

循环智能

企业级大模型应用及会话智能解决方案提供商

2026年

全球领先的企业级大模型应用及会话智能解决方案提供商



循环智能专注于AI在销售与服务场景的深度应用，核心产品服务于销售管理者与一线人员，通过智能分析客户沟通、洞察需求、优化决策，全面提升人效与转化效率，助力企业实现持续增长。

自2018年成立以来，循环智能获得博裕投资、红杉中国、真格基金等多家知名机构支持，并于2023年在新加坡、印尼、马来西亚、巴西、泰国和日本等地设立海外公司，积极拓展全球业务。

提高线下销售业绩和客户体验



已服务于全国8500+汽车零售门店，及600多家房产售楼处



汽车零售



房产案场



银行网点



零售门店

提高线上营销与服务生产力



专注销售及服务领域，日均处理1亿+会话，赋能超100万销售



远程银行



消金和互金



互联网服务



证券



保险

全球化业务



我们的服务网络覆盖新加坡、印度尼西亚、泰国、巴西、日本和中东，致力于为当地客户提供本地化服务

国内最早从事大模型研发及应用的公司之一

2019-2021



技术突破和商业突破

- 2021年，联合华为云，发布全球**首个**千亿中文大模型“盘古”
- 战略上聚焦“**AI增强人**”，通过提升人的能力，来提升销售效率
- 坐席辅助和会话洞察产品诞生
- 成功赢得大客户：CBC，捷信，58同城等

2022-2023



深耕行业，大模型技术落地

- 推出首个聚焦销售、客服和贷后催收场景的大模型 - **千循大模型**
- 签约**上汽奥迪、上汽智己、莲花汽车**等知名品牌，实现汽车销售赋能的战略性突破
- 与**50+**家头部金融机构达成深度合作
- 智能坐席辅助在金融行业中占据**领导地位**
- 服务全国**600+**房地产案场，持续以“AI+销售”为企业创造价值

2024-2025



大模型原生产品发布，国际业务拓展

- 发布全新系列大模型原生应用产品
- 签约汽车门店数量突破**8500**家，汽车行业市场占有率**第一**
- 发布首个赋能线下门店的AI销售助手SalesMate
- 门店销售AI助手解决方案成功拓展至**银行网点和高端零售行业**
- 成立Speakly AI海外品牌，在**新加坡、印度尼西亚、巴西、泰国、日本和中东**等地开展国际业务

我们的价值定位



依托大模型，**全面增强**
一线人员的专业能力和沟通效率



可视化全渠道沟通过程，
提升销售转化与客户经营的效率



精准洞察**未知的客户反馈**，
提升管理层决策效率

我们的客户

汽车

金融机构

互联网金融

泛互

地产及零售

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

荣誉与资质



成功入选
中国数字金融独角兽榜 (2024)



2023 IDC中国
金融科技 FinTech 50 强



2022/2021连续两年入选
CB Insights 全球 AI 创新百强



2024全球数字贸易博览会
机器人与人工智能赛道 银奖



2021世界人工智能大会
SAIL之星-盘古大模型



- 界面新闻2023「REAL 100创新家」
- 证券之星「2023年度卓越金融服务公司奖」
- 机器之心2022年度最佳AI公司TOP30
- 2022年英特尔AI百佳创新计划“芯锐奖”
- 《保观》2024/23/22年度InsurStar保险年度榜单
- 36氪2022年度「X·36Under36」S级创业者
- 2022中关村前沿科技人工智能TOP10
- 58集团“2021年度卓越供应商”



国家高新技术企业

信息系统安全等级保护3级

大模型算法备案
网信算备110108996164401240013号

企业信用等级3A

国际最权威的 SOC 2 安全认证

ISO9001认证

北京市“专精特新”企业

ISO27001认证

基于大模型的会话智能解决方案，助力企业构建数据驱动决策的增长飞轮



全栈产品矩阵，赋能企业多角色，提高企业决策和运营效率



智能工牌+大模型会话洞察+SalesMate, 全方位赋能线下销售管理



佩戴智能工牌
汽车4S店、银行网点、房产
售楼处、零售门店销售接待等



获得客户许可进行录音
然后充电和上传数据



大模型应用,
全面赋能销售过程管理和运营



智能工牌 — 专为线下场景打造的对话数据采集设备

智能工牌具备先进的语音采集和记录功能，通过智能工牌+大模型会话洞察助力企业线下沟通数字化，可广泛应用于汽车4S门店、品牌零售和房产案场等零售场所。

WiFi版智能语音工牌



工牌正面



工牌背面

续航：10h+

充电方式：充电坞

数据传输方式：Wifi传输、充电坞传输

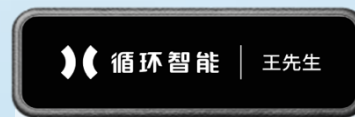
录音开关：按键控制、离开充电坞自动录音

佩戴方式：别针、磁吸

优势

充电坞方便集中管理，WiFi网络可调试
适合室内封闭环境

4G版智能语音工牌



工牌正面



工牌背面

续航：10h+

充电方式：Type-C

数据传输方式：4G传输

录音开关：按键控制

佩戴方式：别针、磁吸、夹子

优势

不受WIFI限制，使用4G流量数据传输
适合户外开放环境

SalesMate - 从一线到经理的个性化AI助手，全面赋能销售转化

赋能一线销售与主管：更好地提升转化率

赋能管理人员：客户与市场情报洞察



个人接待客户明细

客户描摹和客户意图



循环智能 李直



门店盘客日报

管理人员周报

销售会话洞察 - 打开沟通“黑盒”，赋能管理层定位转化根因



助力企业打开销售过程的“黑盒”，销售过程可视化，洞察转化根因

团队执行力及业绩转化归因分析

战败原因分析

销售策略优化

销售会话洞察 - 全渠道销售过程可视化, 提炼业务洞察, 助力业绩增长



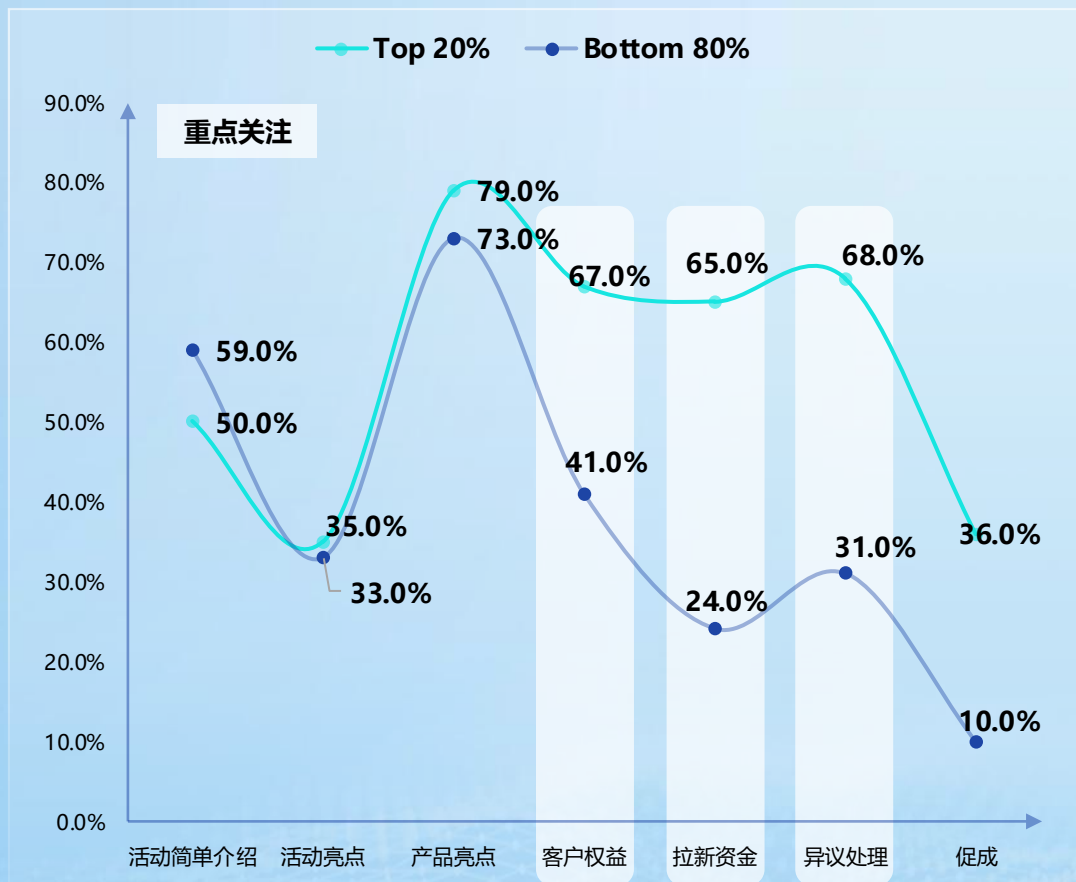
销售过程可视化

- 复制绩优销售行为
- 提升团队执行效能
- 提炼关键业务价值
- 合规性监控

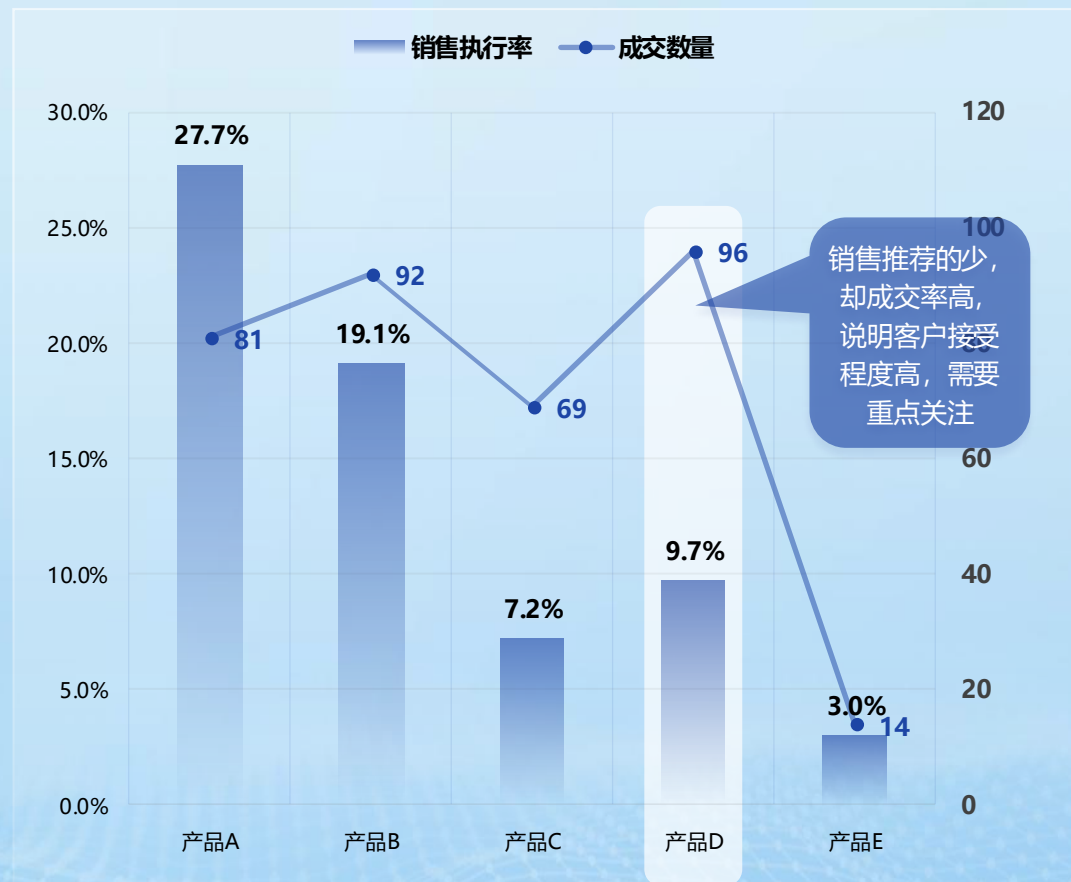
优化销售策略

- 销售策略动态调整
- 分析订单流失原因
- 提升团队转化能力
- 针对性1对1辅导

销售会话洞察 — 聚焦业绩转化根因，优化销售策略，实现业绩增长



绩优销售在以上三个环节中表现优异，可在整个团队中借鉴推广



应快速调整销售策略，加强推广该产品

客户发现 — 快速识别市场真实反馈，辅助品牌洞察真实的客户心声

全渠道海量沟通数据



应用案例：
新车上市活动，发现客户抗性点

智能工牌



远程外呼



客户服务



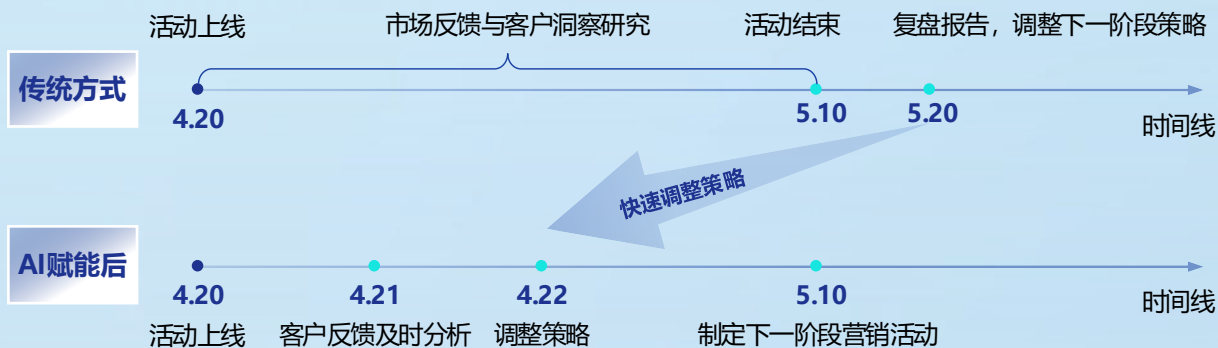
App-IM



企业微信



4月20日新车上市当天，销量未达预期。如何通过分析全国客户在展厅接待、试乘试驾环节与销售沟通信息，识别客户抗性点，据此快速优化销售策略？



还可以挖掘哪些高价值客户反馈？

客户对竞品的反馈

购车需求与偏好

客户对本产品的反馈

.....

业务价值？

24小时内获取客户真实反馈，实时掌握市场动态

从“事后复盘”到“事中干预”，及时调整策略与优化执行

高度自动化，自定义发现主题，大模型自动识别与聚类分析

坐席辅助 — 让所有一线销售、客服、贷后人员成为专家

提高一线坐席团队的专业能力和工作效率，提升营销转化和客户满意度



远程银行、电销、
网销、DCC



客户服务



贷后管理

覆盖电话、企微和
IM等语音和文本
沟通渠道 (联络中
心场景)

【多场景多分支流程导航】

【实时话术推荐、产品推荐】

【智能会话小结和工单，提高坐席效率】

【实时违规提醒】

【客户画像提取、关键词提取生成代办】

【千人千面的知识库，按需检索】

坐席辅助 — 在企业中的应用场景及应用价值



远程银行、电销、网销、DCC



业务价值

- 日均意向订单推送量提升**3.5倍**
- 营销转化率提升**30%**



客户服务场景



业务价值

- 一次性问题解决率提升**35%**
- 实时推荐的知识采纳率超**60%**
- 客户满意度提升**60%**



贷后催收场景



业务价值

- 及时识别投诉倾向，投诉率下降**0.85%**
- 100%全量对话质检
- 新手成长周期缩短**50%**

智能质检 — 全新大模型智能质检，质检效率显著提升

基于客户全渠道沟通内容的关联质检

支持对客户在全渠道（包括呼叫中心、企业微信、IM工具、邮件、短信等）的沟通数据进行统一接入与质检分析，全面保障沟通合规性。

模型自动生成违规原因和改进建议

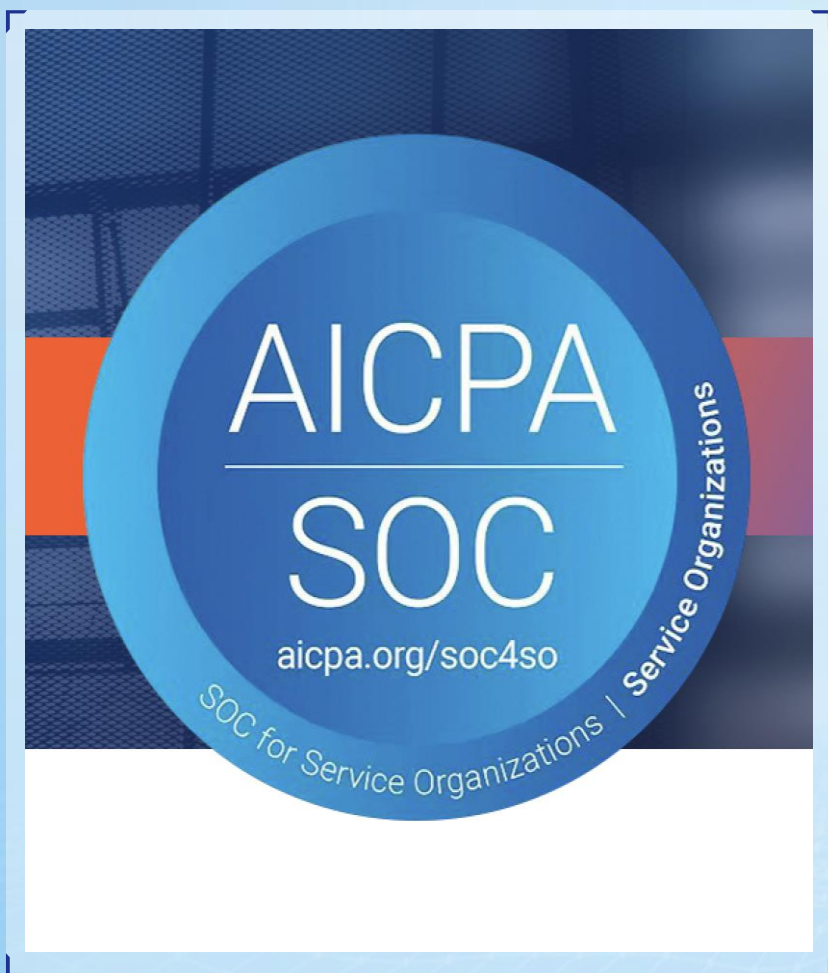
不仅可精准识别违规行为，进行标记，并同步输出违规原因说明及针对性的改进建议，帮助坐席快速理解问题所在与优化方向，提升质检效率。

多模混合质检

结合大模型、小模型、NLP、正则规则与关键词等多种技术手段，实现多模协同质检，达成“效果优、效率高、成本低”的质检目标。



全线产品严格遵循国际数据安全合规要求，全方位守护客户数据安全



数据采集

强授权：
明示同意
弱授权：
默示同意



分析 / 处理

边缘语音识别
变声处理



传输

HTTPS 加密
数据不出境



存储 / 保留

个人信息加密
硬件数据加密



分享

不展示个人信息
个人信息脱敏



销毁

用户发出请求时
销毁数据
超时数据定期
销毁

全线产品在数据采集、使用、处理、设备接入与流程管理等各环节，均严格遵循SOC 2认证标准，确保数据全生命周期的安全与合规。

同时，全面遵循国内等保认证、个人信息保护法，以及国际CCPA、GDPR等隐私保护法规，持续保障全球客户的数据安全与合规运营。

行业解决方案与案例

通过专为行业特定训练的行业大模型及应用，助力企业销售/服务过程的数字化和智能化



汽车



银行 / 保险 / 证券



互联网服务



高端零售



房地产

汽车行业案例： 循环智能汽车行业解决方案助力某新能源汽车品牌试乘试驾转化率 提升6%

该新能源汽车品牌在全球市场发展迅速，业务遍及中国、欧洲、亚洲、大洋洲及拉丁美洲等地区，拥有超过1,200家零售门店。循环智能作为其合作伙伴，提供的门店解决方案已覆盖中国大陆32个省级行政区，并成功在巴西市场落地实施，助力品牌全球化布局。

业务挑战

- **经销商**：销售人员流动性高，专业能力不足
- **集团总部**：无法对经销商的销售过程管理
- **整体层面**：缺乏有效的工具及时了解市场反馈与洞察

解决方案

- **智能工牌**：门店销售人员佩戴，使用在展厅接待、试驾、交付及售后服务的全流程
- **SalesMate**：门店销售可查看访客接待全流程，了解客户反馈
- **大模型会话洞察**：业务管理层可实时掌握门店销售执行
- **客户发现**：及时洞察市场反馈

合作成效

6.4%

门店留资转化率提升

试乘试驾转化率提升了

6%

汽车行业案例： 上汽集团著名汽车品牌借助智能工牌和销售会话洞察系统提升4S门店 的试乘试驾客户体验



作为德国豪华汽车品牌与上汽集团合资成立的品牌，该企业专注于在中国的本土化生产与销售。目前，已在全国有200多家4S门店，采用传统经销商销售模式。



业务挑战

- 市场调研成本高，频率低且样本数量有限
- 神秘访客的成本高，对经销商的管理存在盲点
- 门店销售人员流动性大，难以固化并复制优秀的销售经验。
- 从客户反馈到决策更新的闭环较长，导致市场策略制定滞后



循环智能解决方案

- **坐席辅助** — 提升邀约客户到店的能力，灵活地应对不同情况
- **智能工牌** — 合规收集客户从进入4S店、接待、试驾、下单到交车的整个销售与服务过程的沟通数据
- **客户发现** — 大模型全面识别客户在销售全流程中的真实反馈，高效完成市场舆情分析
- **大模型会话洞察** — 销售流程与订单结果进行交叉分析，助力业绩归因分析，及时调整销售策略



合作成效

通过加强管理，销售顾问SOP的执行力提升了**3倍**
效率向销冠4S店看齐

单城市平均每月收集标签数据量 **1000+**

门店试驾最高一个季度小定率提升了**17%↑**
(试驾结束后3天内下定率)

银行案例： 循环智能助力某世界500强股份制银行日均意向订单推送量提升3.5倍



业务背景

该银行正经历从传统客户服务模式向“营销+服务”模式的战略转型，因此超过2500名客服人员需提升能力以适应新模式下的业务需求。



业务挑战

由于员工缺乏销售能力、专业知识掌握程度存在差异，无法满足新的经营策略转型，因此引入循环智能解决方案赋能一线坐席和业务管理人员，提升业务部门的管理和经营效率。



循环智能解决方案

- **坐席辅助**：提供实时信息和产品推荐，提升员工专业能力和服务质量。
- **大模型会话洞察**：大模型会话洞察与CRM集成，识别客户抗性点和异议点，提升客户洞察能力。
- **统一的客户体验**：跨渠道整合客户沟通数据，实现全方位的客户互动洞察。基于完整的客户视图，提供一致且个性化的服务体验，确保在任何接触点均能实现无缝服务连接。



合作成效

日均意向订单
推送量提升了**3.5倍**

成交转化率从**14.26%**
提升到**18.8%**

客户问题解决效率
提高了**40%+**

实时推荐的知识
采纳率**超60%**

银行案例： 循环智能赋能头部股份制商业银行“消保归因分析项目”， 助力金融消保精准化管理

金融消费者权益保护是银行行业发展的重要议题，投诉处理与纠纷化解是消费者权益保护工作的重点，某全国性股份制银行消保中心亟需建立一套满足行内需求的消保归因标签体系、归因分析体系，开展精细化管理，看清客诉现状，支撑制定降诉策略、开展消保两查。



业务挑战

面对日益增长的投诉量、复杂多样的消费者诉求，以及监管合规压力，传统依赖人力的消保管理方式已难以满足高效响应和精准归因的需求。

该银行为提升投诉处理的质与效，降低运营成本，正式引入循环智能的行业大模型及其应用，推动消保工作向智能化、自动化转变。



解决方案

“AI+业务”双轮驱动的解决方案，以行业大模型驱动的“发现-打标-分析-触发”闭环，完成客诉归因分析、风险预警、管理动作触发的智能化的消保全场景精准管理。



合作成效

- 千循大模型对海量客诉工单及录音文件智能解析
- 自动提炼投诉原因、客户诉求、情绪等多维度的分类标签，实现系统自动化打标、分类和归因
- 与消保管理动作深度关联，形成智能化触发机制
- 目前核心任务中部分客户诉求识别**精确率高达94%**
- 管理层可通过可视化看板，实时追踪整改进展，确保从问题发现到解决的全流程透明可控

保险行业案例： 泰康人寿借助智能坐席辅助、销售会话洞察系统提升新业务营销团队 专业能力



2022年，泰康人寿相继部署了循环智能的智能坐席辅助和销售会话洞察。利用AI技术辅助坐席提升话术和营销技能，降低人员成本、提升人均产能的同时，为管理层提供客观准确的客户分析和销售执行策略数据，指导电销人员在更合适的时间段与客户进行交流，以此不断提升坐席人员的精准营销能力及客户体验。



业务挑战

呼叫中心时常面临着从业者年轻、离职率高，培训周期长、更换成本高，外呼投诉率居高不下，风险监控难等问题。因此，能够实时为话务中的销售提供支持，通过技术和数据来量化话务中的流程和销售策略执行情况，提高精准营销能力和人均产能成为亟需。



解决方案

- **智能坐席辅助**：为电销坐席实时提供知识、产品精准推荐
- **实时客户画像**：根据会话内容构建实时客户画像，便于后续营销
- **销售会话洞察**：全量沟通内容的管理，可根据看板分析坐席执行情况，找到薄弱点针对性培训
- **实时违规提醒**：提升坐席对高危事件的敏感性



合作成效

循环智能系统已与泰康电销3.0系统深度融合，多个职场超1000名员工的日常提供实时辅助，提高了坐席营销能力和客户转化率。

会话洞察提供了管理层到坐席人员不同维度的**十多**项指标统计，**提高了销售过程每个节点的转化率。**

实时质检功能，有效提升坐席的业务技能和异议处理能力，降低业务风险。

高端零售案例： 智能工牌和会话智能解决方案助力某高端家电品牌规范了门店销售接待流程

该集团是一家专注于高端厨房电器研发、生产和销售的企业，全国拥有3000家以上的门店为消费者提供便捷的产品体验和服务。



佩戴工牌，对话数据采集



智能录音工牌



数据处理



客户洞察与销售管理



合作成效

16%
门店客户留资率

50%
销售关键流程执行率提升

分析每一次沟通，并迅速确定表现优异者的不同做法，并在整个团队中复制成功的行为和SOP，以提高团队的绩效。



企业级大模型应用及会话智能解决方案提供商

了解更多

访问官网 www.rcrai.com
或拨打电话 400-607-5800



办公地点：北京、上海、深圳、成都、无锡、新加坡、印度尼西亚、巴西、泰国、日本