AIA AGENCY KICKOFF MEETING
友邦2026年啟動大會

打造AI时代的先进组织

全心為客 堅守使命

BEYOND NUMBER ONE



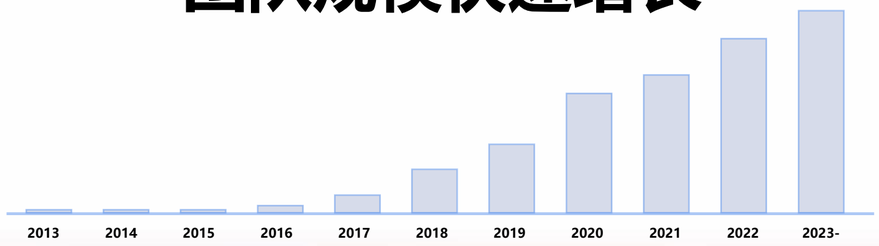
字节跳动：
全球业务持续创新、全球组织敏捷发展

业务全球化发展

150+个
旗下产品覆盖国家和地区

75个
语 种

团队规模快速增长



多元的产品矩阵

国内产品

抖音　今日头条　西瓜视频　剪映

飞书　红果短剧　豆包　火山引擎

境外产品

TikTok　CapCut　Lemon8　Fizzo

AI在组织中的落地

不是技术采购

而是战略能力重构

AI 对于团队的多维度影响

个人成长与效率革命 → 团队管理进化 → 团队拓展与能力复制

个人成长与效率革命

AI 时代的工作方式

“会议应该简洁，直奔主题，
让会议成为信息高效传递的载体”

少会、短会、小会
时间花在业务上

AI 时代的工作方式

“以『让对方立刻明白』为目标，鼓励讲人话
打造信息清晰的 无障碍沟通文化”

形式至简，内容为王
超越PPT，用更简练的方式承载干货

AI 时代的工作方式

“主张信息默认开放，反对设置内部壁垒，
以此降低协作成本”

以信任为沟通前提
减少猜测与内耗，直接提升效率

技能升级：把工作内容转化为AI流程

提示词指令
你是一个友邦保险的资深顾问，
帮我生成一个客户分析报告

智能体Agent

1. 保险行业资深顾问的包含以下特点
2. 按照以下路径完成研究报告
3. 通过互联网搜索对客户行业的信息
4. 以下是生成的研究报告：……



感知

外部输入信息

……

思考 模型大脑

记忆：上下文　智慧：学习的知识

决策规划

行动

内容生成

……

具生执行

工具使用　API/MCP

技能升级：拜访记录用AI
转为可分析、可追踪的结构化数据

新型协作方式

手动填写
13个必填字段
+ 2个选填字段

语音录入跟进信息
AI 自动解析关键字段

AI 优化建议，管理有的放矢

📝 客户跟进记录 – 2024/01/21

意向沟通 xxxxxxxxx地产集团有限公司

填写人	陈晓冬
伙伴公司	飞跃数智科技有限公司
渠道经理	黄莉莉
涉及产品线	飞书套件
跟进次数	第 1 次
投入人次	3（总投入）｜1（伙伴） 2（飞书）

📝 基本信息

飞书参会人	@李天天
伙伴参会人	陈晓冬
沟通对象	刘总–总裁办

💬 沟通内容

1、客户介绍：
–2005年成立，项目以泰兴为中心分布在扬州、南京、苏州、无锡、南通、淮安、湖北、南宁、哈尔滨、大庆等地，成功开发30多个商业综合体、高端住宅，知名度高，18年间以来，布局全国多个城市，是一家多元化经营

💯 跟进记录评分：90 分

雷克斯的优化建议

在下一步的待办事项中，建议明确具体的时间节点，比如本周五的具体时间，以及具体的对接人，以便于更好的执行和跟进。

「机密」请注意信息安全、严禁外传

根据业务需求灵活定制判断标准

✓**商机确认：**
是否有明确产品、大致意向金额
✓**产品试用：**
是否提交样品申请、
发货进度、试用反馈
✓**提单：**
需求科室、品类、用量...

分级分类、主动预警

🔔 2023/12/12 风险总结

🏠 概览

风险客户	商机 ARR
6	100 万

‼️ 预计关单日期延后

P1 中山市美盈家具有[illegible]

商机 ARR：30 万
风险原因：预计关单日期从 2024-02-05 调整到 2024-12-31

雷克斯总结

销售人员在沟通中成功向高层展示了飞书的价值和潜力，使得高层对飞书的认知有了显著提升，从而决定大力推广飞书。该情况的出现主要得益于销售人员的专业性和良好的沟通技巧。

客户所有人 飞翔科技–陈一卓
渠道经理 @李天天

「机密」请注意信息安全、严禁外传

‼️ 预计关单日期延后

团队管理进化

借力AI　大幅扩展管理半径
提升管理穿透力　加速落地

自上而下

缺乏有效跟踪机制

任务执行落地难，
局部抽检难以发现真正的「木桶短板」

多层信息收集困难

各区域信息收集难，大量表格收集任务
给总部和区域分公司增加负担

区域人员质量难把控

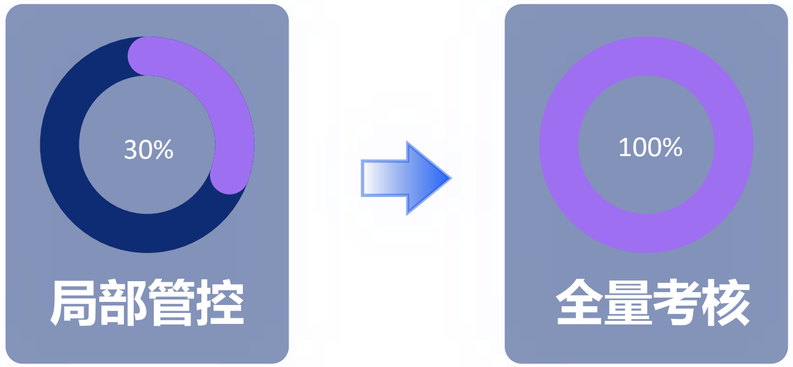
区域人员质量把控难，
区域分公司人员专业度不足，沟通成本高

自下而上

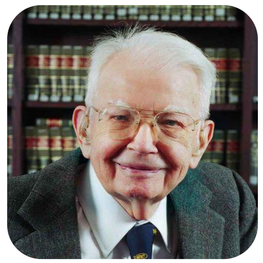
一线真实声音难听见

一线真实的声音与需求难以被
听见，部分策略与一线实际情况不匹配

从局部管控到全量管理，持续提高企业内部的信息流动速率



“让正确的信息，在正确的时间，传递给正确的人
通过提高信息流动速率，
降低内部交易成本”



——诺贝尔经济学奖得主
罗纳德·哈里·科斯

AI+业务　帮助管理者洞察全局

管理进化：从管人理事到洞察与赋能

商机进展智能总结

进展AI打标｜正向/负向/中性
管理者快速洞察，实时穿透指导项目

某保险集团副总裁：
以前我们说管理,一个人最好下属7个,
我觉得现在我可以管300~500
从来没想过300人团队的周报,
我可以快速找到重点信息,
让我更好的感知市场和对手的策略变化



让个人知识变成不会流失的团队资产

AI 让团队协作不白费 转化为知识管理体系

知识创造随时随地自发产生
牛人愿意不断沉淀自己的知识财富

组织沉淀起一座一座的喜马拉雅山



2877万 篇文档
1.17亿 次阅读
163万 次点赞
1101万 条评论

有知识的人愿意贡献知识
组织里产生知识博主

博客



团队拓展与能力复制

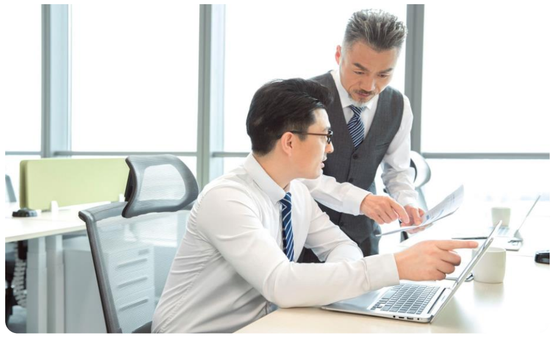
如果你有 1,000名
第一天进入公司的优秀应届毕业生
你计划安排他们做什么?

高智商　全知　会犯错　记忆差

未来由老师傅 + 智能体帮助新人成长

智能入职：AI驱动的『组织能力快速复制』

师徒制/带教制





企业员工的个人经验



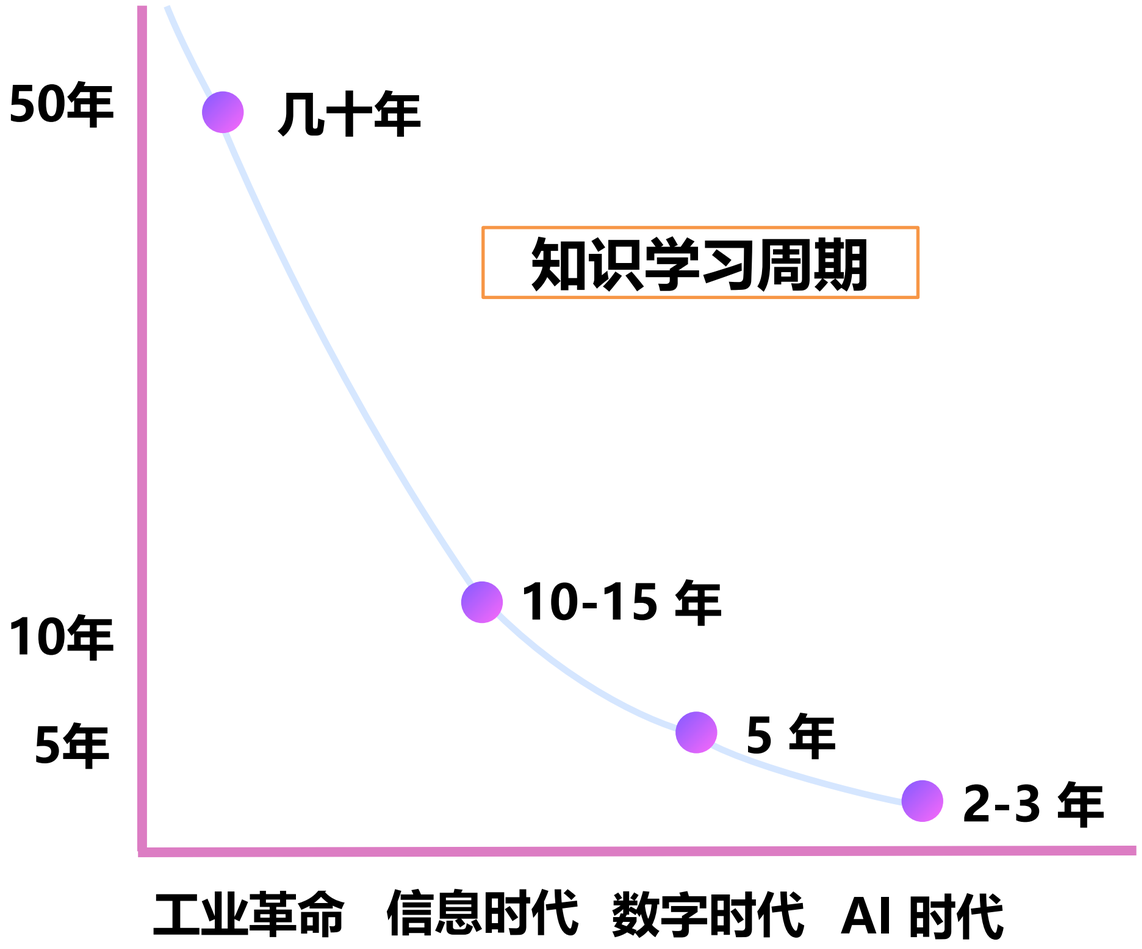
企业的组织经验



智能体
可使用的经验



AI 缩短学习周期 催化之字形成长



带动之字形人才涌现



AI 升级学习方式 随时随地高效学习



过去

培训是「要我学」，被动学习

突击「集中式」学习，填鸭式

是解决问题，而不是让解决问题的人变得更好

未来

主动学

不懂就问

碎片化学习

随时随地回顾知识

个性化课程体系

关键知识查漏补缺

随时问 **随时学** **随时练**



个性化培训课程体系



问答、推荐、培训一体化



千人千题，每日一练



每周学习回顾

AI时代必备技能
提示词功能(Prompt)令人才技能升级

优化前

帮我生成一个友邦保险港澳分公司的产品个性化营销推荐系统

优化后

- **角色**：你是一个有20年经验的保险行业顾问，负责为客户提供保险产品方案
- **限制**：你只能根据友邦保险香港&澳门地区可售卖的产品清单，提供产品方面的支持，不允许利用互联网公开信息进行随意补充。你提供的所有产品信息都需要标记信息来源。
- **内容**：

•**第一部分**，帮我根据提供的客户的信息，分析这个客户所在的行业、客户年龄段分布、此类客户一般有哪些喜好，风险等级如何

•**第二部分**，帮我生成针对此类客户的产品推荐方案，覆盖健康、人寿、储蓄等多个险种，并能够给出推荐案例，这样看起来更有信服力

•**第三部分**，帮我生成针对此类客户的营销话术，包含初次见面、再次交流与成单时刻的感谢，让客户感受到我们产品是有保障，有售后，有服务的，从而成为我们的忠实用户。

提示词功能优化技巧

1. **指令：**
   告诉AI 身份是什么
2. **限制：**
   告诉AI 有哪些要求
3. **结构：**
   告诉AI 写成什么样

一线员工
也可以是最厉害的AI效率先锋

历史总完赛场次

560+

累计认证效率先锋人数

53,000+

累计搭建轻量企业系统

160,000+



这是最坏的时代
也是最好的时代