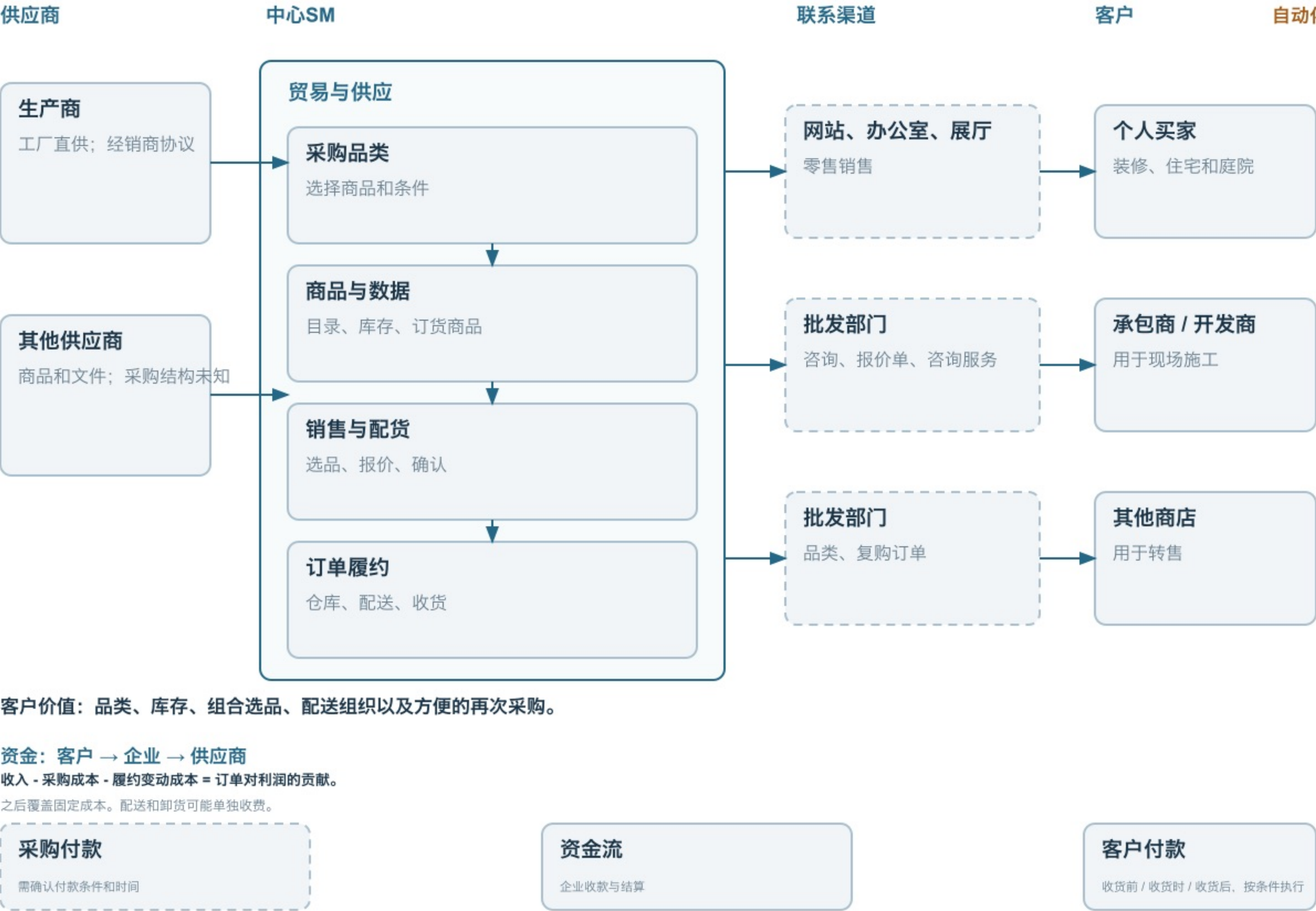


企业如何赚钱

商品从供应商流向客户， 资金反向流动。各客群占比和实际利润仍未知。



图中的编号对应右侧说明。编号表示引用关系，不

采购与品类

供应和品类管理已得到确认；操作顺序和核算数据结构仍需验证。

需求 品类 条件 供应 收货



采购环节输出：销售数据



与客户订单连接



企业需要确认的问题
有多少价格表和供应商？谁更新目录？价格和库存的来源在哪里？如何处理预留和订货商品？实际比较哪些采购条件？如何记录收货差异？

自动化机会

编号对应右侧说明。

- 1

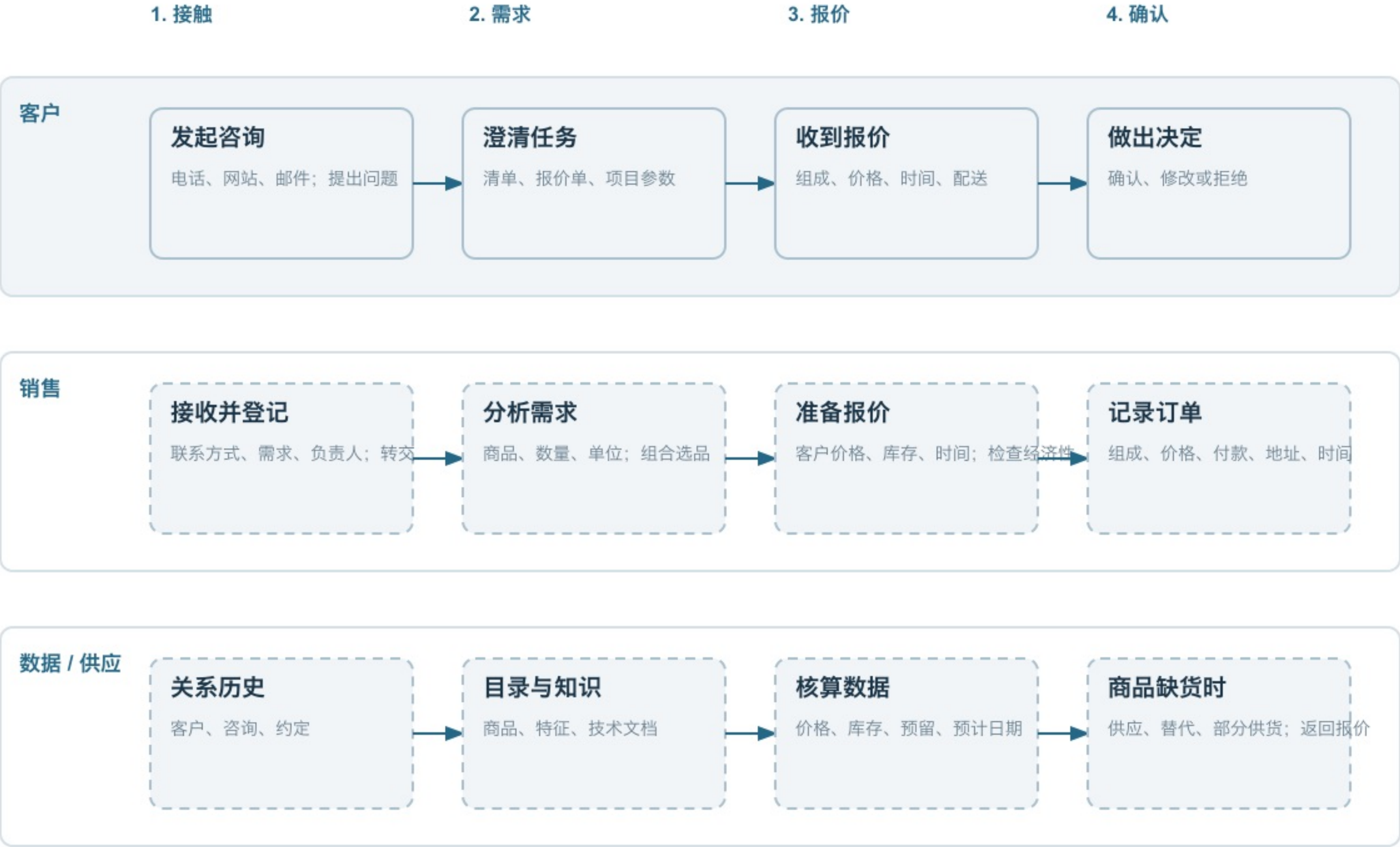
供应商价格与条件
将外部商品与内部目录比较；比较价格、包装、配送和时间。有合同条件时提取合同条款。采购决定由员工确认。
- 2

目录与商品数据质量
发现缺失属性、重复、矛盾和发布错误。准备修正内容供审核。制造商文档作为来源。
- 8

仓库与司机语音报告
语音 + 图片 + 配送/订单 → 事件、状态和任务。用于收货、配货和配送。并补充缺失信息。

销售与客户沟通

从首次接触和澄清需求，到确认订单。机器人和其他工具在右侧说明。



自动化机会

- 3

客户机器人：接收与跟进
接收开放式需求和文件，澄清信息，将请求交给经理，复杂问题交给人工。
- 4

电话与消息 → CRM
提取需求、日期、承诺和下一步，准备记录和任务，寻找未完成的约定。
- 5

报价单 / 咨询 → 报价草稿
将文件和消息拆成商品、单位和数量，与目录匹配，标出不确定项，并获取价格和库存。
- 6

组合选品与追加销售
帮助经理找到特征和可替代商品，推荐必要配件；由专家检查兼容性。
- 7

订单经济性控制
显示采购、折扣和履约后的订单贡献。用规则计算，AI解释偏差和例外。

沟通继续：澄清问题和组成变化返回选品和计算。报价发出后需要下一次联系。客户拒绝时，记录原因。进入原因：已确认的订单组成 + 已同意的条件 + 负责人。仓库和物流收到同一版本的订单。见第4页。

履约、服务与复购

配货、配送、结算和售后服务。详细检查点是需要访谈验证的假设。



自动化机会

- 3

客户机器人：接收与跟进

接收开放式需求和文件，澄清信息，将请求交给经理，复杂问题交给人工。
- 7

订单经济性控制

显示采购、折扣和履约后的订单贡献。用规则计算，AI解释偏差和例外。
- 8

仓库与司机语音报告

语音 + 图片 + 配送/订单 → 事件、状态和任务。用于收货、配货和配送，并补充缺失信息。
- 9

投诉与重复错误原因

收集投诉、照片、文件和订单历史，识别反复出现的原因并准备解决方案。
- 10

个性化推荐与复购

对商店参考采购历史，对建筑商参考下一施工阶段。发送前检查方案。