

95AI 操作手册 V2.0

目录

- 一、 95AI 基本配置 2
 - 1.1 子账号添加 2
 - 1.2 子账号修改 2
- 二、 营销任务布置..... 3
 - 2.1 拨号时间配置 3
 - 2.2 营销任务配置 3
- 三、 营销数据查询..... 5
 - 3.1 通话流水表查询 5
 - 3.2 录音播放 5
 - 3.3 录音下载 5
 - 3.4 通话记录下载 5
- 四、 客户 CRM 系统查询 6
 - 4.1 客户分类标准 6
 - 4.2 客户会话查询 7
 - 4.3 导出客户 7

一、95AI 基本配置

1.1 子账号添加

操作步骤：登录 95ai 系统（login.95ai.cn）→用户管理→子账号→添加（必须添加子账号才能建立营销任务）



需要注意：设置子账号的 AI 数不能大于总的 AI 数

1.2 子账号修改

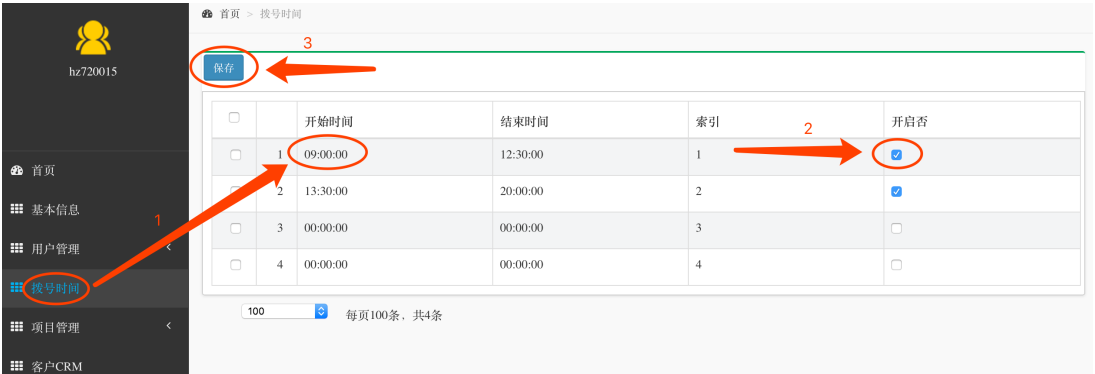
操作步骤：用户管理→子账号→勾选子账号 ID→修改
此步骤用于对子账号信息修改及 AI 数重新配置，若密码未修改则不影响具体操作。



二、营销任务布置

2.1 拨号时间配置

操作步骤：拨号时间→点击开始时间→保存



☐		开始时间	结束时间	索引	开启否
☐	1	09:00:00	12:30:00	1	☒
☐	2	09:00:00	20:00:00	2	☒
☐	3	00:00:00	00:00:00	3	☐
☐	4	00:00:00	00:00:00	4	☐

09:00

00

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

完成

修改时间后请点击完成

2.2 营销任务配置

1) 点击“项目管理”——新建任务（**只能管理员操作该步骤**），进行创建机器人拨打任务（如图 1 新建任务）；新建任务中有模板下载（如图 2 导入任务模板）。

hz720015

首页

基本信息

用户管理

按号时间

项目管理

项目模板

通话流水表

新建任务

暂停任务

继续任务

失败重呼

导出非呼叫成功的号码

删除任务

创建时间:

外呼状态:

AI用户:

☐	模板名称	开始时间	结束时间	状态	总数量	未呼数量	已呼数量	成功率
☐	1 华住酒店-入住	2018-09-05 12:17:09	2018-09-05 12:17:17	已发送	1		1	0
☐	2 华住酒店-入住	2018-08-29 16:10:08	2018-08-29 16:10:49	已发送	1		1	1
☐	3 华住酒店-退房	2018-08-29 16:01:39	2018-08-29 16:02:12	已发送	1		1	1
☐	4 华住酒店-退房	2018-08-29 15:59:50	2018-08-29 16:00:54	已发送	1		1	1
☐	5 华住酒店-入住	2018-08-29 15:43:59	2018-08-29 15:44:44	已发送	1		1	1

新建任务

选择模板:
华住酒店-续住

模板
点击下载导入模板

营销名称:
续住测试

导入对象(限xlsx):
单个表格限制导入3万条
C:\fakepath\任务导入模板-华住.xlsx
浏览...

选择销售人员:
hz72001501

呼叫类型选择:
☒ 是否自动

备注:

保存

(图 1 新建任务)

	A	B	C	D	E
1	姓名	电话	性别	房间数	时间
2	入住客户名	013800138000	miss	3J	6d
3					

(图 2 导入任务模板)

2) 开启拨打任务：勾选需要拨打的任务，进行 AI 外呼（如图 3 拨打任务开始），如果遇到无法正常外呼，则重新开启拨号时间。

	模板名称	开始时间	结束时间	状态	总数量	未呼数量	已呼数量	成功数	
☐	1	华住酒店-入住	2018-09-05 12:17:09	2018-09-05 12:17:17	已发送	1		1	0
☒	2	华住酒店-入住	2018-08-29 16:10:08	2018-08-29 16:10:49	已发送	1		1	1
☐	3	华住酒店-退房	2018-08-29 16:01:39	2018-08-29 16:02:12	已发送	1		1	1
☐	4	华住酒店-退房	2018-08-29 15:59:50	2018-08-29 16:00:54	已发送	1		1	1
☐	5	华住酒店-入住	2018-08-29 15:43:59	2018-08-29 15:44:44	已发送	1		1	1

(图 3 拨打任务开始)

三、营销数据查询

此步骤为用户能有效地对外呼客户进行意向区分，为二次营销完成筛选工作。

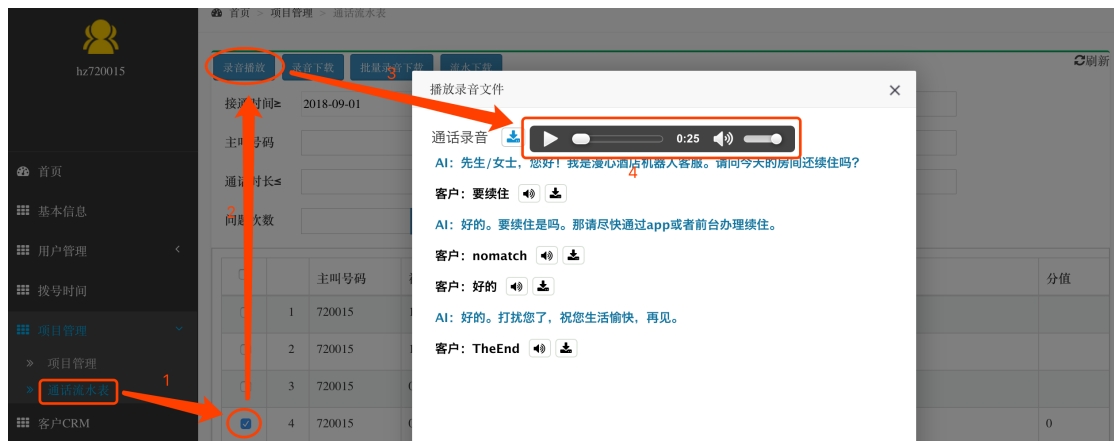
3.1 通话流水表查询

操作步骤：通话流水表→选择接通时间→点击搜索

	主叫号码	被叫号码	接通时间	通话时长	标签	分值
☐	1	720015	13751150997	2018-09-07 17:13:46		
☐	2	720015	15623566552	2018-09-07 17:12:16		
☐	3	720015	013817210197	2018-09-07 16:58:37	11	

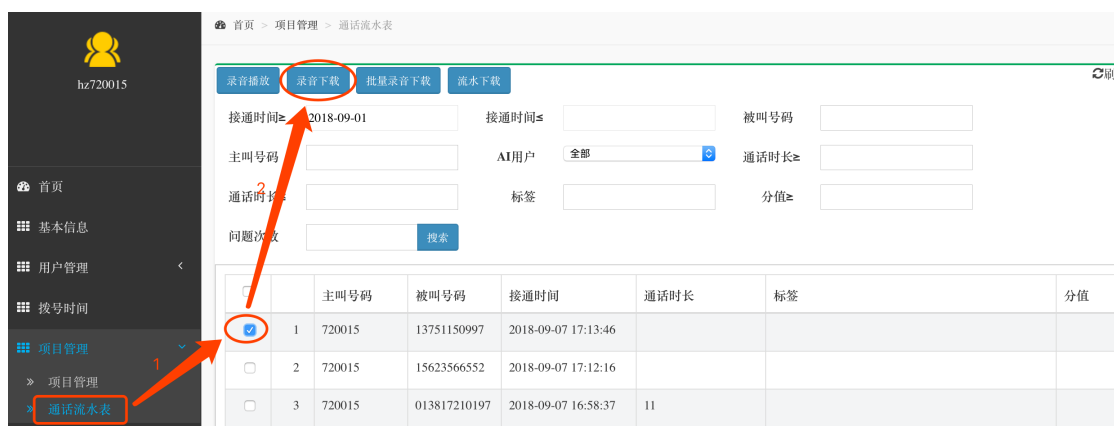
3.2 录音播放

操作步骤：通话流水表→勾选电话录音→播放录音



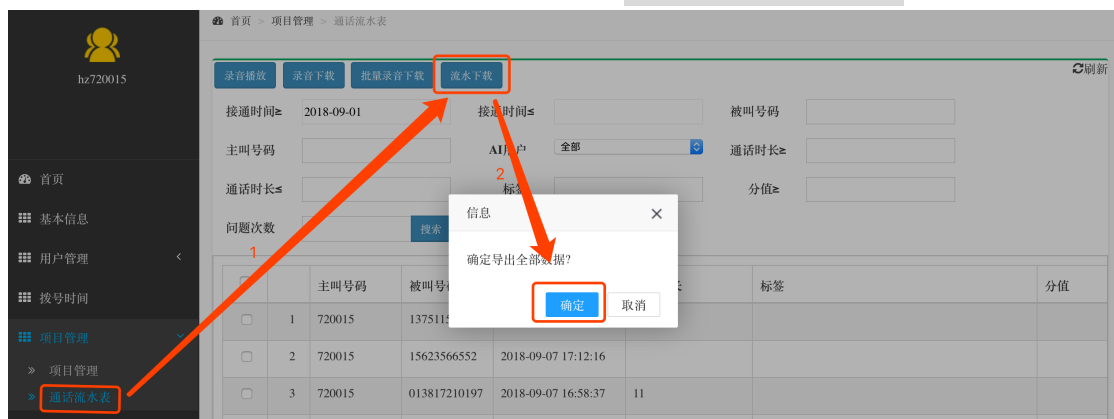
3.3 录音下载

操作步骤：项目管理→通话流水表→勾选录音→下载录音



3.4 通话记录下载

操作步骤：项目管理→通话流水表→流水下载（导出全部通话记录）



四、客户 CRM 系统查询

默认存储已导入的客户，可以手动对意向客户进行分类和导出，以及查看会话。

4.1 客户分类标准

根据用户行业对客户按类型划分，分别为：

A 类：高意向

评判依据：主流程邀约成功；或提问≥3 次；或分值≥80；或者提问一个关键问题；

B类：一般意向

判断依据：通时 ≥ 40 秒；或提问 ≥ 2 次；或分值 ≥ 60 ；

C类：低意向

判断依据：通时 ≥ 30 秒；或提问 ≥ 1 次；或分值 ≥ 40 ；

D类：没意向

判断依据：通时 ≤ 30 秒；或提问=0次；或分值=0；或拒绝；或客户不说话；

E类：在忙

判断依据：在忙的（在忙、开会、开车、不方便、晚点再打等）

F类：没有接通

判断依据：没有接通

4.2 客户会话查询

操作步骤：客户 CRM→勾选客户→点击会话（听取录音）



4.3 导出客户

操作步骤：客户 CRM→导出客户→确定

