



NASDAQ:RTC  
中国音视频 SaaS 第一股

# 一站式AI视频技术服务商



# CONTENTS

## 目 录

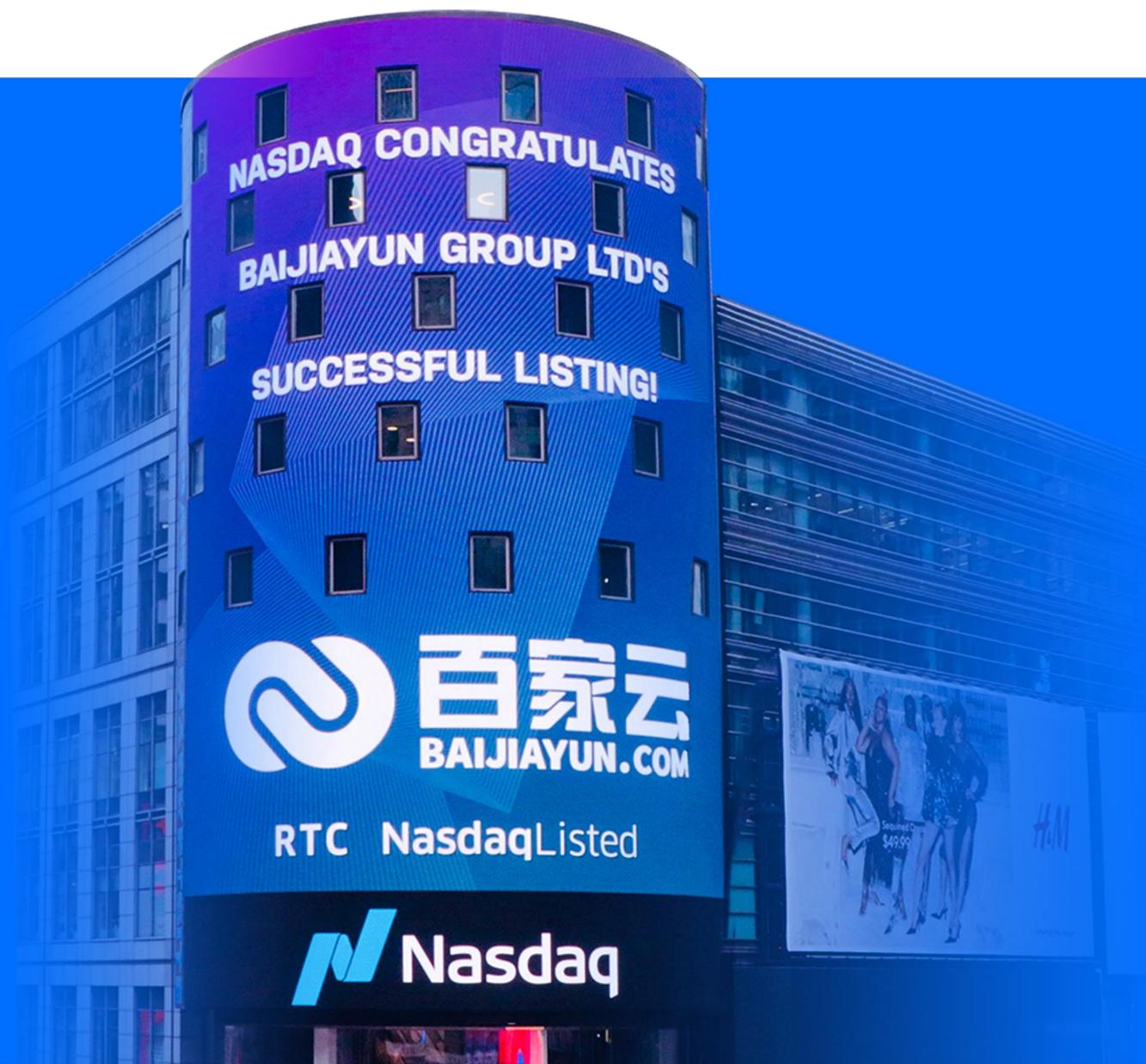


- 01 百家云简介
- 02 我们的优势和机会
- 03 数字化营销解决方案
- 04 客户案例
- 05 服务保障



# 01 百家云简介

# 公司简介



百家云是中国领先的视频云技术服务商，致力于通过音视频与AI技术为中国产业数字化发展持续供能，目前已经向教育、金融、汽车、医疗等多个领域的上千家知名企业及政府机构提供一站式视频技术服务。

自成立以来，百家云一直坚持高质量发展，持续开展商业及科技创新，先后获得了“北京市专精特新小巨人企业”、“海淀区高科技高成长10强”、“德勤中国明日之星”等诸多权威荣誉，在音视频技术研究和产业化方面的突出成绩获得了广大客户与投资者的普遍认可。

2022年12月30日，百家云正式登录美国纳斯达克挂牌交易，成为中国音视频SaaS第一股，股票代码为“RTC”（Real Time Communication缩写）。

**20年**  
专注音视频领域

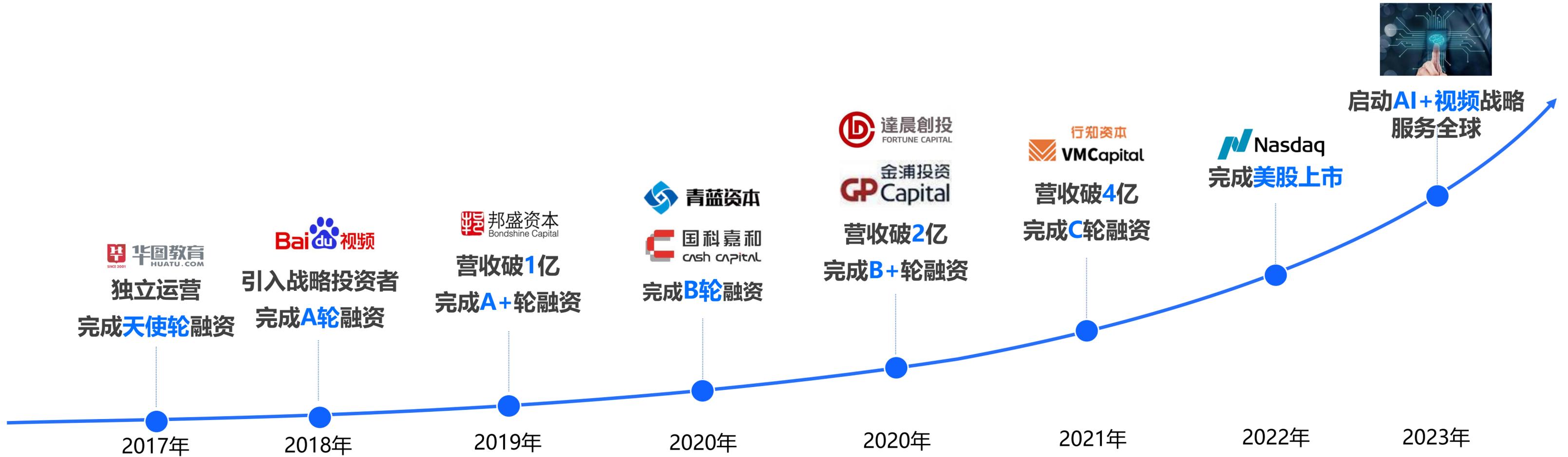
**2800+**  
服务G/B端客户

**19+**  
分支机构

**400+**  
产研团队

技术改变世界 · 创新塑造未来

# 发展历程



## 百家云 1.0

2017年至2018年  
产品研发到商业化落地

研发视频技术  
完成SaaS产品落地增长

## 百家云 2.0

2019年至2021年  
产品标准化到行业多元化

迭代成熟产品, 推出更多场景应用  
拓展行业客户, 打造标杆客户

## 百家云 3.0

2022年+  
一站式视频技术服务商

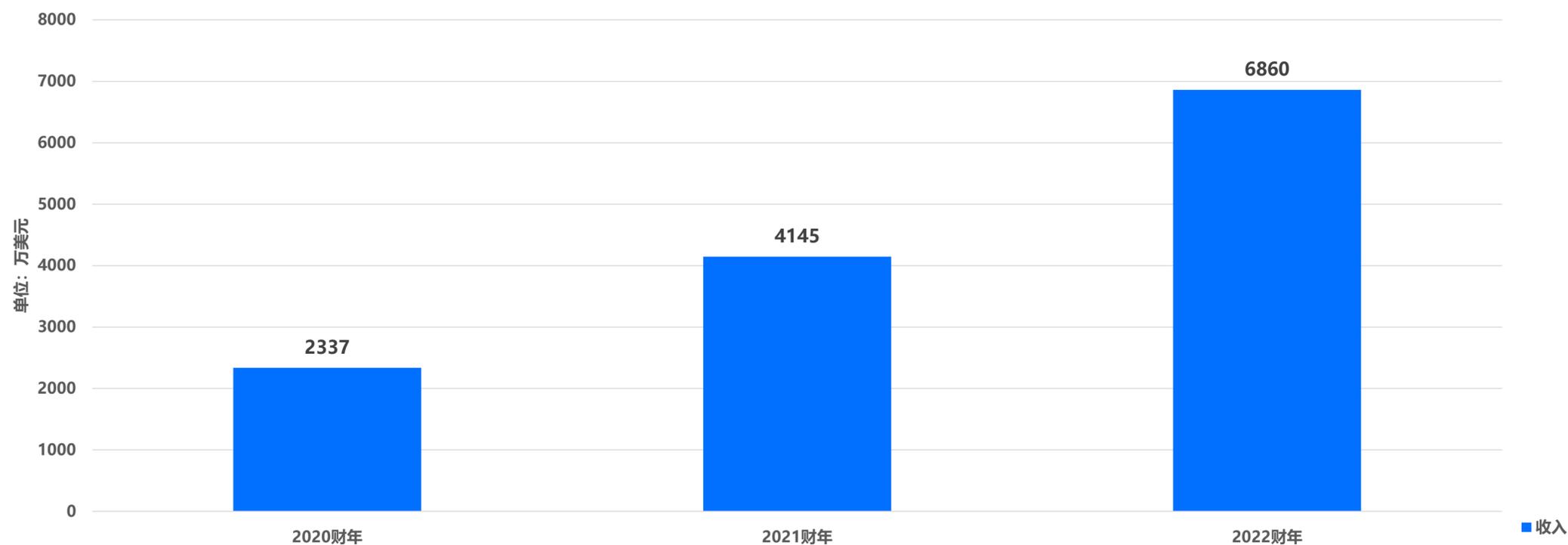
以视频技术为依托  
打造多元产品矩阵的一站式技术服务商

## 百家云 4.0

2023年+  
一站式AI视频技术服务商

发力音视频实时传输技术(RTC)  
和音视频AI生成能力(AIGV),  
专注技术赋能服务全球消费者

# 经营状况



**6860** 万美元  
2022年总营收

**65.5%**  
业绩较上年增长

**2715** 万美元  
业绩较上年增长

# 分支机构

百家云自成立以来，一直保持高速发展，目前已在全国19个城市成立了多家研发中心、分公司及办事处，业务范围覆盖全国34个省级行政区，拥有华北、华东、华南、西北、西南5大战区，具备完善的一站式售前、售中、售后服务网络，员工规模超600人。



## 愿景

技术改变世界  
创新塑造未来

## 使命

成为客户首选的  
AI视频服务提供商

## 价值观

客户第一 平等开放  
开拓创新 拥抱变化  
艰苦奋斗 坚决执行



## 02 我们的优势和机会

# 企业微信成为展开私域经营的最佳阵地

利用企业微信客户联系能力、社群运营管理能力等多维度运营能力，将全平台公域流量转化为企业自己的私域流量，让客户资产企业化

企业微信已服务4亿用户  
合作伙伴从2万家增至8万家

数据源自微信公开课



550万

企业微信真实企业  
与组织数

1.3亿

企业微信  
活跃用户数

4亿

企业微信服务的  
微信用户数

8万

企业微信的  
合作伙伴数

企业微信

私域用户

私域社群

洞察识别

分层维护

营销转化

裂变增长

使用私域工具拓展能力，提升销量

微信

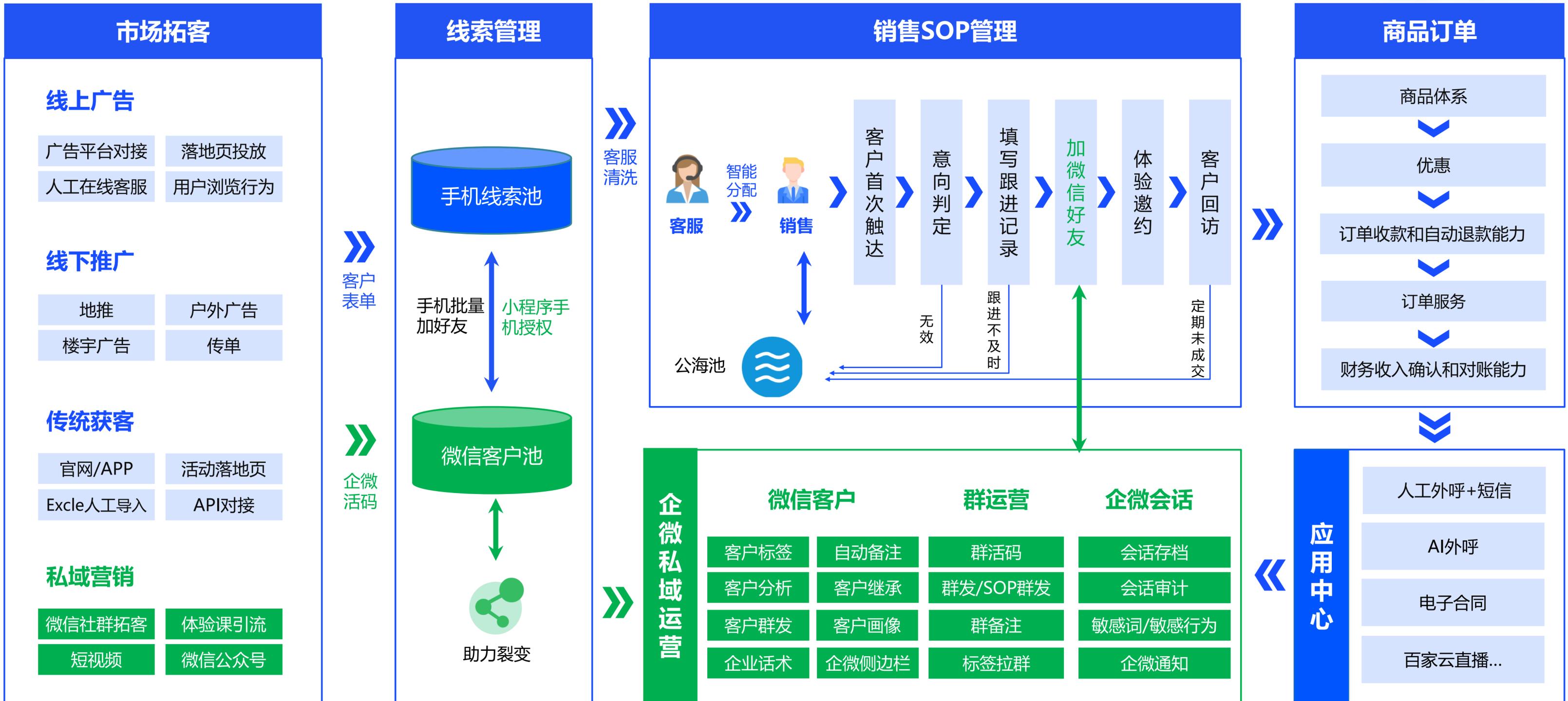
小程序

公众号

社交广告

个人微信

消费端



数据BI

线索来源分析

广告投放分析

客户跟进分析

销售漏斗分析

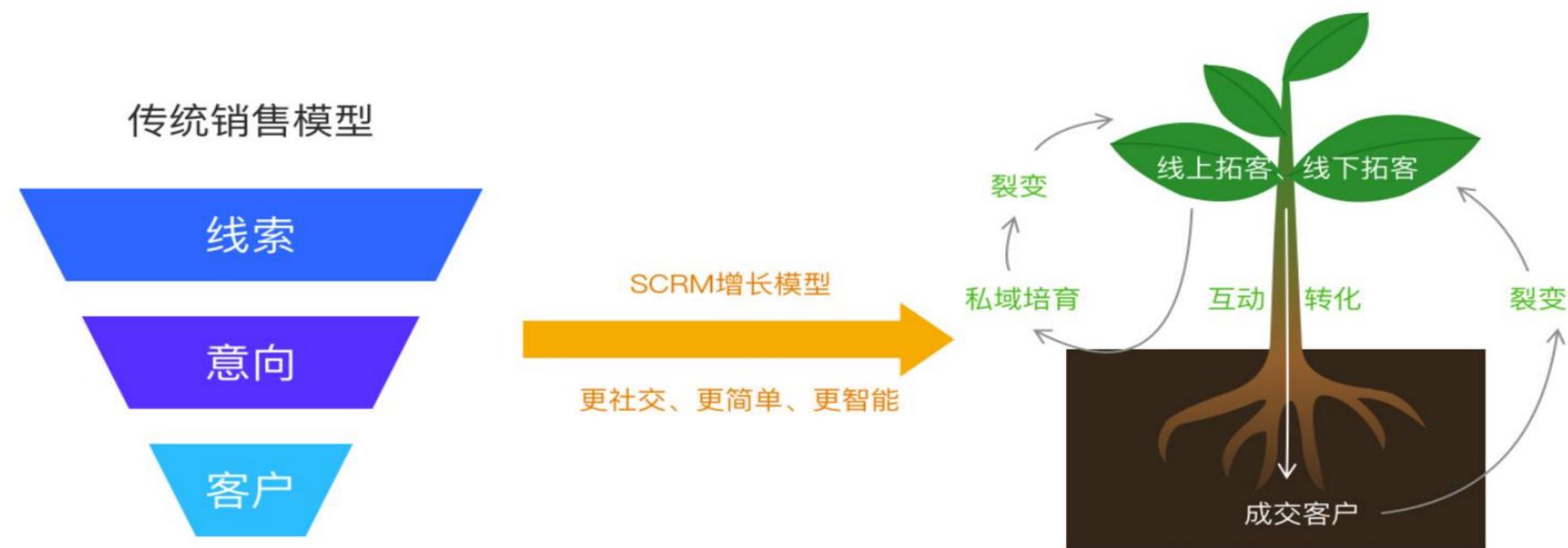
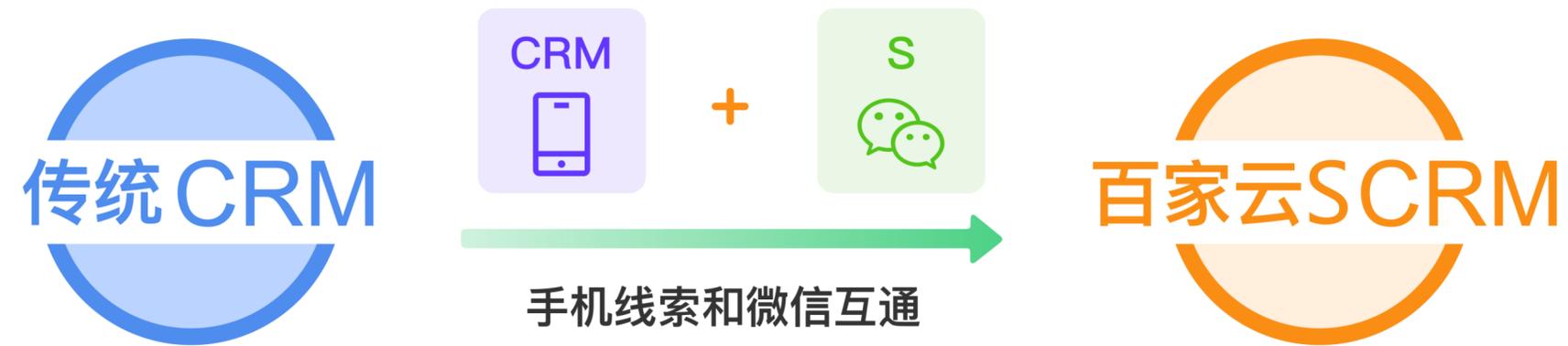
ROI分析

业绩报表

外呼/短信分析

业绩排行榜

# 百家云，传统CRM之上，基于“企微生态”做融合拓展



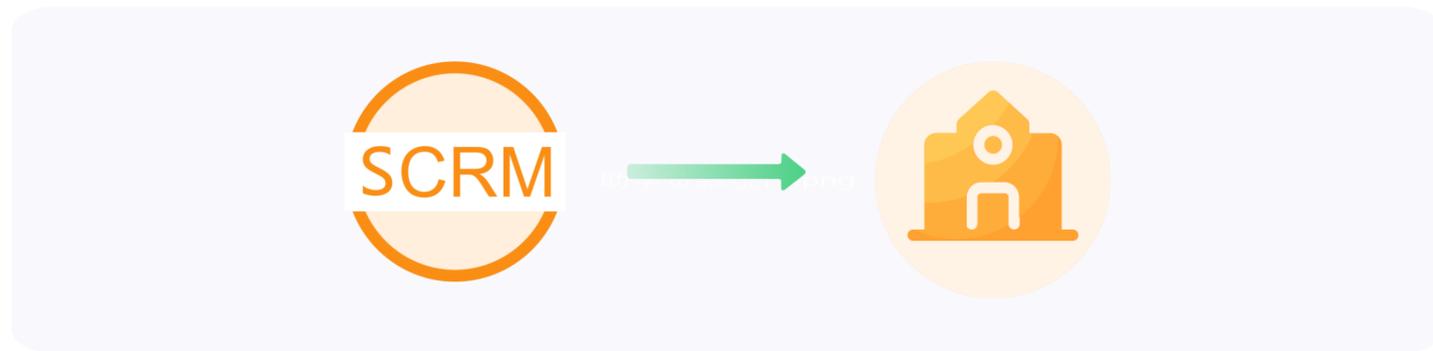
# SCRM→直播：通过SCRM客户群发引流，企业可开展“直播带货、会议、大小班课”等多种形式的直播



- |  |   |  |
|--|---|--|
| <b>海量并发</b><br>自主研发的CDN加速技术<br>1个直播间支持高并发观看  | <b>多频互动</b><br>支持12路以上的视频互动<br>满足小组讨论和视频会议需求              | <b>无感低延迟</b><br>直播延时低于200毫秒<br>拥有出色的互动体验           |
| <b>全平台支持</b><br>电脑、iPad、手机均可使用<br>并提供App开发支持 | <b>多种观看方式</b><br>支持链接、二维码、邀请码等多种形式<br>可通过网页、电脑&手机客户端进入直播间 | <b>多画质，网络自适应</b><br>支持流畅、标清、高清、超清<br>用户可根据网络情况自由调整 |
| <b>产品迭代，定制开发</b><br>产品每周更新迭代<br>极速响应客户定制化需求  | <b>接口丰富，集成便捷</b><br>丰富的API接口和全平台SDK<br>打造个性化直播间           | <b>弹性扩容</b><br>全球节点，覆盖六大洲<br>支持国内主流运营商             |
| <b>AI+视频</b><br>直播技术与AI技术相结合<br>深度分析用户行为     | <b>商务定价灵活</b><br>可按时长、并发、包月/年定价<br>不同体量客户均可享受超高性价比        | <b>服务保障</b><br>7*24小时在线技术支持<br>完整的售前、售后服务          |



# SCRM→网校：客户成交后，教培企业通过网校互通进行班级管理、课程学习、模拟考试



 <b>学习平台</b> 智能推荐   大班直播   录播视频 课后练习   资料下载   上课评价	 <b>网校管理</b> 教务管理   财务管理   学员管理 校区管理   运营模块   数据分析	 <b>在线班级</b> 自动分班   在线督导   作业批改 听课报告   班级问答   移动社群
 <b>考试题库</b> 智能组卷   课后练习   自动阅卷 专项练习   真题模考   实时纠错	 <b>数据分析</b> 招生来源   用户活跃   付费精华 活动分析   错误收集   成绩预测	 <b>营销中心</b> 分销推广   拼团秒杀   定金预售 分享裂变   积分会员   多种卡券





## 03 数字化营销解决方案

# PART 01.

## 拓客引流

线上线下联动，利用广告、表单、引流活码多场景高效获客

PART 02.  
客户管理

PART 04.  
互动营销

PART 06.  
数据决策

PART 01.  
拓客引流

PART 03.  
客户触达

PART 05.  
客户成交

# 主动+被动并行，引流实现效率最大化



# 通过线上线下投放，对客户进行多场景、多种类微信二维码引流，一码多用



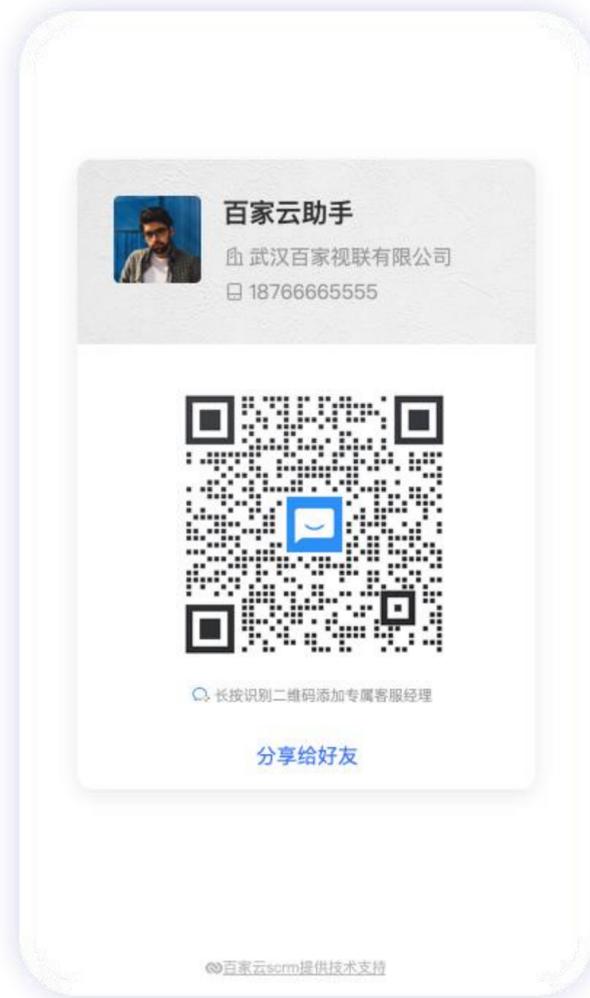
个人推广码

渠道活码

门店活码

群活码

# 渠道活码引流加微，引导入群，推荐活动转化



扫描活码



添加好友



发送群活码



引导转化

# 对多渠道线索批量发起加微，快速打造私域流量池



## 手机号加好友

导入手机号加好友，高效转化存量线索



## API加好友

联动商家全渠道自动加好友，实时同步增量线索

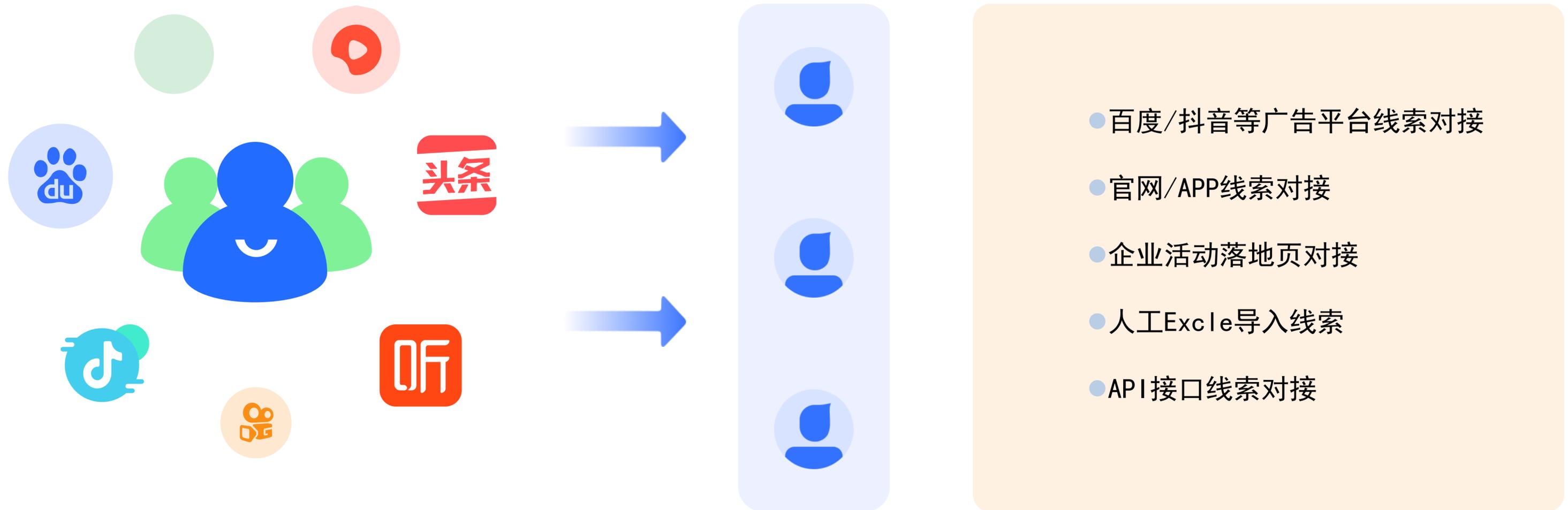


## AI外呼触达

通过智能批量外呼，提醒客户同意好友添加



# 广告投放+API对接+人工导入，自动导入手机号到客户池



# 广告平台授权，生成落地页并投放广告创意，C端客户引流沉淀到SCRM流量池



广告落地页



客户流量池

# PART 02.

## 客户管理

传统CRM手机线索管理，打通微信生态

PART 02.  
客户管理



PART 04.  
互动营销

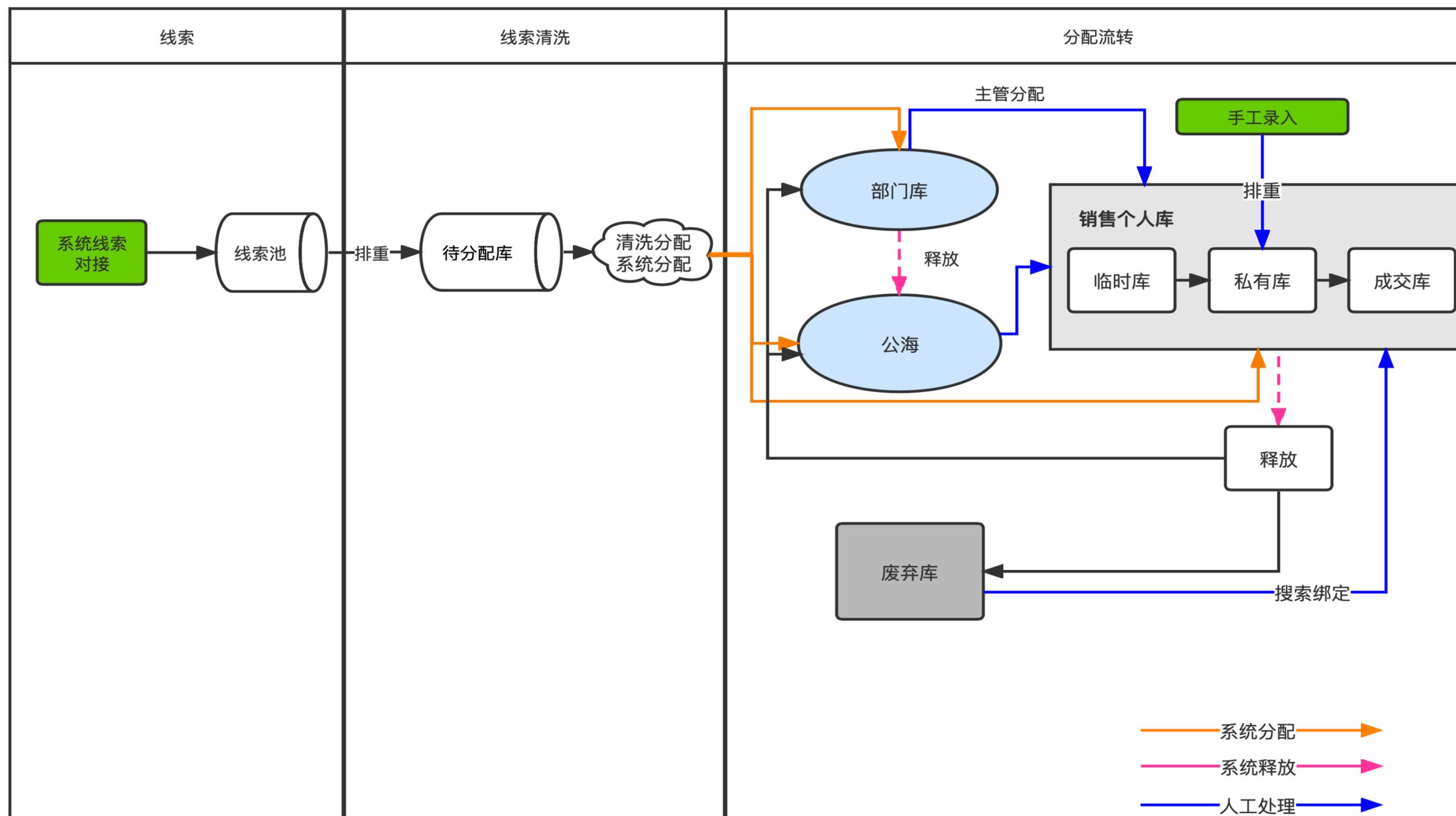
PART 06.  
数据决策

PART 01.  
拓客引流

PART 03.  
客户触达

PART 05.  
客户成交

# 手机线索总体流转流程图：收集→清洗/分配→跟进→线索流转→成交



## SaaS版本，强大的企业营销模式适配

- 支持客户字段自定义；
- 支持分配规则自动分配设置；
- 支持客户阶段自定义；
- 支持成交客户、跟进动作计算自定义；
- 支持手机加密设置；
- 支持销售库容量自定义；
- 支持客户回收流转规则自定义；
- 支持线索清洗、电话外呼深度打通。



销售线定义 客户录入设置 分配规则 **客户跟进** 客户流转规则

### 客户阶段设置

**跟进中**

- 0% (初始入库)
- 25% (客户信息真实准确)
- 50% (客户有购买意向)
- 75% (确认购买, 预计在二周之内成交)
- 100% (已成交)

**结束**

● 无效客户	描述原因 ^	● 已输单	描述原因 ^
	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 空号</li><li>■ 错号</li><li>■ 停机</li><li>■ 客户反馈不要再骚扰了</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>■ 客户选择了其它品牌</li><li>■ 产品无法满足客户需求</li><li>■ 其他</li></ul>

### "已成交"阶段刷新设置

① 说明: 当一个客户有订单产生, 且订单的实际支付金额大于一定值时, 系统自动将该销售线客户的"客户阶段"刷新成"已成交", 请按照业务需求设置订单刷新的金额值

刷新订单金额≥¥

### 跟进动作设置

① 当企业成员对客户做出下述动作时, 均计为"客户跟进", 跟进次数+1, 同时"跟进频次时间"重新计算, 同一天内同一销售的多次跟进不叠加计算。

写跟进记录  打外呼电话  发送短信  企业微信单聊沟通

### 手机号加密设置

客户列表中手机号中间4位加密



- 小程序授权
- 公众号授权
- SCRM通过“微信备注手机号、手机号加好友、小程序授权”和微信Union-ID进行关联互通

**刘老师** 释放 操作日志 下一个

0% (留单) 25% (一阶) 50% (二阶) 75% (三阶) 85% (四阶) 100% (已成单) 结束

**客户信息**

客户名称	刘老师
性别	男
手机号	15827256058
所在城市	北京市-东城区
数据渠道	企业微信
入库时间	2022-01-01 04:24:39

**客户标签**

k12 crm 客户 客户运营 百家云销售  
待成交 懂车帝 新线索 非客户 初步意向  
手机关机 起云同事

**业务信息**

录入人	刘波
绑定	刘波
推广人	未设置
报考院校	未设置
报考专业	未设置
考研年份	2021-10-5

**关联微信**

BOBO@微信	
公众号	百家云SCRM
小程序	云希会
unionId	oZezz6H6Rib8nqRVXfZ3qbQmM-qs
所属成员	客户群

**客户跟进** 订单信息 企微会话 短信 呼叫中心记录

2021-11-24 14:18	--	50% --> 50%	高意向客户	--	
2021-11-24 14:18	--	50% --> 50%	高意向客户	--	
2021-08-17 21:15	--	0% --> 25%	自己人	--	3

共8条 < 1 2 > 跳至 页

**动态轨迹** 开始日期 ~ 结束日期 互动雷达 × + 4 ...

- 微信营销活码** 2022-09-21 09:32:27  
活码名称: 欢迎语测试  
详情: BOBO打开“渠道活码”页面, 停留时长00分00秒, 查看详情
- 微信营销活码** 2022-09-21 09:30:53  
活码名称: 欢迎语测试  
详情: BOBO打开“渠道活码”页面, 停留时长0分3秒, 查看详情
- 互动雷达** 2022-08-25 10:11:24  
分享人: 王瑞  
动态详情: BOBO 浏览了《百家云SCRM-V3.9.0版本功能通告》, 时长3分9秒, 阅读完成度100%
- 互动雷达** 2022-08-25 09:58:29  
分享人: 王瑞  
动态详情: BOBO 浏览了《百家云SCRM-V3.9.0版本功能通告》, 时长0分27秒, 阅读完成度100%
- 互动雷达** 2022-08-25 09:42:32  
分享人: 王瑞  
动态详情: BOBO 浏览了《百家云SCRM-V3.9.0版本功能通告》, 时长0分5秒, 阅读完成度17%
- 互动雷达** 2022-08-01 16:30:38  
分享人: 刘波

联系我们



### 微信客户

客户昵称/备注名  输入手机号  请选择成员  客户阶段  添加方式

客户标签  跟进时间  添加开始时间 - 添加结束时间   只看我

<input type="checkbox"/>	客户	手机号	客户标签	跟进记录	最近跟进时间	添加成员	添加方式	添加渠道	操作
<input type="checkbox"/>	蒋思哲4@微信 昵称: 蒋思哲	156****5238	非客户	跟进	--	刘俊	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	成@微信 昵称: 成	165****5687	非客户	跟进	--	刘俊	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	蒋思哲@微信 昵称: 蒋思哲	156****5238	非客户	跟进	--	陈工	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	长夜未央@微信 昵称: 长夜未央	152****6836 152****6835	非客户 老客户 起云同事 一年级	跟进	--	陈工	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	成@微信 昵称: 成	165****5687	非客户	跟进	--	陈工	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	温暖的太阳...@微信 昵称: 温暖的太阳		非客户	跟进	--	余潘	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	大鱼@微信 昵称: 大鱼		非客户	跟进	--	余潘	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	蒋思哲@微信 昵称: 蒋思哲	156****5238	非客户	跟进	--	余潘	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	长夜未央@微信 昵称: 长夜未央	152****6836 152****6835	非客户	跟进	--	余潘	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	成@微信 昵称: 成	165****5687	非客户	跟进	--	余潘	扫描二维码	--	详情
<input type="checkbox"/>	L@微信 昵称: L		非客户	跟进	--	于恩奇	扫描二维码	--	详情

### 客户群

请输入群名称  请选择成员  请选择群状态  请选择群备注

开始日期  - 结束日期

最后同步时间: 2022-11-07 01:57:0

群信息	群主	群备注	群人数	今日进群	今日退群	建群时间	客户群状态	操作
亲家网络&百家云S...	王瑞	备注信息	6	0	0	2022-10-11 17:34:00	正常	备注   查看详情
上线群	柯璐	--	6	0	0	2022-10-01 00:07:53	正常	备注   查看详情
王瑞、林林、王瑞...	王瑞	--	4	0	0	2022-09-19 14:30:07	正常	备注   查看详情
骆俊成、成、BOBO	骆俊成	--	3	0	0	2022-09-19 14:07:25	正常	备注   查看详情
骆俊成、成、你的...	骆俊成	--	3	0	0	2022-09-19 10:45:16	正常	备注   查看详情
四剑客	赵英浩	私有	3	0	0	2022-09-17 19:36:51	正常	备注   查看详情
张兵、张兵、张兵	张兵	--	3	0	0	2022-09-17 19:02:30	正常	备注   查看详情
新德晟&百家云	王瑞	--	6	0	0	2022-09-13 09:34:41	正常	备注   查看详情
【真牛馆】 × 【百...	产品体验服...	--	8	0	0	2022-09-01 16:44:11	正常	备注   查看详情
群发群客户体验	王瑞	王瑞的2022一年级	3	0	0	2022-07-28 19:15:45	正常	备注   查看详情
11111	张兵	--	1	0	0	2022-07-27 15:24:45	正常	备注   查看详情

# PART 03.

## 客户触达

依托手机和企微好友关系，通过电话和微信消息快速触达客户

PART 02.  
客户管理

PART 04.  
互动营销

PART 06.  
数据决策

PART 01.  
拓客引流

PART 03.  
客户触达

PART 05.  
客户成交



# 单个外呼、批量外呼、任务导入外呼，多种外呼场景支持

The screenshot displays the 'Outgoing Calls' (外呼任务) management interface. It includes a sidebar with task details, a main table of call records, and a top navigation bar.

客户名称	手机号码	通话次数	最新通话时间	最新通话状态	最新通话时长	任务执行成员	操作
张三	13289289321	1	2021-03-20 15:35:20	接通	00:00:20	张三	通话记录
李四	18377775555	2	2021-03-20 15:35:20	无人接听	00:01:38	李四	通话记录
张三丰	027-84358878	3	2021-03-20 15:35:20	接通	01:58:37	张三丰	通话记录
王武	13289289321	4	2021-03-20 15:35:20	挂断	00:15:09	王武	通话记录
迪丽热巴	18377775555	1	2021-03-20 15:35:20	停机	00:00:20	迪丽热巴	通话记录
王一博	027-84358878	2	2021-03-20 15:35:20	用户忙	00:01:38	王一博	通话记录
张三	13289289321	3	2021-03-20 15:35:20	接通	01:58:37	张三	通话记录
迪丽热巴	18377775555	4	2021-03-20 15:35:20	挂断	00:15:09	迪丽热巴	通话记录
张三	13289289321	3	2021-03-20 15:35:20	接通	01:58:37	张三	通话记录

The screenshot shows the 'Customer Follow-up' (客户跟进) interface. It features a detailed view of a customer's information, including contact details, product interests, and a list of other customers.

**客户信息:**  
客户姓名: 王一博 | 联系电话: 18377776666  
所在区域: 湖北省/武汉市/洪山区 | QQ/微信: 1234567890/KJJGG-JHH

**客户阶段:**  
0% (初始入库) | 25% (客户信息准确) | 50% (有购买需求) | 75% (确定意向并在2周内付款) | 100% (已完成)

**客户跟进:**  
跟进记录: 请输入跟进信息, 添加成功后将展示在跟进记录中 (0/500)

**客户列表:**  
15876543456 (王芳) | 19098763456 (李飞) | 15876543456 (东梅) | 18377776666 (王大锤) | 15876543456 (王芳) | 19098763456 (李飞) | 15876543456 (东梅) | 18377776666 (王大锤) | 15876543456 (王芳) | 19098763456 (李飞) | 15876543456 (东梅) | 18377776666 (王大锤) | 15876543456 (王芳) | 19098763456 (李飞) | 15876543456 (东梅) | 18377776666 (王大锤) | 15876543456 (王芳)

# AI外呼可自定义话术，我们也提供声优选择+话术设计服务



The screenshot displays the AI call center software interface, highlighting the customization and voice actor selection features. The interface is divided into several sections:

- Top Navigation:** Includes filters for '主流程(5)', '特殊(13)', '疑问(25)', '否定(15)', '一般', '肯定(1)', and '节点(3)'. It also features icons for '话术日志', '意向标签', '快捷配置', '录音师试听', '文本测试', '语音测试', and '扫码录音'.
- Left Panel (话术分组):** Lists various call scripts with details such as ID, user tags, and creation time. A search bar for '搜索话术或ID' is also present.
- Central Editor:** A flowchart editor showing a sequence of call steps. The first step is '开场白' (Opening), followed by '不是本人' (Not the person), and '肯定' (Affirmation). A '数据统计' (Data Statistics) toggle is visible.
- Right Panel (录音师Demo试听):** A panel for selecting voice actors. It includes a '分享' (Share) button and two tabs: '官方录音师' (Official Voice Actor) and '第三方录音师' (Third-party Voice Actor). Under '官方录音师', there are two sub-sections: '女生录音师' (Female Voice Actor) and '男生录音师' (Male Voice Actor). A list of six female voice actors is shown, each with a profile picture, name, and characteristics:
  - 1号 (吴燕) - 自然女声
  - 2号 (子倩) - 自然亲切
  - 3号 (凯莉) - 温柔女声
  - 4号 (倩倩) - 温柔女声
  - 5号 (凯悦) - 知性女声
  - 6号 (华楠) - 知性大气

## 集成3种群发方式：企业统一群发、成员个人群发、手动群发模式

- 企业统一群发：企业微信管理员群发，每天1次群发触达客户机会；

群发达上限后，自动生成手动群发任务进行无缝衔接。

- 成员个人群发：每天一次群发机会；
- 手动群发：通过管理员任务下发，企业侧边栏半自动模式点击发送。

**“2种官方群发 + 手动群发”组合，突破企微信群发上限**



新增群发任务

任务标题：国家考试时间

群发方式： 企业统一群发  成员个人群发  手动群发

发送对象： 客户群  选择客户群 已选择4个客户群

发送内容：  
您好，国考即将来临

发送时间： 立即发送  定时发送

手动群发： 开启后，企微信群发达上限的客户群，系统自动创建「手动群发」

手动群发时间： 小时，成员在企微通知「客户群联系」点击发送后24小时内，可在企微侧边栏操作手动群发。

# PART 04.

## 客户触达

通过和客户互动，了解客户动态信息，激活拉新、促进成交

PART 02.  
客户管理

PART 04.  
互动营销

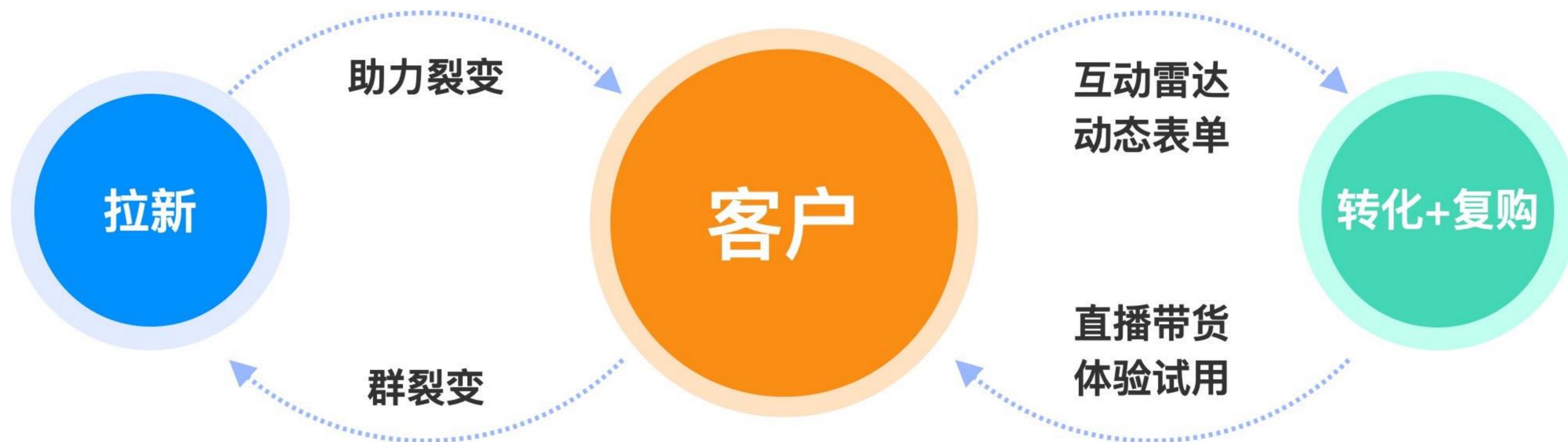
PART 06.  
数据决策

PART 01.  
拓客引流

PART 03.  
客户触达

PART 05.  
客户成交

## 激活客户潜在价值，带动企业营收



# 通过高价值产品激发客户传播动力 实现客户量级增长，降低获客成本



## 好友裂变

通过种子客户“邀请好友助力”进行裂变，精准拓客！



## 公众号裂变

通过庞大的平台粉丝进行裂变增长，增长更快，成本更低！

The image shows two promotional posters for Baijiayun. The left poster is for '2021 National Civil Service Exam Materials' (2021国家公务员考试资料) and the right poster is for 'Bilingual English Learning' (中英双语·彩绘注音). Both posters feature QR codes and promotional text like '0元领取' (Free to take) and '包邮到家' (Free shipping home). The left poster also lists '历年真题' (Past exam questions), '高频考点' (High-frequency exam points), and '必看时政' (Must-read current events). The right poster features a cartoon child reading a book and mentions '20册中英双语经典绘本' (20 bilingual classic picture books).



获取裂变海报



扫码参加



参与好友助力



生成专属海报  
分享给好友/朋友圈



标题	类型	示例	浏览人数/次数	客户标签	创建人	创建时间	操作
百家云SCRM-客服模块	文件	百家云SCRM-客服模块 817K	11/38	--	张兵	2021-11-29 11:30	分享   详情   编辑 删除
季报	文件	季报 100K	7/21	--	Z先生	2021-11-04 18:39	分享   详情   编辑
百家云SCRM产品介绍	文件	百家云SCRM产品介绍 100K	36/75	--	张兵	2021-11-0	分享   详情   编辑
crm+商品订单介绍	文件	crm+商品订单介绍 100K	4/5	--	于恩奇	2021-11-0	分享   详情   编辑
百家云官网	链接	百家云官网 百家云SCRM一站式客户运营管理平台, 赋...	2/4	--	Z先生	2021-11-0	分享   详情   编辑
111	文件	111 199K	2/5	--	Z先生	2021-11-0	分享   详情   编辑
百家云scrm功能清单	文件	百家云scrm功能清单 100K	2/2	--	于恩奇	2021-11-0	分享   详情   编辑

### 百家云助手

**【互动雷达】**  
BOBO正在浏览您分享的《百家云SCRM产品介绍》，时长16秒，阅读完成度100%，请及时跟进！  
客户类型：企业客户  
[>>查看分享链接](#) >>查看客户详情

**【互动雷达】**  
游客正在浏览您分享的《百家云SCRM产品介绍》，时长50秒，阅读完成度100%，请及时跟进！  
客户类型：非企业客户  
[>>查看分享链接](#) >>查看客户详情

**【互动雷达】**  
BOBO正在浏览您分享的《百家云SCRM产品介绍》，时长16秒，阅读完成度95%，请及时跟进！  
客户类型：企业客户  
[>>查看分享链接](#) >>查看客户详情

**【互动雷达】**  
游客正在浏览您分享的《百家云SCRM产品介绍》，时长16秒，阅读完成度100%，请及时跟进！  
客户类型：非企业客户  
[>>查看分享链接](#) >>查看客户详情



动态表单

预览 保存为草稿 发布

表单设置

头图

信息 (不能重复添加同一个元素)

公司 地址 姓名

微信号 职务 性别

手机 生日

选项 (可重复添加)

单下拉框  单选  多选

填空 (可重复添加)

单行填空  多行填空

评分 (可重复添加)

单项评分

展示 (可重复添加)

文字  图片

### 活动报名

团建活动报名

团建活动报名了, 大家踊跃填写, 感谢!

\* 1、姓名

\* 2、手机

\* 3、选择项目, 只能一个

吃饭

KTV

户外拉练

提交

百家云SCRM提供技术支持

表单发布

基本信息

截止日期: 表单截止后, 用户打开表单会提示此表单已结束哦

永久有效  自定义日期

表单分组: 默认分组

行为通知 (当客户提交表单时, 发送表单的员工将会收到消息提醒)

动态通知 (当客户提交表单时, 会将客户的打开行为记录在客户动态里)

客户标签

1、当客户进入表单页面时, 为客户打上  标签

2、当客户提交表单页面时, 为客户打上  标签

客户提交次数限制 (此功能发布后不可修改)

不限提交次数 (客户可重复重新提交表单)

仅限提交一次 (客户只能提交此表单一次, 不可对表单内容进行修改)

表单填写后跳转设置

取消 完成并发布

表单发布

基本信息

截止日期: 表单截止后, 用户打开表单会提示此表单已结束哦

永久有效  自定义日期

表单分组: 默认分组

行为通知 (当客户提交表单时, 发送表单的员工将会收到消息提醒)

动态通知 (当客户提交表单时, 会将客户的打开行为记录在客户动态里)

客户标签

1、当客户进入表单页面时, 为客户打上  标签

2、当客户提交表单页面时, 为客户打上  标签

客户提交次数限制 (此功能发布后不可修改)

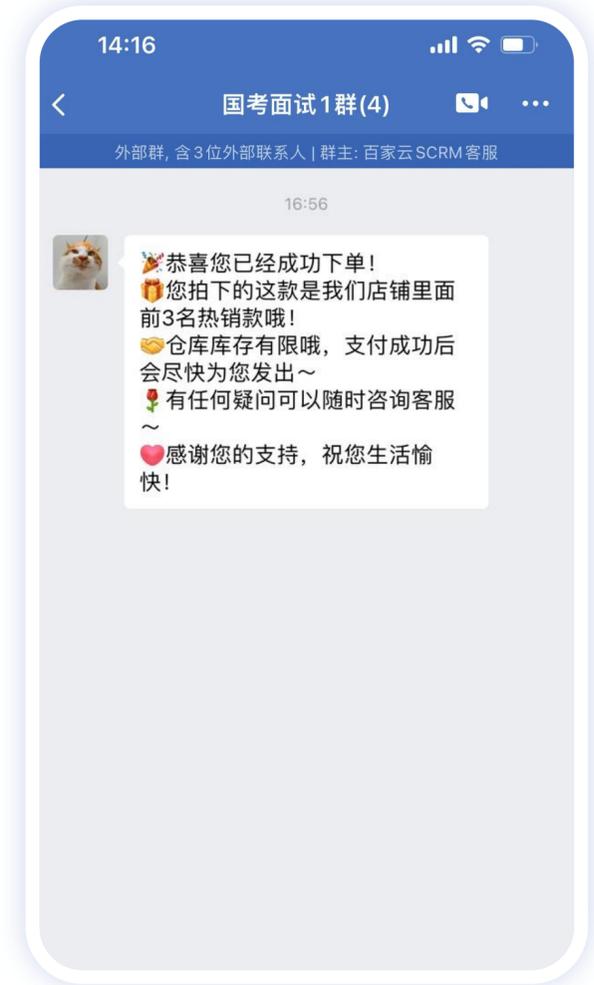
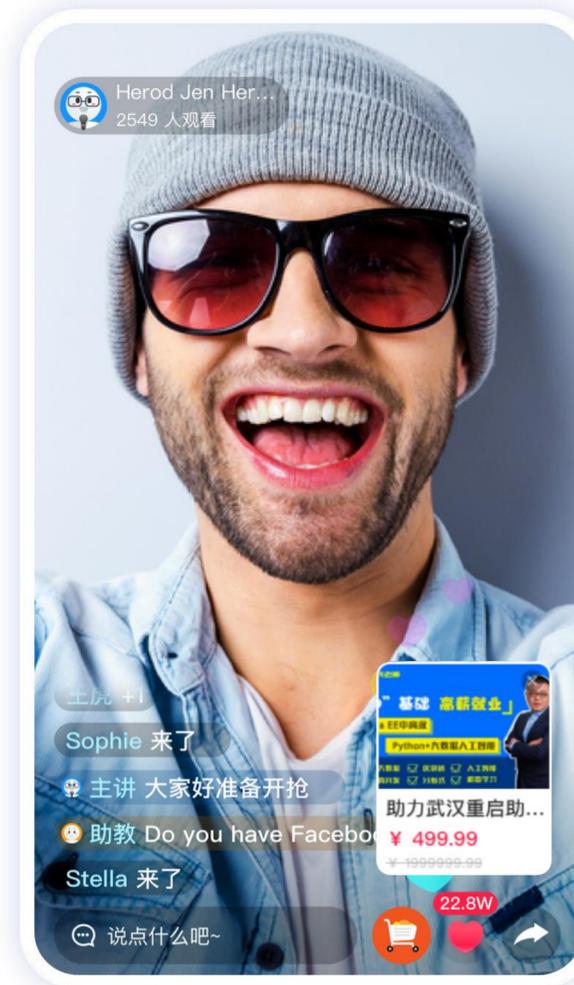
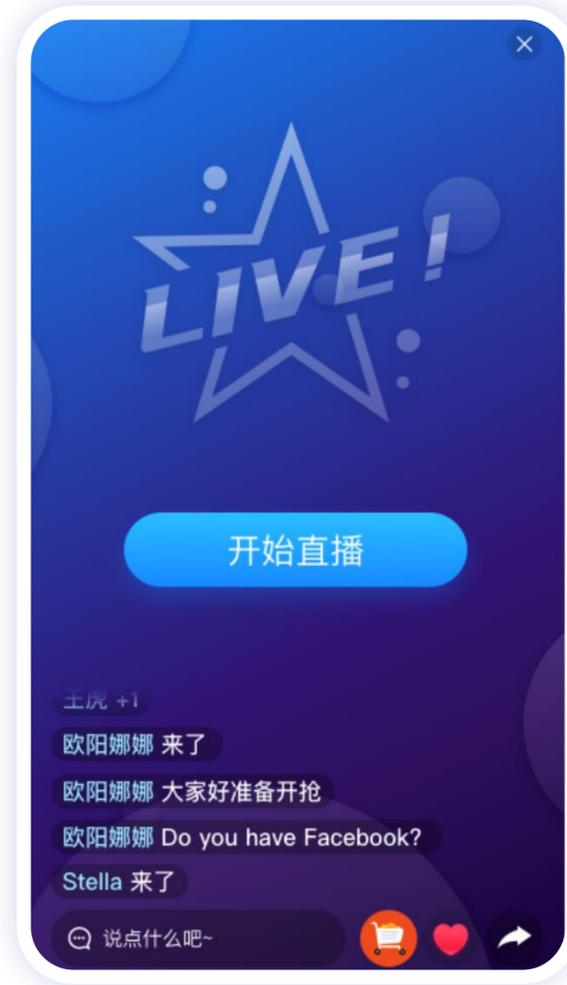
不限提交次数 (客户可重复重新提交表单)

仅限提交一次 (客户只能提交此表单一次, 不可对表单内容进行修改)

表单填写后跳转设置

取消 完成并发布

# 通过私域客户池引流，进行直播带货，促进快速转化



直播预热

直播开始

直播间购物

订单成交通知

# 根据客户生命周期制定自动SOP群发，提高运营人效

## ★ 新好友SOP

承接和激活新客，进行客户培育

## 👉 指定好友SOP

引导老客复购，二次激活沉默客户

## 👥 群聊SOP

定时定向自动触达，避免运营纰漏



# 通过特定条件，圈出客户，进行精准的流水式标准营销作业



**+运营方案模板**

\*模板名称:  作用说明:

**运营步骤**

- 外呼清洗
- 短信+V
- 群发试听课程
- +添加运营步骤

**客户触发条件**

\*客户条件:

入库时间:

外呼:

**运营动作**

\*选择动作:  外呼  发短信  加微信  企微信群发

\*分配模式:  平均分配  按权重分配  
 如CRM有绑定则优先分配给绑定人

\*执行成员:

计划完成时间:       天内

任务下发通知:  立即通知  
 延迟通知       天后  
(任务通知后, 将在执行人员的工作台展示相应的任务并进行提醒)

任务说明:

# PART 05.

## 客户成交

对接企业订单，知晓各渠道客户的转化情况，分析ROI

PART 02.  
客户管理

PART 04.  
互动营销

PART 06.  
数据决策

PART 01.  
拓客引流

PART 03.  
客户触达

PART 05.  
客户成交

# 订单中心，融合云店铺、人工、API等3个来源的订单，全面支持企业的成交订单数据



订单中心

# 云店铺对接第三方电商平台订单，支持订单手动录入和批量导入，同步到客户详情

店铺名称	电商平台	店铺添加时间	同步状态开启	同步订单数	操作
夏沫羊铺子	淘宝	2022-10-29 10:40:13	<input checked="" type="checkbox"/>	4	<a href="#">同步数据</a>
含美轩	淘宝	2022-10-29 09:20:43	<input checked="" type="checkbox"/>	25	<a href="#">同步数据</a>
d[s228034949]	淘宝	2022-10-27 15:11:52	<input checked="" type="checkbox"/>	64	<a href="#">同步数据</a>
木可可小店	有赞	2022-10-27 14:01:34	<input checked="" type="checkbox"/>	2	<a href="#">同步数据</a>
云测试店铺mgrsn	有赞	2022-10-26 19:26:11	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<a href="#">同步数据</a>
x先生的店	有赞	2022-10-24 17:28:27	<input checked="" type="checkbox"/>	5	<a href="#">同步数据</a>
云测试店铺q1hyQ	有赞	2022-10-24 17:24:11	<input checked="" type="checkbox"/>	27	<a href="#">同步数据</a>
云测试店铺5L5cu	有赞	2022-10-24 11:04:06	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<a href="#">同步数据</a>

单个录入

**客户信息**

客户名称:  联系电话:

收件地址:  物流:  物流公司  物流单号

**订单信息**

\* 订单编号:  0 / 50 订单状态:

\* 订单金额:  应付金额:

\* 订单来源:  优惠金额:

\* 购买商品:  下单时间:

**支付信息** [+ 增加多笔支付](#)

\* 支付金额:  支付流水号:

\* 支付方式:

**退款信息** [+ 增加多笔退款](#)

退款金额:  退款单:

# PART 06.

## 数据决策

基于一站式的服务流程，提供数据分析，为运营策略调整提供数据支持

PART 02.  
客户管理

PART 04.  
互动营销

PART 06.  
数据决策

PART 01.  
拓客引流

PART 03.  
客户触达

PART 05.  
客户成交



## 渠道分析

根据每个渠道查看新进数据  
查看数据的跟进和转化

## 客户跟进

查看客户的跟进情况  
了解部门成员的勤劳度

## 成交客户分析

成交订单和金额分析  
成交周期分析

## 业绩报表分析

设定业绩目标  
了解各个成员和部门的业绩

技术改变世界 · 创新塑造未来

# 合法合规的“会话存档”、质检分析和企微通知 (敏感预警、监管合规、行为规范)

The screenshot displays the BAIJIAYUN SCRM interface. On the left is a contact list. The main area shows a chat with 王俊凯 (Wang Junkai) from 微盛企微管家 (Weisheng Wechat Manager). The chat history includes messages about exam preparation and a request for a product demo. On the right, a '客户详情' (Customer Details) panel shows information for 王俊凯, including his role as a '超级大客户' (Super Big Customer), location in Wuhan, and contact numbers. Below this, there are sections for '客户阶段' (Customer Stage) at 50%, '企业标签' (Company Tags) like '语文课' and '三年级', and '跟进记录' (Follow-up Records) with a '更新客户状态' (Update Customer Status) section.

The screenshot shows the '敏感词分析' (Sensitive Word Analysis) dashboard in the BAIJIAYUN SCRM system. It features a navigation menu on the left with options like '客户管理' (Customer Management), '运营分析' (Operational Analysis), and '企业设置' (Company Settings). The main area contains a line chart showing '发送次数' (Number of Sends) from 05/30 to 06/06, with a peak of 506 on 06/03. A donut chart indicates that 100 sensitive words were removed. A table below lists specific instances of sensitive word detection, including the sender, recipient, the sensitive word (e.g., '银行卡', '加我个人微信'), the content, and the status (e.g., '已发送', '已撤回').

发送成员	发送对象	敏感词	发送内容	状态	发送时间
刘波	心想事成@微信	银行卡	您好, 我的银行卡是873343414343可以转账	已发送	2021-03-20 11:35
孙男	张飞@起云视联	加我个人微信	您可以加我的个人微信哦, 方便联系	已撤回	2021-03-18 16:47
张丰	海人不倦@微信	QQ	您好, 我给你发个200块红包, 只要您继续与我合作, 后续还会有更大的优惠活动, 我将第一时间通知您, 给您最大的折扣, 还有一系列的优惠。	已发送	2021-02-14 15:58
孙菲菲	起云视联全员群	转账		已撤回	2020-12-20 09:45
王强	百家云全员	发红包	您好, 我给你发个200块红包, 只要您继续与我合作, 后续还会有更大的优...	已发送	2020-11-05 18:47
李晓明	百家云全球设计师沟通群	转账	您好, 我的银行卡是建行的, 可以转账	已撤回	2020-02-14 15:58
刘英	千云CRM	加微信	您可以加我的个人微信哦, 方便联系	已发送	2020-02-09 10:30
黄伟军	心想事成@微信	发红包	hello, 给您发个小红包, 希望您能多多关注我们的产品	已发送	2020-11-05 18:47
方敏	张飞@起云视联	转账	我的银行卡是招行的, 可以转账	已撤回	2020-02-14 15:58



## 04 客户案例



# 家有学霸

中小学真人名师一对一  
在线辅导平台

## 客户背景

客户是一家帮助老师创业、孩子提分的教育平台，先后服务了超过20万老师、400万学生、1000多家机构以及大量的学校，励志做教育界的“淘宝”。

## 效果

200W+

月均GMV

节省1倍

获客成本

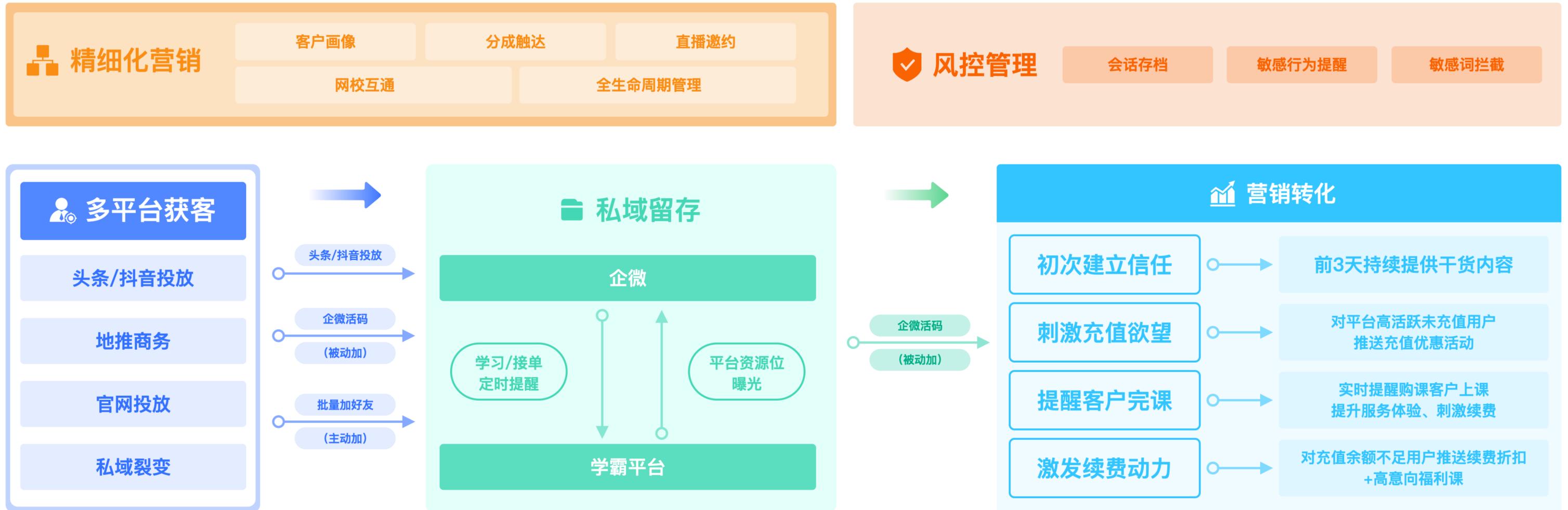
提升116%

二次续费率

提升500%

平台次日留存率

# 家有学霸私域营销模式





## 客户背景

客户为“PaaS定制+私有化部署”，主要是对企业减肥养生的客户做拓客引流，构建传统客户的营销和私域客户池，通过直播来进行促进转化，需要分析各个渠道数据的ROI。

## 效果

**148%**

私域用户增长

**300W+**

月均GMV

**200%**

加微率提升

**85%**

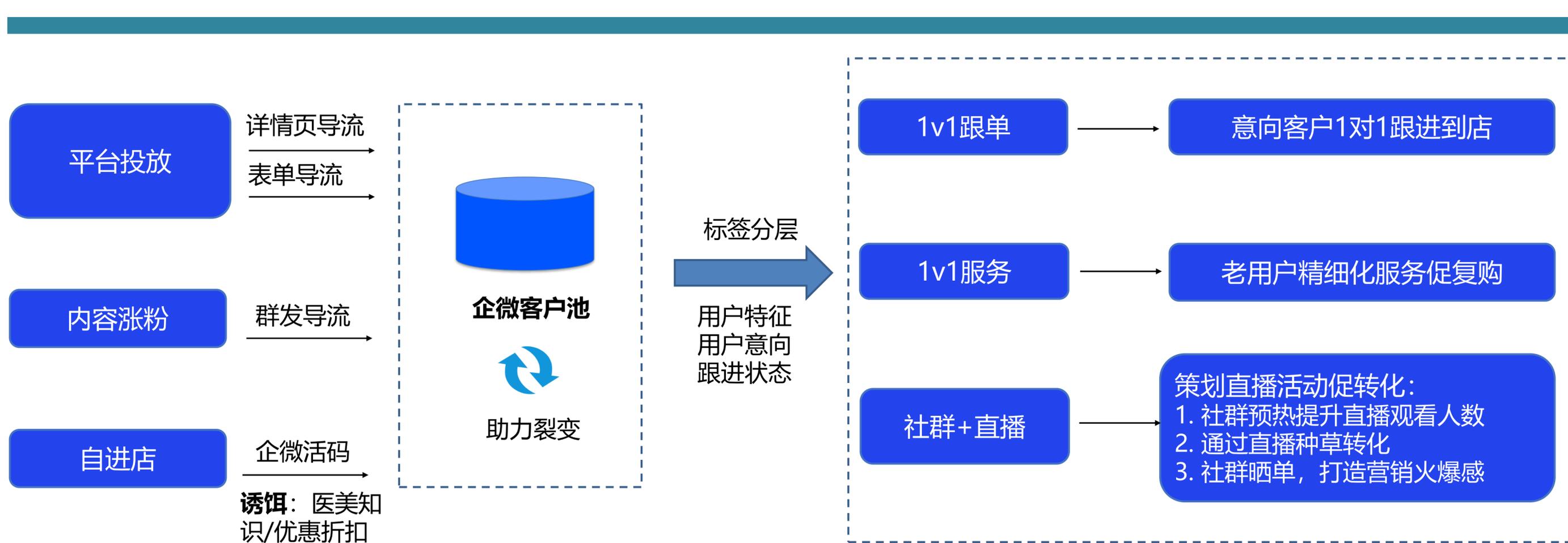
平台月留存率

# 御珍堂私域营销方案：获客→引流承接→营销SOP→转化

获客

引流承接

营销SOP, 促转化



运营管理: 会话敏感词 | 敏感行为 | 运营SOP 数据分析: 客户标签 | 客户行为轨迹 | LTV | 渠道ROI | 运营过程指标



## 客户背景

客户为“PaaS定制+私有化部署”，存量客户加微，主要在群发和直播场景促成交；新客户重视裂变引流。注重企微会话存档监控，针对敏感词和敏感动作做质检，需要对特殊关键词进行拦截。

## 效果

**130%**  
私域用户增长

**200%**  
客户投诉率下降

**180%**  
加微率提升

**90%**  
平台月留存率

## 东北证券：注重私域的客户分配规则设定，同时通过标准SOP进行转化， 注重流程监控和数据分析





## 05 服务保障

## SaaS



## PaaS +私有化+定制化

### 一. 客户信息

- 客户资料 (可设置) ✓
- 客户来源 (可定义) ✓

### 二. 销售跟进

- 客户阶段 (可设置) ✓
- 客户流转 (可设置) ✓

### 三. 订单对接

- 商品对接 (API) ✓
- 订单字段 (API) ✓

# 售后保障服务



# 售后保障服务





**NASDAQ:RTC**  
中国音视频 SaaS 第一股

客户第一

平等开放

开拓创新

拥抱变化

艰苦奋斗

坚决执行