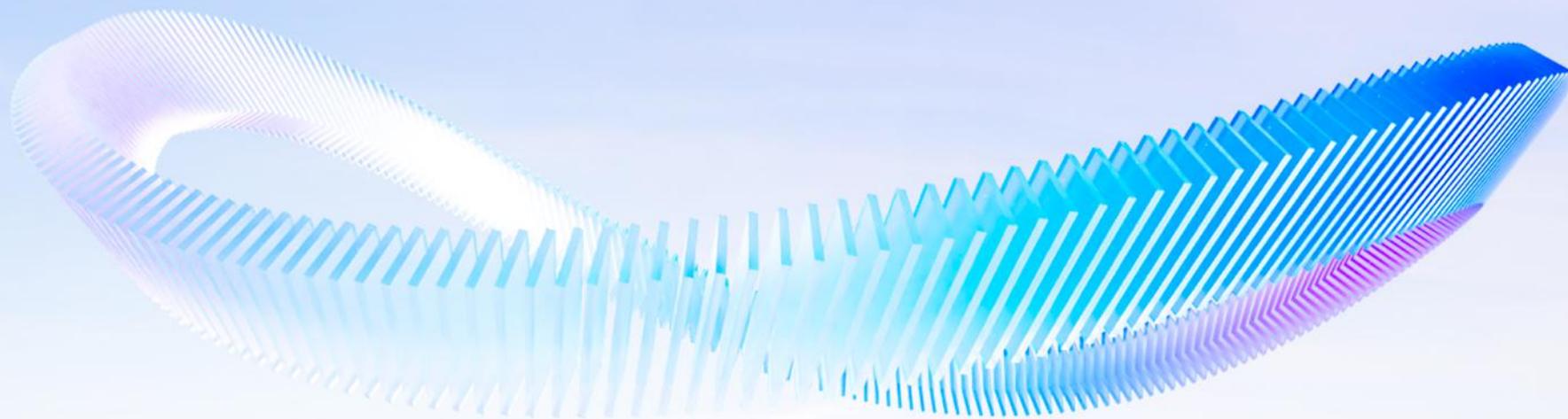




生成AI重构商家经营新范式

商家智能体产品手册



目录



什么是商家智能体

Agent是大模型与场景间价值传递桥梁



商家智能体三大革新

三大革新
新交互、新大脑、新场域



如何打造一个高质量智能体

各行业智能体高效扩展，助力消费+转化双提升



商家智能体客户案例

线索有效率提升利器
深耕内容培养解答



智能体领航权益大礼包

激励扶持包、专属产品权益、深度赋能计划



什么是 商家智能体



LLM驱动智能体的演进



*智能体定义：Agent是大模型与场景间价值传递桥梁。在LLM语境下，Agent可理解为在某种能自主理解、规划决策、执行复杂任务的智能体

记住这张图：形象理解LLM和Agent的关系

$$\text{Agent} = \text{LLM} + \text{Planning} + \text{Memory} + \text{Tools}$$

LLM+Planning

LLM+Planning+Memory

LLM



商家智能体：具有人格化业务能力的数字员工

用户需求激发 有效线索强化



文心一言AI大模型

以云为基础

立体感知

全域协同

精准判断

持续进化

开放共赢

多模态数字人

全域经营

意图识别

自主迭代

生态扩展

以AI为核心

新一代经营智能系统：无时不在 | 无处不在 | 无所不能

通用创意

商家制作落地页



静态信息交互模式

传统搜索+落地页

生成式创意+多轮对话满足



全流程智能体服务

商家智能体

7*24小时专业服务

百度内外全域经营

用户全流程意图理解 & 需求满足 & 精准解答

过滤无关用户, 引导有效转化

全行业智能体扩量提效，拥抱经营新未来



12.7%

行业增收提升



26.8%

线索转化率提升



各行业智能体高效扩展，助力消费+转化双提升

教育培训 咨询顾问解答各类难题



线索转化率

+111%

线索成本

-24%

启德教育

房产家居 金牌销售沉浸式留联



线索有效率

+15%

线索成本

-30%

索菲亚家居

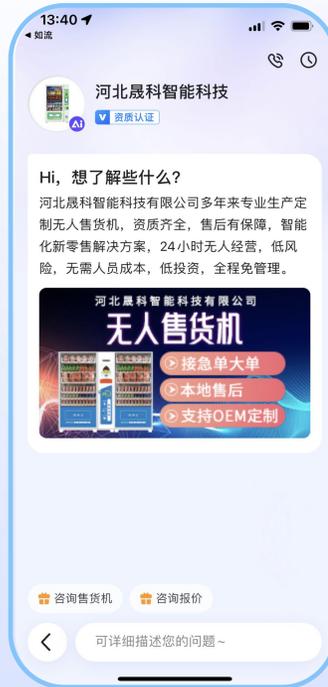
各行业智能体高效扩展，助力消费+转化双提升

四品一械 助力客户消费新增长



自然之声医疗器械

B2B 中小客户的全能数字员工



晟科智能科技

商务服务 法律行业降本增效利器



行通律师事务所



商家智能体
三大革新



商家智能体三大革新

商家智能体 三大革新

新交互

新场域

新大脑

- 生成式平台联动
联动轻舸等多平台智能投放
- 生成式定向
基于对话内容，自动定向
扩展更多适配流量
- 生成式创意
根据商家设置的经营业务/地址
等信息，系统可自动生产
相应query的问答物料，
展现生成式联动创意样式
提升ctr
- 域外分发

- 无需商家制作落地页
4步对话极速完成智能体创建
- 沉浸式对话交互
精准识别用户意图并促进转化
- 多模态互动样式
营销强化版/数字人版
吸引用户注意力提升CVR

- 解答力
精准用户意图识别及解答
- 理解力
商家自行定义有效线索，
通过对话对无关访客进行过滤，
对有意向访客引导转化，
提升整体线索有效率
- 经营力
基于客户的个性化表达
针对用户需求定制套电策略

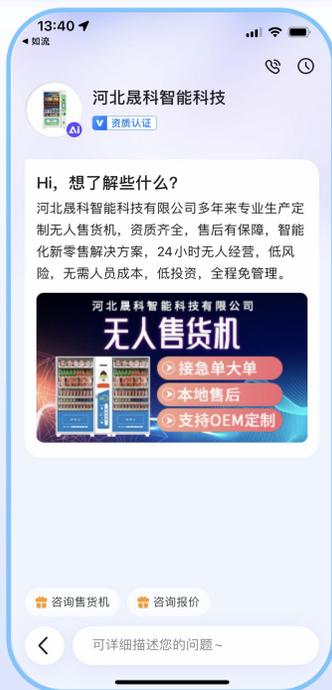
新交互：商家智能体多模态塑「体」感，四种样式任你选

传达商家经营理念

咨询顾问懂用户所需

金牌销售在线接待

讲解&对话融合



通用基础版



营销强化版



数字人版



数字人播报版

新大脑-解答力：通过用户意图识别与解答，满足用户需求



新大脑-理解力：访客需求澄清与激发，提升转化有效性

对话过程中，智能体基于商家业务及目标用户画像的充分表达，通过识别用户咨询业务、意图和画像，对于无关客户进行过滤，对于意向客户引导激发，从而提升整体有效线索率



Hi, 这里是XX留学教育

我们机构拥有最全面的留学信息，最专业的1对1留学服务，为您的留学之旅保驾护航

美国留学费用 → query代入

美国留学的费用因学校、专业和地区的不同而差别较大。一般来说，私立大学的学费要高于公立大学，而大城市的生活费用通常会高于小城市。一年大概需要3万到6万美元不等的学费，生活费则大概在1.5万到3万美元之间。 → 知识库回复query

您是在什么阶段留学，中学，本科还是研究生呢？ → 识别业务点开始澄清 (美国已识别，跳过国家澄清)

本科阶段

好的，那您现在是处于什么学历阶段呢？

初中 → 年纪太小无效

其实您也可以考虑高中留学，在高中生这个年龄段，他们的语言学习能力很强，适应新事物的能力也超过大学生。此外，早早地接触国外教育可以为他们申请世界顶尖大学打下坚实的基础，因为这些学校通常更倾向于接纳来自英美加澳等国的高中生。 → 无效激发

嗯是的，高中留学也在我们的考虑中的 → 变为有效

我们启德针对美国高中留学有丰富的经验和导师资源，近年已经申请成功率超过xx%，下面是我们的成功案例，您可以详细了解下 → 澄清完，进行服务激发

案例卡 案例卡 案例卡 案例卡

您是家长还是学生呢 → 澄清完，AI机器人介入

家长，我帮孩子看的

新大脑-经营力：专属营销套电策略，精细化适配全场景

分场景差异化



搜索场景

完善问、答、推、转的对话策略



私域场景

强调用户运营思路，粉丝沉淀

分客户定制化



基于客户的专家话术学习

有优质咨询会话的客户
基于会话语料定向学习



基于客户的精细化表达

对话设置（回复话术、回复语气、套电
时机），经营业务点、目标画像

分用户个性化



基于query+用户意图

多维度进行需求澄清和需求激发

当前仅基于用户的单次query澄清回复，
待升级引入用户画像维度

新场域：沉浸式的场域交互变革，带来转化效果和效率双提升

基于大模型的理解和学习能力，通过生成式创意-沉浸式对话交互承接，实现高效意图识别并激发用户转化



通用创意



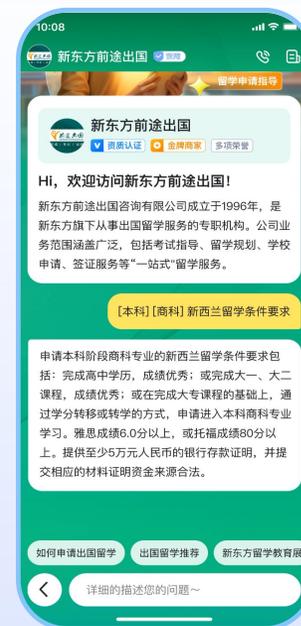
商家提前制作好落地页
用户进入自主探索匹配



内容与对话分割
百度&对话IM厂商



生成式创意



Query带入
首轮回复精准满足



即时反馈信息
边聊边满足

静态信息交互模式

传统搜索+落地页

动态信息交互模式

新场域+智能体

新场域：全域联动，打造全链路智能体经营解决方案

生成式AI赋能全新创意/定向模式，通过精准理解/极致满足用户需求，升级客户服务生态

应用场景

百度传统营销场景

广告分发 私域分发

New Search

全域联动

生成式AI赋能广告营销链路

新创意：生成式创意

新定向：生成式定向

用户

轻舸

商家智能体

客户

生成式AI扩展服务生态升级

精准理解用户需求

极致满足用户需求

模型层

文心大模型



如何打造一个 高质量智能体



第一步：完善巧舱基础设置

模型学习经营业务&欢迎语，作为模型学习的重要依据，有助于生成更契合商家的自有智能体，让会话更精准

必填项

智能体自我身份认知的基础

优秀
公式

品牌信息 + 目标用户群体 + 经营业务 + 优惠信息

优秀
模版

xx是专门做电脑维修的机构，主营业务有笔记本维修、台式电脑维修、一体机维修等业务，目标用户群体是有电脑维修需求的网民，我们的优势是现场检测、优质配件、价格透明、支持邮寄

第一步：完善巧舱基础设置

新增填写【拓展信息】中的其他选填字段，帮助智能体更好地理解您的业务，进行精准接待和展示



我是您的专属客服，欢迎
个国家呢？

角色拓展信息 ⓘ

线索收集

通用
行业

选填项

进一步加强身份认知
强烈建议填写

医疗
医美
行业

商家地址：支持设置多个，用于对话中用户问及地址、门店相关问题的回复。

服务优势：描述服务优势/业务特色等，并辅助提取优势标签用于后续智能体展示

服务优势：描述服务优势/业务特色等，并辅助提取优势标签用于后续智能体展示。

医院信息：描述资本类型、成立时间、诊疗科室、接诊时间、广审批号、有效期限、医保定点

第一步：完善巧舱基础设置

快捷咨询&营销图&营销版 作为网民进入商家智能体后，首先看到的关键信息，品牌/业务表达是否明确，直接影响网民留联意愿

优秀公式：如下模块4选3即可

- 1) 客户信息
- 2) 业务方案
- 3) 优惠信息
- 4) 深转引导

优秀模版：

	大健康	教育	房产
	侧重品牌露出	侧重深转引导	侧重业务介绍
1、客户信息	<ul style="list-style-type: none">• 医院地址• 医院简介• 专家介绍	<ul style="list-style-type: none">• 校区环境• 校区地址• 师资团队	<ul style="list-style-type: none">• 房源地址
2、业务方案	<ul style="list-style-type: none">• 方案介绍	<ul style="list-style-type: none">• 教学方式	<ul style="list-style-type: none">• 房源介绍• 装修风格
3、优惠信息	<ul style="list-style-type: none">• 医院地址• 优惠领取	<ul style="list-style-type: none">• 免费试课	<ul style="list-style-type: none">• 优惠套餐
4、深转引导	<ul style="list-style-type: none">• 专家预约	<ul style="list-style-type: none">• 获取报价	<ul style="list-style-type: none">• VIP预约

快捷
咨询

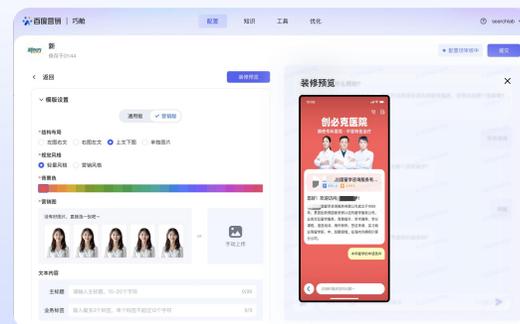
页面优化

智能体皮肤包装&
转化增强

营销
版

营销
图

优秀公式：代言人、专家等人像
图片，或使用系统推荐形象



优秀公式：优势产品、公司环境等图片，最多5张

优秀模版：

行业	通用行业	B2B	教育	房产	医疗医美：
图片内容	商家相关图片	产品图、工厂图	线下环境图、荣誉图	风格图、线下展厅图	线下环境图、荣誉图

第二步：在巧舱填充私域知识

填充私域知识，有助于生成更契合商家的自有智能体，对提高会话精准度，助力商家识别无效网民有关键作用

三大价值



生成商家专属小模型，增加有效线索，让智能体更懂商家



深度了解商家业务，精准回复相关问题



商家智能体界面、会话更丰富，促转化

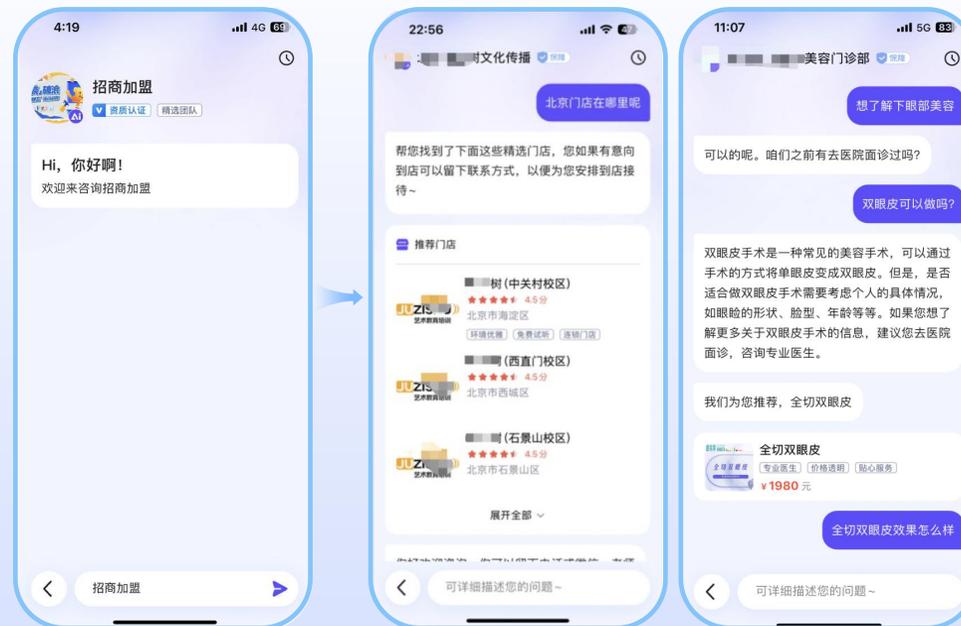
录入自定义问答，让话术更符合商家需求



前：尝试引导网民留联

后：不满足条件会拒绝

录入产品、人员等结构化内容，让话术更丰富



前：仅文字引导沟通

后：弹出结构化卡片

小窍门！通过巧舱内推荐的高频未解答问题，快速补充自定义问答

系统自动推荐账号网民高频咨询但未有效解答的问题，问题按频次倒序排列，补充问题即可精准完成网民问题回答，同时支持智能生成回复，帮助客户一键生成回复并可修改，助力精准补充私域内容

功能优势：

根据账号网民低解答生成，更精准补充私域内容；

智能生成回复并修改，补充内容更高效；

推荐问题按频次倒序排列，补少量内容，解决更多网民疑问

操作步骤：

Step1：知识-自定义回复-新建语料

Step2：语料按频次高低呈现，直接点击高频问题，建议第一屏问题全部选择增加，可点击智能生成回复话术，生成的话术支持修改



第三步：去投放

步骤一 账户搭建

常规搭建账户结构即可，如客户不想全时段投放智能体可将智能体/营销页分计划投放

账户投放 相关设置

步骤二 如何投放

新建/替换：在单元/创意/关键词设置中将智能体url复制到落地页目标网址中即可，生效优先级：关键词>创意>单元

投放建议：如原计划绑定的投放包跑的非常稳定，不建议直接更换url，可新建计划投放智能体；原计划效果一般，可直接替换url

跨账户投放：支持将智能体链接复用至同主体下其他账户投放，前提是建站uid与投放uid业务需要一致，会话模型/业务知识将从建站uid提取

第三步：去投放

步骤三 定向

建议打开【自动定向】

智能体可基于会话明文，自动定向挖掘适配流量

操作方式：搜索推广管理后台-->单元-->开启自动定向

步骤四 创意

与传统营销页一样，设置常规创意即可

除常规创意外，智能体支持展示生成式创意：

在角色/知识管理中设置经营业务/地址等商家信息，系统可自动生产相应query的问答物料，有机会展现生成式联动创意样式

账户投放
相关设置

步骤五 转化目标

建议投放转化目标：综合线索收集
商家智能体以咨询套电为主，电话拨打为辅，
设置该转化目标效果最佳

第四步：利用巧舱【对话调优】能力，优化智能体发言

定期复盘智能体的历史对话，可以发现智能体当前存在的问题，及时补充内容或针对话术做出修正

百度营销 巧舱

优化 > 对话调优

2024-03-12 ~ 2024-04-11 立即调优

对话时间	标注状态	对话质量评估	评估消息数	网民是否留联	操作
2024-03-31 13:47:18	已标注	较好	6	未留联	查看对话
2024-03-31 10:42:47	已标注	较差	17	未留联	查看对话
2024-03-30 17:19:29	已标注	较好	8	未留联	查看对话
2024-03-30 15:08:53	已标注	好	17	成功留联	查看对话
2024-03-30 11:18:15	已标注	较差	8	未留联	查看对话
2024-03-30 10:22:07	已标注	好	18	成功留联	查看对话
2024-03-30 08:55:18	已标注	好	23	成功留联	查看对话
2024-03-29 19:36:21	已标注	较差	15	未留联	查看对话
2024-03-29 13:13:33	已标注	较差	5	未留联	查看对话

全局概览

2024-03-30 10:22:07 的对话记录

白斑是光滑的不痛不痒不掉皮屑吗?

系统-智能体生成话术 2024-03-30 10:22:44

患者多大年龄了? 男性女性?

系统-智能体生成话术 2024-03-30 10:22:47

现在白斑处颜色是浅白色、还是瓷白色呢?

系统-智能体生成话术 2024-03-30 10:22:55

逻辑不通 没有礼貌 无关询问 重复询问
回答宽泛 回答错误 忘记解答 推荐错误
话术生硬 发言过长 其他

请输入期待话术

提交 取消

已标注

用户搜索词 白癜风初期症状
对话SSID SSID 复制
智能体URL 链接 复制
网民是否留联 成功留联

单条对话

第五步：定期查看智能体效果，养成反馈线索有效性的习惯

数据查看

搜索推广平台

【数据报告-落地页报告】中筛选智能体投放链接（后缀带agent或mbot=1字段）即可查看消费

轻舸

对话流里找到智能体所属的营销方案，点击解读投放数据或者直接对话查看数据即可，智能体消费筛选方式同上

投放效果

巧舱平台-优化模块
可便捷查看智能体效果数据

数据报告

洞察核心数据，获取实时线索，助力决策和业务优化

线索总量

587 条

较上周 ▲16.5%

电话线索量

0 条

较上周-

咨询留联量

587 条

较上周 ▲16.5%

去看看

优化 > 数据报告

日期 2024-04-05 - 2024-04-11

线索类型 咨询

会话筛选 全部会话

筛选

线索数据概览

留线索咨询量

1081 条

环比 ▲18.1%

有效咨询量

2742 条

环比 ▲18.1%

一句语咨询

0 条

环比-

三句话咨询

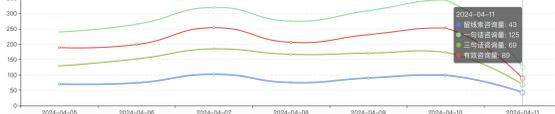
0 条

环比-

无内容会话

49367 条

环比 ▲35.0%



线索有效性反馈

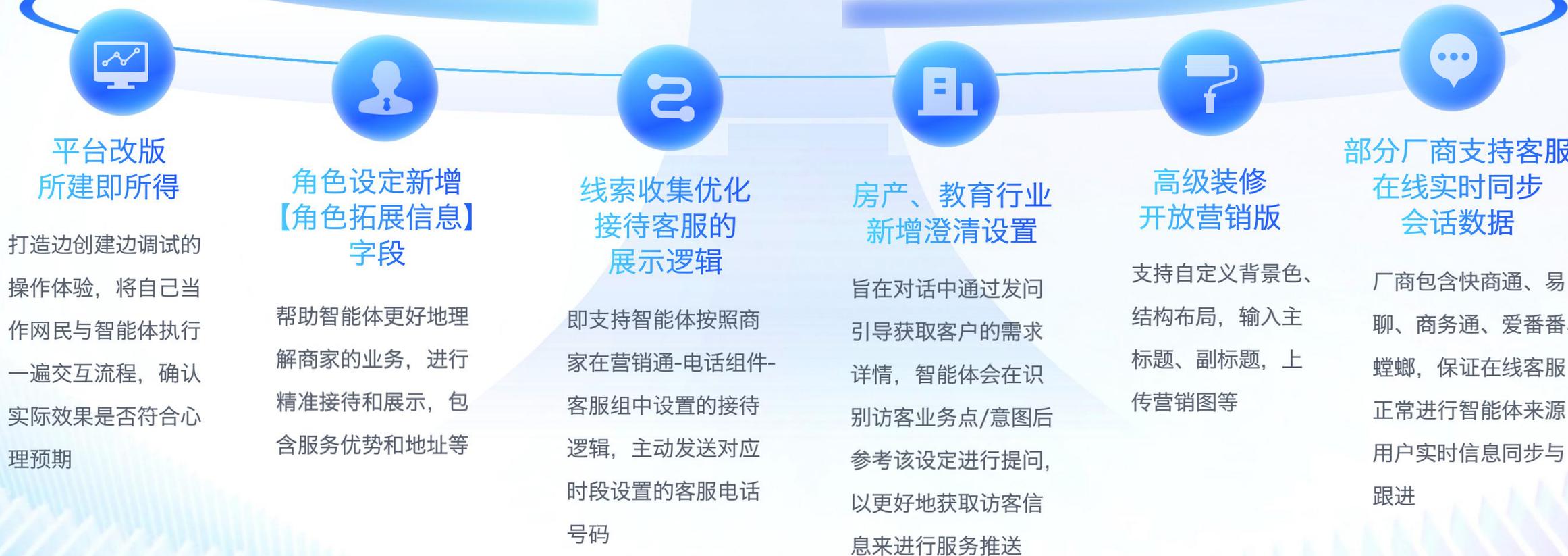
商家拿到线索之后的线索有效性判定结果，对于对话&投放模型优化起着至关重要的作用，模型依赖正向鼓励，才能不断走向正确的方向。推荐在线索下发的24小时内完成标记回传，标记习惯保持得越久，模型跑的越稳定

支持3种方式:

- ①第三方咨询工具标记自动回传/
- ②API回传至营销通或oCPC平台/
- ③手动或excel上传方式在营销通内标记

划重点：巧舱2.0能力大升级

大升级





商家智能体
客户案例



家居客户案例：索菲亚家居股份有限公司，线索有效率提升利器



线索转化率

+15%

线索成本

-30%

客户情况

客户主营家居定制业务，全屋定制为主，局部定制和家居定制为辅；为扩大经营范围，分自营店+加盟店两种模式，自营店只落地总部（广州），其他城市为加盟店（经销商）

总部通过表单收集线索，由电销团队清洗后分发至各地加盟店。此前百度投放后的线索转化率提升较慢，有效成本始终难控制

做好专属智能体

- 1) 客户仅做全屋定制、家具定制相关业务，通过「经营业务」和「服务优势」的精准表达，强化智能体对于客户业务理解
- 2) 为满足不同用户需求满足，维护包含「对话语料」、「产品」、「店铺」和「案例」，超300+内容补充
- 3) 客户在需求澄清侧配置超7个澄清项目，通过澄清识别网民意图，有效过滤低意向人群，提升线索有效性
- 4) 优选数字人定制样式，还原线下真实「金牌销售」形象

效果表现

商家智能体帮助客户通过BC多轮互动，提升线索有效性，解决客户核心痛点问题

教育客户案例：上海英培商务咨询有限公司，培养专业英语培训顾问



线索转化率

+209%

线索有效率

+345%

客户情况

客户主营成人英语培训业务，有线上和线下两种学习途径，因网民咨询开口意愿强，从表单转型咨询

但此前围绕课程、特别是地址，例如网民问询“我在**，你们附近有门店吗？”等问题回复不够精准导致潜在用户流失

做好专属智能体

- 1) 为保证给用户安排合适的上课方式，给予个性化英语培训方案，客户将北京、上海、广州14家门店详细地址灌入，并整理金牌销售话术、课程方案、机构介绍、业务范围
- 2) 精确到门牌号的位置灌入，智能体可根据网民地址推荐上课方式，针对职场/社交/旅游的不同英语学方案，个人化推荐适合学习方案，整理如何挖需、破冰金牌销售话术，智能体会营销懂推荐

效果表现

英孚打造的“数字英语培训顾问”是个懂业务、懂学员的数字员工，分析更专业、反馈更及时、方案更针对、转化更高效。针对意向强的学员，给出适配的学习课程、学习方式；针对有担忧的学员，懂得分析挖需和营销推荐

教育客户案例：学成世纪（北京）信息技术有限公司，全链孵化效果导向



客户情况

客户主要提供文化课辅导，全国多个城市有校区，不同城市的业务范围有区别，对于会话精准要求较高。总部通过表单+咨询收集线索，客户客服团队人力充足，前端线索由客服来跟进，跟进后分配给各分公司的销售，完成线索签单

做好专属智能体

为更好提升转化效率，从投放侧到转化再到成单的全链路优化。

- 1) 对账户整体优化投放买词，匹配搜索词，提升咨询学员质量
- 2) 灌入不同校区业务范围/课程，丰富对话语料，提升智能体话术
- 3) 总计销售询问的话术，设置需求澄清，激发开口
- 4) by周标记线索并反馈效果，提供细分的无效类型上线过滤策略，及时优化修正模型

效果表现

通过过滤能力+商家用户画像识别提升有效率，精准获客

地产客户案例：美佳房产，商家智能体帮助销售人效提升一倍



客户情况

客户在海南主要城市合作新房开发商，做线上营销引流&新房中介代理业务；客户仅通过线上导流，**线下接待与线下带看房为同一销售**

确认意向后会接待全国各地的用户到海南实地看房，然后撮合用户与房产商签约)，销售团队千人

做好专属智能体

- 1) 巧舱「知识」板块—网页抓取，获取全量楼盘信息。
- 2) 「知识」板块—文件上传，**提供优质项目“方案”**，提升商家经营力

效果表现

通过使用商家智能体，销售人效提升一倍，只需要专属于电话回访及线下带看环节；原本使用自建站投放数千楼盘，有数据更新后需及时响应绑定投放。

通过商家智能体的内容推荐和接待策略，完成高效的内容满足+引导激发



智能体领航
权益大礼包



深度经营：智能体·领航计划，十大专项扶持携手生态伙伴进入经营深水区



智能体经营激励扶持包

智能体优质配置基金

行业深度经营案例锦囊

智能体新客引入资源包

教育专项提升扶持政策



智能体经营专属产品权益

BOOST扶持

超成本赔付



智能体经营深度赋能计划

线下深度赋能集训营

全国&区域客户宣讲会

智能体科普计划2.0

商家经营实操系列课程

附录： 面向销售体系/ 客户宣讲使用

根据体系/客户适用对应删减



「商家智能体领航计划」Q2激励活动概览

智能体优质配置基金



激励目标

填充内容、完善画像
推动商家智能体整体质量提升



大渠道

代理商达标智能体PK排名赛
驱动20+代理商角逐竞争
奖金提高至15.5w
名额提升至10个



联中

达标智能体分档冲击赛
达标越多，奖金越高
最高奖金4w

行业深度经营案例锦囊



激励目标

征集各行业深度运营标杆
铺面赋能一线和客户



活动亮点

全部运营单位全部行业可参加
单案例奖励500元
每个员工最高奖励1000元

智能体新客引入资源包



激励目标

通过客户宣讲会、大客户定向
邀请等场景，辅助智能体拉新



活动亮点

平台组织大型线上宣讲会拉新
运营单位自行组织给额度支持
总计400名额
奖金池12w
单客户最高返券1w

教育专项提升扶持政策



激励目标

深度挖掘教育行业消费增量，
特别是自建站客户场景



行二教育消费提升专项

教育智能体消费提升冲级赛
提升越多，奖金越高
最高奖金2w



教育自建站引入专项

自建站客户引入智能体返券
奖金池10w
单客户最高返券1w



智能体优质
配置基金



大渠道

激励排名规则

激励规则

按增量消费分档，档位内按达标智能体数量（客户维度）排名，奖励前10代理商

奖项设置

奖项		智能体季度增量 消费门槛	奖金
一等奖	Top1	≥150万	3万奖金+荣誉奖牌
二等奖	Top2-3	≥100万	2万奖金+荣誉奖牌
三等奖	Top4-6	≥75万	1.5万奖金+荣誉奖牌
四等奖	Top7-10	≥50万	1万奖金

达标智能体要求

消费要求

活动期内，商家智能体新增消费≥1000元

智能体配置要求

- 1) 通用行业（除大健康行业外）：
“经营业务、欢迎语、服务优势”均完成配置
- 2) 大健康行业（医疗服务、整形美容）：
“经营业务、欢迎语、服务优势、医保定点、资本类型”均完成配置

教育优待政策

教育自建站客户优待政策

教育自建站客户有账户开通且符合达标商家智能体的，数量系数乘以2，消费不变

教育自建站定义

满足「Q1托管消费=0，自建站消费>0」且账户一级行业为教育培训的账户

激励分档规则

激励规则

按增量消费分档，档位内按达标智能体数量（客户维度）排名，奖励前10代理商

奖项设置

奖项		智能体季度增量 消费门槛	奖金
一等奖	Top1	≥150万	3万奖金+荣誉奖牌
二等奖	Top2-3	≥100万	2万奖金+荣誉奖牌
三等奖	Top4-6	≥75万	1.5万奖金+荣誉奖牌
四等奖	Top7-10	≥50万	1万奖金

达标智能体要求

消费要求

活动期内，商家智能体新增消费≥500元

智能体配置要求

1) 通用行业（除大健康行业外）：

“经营业务、欢迎语、服务优势”均完成配置

2) 大健康行业（医疗服务、整形美容）：

“经营业务、欢迎语、服务优势、医保定点、资本类型”均完成配置

教育优待政策

教育自建站客户优待政策

教育自建站客户有账户开通且符合达标商家智能体的，数量系数乘以2，消费不变

教育自建站定义

满足「Q1托管消费=0，自建站消费>0」且账户一级行业为教育培训的账户



行业深度经营
案例锦囊



案例大赛

奖项内容



激励对象

行业一部&二部&三部&汽车业务部&区域直销中心（区域直销团队+联中）&渠道生态合作部&渠道销售发展部-员工



奖金

每个有效「商家智能体案例」奖励员工500元，每个员工上限奖励1000元



名额

40个，总奖金2w元



获奖要求

按PPT模板提报案例，符合案例基础要求，且评选胜出的，获得奖励

案例要求



消费要求 商家智能体消费增长 ≥ 5000 元



智能体配置要求

- 1)基础配置：「业务描述」「欢迎语」「服务优势」均配置，「营销头图」「营销版」「定制营销版/数字人版」任选一配置
- 2)进阶配置：上传「私域知识内容」，教育培训&房产家居行业需配置「无效过滤」



效果要求

CVR提升、有效线索增长、成本下降、预算增长，以上4项至少一个改善幅度 $\geq 10\%$



对比周期说明

以上要求，对比时间须在活动期内，可按提报案例自由选择时段，至少对比1周，如4.8-4.14对比4.1-4.7（对比时间连续）



智能体新客
引入资源包



智能体新场景新客引入

奖项内容



激励对象

行业一部、行业二部、区域直销中心(区域直销中心+联中)、渠道销售发展部-客户



奖金

优惠券池12w,400个名额



新客引入场景

全国线上客户宣讲会、各运营单位自行组织的客户宣讲会、大客户定向邀请等渠道，非如上定向邀请客户不参与

案例要求



消费要求

通过新场景定向拉新的客户(2024.4.1之前无智能体消费)，2024.6.30之前产生对应档位要求现金消费，则奖励对应档位的优惠券激励

分档返券规则

奖项档位	优惠券金额	名额	奖金池	智能体消费门槛
档位一	1000元/客户	20	2w	活动期累计≥1w元
档位二	500元/客户	80	4w	活动期累计≥5000元
档位三	200元/客户	300	6w	活动期累计≥2000元
总计		400	12w	



教育专项
提升扶持政策



行二外挂激励

奖项内容

激励对象 行业二部

激励行业 教育培训

激励及分档规则

活动期间，教育培训行业商家智能体累计增量消费达到对应档位要求，即可获得对应档位奖励

目标档位	教育培训商家智能体消费增量	奖金
档位一	≥800w	2万奖金
档位二	≥600w	1万奖金

案例要求

教育自建站客户优待政策

教育自建站客户有账户开通且符合达标商家智能体的，数量系数乘以2，消费不变

教育自建站定义

满足「Q1托管消费=0，自建站消费>0」且账户一级行业为教育培训的账户

教育自建站客户引入优惠券激励

激励规则



激励对象

行业二部、区域直销中心（区域直销中心+联中）、渠道销售发展部



奖金池

优惠券池10w,单客户最高返券1w



返券规则

符合要求的客户，按照活动期间商家智能体消费的10%返券，返券顺序按客户的智能体消费从高到低依次返券，发完为止

返券要求



行业要求

仅激励账户一级行业为教育培训



客户类型

仅激励2024年Q1自建站现金消费>0、2024年Q1智能体现金消费=0且2024年Q2商家智能体现金消费>0的客户



消费天数要求

激励周期内投放商家智能体产生现金消费的天数 \geq 8天



消费门槛

智能体季度累计现金消费>400元



产品保障 与扶持



商家智能体产品扶持保障政策

boost扶持

商家智能体专属扶持资源

每日最大扶持金额为『扶持开启前七日日均消费的10%』

扶持对象标准

- 1) 开通商家智能体，日消500元以上，且有增投计划的账户
- 2) 扶持期间需要对账户基建有正向操作，如提价、增加创意、增加关键词等
- 3) 单季度单个客户扶持周期不超过30天

TIPS: boost扶持是扶持池的概念，正向操作越多、提价越多，获取的扶持越多。

若申报扶持后不提价或不新增基建，很可能毫无感知。

提报及上线周期：以14天为周期，定期向销售单位接口收集提报

返券要求

自动驾驶-超成本赔付

- 商家智能体专属政策：享受110%的超成本赔付门槛，赔付范围为超成本100%的部分
- 报名标准：客户需投放搜索推广『智投项目』，使用留联及以上深度的转化目标，转化量门槛周均大于7个提报及
- 生效机制：客户及一线自主提报，by月更新客户名单；报名成功后，按照线上赔付机制自动生效

THANKS

