实拍和使用感受，知识付费需要干货分享和学员反馈，餐饮行业需要诱人的菜品图和优惠活动。玄晶引擎的 AI 能精准匹配行业属性，生成的内容避免“模板化”，同时兼顾“价值感”和“营销感”的平衡——既不会让客户觉得是硬广，又能自然传递产品优势。

比如同样是推广新品，AI 为美妆行业生成的文案是“刚上的豆沙色唇釉绝了！黄皮姐妹亲测显白，质地像奶油一样丝滑，今天下单送同色系眼影小样”，而为知识付费行业生成的文案是“学员反馈来啦！跟着课程学完第 3 课，已经独立完成了一份短视频脚本，还接到了第一单兼职”。想入门短视频的朋友，今晚 8 点直播讲新手避坑技巧”，精准适配不同客户的需求。

求。

## (二) 实操：3 步搞定 AI 朋友圈内容生成与发布

进入玄晶引擎“AI 私域”——“朋友圈运营”——“发朋友圈”，按以下步骤操作，10 分钟就能规划好一周的朋友圈内容，省时又省心。

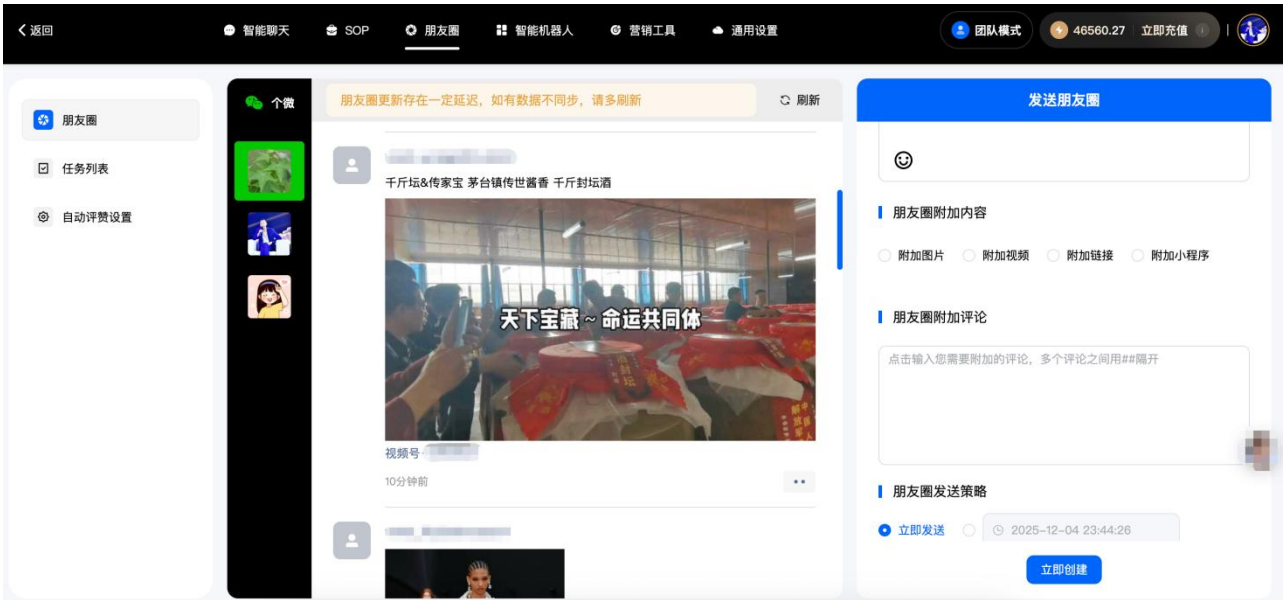


图 6-11

### 步骤 1：明确内容场景，告诉 AI“你要什么”

在“内容设置”中，先选择“内容场景”，玄晶引擎内置了 8 大高频场景，直接勾选即可，无需自己构思：

- **产品推广**：突出产品卖点、使用效果，适合新品上市或爆款推荐；
- **客户案例**：用真实反馈增强信任，适合知识付费、培训、服务类行业；
- **干货分享**：输出行业知识、实用技巧，适合建立专业形象；
- **活动通知**：清晰说明活动时间、规则、福利，适合促销、直播、线下活动；
- **生活日常**：展示团队工作、产品研发等日常，拉近与客户的距离；
- **节日祝福**：结合节日氛围，附带专属福利，避免空洞祝福；
- **售后关怀**：提醒产品使用注意事项、售后保障，提升客户满意度；
- **互动提问**：发起话题引导客户评论，增加朋友圈活跃度。

选择场景后，补充“核心信息”，比如产品推广场景需填写“产品名称（如豆沙色唇釉）”“核心卖点（显白、丝滑）”“优惠活动（送眼影小样）”，AI 会基于这些信息生成精准内容，避免

内容与产品脱节。

步骤 2：生成多元内容，组合呈现效果更好

玄晶引擎支持“文本+多媒体”的组合内容形式，AI 不仅能生成文案，还能智能匹配图片或视频素材（若你上传过产品素材，AI 会优先使用；若没有，会生成符合场景的免费素材推荐），让朋友圈内容更生动。

1. 文本内容：AI 生成+人工微调，兼顾效率与个性

点击“生成文案”，AI 会在 3 秒内生成 3 条不同风格的文案，你可以直接选用，也能进行简单修改。比如 AI 生成的美妆文案，你可以加上自己的口头禅“宝子们”，让内容更有个人特色。同时支持“附加评论内容”，即在发布朋友圈后，用小号或自己的号在评论区补充信息（如“刚看了库存，这个色号只剩 20 支啦”），营造真实互动的氛围。

2. 多媒体内容：多种形式满足不同需求

根据场景选择合适的多媒体形式，系统支持图片、视频、链接、小程序四种类型，直接上传或选择 AI 推荐素材即可：

- **图片/视频**：产品推广选高清产品图、使用过程视频；客户案例选学员反馈截图、前后对比图；
- **链接**：干货分享选公众号文章链接；活动通知选活动报名链接；
- **小程序**：产品推广选商城小程序；直播通知选直播预约小程序，方便客户直接点击操作。

新手技巧：朋友圈内容遵循“20%营销+80%价值”的原则，比如一周发 5 条朋友圈，1 条产品推广，2 条干货分享，1 条客户案例，1 条生活日常，避免过度营销引起客户反感。

步骤 3：设定发布时间，定时发送不遗漏黄金时段

朋友圈的发布时间直接影响阅读量，玄晶引擎的“定时发送”功能，能让你精准把握黄金时段，无需手动蹲点发布。

1. 黄金发布时段参考

系统内置了各行业的黄金发布时段推荐，你也可以根据自己的客户群体调整：

行业类型	黄金发布时段	核心原因
------	--------	------

美妆、服装（年轻女性为主）	12:00-13:30、18:00-22:00	午休和睡前是刷手机高峰，时间充裕易互动
知识付费、职场培训	7:30-8:30、19:00-21:00	早间通勤和晚间学习时间，对干货需求高
餐饮、本地生活	11:00-12:00、17:00-18:00	餐前决策阶段，易引发购买需求
通用行业	10:00-11:30、15:00-16:30	工作间隙摸鱼时间，客户有精力阅读

## 2. 定时发布操作

在“发布设置”中，勾选“定时发送”，选择具体的日期和时间，点击“确认设置”。如果需要批量规划，可点击“添加多条任务”，一次性设置未来 3-7 天的朋友圈发布计划，系统会在设定时间自动发布，即使你在忙其他工作，朋友圈也能按时更新。

### （三）任务列表管理：集中把控朋友圈发布计划

所有设置好的朋友圈发布任务，都会集中展示在“朋友圈任务列表”中，你可以实时查看、修改或删除任务：

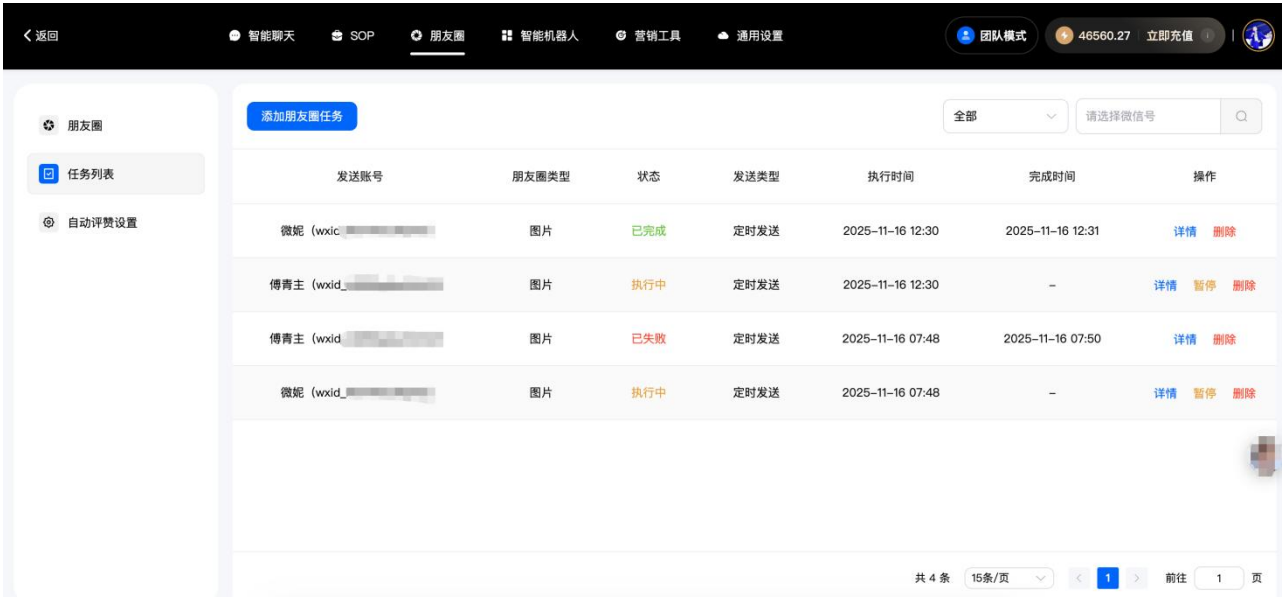


图 6-12

- **查看状态：**任务分为“未执行”“已执行”“已取消”三种状态，未执行的任务会显示倒计时，清晰掌握发布进度；
- **修改调整：**点击“编辑”按钮，可修改文案、多媒体内容或发布时间，比如临时有紧急活动，可提前修改当天的朋友圈内容；

➤ **批量操作：**勾选多条任务，可进行“批量取消”或“批量修改发布时间”，适合调整整体发布计划。

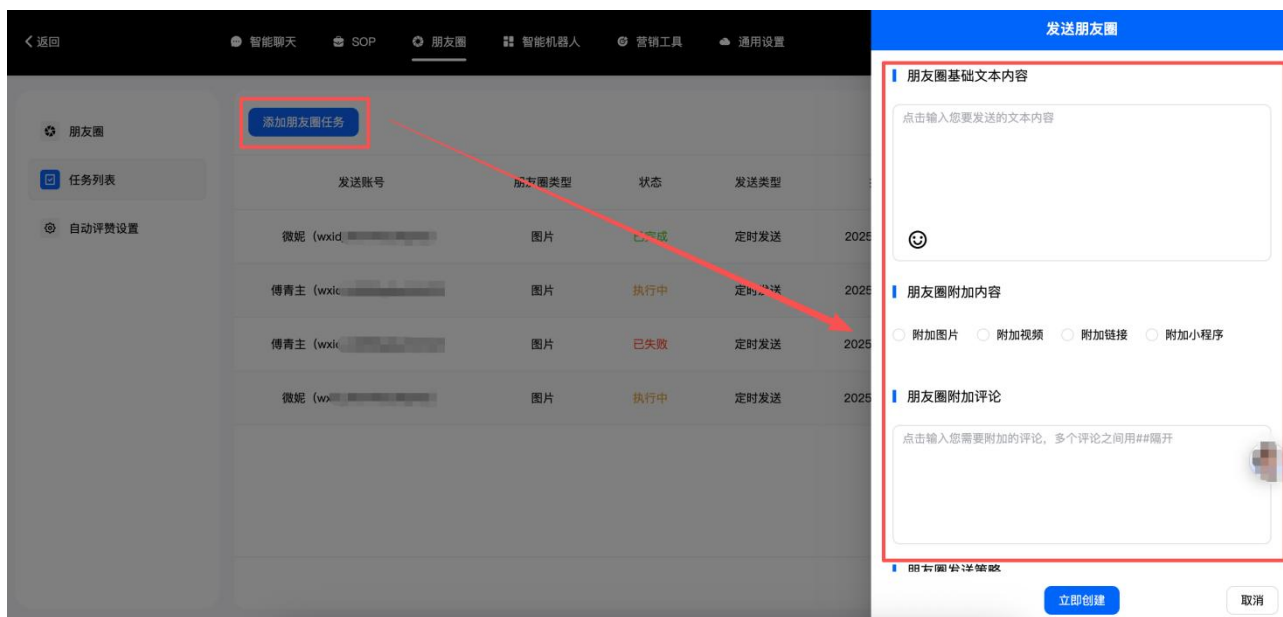


图 6-13

## 二、点赞评论：智能互动提升客户粘性

如果说发朋友圈是“单向输出”，那点赞评论就是“双向互动”——及时给客户的朋友圈点赞评论，能让客户感受到你的关注，拉近心理距离，是建立信任的关键一步。但人工逐条查看客户朋友圈费时费力，评论不及时或内容生硬，还会显得敷衍。玄晶引擎的智能点赞评论功能，能让 AI 自动完成互动，同时通过灵活设置避免“机器人感”，让互动更真实、有温度。

### （一）核心逻辑：互动要“及时、适度、真诚”

好的朋友圈互动，需要满足三个条件：一是及时，客户发圈后尽快互动，才能让对方感受到你的关注；二是适度，避免频繁互动造成骚扰；三是真诚，评论内容要贴合客户的朋友圈内容，不能用通用模板。玄晶引擎的功能正是围绕这三点设计，通过“延时设置”“数量限制”“AI 智能评论”，让互动既高效又自然。

### （二）实操：4 步设置智能点赞评论，互动不翻车

进入“朋友圈运营”—“智能点赞评论”，按以下步骤设置，让 AI 帮你精准完成互动，同时规避骚扰风险。

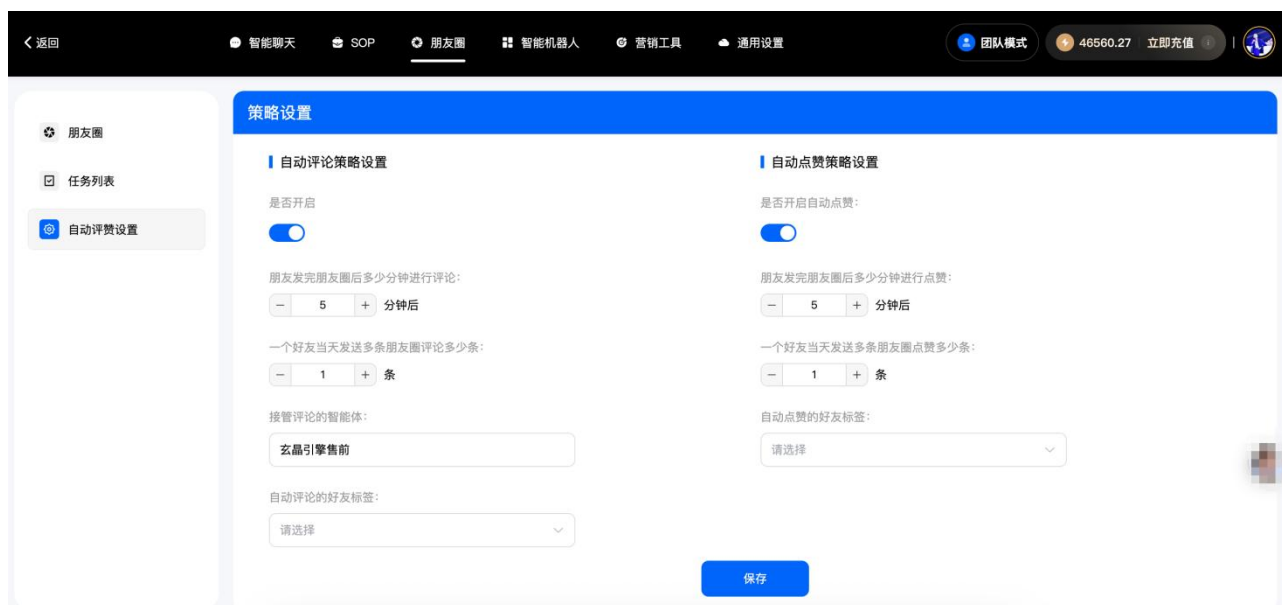


图 6-14

## 步骤 1：设置互动时机，避免“秒赞秒评”像机器人

“秒赞秒评”很容易让客户觉得是机器人操作，玄晶引擎支持设置“延时互动”，即客户发完朋友圈后，间隔一定时间再进行点赞或评论，模拟真人看到朋友圈的自然反应。

➤ **点赞延时：**在“点赞设置”中，输入“延迟时间”（推荐 3-10 分钟），比如设置 5 分钟，客户 10:00 发朋友圈，AI 会在 10:05 进行点赞；

➤ **评论延时：**在“评论设置”中，输入“延迟时间”（推荐 5-15 分钟，比点赞稍晚，更符合真人习惯），比如客户 10:00 发朋友圈，AI 会在 10:10 进行评论。

你可以根据客户类型调整延时，比如对重要客户（高客单价、老客户）设置较短延时（3 分钟），体现重视；对普通客户设置稍长延时（10 分钟），更显自然。

## 步骤 2：设定互动频率，避免“过度骚扰”惹反感

有些客户一天会发多条朋友圈，如果每条都点赞评论，会显得过度关注，造成骚扰。玄晶引擎通过“单日互动数量限制”，控制互动频率，既保持存在感又不招人烦。

➤ **单客户单日点赞上限：**设置“1-3 条”（推荐 2 条），比如客户一天发 5 条朋友圈，AI 只会点赞前 2 条，避免刷屏互动；

➤ **单客户单日评论上限：**设置“1-2 条”（推荐 1 条），优先评论客户的重要内容（如生活感悟、重要通知），普通内容只点赞不评论。

设置完成后，系统会自动统计对每个客户的互动次数，达到上限后不再触发互动，有效规避骚扰风险。



### 步骤 3：配置智能评论，让 AI 说“贴心话”

评论内容是互动的核心，玄晶引擎的 AI 能根据客户朋友圈的内容类型，自动生成贴合场景的评论，避免“真棒”“不错”这类敷衍话术。

#### 1. 选择接管评论的智能体

在“智能体设置”中，选择负责评论的 AI 智能体（可提前创建不同风格的智能体，如“亲切活泼型”“专业稳重型”），智能体会根据自身风格生成对应评论。比如给年轻客户的朋友圈评论，用“亲切活泼型”智能体，生成“这个地方也太好拍了吧！求地址”；给商务客户的朋友圈评论，用“专业稳重型”智能体，生成“这个行业观点很有启发，学习了”。

#### 2. AI 评论的场景化生成逻辑

AI 会自动识别客户朋友圈的内容类型，生成对应评论，常见场景如下：

客户朋友圈内容类型	AI 评论示例（亲切活泼型）	AI 评论示例（专业稳重型）
生活日常（如旅行、美食）	“这碗面看起来也太香了！求店名，下次我也去打卡~”	“生活氛围真好，懂得享受生活”
工作感悟（如项目完成）	“太厉害了吧！这么难的项目都搞定了，必须为你点赞👍”	“项目完成得很出色，背后的付出值得肯定”
产品分享（如买了新东西）	“这个耳机我也种草好久了，音质怎么样呀？”	“这款产品口碑不错，使用体验应该很好”
情绪表达（如开心、烦恼）	“看得出来你今天超开心！有好事分享吗？”	“保持好心情很重要，若有需要帮忙的地方可以随时说”

#### 3. 手动补充评论模板（可选）

如果你有特定的评论需求，可在“评论模板”中添加自定义话术（如“看到你发的内容啦，我们最近有个活动很适合你”），AI 会结合模板和客户朋友圈内容，生成更精准的评论，兼顾个性化和营销需求。

### 步骤 4：设置互动后标签，为后续运营做铺垫

互动不仅是拉近距离，更是了解客户的机会。玄晶引擎支持“互动后自动打标签”，根据客户朋友圈内容和互动情况，为客户添加标签，方便后续精准运营。



➤ **根据内容打标签：**比如客户发朋友圈分享旅行照片，互动后自动添加“兴趣-旅行”标签；发朋友圈吐槽失眠，自动添加“需求-助眠”标签；

➤ **根据互动意愿打标签：**如果客户回复了 AI 的评论，自动添加“高互动意愿”标签，后续可重点跟进；

➤ **手动设置标签规则：**在“标签设置”中，自定义“内容关键词-对应标签”的规则，比如设置“关键词‘宝宝’-标签‘宝妈’”，系统识别到关键词后自动打标。

这些标签会同步到客户的整体标签体系中，后续发布朋友圈或推送消息时，可根据标签精准触达，比如给“兴趣-旅行”的客户推送旅行相关的产品优惠。

### **(三) 互动效果监控：及时优化互动策略**

在“智能点赞评论记录”中，可查看所有 AI 的互动记录，包括互动对象、互动时间、评论内容、客户是否回复等信息，通过数据优化互动策略：

➤ **分析高回复率评论：**找出客户回复率高的评论内容，总结规律（如提问式评论比赞美式评论回复率高），优化评论模板；

➤ **调整互动频率：**如果发现某类客户对互动反应积极（频繁回复），可适当提高其互动上限；如果某类客户从不回复，可降低互动频率，避免打扰；

➤ **手动补充互动：**对重要客户的评论，可在 AI 互动后，手动补充一条更个性化的评论，比如客户发朋友圈庆祝生日，AI 评论后，你再手动回复“生日快乐呀！准备了一份小礼物，下次下单时记得告诉我”，让关怀更真诚。

## **三、实操案例：用智能朋友圈运营提升客户复购**

某美妆代购使用玄晶引擎的朋友圈功能，30 天内客户复购率提升 28%，核心操作如下：

**朋友圈内容规划：**设置“20%营销+80%价值”的内容比例，用 AI 生成内容并定时发布：

每天 12:30 发布“干货分享”（如“黄皮口红避雷指南”，文本+图片）；

每周三、周五 19:30 发布“产品推广”（如“新品气垫实测”，文本+使用视频+商城小程序）；

每周日 20:00 发布“客户案例”（如“客户反馈：用了这款粉底液持妆 8 小时不脱妆”，文本+反馈截图）。

**智能点赞评论设置：**

点赞延时 5 分钟，评论延时 10 分钟，避免机器人感；

单客户单日点赞上限 2 条，评论上限 1 条，优先评论生活类内容；

选用“亲切活泼型”智能体，评论内容以提问和共鸣为主，比如客户发“今天化妆卡粉了”，

AI 评论“我前几天也这样！后来用了玻尿酸精华打底就好了，你试试~”。

#### 互动后标签与跟进：

根据客户朋友圈内容自动打标，如“卡粉-需求-保湿”“喜欢口红-兴趣-美妆”；

对回复评论的客户，手动发送专属优惠（如“看你说卡粉，给你发一张保湿精华的 10 元优惠券，下次下单可用”）。

**效果反馈：**30 天内朋友圈互动率提升 45%，有 12 位客户因为 AI 的贴心评论主动咨询产品，最终完成复购，复购率较之前提升 28%，客户反馈“感觉你一直在关注我，比其他代购更贴心”。

**案例亮点：**通过 AI 实现朋友圈内容的高效产出和定时发布，解放了代购的时间；同时用“延时互动+场景化评论+精准打标”，让互动摆脱机器人感，变得有温度、有针对性，最终通过情感连接促进了复购，这正是私域朋友圈运营的核心——“用内容传递价值，用互动建立信任”。

## 四、新手入门：核心操作清单与避坑指南

### 1. 核心操作清单（按优先级排序）

- 明确自身行业和客户群体，确定朋友圈内容风格（如美妆选活泼，商务选专业）（5 分钟）；
- 进入“发朋友圈”，选择内容场景，补充核心信息，生成并调整文案，添加多媒体素材（5 分钟/条）；
- 根据行业推荐，设置朋友圈定时发布时间，批量规划 3-7 天的内容（10 分钟）；
- 进入“智能点赞评论”，设置点赞/评论延时（3-10 分钟）和单日互动上限（点赞 2 条、评论 1 条）（3 分钟）；
- 选择评论智能体，补充自定义评论模板（可选），设置互动后标签规则（5 分钟）；
- 每天查看“互动记录”，分析客户回复情况，优化评论内容和互动策略（10 分钟/天）。

### 2. 新手避坑指南（重中之重）

- **内容硬广坑：**避免朋友圈全是产品促销，遵循“20%营销+80%价值”原则，多发干货、案例和生活内容，否则客户易屏蔽；
- **互动时机坑：**不要设置“立即互动”，秒赞秒评会让客户觉得是机器人，3-10 分钟的延时更符合真人习惯；

- **评论模板坑**：避免用“真棒”“不错”等通用评论，多用 AI 生成的场景化评论，或补充提问式评论（如“这个怎么做到的？”），提升回复率；
- **频率过高坑**：单客户单日互动不要超过 3 次，评论不要超过 2 条，过度互动会让客户觉得被监视，引发反感；
- **标签混乱坑**：互动后标签要精准，避免“大而全”，比如客户发旅行照片，标签设为“兴趣-旅行”而非“生活”，后续精准触达才有效；
- **完全依赖 AI 坑**：AI 是辅助工具，对重要客户（老客户、高客单价客户），在 AI 互动后一定要手动补充关怀，让客户感受到你的重视，避免完全依赖 AI 导致情感连接缺失。

## 五、本节核心总结：朋友圈运营的“温度”与“效率”平衡

玄晶引擎的朋友圈功能，核心是帮你在“效率”和“温度”之间找到平衡——用 AI 解决内容生成、定时发布、批量互动等繁琐工作，提升运营效率；同时通过延时设置、场景化评论、精准打标等功能，让朋友圈内容和互动保持“真人感”，传递温度。

私域运营的终极目标是建立长期信任关系，而朋友圈正是建立这种关系的重要载体。通过本节学习的技巧，你可以：用 AI 生成适配客户的有价值内容，让朋友圈成为客户愿意看的“信息源”；用智能点赞评论及时传递关注，让客户感受到你的“存在感”；用互动标签精准捕捉客户需求，让后续运营更“有针对性”。

记住，AI 只是工具，真正的私域温度来自于“用心”——在 AI 高效完成基础工作的同时，把节省下来的时间用在重要客户的个性化关怀上，才能让你的私域朋友圈真正成为“转化助推器”，让客户从“陌生人”变成“回头客”，再变成“忠实粉丝”。

## 第三节 智能机器人：精准客户管理与服务

私域运营的核心难题，往往藏在“看不清客户、跟不上节奏”里——新好友加了一堆，却不知道谁是潜在客户；客户咨询频繁，手动回复总错过黄金时机；想推送专属福利，却分不清谁喜欢美妆、谁关注数码。而玄晶引擎的智能机器人，就像一位“全能客户管家”，既能自动承接好友申请、高效沉淀流量，又能通过智能打标勾勒清晰客户画像，再配合手动补标完善细节，让每一位客户都“可识别、可分类、可精准服务”。

智能机器人的价值，在于用自动化技术解决“流量沉淀慢”和“客户管理乱”的痛点，同时为后续自动 SOP 的精准触发打下基础——只有清楚客户是谁、有什么需求，才能把合适的内容推给合适的人。本节将从“自动标签管理”“手动设置标签”“自动通过好友策略”三个维度，带你掌握智能机器人的使用方法，让私域客户管理从“盲目粗放”走向“精准高效”。

# 一、自动标签管理：基于行为的智能打标

给客户打标签，就像给图书分类上架——标签越精准，后续查找和使用就越高效。但人工给每个客户打标签，不仅耗时还容易出错。玄晶引擎的自动标签管理功能，能根据客户的互动行为、对话内容等，自动为客户打上对应标签，形成立体的用户画像，这也是实现“千人千面”运营的核心基础。

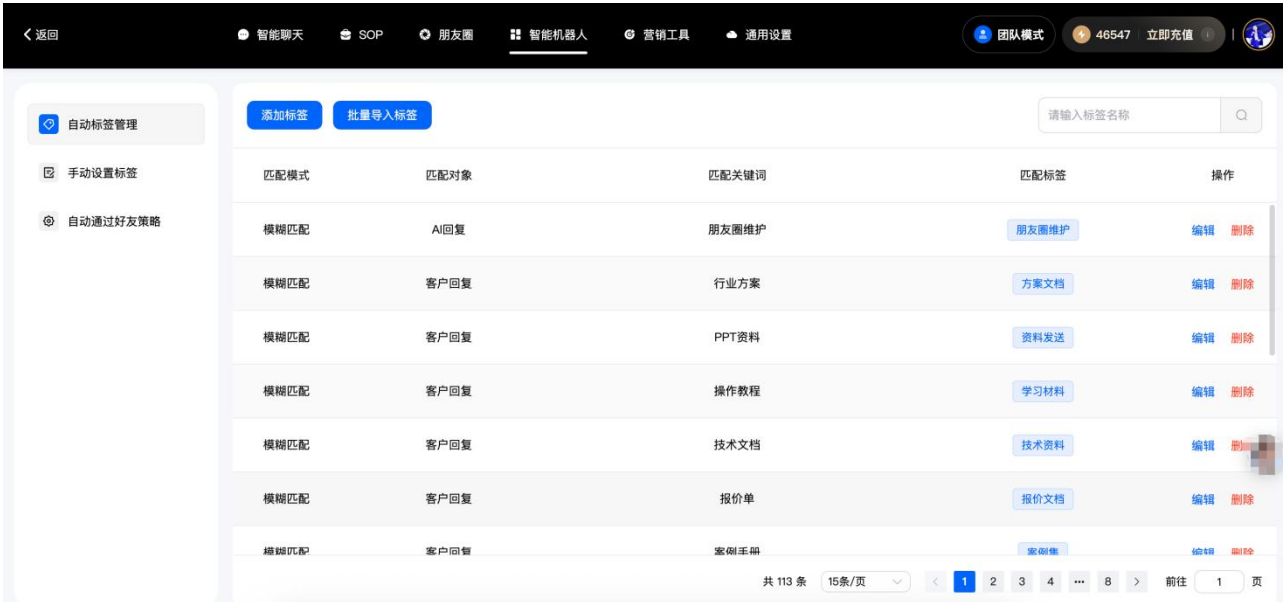


图 6-15

## （一）核心逻辑：客户“做什么”，就“标什么”

自动标签的核心是“行为即标签”——客户的每一个动作，比如点击产品链接、咨询特定问题、参与活动等，都能被智能机器人捕捉并转化为精准标签。这些标签不是凭空设定的，而是基于你的业务需求构建的体系，确保标签“有用、能用、好用”。

举个例子：一位客户添加好友后，点击了你发送的“气垫产品小程序”，又咨询“是否适合干皮”，智能机器人会自动为他打上“意向产品-气垫”“肤质-干皮”两个标签；如果他进一步领取了“气垫 10 元优惠券”，还会追加“领取优惠-气垫”标签。通过这些标签，你不用翻看聊天记录，就能立刻知道这位客户的核心需求。

## （二）实操：3 步搭建自动标签体系，让 AI 精准打标

进入玄晶引擎“AI 私域”——“智能机器人”——“自动标签管理”，按以下步骤操作，15 分钟就能搭建起贴合自身业务的自动标签体系，无论是电商、服务还是知识付费行业都适用。

## 步骤 1：明确标签维度，搭建标签框架

在搭建标签前，先明确核心标签维度，避免标签混乱。玄晶引擎推荐从“基础属性、互动行为、需求意向、成交状态”四个维度构建框架，每个维度下再细分具体标签：

- **基础属性**：基于客户基本信息，如性别、年龄、地域、职业（可通过对话自动提取）；
- **互动行为**：基于客户的操作动作，如点击链接、领取优惠、参与活动、点赞朋友圈；
- **需求意向**：基于客户的咨询内容，如意向产品、核心诉求（如“干皮适用”“性价比高”）、疑问点；
- **成交状态**：基于客户的购买情况，如未成交、已成交、复购客户、流失客户。

你可以根据行业特点补充维度，比如美妆行业增加“肤质”维度，教育行业增加“年级”维度。

## 步骤 2：用话术模板设定标签规则，告诉 AI“怎么标”

自动标签的关键是设定“触发规则”——当客户出现某种行为或说某句话时，AI 就自动打对应标签。玄晶引擎提供“话术导入模板”，不用自己从零编写，直接套用修改即可。

### 1. 选择标签触发场景

系统内置了 5 大高频触发场景，覆盖客户互动全流程，直接勾选即可：

- **对话内容触发**：客户发送特定关键词（如“气垫”“干皮”）时触发标签；
- **链接点击触发**：客户点击特定产品链接、活动链接时触发标签；
- **福利领取触发**：客户领取特定优惠券、资料包时触发标签；
- **活动参与触发**：客户报名直播、线下活动时触发标签；
- **朋友圈互动触发**：客户点赞、评论特定朋友圈时触发标签。

### 2. 导入话术模板，设置规则

以“对话内容触发”为例，操作如下：

- 点击“对话内容触发”—“导入模板”，选择与行业匹配的模板（如“美妆行业话术模板”），模板中已预设常见关键词及对应标签，比如“气垫”对应“意向产品-气垫”，“干皮”对应“肤质-干皮”；
- 根据自身业务修改模板，比如你主营的是“粉底液”而非“气垫”，可将关键词“气垫”改为“粉底液”，对应标签改为“意向产品-粉底液”；
- 添加自定义规则，比如你的新品“隔离霜”没有在模板中，可点击“新增规则”，输入关

关键词“隔离霜”，选择对应标签“意向产品-隔离霜”，点击“保存”。

其他场景操作类似，比如“链接点击触发”，只需将产品链接与对应标签绑定，客户点击链接后，AI 就会自动打标。

### 步骤 3：上传文件完善体系，实现标签批量同步

如果你的私域中已有部分客户，且有现成的客户信息文件（如 Excel 表格），可通过“上传文件”功能批量完善标签体系，避免重复工作：

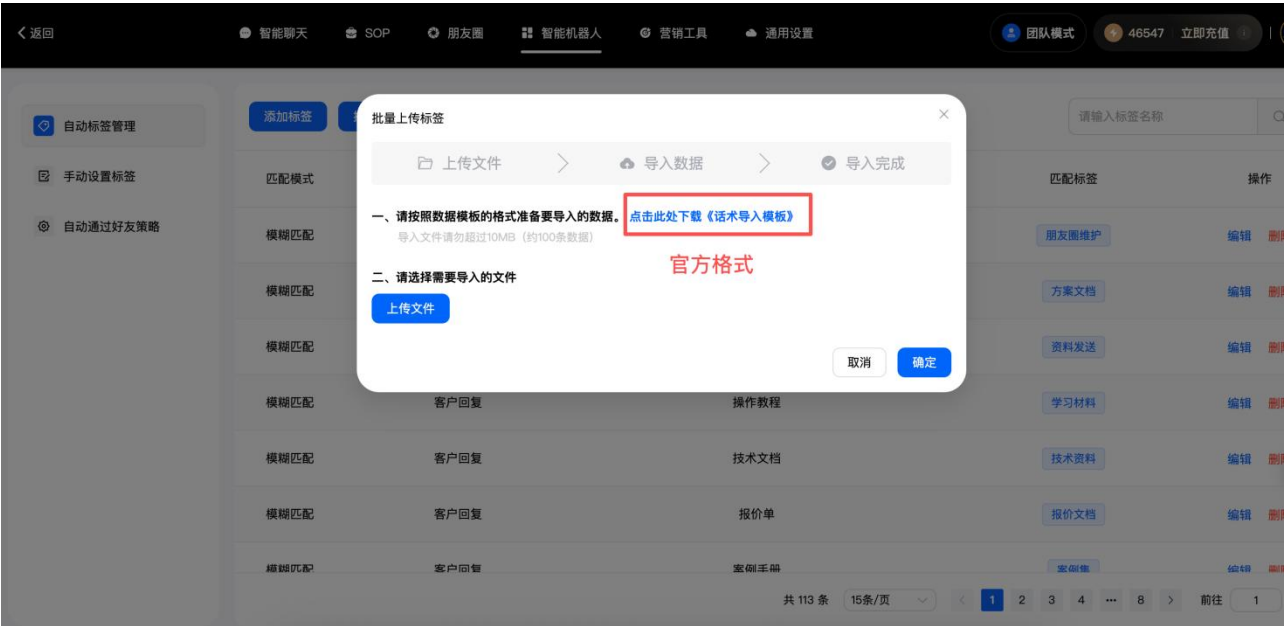


图 6-16

- 点击“批量导入标签”—“下载模板”，获取玄晶引擎标准 Excel 模板，模板中已包含“微信昵称”“手机号码”“标签”等列；
- 将现有客户信息按模板格式填写，比如在“标签”列填写“意向产品-粉底液,肤质-油皮”（多个标签用逗号分隔）；
- 上传填写好的 Excel 文件，系统会自动将标签同步到对应客户的信息中，1000 条客户信息仅需 1-2 分钟即可完成。

技巧：上传文件后，在“标签管理列表”中点击“校验”，系统会自动检测重复标签或错误格式，确保标签体系的规范性。

### （三）自动标签的核心价值：为自动化 SOP 铺路

自动标签不仅是“客户分类工具”，更是后续自动化 SOP 的“触发开关”。当客户被打上特定标签后，系统会自动触发对应 SOP 流程，实现精准运营：



➤ 客户被打上“意向产品-粉底液”标签，系统自动触发“粉底液意向培育 SOP”，发送产品试用装链接、客户好评视频；

➤ 客户被打上“领取优惠-粉底液”标签，系统自动触发“转化成交 SOP”，发送限时下单提醒、付款指引；

➤ 客户被打上“已成交-粉底液”标签，系统自动触发“成交后衔接 SOP”，发送使用教程、售后关怀。

可以说，自动标签体系是私域自动化运营的“地基”，标签越精准，SOP 的触发就越精准，转化效率自然越高。

## 二、手动设置标签：补充个性化客户属性

自动标签能解决“标准化”的客户分类问题，但私域运营中总有一些“个性化”信息，比如“客户是朋友推荐的”“客户对香味敏感”“客户下个月过生日”等，这些信息无法通过系统自动捕捉，却对建立信任、促进转化至关重要。手动设置标签功能，就是为了补充这些个性化属性，让客户画像更立体、更鲜活。

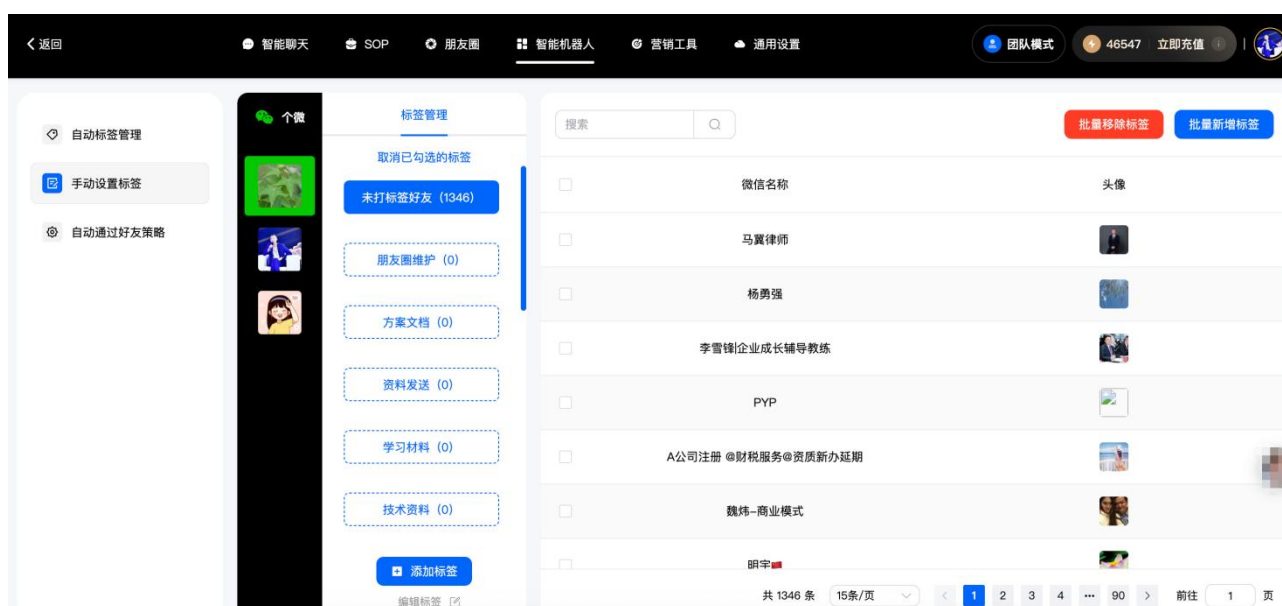


图 6-17

### （一）核心逻辑：人工补充“系统看不到的细节”

手动标签的核心是“以人为本”，捕捉那些系统无法识别的情感化、个性化信息。这些信息往往是客户的“隐藏需求”或“信任触点”，比如：

➤ 客户聊天时提到“下个月是宝宝周岁”，手动打上“特殊节点-宝宝周岁”标签，后续发送母婴相关优惠或祝福；



➤ 客户是老客户推荐来的，手动打上“来源-老客户推荐”标签，后续沟通时提及推荐人，拉近距离；

➤ 客户明确表示“不喜欢太浓的香味”，手动打上“禁忌-香味敏感”标签，推荐产品时避开浓香款。

这些个性化标签与自动标签结合，能让客户画像从“数据化”变得“人性化”，为后续的情感化运营提供支撑。

## **(二) 实操：2 种手动打标方式，简单高效**

玄晶引擎提供“单客户打标”和“多客户批量打标”两种方式，满足不同场景需求，操作简单，无需专业技能。

### **方式 1：单客户打标——精准补充个体信息**

当与客户一对一沟通时，发现个性化信息后，可即时为客户打标，操作步骤如下：

- 在“智能机器人”—“客户列表”中，搜索客户的微信昵称或手机号码，找到对应客户；
- 点击客户右侧的“编辑标签”，进入标签设置页面；
- 有两种打标选择：一是直接勾选已有的标签（如“来源-老客户推荐”）；二是点击“新增自定义标签”，输入个性化标签（如“禁忌-香味敏感”），点击“确认”即可。

整个过程仅需 10 秒，不会打断与客户的沟通节奏，确保个性化信息及时记录。

### **方式 2：多客户批量打标——高效处理同类客户**

当有一批客户具有相同的个性化属性时（如“都参加了线下沙龙活动”），可通过批量打标提高效率：

- 在“客户列表”中，勾选需要打标的多个客户（或点击“全选”）；
- 点击页面顶部的“批量操作”—“批量打标”；
- 选择或新增对应标签（如“参与活动-线下沙龙”），点击“确认打标”，即可为所有选中客户统一打标，100 个客户仅需 30 秒。

注意：批量打标前，建议先勾选 1-2 个客户进行测试，确认标签无误后再批量操作，避免误标。

### （三）手动标签的管理技巧：定期梳理，避免混乱

手动标签虽然灵活，但如果随意创建，容易导致标签体系混乱。建议遵循以下技巧，保持标签的规范性：

- **统一标签命名规则：**制定简单的命名标准，比如“维度-具体内容”（如“来源-老客户推荐”“禁忌-香味敏感”），避免出现“朋友介绍”“推荐来的”等重复且不统一的标签；
- **定期合并重复标签：**每周在“标签管理列表”中查看，将重复或相似的标签合并（如将“朋友推荐”“老客户介绍”合并为“来源-老客户推荐”）；
- **设置标签使用权限：**如果是团队运营，可为不同成员设置标签使用权限（如普通成员只能使用现有标签，管理员可新增标签），避免乱建标签。

### 三、自动通过好友策略：高效沉淀私域流量

私域运营的第一步是“流量沉淀”——如果新好友申请不能及时通过，客户很可能会流失；如果一次性通过太多好友，又可能被微信平台限制。玄晶引擎的自动通过好友策略，通过“可控数量+智能间隔”的设置，在保证安全的前提下，高效承接每一个好友申请，让私域流量“进得来、留得住”。

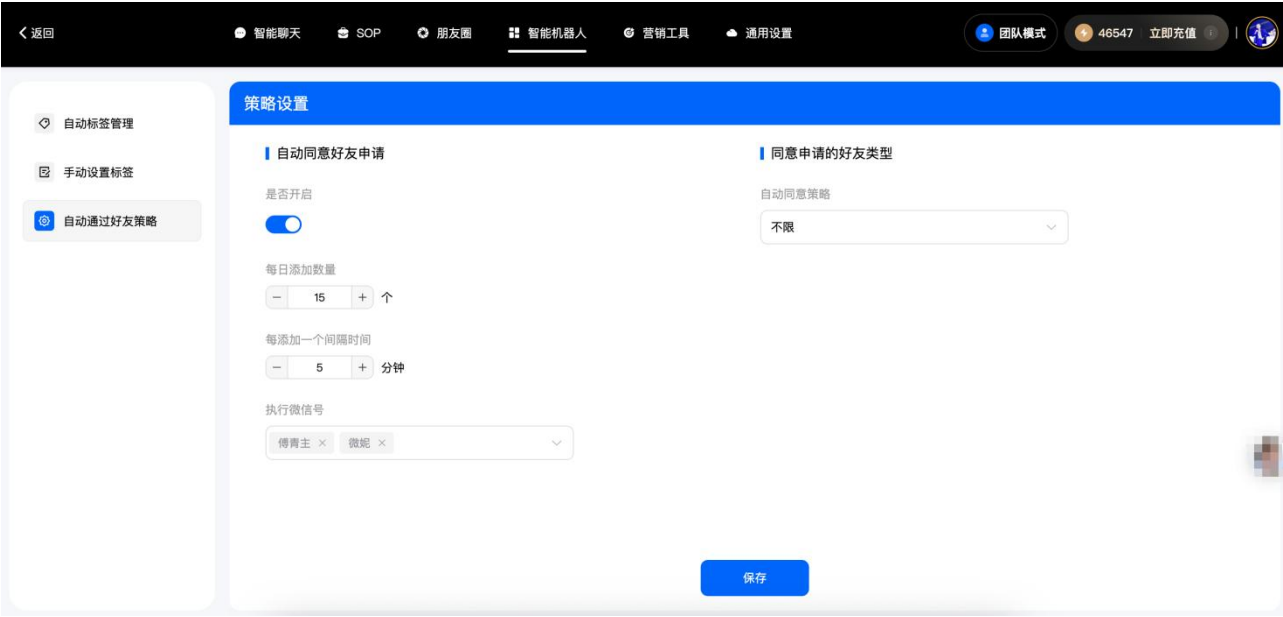


图 6-18

### （一）核心逻辑：在“安全”与“高效”之间找平衡

自动通过好友不是“无限制通过”，而是基于微信平台规则和自身运营能力，制定“可控的通过策略”。核心要解决两个问题：一是“及时通过”，避免客户等待过久；二是“安全通过”，

避免因操作频繁被限制功能。玄晶引擎的策略正是围绕这两点设计，确保流量沉淀高效且安全。

**(二) 实操：4 步设置自动通过好友策略，承接每一个流量**

进入“智能机器人”—“自动通过好友”，按以下步骤设置，无论是直播引流、活动扫码还是线下添加的好友申请，都能高效承接。

**步骤 1：绑定玄晶 AI 手机微信，打通操作链路**

自动通过好友功能需要绑定玄晶 AI 手机上的微信账号，确保系统能正常操作微信好友申请：

- 点击“微信账号绑定”—“新增绑定”，系统会生成一个二维码；
- 用玄晶 AI 手机上的微信扫描该二维码，在手机上确认“授权绑定”；
- 绑定成功后，微信账号状态会显示“在线”，后续好友申请将由系统自动处理。

支持同时绑定多个微信账号，适合多账号运营的团队，绑定后可分别为每个账号设置不同的通过策略。

**步骤 2：设定每日添加数量，控制流量承接节奏**

根据微信平台规则和自身运营能力，设置“每日自动通过好友数量上限”，避免因通过过多好友被限制。玄晶引擎提供了不同场景的数量建议，你可根据实际情况调整：

微信账号类型	运营场景	每日通过数量建议	核心原因
新注册微信(3 个月内)	初期引流，流量较少	20-30 人	新账号权重较低，避免频繁操作触发限制
老微信（3 个月以上）	日常引流，流量稳定	50-80 人	账号权重较高，可承接更多流量
老微信（1 年以上）	大型活动，流量爆发	100-150 人	账号稳定性好，可短期承接大量流量

设置时在“每日通过数量”中输入具体数值，系统会自动统计每日通过人数，达到上限后停止自动通过，避免超标。

### 步骤 3：设置通过间隔时间，模拟真人操作

如果短时间内集中通过大量好友申请，容易被微信判定为“非真人操作”。设置“通过间隔时间”，让系统模拟真人通过好友的节奏，更安全可靠：

➤ **固定间隔**：在“间隔设置”中选择“固定间隔”，输入具体分钟数（推荐 1-3 分钟），比如设置 2 分钟，系统会每 2 分钟通过 1 个好友申请；

➤ **随机间隔**：选择“随机间隔”，设置间隔范围（如 1-5 分钟），系统会在该范围内随机选择间隔时间，更贴近真人操作习惯，安全性更高。

建议新账号优先选择“随机间隔”，老账号可根据流量情况选择“固定间隔”或“随机间隔”。

### 步骤 4：配置通过后自动动作，承接流量不脱节

通过好友申请后，及时的互动能大幅提升客户留存率。玄晶引擎支持设置“通过后自动动作”，让流量沉淀后立刻进入运营链路：

➤ **自动发送欢迎语**：勾选“发送欢迎语”，输入个性化欢迎内容（如“哈喽~我是小晶，感谢添加！回复‘福利’领取专属美妆小样”），支持添加图片、小程序等多媒体内容；

➤ **自动打来源标签**：勾选“自动打标”，设置对应来源标签（如“来源-直播引流”“来源-活动扫码”），系统会为通过的好友自动打上该标签，方便后续分类运营；

➤ **自动触发 SOP**：勾选“触发 SOP”，选择对应流程（如“新增用户欢迎 SOP”），系统会自动将客户导入 SOP 流程，实现“通过即运营”。

示例：直播引流时，设置“通过后发送直播专属优惠券+打上‘来源-直播’标签+触发‘直播客户培育 SOP’”，客户通过好友申请后，立刻收到福利，同时进入培育流程，大幅提升转化率。

## （三）风险控制：避开微信限制的核心技巧

自动通过好友虽高效，但需遵循微信平台规则，避免功能受限。以下是玄晶引擎总结的核心避坑技巧：

➤ **避免夜间集中通过**：将自动通过时间设置为“8:00-22:00”，避开凌晨时段，符合真人使用习惯；

➤ **新账号循序渐进**：新账号前 3 天每日通过数量控制在 20 人以内，后续每周递增 10 人，逐步提升账号权重；

➤ **及时处理异常提醒**：系统会实时监控微信账号状态，若出现“操作频繁”提醒，会立即暂停自动通过功能，并推送通知到你的玄晶 AI 手机，此时需暂停 1-2 天再恢复操作；

➤ **结合手动通过：**对于备注了“重要客户”“老客户推荐”的好友申请，可手动优先通过，体现重视的同时，降低系统操作频率。

## 四、实操案例：智能机器人让私域流量转化提升 40%

某母婴用品店使用玄晶引擎智能机器人，通过“自动通过+智能打标+精准运营”的组合，30 天内私域流量沉淀效率提升 60%，转化效率提升 40%，核心操作如下：

### 自动通过好友策略设置：

绑定 2 个老微信账号，每个账号每日通过数量设置为 80 人，采用“1-5 分钟随机间隔”；

通过后自动发送“欢迎语（‘宝妈你好~我是母婴顾问小玄，回复‘宝宝月龄’领取专属育儿手册’）+ 打上‘来源-线下门店’标签 + 触发‘新增宝妈培育 SOP’”。

### 自动标签体系搭建：

导入“母婴行业话术模板”，设置关键词规则，如“奶粉”对应“意向产品-奶粉”，“纸尿裤”对应“意向产品-纸尿裤”，“3 个月”对应“宝宝月龄-3 个月”；

将线下门店已有客户的 Excel 信息上传，批量同步“宝宝月龄”“意向产品”等标签。

### 手动标签补充与运营：

客服与客户沟通时，发现“宝宝对牛奶蛋白过敏”“下个月宝宝满周岁”等信息，即时手动打上“禁忌-牛奶蛋白过敏”“特殊节点-周岁”标签；

根据标签触发对应 SOP，如“意向产品-奶粉+宝宝月龄-3 个月”标签触发“3 个月宝宝奶粉推荐 SOP”，发送适合的奶粉介绍和试用装链接；“特殊节点-周岁”标签触发“周岁福利 SOP”，发送周岁礼盒优惠。

**效果反馈：**30 天内共自动通过好友 4800 人，较之前手动通过效率提升 60%；通过标签精准触发 SOP 后，客户咨询转化率从 12%提升至 16.8%，整体转化效率提升 40%，宝妈客户反馈“推荐的产品很贴合宝宝需求，比自己瞎找省心多了”。

**案例亮点：**通过自动通过好友解决“流量承接慢”的问题，通过智能打标和手动补标解决“客户看不清”的问题，最终通过标签触发精准 SOP，实现“流量进来-精准分类-高效转化”的闭环，这正是智能机器人的核心价值——让私域运营从“被动等待”变为“主动精准”。

## 五、新手入门：核心操作清单与避坑指南

### 1. 核心操作清单（按优先级排序）

➤ 绑定玄晶 AI 手机微信账号，确保自动通过好友功能正常（5 分钟）；

- 根据微信账号类型，设置每日通过数量（20-150 人）和通过间隔（1-5 分钟随机间隔）（3 分钟）；
- 配置通过后自动动作（欢迎语+来源标签+触发 SOP）（5 分钟）；
- 进入自动标签管理，导入行业话术模板，修改关键词规则（10 分钟）；
- 上传现有客户信息文件，批量同步标签（5 分钟，若无可跳过）；
- 与客户沟通时，即时手动补充个性化标签，定期（每周）梳理标签体系（10 分钟/周）。

## 2. 新手避坑指南（重中之重）

- **自动通过数量坑：**新账号不要贪多，每日通过数量控制在 30 人以内，避免被微信限制；老账号也不要一次性通过超过 150 人，分时段通过更安全；
- **标签规则混乱坑：**不要随意设置关键词，优先使用行业模板，自定义标签遵循“维度-内容”规则，避免出现“乱七八糟”的标签，影响后续 SOP 触发；
- **手动标签遗忘坑：**与客户沟通时发现个性化信息，要即时打标，不要依赖“后续补标”，避免遗漏重要信息；
- **文件上传格式坑：**批量导入标签时，务必使用系统提供的 Excel 模板，不要自行修改格式，否则会导致导入失败；上传前先校验，确保信息无误；
- **过度依赖自动坑：**智能机器人是辅助工具，不要完全依赖自动功能，对于高客单价客户或重要信息，要手动复核标签和运营动作，确保精准；
- **微信规则忽视坑：**密切关注系统的异常提醒，一旦出现“操作频繁”，立即暂停自动功能，不要强行操作，避免微信账号功能受限。

## 六、本节核心总结：智能机器人是私域精准运营的“核心引擎”

玄晶引擎的智能机器人，通过“自动通过好友”实现流量的高效沉淀，通过“自动标签+手动标签”构建精准的客户画像，最终为自动化 SOP 的触发提供核心依据，形成“流量沉淀-客户分类-精准运营-高效转化”的完整链路。

核心要点可以概括为三点：第一，自动通过好友是“入口”，解决“流量进不来”的问题，关键在“安全与高效”的平衡；第二，标签体系是“核心”，自动标签解决标准化分类，手动标签补充个性化细节，两者结合让客户画像立体鲜活；第三，精准触发是“出口”，标签作为 SOP 的触发开关，让运营从“广撒网”变为“精准滴灌”。

对于私域运营者而言，智能机器人的价值不仅是提升效率，更是让“精准运营”从抽象概念变为可落地的操作——不用再花费大量时间手动通过好友、整理客户信息，而是把精力放在更有价值的客户沟通和策略优化上。掌握智能机器人的使用方法，你会发现私域运营不再



是繁琐的“体力活”，而是高效、精准的“技术活”，每一份流量都能发挥最大的转化价值。

## 第四节 营销工具：助力私域高效转化

私域运营做到最后，往往会遇到“临门一脚”的难题：想给客户发产品介绍，翻遍手机找不到高清图；客户咨询优惠时，优惠券链接半天发不出去；客户表达兴趣后，忙别的事忘了及时跟进，转眼客户就没了下文。这些看似细小的问题，实则是私域转化的“拦路虎”。

玄晶引擎的营销工具，本质上是为 AI 销售打造的“万能素材库+转化助推器”——它把私域运营中需要用到的图片、视频、链接等各类素材集中管理，随用随取；同时在客户产生购买意向的关键节点，通过 AI 自动提醒和跟进，确保每一个转化机会都不流失。无论是新手还是老运营，都能借助这套工具让私域转化更高效、更省心。本节就从“素材库应用”和“转化节点跟进”两个核心维度，带你吃透营销工具的使用方法。

### 一、链接私域的万能助手，助力转化成交

私域转化的核心是“用对的素材触达对的人”。玄晶引擎的营销工具就像一个“智能素材管家”，支持图片、视频、链接、小程序、文件等多种素材类型，你可以提前上传整理，在与客户互动或执行 SOP 时一键调用，避免因素材缺失或查找耗时错失转化时机。

#### （一）核心逻辑：素材“分类存、精准用”，转化更高效

很多人私域运营效率低，根源在于素材管理混乱——产品图存在手机相册，优惠券链接记在备忘录，客户案例散在聊天记录里。营销工具通过“集中存储+分类标签+一键调用”的逻辑，解决素材管理难题：

- **集中存储**：所有营销素材统一存放在云端，不用占用手机内存，换设备也能随时使用；
- **分类标签**：给每类素材打上对应标签（如“气垫-产品图”“客户见证-视频”），查找时输入关键词就能快速定位；
- **一键调用**：在与客户聊天、发朋友圈或执行自动 SOP 时，直接从素材库选择素材发送，无需反复切换应用。

比如客户咨询“你们家气垫持妆效果怎么样”，你不用再翻相册找图、翻聊天记录找案例，直接在素材库调用“气垫-持妆 8 小时实拍图”和“客户-气垫持妆反馈视频”，10 秒内就能完整回复，专业又高效。

#### （二）五大素材类型实操：覆盖私域转化全场景

玄晶引擎的营销工具支持五大类素材，每类素材都有明确的应用场景和操作方法，无论



是推广产品、传递信任还是促成下单，都能找到对应的素材解决方案。

## 1. 图片素材：视觉冲击拉近距离

图片是私域转化的“基础素材”，直观的视觉呈现比纯文字更有说服力。营销工具支持上传各类图片，满足不同场景需求：

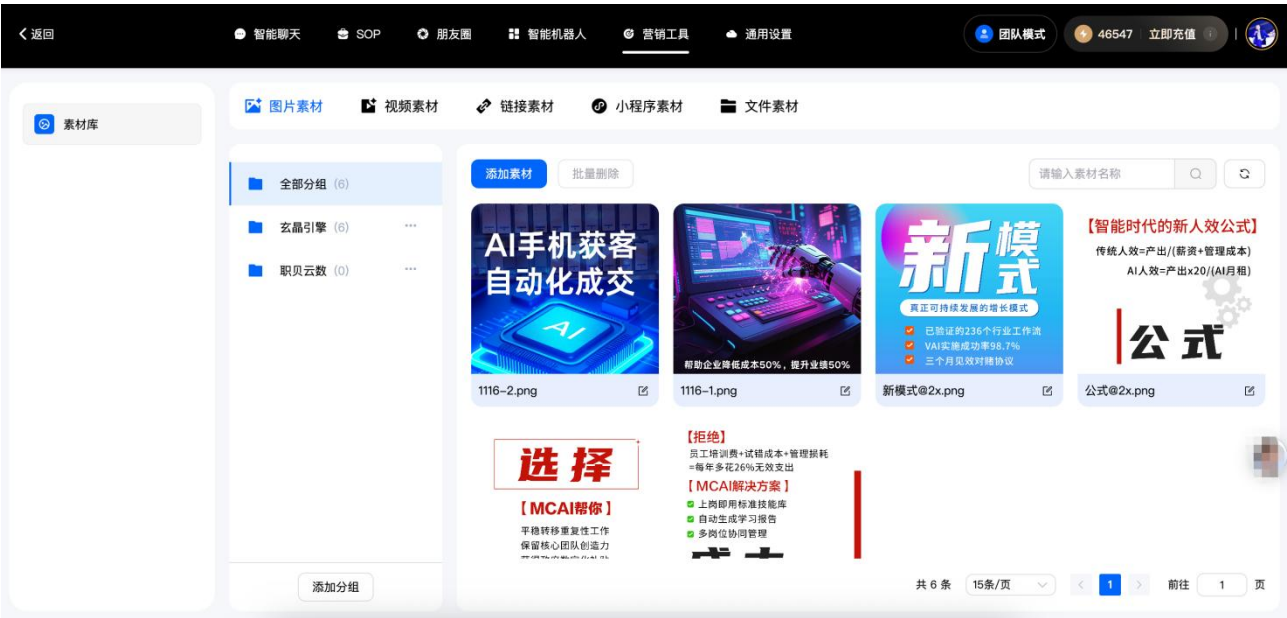


图 6-19

### 适用场景与素材类型

- **产品展示：** 高清产品图（正面、侧面、细节）、产品使用场景图（如口红上唇效果、背包穿搭图）；
- **优惠活动：** 优惠券码图、活动海报（标注时间、福利、参与方式）；
- **信任构建：** 客户实拍反馈图、发货实拍图、团队工作图；
- **引流承接：** 公众号二维码、社群二维码、直播预约二维码。

### 实操步骤

- 进入“营销工具”—“素材库”—“图片素材”—“上传图片”，选择本地图片或直接拍摄上传；
- 给图片添加“名称”（如“气垫-持妆 8 小时实拍”）和“标签”（如“气垫、产品图、持妆”），方便后续查找；
- 使用时，在聊天框或朋友圈编辑页面，点击“素材库”，输入标签关键词（如“气垫”），选择对应图片一键发送。

技巧：上传产品图时，建议统一尺寸（如正方形 800\*800 像素），让客户观感更统一；优惠券码图加上醒目的“限时”“专属”字样，刺激客户使用。

## 2. 视频素材：动态呈现增强信任

视频比图片更具感染力，能直观展示产品使用过程、客户真实反馈，是提升转化的“利器”。营销工具支持上传各类短视频，时长建议控制在 1-3 分钟，方便客户快速观看。

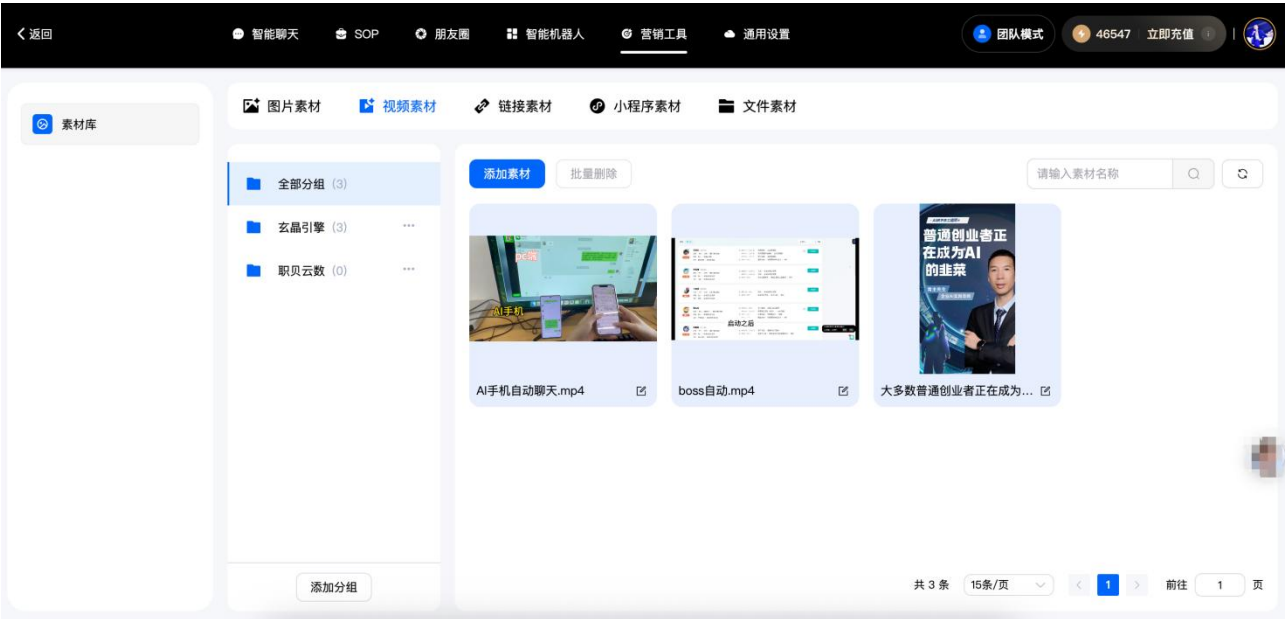


图 6-20

### 适用场景与素材类型

- 产品介绍：产品开箱视频、使用教程视频（如“粉底液上妆步骤”）、产品对比视频；
- 客户见证：客户使用反馈视频（如“宝妈分享纸尿裤使用感受”）、学员成果展示视频；
- 活动推广：直播预告视频、线下活动现场视频、优惠活动讲解视频。

### 实操要点

- 视频开头 3 秒要抓眼球，比如产品视频开头直接展示“使用前后对比”，客户见证视频开头让客户说出核心感受（如“这个面霜我用了一周，干纹真的淡了”）；
- 上传视频后，除了添加标签，还可以填写“视频简介”（如“适合干皮的粉底液，持妆 8 小时不卡粉”），方便客户快速了解视频内容；
- 在自动 SOP 中调用视频素材时，建议搭配简短文案（如“很多干皮姐妹问的粉底液，使用教程在这里□[视频]”），引导客户观看。

### 3. 链接素材：便捷跳转提升效率

链接素材能实现“一键跳转”，让客户快速到达目标页面（如产品购买页、活动报名页），减少客户操作步骤，提升转化概率。营销工具支持上传各类链接，满足不同跳转需求。

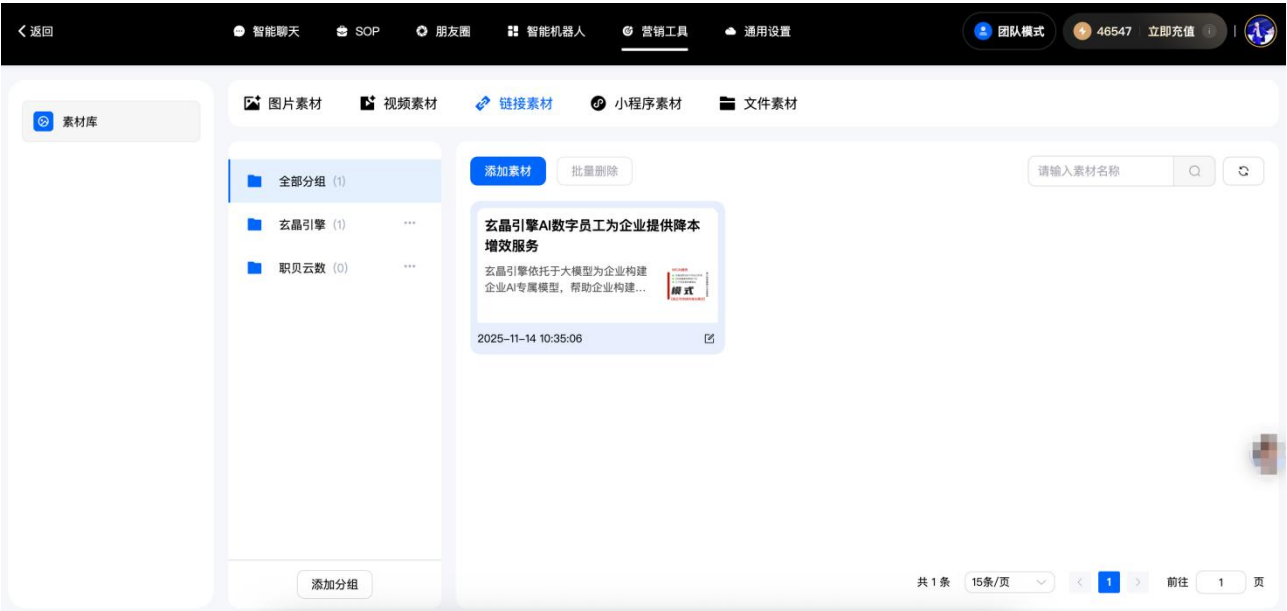


图 6-21

#### 适用场景与链接类型

- 内容引流：公众号文章链接（如“干货：黄皮口红选购指南”）、博客文章链接；
- 活动报名：H5 活动链接（如“3.8 女神节抽奖活动”）、线下活动报名链接；
- 资源领取：资料包下载链接（如“育儿手册领取链接”）、优惠券领取链接。

#### 实操技巧

- 上传链接时，系统会自动生成链接预览图和标题，若预览效果不佳，可手动上传“自定义预览图”（如活动海报），提升吸引力；
- 发送链接时，搭配“引导性文案”，比如发送公众号文章链接时说“这篇文章总结了所有适合黄皮的口红，点击就能看□[链接]”，发送活动链接时说“3.8 女神节抽奖活动，点击直接参与，100%中奖□[链接]”；
- 定期检查链接有效性，在“素材库”中点击“失效检测”，系统会自动筛选出失效链接，及时替换避免客户点击出错。

### 4. 小程序素材：直达转化场景

小程序是私域转化的“核心载体”，客户点击即可进入购买、领券、分销等场景，无需下

载 APP，转化路径极短。玄晶引擎的营销工具支持添加各类小程序素材，只需填写小程序 APPID 和路径，就能快速调用。

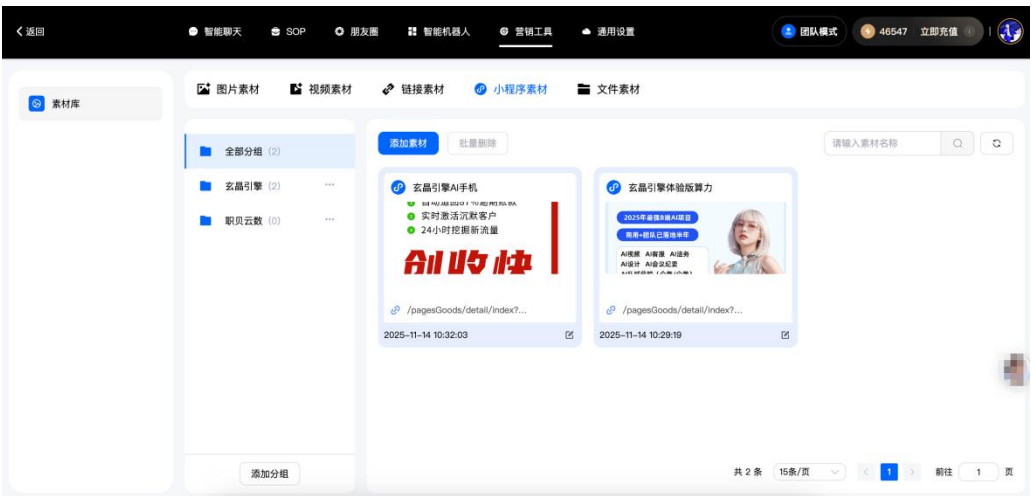


图 6-22

适用场景与小程序类型

- 产品购买：商城小程序（直接链接到具体产品页，如“气垫-商城小程序”）；
- 优惠领取：优惠券小程序（客户点击直接领取，如“10 元无门槛券-小程序”）；
- 分销推广：分销小程序（给代理或老客户使用，如“产品分销中心-小程序”）；
- 服务预约：预约小程序（如“美容项目预约-小程序”“课程预约-小程序”）。



图 6-23

实操步骤

➤ 进入“小程序素材”—“添加小程序”，填写“小程序名称”（如“气垫购买小程序”）、“APPID”（向小程序开发方获取）、“小程序路径”（具体产品或功能的路径，如 /pages/goods/goods?id=123）；

- 上传“小程序封面图”（建议用产品图或活动海报，尺寸符合小程序要求）；
- 使用时，在聊天框或 SOP 中调用，客户点击小程序即可直接进入对应页面，比如调用“气垫购买小程序”，客户点击就能看到产品详情并下单。

注意：小程序路径要精准，确保客户点击后直接到达目标页面，避免让客户在小程序内反复查找，增加流失风险。

## 5. 文件素材：详细信息传递价值

文件素材适合传递详细信息，如产品说明书、公司介绍、招商方案等，帮助客户全面了解相关内容，建立专业信任。营销工具支持上传 Word、Excel、PDF 等常见格式文件。

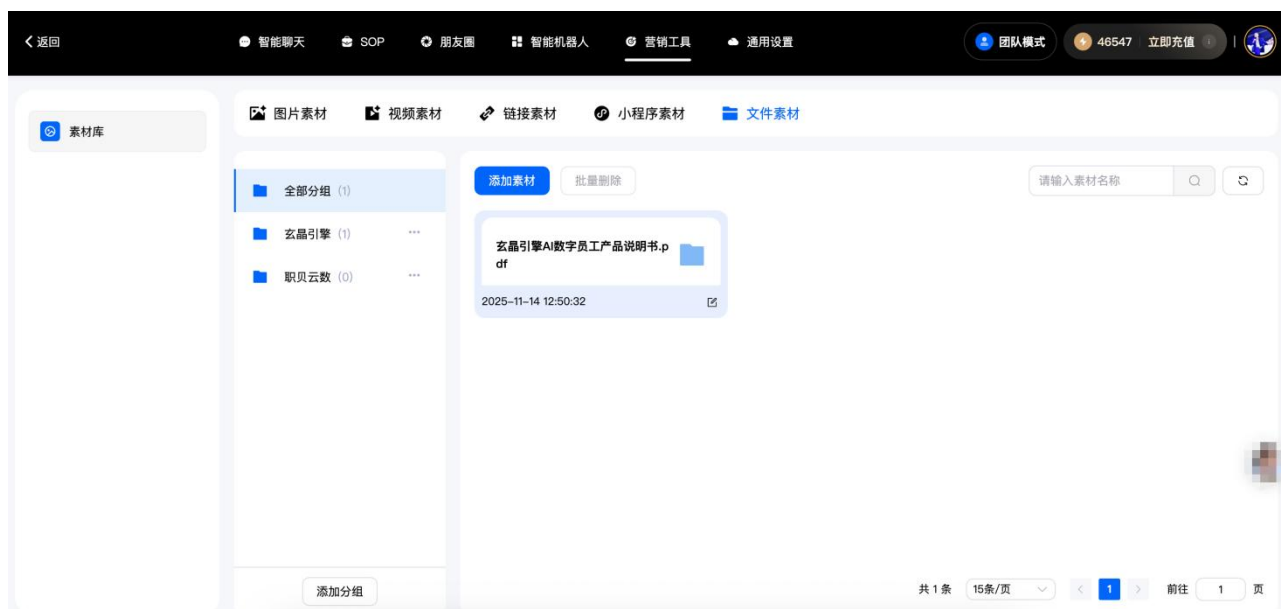


图 6-24

### 适用场景与文件类型

- 产品说明：产品参数表（Excel）、使用说明书（PDF）、成分表（Word）；
- 合作推广：招商方案（PDF）、代理政策文件（Word）；
- 知识传递：行业干货手册（PDF）、学习资料包（Word/Excel）。

### 实操要点

- 文件名称要清晰，比如“气垫-产品参数表-2024 版”“招商方案-美妆代理-2024”，让客户一眼知道文件内容；
- 发送文件前，用简短文案说明文件价值，比如“这是气垫的详细成分表，所有成分都经过安全检测，敏感肌也能放心用□[文件]”；

➤ 对于较大的文件（如超过 200M），建议先压缩再上传，或转换为在线文档链接，避免发送缓慢。

### （三）素材库管理技巧：让素材“活起来”

素材库不是“存完就忘”，需要定期管理和更新，才能让素材始终适配运营需求：

➤ **按“转化阶段”分类：**在标签体系中增加“转化阶段”维度，如“新增用户-欢迎素材”“意向培育-产品素材”“转化成交-优惠素材”，执行 SOP 时能快速调用对应阶段素材；

➤ **定期更新素材：**每周检查一次素材库，删除过时素材（如过期活动海报、旧款产品图），补充新品素材、最新客户案例；

➤ **数据驱动优化：**在“素材使用数据”中查看各类素材的点击量、转发量，比如发现“客户见证视频”的点击量远高于纯产品图，后续可多制作这类素材。

## 二、客户转化节点的 AI 提醒与跟进

私域转化就像“抓泥鳅”，稍不留神客户就会流失——客户问完价格没下文、领取优惠券后忘了使用、加入购物车却迟迟不付款，这些都是常见的“转化断点”。玄晶引擎的 AI 提醒与跟进功能，能精准捕捉这些转化节点，通过自动提醒和智能跟进，帮你“接住”每一个转化机会。

### （一）核心逻辑：抓住“黄金跟进时间”，触发客户行动

客户的购买意向往往有“时效性”，比如客户咨询价格后，30 分钟内跟进转化概率是 24 小时后的 5 倍；客户领取优惠券后，24 小时内提醒使用，核销率能提升 30%。AI 提醒与跟进的核心，就是通过系统自动捕捉客户行为，在“黄金跟进时间”内触发提醒和跟进动作，避免人工遗漏。

简单来说，就是让 AI 当你的“转化小助手”：客户出现特定行为（如领券未用、加购未付），AI 立即提醒你或自动发送跟进消息，确保客户在购买意向最强烈的时候收到触动。

### （二）五大核心转化节点：AI 提醒与跟进实操

玄晶引擎内置了私域运营中最易流失客户的五大转化节点，你可以直接设置对应提醒和跟进策略，也能根据自身业务自定义节点。



## 1. 节点一：咨询未下单——打消疑虑促决策

客户主动咨询产品信息（如价格、功效、使用方法），说明有明确意向，但可能因存在疑虑而未下单。这是最关键的转化节点，需要及时跟进打消疑虑。

### AI 提醒设置

- 触发条件：客户咨询产品相关问题后，30 分钟内未收到人工回复或未下单；
- 提醒方式：玄晶 AI 手机弹窗提醒+短信提醒，提醒内容包含“客户昵称、咨询问题、客户标签”（如“客户李姐咨询气垫价格，30 分钟未跟进，客户标签：干皮、来源-直播”），让你快速掌握客户信息。

### BI 自动跟进设置

若你暂时无法手动跟进，可设置 AI 自动发送跟进消息，内容聚焦“解答疑虑+促成下单”：

- 针对咨询价格的客户：“李姐，刚才您问的气垫价格是 198 元，现在下单送同色系唇釉小样，这个活动明天就结束啦，需要我帮您留一套吗？”（搭配气垫+唇釉小样的图片素材）；
- 针对咨询功效的客户：“王姐，您担心的气垫持妆问题，我发个客户实拍视频给您，她干皮用了 8 小时都没卡粉□[视频]，您放心下单，不合适支持 7 天无理由退换”。

## 2. 节点二：领取优惠券未核销——限时刺激促使用

客户领取优惠券后，说明有购买意向，但可能因“忘记使用”或“犹豫”而未核销。此时需要通过限时提醒，刺激客户尽快使用优惠券。

### AI 提醒与跟进策略

- 第一次提醒：优惠券领取后 6 小时，AI 自动发送消息：“张姐，您上午领取的 10 元气垫优惠券快生效啦（12 小时内有效），点击这个小程序就能使用□[优惠券小程序]”；
- 第二次提醒：优惠券到期前 2 小时，AI 再次发送消息：“张姐，您的 10 元气垫优惠券还有 2 小时就过期啦，现在下单超划算，库存只剩最后 5 套，错过就没啦□[小程序]”；
- 人工补跟进：若两次提醒后仍未核销，系统提醒你手动跟进，可发送个性化消息：“张姐，看到您领了优惠券还没下单，是不是有什么疑问呀？随时跟我说”。

## 3. 节点三：加入购物车未付款——解决问题促付款

客户将产品加入购物车但未付款，常见原因有“价格犹豫”“担心产品不合适”“临时有事忘记”。跟进时需精准判断原因，针对性解决。



## AI 智能判断与跟进

系统会结合客户标签和行为，判断可能的未付款原因，并触发对应跟进动作：

- 若客户标签为“价格敏感”：AI 发送“陈姐，您购物车中的气垫现在有‘老客户专属立减 20 元’活动，比您加入时省了 20 元，现在付款立享优惠□[小程序]”；
- 若客户之前咨询过“退换货政策”：AI 发送“刘姐，您购物车中的气垫支持 7 天无理由退换，还送运费险，放心下单，不合适随时退□[付款链接]”；
- 若客户加入购物车后立即退出小程序（可能临时有事）：AI 在 1 小时后发送“赵姐，您购物车中的气垫已为您保留，点击就能直接付款，不用重新查找□[小程序]”。

## 4. 节点四：成交后未复购——专属福利促复购

成交不是终点，而是复购的起点。客户成交后，在特定时间节点（如产品使用周期结束前）提醒复购，能大幅提升复购率。

### AI 复购提醒策略

结合产品使用周期设置提醒，以美妆产品为例：

- 成交后 7 天：AI 发送“李姐，您买的气垫用了一周啦，给您发一份‘气垫省量使用技巧’，一支能用 3 个月□[文件]”（传递价值，建立信任）；
- 成交后 25 天（假设产品使用周期为 30 天）：AI 发送“李姐，您买的气垫快用完了吧？老客户复购专属福利，下单立减 30 元，还送卸妆棉一盒□[小程序]”；
- 成交后 30 天若未复购：AI 发送“李姐，您的专属复购福利还有 3 天到期，错过就要等下个月啦，需要我帮您下单吗？”，同时提醒你手动跟进。

## 5. 节点五：高意向客户流失——精准召回促回归

若客户有明确意向（如多次咨询、领取大额优惠券）但超过 15 天无互动，可判定为“高意向流失客户”，需要通过专属福利召回。

### AI 召回策略

- 触发条件：客户标签为“高意向”且 15 天无互动；
- 召回消息：“王姐，好久没联系啦，记得您之前很喜欢我们的气垫，特意为您申请了‘回归专属福利’，30 元无门槛券+新品试用装，点击就能领取□[链接]”；
- 后续跟进：若客户领取福利但未下单，2 天后 AI 发送“王姐，您的回归福利还有 1 天就过期啦，气垫现在库存紧张，需要我帮您锁定库存吗？”，同时提醒你手动沟通。

### (三) 提醒与跟进的个性化设置：避免“机器人感”

AI 提醒与跟进不是“千篇一律”，玄晶引擎支持个性化设置，让跟进消息更贴近人工沟通，避免客户反感：

- **加入客户昵称**：所有跟进消息自动带上客户昵称，如“李姐”“王哥”，比“亲”更显亲切；
- **结合客户标签**：在消息中融入客户的个性化属性，如“干皮的您”“宝妈专属”，让客户感受到“这是为我量身定制的消息”；
- **设置人工介入阈值**：对于高客单价客户（如客单价超过 1000 元），可设置“AI 首次跟进后未回复，立即提醒人工介入”，确保重要客户不流失；
- **自定义消息风格**：在“消息模板”中设置风格（如亲切活泼、专业稳重），AI 会根据风格生成对应文案，比如对年轻客户用“宝子”，对商务客户用“您好”。

## 三、实操案例：营销工具让私域转化效率提升 50%

某美妆工作室使用玄晶引擎营销工具，通过“素材库搭建+转化节点跟进”的组合策略，30 天内私域成交金额提升 50%，核心操作如下：

### 1. 营销素材库搭建：

按“转化阶段”分类素材：新增用户阶段（欢迎海报、新人优惠券图）、意向培育阶段（产品图、客户见证视频）、转化成交阶段（限时活动海报、优惠券小程序）、复购阶段（老客户福利图、新品图）；

重点打造客户见证素材：收集 10 位老客户的使用视频，剪辑成 15 秒短视频，标注“客户肤质+使用效果”（如“干皮-持妆 8 小时”）；

小程序素材精准设置：每个产品都对应专属小程序路径，客户点击直接进入产品购买页，无需跳转。

### 2. 转化节点 AI 提醒与跟进设置：

咨询未下单：客户咨询后 30 分钟未下单，AI 发送“客户昵称+咨询问题+客户见证视频+限时优惠”的组合消息，同时提醒客服跟进；

领券未核销：领取后 6 小时和到期前 2 小时，AI 分两次发送提醒，第二次提醒加入“库存紧张”话术；

成交后复购：成交后 7 天发送使用技巧，25 天发送复购福利，30 天未复购则客服手动跟

进。

### 3.效果反馈:

素材库搭建后, 客服回复客户的时间从平均 5 分钟缩短到 1 分钟, 客户咨询转化率从 15% 提升至 22%;

领券未核销率从 40%降至 18%, 购物车未付款转化率从 20%提升至 35%;

老客户复购率从 25%提升至 40%, 30 天内成交金额较之前增长 50%。

案例亮点: 通过精准的素材分类和调用, 解决了“回复慢、素材乱”的问题; 通过 AI 在关键转化节点的及时提醒和跟进, 抓住了客户的购买意向峰值, 让每一个潜在转化机会都不流失。这正是营销工具的核心价值——用标准化的素材和自动化的跟进, 提升转化效率, 同时让客服有更多时间专注于高价值的客户沟通。

## 四、新手入门: 营销工具核心操作清单与避坑指南

### 1. 核心操作清单 (按优先级排序)

- 梳理自身业务的核心转化场景 (如产品推广、活动引流、复购提升), 明确需要的素材类型 (30 分钟);
- 进入营销工具, 按“转化阶段”创建素材标签 (如“新增用户”“意向培育”) (10 分钟);
- 上传核心素材 (至少包含产品图 3-5 张、客户见证 1-2 个、优惠券小程序 1 个), 添加对应标签 (30 分钟);
- 设置五大核心转化节点的 AI 提醒与跟进规则, 重点配置“咨询未下单”和“领券未核销”节点 (20 分钟);
- 每日查看“素材使用数据”和“转化节点跟进数据”, 优化素材和跟进话术 (15 分钟/天)。

### 2. 新手避坑指南 (重中之重)

- **素材质量坑:** 避免上传模糊、变形的图片和视频, 产品图要清晰展示细节, 客户见证视频要保证声音清楚, 劣质素材会降低客户信任;
- **素材更新坑:** 不要一次上传素材后就不再管, 每周至少更新 1-2 个新素材 (如新品图、最新客户案例), 保持素材的新鲜度;
- **跟进频率坑:** 同一转化节点不要频繁跟进, 比如领券未核销最多提醒 2 次, 过度提醒会让客户反感, 甚至屏蔽消息;

- **小程序路径坑**：务必确认小程序路径的准确性，上传后先自己测试点击，避免客户点击后跳转错误页面；
- **数据忽视坑**：不要忽视素材使用数据，若某类素材点击量极低（如某产品图点击量为0），要及时替换为更有吸引力的素材；
- **完全依赖 AI 坑**：AI 是辅助工具，高客单价客户、老客户等重要客户，在 AI 跟进后一定要人工补充沟通，体现重视，提升转化概率。

## 五、本节核心总结：营销工具是私域转化的“效率放大器”

玄晶引擎的营销工具，通过“万能素材库”解决了私域运营中“素材乱、调用慢”的痛点，通过“AI 提醒与跟进”解决了“转化节点漏、跟进不及时”的难题，最终实现“素材精准触达+节点高效跟进”的转化闭环。

核心要点可以概括为两点：第一，素材库的关键在“分类清晰、精准适配”，按转化阶段分类素材，让每一个运营动作都有对应的素材支撑；第二，AI 跟进的关键在“抓住黄金时间、传递个性化价值”，在客户意向最强烈的时候，用有温度的消息触发客户行动。

对于私域运营者而言，营销工具不是“花架子”，而是能直接提升成交的“实用工具”。它不需要你具备专业的技术能力，只需按步骤搭建素材库、设置跟进规则，就能让私域转化从“靠运气”变为“靠体系”。希望通过本节的内容，你能熟练掌握营销工具的使用方法，让每一份私域流量都能转化为实实在在的业绩。

## 第七章 AI 手机，重构企业经营链路的“新引擎”

传统企业经营中，一条完整的经营链路往往受制于“人力瓶颈”：获客靠销售跑断腿，线索转化率低得可怜；转化靠人工盯全程，客户咨询漏接、跟进延迟成常态；运营靠重复劳动堆效率，员工困在琐事里无法聚焦核心决策。从获客到成交再到复购的每一个环节，都像被无形的手捏住了“效率阀门”，制约着企业的增长上限。

当“AI 手机”作为可挂在墙上的“特殊员工”走进企业经营场景时，这场关于经营链路的重构就此开启。它不是对传统运营工具的简单升级，而是以“AI+自动化”为核心，打通获客、转化、运营全链路的“新引擎”——从全网线索的智能挖掘，到客户需求的即时响应，再到重复操作的自动完成，它让经营链路的每一个节点都实现“降本增效”，让企业从“依赖人力”转向“驾驭智能”。

重构经营链路，首先要让这位“新员工”顺利“上岗”。本章开篇便聚焦最实际的落地问题：新入手的 AI 手机该如何完成初始化设置，才能快速适配企业的运营需求？又该通过怎样的操作，实现与玄晶引擎 AI 数字员工中台的无缝连接，让手机端的每一个动作都能与中台数据同步，形成经营闭环？这些基础操作是重构链路的“第一步”，我们会用清晰的步骤帮你扫清障

碍，让 AI 手机迅速融入你的经营体系。

如果说连接中台是“搭好骨架”，那么 AI 获客与 AI 销售的“超能力”，就是为经营链路注入“核心动力”。在获客环节，AI 手机打破了传统获客的地域与时间限制，它能化身全网获客的“营销冠军”，精准捕捉各平台的潜在客户线索，让获客从“被动等待”变为“主动挖掘”；在转化环节，它又能成为不用发工资的“销售冠军”，24 小时响应客户咨询，用标准化的专业话术与客户互动，既避免了人工沟通的偏差，又能抓住每一个成交时机。这两大“超能力”，正是重构获客与转化链路的关键，也是企业实现“线索倍增、转化提升”的核心依仗。

而经营链路的高效运转，还离不开“自动化”的支撑。手机端 RPA 应用的价值，就在于将员工从海量重复的操作中解放出来，让运营链路更“轻盈”。无论是朋友圈的定时发布、客户信息的自动录入，还是订单数据的实时同步，RPA 都能精准执行，零失误、高效率。本章会深入解析 RPA 的核心价值，带你掌握从配置到实操的全流程，更会通过实际场景演示，让你直观看到自动化操作如何优化运营链路，让员工聚焦于客户关系维护、策略制定等更具价值的工作。

从“人力驱动”到“AI 驱动”，从“割裂环节”到“闭环链路”，AI 手机带来的不仅是效率的提升，更是经营思维的革新。本章的内容，将摒弃晦涩的技术理论，用“落地操作+价值解读”的方式，带你完整认识 AI 手机如何重构企业经营链路。无论你是希望解决获客难题的创业者，还是想优化运营效率的企业管理者，都能在这里找到让经营更高效、增长更稳健的实用方案。接下来，就让我们一同开启这场经营链路的重构之旅，让 AI 手机成为你企业增长的“得力干将”。

## 第一节 马上任用你的可挂在墙上的“员工”

当你拿到玄晶引擎 AI 手机时，它还只是一台“待激活”的智能设备。要让它成为 24 小时待命、不用发工资的“优秀员工”，关键要做好两步：一是完成手机本身的基础设置，打通权限和账号“通路”；二是实现手机与玄晶引擎 AI 数字员工中台的连接，让中台成为它的“指挥中枢”。这两步操作没有技术门槛，跟着指引一步步来，10 分钟就能让你的“墙上员工”正式上岗。

很多人担心“智能设备设置复杂”，但玄晶引擎早已把操作流程简化到“傻瓜式”——不用懂代码，不用学专业术语，像设置普通手机一样点几下屏幕就行。接下来，我们就从“新手机设置”和“中台连接”两个核心部分，带你完成激活操作。

### 一、新手机如何设置：打通权限与账号通路

AI 手机的“超能力”依赖权限支持和账号承载——权限没开全，它没法自主完成发圈、回复客户等操作；账号没登录，它就像没“身份”的员工，没法开展获客、销售工作。这部分设置是基础中的基础，必须一步到位，避免后续反复调整。

### （一）核心逻辑：给“员工”足够的“工作权限”

你可以把 AI 手机想象成一位新入职的员工：如果不让它进办公室（权限未开），它就没法办公；如果不给它分配工作账号（未登录社交账号），它就没法对接客户。所以这一步的核心是“放权”和“赋号”——开放必要的手机权限，让它能自由调用微信、存储等功能；登录各类社交账号，让它能在抖音、小红书等平台开展获客工作。

重点注意：所有权限设置都是为了保障 AI 功能正常运行，不会涉及隐私泄露——玄晶引擎会严格保护你的账号和客户信息，这一点可以完全放心。

## （二）实操：4步完成新手机基础设置

拿到新手机后，先完成开机和基础的语言、网络设置（连接 WiFi 或插入手机卡），然后按以下 4 步操作，每一步都有清晰的屏幕指引，跟着做就行。

### 步骤 1：开启核心权限，让手机“能做事”

AI 手机需要调用微信、客服系统等 APP 的功能，必须先开启对应的权限。操作路径：**手机桌面—设置—应用管理—找到对应 APP（微信、AI 获客、AI 销售）—权限管理**，然后按以下要求设置：

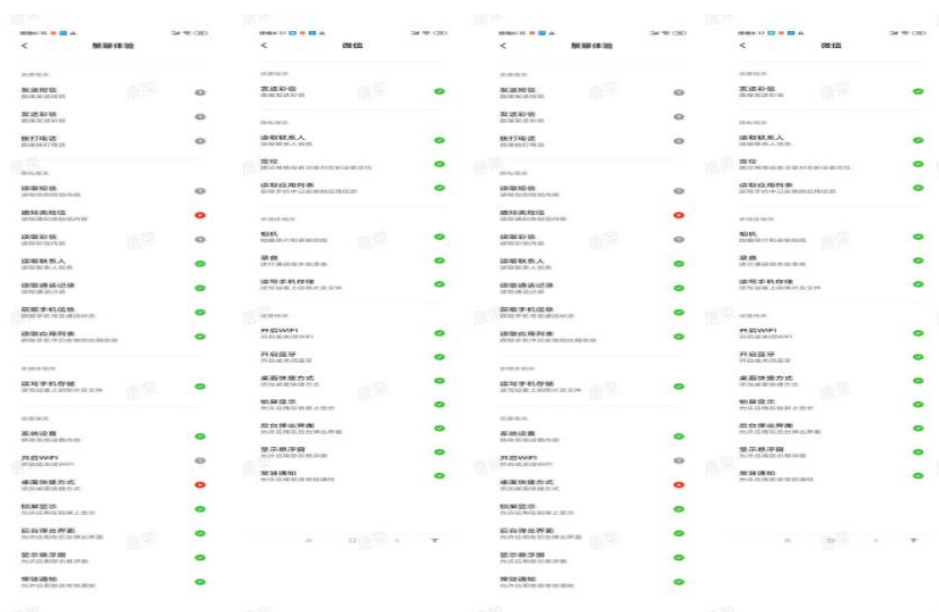


图 7-1

### 1. 必开核心权限（微信+客服系统都要设置）

➤ **存储权限：**必须开启，否则 AI 无法保存产品图片、客户资料等素材，发朋友圈、给客户发文件都会失败；

- **后台运行权限：**必须开启，确保 AI 在手机锁屏后仍能继续工作（比如深夜自动回复客户咨询、定时发布朋友圈）；
- **通知权限：**必须开启，让手机能及时接收客户消息、中台指令，避免错过重要信息；
- **摄像头/麦克风权限：**按需开启，若需要 AI 拍摄产品图、发语音回复客户，就必须打开。

## 2. 权限设置技巧

在权限管理页面，直接点击“全部允许”，就能一次性开启所有权限，后续若有不需要的权限（比如用不到摄像头），再手动关闭即可，新手推荐先“全部允许”，避免遗漏。

技巧：设置完成后，返回应用管理页面，点击“默认应用设置”，将“浏览器”“短信”等默认应用保留系统自带即可，不用修改。

## 步骤 2：关闭省电限制，让手机“不偷懒”

普通手机的省电设置会自动关闭后台应用，导致 AI 手机在锁屏后“罢工”——比如定时发朋友圈的任务中断、客户消息没法及时回复。所以必须关闭所有省电限制，让手机 24 小时“在线待命”。



图 7-2

### 1. 微信开启自启动

操作路径：设置—应用启动管理—找到微信—选择“手动管理”，然后勾选“允许自启



动”“允许后台活动”“允许关联启动”三个选项，确保微信始终在后台运行。

2. 设置省电策略为“无限制”

操作路径：设置—电池—应用省电策略—找到微信和玄晶客服系统，将两者的省电策略都设置为“无限制”，避免系统为了省电自动冻结这两个核心 APP。

3. 关闭系统级省电设置

操作路径：设置—电池—关闭“省电模式”“超级省电模式”“智能省电”等所有带“省电”字样的功能。如果手机有“电池优化”选项，也要找到微信和客服系统，设置为“不优化”。



图 7-3

注意：关闭省电设置后，手机耗电量会增加，建议给 AI 手机配备一个充电宝或一直连接充电器，确保它不会因没电“停工”。

步骤 3：备好并登录运营账号，让手机“有身份”

AI 手机的获客、销售功能需要依托社交账号开展——在抖音、小红书获客，用微信与客户沟通，所以必须提前备好相关账号并完成登录，让手机有开展工作的“身份凭证”。

1. 需提前准备的账号清单

账号类型	用途	准备注意事项
微信号	核心沟通工具，用于客户	优先用老微信号（注册超过 3 个月），功

	对接、朋友圈运营	能更稳定；新号需先养号 3-7 天再使用
抖音号/快手号	短视频平台获客，发布产品视频、引流客户	完成实名认证，完善头像、昵称（体现业务，如“小晶-美妆代购”）
小红书号	图文/短视频获客，发布干货内容、产品测评	完善个人简介，注明“私信获取福利”等引流话术

## 2. 账号登录操作

AI 手机已预装微信、抖音、小红书、快手等核心 APP，直接在桌面找到对应图标，点击后输入账号密码或验证码登录即可。登录后建议做以下操作：

- 微信：添加 1-2 个常用联系人（如你的个人微信），发送一条消息测试通信正常；
- 抖音/小红书：发布一条简单的测试内容（如“账号调试中”），确保发布功能正常；
- 所有账号：勾选“记住密码”“自动登录”，避免后续频繁登录。

## 步骤 4：检查基础设置，确保“万无一失”

完成以上设置后，做一次全面检查，避免遗漏导致后续功能异常。检查清单如下：

- 权限检查：打开微信，尝试发一张图片给好友，能正常发送说明存储权限已开；
- 后台运行检查：锁屏 10 分钟后，用个人微信给 AI 手机微信发消息，能收到回复说明后台运行正常；
- 账号检查：打开抖音，能正常刷视频、发布评论，说明账号登录正常；
- 网络检查：确保 WiFi 或手机流量连接稳定，可打开浏览器访问百度测试网络。

## 二、如何让 AI 手机与玄晶引擎 AI 数字员工中台连接起来

如果说新手机设置是给“员工”配备了“工作工具”，那么与中台连接就是给“员工”安排了“指挥中枢”——玄晶引擎 AI 数字员工中台是发布任务、监控数据、管理 AI 手机的核心平台，只有完成连接，AI 手机才能接收“工作指令”，实现 AI 获客、AI 销售等核心功能。

连接过程分为两步：先通过 autobot 软件绑定 AI 获客功能，再通过设备码绑定 AI 销售功能。两个步骤都需要用到玄晶引擎的 PC 端或小程序，建议准备一台电脑配合操作，更方便输入信息和扫码。

## (一) 前提准备：备好中台账号与操作设备

连接前先确认以下两件事已完成，避免操作到一半卡壳：

- 已注册玄晶引擎 AI 数字员工中台账号（联系玄晶引擎客服开通，会收到账号和初始密码）；
- 准备好操作设备：电脑（用于登录中台 PC 端）或手机（用于登录中台小程序），确保与 AI 手机连接同一 WiFi。

## (二) 步骤 1：通过 autobot 绑定 AI 获客功能

这一步的目的是让 AI 手机的获客功能与中台联动，中台可以远程下达获客任务（如抖音线索挖掘、小红书私信回复），AI 手机执行后将数据同步回中台。操作步骤如下：



图 7-4

### 1. 手机端操作：打开 autobot 并启动 AI 获客

- 在 AI 手机桌面找到“autobot”软件图标（绿色机器人图标），点击打开；
- 进入软件后，点击启动，让当前服务状态为“已启动”状态；

- 然后再打开“AI 获客”，会自动跳出扫一扫。

## 2. 中台端操作：生成绑定二维码

中台支持 PC 端和小程序端生成二维码，选择其中一种方式操作即可，推荐 PC 端操作，二维码更大更易扫描。

### 方式一：PC 端生成二维码（推荐）

- 在电脑浏览器中输入玄晶引擎中台 PC 端地址：<https://mcai.taojin168.com>，输入账号密码登录；
- 登录后，在左侧导航栏找到“AI 终端”，点击后选择“添加设备”（如图 7-5）；
- 系统会弹出一个带有二维码的对话框，下方标注“AI 获客设备绑定”，保持该页面不动。



图 7-5

### 方式二：小程序端生成二维码

- 用个人手机微信扫描玄晶引擎小程序二维码（联系客服获取），或在微信中搜索“玄晶引擎 AI 数字员工”找到小程序；
- 登录小程序后，点击底部导航栏的“AI 手机”选项；
- 进入页面后点击“新增设备”，系统会弹出“AI 获客设备绑定”二维码（如图 7-6）。

## 3. 完成绑定并确认状态

- 用 AI 手机的 autobot 软件中“AI 获客”页面的扫描功能，扫描中台生成的二维码；
- 扫描成功后，AI 手机会弹出“绑定成功”的提示，同时中台端的对话框会显示“设备绑

定成功，当前状态：在线”；

➤ 若未显示“在线”，可在 AI 手机的 autobot 软件中点击“刷新状态”，或重启 autobot 软件重新尝试。



图 7-6

注意：如果多次扫描都绑定失败，先检查 AI 手机与电脑是否连接同一 WiFi，再确认中台账号是否有“添加设备”的权限，若仍有问题直接联系玄晶引擎客服（客服电话在中台页面右上角）。

### （三）步骤 2：通过设备码绑定 AI 销售功能

AI 销售功能负责微信客户的智能回复、朋友圈运营、客户标签管理等核心工作，需要通过“设备码”与中台绑定——设备码是每台 AI 手机的唯一标识，相当于“员工编号”，中台通过设备码识别并管理对应的 AI 手机。操作步骤如下：

#### 1. 手机端操作：获取 AI 销售设备码

➤ 在 AI 手机找到“AI 销售”APP 软件；

- 进入页面后，找到“设备信息”板块，其中“设备码”一栏会显示一串由字母和数字组成的代码（如“XJ202405001”）（如图 7-7）；
- 长按设备码可复制，或用手机拍照记录下来，后续需要手动输入到中台。



图 7-7

## 2. 中台 PC 端操作：添加设备并输入设备码



图 7-8

- 在电脑上登录玄晶引擎中台 PC 端 (<https://mcai.taojin168.com>)，确保与步骤 1 中使用的是同一账号；

- 在左侧导航栏找到“AI 个微助手”，点击后选择“通用设置”；
- 进入通用设置页面后，找到“设备管理”选项，点击“新增设备”；
- 系统会弹出“添加 AI 销售设备”的对话框，其中有“设备码”输入框，将 AI 手机上记录的设备码粘贴或输入进去；
- 输入完成后点击“确认绑定”，系统会提示“设备添加成功”。

### 3. 验证绑定效果：发送测试任务

绑定完成后，建议通过中台发送一个简单任务，验证 AI 销售功能是否正常工作：

- 在中台 PC 端的“AI 个微助手”中，找到“朋友圈运营”，点击“发布任务”；
- 输入简单的朋友圈文案（如“玄晶 AI 手机测试”），选择“立即发布”，并指定刚刚绑定的 AI 手机；
- 打开 AI 手机的微信，查看朋友圈，若能看到刚刚发布的内容，说明 AI 销售功能绑定成功且正常运行。

### （四）常见绑定问题与解决办法

绑定过程中可能会遇到一些小问题，不用慌，以下是高频问题及解决办法，覆盖 90%以上的绑定场景：

常见问题	可能原因	解决办法
扫描二维码后提示“网络异常”	AI 手机或电脑网络不稳定；中台服务器暂时波动	1. 重启路由器，确保网络稳定；2. 5 分钟后重新尝试；3. 切换手机热点测试
输入设备码后提示“设备码无效”	设备码输入错误；设备码对应 AI 销售功能，而非 AI 获客	1. 重新核对 AI 手机上的设备码，注意区分大小写；2. 确认在“AI 个微助手”中添加，而非“AI 终端”
绑定成功后，中台显示“离线”	autobot 软件未后台运行；手机省电设置未关闭	1. 重启 autobot 软件并确保后台运行；2. 重新检查省电设置，确认已设为“无限制”
测试任务发送后，AI 手机无反应	微信权限未开全；AI 销售功能未启动	1. 重新检查微信权限，确保“后台运行”“通知”权限已开；2. 在 autobot 软件中重启“AI 销售”功能



### 三、最终验收：让“墙上员工”正式上岗

完成手机设置和中台绑定后，做一次“上岗验收”，确保你的 AI 手机能正常执行核心工作任务。验收流程如下：

1. **获客功能验收：**在中台“AI 获客”中发布“抖音线索挖掘”任务（输入关键词如“美妆代购”），10 分钟后查看中台数据，若能显示挖掘到的线索数量，说明 AI 获客功能正常；
2. **销售功能验收：**用个人微信给 AI 手机微信发消息（如“这款气垫多少钱”），若 AI 能在 10 秒内自动回复预设话术，说明 AI 销售功能正常；
3. **自动化功能验收：**在中台设置一条“10 分钟后发布朋友圈”的任务，10 分钟后查看 AI 手机微信，若能正常发布，说明自动化功能正常。

当三项验收都通过时，恭喜你——你的“墙上员工”已经正式上岗，它会 24 小时执行获客、销售任务，不用你时刻盯守，也能稳步推进私域运营工作。接下来，你就可以进入下一节内容，深入了解它的“超能力”，让它为你创造更多价值。

### 四、新手避坑指南：设置与绑定的核心注意事项

- **权限别漏开：**后台运行权限和存储权限是“重中之重”，漏开这两个权限会导致 AI 手机频繁“罢工”，设置后一定要测试；
- **账号别用新号：**新注册的微信号、抖音号功能受限，容易被平台判定为“异常账号”，优先用注册 3 个月以上的老账号；
- **网络别忽视：**绑定过程中，AI 手机与中台操作设备必须在同一网络环境下（同一 WiFi 或同一手机热点），否则无法正常通信；
- **设备码别输错：**设备码是字母+数字的组合，注意区分大小写（如“O”和“0”“l”和“1”），输入后反复核对；
- **绑定别搞混：**AI 获客用“扫码绑定”，AI 销售用“设备码绑定”，两个步骤不能颠倒，否则绑定无效；
- **问题别硬扛：**绑定或设置遇到问题，先对照“常见问题表”排查，若仍解决不了，直接联系玄晶引擎客服，避免耽误时间。

## 第二节 解析玄晶引擎 AI 手机的“超能力”

当玄晶引擎 AI 手机完成基础设置与中台绑定后，它就从一台普通设备蜕变为能主动创造价值的“超级员工”。这份“超能力”并非虚无缥缈的技术概念，而是落在“帮你找客户、替你做销售”的具体行动中——AI 获客像一位不知疲倦的“营销冠军”，帮你从全网捞取精准线索；

AI 销售则是一位零成本的“销售冠军”，把私域运营的全流程打理得井井有条。

这两大“超能力”的核心，是玄晶引擎 AI 数字员工中台的“大脑指挥”与 AI 手机“终端执行”的完美配合：中台负责制定策略、下发任务，AI 手机则作为唯一执行终端，确保每一项获客、销售动作落地见效。接下来，我们就逐一拆解这两项“超能力”的运作逻辑、使用方法和核心价值，让你既能懂原理，又能上手用。

## 一、AI 获客：你的全网获客“营销冠军”

传统获客模式里，“找客户”是最磨人的活——销售跑展会、发传单，一天下来接触不到几个精准客户；线上发帖子、做推广，要么石沉大海，要么引来一堆无效咨询。而玄晶引擎 AI 手机的 AI 获客功能，相当于给你配备了一支“全网扫客”的自动化团队，依托抖音、小红书、微信、快手等主流平台，通过主动挖掘、矩阵引流、智能应答三大方式，把精准客户“送”到你面前。

需要特别注意的是，AI 获客的所有动作都依赖 AI 手机作为执行终端，手机的网络状态、账号登录情况、在线状态，直接决定了获客效率。只要保证这些基础条件达标，它就能 24 小时不间断工作，获客效率是人工的 5-10 倍。

### （一）核心逻辑：中台发指令，手机来执行，线索自动存

AI 获客的运作流程非常清晰，全程无需人工干预，就像一条“线索生产线”：

➤ **中台定策略**：你在玄晶引擎 AI 数字员工中台，根据业务需求设置获客规则——比如“在抖音搜索‘宝妈创业’相关用户，发送专属引流话术”“在小红书回复‘气垫推荐’相关笔记，引导添加微信”；

➤ **手机做执行**：AI 手机接收中台指令后，自动登录抖音、小红书等账号，按照规则完成搜索、点赞、评论、私信等动作，全程模拟真人操作，避免被平台判定为违规；

➤ **线索自动存**：当客户回复咨询或同意添加微信时，AI 手机会自动将客户信息（昵称、账号、需求关键词）同步到中台的线索库，并打上对应标签（如“抖音-宝妈创业”“小红书-气垫需求”），方便你后续跟进。

举个例子：你做母婴用品生意，在中台设置“小红书搜索‘新生儿奶粉’相关笔记，评论区回复‘我家宝宝喝的 XX 奶粉，不上火好吸收，需要的话可以私信我发测评’”，AI 手机就会自动筛选相关笔记并批量回复，客户看到回复后私信咨询，线索就会自动进入你的线索库。整个过程，你只需要在中台设置一次规则，剩下的工作全由 AI 手机完成。

(二) 三大获客方式：覆盖全网流量，精准挖掘线索

玄晶引擎 AI 手机的 AI 获客功能, 通过“主动获客+矩阵获客+AI 客服”三大方式, 实现“全网撒网、精准捞鱼”, 无论你做实体生意还是线上服务, 都能找到适配的获客场景。

1. 主动获客：瞄准目标人群，精准触达

主动获客是 AI 手机最核心的获客能力, 它打破了“守株待兔”的获客模式, 主动找到符合你业务需求的潜在客户并发起触达。这种方式就像让一位“营销专员”每天帮你筛选并联系上百位精准客户, 效率远超人工。

适用场景与操作示例

平台	目标人群	中台策略设置	AI 手机执行动作
抖音	关注竞品账号的用户	设置“关注‘XX 母婴旗舰店’的用户, 发送私信‘看到你关注了 XX, 我们家有同款奶粉, 现在下单立减 20 元’”	自动筛选目标用户, 批量发送个性化私信, 避免重复发送
小红书	发布“备孕”相关笔记的用户	设置“搜索关键词‘备孕’, 给最新发布的笔记评论‘备孕期间要补充叶酸哦, 我有专业的备孕手册, 需要可以私信’”	自动搜索相关笔记, 按发布时间排序, 逐条发送评论, 评论内容随机微调避免重复
快手	地域在本地的餐饮创业者	设置“筛选地域‘北京’、标签‘餐饮创业’的用户, 关注并发送‘北京餐饮选址攻略, 私信免费发你’”	自动筛选本地目标用户, 完成关注+私信动作, 记录已操作用户避免二次打扰

操作核心要点

- **话术个性化:** 在中台设置话术时, 加入“[用户昵称]”“[平台关键词]”等变量, AI 手机会自动替换为客户信息, 比如“[用户昵称], 看到你关注了 XX”, 更像真人沟通;
- **控制操作频率:** 中台会默认设置安全操作间隔 (如抖音私信每 5 分钟 1 条), 不要手动缩短间隔, 避免账号被限制;
- **筛选精准关键词:** 关键词越精准, 获客效果越好, 比如做美妆就用“气垫推荐”“干皮粉底液”, 而不是宽泛的“美妆”。

## 2. 流量矩阵获客：多账号联动，放大获客效果

流量矩阵获客是指用 1 台 AI 手机同时登录多个社交账号（如 2 个微信、3 个抖音号），形成获客矩阵，同时在多个平台、多个账号上执行获客任务，让线索量实现倍增。这种方式特别适合需要快速扩大客户规模的企业。

### 矩阵搭建与操作方法

- **账号准备：**准备多个不同平台的账号（建议每个平台 2-3 个，保持一机一号登录），提前在 AI 手机上完成登录，确保账号状态正常（已实名认证、完善个人信息）；
- **中台矩阵设置：**在玄晶引擎中台的“AI 获客”模块，点击“矩阵管理”，将 AI 手机上登录的账号全部添加进去，给每个账号分配不同的获客任务（如抖音号 1 负责搜索“宝妈”，抖音号 2 负责搜索“育儿”）；
- **统一策略管控：**设置“统一话术模板”和“差异化关键词”，比如所有抖音号都用“免费领取育儿手册”的引流话术，但分别针对“新生儿”“3 岁+”“早教”等不同关键词执行任务；
- **数据汇总查看：**中台会自动汇总所有账号的获客数据，你可以在“数据报表”中看到每个账号的线索量、回复率，方便优化策略。

### 矩阵获客优势

- **风险分散：**单个账号出现问题（如限制私信），不会影响整体获客工作，其他账号可正常运行；
- **覆盖更广：**不同账号针对不同关键词或人群，能覆盖更广泛的目标客户；
- **效率倍增：**3 个抖音号同时执行任务，获客效率是单个账号的 3 倍，且无需增加人工成本。

## 3. AI 自动客服：承接流量不脱节，线索不流失

很多时候，客户咨询集中在深夜、周末等非工作时间，人工客服无法及时响应，导致线索流失。AI 手机的 AI 自动客服功能，能 24 小时承接各平台的客户咨询，像一位“全天候客服”，及时回复客户问题、引导添加微信，确保每一条线索都能被接住。

### 核心功能与场景应用

- **多平台统一承接：**抖音、小红书、快手等平台的客户私信，AI 自动客服会统一接收并回复，不用你在多个 APP 间反复切换；
- **话术智能匹配：**中台预设好不同场景的回复话术（如咨询价格、询问功效、预约体验），AI 会根据客户的问题自动匹配对应话术，比如客户问“这个奶粉多少钱”，就自动回复“我们家

XX 奶粉是 198 元/罐，现在买 3 送 1，回复‘购买’获取链接”；

➤ **引导私域沉淀：**在回复中自动植入微信二维码或添加引导（如“为了给你发详细的产品介绍，麻烦添加一下我的微信：XXX”），将公域线索沉淀到私域；

➤ **人工转接触发：**当客户提出复杂问题（如“我家宝宝过敏，能喝这款奶粉吗”），AI 会自动触发“人工转接”，通过短信或中台提醒你及时跟进，确保服务质量。

### **(三) AI 获客的关键保障：手机端核心注意事项**

AI 获客的“超能力”能否充分发挥，取决于 AI 手机的状态是否稳定。以下这些注意事项必须严格遵守，否则会导致获客任务中断或账号出现问题：

#### **1. 保持手机在线与网络畅通**

➤ **在线状态是前提：**AI 手机必须保持“在线”状态（中台“AI 终端”显示“在线”），否则中台下发的任务无法执行；若显示“离线”，需检查 autobot 软件是否后台运行，重新启动软件即可恢复；

➤ **网络稳定是基础：**优先连接稳定的 WiFi，避免使用信号差的移动网络；可在手机“设置—WLAN”中勾选“始终连接 WiFi”，防止网络自动断开；

➤ **电量充足是保障：**给 AI 手机连接专用充电器，确保电量始终在 50% 以上；不要用充电宝临时供电，避免电量不足导致手机关机。

#### **2. 账号登录与 APP 升级规范**

➤ **账号不要频繁切换：**抖音、小红书等账号登录后，不要随意退出或切换，频繁登录切换会被平台判定为“异常操作”，增加账号限制风险；

➤ **APP 升级有讲究：**除了“AI 获客”APP 提示升级时可按流程升级外，抖音、小红书、微信等其他 APP 一律不要随意升级——升级后可能出现软件适配问题，导致 AI 无法控制 APP 执行任务；若误升级，及时联系玄晶引擎客服获取适配版本。

#### **3. 手机放置与状态要求**

重点注意：不要把 AI 手机放在包里、抽屉等封闭空间，避免手机自动熄屏或信号被屏蔽。正确做法是将手机放在通风、信号好的地方（如桌面），开启“常亮模式”——操作路径：手机“设置—显示—屏幕常亮”，选择“永不熄屏”，确保 AI 能随时操作 APP。

## 二、AI 销售：不用你发工资的“销售冠军”

如果说 AI 获客是“找客户”的专家，那么 AI 销售就是“做成交”的高手。玄晶引擎 AI 手机的 AI 销售功能，由 AI 数字员工平台驱动个人微信完成全流程私域运营，相当于一位“24 小时在岗、零差错、高情商”的销售冠军——它能自动发朋友圈、智能回复客户咨询、精准推送产品信息，甚至能根据客户标签触发个性化跟进，让私域运营从“靠人工记忆”变为“靠系统自动化”。

AI 销售的核心价值在于“标准化运营+个性化触达”：既避免了人工销售沟通话术不统一、跟进不及时的问题，又能通过客户标签实现“千人千面”的服务，大幅提升私域转化效率。更重要的是，这位“销售冠军”不用发工资、不用培训，绑定微信后就能立刻上岗。

### （一）核心逻辑：中台定流程，手机做执行，成交有保障

AI 销售的运作同样遵循“中台指挥+手机执行”的逻辑，整个私域运营流程被拆解为标准化步骤，由 AI 手机自动完成：

1. **中台搭建 SOP 流程**：你在玄晶引擎中台的“AI 个微助手”中，根据客户生命周期（如新增客户、意向客户、成交客户）搭建运营 SOP，比如“新增客户 3 分钟内发送欢迎语+产品手册，24 小时后发送优惠活动”；
2. **手机同步客户标签**：AI 手机将微信客户的互动行为（如点击链接、领取优惠券）同步到中台，中台自动为客户打上对应标签（如“意向产品-奶粉”“已领优惠”）；
3. **自动触发运营动作**：中台根据客户标签匹配对应的 SOP 流程，下发任务给 AI 手机，AI 手机自动执行发消息、发朋友圈、送福利等动作；
4. **数据反馈优化策略**：中台实时统计客户的打开率、回复率、转化率，你根据数据调整 SOP 流程，让运营更精准。

比如一位客户通过 AI 获客添加微信后，AI 手机会立刻执行“新增客户 SOP”：发送欢迎语“哈喽[客户昵称]，我是母婴顾问小晶，感谢添加！回复‘1’领取《新生儿喂养指南》”，24 小时后自动发送“宝妈专属福利：奶粉买 3 送 1，今天下单再送婴儿湿巾，点击链接直接购买 [\[小程序\]](#)”，客户回复后，AI 会智能匹配话术，若客户表示“考虑一下”，则触发“意向客户跟进 SOP”，3 天后再次发送优惠提醒。整个过程，你只需在中台搭建一次 SOP，后续全由 AI 手机自动执行。

### （二）四大核心销售能力：覆盖私域运营全流程

AI 销售功能覆盖了私域运营从“客户添加”到“复购转化”的全流程，四大核心能力让私域运营既高效又省心。



## 1. 智能客户互动：24 小时响应，沟通有温度

客户在微信上的每一次咨询，都是成交的机会。AI 销售的智能互动功能，能像真人销售一样及时、专业地回复客户，避免因回复延迟导致客户流失。

### 核心功能细节

➤ **关键词智能回复**: 在中台预设海量关键词及对应话术, 客户发送包含关键词的消息 (如“价格”“优惠”“地址”), AI 会在 10 秒内自动回复, 比如客户问“奶粉有优惠吗”, 回复“有的呀宝妈! 现在买 3 送 1, 还能叠加 10 元无门槛券, 算下来比平时省 50 多呢”;

➤ **上下文理解**: AI 能理解客户的对话上下文, 避免“答非所问”, 比如客户先问“奶粉适合多大宝宝”, 再问“多少钱”, AI 会回复“这款奶粉适合 0-6 个月的宝宝, 价格是 198 元/罐, 现在有买 3 送 1 的活动”;

➤ **情绪识别与应对**: AI 能识别客户的负面情绪 (如“怎么还没发货”“这质量太差了”), 自动触发安抚话术并提醒人工跟进, 比如回复“实在抱歉给你带来不好的体验! 我马上帮你查询物流进度, 10 分钟内给你反馈”, 同时通过中台给你发送提醒;

➤ **多媒体消息发送**: 支持自动发送图片、视频、小程序、文件等素材, 比如客户问“奶粉包装什么样”, AI 会自动发送奶粉高清图+产品介绍视频。

## 2. 自动化朋友圈运营：打造专业形象，持续触达客户

朋友圈是私域运营的“重要阵地”, 但人工发朋友圈容易忘记、内容杂乱。AI 销售的自动化朋友圈运营功能, 能按预设时间、预设内容自动发布朋友圈, 打造专业、有吸引力的个人形象, 持续触达客户。

### 朋友圈运营实操方法

➤ **中台规划内容矩阵**: 在“朋友圈运营”模块, 按“产品推广 (30%)、客户见证 (30%)、干货分享 (30%)、生活日常 (10%)”的比例规划内容, 避免过度营销引起客户反感;

➤ **设置发布时间与频率**: 根据客户活跃时间设置发布时间 (如早上 8:30、中午 12:00、晚上 8:00), 频率控制在每天 3-5 条, 在中台勾选“自动发布”;

➤ **内容个性化设置**: 在文案中加入“[日期]”“[热点]”等变量, AI 会自动更新内容, 比如“今天[日期], 给大家推荐一款宝妈都在抢的奶粉□[图片]”;

➤ **互动自动提醒**: 客户给朋友圈点赞、评论后, AI 会通过中台提醒你, 你可以选择手动回复或设置 AI 自动回复 (如“感谢宝妈的认可, 有任何问题随时私信我”)。



朋友圈内容示例

- **产品推广**：“干皮宝妈必入的气垫！持妆 8 小时不卡粉，今天下单送同款唇釉👉[小程序] #美妆推荐”；
- **客户见证**：“来自北京的宝妈反馈：宝宝喝了这款奶粉后，再也没有出现胀气问题，太开心啦👉 #客户反馈”（配客户聊天截图）；
- **干货分享**：“育儿小知识：宝宝 6 个月后添加辅食，要先从高铁米粉开始，避免缺铁性贫血 #育儿干货”；
- **生活日常**：“今天去仓库盘点，看到堆成山的奶粉，都是给宝妈们准备的，放心下单哦👉”（配仓库图片）。

3. 精准客户跟进：按标签触发 SOP，转化更高效

私域转化的关键在于“精准跟进”——给意向客户推优惠，给成交客户推复购福利，给流失客户推召回活动。AI 销售能根据客户标签自动触发对应 SOP 流程，实现“千人千面”的精准跟进，比人工记忆更可靠。

按客户生命周期的跟进策略

客户阶段	客户标签	中台 SOP 设置	AI 手机执行动作
新增客户	来源-抖音、新增客户	3 分钟内：欢迎语+资料包；24 小时后：优惠活动；7 天后：产品介绍	自动发送对应消息，记录客户打开情况，未打开则 2 天后重发
意向客户	意向产品-奶粉、已领优惠	领券后 6 小时：优惠提醒；1 天后：客户见证；3 天后：限时活动	发送优惠倒计时消息，附带其他客户的购买截图，促进下单
成交客户	已成交-奶粉、购买时间-1 个月前	购买后 7 天：使用技巧；1 个月后：复购提醒；3 个月后：新品推荐	发送奶粉省量使用方法，提醒“奶粉快用完了，复购立减 20 元”
流失客户	意向产品-奶粉、30 天无互动	第 31 天：专属召回福利；第 33 天：人工跟进提醒	发送“专属 30 元无门槛券”，2 天后未回复则提醒人工跟进

4. 客户数据自动同步：解放双手，专注决策

人工运营私域时，客户的聊天记录、购买情况、互动行为需要手动整理，既耗时又容易出错。AI 销售能自动将微信客户的所有数据同步到中台，形成完整的客户档案，让你不用再

做“数据搬运工”。

## 自动同步的数据类型

- **基础信息：**客户微信昵称、头像、备注、手机号码等，自动同步到中台客户档案；
- **互动数据：**客户与 AI 的聊天记录、朋友圈点赞评论记录、点击链接的记录，自动分类存储；
- **交易数据：**客户通过微信小程序的下单记录、付款金额、订单状态，自动同步到中台订单管理模块；
- **标签数据：**客户的标签变化（如从“意向客户”变为“已成交客户”），实时同步更新。

你可以在中台的“客户管理”模块中，随时查看任意客户的完整数据，不用再翻遍微信聊天记录。比如想了解一位客户的购买情况，直接搜索客户昵称，就能看到他的购买时间、产品、金额，以及后续的跟进记录，方便制定个性化复购策略。

## （三）AI 销售的关键保障：微信端核心注意事项

AI 销售功能完全依赖个人微信运行，微信的状态直接决定了销售动作能否正常执行。以下这些注意事项必须严格遵守，确保“销售冠军”能稳定工作：

### 1. 微信登录与升级规范

**核心禁忌：**AI 销售绑定的微信，绝对不能随意升级！微信升级后，很可能出现玄晶引擎软件无法适配的问题，导致 AI 无法控制微信发送消息、发朋友圈等。如果微信提示升级，直接点击“忽略”；若误升级，立即联系玄晶引擎客服，获取适配的微信版本并重新安装。

- **微信保持登录状态：**不要在 AI 手机上退出微信登录，也不要其他设备上登录该微信（避免被踢下线）；若微信意外退出，需重新登录并在 autobot 软件中重启“AI 销售”功能；
- **避免微信违规：**不要用 AI 销售的微信发送违规内容（如色情、暴力、虚假广告），也不要频繁发送相同消息给多个客户，避免微信被限制功能；中台会默认控制消息发送频率，不要手动修改。

### 2. 手机与网络状态要求

AI 销售对手机状态的要求与 AI 获客一致，核心是“在线、常亮、网络稳”：

- **保持手机常亮，**不要放在封闭空间，确保 AI 能正常操作微信；

- 连接稳定的 WiFi，避免网络波动导致消息发送失败；
- 确保 autobot 软件始终在后台运行，不要手动关闭，若软件意外关闭，立即重新启动。

### 3. 客户互动的人工介入时机

AI 销售是辅助工具，不是万能的。以下场景需要人工及时介入，才能确保客户体验和转化效果：

- **客户提出复杂问题：**如“我家宝宝有特殊疾病，能喝这款奶粉吗”“产品出现质量问题怎么处理”，AI 触发人工提醒后，需在 10 分钟内跟进；
- **客户有负面情绪：**如投诉、抱怨等，AI 发送安抚话术后，人工需及时联系客户，解决实际问题；
- **高客单价客户：**客单价超过 1000 元的客户，即使 AI 能完成基础跟进，人工也需主动介入，进行一对一沟通，建立信任促进成交。

## 三、实操案例：AI 手机双“超能力”让业绩翻倍

某母婴用品店老板张女士，用 1 台玄晶引擎 AI 手机同时启用 AI 获客和 AI 销售功能，30 天内私域线索量提升 120%，成交金额增长 80%，核心操作如下：

### 1. AI 获客策略设置：

- 在抖音、小红书各登录 2 个账号，组成获客矩阵；
- 中台设置关键词“宝妈创业”“新生儿奶粉”“备孕”，AI 手机自动搜索相关用户并发送引流话术“宝妈你好，我是母婴顾问小晶，这里有一份《0-1 岁宝宝喂养指南》，免费分享给你，需要的话加微信领取：XXX”；
- AI 自动客服承接各平台咨询，引导客户加微信，线索自动同步到中台。

### 2. AI 销售策略设置：

- 搭建客户全生命周期 SOP，新增客户发送欢迎语+喂养指南，意向客户发送优惠+客户见证，成交客户发送使用技巧+复购提醒；
- 朋友圈每天自动发布 3 条内容，分别是产品推广、客户反馈、育儿干货；
- 客户数据自动同步到中台，张女士每天只需查看中台数据报表，针对高意向客户和投诉客户进行人工跟进。

### 3.效果反馈:

30 天内 AI 获客共引流 1200 位精准宝妈添加微信，是之前人工获客的 3 倍；

- AI 销售自动回复客户咨询的响应率 100%，客户满意度提升 40%；
- 私域成交金额从每月 5 万元增长到 9 万元，复购率从 25%提升至 45%；
- 张女士的人工工作量减少 60%，从“每天盯微信”变为“每天看数据、做决策”。

案例亮点：AI 获客解决了“客户少”的问题，AI 销售解决了“运营乱、转化低”的问题，两者结合形成“获客-运营-成交”的完整闭环。张女士没有增加人工成本，只是借助 AI 手机的“超能力”，就实现了业绩的大幅增长——这正是玄晶引擎 AI 手机的核心价值：让普通人也能拥有高效的私域运营能力。

## 四、新手避坑总结：AI 手机“超能力”使用核心口诀

为了让你快速记住 AI 手机的使用要点，我们总结了一段核心口诀，平时可以对照检查：

获客销售两能手，中台指令记心头；  
手机常亮别闷头，网络畅通在线留；  
APP 升级别乱点，客服提示再动手；  
微信登录别退出，违规内容不能有；  
数据同步看中台，人工介入抓火候；  
按规操作不发愁，业绩增长不用愁。

希望通过本节内容，你能全面掌握 AI 手机的“超能力”，既懂原理又会操作。下一节，我们将带你了解手机端 RPA 应用，让 AI 手机的自动化能力再升级，帮你包揽更多重复工作。

## 第三节 RPA 应用：手机端的自动化操作

在使用玄晶引擎 AI 手机的过程中，你可能会好奇：为什么它能自动发朋友圈、批量回复私信，甚至精准执行一系列复杂操作？答案就藏在“RPA 技术”这个核心驱动力里。RPA，简单说就是“机器人流程自动化”，它就像给 AI 手机装上了一双“不知疲倦的手”，能模拟人的操作习惯，自动完成手机上重复、固定的工作流程。

玄晶引擎 AI 手机的 RPA 能力，主要通过 LSHike 和 AutoBot 这两个系统应用实现——它们是 AI 手机的“核心骨架”，绝对不能卸载或随意修改。本节我们就从“核心价值”“配置方法”“实操场景”三个维度，带你彻底搞懂手机端 RPA 应用，让你学会用自动化手段解放双手，

把精力集中在更有价值的决策工作上。

## 一、RPA 应用的核心功能与价值

很多私域运营者每天都被大量重复工作困住：手动给几十位客户发相同的问候消息、逐一保存客户资料到表格、定时登录多个平台发布内容……这些工作耗时耗力，还容易出错。而 RPA 应用的核心价值，就是“替代人工完成重复工作”，它的功能本质是“流程自动化”，具体体现在三个方面，最终帮你实现“降本、增效、减错”。

### （一）三大核心功能：让手机“自己动手干活”

玄晶引擎 AI 手机的 RPA 应用，不是单一的工具，而是一套“流程自动化解决方案”，能覆盖私域运营中大部分重复操作场景，核心功能可概括为“模拟操作、流程编排、自动触发”。

#### 1. 模拟人工操作：精准复刻手机操作行为

RPA 能像人一样操作手机屏幕，比如点击、滑动、输入文字、上传图片等，而且操作精度比人工更高，不会出现“点错按钮”“输错文字”的问题。这种模拟操作完全遵循手机应用的规则，不会被平台判定为“违规操作”，安全性极高。

具体可模拟的操作包括：

- **社交 APP 操作：**微信发消息、加好友、朋友圈点赞评论、抖音私信发送、小红书笔记发布；
- **数据处理操作：**自动提取微信聊天记录中的客户手机号、将客户信息批量录入 Excel 表格；
- **通用操作：**定时打开 APP、自动输入账号密码登录、截图保存重要信息。

比如你需要给 100 位新添加的微信客户发送欢迎语，人工操作需要逐一打开聊天窗口、粘贴文案、发送，至少耗时 30 分钟；而 RPA 只需提前设置好规则，就能在 5 分钟内完成所有操作，且每条消息都能自动带上客户昵称，比人工更精准。

#### 2. 流程编排：把零散操作串成“自动化流程”

RPA 的强大之处，不仅在于单个操作的自动化，更在于能把多个零散操作“串联”成一个完整的自动化流程。你可以根据自己的业务需求，像“搭积木”一样编排操作步骤，让 RPA 按顺序自动执行。

举个典型的“私域客户添加后自动化流程”编排示例：

- 当微信收到新的好友请求时，RPA 自动通过请求；
- 自动发送欢迎语：“哈喽[客户昵称]，感谢添加！回复‘1’领取《产品手册》，回复‘2’了解最新活动”；
- 自动提取客户的微信昵称、备注信息，保存到中台的客户档案；
- 自动给客户打上“新增客户”标签，并触发后续的 SOP 跟进任务。

这个流程如果靠人工完成，每个客户至少需要 1 分钟，而 RPA 能实现“零延迟、零失误”的全自动执行，即使同时添加 10 位客户也能轻松应对。

### 3. 自动触发：满足条件就“主动干活”，无需人工指令

RPA 支持“条件触发”和“定时触发”两种模式，不用你手动下达指令，只要满足预设条件，就会自动启动对应的自动化流程，真正实现“无人值守”。

两种触发模式的应用场景：

- **条件触发：**设置“触发条件”和“对应流程”，当条件满足时自动执行。比如“当微信收到客户发送的‘购买’关键词时，自动回复产品购买小程序链接，并同步提醒人工跟进”“当抖音收到新的私信时，自动回复引流话术并引导添加微信”；
- **定时触发：**设置“执行时间”和“对应流程”，到点自动执行。比如“每天早上 8:30，自动登录抖音发布一条产品视频”“每周五晚上 7:00，自动给微信客户发送周末祝福及优惠活动提醒”。

## （二）四大核心价值：重构私域运营效率

对于私域运营者来说，RPA 应用带来的不仅是操作上的便捷，更是运营效率的本质提升，核心价值体现在“降本、增效、减错、提能”四个方面，这也是为什么越来越多的企业选择用 RPA 替代人工完成重复工作。

### 1. 降本：替代人工，减少人力成本

RPA 能替代 80% 以上的重复性工作，相当于减少 1-2 名专职运营人员的工作量。以一位运营人员月薪 5000 元计算，一年就能节省 6-12 万元的人力成本。而且 RPA 不需要发工资、不用培训、24 小时工作，长期来看成本远低于人工。

比如某美妆工作室，之前安排 1 名员工专门负责抖音私信回复和微信客户维护，月薪 5000 元；启用 RPA 后，这部分工作全由 AI 手机自动完成，该员工转而负责客户关系深化和策略制定，人力成本不变，但工作价值大幅提升。



## 2. 增效：速度是人工的 10 倍以上，打破时间限制

RPA 的操作速度远超人工，比如批量发送微信消息，人工每分钟最多处理 3 条，而 RPA 每分钟能处理 30 条以上；而且 RPA 可以 24 小时不间断工作，不用休息、不用吃饭，即使在深夜也能承接客户咨询、执行获客任务，让运营工作“不打烊”。

比如你做服装生意，需要每天在抖音、小红书、快手三个平台各发布一条新品视频，人工操作需要切换 APP、上传视频、编辑文案，至少耗时 40 分钟；而 RPA 设置定时触发后，每天到点自动完成所有发布工作，全程不用你插手。

## 3. 减错：零失误执行，避免人工疏忽

人工操作难免会出现疏忽，比如给客户发错产品链接、漏存客户资料、记错发布时间等，这些小失误可能导致客户流失甚至影响品牌形象。而 RPA 严格按照预设规则执行，不会出现“分心”“记错”的问题，操作准确率达 100%。

比如批量给客户发送优惠券，人工复制粘贴时可能会把“10 元券”错发成“5 元券”，引发客户不满；而 RPA 会自动匹配客户标签发送对应优惠券，绝对不会出现发错的情况。

## 4. 提能：解放人力，聚焦高价值工作

这是 RPA 最核心的价值——把运营人员从重复、繁琐的事务中解放出来，让他们有更多时间和精力去做“机器做不了的事”，比如客户需求分析、运营策略制定、高意向客户跟进等，提升个人和团队的核心竞争力。

比如之前每天花 2 小时手动整理客户数据的运营人员，启用 RPA 后，数据整理工作 5 分钟就能完成，他可以用节省下来的时间去研究客户反馈、优化产品推广话术，最终带来业绩的提升。

### （三）核心系统应用：LSHike 与 AutoBot 的重要性

重点强调：玄晶引擎 AI 手机的 RPA 能力，完全依赖 LSHike 和 AutoBot 这两个系统应用实现，它们是 AI 手机的“内置核心组件”，就像电脑的操作系统一样重要。**绝对不能卸载、不能随意修改它们的设置，也不能禁止它们的后台运行权限**，否则会导致所有 RPA 自动化流程失效，甚至影响 AI 获客、AI 销售功能的正常使用。如果不小心误操作，立即联系玄晶引擎客服处理。



你可以在 AI 手机的“设置—应用管理”中找到这两个应用, 确认它们的状态为“正常运行”, 权限为“全部允许”。日常使用中, 不要点击这两个应用的“清除数据”“卸载更新”等按钮, 保持默认状态即可。

## 二、手机端 RPA 的配置步骤与注意事项

很多人听到“配置 RPA”会觉得复杂, 担心需要专业的技术知识。但玄晶引擎早已把 RPA 配置流程简化成“傻瓜式操作”——不需要写代码, 不需要懂编程, 只要在玄晶引擎 AI 数字员工中台按照指引, 完成“选择模板—设置参数—启动流程”三个步骤, 就能快速配置好自动化流程。

配置的核心逻辑是“用中台的可视化界面, 给 RPA 下达‘工作指令’”, AI 手机上的 LSHike 和 AutoBot 会自动接收指令并执行。下面我们就详细讲解配置的完整步骤, 以及需要重点注意的细节。

### (一) 配置前提：做好这三步，避免操作卡壳

在开始配置 RPA 流程前, 先确认以下三件事已完成, 确保配置过程顺利:

1. **AI 手机状态正常**: 确保 AI 手机已与玄晶引擎中台成功绑定, 中台“AI 终端”显示“在线”; LSHike 和 AutoBot 应用正常运行, 权限全部开启;
2. **中台账号权限足够**: 使用具有“RPA 流程管理”权限的账号登录玄晶引擎中台 PC 端 (<https://mcai.taojin168.com>), 普通员工账号可能没有配置权限, 需要联系管理员开通;
3. **明确自动化需求**: 提前想清楚你要配置的自动化流程是什么, 比如“微信新增客户自动发欢迎语”“抖音定时发布视频”, 明确流程的“起点”(触发条件)和“终点”(最终要完成的效果)。

### (二) 三步完成 RPA 配置：从模板选择到流程启动

玄晶引擎中台内置了大量“RPA 流程模板”, 覆盖私域运营的常见场景, 新手直接使用模板配置, 10 分钟就能完成; 如果有特殊需求, 也可以自定义编排流程。我们以最常用的“微信新增客户自动发欢迎语”为例, 讲解配置步骤。

#### 步骤 1：登录中台，进入 RPA 流程管理模块

- 在电脑上打开玄晶引擎中台 PC 端, 输入账号密码登录;
- 在左侧导航栏找到“RPA 流程管理”, 点击进入后选择“流程模板”, 这里有按“平台”分

类的各类模板（微信、抖音、小红书等）；

- 在“微信模板”中找到“新增客户自动发送欢迎语”模板，点击“使用此模板”。

## 步骤 2：设置流程参数，定义“RPA 该怎么干”

这是配置的核心步骤，需要你根据自己的业务需求，设置流程的具体参数，相当于给 RPA 下达“详细工作指令”。参数设置界面是可视化的，每个选项都有清晰的说明，不用担心看不懂。

以“新增客户自动发送欢迎语”模板为例，需要设置的核心参数包括：

- **触发条件设置**：确认触发条件为“微信收到新的好友请求并通过后”，无需修改；
- **欢迎语文案设置**：输入你要发送的欢迎语，支持插入变量（如“[客户昵称]”），比如“哈喽[客户昵称]，我是玄晶美妆顾问小晶，感谢添加！为你准备了新人专属福利：回复‘新人’领取 10 元无门槛券，回复‘产品’获取最新价目表”；
- **附件发送设置**：如果需要给客户发送产品手册、优惠券图片等附件，点击“添加附件”，从营销素材库中选择对应的素材（素材库的使用方法可参考上一节内容）；
- **客户标签设置**：设置自动给新增客户打上的标签，如“新增客户”“来源-[对应平台]”，方便后续跟进；
- **执行设备选择**：在“选择执行设备”下拉框中，选择你要绑定的 AI 手机（显示手机名称和设备码），确保指令下发到正确的设备。

技巧：文案中加入“[客户昵称]”“[当前日期]”等变量，能让消息更具个性化，客户体验更好。比如“[客户昵称]，今天[当前日期]，我们家有专属秒杀活动，千万别错过”。

## 步骤 3：测试流程，确认无误后启动

参数设置完成后，不要直接启动流程，先进行测试，确保流程能正常执行，避免出现发错消息、漏发附件等问题。

1. **流程测试**：点击参数设置界面的“测试流程”按钮，系统会提示“请用个人微信向 AI 手机微信发送好友请求”；
2. **执行测试**：用你的个人微信添加 AI 手机的微信为好友，发送好友请求；
3. **结果验证**：观察 AI 手机是否自动通过好友请求，是否发送了预设的欢迎语和附件；同时登录中台，查看“流程执行日志”，确认流程执行状态为“成功”；

4. **启动流程**: 测试无误后, 点击“启动流程”按钮, 系统会提示“流程已启动, 将持续执行”。此时, RPA 流程就正式开始工作了, 后续所有新增客户都会自动触发欢迎语发送流程。

### (三) 自定义流程配置: 满足特殊业务需求

如果内置模板无法满足你的需求, 比如“抖音发布视频后, 自动转发到微信朋友圈”, 可以通过“自定义流程”功能编排专属的自动化流程。自定义流程的核心是“拖拽组件搭流程”, 操作同样简单:

1. 在“RPA 流程管理”中点击“新建自定义流程”, 输入流程名称 (如“抖音发视频后转发朋友圈”);
2. 在左侧“操作组件库”中, 找到需要的组件并拖拽到右侧流程编辑区, 比如“抖音-发布视频”“微信-转发视频到朋友圈”;
3. 给每个组件设置具体参数, 比如“抖音-发布视频”组件设置视频素材、文案、话题, “微信-转发视频到朋友圈”组件设置转发文案;
4. 设置流程触发条件 (如定时触发、手动触发), 测试无误后启动流程。

自定义流程的组件库中, 包含了微信、抖音、小红书等主流 APP 的各类操作组件, 你可以根据需求自由组合, 实现几乎所有你能想到的自动化场景。如果在编排过程中遇到问题, 点击界面上的“在线客服”按钮, 就能获取一对一指导。

### (四) 核心注意事项: 确保 RPA 流程稳定运行

RPA 流程配置完成后, 要想保持稳定运行, 需要注意以下几点, 这些细节直接决定了自动化流程的执行效果, 新手一定要格外留意:

#### 1. 设备与网络: 保持 AI 手机“在线可用”

➤ **设备状态**: AI 手机必须保持“在线”状态, 中台“AI 终端”显示“离线”时, 立即检查手机网络和 autobot 软件运行情况; 不要关闭 LSHike 和 AutoBot 应用, 也不要禁止它们的后台运行权限;

➤ **屏幕状态**: RPA 执行流程时需要操作手机屏幕, 所以 AI 手机必须保持“常亮”, 不要放在包里或抽屉里, 避免自动熄屏; 开启“屏幕常亮”的方法: 手机“设置—显示—屏幕常亮—永不熄屏”;

➤ **网络稳定**: 优先连接稳定的 WiFi, 避免使用信号差的移动网络; RPA 执行批量操作时 (如批量发消息), 网络波动可能导致部分操作失败, 建议在网络稳定的环境下执行此类流程。

## 2. 流程配置：避免“违规操作”和“过度自动化”

➤ **遵守平台规则：**配置 RPA 流程时，不要设置违反社交平台规则的操作，比如“抖音批量私信相同文案给 100 位用户”“微信一天内给 50 位非好友发送广告”，这类操作会导致账号被限制功能，甚至封禁；中台会默认限制操作频率，不要手动修改；

➤ **避免过度自动化：**高客单价客户、需要深度沟通的场景，不要完全依赖 RPA，比如客户投诉、复杂咨询等，要设置“人工介入触发条件”，确保服务质量；

➤ **定期更新流程：**当微信、抖音等 APP 更新后，可能会导致 RPA 操作失效，此时需要在中台检查流程是否正常，如有问题，使用最新的流程模板重新配置。

## 3. 日常管理：做好流程监控与优化

➤ **查看执行日志：**每天登录中台，查看“RPA 流程执行日志”，重点关注“执行失败”的流程，点击“失败原因”了解详情，比如“网络中断”“素材不存在”等，及时解决问题；

➤ **定期优化流程：**根据业务变化和执行效果，定期优化 RPA 流程，比如欢迎语文案效果不好时，修改文案并测试；某类流程执行频率低时，调整触发条件或暂停流程；

➤ **备份流程配置：**对于重要的自定义流程，点击“导出流程配置”，将配置文件保存到电脑，避免因账号异常导致流程丢失，后续可以通过“导入配置”快速恢复流程。

## 4. 系统应用：保护好 LSHike 与 AutoBot

再次强调：LSHike 和 AutoBot 是 AI 手机 RPA 能力的核心，**禁止进行任何可能影响它们正常运行的操作**，包括但不限于：卸载应用、清除应用数据、禁止后台运行、修改应用设置等。如果不小心误操作，立即联系玄晶引擎客服，不要自行尝试修复，以免造成更严重的问题。

## 三、常见 RPA 应用场景的实操演示

理论讲得再多，不如实际操作一遍。下面我们选取私域运营中最常用的三个 RPA 场景，进行完整的实操演示，从需求分析到流程配置、测试启动，一步一步带你落地，让你看完就能上手。

## 场景一：微信客户生日自动发送祝福与福利

【需求】：给微信客户在生日当天发送个性化祝福和专属生日优惠券，提升客户好感度，促进复购。

【核心价值】：人工很难记住每位客户的生日，RPA 能自动匹配客户生日信息，精准发送祝福，成本低效果好。

### 实操步骤：

➤ **前提准备**：在中台客户档案中，确保已录入客户的“生日”信息（可通过 AI 销售功能自动提取或手动录入）；在营销素材库中准备好生日优惠券图片。

➤ **选择模板**：登录中台“RPA 流程管理—流程模板—微信模板”，选择“客户生日自动发送祝福”模板。

### ➤ 设置参数：

触发条件：“客户生日当天早上 9:00”；

祝福语文案：“亲爱的[客户昵称]，生日快乐！为你准备了专属生日福利——50 元无门槛优惠券，点击就能领取[优惠券小程序]，愿你每天都开心~”；

附件设置：添加生日优惠券图片；

客户筛选：选择“所有已录入生日信息的客户”；

执行设备：选择你的 AI 手机。

➤ **测试流程**：在“测试设置”中，选择一位客户，将“模拟生日日期”设置为当天，点击“测试”，查看该客户是否收到祝福消息和优惠券。

➤ **启动流程**：测试无误后，点击“启动流程”，RPA 会每天自动检查客户生日信息，在生日当天准时发送祝福。

## 场景二：抖音定时发布产品视频并同步到朋友圈

【需求】：每天中午 12:00 在抖音发布一条产品视频，发布完成后自动将视频转发到微信朋友圈，利用午休时间的流量高峰提升曝光。

【核心价值】：不用手动卡点发布，避免错过流量高峰；一次操作完成两个平台的内容发布，提升效率。

### 实操步骤：

➤ **前提准备**：在营销素材库中上传要发布的抖音视频（提前剪辑好，时长 15-60 秒），准备好抖音文案和朋友圈文案。

➤ **新建自定义流程：**登录中台“RPA 流程管理—新建自定义流程”，输入流程名称“抖音发视频同步朋友圈”。

➤ **拖拽组件并设置参数：**

组件 1：“抖音-发布视频”——设置视频素材（从素材库选择）、抖音文案（如“干皮姐妹必入的粉底液，持妆 8 小时不卡粉 #干皮粉底液 #美妆推荐”）、添加话题和定位；

组件 2：“抖音-保存视频到本地”——设置“发布成功后自动保存视频到手机”；

组件 3：“微信-发布朋友圈”——设置朋友圈文案（如“刚在抖音发了干皮粉底液的实测视频，持妆效果绝了，点击我头像去抖音看完整视频□”）、添加刚刚保存的视频；

触发条件：设置为“定时触发—每天中午 12:00”；

执行设备：选择你的 AI 手机。

➤ **测试流程：**点击“测试流程”，查看抖音是否成功发布视频，微信朋友圈是否同步转发，视频和文案是否正确。

➤ **启动流程：**测试无误后启动流程，后续每天中午 12:00，RPA 会自动完成从抖音发布到朋友圈同步的全流程。

## 四、新手常见问题与解决办法

在使用 RPA 应用的过程中，新手可能会遇到一些问题，下面我们整理了高频问题及解决办法，覆盖 90% 以上的使用场景，遇到问题时可以先对照排查：

常见问题	可能原因	解决办法
RPA 流程启动后没有执行	1. AI 手机离线；2. 触发条件未满足；3. 执行设备选择错误	1. 检查手机网络和 autobot 软件，确保中台显示“在线”；2. 确认触发条件已满足（如定时触发是否到点，条件触发是否满足预设条件）；3. 重新编辑流程，选择正确的执行设备
流程执行失败，提示“权限不足”	LSHike 或 AutoBot 的权限未开启，特别是“存储权限”“后台运行权限”	1. 进入手机“设置—应用管理—LSHike”，开启所有权限；2. 同样设置 AutoBot 的权限；3. 重启两个应用后重新测试流程
微信消息发送失败，提示“操作频繁”	RPA 发送消息频率过高，被微信判定为违规	1. 暂停流程 12 小时，避免账号被限制；2. 重新编辑流程，在“高级设置”中延长消息发送间隔（如每 30 秒发送 1 条）；3. 减少单次发送的客户数量



自定义流程编排时，找不到需要的操作组件	1. 组件库未更新；2. 组件分类查找错误	1. 点击组件库右上角的“刷新”按钮，更新组件列表；2. 在组件库搜索框中输入关键词（如“抖音发布”），快速定位组件；3. 联系在线客服获取组件位置指引
流程执行完成后，数据未同步到中台	1. 网络波动导致同步失败；2. 数据存储路径设置错误	1. 检查网络后，点击流程日志中的“重新同步”按钮；2. 重新编辑流程，确认数据存储路径为中台“文件管理”或“客户档案”；3. 手动上传本地数据到中台

## 五、本节核心总结：RPA 让 AI 手机“更智能”

玄晶引擎 AI 手机的 RPA 应用，是实现“自动化私域运营”的核心支撑——它通过 LSHike 和 AutoBot 这两个系统应用，模拟人工操作完成重复工作，让 AI 手机从“被动执行指令”升级为“主动完成流程”。

核心要点可以概括为三点：第一，RPA 的核心价值是“替代重复劳动”，帮你降本增效、减少失误，让你聚焦高价值工作；第二，配置 RPA 流程很简单，新手直接用内置模板，10 分钟就能上手，特殊需求可自定义编排；第三，使用过程中要确保 AI 手机在线常亮、网络稳定，保护好 LSHike 和 AutoBot 这两个核心应用，避免违规操作。

学会使用 RPA 应用，相当于给你的 AI 手机装上了“自动化大脑”，它能 24 小时帮你处理客户维护、内容发布、数据整理等繁琐工作，让私域运营变得更轻松、更高效。接下来，你可以从最简单的“微信新增客户发欢迎语”流程开始尝试，逐步探索更多 RPA 应用场景，让 AI 手机的价值最大化。



# 结束语

当你翻到这本《AI 数字员工革命：玄晶引擎 AI 数字员工实操手册》的最后一页时，我们知道，你已对玄晶引擎构建的“AI 驱动企业经营”体系有了完整的认知框架——从 AI 知识库搭建的基础底座，到 AI 招聘、会议等内务场景的效率革新；从全链路获客体系的精准破局，到 AI 设计、数字人的创意赋能；再到私域运营的精细转化与 AI 手机的移动办公能力，玄晶引擎正以“全场景覆盖、全流程自动化”的姿态，重新定义企业的运营逻辑。

在数字化浪潮下，“效率提升”与“成本优化”不再是选择题，而是企业生存与发展的必修课。玄晶引擎的核心价值，正是将复杂的 AI 技术转化为“拿来即用”的实操工具：你无需具备专业的编程能力，就能通过手册中的步骤创建 RAG 知识库；不用组建庞大的设计团队，就能依托 AI 生成符合需求的商品图与营销视频；不必依赖人工的重复劳动，就能让 AI 数字员工 24 小时完成获客、客服、私域运营等工作。这种“零门槛、高落地”的特性，让每一家企业——无论规模大小、行业差异——都能享受到 AI 技术带来的变革红利。

需要强调的是，这本手册并非“终点”，而是你开启 AI 转型之路的“起点”。手册中梳理的操作步骤，是经过实践验证的“基础方法论”，但企业的经营场景始终在动态变化：你的客户画像可能更新，营销节点可能调整，业务需求可能拓展。因此，我们更鼓励你以手册为依托，在实际使用中探索属于自己的“个性化方案”——比如结合行业特性优化 AI 获客话术，根据产品风格定制数字人形象，或是基于私域数据调整 SOP 运营链路。玄晶引擎的灵活性，正是为了适配每一种独特的经营需求。

为了让你的 AI 转型之路更顺畅，我们建立了完善的支持体系：附录中整理的功能更新日志，会实时同步最新的产品能力；常用快捷键汇总能帮你提升操作效率；技术支持与服务渠道则确保你在遇到问题时，能快速获得一对一的专业指导。无论是基础操作的疑问、功能配置的困惑，还是数据安全的担忧，都可以通过这些渠道找到解决方案。

AI 数字员工的革命，本质上是“人机协同”的革命——AI 承担重复、繁琐的事务性工作，人类聚焦创意、决策等核心价值环节。当你用玄晶引擎的 AI 工具解放双手时，其实是在为企业腾出更多精力去洞察客户需求、打磨核心产品、构建竞争壁垒。我们坚信，这本手册所传递的不仅是操作方法，更是一种“用技术赋能经营”的思维方式。

最后，感谢你选择玄晶引擎作为企业数字化转型的伙伴。在 AI 技术不断迭代的未来，我们会持续优化产品功能、丰富应用场景、完善服务体系，与你一同在数字化浪潮中稳步前行。愿你能以这本手册为阶梯，让玄晶引擎的 AI 数字员工成为企业增长的“核心引擎”，在高效经营的道路上不断突破，创造更大的价值。

玄晶引擎团队  
2025 年 12 月

# 版权及商用授权说明

本《AI 数字员工革命：玄晶引擎 AI 数字员工实操手册》（以下简称“本手册”）的完整知识产权，包括但不限于著作权、汇编权、信息网络传播权等，均归属于**玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司**（统一社会信用代码：91510108MADBCNF8X5），本手册著作权人同为玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司（统一社会信用代码：91510108MADBCNF8X5）。本手册内容受《中华人民共和国著作权法》《信息网络传播权保护条例》等相关法律法规严格保护，任何单位及个人均需遵守本说明所明确的权利与义务条款。

## 一、版权主体核心信息

- ❖ **版权及著作权归属单位：**玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司
- ❖ **统一社会信用代码：**91510108MADBCNF8X5
- ❖ **单位地址：**四川省成都市成华区航天路 31 号 2 栋 5 层 1 号附 2 号
- ❖ **版权咨询电话：**18167184787
- ❖ **官方投诉邮箱：**200878596@qq.com

## 二、授权使用范围与方式

为推动 AI 数字员工技术的合理应用与行业交流，本手册实行“免费授权、限定使用”原则，仅向以下特定主体开放非商用使用权限，无需支付任何费用：

- 玄晶引擎生态平台内部员工：**即与玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司存在正式劳动关系，参与玄晶引擎 AI 数字员工相关业务的在职人员，可将本手册用于内部培训、业务实操指导及工作汇报参考；
- 正式合作伙伴：**已与玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司签订玄晶引擎相关合作协议的企业、机构及个体工商户，其授权对接人员可将本手册用于合作项目落地、团队能力提升及合作场景适配；
- 平台付费客户：**已购买玄晶引擎 AI 数字员工相关产品或服务，完成费用支付并签订服务协议的客户单位及个人，可将本手册用于产品操作学习、功能开发应用及运营流程优化；
- 相关行业从业者：**人工智能、企业数字化转型、私域运营、AI 工具应用等领域的研究人员、从业者及学习者，可将本手册用于个人知识储备、行业案例分析及非盈利性交流分享。

上述授权使用的合法方式包括：阅读电子版本、打印纸质版本供个人或内部使用、在授权主体内部沟通渠道（如企业微信群、内部培训平台）完整分享手册内容（需保留全部版权信息）。

### 三、严格禁止的商用及侵权行为

**核心声明：**本手册所有内容均为非商用性质，任何个人、企业、机构及其他组织，在任何场景下均不得将本手册内容用于商业目的，以下行为均属于严重侵权，版权归属单位将依法追究其法律责任：

- ◆ 将本手册全文或部分内容（包括文字、案例、操作步骤等）以收费形式出售、转租、授权他人使用，如制作付费课程讲义、收费培训材料、付费电子文档等；
- ◆ 利用本手册内容进行商业推广，如截取手册内容制作营销文案、产品宣传资料、招商手册，或依托手册内容开展收费咨询、代运营等业务；
- ◆ 擅自对本手册内容进行改编、汇编、摘录后形成新的资料，并用于商业用途，如整合为“行业白皮书”“实操指南”等进行商业传播或销售；
- ◆ 在电商平台、知识付费平台、社交媒体等渠道，以“资料分享”“实操技巧”等名义，将本手册作为引流、变现工具，如设置付费下载链接、要求添加微信付费获取等；
- ◆ 删除、篡改本手册中的版权声明、著作权人信息及本授权说明，或将手册内容伪称为自身创作成果进行商业展示或使用；
- ◆ 其他以获取商业利益为目的，使用本手册内容的行为，包括但不限于商业演出、企业宣传、产品包装等场景。

### 四、侵权责任与投诉处理

任何单位或个人违反本授权说明，实施商用及侵权行为的，玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司将立即采取以下措施：

1. 通过书面通知、邮件等方式，要求侵权方立即停止侵权行为，包括删除侵权内容、停止传播、销毁相关载体等；
2. 要求侵权方赔偿经济损失，赔偿金额将根据侵权行为的影响范围、获利情况及本手册的创作成本综合确定；
3. 对于拒不配合的侵权方，将向知识产权行政部门投诉举报，或通过诉讼、仲裁等法律途径维护自身合法权益，由此产生的律师费、诉讼费等全部费用由侵权方承担。

如您发现本手册相关的侵权行为，可通过以下渠道向版权归属单位投诉，投诉时请提供明确的侵权主体信息、侵权内容截图、传播链接等证据材料，以便快速处理：

- ◆ 版权咨询及投诉电话：18167184787（工作日 9:00-18:00）
- ◆ 官方投诉邮箱：200878596@qq.com（邮件主题请注明“手册侵权投诉+投诉人信息”）

## 五、其他说明

1. 本手册内容将根据玄晶引擎 AI 数字员工的功能更新进行优化升级，最新版本将通过玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司官方渠道发布，授权使用范围及限制条款以最新版本为准；
2. 本授权说明未明确提及的事项，均遵循《中华人民共和国著作权法》及相关法律法规的规定；
3. 玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司拥有对本授权说明的最终解释权，如对本说明内容有疑问，可通过上述版权咨询渠道联系确认。

玄晶引擎（四川）人工智能科技有限公司

2025 年 12 月

# AI 浪潮已至，这套“转型全景书系”助你抢占先机

当 AI 数字员工从概念走进企业日常，你是否正面临这些困惑：想启动转型却不知从何下手？方案设计完却卡在落地环节？担心 AI 替代自己的职场焦虑挥之不去？企业投入大量资源，转型效果却难以量化？

别再在 AI 转型的迷雾中独自摸索！我们围绕“企业转型全周期+个体成长全链路”，打造了 AI 数字化转型“全景书系”——从顶层战略到落地执行，从组织升级到个体突围，每一本都直击痛点、提供方案，让你在 AI 浪潮中走得稳、跑得远。目前已有两部重磅力作面市，更有三部核心书籍正在全力打磨，即将与你见面。

## 已完稿：从“设计蓝图”到“施工指南”，筑牢转型根基

这三本书构成了 AI 转型的“认知-生态-落地”基础矩阵，白皮书帮你看清行业全局，实操手册理清转型方向，实施手册教你动手落地，搭配阅读，转型思路全面清晰。

### 《2025AI 数字员工服务生态白皮书》——AI 数字员工的“行业全景图”

作为玄晶引擎重磅发行的行业级报告，本白皮书已在各大互联网报告下载平台正式上线，为所有关注 AI 转型的从业者提供宏观视角与生态洞察。它跳出单一企业视角，以“技术演进-生态构建-价值落地”为核心，系统梳理了 AI 数字员工行业的发展脉络。

书中不仅收录了中国信通院权威发布的行业数据——2024 年 AI 数字员工市场规模突破 800 亿元，预计 2025 年将实现 150% 增长，更深度剖析了玄晶引擎双引擎架构 (Crystalink Engine 中枢引擎与 LapisCore AI 应用引擎) 引领的“业务原生时代”变革。通过 18 个行业近 600 家企业的实践案例，拆解了 AI 数字员工从“辅助工具”升级为“核心生产力”的关键路径，同时预判了多智能体协同、低代码配置等三大未来趋势，为企业转型提供前瞻性参考。无论你是行业研究者、企业决策者还是转型实践者，都能从这份白皮书里获取生态级的认知升级。

### 《抢占 AI 数字化红利：企业转型的底层逻辑与实操手册》——AI 转型的“设计蓝图”

你是否觉得 AI 转型“听起来很美，做起来很难”？根源在于缺乏从“认知”到“落地”的完整体系。这本书正是为破解此困局而来，它不聊空泛的理论，而是深入 AI 赋能企业的核心逻辑，帮你构建“战略-实施-运营-个体”的完整认知框架。

无论你是企业决策层、中层管理者，还是转型项目负责人，都能从书中找到答案：如何打破对 AI 的认知壁垒？怎样让转型从“口号”变为“行动”？如何让组织升级与个体成长同频？

它就像 AI 转型的“导航图”，帮你明确方向、避开陷阱，为后续落地筑牢根基。

你是否觉得 AI 转型“听起来很美，做起来很难”？根源在于缺乏从“认知”到“落地”的完整体系。这本书正是为破解此困局而来，它不聊空泛的理论，而是深入 AI 赋能企业的核心逻辑，帮你构建“战略-实施-运营-个体”的完整认知框架。

无论你是企业决策层、中层管理者，还是转型项目负责人，都能从书中找到答案：如何打破对 AI 的认知壁垒？怎样让转型从“口号”变为“行动”？如何让组织升级与个体成长同频？它就像 AI 转型的“导航图”，帮你明确方向、避开陷阱，为后续落地筑牢根基。

## 《AI 数字化转型黄金职业：玄晶引擎 AI 数字员工实施工程师成长手册》——AI 落地的“施工指南”

如果说前两本书是“设计蓝图”，那这本就是让蓝图变现的“施工手册”。很多企业转型卡壳，问题就出在“落地环节”——方案再好，不会配置、不懂调试，终究是空中楼阁。这本书彻底告别抽象阐述，聚焦玄晶引擎等主流 AI 工具的全流程实施，给出标准化操作体系。

从 AI 数字员工的需求拆解、模块配置，到数据迁移、系统对接，再到测试排查、效果验收，每一步都讲得明明白白。更有“零售企业 AI 客服 7 天落地计划”“制造企业设备巡检数字员工部署流程”等实战案例，搭配操作步骤图和问题应对清单，哪怕是技术小白，也能学会独立主导 AI 落地项目，让 AI 真正转化为降本增效的实际成果。

企业 IT 负责人、AI 项目实施人员、咨询机构顾问，这本书就是你的“职业升级利器”。

如果说前一本书是“设计蓝图”，那这本就是让蓝图变现的“施工手册”。很多企业转型卡壳，问题就出在“落地环节”——方案再好，不会配置、不懂调试，终究是空中楼阁。这本书彻底告别抽象阐述，聚焦玄晶引擎等主流 AI 工具的全流程实施，给出标准化操作体系。

从 AI 数字员工的需求拆解、模块配置，到数据迁移、系统对接，再到测试排查、效果验收，每一步都讲得明明白白。更有“零售企业 AI 客服 7 天落地计划”“制造企业设备巡检数字员工部署流程”等实战案例，搭配操作步骤图和问题应对清单，哪怕是技术小白，也能学会独立主导 AI 落地项目，让 AI 真正转化为降本增效的实际成果。

企业 IT 负责人、AI 项目实施人员、咨询机构顾问，这本书就是你的“职业升级利器”。

## 重磅待出：覆盖全场景，破解转型全维度痛点

已出版的书籍帮你打好基础，而这三本正在撰写的新作，将从“个体成长”“顶层设计”“运营优化”三个核心维度，补全转型闭环，让无论是职场人、企业老板，还是运营者，都能找到专属的 AI 解决方案。

## 《超级个体 2.0: AI 驱动的成长革命》——你的 AI 生存指南, 告别“被替代”焦虑

“AI 会取代我的工作吗?”这是很多人面对 AI 时的核心焦虑。但真相是, AI 数字员工不是“对手”, 而是“最强队友”。这本书跳出工具层面, 聚焦“AI 时代的能力重构”, 为职场人、创业者、自由职业者提供成长方案。

你将学到: 如何培养“AI 协作思维”, 不再把 AI 当工具而是当伙伴; 怎样用玄晶引擎等工具放大自己的核心优势; 如何用 AI 完成重复性工作, 把精力放在更有价值的事上。无论是用 AI 写方案、做数据分析, 还是优化工作流程, 书中都有可落地的技巧, 帮你实现效率倍增、价值跃迁, 在变革中抢占先机。

## 《一把手工程: 企业 AI 转型的顶层设计与玄晶引擎实践》——老板掌舵的核心操作手册

企业 AI 转型失败, 80%是因为没有顶层设计和一把手牵引。很多老板投入大量资源, 却陷入“战略模糊、部门抵触、效果难量化”的困境。这本书专为企业创始人、CEO、核心决策层打造, 破解“转型空转”难题。

书中直击四大痛点: 详解 AI 转型的战略定位, 帮你明确“该往哪转”; 教你调整组织架构, 避免部门内耗; 给出资源投入配比建议, 不浪费一分钱; 提供 ROI 核算体系, 让转型效果看得见。更有玄晶引擎在集团企业、上市公司的落地案例, 拆解“从战略规划到全员落地”的全流程, 让你既能把握方向, 又能掌握关键决策节点, 确保转型不跑偏、见实效。

## 《解锁 AI 数字员工价值: 玄晶引擎运营与 ROI 提升实战指南》——从“上线”到“盈利”的终极攻略

很多企业实现了 AI 数字员工上线, 却发现“用而不精、价值平平”, AI 成了“闲置资产”。这本书聚焦 AI 落地后的“运营优化”, 为企业运营者、AI 项目负责人提供精细化方案, 让 AI 从“成本项”变为“利润增长引擎”。

核心内容包括: 玄晶引擎 AI 数字员工的日常运维技巧、效果监控方法、迭代优化路径; 如何通过知识库迭代、智能体协同升级, 提升 AI 的使用率和转化效果; 还有多行业 AI 运营的量化指标, 帮你清晰掌握 AI 带来的价值。无论是客服类、销售类还是生产类数字员工, 都能通过书中方法持续放大转型价值。



## 一套书系，搞定 AI 转型全难题

从“认知启蒙”到“落地实施”，从“个体成长”到“顶层设计”，再到“价值放大”，玄晶引擎 AI 数字化转型“全景书系”形成了完整闭环。所有书籍都延续“底层逻辑+实操案例+工具模板”的核心风格，内容基于玄晶引擎的真实落地经验，确保“看完能懂、拿来能用”。

无论你是想启动转型的企业老板、负责落地的实施人员，还是担心被时代淘汰的职场人，这套书系都能为你提供专属答案。关注我们，第一时间获取新书动态，在 AI 浪潮中，与我们一起从“被动应对”变为“主动领跑”！



玄晶引擎小程序



玄晶引擎业务平台



专家一对一咨询号

Tel: 400-778-7781

Web: mcai.work

Email: server@mailiao.group

Add: 四川省成都市成华区航天路 31 号 2 栋 6 层 1 号