

Engage 2026

让业务回归价值创造者

AI CRM 业务增长实战图鉴

销售易区域解决方案负责人-王强



88%的企业在用 AI，只有6%赚到了钱

麦肯锡《State of AI 2026》——AI 采用已近普及，价值兑现严重滞后



88%

企业已在至少 1 个业务职能中
常态化使用 AI

其中 **56%** 用于 3 个以上职能

6%

AI 高绩效者

AI 贡献 $\geq 5\%$ 的 EBIT 且影响显著
连续两年持平，几乎没变

80% vs 37%

个人收益与组织收益的剪刀差

80% 的员工称 AI 提升了个人生产力
只有 **37%** 的企业看到组织级财务收益

40%

年营收 10 亿美元以上的企业
正在规模化扩展 AI Agent

一年前仅 **27%**，投入仍在加速

个人生产力提升

80%

组织财务收益

37%

价值断层 **43 个百分点**

“

麦肯锡：“组织对 AI 的信念增长，
快于它们能归因到 AI 的财务回报。”

»

真正的瓶颈不是模型，而是组织消化技术变革的能力。

AI很热，业务很懵

企业高层

 很上心

“AI 是战略必答题”
写进年度规划，一把手
亲自督办

数字化部门

 蠢蠢欲动

调研平台、选模型、建中台——
技术弹药已备齐，等一声令下

业务部门

 慌乱下手

公司级 AI 口号一直在喊，
自己工作依然没有摆脱手搓

软件厂商

 各种炫技

发布会一场比一场热闹，
Demo 一个比一个惊艳

不缺热情、不缺技术、不缺产品——缺的是把 AI 接到业务价值上的“最后一公里”

一场工作坊，让每个业务员带走自己的“数字员工”

2 小时共创：带业务用自己的真实业务场景与数据干真活

STEP 1 上手 · 三组实战

海外销售 / 销售管理 / 经营+IT 三组并行，
全部用海能达自己的客户、商机、区域真实数据，一口气跑完 9 个实操场景——
不是看演示，是亲手操作。

海外销售

销售管理

经营+IT

STEP 2 共建 · 现场造 Skill

每组把刚跑通的场景沉淀为自己的 Skill：
待跟进海外线索、商机风险周检查、经营诊断——AI 能力从“产品功能”变成“我的工作方式”。

待跟进海外线索

商机风险周检查

经营诊断

STEP 3 带走 · 会后闭环

每人现场带走至少 1 个“数字员工”；
会后 2 周首批租户级 Skill 正式上线，1 个月出采纳度报告——从一场热闹，变成持续在用。

现场

2 周

1 月

2 小时

高密度实战，压缩讲解、
时间全给动手

9 个

真实业务场景实操，覆盖
销售 / 管理 / 经营三条线

每人 ≥3 个

场景亲手跑通，
现场创建 1 个自己的 Skill

2 周 → 1 月

首批租户 Skill 上线，
月度采纳报告闭环

共创的本质：把“产品功能”，翻译成“每个人都能用的工作方式”——AI 不是数字化部门的项目，是全员数字员工创造之旅

AI 市场情报员，每周替销售扫一遍负责市场

业务痛点

海能达海外业务覆盖 150+ 国家，招标、政策、重大项目和竞品信息高度分散。

方法论大家都认同：**扩大销售漏斗**，要先扩大前端的**市场信号入口**；真正的挑战，是如何把这套方法变成**每周稳定运行**的业务动作。

过去销售线下也在搜新闻、整理表格、群里转发、人工判断。有了 AI，信息搜得更多只是第一步——如果最终仍停在一份报告里，不能直接**进入 CRM**，就走不完“情报到商机”的**最后一公里**，也很难让一线持续使用。

AI 方案

全网扫描

按“区域 × 行业”矩阵检索：政策规划 / 大型基建 / 行业展会 / 经贸合作 / 竞品动态
自动生成该国市场概览：GDP / 5G 基站 / 贸易额 / 行业投资规划

三级分级

高价值 ★★★★★：建议本周内启动客户接触
中价值 ★★★：本周跟进评估
潜力 ★：持续关注

六维深评

匹配度 竞争 路线图 建议 金额 联系人

报告即交互入口

AI 生成的报告可直接与 CRM 一键交互：

是否有价值线索 → 展开六维分析 → 一键转为 CRM 线索
客户、金额、优先级、行业、区域自动带入；销售跟进结果回流 AI，持续校准后续信号推送。



业务价值

22 条信号

6 条高价值

深度：直接回答“值多少钱、跟谁竞争、先做什么”

闭环：从“报告看完即结束”到“报告里直接判断、展开分析、一键转线索”，情报真正进入销售流程。

越南南北高铁·市场线索

匹配度 **88%**

专属终端切入

与西门子 / 华为在终端层合作

1 周 / 1 月 / 3 月行动路线

乐观 / 中性 / 保守三档金额

一键转线索进入 CRM

一个国家首周即扫出 22 条市场线索，有 6 条市场线索是负责业务员判断可跟进的

● 高价值信号 ★★★★★

建议立即行动，本周内启动客户接触·点击「深度分析」展开6维分析·点击「创建线索」弹出卡片式表单

🚧 越南南北高铁670亿美元项目启动，铁路通信系统需求巨大 ★★★★★

政策规划·轨道交通

越南铁路总公司 (VNR) / 越南建设部

670亿美元

事件详情: 越南国会通过南北高铁投资决议，全长1541公里，设计时速350公里，总投资670亿美元，计划2035年完工。越南建设部第1093号决定规划到2030年前新建16条标准轨铁路。越南铁路总公司 (VNR) 升级为“国家铁路集团”，提前培养运营维护能力。德国西门子和韩国现代联合体中标，但Vingroup撤资后项目资金到位率仅2%。

匹配客户: 越南铁路总公司 (VNR)、越南建设部、越南国家铁路集团

[🔍 查看原文](#)

▶ 深度分析 (6维)

👍 有价值

👎 无价值

📊 展开分析

📄 创建线索

🚧 中越海上搜救通信演练成功举行，海事应急通信需求明确 ★★★★★

事件驱动·海事通信

越南航海搜救协调中心

事件详情: 2026年8月18日，中国广西海上搜救中心与越南航海搜救协调中心一区成功举行海上搜救通信演练。演练模拟中国籍集装箱船在越南下龙海域遇险，双方通过信息通报、险情核实、应急协调等流程检验应急通信能力。验证了中越24小时水上交通安全热线电话。

匹配客户: 越南航海搜救协调中心、越南海事局、海防港务局

[🔍 查看原文](#)

▶ 深度分析 (6维)

👍 有价值

👎 无价值

📊 展开分析

📄 创建线索

● 线索详情 (6维)

● 越南铁路总公司 (VNR) 670亿美元

政策规划·轨道交通，越南铁路总公司 (VNR) / 越南建设部，670亿美元，越南国会通过南北高铁投资决议，全长1541公里，设计时速350公里，总投资670亿美元，计划2035年完工。越南建设部第1093号决定规划到2030年前新建16条标准轨铁路。越南铁路总公司 (VNR) 升级为“国家铁路集团”，提前培养运营维护能力。德国西门子和韩国现代联合体中标，但Vingroup撤资后项目资金到位率仅2%。

● 越南建设部

事件驱动·海事通信，越南航海搜救协调中心，越南航海搜救协调中心一区成功举行海上搜救通信演练。演练模拟中国籍集装箱船在越南下龙海域遇险，双方通过信息通报、险情核实、应急协调等流程检验应急通信能力。验证了中越24小时水上交通安全热线电话。

● 创建销售线索

越南航海搜救协调中心/海事局，越南航海搜救协调中心，越南航海搜救协调中心一区成功举行海上搜救通信演练。演练模拟中国籍集装箱船在越南下龙海域遇险，双方通过信息通报、险情核实、应急协调等流程检验应急通信能力。验证了中越24小时水上交通安全热线电话。

● 线索来源

海能达信号基站销售周报

● 线索描述

中越海上搜救通信演练成功举行，验证中越24小时水上交通安全热线。海能达港口专网+海事VHF+应急指挥方案高度匹配。

● 跟进金额 (万元)

500

跟进优先级

高

行业

海事通信

区域

越南

取消

确认创建

先测 AI 土壤，再选种植模式

AI 落地没有标准答案，只有匹配答案——不同的土壤，长出不同的打法

AI 土壤 · 四维评估

1



企业员工特点

想不想用？会不会用？

2



CRM 流程与数据

流程体系吗？数据完整真实吗？

3



外部有用信息源

外部信息密度与价值高吗？

4



从上至下的 AI 氛围

真投入，还是只停在口号？

评估土壤 → 种植策略

三种土壤，3类种植模式



土壤肥沃

放大自主 AI 能力

AI 大赛 + Workshop → 员工自主造 Skill、沉淀场景库



土壤中等

挑准场景切入

高价值场景 / 关键岗位 → 做深做透



土壤初级

极小范围参试

种子用户 / 极小试点 → 先用起来、培育土壤

测土壤、选路径、小步快跑长出大场景

销售易致力于让企业用 AI 更容易

NeoAgent实践四步

STEP 1



测土壤

评估员工·流程数据·行业信号·AI 氛围

销售易顾问 + 你的业务团队 | 1 次工作坊

STEP 2



创场景

真实数据现场共创，产出首批可用场景

FDE 工程师 + 你的业务骨干 | 半天~1 天

STEP 3

FDE 深度交付



深应用

驻场封装 Skill、对接系统、验证业务结果

FDE 工程师 + IT 与业务团队 | 按场景交付

STEP 4



留能力

Skill 留在用户，团队自助迭代、持续放大

你的团队自主运转 | 销售易持续运营支持

无论你从哪里起步，都有对应入口



刚起步

小范围试用，先用起来



有基础

挑 1~2 个高价值场景共创



要深度

FDE 工程师 驻场，端到端交付

让业务回归价值创造者——我们让 AI 长在你的业务里

Engage 2026

感谢
THANKS!

