



## 厦门职行力信息科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：厦门职行力信息科技有限公司

企业常用简称（英文）：EXE

企业常用简称（中文）：职行力

所属国家：中国

中国总部地址：福建省厦门思明区吕岭路1739号万科创想中心B座3楼

网址：https://m.exexm.com/

所属行业类别：移动学习

在中国成立日期：2015年

在中国雇员人数：130

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、房地产业、住宿与餐饮业、金融服务（如银行，保险，财富管理）、零售业与电子商务

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	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>客户新品幸福花嫁系列作为婚庆黄金场景的战略产品，需在国庆婚嫁高峰期抢占市场份额。</p> <p>终端面临双重挑战：</p> <p>一是产品设计融合了婚俗文化，需在7天内完成全国2000+门店销售人员的文化赋能；</p> <p>二是传统线下培训内容枯燥、转化率低，耗费区域培训老师大量的时间和精力，导购对场景化推荐的非销话术掌握不足，急需通过智能化手段实现精准知识传递与实战话术转化，将产品的设计理念和文化转化为可感知的消费价值点，助力导购在销售过程中快速建立专业形象，提升成交率。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>通过调研访谈，详细梳理客户对新品培训的核心诉求，协助设计出符合婚庆场景的AI陪练角色性格、模拟对话流程和考核标准样例；</p> <p>手把手教会客户管理人员使用后台：从创建培训任务、设置考核题目到查看学习数据，确保客户能独立搭建不同销售场景的AI陪练任务；</p> <p>项目进行期间，提供上线运维支持，系统运行期间保持7x24小时响应；</p> <p>项目结束后，结合学员的模拟成单率、知识点掌握度等数据，与客户共同分析培训效果，提炼出4条高效销售技巧，并收集产品后续优化建议。</p>
<p>服务成果</p>	<p>28000+终端，覆盖 2000+门店 7 天完成 3 大核心场景陪练，通过率提高 100% 平台总对话时长累计 122万+分钟，人均 7 次 销售服务技能提升77.42% 节约带教导师差旅费15 万+</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>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>汽车及零部件</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户加速电动化转型的战略背景下，极湃2作为品牌第二款纯电战略车型上市初期，面临三大核心培训需求：其一，传统燃油车销售顾问需快速构建新能源产品知识体系；其二，新能源客户群体呈现年轻化（Z世代占比超40%）、强数字化特征，传统话术培训模式转化效率不足；其三，老客增购品牌忠诚度维系等。因客户销售特约店地区分布范围广，传统线下培训耗时费力，线上课件学习以输入为主，缺乏模拟演练的工具。基于此，以现有培训平台为基础，引入AI+场景化培训方式，构建覆盖多场景、具备实时反馈的陪练工具，助力销售团队快速掌握产品知识与提升销售技能，适应新能源市场竞争环境。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>1. 内容采集分析阶段：联合总部认证讲师团队，结合市场调研数据精准识别三类客户核心关注点（纯电首购客户重性价比对比/保客增购客户关注服务权益延续/油转电客户聚焦续航安全保障）。</p> <p>2. 情景对话设计阶段：基于Honda Sales Flow标准流程，开发三大AI客户人设数据：（1）纯电首购客户：重点模拟充电设施咨询、续航真实性质疑场景；（2）油转电客户：内置16种续航焦虑表达模型及应对逻辑链；（3）保客增购客户：植入品牌情感账户唤醒机制及专属权益触发话术。</p> <p>3. 任务测试调优阶段：开展两轮压力测试： ① 内部种子讲师验证场景真实性；② 区域销冠参与对抗训练优化话术逻辑；</p> <p>4. 上线持续跟踪阶段：实时追踪用户数据：参与率、参与轮次、最高分、平均分等等。通过数据捕捉学员沟通短板，定期更新15%的对话语料库保持场景时效性。</p>
<p>服务成果</p>	<p>实施首月即达成行业标杆成效：1) 覆盖效能方面，全国628家经销商6000+销售顾问接入系统，月度活跃率91.3%，人均完成模拟对话23.6次，较传统培训效率提升4倍；2) 能力提升维度，产品知识考核通过率从68%提升至89%，保客增购场景话术优秀率增长42%；在多次练习中平均成绩提升30%。3) 沉淀优秀话术案例50余份，完善“学-练-考-反馈”培训闭环体系，用户反馈效果显著。</p>

档案内容更新2025年10月