

AI 赋能销售管理 实战操作手册

渠道销售团队 · 7 大场景 · 提示词模板 · 落地路径

版本 v1.0 | 2025 年度 | 内部使用文件

主讲人：盛斌子老师

手册使用说明

本手册为渠道销售团队 AI 赋能实战指南，聚焦 7 个高频销售场景，每个场景提供：可直接复用的提示词模板、操作步骤说明、注意事项及预期输出示例。无需 AI 技术背景，照着模板用即可。

推荐工具：Claude (claude.ai) / 豆包 / Kimi / 文心一言均可使用，提示词效果基本一致。

一、为什么要用 AI：效率对比数据

| 工作场景 | 传统方式耗时 | AI 辅助后耗时 | 效率提升 |
|---------|-----------|--------------|-------------|
| 客户拜访前准备 | 30-60 分钟 | 5-10 分钟 | ↑70-80% |
| 方案/报价撰写 | 2-4 小时 | 30-60 分钟 | ↑60-75% |
| 竞品对比应对 | 临时想，质量低 | 即查即用，有备而来 | 质量大幅提升 |
| 周报/月报撰写 | 60-90 分钟 | 10-15 分钟 | ↑80%+ |
| 客户跟进记录 | 经常遗漏/填写敷衍 | 结构化输入 5 分钟完成 | 信息留存↑90% |
| 竞品话术准备 | 每次现想，重复劳动 | 模板一次构建，随时调用 | 节省重复劳动 100% |
| 价值传递话术 | 自己总结，质量参差 | 针对客户类型定制输出 | 说服力↑ |

二、7 大场景操作指南

场景 1：客户拜访前准备

每次拜访前花 5 分钟，用 AI 生成一份结构化拜访简报，让你到达客户现场时已经胸有成竹。

客户拜访简报生成器

【使用时机】 拜访前 30 分钟内使用，尤其是重要客户/新客户/久未拜访的客户

【提示词模板】

你是一名有 10 年经验的光伏储能销售顾问。请帮我准备一份客户拜访简报，信息如下：客户公司名称：[XXX 公司] 客户联系人姓名/职位：[张总/采购部经理] 上次拜访时间和内容：[3 个月前，讨论了 XX 项目报价] 客户当前痛点/关切（我了解的）：[电费成本高/补贴政策敏感] 本次拜访核心目标：[推进 XX 项目决策/了解 Q3 预算情况] 我想聚焦的产品：[XX 型号储能系统] 请输出：1. 本次拜访的核心问题（3 个，按重要性排序） 2. 开场破冰建议（1-2 句话） 3. 客户可能提出的 3 个反驳/顾虑，及对应应对思路 4. 本次拜访的成功标准（判断拜访是否有效的具体指标）

【预期输出】 1 页 A4 以内的结构化简报，可在手机上查看，拜访中可随时翻阅

△ 使用注意：

- 客户信息请勿输入完整手机号/身份证等个人隐私信息
- 输出内容作为参考，不可完全照本宣科，需结合实际情况调整

场景 2：竞品对比话术生成

遇到客户提到竞争对手时，不再即兴应对，而是有备而来——用 AI 提前准备结构化应对话术。

▣ 竞品对比话术生成器

【使用时机】 重点客户拜访前 / 渠道商反映被竞品攻击时 / 新人培训时

【提示词模板】

你是一名光伏储能行业资深销售专家。请帮我准备应对竞品的话术。我方品牌：[我公司名称/产品系列] 竞争品牌：[XX 竞品名称] 客户提出的竞品优势点：[价格更低/有某项认证/品牌知名度更高] 我方核心差异化优势（请根据以下信息提炼）：[系统效率/全生命周期成本/售后服务/本地化支持] 请按「承认-转移-证明-推进」四步框架输出完整话术，要求：1. 语言自然，像真实销售对话，不能像念稿子 2. 每步不超过 3 句话 3. 在「证明」环节，如果我的信息不足，请用[数据占位符]标注，提示我补充

【预期输出】 可直接用于真实销售对话的话术脚本，附注哪些数据需要我来补充填入

场景 3：方案/报价初稿撰写

不再从空白页开始写方案，用 AI 生成结构化初稿，你只需要填入关键数据和做最终调整。

▣ 客户方案初稿生成器

【使用时机】 客户有明确需求后，需要提交初步解决方案时（正式方案由技术团队完善）

【提示词模板】

你是一名光伏储能解决方案销售顾问。请帮我起草一份面向客户的方案概述文档。客户类型：[工商业客户/工业园区/大型企业] 客户核心诉求：[降低电费/备用电源/碳中和目标] 项目规模预估：[500kW/2MWh 储能系统] 客户关注的关键点：[投资回收期/系统安全性/售后服务] 预算范围：[有限/充裕/不清楚] 请输出

一份方案概述，结构包括：1. 客户现状与痛点理解（体现我们真正懂客户）2. 我们建议的解决思路（不要技术堆砌，突出对客户价值）3. 核心差异化优势（针对客户关注点）4. 下一步建议行动（引导客户向前推进）语言：专业但易懂，避免过多技术术语，篇幅控制在500字以内

【预期输出】 500字以内的方案概述，可直接发给客户作为沟通基础，或在见面时口头讲解

场景4：客户跟进记录结构化

拜访结束后5分钟，把脑海中零散的信息告诉AI，让AI帮你整理成规范的跟进记录，永久留存。

▫ 拜访跟进记录整理器

【使用时机】 每次客户拜访/通话结束后立即使用，趁记忆新鲜完成记录

【提示词模板】

请帮我整理一条客户跟进记录，我会用口语描述这次拜访的情况：[在这里用口语描述：今天见了谁，聊了什么，对方说了什么，有哪些重要信息，目前项目进展到什么阶段，下一步谁做什么] 请整理成以下结构：**【基本信息】** 客户/联系人/日期/拜访方式 **【本次关键信息】** 对方透露的重要信息（预算/竞争/决策流程/时间节点等） **【项目进展】** 当前所处阶段（初接触/方案讨论/报价/决策/签单） **【风险与机会】** 识别到的风险点和潜在机会 **【下一步行动】** 我方下一步要做什么，时间节点是什么 整理时请忠实于我说的内容，不要随意添加我没有提到的信息

【预期输出】 结构化的一页跟进记录，可直接复制到CRM系统或共享文档存档

场景5：月报/周报快速生成

把关键数字和事项告诉AI，让AI生成初稿，你只需最终确认修改，告别「对着空白文档发呆」。

▫ 销售周报/月报生成器

【使用时机】 每周五下午 / 每月末完成数据整理后使用

【提示词模板】

请帮我生成一份销售[周报/月报]，信息如下：时间范围：[X月X日 - X月X日] 本期目标：[金额/台数] 本期实际完成：[金额/台数，完成率X%] 重点跟进项目状态（用逗号分隔列举）：[项目A-报价阶段/项目B-决策中/项目C-已签单] 本期主要行动：[拜访了哪些客户/参加了哪些活动/做了哪些事] 遇到的主要问题：[XX问题] 下期重点计划：[下期要做什么] 请生成一份简洁专业的报告，风格：直接说结论，不废话，重要数据加粗，全文不超过400字

【预期输出】 格式规范、可直接提交的销售报告初稿，总编辑时间不超过5分钟

场景6：渠道商健康度快速诊断

把渠道商的现状数据和观察告诉AI，让AI帮你快速识别核心问题和对应干预建议，省去大量思考时间。

▫ 渠道商健康度AI诊断助手

【使用时机】 季度评估时 / 渠道商业绩异常时 / 决定是否加大/减少资源投入前

【提示词模板】

你是一名有丰富经验的渠道管理顾问。请帮我诊断一个渠道商的经营健康状况。渠道商基本情况：[公司规模/合作年限/历史业绩表现] 近3个月完成情况：[各月完成率] 我观察到的问题：[销售行为/沟通配合度/竞品情况] 该渠道商的资源情况（公司给予的）：[返利政策/市场支持/培训/人员] 市场背景：[当地市场是否有特殊情况] 请分析：1. 最可能的根本问题是什么（能力/意愿/市场/我方支持不足） 2. 需要重点关注的2-3个风险信号 3. 建议的具体干预动作（按优先级排序） 4. 下季度如何调整对该渠道商的资源配置

【预期输出】 一份清晰的渠道商诊断报告，包含根因判断和具体行动建议，帮助省区经理快速决策

场景 7：价值传递话术定制

不同类型的客户关注点完全不同，AI 可以帮你快速定制针对不同客户类型的价值传递话术，不再一套话术应对所有人。

▣ 针对性价值传递话术定制器

【使用时机】 见重要客户前 / 渠道商请你支持关键客户拜访前 / 培训渠道商销售话术时

【提示词模板】

你是一名新能源行业销售话术专家。请帮我定制一套面向特定客户的价值传递话术。客户类型：[工业企业采购负责人/园区运营商/大型零售商/政府相关单位] 客户核心关注点（最多3个）：[初始投资成本/系统安全/运维复杂度/合规要求] 客户反复提到的顾虑：[XX 顾虑] 我们能提供的差异化价值：[请根据实际情况填写] 对话场景：[首次见面/已有方案讨论/最终决策阶段] 请输出：1. 开场30秒电梯演讲（针对该客户类型） 2. 针对每个关注点的价值说明（每个2-3句，有数据支撑） 3. 最常见顾虑的应对话术 4. 推动下一步行动的结尾语 语言要自然，避免背稿感，要让对方感受到你真正理解他们的处境

【预期输出】 可立即用于真实对话的定制化话术，按对话阶段分类，有数据占位符提示你补充

三、快速上手：3步开始用 AI

| 步骤 | 动作 | 具体操作 |
|--------|-------------|--|
| Step 1 | 选择工具并登录 | 打开 claude.ai 或 豆包 或 Kimi，注册免费账号（手机或电脑均可） |
| Step 2 | 找到你今天最需要的场景 | 翻到对应页面，找到提示词模板，将[括号内]的信息替换为你的实际信息 |
| Step 3 | 发送并优化输出 | 发送给 AI，查看输出结果；如果不满意，可以直接告诉 AI 「请在 XX 方面再详细一些」或「语气改得更正式/轻松一些」 |

▣ 新手常见问题解答：

| 问题 | 解答 |
|---------------------|---|
| AI 输出的内容不符合我的情况怎么办？ | 直接告诉 AI 哪里不对，让它修改。例如：「客户是国企，语气需要更正式」或「我们没有这项认证，请删除相关内容」 |
| 可以把客户的保密信息输入给 AI 吗？ | 建议不要输入：完整合同金额/客户真实姓名/手机号。可以用描述代替，例如用「北方某大型工业客户」代替具体公司名称 |
| AI 回答错误的信息怎么处理？ | AI 可能产生不准确的行业数据或产品参数，所有涉及具体数字的内容请以公司官方资料为准，AI 输出仅供结构和思路参考 |
| 手机上可以用吗？ | 可以。claude.ai/豆包/Kimi 均有移动端，在客户拜访间隙即可完成准备，极为方便 |

四、团队推广路径

| 阶段 | 时间 | 核心动作 |
|------------------------|-----------|---|
| Phase 1 先锋试点 | 第 1-6 周 | 选 3-5 名意愿高的成员，重点在「拜访准备」+「话术生成」2 个场景先跑通，形成使用案例 |
| Phase 2 全员铺开 | 第 7-16 周 | 全员发放本手册，开展 1 次操作演示会（1 小时），将 AI 使用嵌入 2 个必须执行的工作流 |
| Phase 3 习惯固化 | 第 17-24 周 | 月度例会固定设「AI 最佳实践分享」环节，培养 2-3 名内部 AI 教练，扩展应用场景 |

▣ 本月就可以开始的 3 件事

- 今天就注册一个 AI 工具账号（claude.ai 或 豆包），免费，5 分钟完成
- 下次拜访重要客户前，用「场景 1：客户拜访简报生成器」生成一份简报，体验一次效率差异
- 把本手册发给团队中最愿意尝鲜的 1-2 名成员，让他们先用起来，下次例会分享体验