



北京民安信科技发展有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京民安信科技发展有限公司

企业常用简称（英文）：MYMAX

企业常用简称（中文）：满满学堂

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区国家会议中心（天辰东路7号）

网址：www.mymax.cn

所属行业类别：人工智能技术应用—学习与发展

在中国成立日期：2004年2月26日

在中国雇员人数：72

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理）

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	人工智能技术应用—学习与发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	在手机行业竞争日益激烈的当下，某知名手机品牌面临着零售人员销售能力参差不齐的问题。部分新入职的零售人员对产品特性不够熟悉，销售话术生硬，无法有效应对顾客的多样化需求，导致顾客体验不佳，销售转化率低。同时，传统的话术培训方式枯燥乏味，员工参与度低，培训效果难以持续。为解决这一难题，该手机品牌决定引入满满智能训练3.0版本，专门针对零售人员的销售话术进行训练，以提升其销售技巧和顾客满意度。



<p>具体服务内容</p>	<p>1、资料上传与话术生成：培训师将手机产品的详细资料，包括产品参数、功能亮点、市场定位等上传至满满智能训练平台。系统基于这些信息自动生成与手机销售相关的练习话术，并导入平台供零售人员使用。</p> <p>2、场景与角色配置：选择平台预制的手机专卖店场景，并根据品牌特色在后台配置宣传海报、自定义logo等个性化元素。</p> <p>3、教练陪练+闯关模式：模拟新入职零售人员的训练过程，由经验丰富的培训师扮演教练，对零售人员进行话术技巧的基础培训。之后，零售人员进入闯关模式，与不同性格和需求的虚拟顾客进行沟通对话。系统根据对话内容和效果给出整体训练评分，零售人员根据评分反馈不断调整和优化话术。</p> <p>4、自由对话模式：在零售人员对基础话术有一定掌握后，开启自由对话模式。此时，机器人基于上传的知识库扮演顾客角色进行提问，零售人员作为销售员进行回复。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、产品知识掌握扎实：经过一段时间的训练，零售人员对手机产品的各项功能、配置、优势等信息了如指掌，能够在与顾客交流时准确、全面地介绍产品特点，为顾客提供专业的购买建议。</p> <p>2、话术表达更加专业流畅：AI改进建议与智能评分功能帮助零售人员不断优化话术，使其表达更加自然、流畅、专业。在模拟销售场景的对话测试中，零售人员能够根据不同顾客的需求灵活调整话术，有效引导顾客关注产品的卖点。</p> <p>3、沟通技巧与应变能力增强：通过与各种性格和需求的虚拟顾客进行大量对话练习，零售人员的沟通技巧和应变能力得到显著提升。</p> <p>4、培训效果持续性强：智能化训练报告为零售人员提供了清晰的自我评估依据，使其能够持续关注自己的进步和不足之处，并在日常工作中不断巩固和应用所学知识技巧。</p> <p>5、品牌形象提升：优质的销售服务和专业的沟通技巧赢得了顾客信任和好评，提升了品牌的口碑和形象。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>人工智能技术应用—学习与发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户有大量的外勤销售人员需要练习保险销售话术，提高业务沟通能力，培训部门需要一个智能话术训练工具，能录入优秀的销售话术，让销售人员与客户机器人对话练习销售话术，同时告知用户当前话语音得分，能让用户多次训练，能支持规定的几种方言。同时培训部门需要能知晓用户训练的成果及薄弱环节，能及时根据训练内容做话术调整。</p>



	<p>话术训练作为销售新人入职培训的关键一环，需要能支持在体系化的学习地图中作为一个任务使用，让每个销售新人都通过销售话术训练。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>根据客户需求，满满学堂构建了一套智能话术训练系统，可以根据根据用户的回答给出得分及后续对话，支持嵌入学习地图中作为一个任务使用。</p> <p>智能话术系统支持自定义话术对话内容，在训练过程中可以将机器人对话自动转为为语音文字，用户需要语音回答相关对话问题，上传到后台后，将语音转换为文字，再与正确答案进行语义对比，根据匹配程度返回本句得分。在话术训练模式中，用户可以根据得分觉得继续后续对话还是继续练习当前对话，在话术闯关模式中，用户需要回答当前场景的全部话术对话后获得总分，决定是否通关。</p>
<p>服务成果</p>	<p>客户有大量的外勤销售人员需要练习保险销售话术，提高业务沟通能力，培训部门需要一个智能话术训练工具，能录入优秀的销售话术，让销售人员与客户机器人对话练习销售话术，同时告知用户当前话术语音得分，能让用户多次训练，能支持规定的几种方言。同时培训部门需要能知晓用户训练的成果及薄弱环节，能及时根据训练内容做话术调整。</p> <p>话术训练作为销售新人入职培训的关键一环，需要能支持在体系化的学习地图中作为一个任务使用，让每个销售新人都通过销售话术训练。</p>

档案内容更新2025年10月