宝锐销售助手 · 使用手册

微信里直接说话，就能做访前准备、客户与订单查询、产品技术解答、竞品与市场调研、文献检索，也能帮你把材料做出来。

不需要装任何软件、不用记命令 —— 把需求说清楚就行。

一、客户与商机 从"要去拜访"到"回来复盘"的全流程

访前准备

你可以这样说 **下周去苏州天隆，帮我准备一下**

它会给到 研究方向、关键人、近期跟进、在测产品、可带的话术与方案

客户采购与走势

你可以这样说 **苏州天隆今年买了多少？跟去年同期比呢？主要买哪些货**

它会给到 年度/月度金额、同比、主销货号与订单明细

客户台账与项目时间线

你可以这样说 **把我跟这家客户两年的往来理成一条时间线**

它会给到 按时间排好的项目节点与进展

拜访纪要成稿

你可以这样说 **把这次沟通整理成拜访纪要，重点写测试进展和下一步**

它会给到 可直接编辑的纪要（手写笔记拍照也能识别）

测试反馈复盘

你可以这样说 **这几家反馈的灵敏度问题，跟他们的订单对一下**

它会给到 反馈要点 + 相关采购记录对照

货号与归属查询

你可以这样说 **AS412-9 是什么？哪个项目在用？谁在买**

它会给到 货号全名、所属项目、客户使用情况

客户特殊要求与客诉

你可以这样说 **这家有没有特殊包装或运输要求？以前有没有过客诉**

它会给到 特殊要求（包装/交付/质检/账期）与客诉记录

二、产品与技术 选型、答疑、排查，都要站得住

选型推荐

你可以这样说 **客户要做多重 PCR，引探体系推荐哪个货号？有没有更耐受的版本**

它会给到 按客户体系给货号建议与备选，说明理由

技术问答（附依据）

你可以这样说 **这个体系能不能耐受 60℃ 预变性？会不会影响灵敏度**

它会给到 判断 + 依据 + 建议的验证实验

参数横向对比

你可以这样说 **我们的 RT 酶跟竞品比，耐热性差在哪**

它会给到 关键参数与实测证据对比，可用于现场答疑

价格与报价口径

你可以这样说 **这个货号今年的成交价区间是多少？跟官价差多少**

它会给到 官价、成交价区间、按量阶梯

体系辅料与添加剂

你可以这样说 **这个体系要不要加辅助蛋白？加多少合适**

它会给到 加不加、加多少、配套货号

异常排查

你可以这样说 **客户说曲线起线晚、非特异，怎么排查**

它会给到 分诊路径与排查实验清单

冻干方案

你可以这样说 **客户要冻干，保护剂怎么配？能不能外包**

它会给到 配方思路、形态要点、承接方式

耐药与突变位点

你可以这样说 **这几个位点能不能做成荧光 PCR 多重**

它会给到 位点分组、可判型方案、货号建议

科研产品线

你可以这样说 **客户问 circRNA 模板制备，推哪个**

它会给到 科研线产品与推荐组合

三、市场与竞品 客户面前能讲得出、讲得对

竞品梳理

你可以这样说 **帮我梳理一下竞品在分子诊断原料上的产品布局**

它会给到 产品线、定位、优劣势对照

市场分析

你可以这样说 **分子诊断原料今年是什么行情？价格趋势如何**

它会给到 基于公开信息的行业与价格趋势

客户终端赛道格局

你可以这样说 **我这家客户所在的终端赛道，竞争情况怎么样**

它会给到 赛道玩家、格局与竞争要素

拜访行业情报

你可以这样说 **去之前给我几条行业热点和能聊的话题**

它会给到 热点 + 话题清单，可直接用于寒暄

竞品动态跟踪

你可以这样说 **盯一下主要竞品最近有什么新动作**

它会给到 带出处的动态摘要

企业信息查询

你可以这样说 **查一下这家客户的工商背景和规模**

它会给到 工商信息、成立时间、规模等公开信息

四、文献与证据 给客户的每个结论都能落到出处

文献检索

你可以这样说 **找几篇冻干保护剂相关的文献，要能支撑我给客户的方案**

它会给到 文献清单 + 要点提炼

文献深挖

你可以这样说 **这个方向现在研究到哪一步了？还有什么空白**

它会给到 研究进展与空白点分析

开放获取

你可以这样说 **这篇付费文献有没有开放版本**

它会给到 合法的开放获取渠道

五、材料与交付 做出来的东西直接能用

品牌规范物料

你可以这样说 **（任何产出自动带公司标识与口号，符合公司规范）**

它会给到 免去你手工排版

数据看板 / 单页

你可以这样说 **把这批数据做成一页能筛选查看的页面**

它会给到 自包含页面，可发可投屏

汇报 PPT

你可以这样说 **按季度数据做一份汇报 PPT，带演讲备注**

它会给到 成稿 PPT + 备注稿

培训材料

你可以这样说 **给新人做一份选型入门材料**

它会给到 教材 + 可交互示例

表格处理

你可以这样说 **把这张表整理成 Excel，按区域拆成两张**

它会给到 规整好的 Excel / CSV

文档转写

你可以这样说 **把这份 PDF / Word / PPT 转成 Markdown**

它会给到 保真转写稿（含表格）

思维导图

你可以这样说 **把这份资料拆成一张导图**

它会给到 结构化导图文件

六、识别与转写 把线下的东西变成能用的文字

手写笔记识别

你可以这样说 **（拍一张笔记照片发过来即可）**

它会给到 转成文字，可直接编辑整理

图片文字提取

你可以这样说 **（发截图，例如文章、页面截图）**

它会给到 提取干净的文字

录音转写

你可以这样说 **（把拜访或会议录音发过来）**

它会给到 转成文字稿，再让助手整理成纪要

七、其他

快递物流查询

你可以这样说 **这单顺丰现在到哪了**

它会给到 物流轨迹与签收状态

怎么问，效果最好

带上客户名

「苏州天隆…」比「那个客户…」准确得多，也不会问错对象

说清时间范围

「今年」「三季度」「近三个月」，避免给到你不需要的区间

说明用途

一次一件事

问题拆开发更准，也方便你逐条确认

「给客户看的方案」和「内部判断」要的详略不一样，说一句就能对上

结果不满意就追问

「第 3 点再展开」「换成表格给我」「只看浙江」——它会接着改

关于数据范围

- 助手服务的是**你负责的客户**：订单、跟进记录、客诉、成交价、特殊要求都能查、能分析。
- 问其他客户的资料，它会告诉你不在你的范围内 —— 这是公司数据权限的正常要求，需要开通请找刘新元。
- 数据以系统记录为准；发现与实际对不上，告诉刘新元，会核对更新。

使用注意

- 涉及客户的资料请按公司保密要求使用，不要转发到公司以外。
- 技术类结论会附出处；对外正式材料请按流程再过一遍评审。
- 它不代替你做决定，也不替你改系统里的数据 —— 价格、订单、客户归属都由系统和管理端维护。

常见问题

它会不会编数字?

只引用系统里的真实记录，查不到会说查不到。这也是它偶尔回"没有数据"的原因。

数据跟实际不一致怎么办?

以系统记录为准；发现对不上告诉刘新元，会核对更新。

我在外面出差能用吗?

能，微信里随时可用，不需要安装任何软件。

能帮我直接发给客户吗?

不能。它只做分析和材料准备，对外发送请你自己确认后走正常渠道。

它做的材料能直接用吗?

可以，但对外正式材料请按流程再过一遍评审——技术结论已附出处，商务口径以公司为准。

它能帮我改系统里的价格、订单、客户归属吗?

不能。这些由系统和管理端维护，助手只做查询与分析。

它说"不在你的范围内"是什么意思?

助手只服务你负责的客户。要查其他客户，找刘新元开通。