

---

[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

---

---

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

---

---

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

---

---

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

---

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

---

## 投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

---

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

---

---

- 观看历史























---

0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

---

举报

发布时间：20260403 18:18:44

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---



粉丝 57 获赞 1

关注

当大语言模型与 AgenticAI（智能体）从试验场进入企业级生产环境，SaaS 行业的底层价值逻辑正面临系统性重估。这一轮变革的核心，正指向 "AI CRM 2.0" 的全面到来——它不再是传统 CRM 的功能升级，而是对 CRM 本质的一次系统性重构。行业正经历从 "记录系统" 向 "执行系统" 的实质性跨越。正如 Salesforce CEO Marc Benioff 在近期公开表明产业论断：第三波 AI 浪潮属于智能体（Agents），它正在彻底超越辅助性质的 Copilot 模式，全面走向自主执行（Autonomous action）。无论是全球巨头 Salesforce 在 2026 财年全面押注 Agentforce，微软加速推进 Dynamics365 的智能体渗透，还是腾讯旗下厂商销售易刚刚发布的 NeoAgent2.0。其技术演进与商业化落地的核心，均指向了企业级 AI 落地的真实商业门槛：企业级执行范式的约束、底层数据的强制准备、业务语义的重构，以及 SaaS 传统计费模式的艰难转型。而这也正是 "AI CRM 2.0" 需要回答的核心命题：如何让 CRM 从 "记录发生了什么" 进化为 "驱动增长发生"。

企业级执行范式与底层数据重构在开源框架的冲击下，通用 Agent 能力的构建门槛正在快速降低并趋于标准化。然而，大型企业并未直接使用开源 Agent 接管核心业务，其核心阻碍在于个人级与企业级在执行范式上的巨大鸿沟。个人使用的 Agent 可以相对自由地自动执行全链路任务。但在企业级 CRM 中，业务流转受到严格的组织架构与流程约束。以线索转化为商机为例，这不仅涉及状态的变更，还包含严密的条件校验与多角色通知分发。AI 不能跨越权限边界随意查询和修改底层数据。企业级 AI 的每一次关键操作，都必须在受控框架下运行，并在必要节点向人类专家发起确认请求。这种应对高频业务变动、权限隔离与复杂 SOP（标准作业程序）的系统工程化能力，依然是专业 CRM 厂商不可被开源工具轻易替代的底层壁垒。在 AI CRM 2.0 的框架下，这种 "受控自主执行" 能力，成为衡量系统是否真正具备企业级交付能力的首要标准。销售易 CTO 刘志强直言了这种企业级落地的隐性门槛："大众可能有一个误区，觉得接入大模型就能解决所有问题。但在企业级环境中，如何基于一套语义模型最终跟 AI 联动，让 Agent 在受控状态下精准理解业务领域并转化为实际的数据操作，这其实是一个极其复杂的工程化问题。"同时，企业级 AI 要实现从 "辅助建议" 到 "自主干活" 的迭代，必须直面真实的底层数据生态。传统 CRM 本质上是基于结构化表单的客户记录管理。但在真实的 B2B 商业环境中，大量极具价值的业务逻辑沉淀在非结构化的会议录音、邮件往来和即时通讯对话中。如果没有这些一线销售与客户的高频沟通记录作为高质量的养料，AI 的业务增长引擎仅仅是空中楼阁。因此，系统需要优先调用语音转文本、文档解析等原子能力，自动感知并接管非结构化数据，将其转化为 AI 友好的输入格式。跑通业务语义：从查字段到懂业务解决了数据输入，AI 面临的下一道高墙是理解复杂的企业系统环境，即构建 "业务语义本体"。

通用大模型无法直接关联企业黑盒内的数据逻辑。当管理层要求查询 "最近七天投诉最多的客户" 时，缺乏语义支撑的 AI 无法将 "投诉" 准确映射至系统中具体的工单类型及对应的客户实体。厂商必须进行语义增强，将人类可读的系统架构，转译为 AI 可理解的业务元数据。这正是 AI CRM 2.0 区别于传统 CRM 的关键分水岭：从 "流程驱动管理" 走向 "语义驱动执行"。"传统 CRM 依赖结构化表单，而大量高价值信息（如对话、文档、邮件）却被搁置在外，AI 无从理解。核心突破在于将这些数据统一加工为 AI 可理解的语义数据，让 AI

真正从‘读懂字段’进化为‘听懂业务’。”销售易产品副总裁罗义所指出。降落到真实的 B2B 销售实战中，业务语义的价值更加具象。在打单过程中，担当“大脑”角色的 AI，需要通过分析往来邮件和沟通记录，精准提取并判断谁是具备决策权的支持者，及其对项目的真实态度。随后，AI 需将这些零散信息与企业既定的销售方法论相匹配，推演单子当前所处阶段，判断是否具备推进条件。最终自动生成预警或向销售下发后续的拜访任务。这种将行业 Know-how 沉淀为机器可执行指令的过程，正是 AI CRM2.0 实现价值交付的核心。值得注意的是，近期围绕“龙虾”等智能体工作流编排能力的讨论，恰恰印证了业务语义从“理解”走向“执行”的重要性。所谓“龙虾”，本质上是一套将业务语义转化为跨系统自动化操作的能力框架——它不再满足于告诉销售“应该做什么”，而是直接在销售熟悉的交互界面中，完成从商机监控、主动触达到 CRM 自动填报的全流程闭环。当销售用一句话完成过去需要多次点击才能实现的跨系统操作时，背后起作用的正是语义模型对业务逻辑的精准理解，以及工作流编排对执行路径的完整封装。这种“语义 + 编排”的组合，正在将 AI CRM 2.0 从“能听懂业务”推向“能自主干活”的新阶段。SaaS 计费模式的瓦解 AI 对 CRM 赛道最深远的冲击，是对其底层按坐席（License）收费模式的结构性的瓦解。AI 作为数字劳动力，客观上具备消减人类工作量的属性，这直接威胁了传统 SaaS 赖以生存的年度经常性收入（ARR）增长逻辑。为了对冲风险，行业正深陷计费模式转型的泥潭，目前厂商大多妥协于按用量（Consumption/Credit）收费的中间态。但这种模式的弊端已然显现：一旦 Agent 高频自动运转，不可控的庞大算力消耗让企业客户难以承受成本压力。Salesforce 的 2026 财年财报披露，其 Agentforce 已累计处理高达 19 万亿个 Token；为覆盖这种量级的 AI 基建支出，微软也在 2026 年初宣布将于 7 月对 Microsoft365 商业版全面提价。在 AI CRM 2.0 的语境下，计费模式的变革不再只是定价方式调整，而是对整个价值交付体系的重新定义——从“卖软件”走向“卖智能”。行业的终局愿景是迈向按“业务价值单元”或“最终结果”收费。但这一模式面临着严峻的度量难题：在一笔复杂的 B2B 成单中，究竟多少业绩归功于一线销售的执行，多少应归因于 AI 的洞察干预？这种确权与归因在实际运作中极难厘清。面对短期内无法彻底解决的归因悖论和高昂的推理成本，SaaS 厂商的务实选择是推行“基础平台订阅费 + Credit 消耗费”的混合模式。同时，单打独斗的 SaaS 企业无力独揽底层模型开销，必须依附算力巨头构建生态防御。例如销售易深度绑定腾讯云基础设施与混元大模型，以此在算力支撑与场景落地形成商业闭环。可以说，谁能在 AI CRM 2.0 时代率先跨越数据与权限的执行阻碍，谁能在高昂的推理成本下理顺数字员工的计费账本，谁才能真正握住企业服务下一阶段的定价权。（本文首发钛媒体 APP，文 | DeepWrite 秦报局，作者 | 秦聪慧）

**WhatsApp 网页版全新上线，多人在线聊天，扫码快速连接，沟通更便捷！**

随着互联网技术的飞速发展，智能手机已经成为了我们生活中不可或缺的一部分。在众多社交应用中，WhatsApp 作为一款全球知名的即时通讯工具，深受广大用户的喜爱。近日，WhatsApp 网页版全新上线，为用户带来了全新的多人在线聊天体验，通过扫码快速连接，让沟通变得更加便捷。WhatsApp 网页版是 WhatsApp 官方推出的一款全新功能，用户只需在电脑上打开网页版，扫描手机上的二维码，即可实现手机与电脑之间的无缝连接。这样一来，用户在电脑上就可以方便地进行文字、语音、视频等多种形式的通讯，大大提高了沟通效率。相较于手机版，WhatsApp 网页版在界面设计上更加简洁，操作起来也更加方便。以下是一些 WhatsApp 网页版的特点：1.\*

---

**\*多人在线聊天\***：用户可以在电脑上创建群聊，邀请好友加入，实现多人实时在线聊天。无论是家庭聚会、同学聚会还是商务讨论，都可以通过WhatsApp网页版轻松实现。

2. **\*扫码快速连接\***：用户只需在电脑上打开网页版，扫描手机上的二维码，即可完成连接。整个过程简单快捷，无需繁琐的操作步骤。

3. **\*支持多种通讯方式\***：WhatsApp网页版支持文字、语音、视频等多种通讯方式，满足用户在不同场景下的沟通需求。

4. **\*消息同步\***：手机与电脑之间的消息实时同步，用户在手机上收到的消息，电脑上也能同步查看，不会错过任何重要信息。

5. **\*隐私保护\***：WhatsApp网页版采用端到端加密技术，保障用户通讯的隐私安全。

使用WhatsApp网页版，用户可以享受到以下便捷：

1. **\*随时随地沟通\***：无论是在办公室、家中还是外出，只要有一台电脑，即可随时与好友进行在线聊天。

2. **\*提高工作效率\***：通过电脑进行多人在线聊天，可以更加高效地处理工作事务，提高沟通效率。

3. **\*节省手机流量\***：使用WhatsApp网页版，可以减少手机流量消耗，降低手机使用成本。

4. **\*方便分享文件\***：WhatsApp网页版支持分享文件、图片等多种形式的內容，方便用户在电脑上与好友进行资源共享。

总之，WhatsApp网页版的上线，为用户带来了全新的多人在线聊天体验。通过扫码快速连接，用户可以随时随地与好友保持紧密联系，让沟通变得更加便捷。快来试试这款全新的WhatsApp网页版吧，让生活更加美好！

TA的作品

[更多作品](#)



---

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

---

---

[抖音电商 《最准必中一肖全网独家结果》](#) | [《最新澳门三肖三码资料大全下载》](#) |  
[《最准官方资料大全公式规律入口》](#) | [《最准三肖六码全网独家大全网》](#) |  
[《最准必中三肖公式规律结果》](#) | [《资料特码必中预测公开推荐》](#) |  
[《最准三码必中免费资料入口》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |  
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |  
网络内容从业人员违法违规行为举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

[京公网安备 11000002002046号](#)

| [互联网宗教信息服务许可证 京\(2022\)0000057](#)

