

Engage 2024

智生新机 盈造未来

销售易用户大会

Neocrm 销售易

汽车闭门会



Engage 2024

2024中国汽车产业发展趋势洞察

亿欧智库副院长-王辉

Ai



2024中国汽车产业发展十大方向

Engage 2024

错位发展、产业链外延、AI智驾、具身智能、车网协同等成为十大方向

1

燃油车和新能源车错位发展下的新十字路口



2

价格战内卷和出海下的产业链能力外延



3

品牌力失效和用户心智定位下的新营销策略



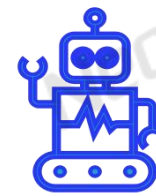
4

AI大模型和智驾云边端一体化架构下的高阶自动驾驶功能量产



5

具身智能和新一代先进AI生产力下的整车制造新范式



6

手机域和汽车域一体化下的多智能终端融合协同



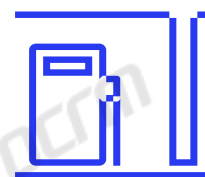
7

V2G（车网互动）设备部署和规模扩大下的新商业闭环



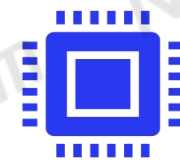
8

补能服务无人化和智能化下的自动充电机器人规模化应用



9

集成多域功能和大算力中央计算芯片下的技术破局



10

超充动力电池应用下的4C/5C电池标配新形态



燃油车和新能源错位发展是“大趋势、强政策、大件电子消费品”泛化

- ◆油和新能源错位之争底层是国家青山绿水和双碳目标必须实现下的顶层规划大趋势，不可逆也不能逆。
- ◆销量数据背后（2023年3000万台，其中新能源958万台），是连续十年，超过三十份从国家级到各个省市关于支持汽车工业发展“新能源、充电桩、限行、摇号、补贴、下乡”内容的强政策文件，范围广、力度大。渗透率数据背后（2023年31%），是三电技术、一体铸压技术和工厂无人化技术日趋成熟，让本身零部件数量更少、装配线利用率更高的新能源汽车产线速度更快、成本更低。
- ◆研发周期大幅降低、自动驾驶和车路云协同技术迭代更快下的汽车工业制造品向“大件电子消费品”的泛化。



内卷和出海产业链外延是价格战转向贸易战，产业链嵌套升级新商业模式

- ◆ 内卷化的最终结果就是价格战，**价格战的最终结果是占有率，中国汽车整体发展饱和度已经可见，转向全球势在必行。**
- ◆ 内卷和出海是**产业链嵌套和资源重新整合，六大方式中，巨头模式标准化；舰队模式母子品牌联动；比肩模式供应链绑定车企；共建模式与当地企业联手；返销模式中国造全球卖；云基建模式轻量运营为王。**内卷和出海是**新商业模式升级，规避全球贸易法规（反补贴调查和关税），加速市场适应性（标准化、用户视角）和品牌认知。服务链模式升级，中高端品牌采用直营模式和代理模式混合策略，普及型品牌采用4S店分销和代理模式的混合渠道。保险金融、充电补能、不间断云化支撑、换电和维修保养成为多元后服务组合拳。**

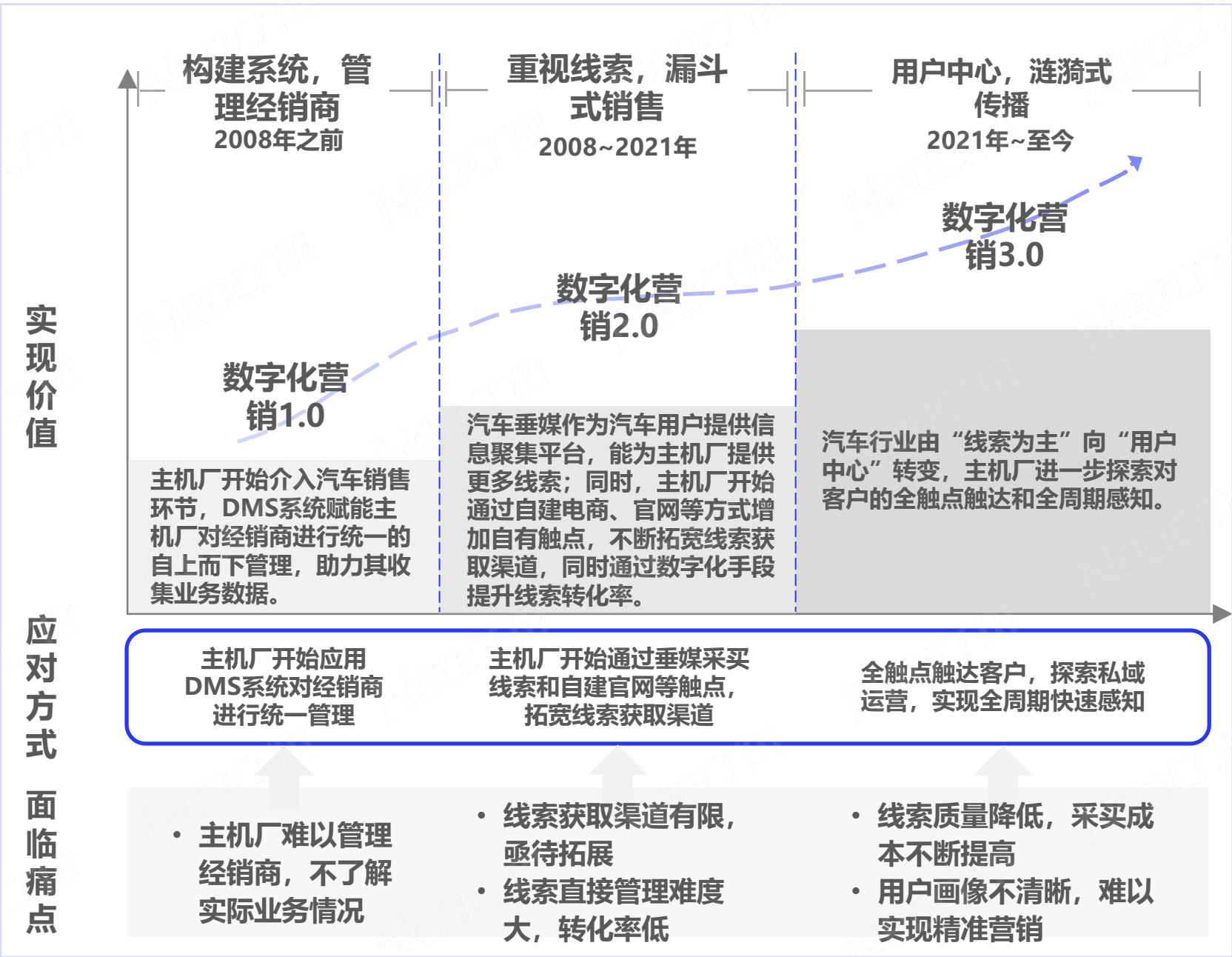
亿欧智库：2024中国汽车出海六大模式



营销和认知是品牌力失效，获取心智和车企与用户的价值共创

- ◆ 车企营销**发生根本性转变，从1.0到3.0的进阶是线索中心向用户中心的彻底迁移，品牌力与用户力成为互斥关系，用户越相信自己，品牌力就越会被影响。**用户认知的崛起是**用户群体分层、消费价值观改变、族群效应升级的集中体现**，用户认知**需要被认同、被反馈和被满足。**
- ◆ 听劝、测评、种草等**情感共鸣性的用户共创方式**，车企直面最终用户本质VOC，**听到且能精准做到，才能获得用户心智。**
- ◆ 从线索获取为起点，车企对线索清洗、销售跟进到售后服务以及全流程的运营管理，根本是**对用户心智的深度经营**，更是数字化转型的成功与否的关键。营销和认知下阶段比拼的是**车企价值观、创始人光环效应和口碑深度发酵。**

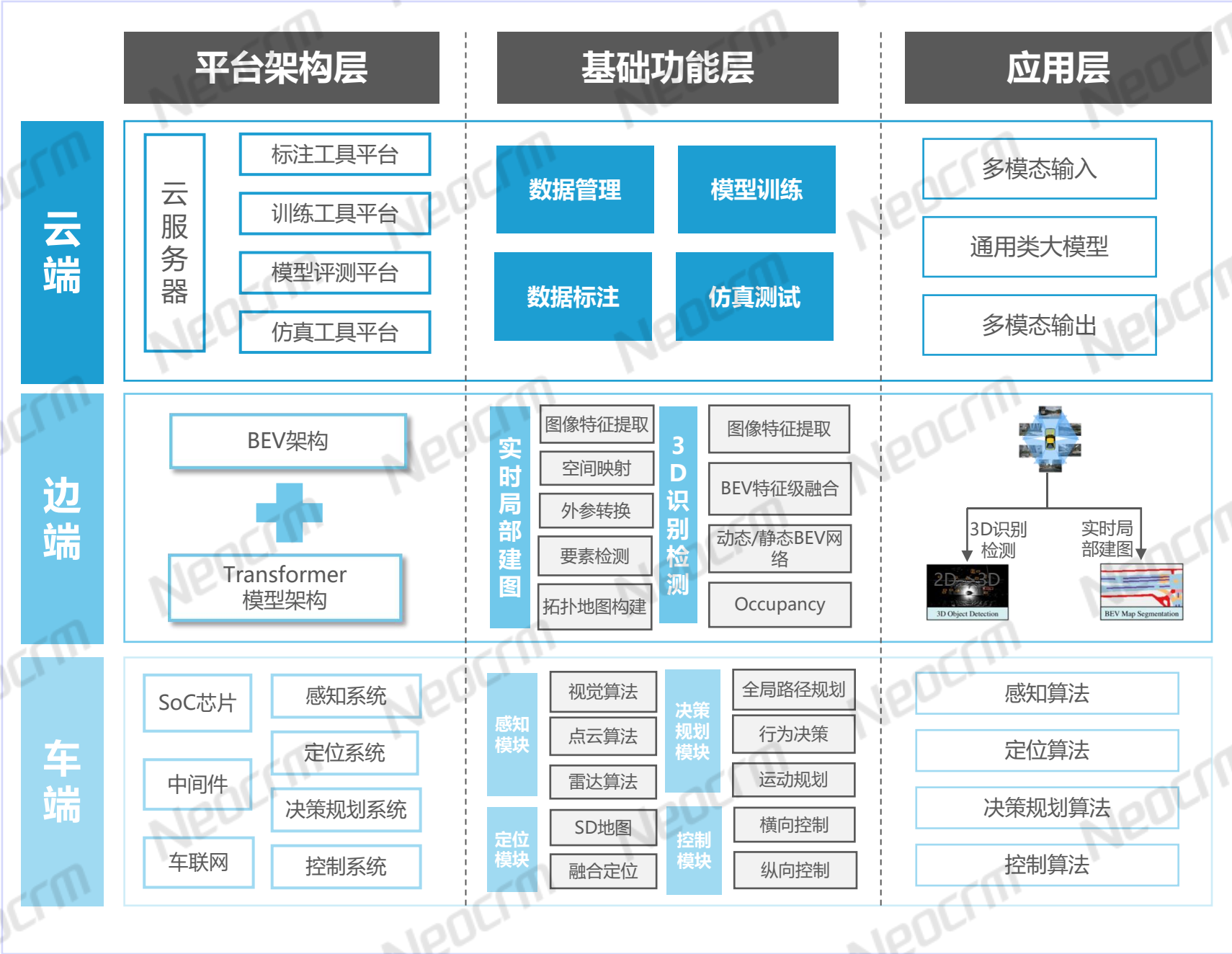
亿欧智库：车企数字化营销发展阶段



AI大模型和智驾云边端一体化架构下的高阶自动驾驶功能量产落地

- ◆ 自动驾驶产业从“数据闭环通路构建”向“数据高效驱动”进阶，在自动驾驶不断演进过程中，数据高效驱动变得越来越重要，而基于数据驱动，自动驾驶也正从低阶向高阶进发，但发展过程中，鉴于用户期望与系统能力的不匹配，在从L2迈入L3后，会形成“恐怖谷”，存在一定的挑战，而随着智驾大模型的应用和部署，会助力自动驾驶跳出“恐怖谷”。
- ◆ 智驾大模型使得整个自动驾驶技术栈从车端上升至边端和云端，从而构建和健全智驾云边端一体化架构部署。在数据驱动下，智驾大模型进一步促进高阶自动驾驶功能落地量产。

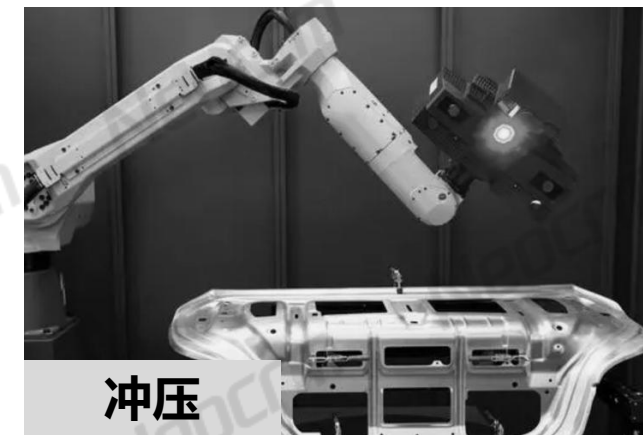
亿欧智库：AI智驾大模型云边端一体化技术解决方案总



具身智能和新一代先进AI生产力下的整车制造新范式

- ◆ 具备感知、推理、决策和执行能力的具身智能新一代AI生产力，**加速渗透进入整车制造环节，在整车智能制造流程中的冲压、焊装、涂装、总装以及检测环节进行试点应用和可行性部署。**
- ◆ 具身智能将基于视觉模型、语言模型、视觉语言模型等多模态能力以及传感技术、通信技术、数据处理技术的显著提升，**在整车智能制造工序中，通过外界环境感知、目标物识别、复杂任务执行及处理等，提升整车制造生产质量、工艺精度、管理效率以及智能化调度水平等。**

亿欧智库：具身智能在汽车产业核心环节应用



具身智能技术在冲压环节，可提升物料的精度和造型的完美度



具身智能在焊接环节，可强化点焊/连焊工艺，提升检测效率



具身智能在涂装多个工序中，可调优工序流程、提升工作效率

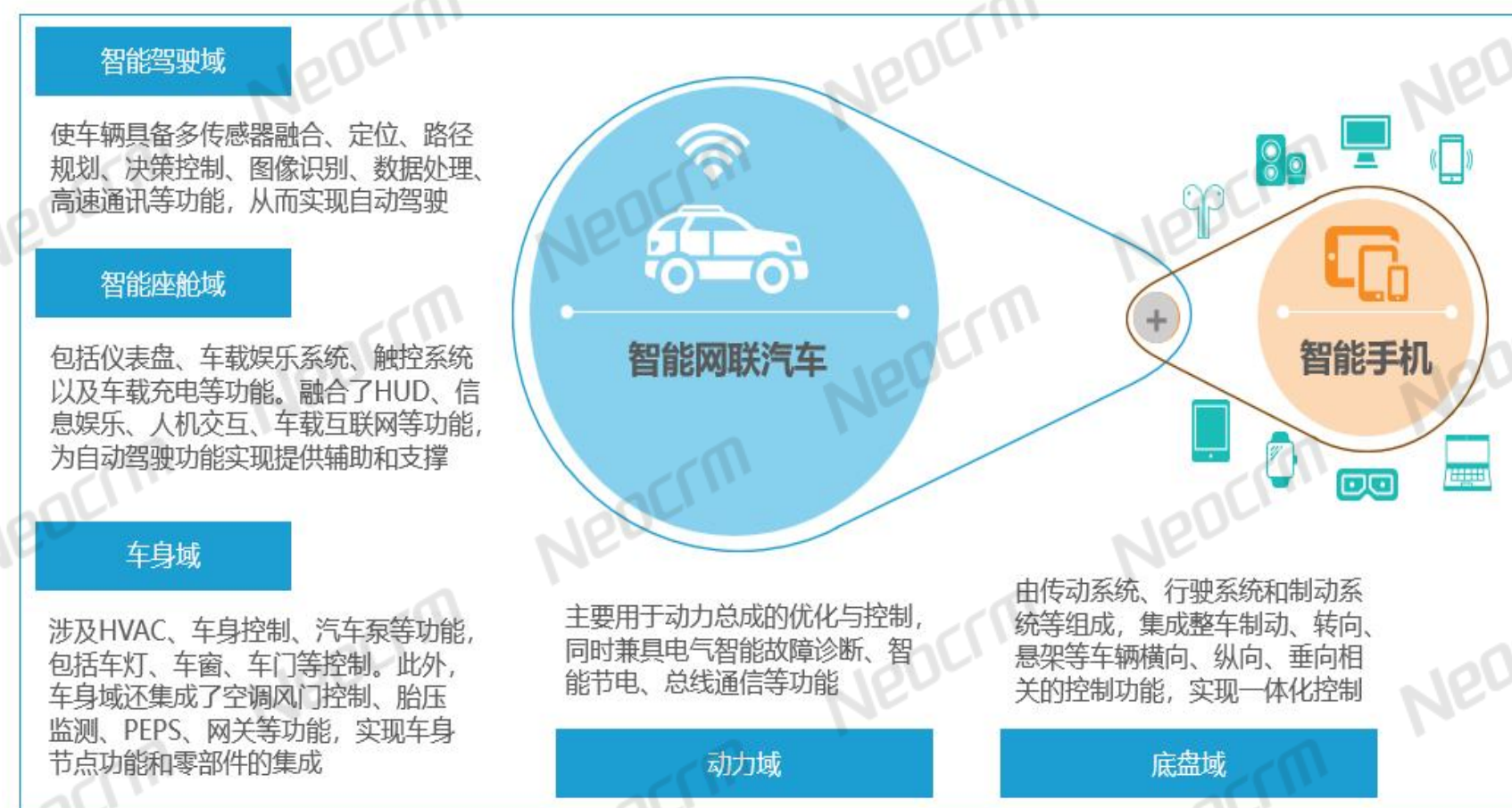


具身智能在总装内饰/底盘装配、总装线中，提升工序协调

手机域和汽车域一体化下的多智能终端融合协同，车联万物

- ◆ 汽车定位逐渐从“单一代步工具”向“**第三生活空间**”转变，手机域和汽车生态正在进行深度融合，而手机域全面融入汽车生态，**已然成为“第六域”**，通过与车机智联互通、协同控制，可以更好地实现“车机互联”。
- ◆ 汽车电动化、智能化的深度演进，**智能网联汽车正在成为移动智能终端**，通过与手机、XR、Pad、可穿戴设备的互联互通，构建更加具有多元化、个性化的汽车应用生态，从而实现用户在个人生活、工作办公以及出行旅游等全场景覆盖和智能化体验提升。智能网联汽车进一步连接多元智能终端，**实现多终端融合协同，车联万物。**

亿欧智库：手机和汽车一体化互联互通下的“第六域”

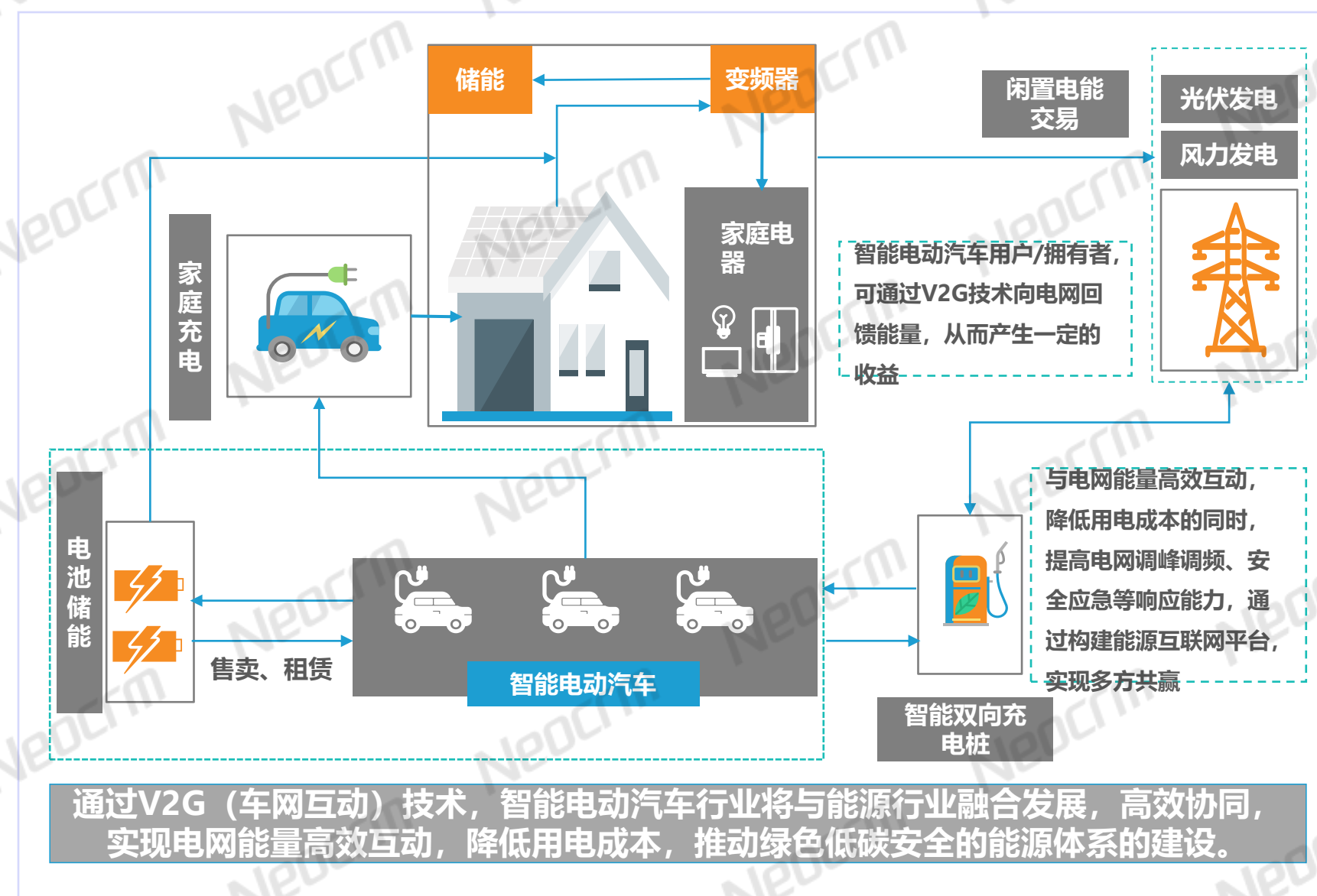


V2G（车网互动）设备部署和规模扩大下的新商业闭环

- ◆ 从累计销量的角度看，截止2024年6月底，**新能源汽车保有量为2472万辆，占汽车总体保有量的7.18%**，新能源汽车逐渐受到产业、市场、消费者的接受和认可。智能电动汽车作为深度参与新型能源体系建设当中的重要参与者，通过V2G（车网互动）技术，**统筹智能电动汽车充放电、电力调度需求，综合运用峰谷电价、汽车充电优惠等政策，实现智能电动汽车与电网能量高效互动，降低智能电动汽车用电成本，提高电网调峰调频、安全应急等响应能力。**

- ◆ V2G（车网互动）**设备部署规模呈继续扩大之势，逐渐实现小范围商业闭环，加速V2G落地应用。**

亿欧智库：V2G（车网互动）逐渐开展项目试点，加速落地应用



补能服务无人化和智能化下的自动充电机器人规模化应用

- ◆ 车联万物、万物互联时代的到来，基于多种传感器识别、通信网络传输、过程处理分析以及终端智能化应用形成的车联网产业迎来飞速发展。在充电补能体系中，**通过对车辆和充电桩之间的通信协议设计，对数据流通机制构建以及对信息交互手段强化，车联网和桩联网的兼容和深度交互将会进一步推动产业发展。**
- ◆ 人工智能技术、机器人技术的成熟发展，**智能自动充电机器人正在成为克服充电桩焦虑的全新赛道。在补能服务趋于无人化、智能化的当下，智能自动充电机器人加速发展，并于停车场等场景实现规模化应用。**

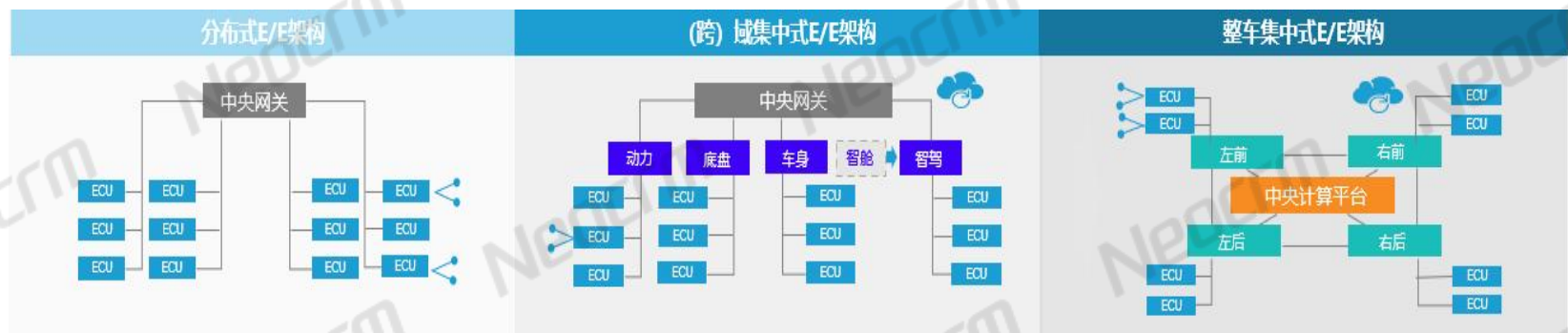
亿欧智库： 2024年充电机器人布局情况分析



集成多域功能和大算力中央计算芯片下的技术破局

- ◆ 软件定义汽车趋势下，**传统分布式电子电气架构开始向域集中式E/E架构转变，向跨域集中式E/E架构转变，乃至向整车集中式E/E架构转变。**
- ◆ 在E/E架构转变演进过程中，各域功能之间逐步实现跨域融合，如智驾与智舱从软件与硬件两个方向进行跨域融合，**形成舱驾一体域控制器**。随着主机厂对定制化需求的进一步提高，不仅软件技术需要快速地迭代，**而且，对底层硬件支撑提出更高要求。**
- ◆ 基于对产业生态的深度理解和产品功能特性层面的开发，**本土芯片解决方案商会获得先发优势与弯道超车的最佳机遇。集成多域功能的大算力中央计算芯片是国产芯片重要研发布局方向，并迎来技术突破。**

亿欧智库：软件定义汽车的E/E架构转变方式



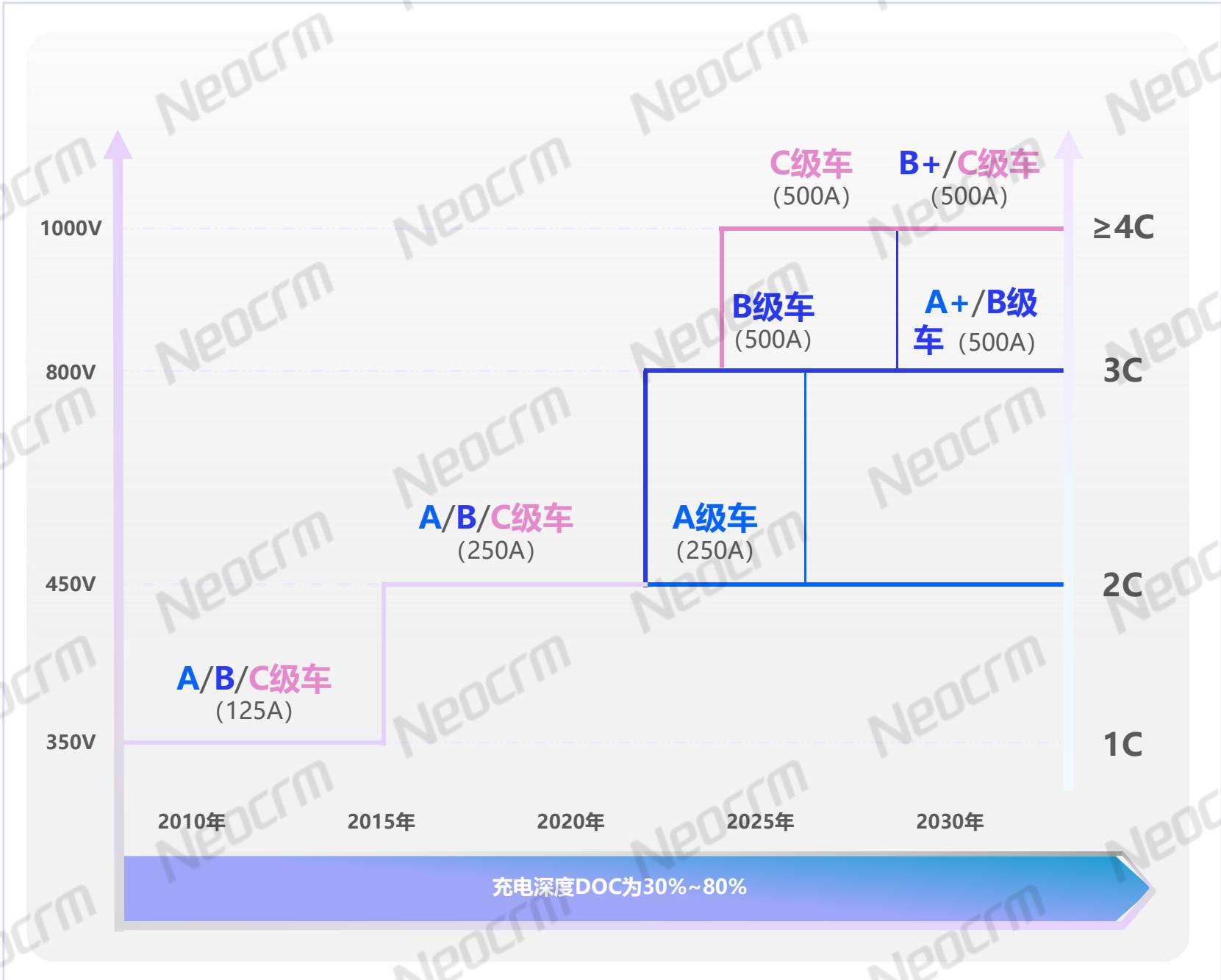
随着动力域、智驾域、智舱域等功能域的进一步融合/集中，在大幅减少整车线束数量的同时，也大大减少整车芯片使用数量，使得整车成本有一定下降，但同时也对芯片的性能、效能、处理能力等提出更高要求。2024年，集成多域功能的国产大算力中央计算芯片将迎来技术突破：

- 1 计算能力提升：**国产大算力中央计算芯片将在制程工艺和架构设计方面做好基本功，通过提高计算性能和效率，逐步满足智能汽车对高算力的需求
- 2 多域融合技术突破：**集成多域功能的中央计算芯片将在算法和模型方面强化迭代，基于整车协同能力提升，提高汽车的智能化水平和用户体验
- 3 安全性增强：**国产芯片企业将会更加注重安全设计和验证流程，在确保汽车安全性和稳定性的同时，通过强化加密技术和安全协议，保护汽车数据和个人信息安全
- 4 生态构建强化定制：**基于芯片产业上下游生态打通，国产芯片企业将通过灵活的架构和生态伙伴软硬件协同，构建支持定制化的解决方案，满足不同客户需求

超充动力电池应用下的4C/5C电池标配新形态，6C量产加速

- ◆ 中国新能源汽车市场已开启3C超充时代，多款800V高压架构平台B/C级尺寸车型已实现量产，如小鹏G9，昊铂GT、阿维塔11等，2024年，高压快充技术将会下沉，并逐步渗透至中低端车型。
- ◆ 从整体新能源汽车市场的发展趋势看，超充/极充功能已逐渐成为新能源中高端车型的标配。同样，超充/极充技术也正在成为动力电池制造商新一轮的竞争角力场。通过相关车企新车型的规划发布，以及动力电池厂商的新产品推广宣传，超充电池实现广泛应用，4C、5C电池逐步成为智能电动汽车产品标配，6C电池加速量产落地。

亿欧智库：中国新能源汽车高压架构与充电倍率



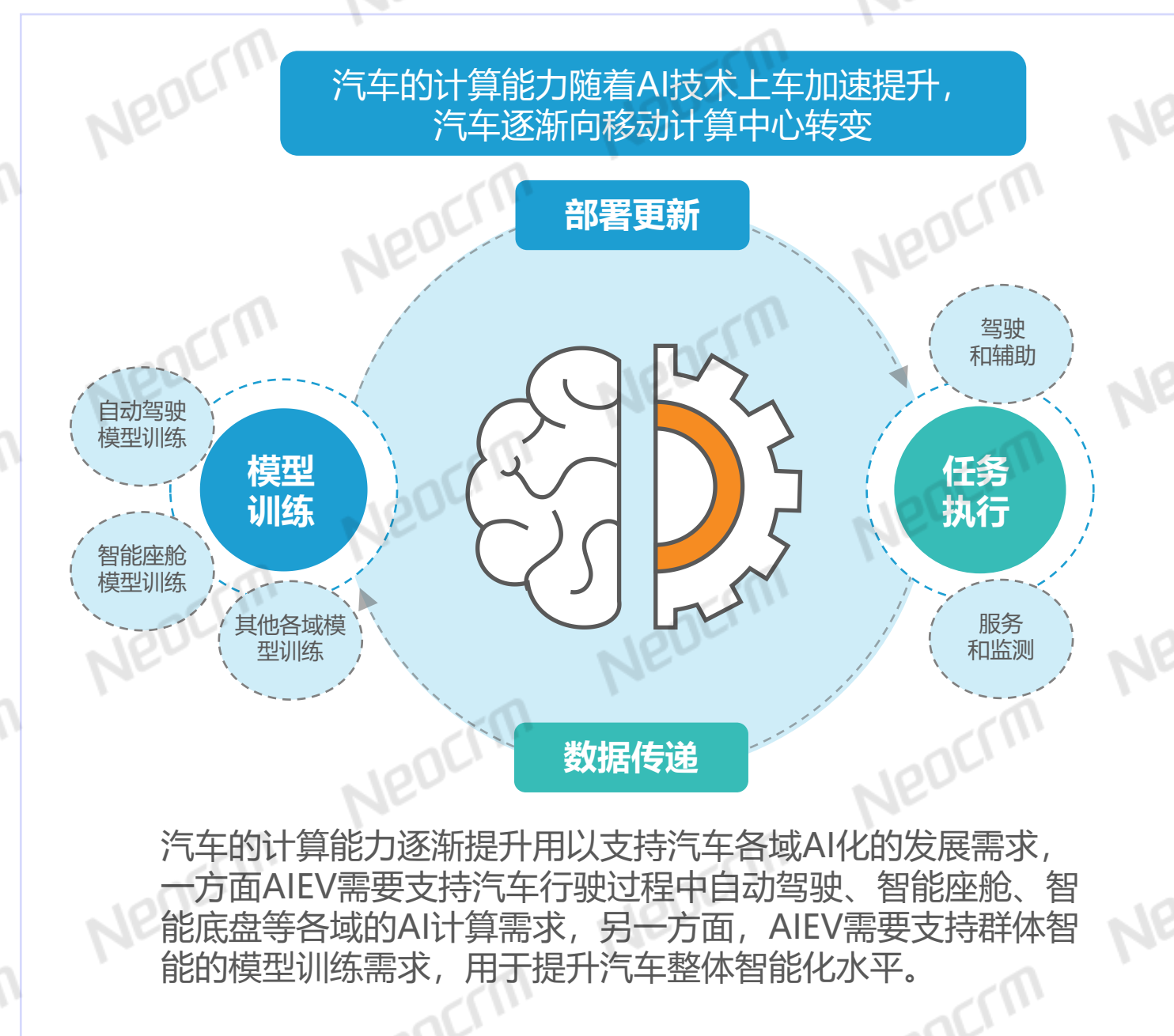
2024中国汽车产业发展趋势洞察

Engage 2024

AI技术加持，汽车属性加速向智能化服务新空间和移动计算中心转变

- ◆ 汽车正逐步整合AI技术，以适应工作、家庭和社交等多样化场景，从而全方位满足不同用户的需求。随着AI的赋能，汽车不再仅仅是交通工具，**而是成为提供智能化服务的新空间。用户对汽车的期待也正从基本的移动工具向更高层次的服务体验转变。**
- ◆ 汽车各域AI化水平的提升，推动汽车具有更强大的计算能力，**汽车逐步向移动计算中心转变。强大的计算能力一方面支持各域精细、复杂的任务执行，另一方面满足群体智能的模型训练需求。**

亿欧智库：汽车智能化服务新空间和移动计算中心

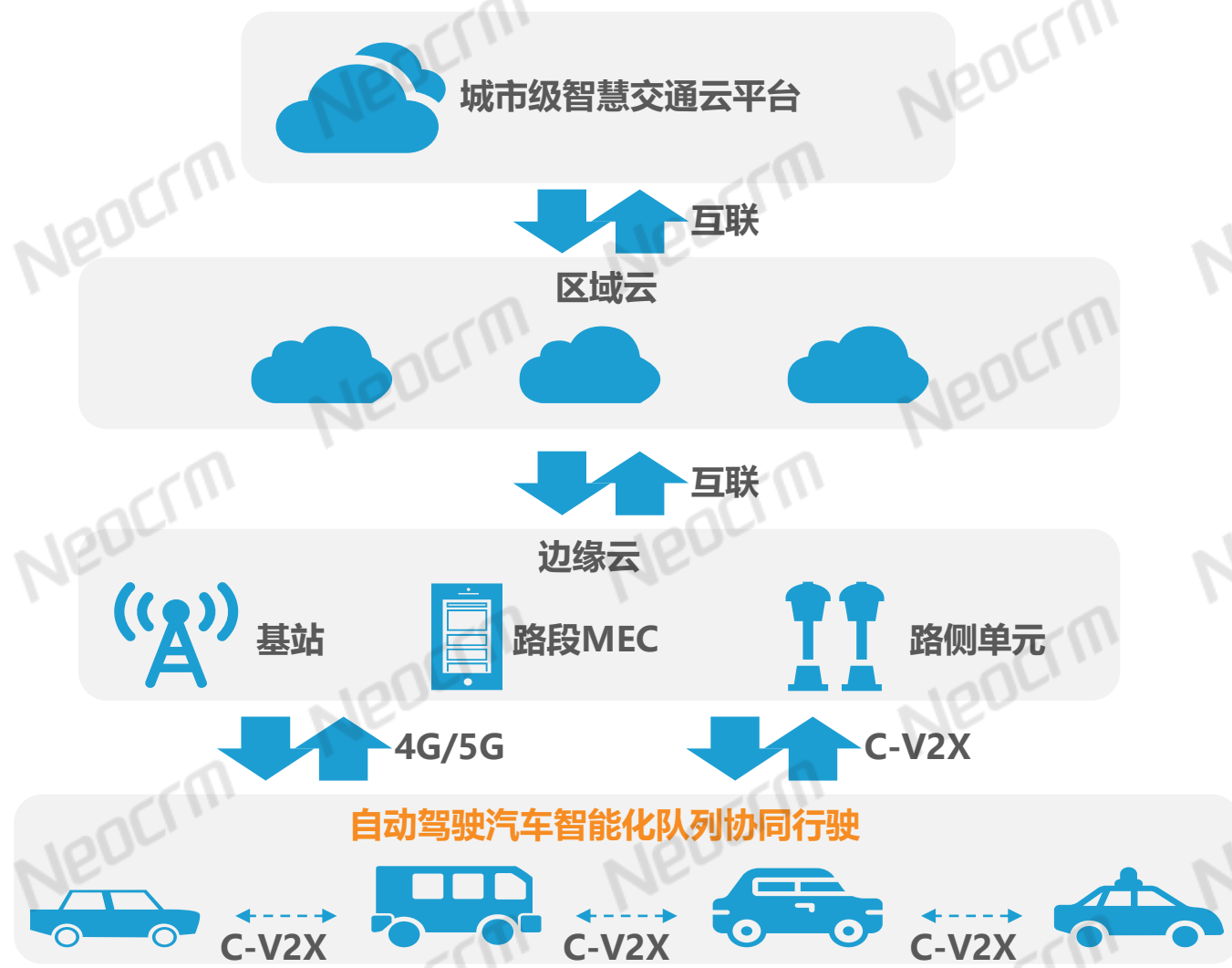


交通运行方式发生根本变化，汽车智能化队列协同行驶降本提效

- ◆ AI技术辅助下的**车路云协同体系有潜力重塑交通运行方式**。通过AI技术对车辆队列的协同控制，车辆可以以更均匀的速度行驶，减少不必要的加速和减速。在保证安全的前提下，AI化系统减小车辆间的安全距离可以增加道路上的车辆密度，提高道路的通行能力。AI结合多端数据提前预测和调整，减少交通流的波动。
- ◆ 未来，汽车队列化行驶模式预期将逐步取代现有的独立车辆控制模式，**它将成为智能化交通网络的关键组成部分，进而增强整个交通系统的运行效能**。在新的交通运行方式下，**用户通勤所花时间将降低，交通安全性将增强，能源利用效率将提升**。

亿欧智库：中国智慧交通车路云协同体系

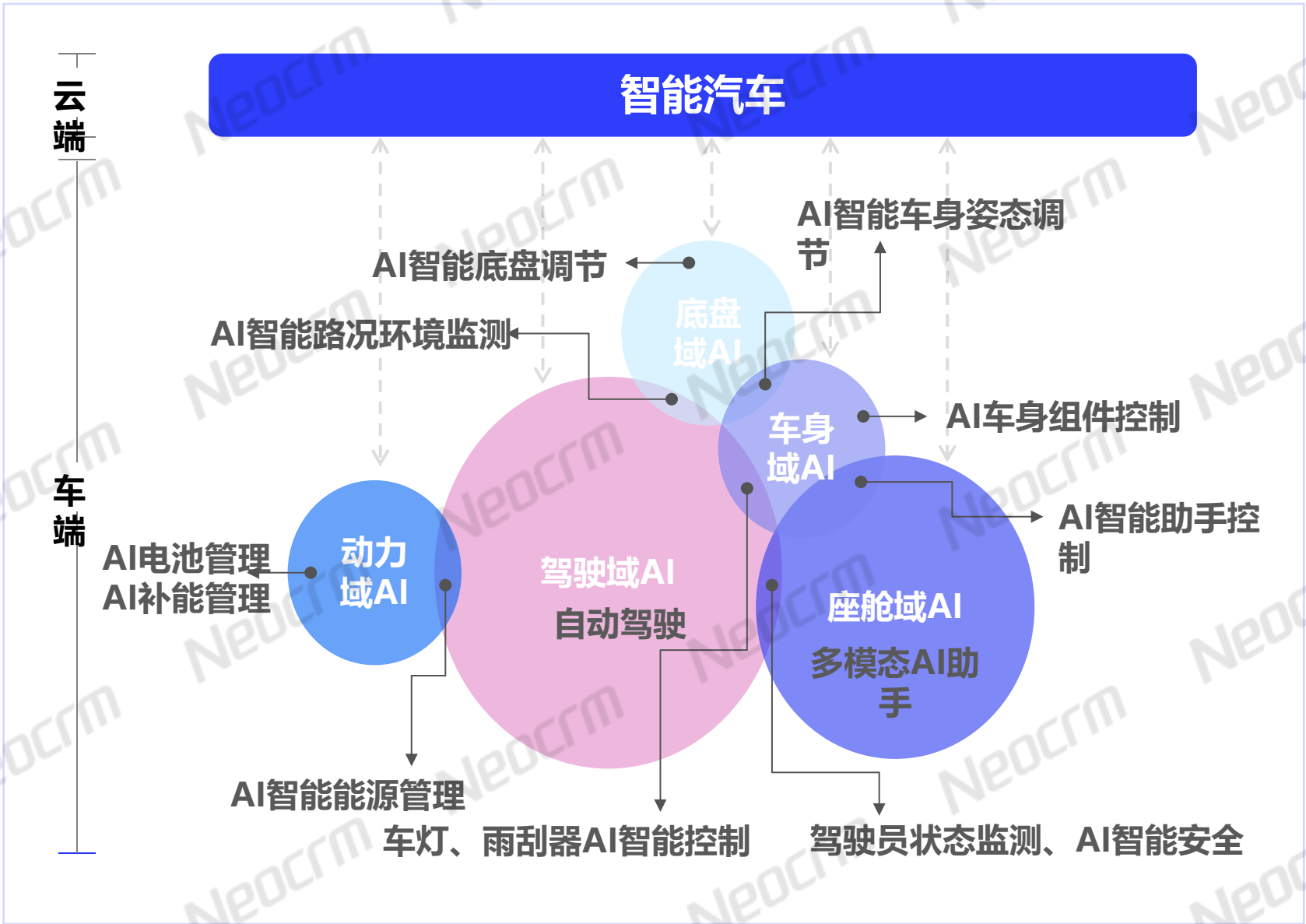
AI技术辅助下的车路云协同系统有望改变交通运行方式，未来车辆队列协同行驶将逐步发展并取代当前单车自主决策行驶模式，成为实现智慧交通的重要环节。



汽车产业向消费电子转变，车企AI技术实力成为竞争核心要素

- ◆ 科技的飞速发展和消费者需求的升级，汽车产业正在经历重大变革。**传统的汽车制造商正在逐步转型成为科技公司**，用户对汽车更换频率的上升推动汽车产业趋近于消费电子，更是为这一转变增添了新的维度。
- ◆ 在这一变革中，先进技术将成为车企竞争的关键领域，决定着企业能否在激烈的市场竞争中占据优势。**在这场转型的过程中，AI技术实力正逐渐成为车企竞争的核心要素**技术积累、领域人才储备和生态协作能力是竞争的关键。

亿欧智库：中国智能汽车核心模组和AI功能



Engage 2024

销售易汽车行业产品解决方案

销售易产品副总裁-罗义

Ai



Engage 2024

智生新机 盈造未来

销售易用户大会



汽车行业解决方案



产品能力介绍



未来产品规划

Engage 2024

销售易汽车行业整体能力框架



Engage 2024

智生新机 盈造未来

销售易用户大会



汽车行业解决方案



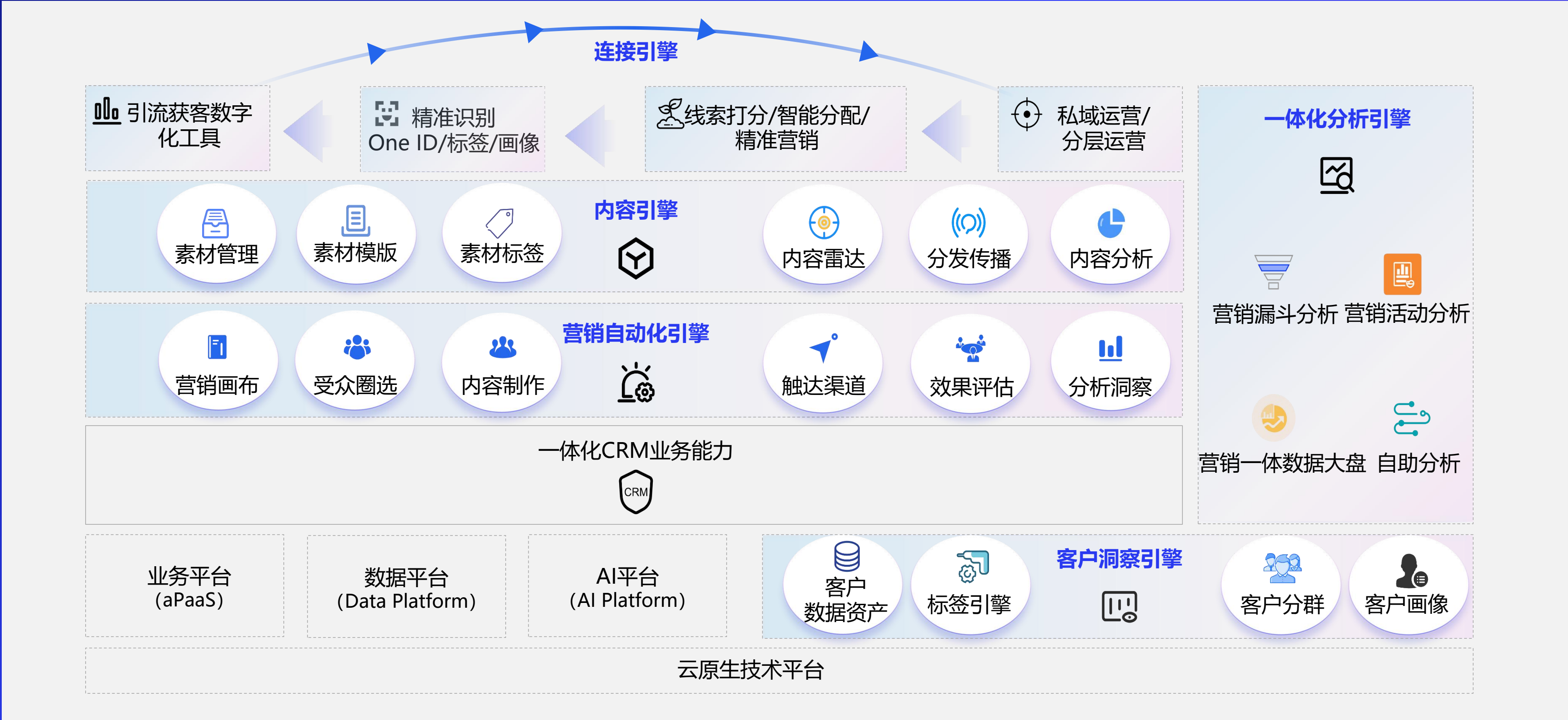
产品能力介绍



未来产品规划

Engage 2024

多渠道营销：生长于CRM平台，以全域客户数据驱动车企实现精准化、自动化营销



私域运营：针对汽车行业的私域运营工具



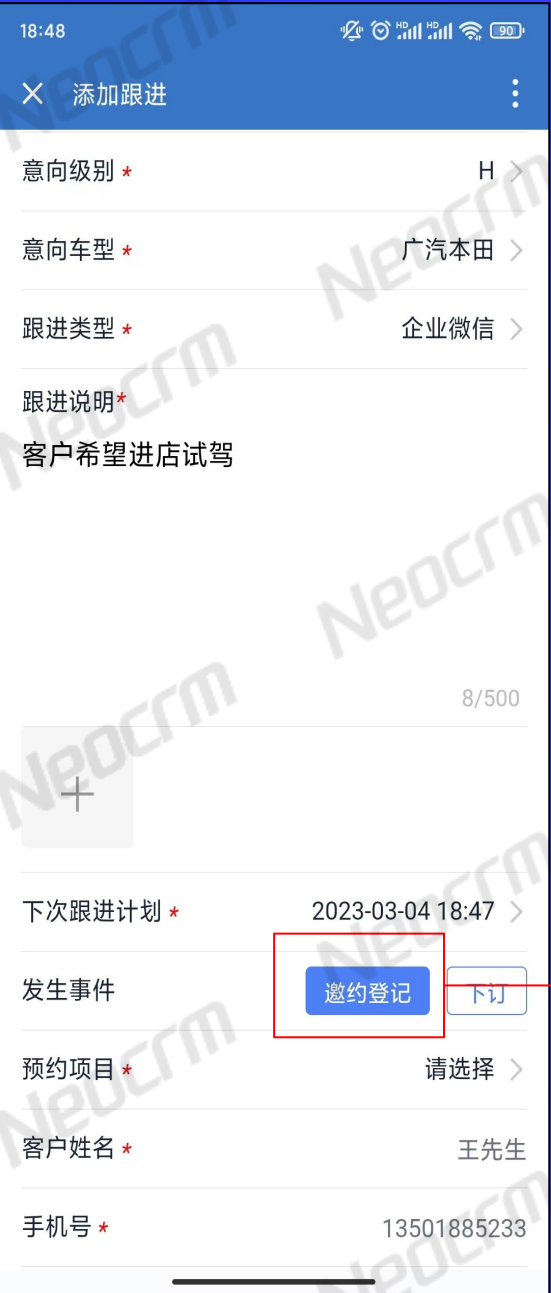
销售流程管理：展厅侧线索跟进 - 对垂媒线索和企微线索进行邀约、试乘试驾、下定等跟进



1.销售顾问/DCC专员进入今日待办工作台



2.查看线索信息进行线索跟进



3.创建邀约，邀约客户进店



3.创建邀约信息

销售流程管理：线索跟进 - 根据预约排程邀约客户进店试乘试驾，并登记客户试乘试驾反馈

18:56

× 排程

日 一 二 三 四 五 六

26 27 28 今 2 3 4

只看自己

全部 已预约 4 进行中 0 已确认 0 已取消 0

试驾 试乘 新车询价 特价车预约看车 二手车

09:00 王先生 09:00

10:00

11:00 李女士 10:52

12:00

13:00

14:00 李先生 12:54

+ 创建排程

1.预约排程看板查看每日
预约安排

18:57

× 排程详情

2023-02-27 16:39-18:39 已过期

王先生 试驾

手机号: 13501885233

意向车型: 皇冠 皇冠2022运动版

接待人员: 我

取消 修改 立即试驾

排程 试驾

邀约人 李松潮

客户类型 --

随行人数 2

试驾车型 皇冠 皇冠2022运动版 粤A66669

备注 --

打电话

2.点击看板排程，进入排
程详情页

18:57

× 创建试乘试驾单

客户名称 * 王先生

手机号 * 13501885233

证件类型 请选择 >

证件号 请输入

上传证件(请上传清晰照片，以便后期留档)

证件(正面) 证件(反面)

上传驾驶证(请上传清晰照片，以便后期留档)

驾驶证(主页) 驾驶证(副页)

试乘试驾协议

保存

3.创建试乘试驾单，上传
客户资料

19:29

× 体验完成

下次跟进计划 * 2023-03-03 19:28 >

发生事件 试驾反馈

关联客流 * 41 ~ 50-男-2023-03-01 ... >

试驾日期 * 2023-01-01 >

试驾开始时间 * 15:28 >

试驾结束时间 * 16:28 >

试驾时长 60分钟

试驾车型 皇冠 皇冠2022运动版 粤... >

满意度级别 特别满意 >

试驾感受

试驾体验很好，准备下定

11/500

保存

4.试乘试驾完成，填写客
户体验反馈

销售流程管理：线索跟进 - 客户到店体验后线索转为潜客，对潜客持续跟进，直到客户下订

18:59

×

销售易

⋮

<

销售机会



张先生02



☎

打电话

第0阶段

结单日期: Invalid Date

当前阶段赢率: 0%

阶段推进

0

审批

0

费用

0

文档

0

日程

0

任务

动态

活动记录

资料

团队成员

意向

商机信息

^

阶段

体验完成

所属部门

北京源宝行汽车

下次跟进日期

2023-02-26

基本信息

^



添加跟进



潜客历史记录



关联好友

1.对待跟进潜客进行跟进

16:50

×

添加跟进

⋮

发生事件

邀约登记

下订

下订时间 *

2023-03-02 16:49 >

订单车型 *

广汽丰田 >

车身颜色

黑色

内饰颜色

灰色

是否配车

是 >

配车库存状态

请输入

车架号

LSVD7741515154852

订单总额 *

100000 元

预计交车日期

2023-03-13 16:50 >

是否贷款 *

是 >

是否购买保险 *

是 >

备注

请填写备注信息

保存

2.经过培养跟进，客户下订

16:52

×

订车单列表

⋮

🔍

搜索姓名手机号订单编号

订单状态

跟进人员

下订车型

订单编号: DCD # 20230220-0001

待提交



有保险

贷款

下订时间: 2023-02-21

订单总额: 15万

跟进人员: 吉利-归丽...

下订客户: --

取消

编辑

订单编号: DCD # 20230213-0001

待提交



有保险

贷款

下订时间: 2023-02-14

订单总额: 5万

跟进人员: 我

下订客户: --

取消

编辑

订单编号: DCD # 20230208-0001

待提交



有保险

贷款

下订时间

跟进人员: 我

下订客户: --

+ 创建订车单

3.生成订车单

16:53

×

销售易

⋮

<

订车单详情

订单编号: DCD # 20230208-0001

待提交



有保险

贷款

取消

编辑



张先生02

>

订车信息

变更记录

单据信息

基本信息

^

订车单编号

DCD # 20230208-0001

业务类型

默认业务类型

所有人

李松潮

所属部门

北京源宝行汽车

等待提交

张先生02

状态

待提交

销售模式

零售

4.订车单经过审批后同步到DMS完成后续交车流程

销售流程管理：售后招揽任务及跟进



1.工作台进企微应用



2.售后招揽任务菜单入口



3.售后招揽任务列表



4.售后招揽任务详情页



5.添加跟进记录，可继续跟进、预约到店、战败等

销售流程管理：保险招揽任务及跟进



1.工作台进企微应用



2.保险招揽任务菜单入口



3.保险招揽任务列表

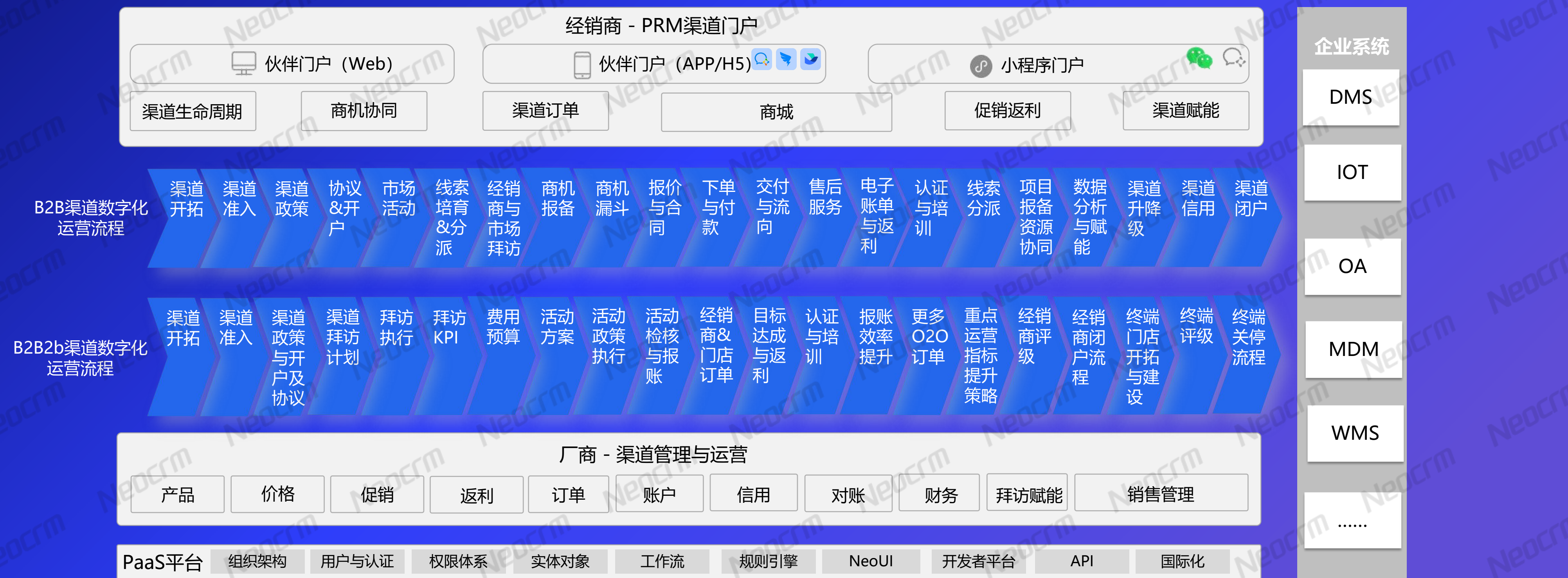


4.保险招揽任务详情页



5.添加跟进记录，可继续跟进、预约回店、战败等

渠道赋能：一体化PRM平台提升经销商渠道协同管理效率和运营能力



智能客服中心：全渠道智能客户联络中心提升车企品牌知名度和客户满意度



Engage 2024

智生新机 盈造未来

销售易用户大会



汽车行业解决方案



产品能力介绍



未来产品规划

Engage 2024

Engage 2024

感谢 THANKS!



Ai



Engage 2024

AI新浪潮下车企营销体验再升级

亚马逊云科技中国区行业解决方案总监-陈亦恺



Ai



最佳的客户体验旅程
是需要
在恰当的时机
通过合适的渠道
提供舒适的体验

舒适的体验



合适的渠道



恰当的时机



在线产品体验



透明定价



灵活的客户旅程



个性化服务



销售和奖励



持续的互动



手机



Tier-1 网站



Tier-3 网站



电子邮件



付费广告



付费社媒



在线聊天



呼叫中心



经销商互动



互动历史



会员记录



配送到家时



预约日程



互动频率



关键时刻点 (MOT)

数据赋能



需求规划



库存信息



经销商位置



个性化配置



360°客户视图

 新兴品牌更多在采用的方式

亚马逊云科技帮助车企构建全生命周期客户体验旅程的管理体系



依托亚马逊全球业务体系与合作伙伴提升客户体验



购车体验

借助亚马逊广告触达全球数十亿用户



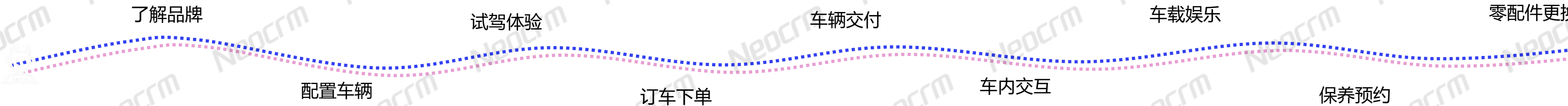
车内体验

丰富的Amazon全球业务体系，帮助构建车内AI体验



用车体验

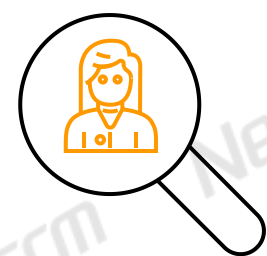
与亚马逊云科技合作伙伴一起，构建全生命周期客户体验



通过亚马逊广告Amazon Ads 链接用户每一天的生活



汽车行业的人工智能



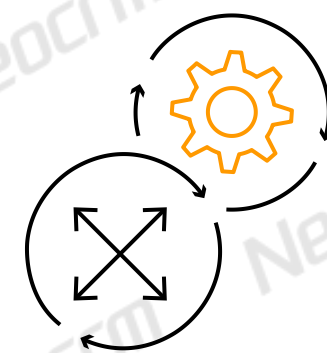
客户需求

预见需求，设计更好的产品



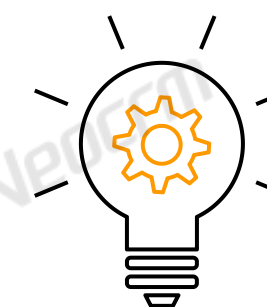
决策需求

缩短关键数据驱动决策时间



业务敏捷

提高业务运营效率



技术创新

获得竞争优势

什么是 AI 的下一步

生成式AI创新将改变整个汽车行业

745
亿美元

Engage 2024

2024 生成式AI应用之年



我如何优先排序我的项目？

我如何降低成本？

我如何将它实现？

我应该使用哪种定制方法？



我如何将这个项目的成果扩展？

我应该使用哪个模型？

我是否应该训练自己的模型？

我如何管理风险？



我们如何加快速度？

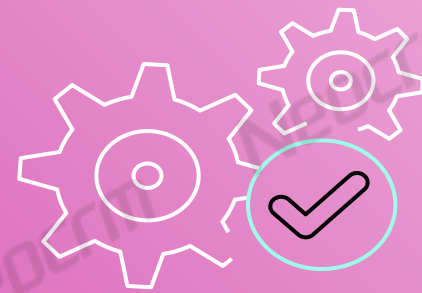
Engage 2024

生成式AI具有创造显著商业价值的潜力



全新体验

创造与您的客户和员工互动
的新颖、引人入胜的方式



生产力

极大地提高各业务线的生产力



洞察力

从您的企业信息中提取洞察和清
晰的答案，使得决策更快、更好



创造力

创造新的内容和想法，包括
对话、故事、图像、视频和
音乐

“生成式AI支持的工作往往比不受支持的工作更高效、更高质量。平均而言，生产率
提高了**30%**以上。”

Gartner, Four GenAI Use Cases for the Digital Workplace, 10 October 2023

Engage 2024

生成式AI在汽车行业营销中的场景概述

社媒舆情分析

识别客户意图、情绪、产品点

在线聊天机器人

真正7x24智能服务

营销素材创作

文生图、图生图等素材创作

虚拟展厅与数字人

虚拟人直播及产品介绍

一线销售助手

产品介绍、应对话术、客户意图把握



自动化营销策略优化

数据调取分析及下一步营销动作自动化完成

网络培训助手

产品培训、技能培训、AI问答、AI评估



售后服务助手

AI问答方式获取产品维修手册



智能客服助手

智能坐席助手、AI知识库

数据分析

从海量跨域数据中快速总结并获得洞察





生成式AI的应用

数据基础

存储

数据治理与合规

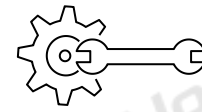
数据库
分析和数据湖

数据整合

Engage 2024

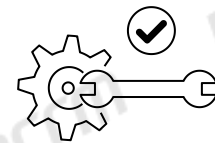


数据优化生成式AI



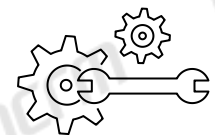
检索增强生成(RAG)

- 通过迅速增强专业知识
- 企业知识库
- 基础模型不变



微调

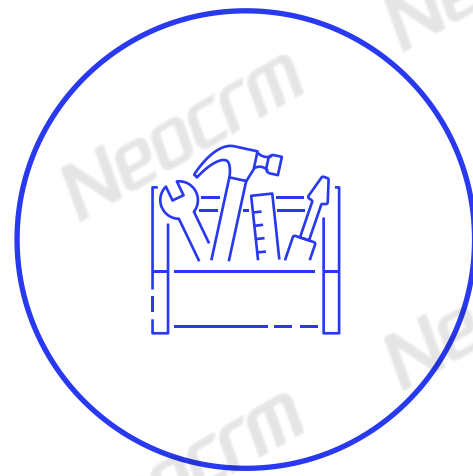
- 特定任务的专业知识
- 少量标记示例
- 更改基础模型的副本



持续预训练

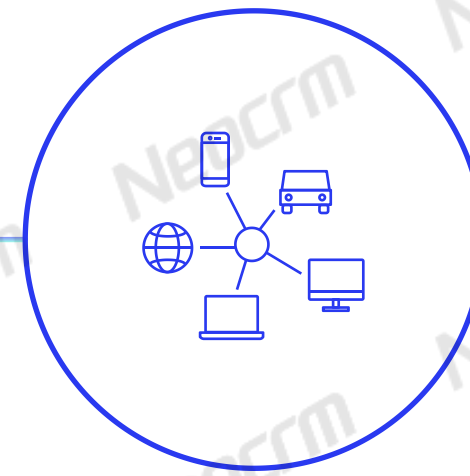
- 您所在领域的通用和专业知识
- 未标记的非结构化企业数据
- 更改基础模型的副本

构建数据基础，为构建生成式AI应用程序提供动力



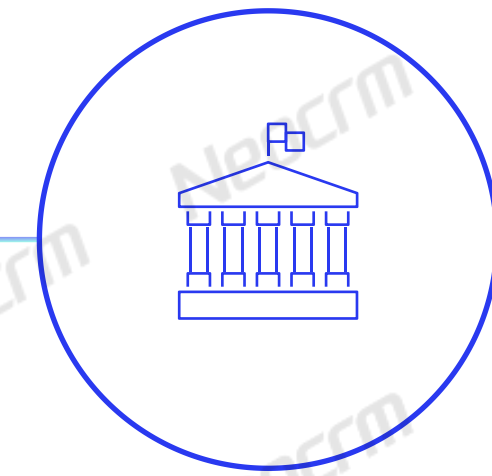
全面的

一套全面的服务，用于存储和查询结构化、非结构化和矢量数据



集成的

集成数据的选择，包括Zeor-ETL，以便您可以轻松连接您的所有数据



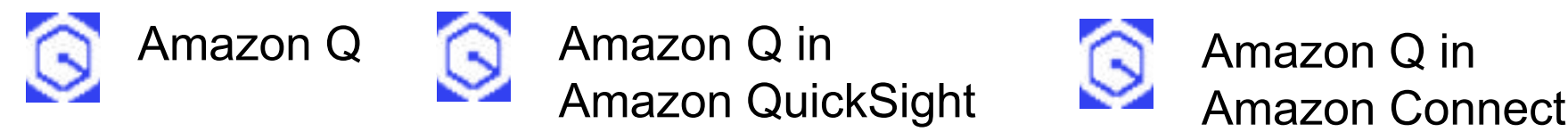
受管控的

端到端数据治理能力、负责任的人工智能以及规范用户与LLM的交互

亚马逊云科技生成式AI 技术栈

开箱即用的应用程序

借助生成式AI赋能的应用程序和基础模型,实现生产力的飞跃式提升



应用程序构建

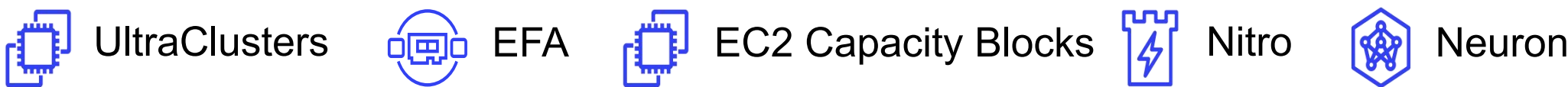
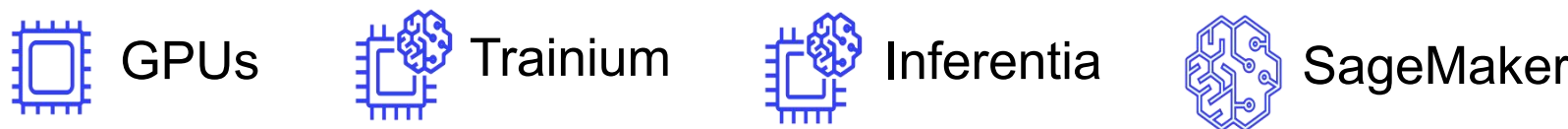
轻松测试并评估适合使用场景的基础模型,利用企业内部数据定制模型,并构建基于企业系统和数据源的智能助手



Guardrails | Agents | Customization Capabilities

模型训练与推理

高性能、高性价比的人工智能和机器学习专用基础设施





丰田通过与Amazon Q合作，加速数字化转型，提高了25%的效率。

挑战

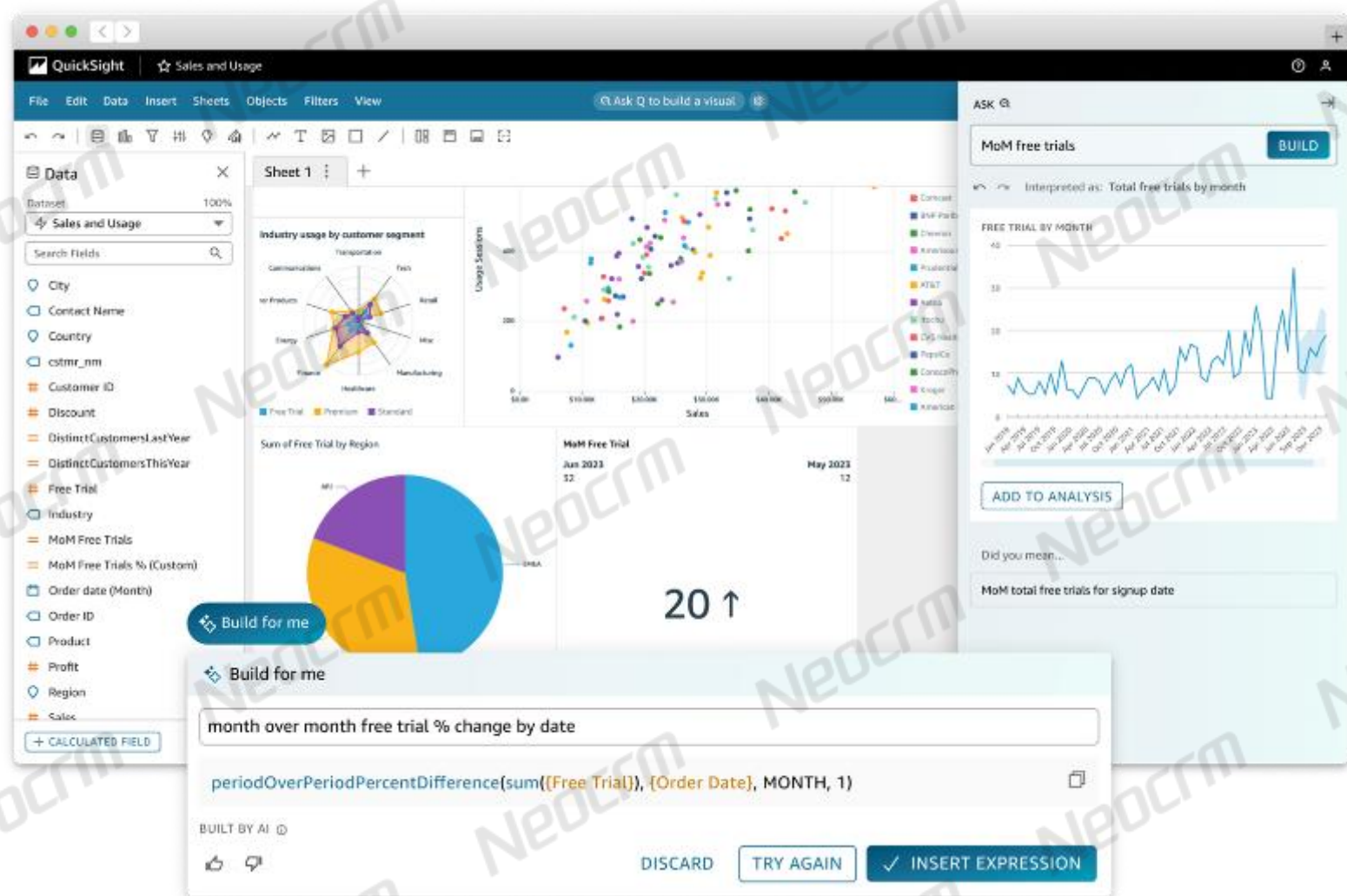
丰田希望找到新的方式来支持用户的安全驾驶。为了能够通过提供关于车辆本身的信息来教育客户，丰田转向寻求生成式人工智能的帮助。

解决方案

丰田将车辆使用说明书转换为数字格式，然后构建了一个虚拟助手。这个助手可以回答车主关于车辆功能的问题，使得丰田车主成为自己车辆的专家。

结果产出

- 客户可以问车辆关于车上图标或汽车功能等各种问题。
- 车辆可以监控自己的状况，告诉车主有问题或提出保养建议。



挑战

作为全球领先的豪华汽车制造商，其业务涉及全球市场，需要频繁地为管理者创建新的数据分析图表，以帮助管理者看到最新的业务指标，但传统的方式需要花费大量时间和精力。

解决方案

为宝马提供了Amazon QuickSight 与生成式AI结合的新功能：

- 使用自然语言快速创建图表和进行计算。让业务人员无需具备复杂的专业知识，就能轻松获取数据洞察，回答数据问题，并创建个性化的报告和图表。
- 通过轻松创建计算来加速分析，而无需查找或学习特定语法
- 通过简单的基于UI的工作流程，用视觉上引人注目的叙述来解释和分享报表

结果产出

- 大大缩短了数据分析和决策的时间。
- 业务人员可以更加专注于业务决策，而无需花费大量时间在数据处理上。
- QuickSight的易用性也赋能了更多业务人员，提升了他们分析数据和做出决策的能力。

Engage 2024

感谢 THANKS!



Ai

