

新疆催收智能外呼系统

生成日期: 2025-10-25

音视贝专注为企业提供销售管理全流程解决方案，功能涵盖电话录音、客户标签、流水统计、挂机短信等，覆盖电话销售全流程。电话沟通后，系统将自动上传电话录音，员工的话术问题，管理者轻松了解；通话后可为客户添加丰富的标签，包括客户身份、兴趣爱好、感兴趣的产品等，标签直观展现在CRM中，让客户画像更加立体，也为维护客户关系提供有利的价值；电话统计还能自动统计出业务人员的有效通话次数、接通率等数据，让管理者了解员工状态；状态标记可以标注哪些客户有意向，哪些客户符合继续跟进的要求，都可以通过状态标记来跟进；每次跟进客户后，直接在通话记录中沉淀沟通数据，帮助业务人员掌握所有沟通情况；电话里才给客户聊完产品，过几天客户就忘了我是谁、产品是什么了，这时候挂机短息就可以发挥巨大的作用了，利用挂机短信能让电话拓客的转化率更高，在通话后发出短信，继续加深客户印象，成交机会更多。智能外呼系统好用吗？新疆催收智能外呼系统



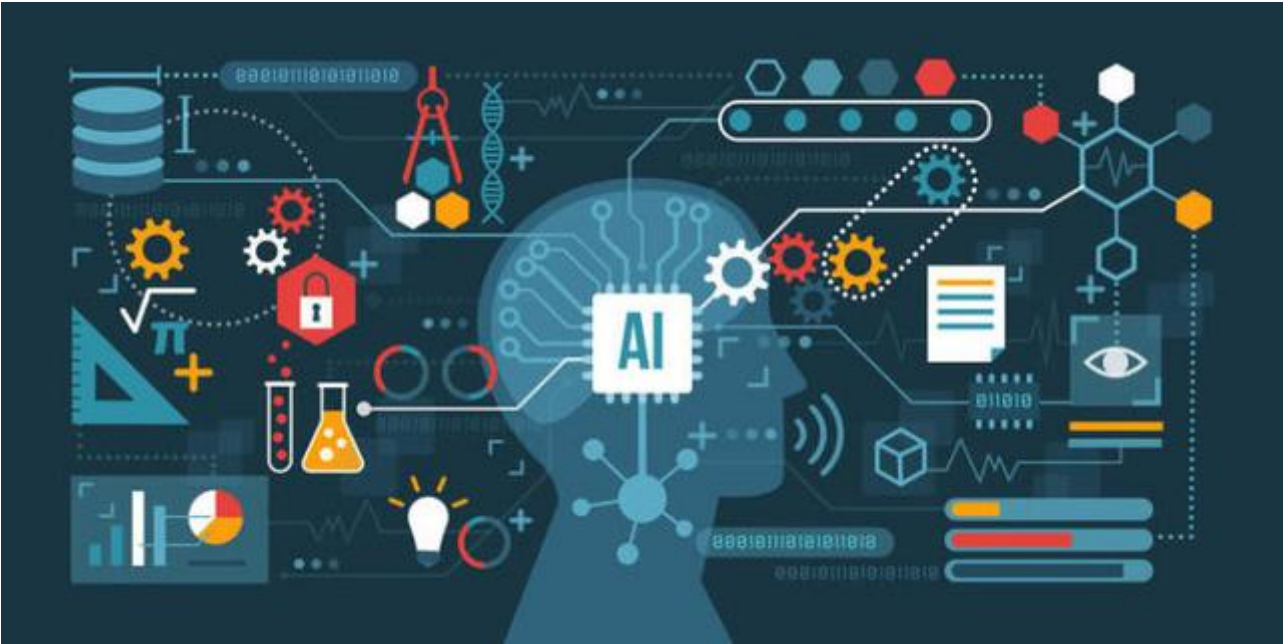
序号	任务名称	话术模板	创建时间	任务状态	总数	已拨数	未接通数	待处理数	创建人	备注	操作
1	测试标签-卫健5	卫健-社康医生	2021-11-09 17:13:03	已完成	3	3	1		刘盼	测试外呼	查看详情
2	测试标签-卫健3	卫健-社康医生	2021-11-09 15:45:29	已完成	3	3	1		刘盼		查看详情
3	标签测试-卫健2	卫健-社康医生	2021-11-09 15:43:00	已完成	3	3	2		刘盼	标签测试2	查看详情
4	标签测试-卫健	卫健-社康医生	2021-11-09 15:16:40	已完成	3	3	2		刘盼	标签测试-卫健...	查看详情
5	补充测试2	中国银行浙江省分行测试话术2	2021-11-07 12:51:16	已完成	1	1	0		刘盼		查看详情
6	测试补充	中国银行浙江省分行测试话术	2021-11-07 11:45:27	已完成	16	16	0		刘盼		查看详情
7	中国银行场景一正式2	中国银行浙江省分行测试话术2	2021-11-07 11:31:37	已完成	20	20	1		刘盼		查看详情
8	测试任务	卫健-社康医生	2021-11-07 10:54:28	已完成	1	1	0		建祥		查看详情
9	中国银行测试外呼	中国银行浙江省分行测试话术	2021-11-07 10:39:58	已完成	2	2	0		刘盼	测试1	查看详情

如今电销已成为销售主力军，且整个电销市场已进入白热化阶段，在电销泛滥的情况下，许多人已经对电销产生了抵触心理，不论这个产品是否是自己所需要的，这时候通过电话来拓客是相当困难的，如果继续采用人工拨打电话只会更加消耗人力、物力，所以使用一款好的智能外呼系统是非常必要的，企业也急需这样一个工具来打破这种僵局。外呼系统拨打电话的效果相当于人工的五倍，后台展示也比较清晰，随时方便跟进有效客户。另外，音视贝智能外呼系统在避免打扰方面有了全新的升级，主要从五个方面入手，可以设置拨打时间段，灵活避开用户休息的时间；控制拨打频次，限制每通电话的拨打间隔，避免频繁拨打打扰用户；多方位过滤设置，根据通话内容可以判断用户购买意向，当客户明确拒绝时、有投诉意向时，系统会自动标识，不会再次拨打，从根源上避免给用户造成打扰；自主挂机设置，当用户明确表示不需要时，系统不会强制介绍产品直至用户挂机，其会先行挂机，避免过多打扰。新疆催收智能外呼系统智能外呼系统的应用场景。

序号	任务名称	话术模板	创建时间	任务状态	总数	已接数	未接通数	待处理数	创建人	备注	操作
1	中国银行场景一正式2	中国银行浙江省分行测试话术2	2021-11-07 11:26:30	待执行	20	0	0		刘盼		查看详情
2	中国银行场景一正式	中国银行浙江省分行测试话术	2021-11-07 11:26:09	待执行	20	0	0		刘盼		查看详情
3	中国银行场景一正式	中国银行浙江省分行测试话术	2021-11-07 11:30:47	已暂停	20	4	0		刘盼		查看详情
4	补充测试2	中国银行浙江省分行测试话术2	2021-11-07 12:51:16	已完成	1	1	0		刘盼		查看详情
5	测试补充	中国银行浙江省分行测试话术	2021-11-07 11:45:27	已完成	16	16	0		刘盼		查看详情
6	中国银行场景一正式2	中国银行浙江省分行测试话术2	2021-11-07 11:31:37	已完成	20	20	1		刘盼		查看详情
7	测试任务	卫健-社康医生	2021-11-07 10:54:28	已完成	1	1	0		建祥		查看详情
8	中国银行测试外呼	中国银行浙江省分行测试话术	2021-11-07 10:39:58	已完成	2	2	0		刘盼	测试1	查看详情
9	自定义标签测试4	卫健-社康医生	2021-11-05 15:46:28	已完成	3	3	0		刘盼	开场白加上全部模...	查看详情
10	自定义标签测试3	卫健-社康医生	2021-11-05 15:35:41	已完成	3	3	1		刘盼	自定义标签格式...	查看详情

对于企业来说，智能外呼系统有许多帮助和好处的，因为它不仅非常高效准确，还可以帮助企业以更低的成本去增加工作效率与利润。智能外呼系统有着先进的AI智能算法，帮助企业打造智能，人性化的人机交互体验，让用户和智能外呼机器人实现无障碍的自然沟通，再搭配上过硬的技术，可以让机器人分析出用户的需求和想法，从而给出合适完美的回答，这样不仅高度还原了真实对话的场景，还可以有效提升用户好感度，帮助企业抓住用户。语音方面的功能是智能外呼系统突出的一点，它包含了语音识别，语义理解以及语音合成等功能，可以让智能外呼机器人轻松应对客户需求，快速识别客户意图，拉近企业与客户之间的距离。强大的技术框架和算法也让智能外呼系统具有了更多人性化的功能，例如它能够个性化服务，在不同场合给出不同的回答。它也具有强大的抗噪功能，即使是面对复杂的环境，有众多干扰因素，智能外呼系统仍然能够稳定和用户进行沟通，有效降低干扰，给用户一个良好的沟通环境。精确地数据分析功能可以帮助企业对各种信息和数据进行快速管理，智能外呼系统可以完整记录外呼情况，实时更新数据，帮助企业更好的分析用户，从而吸引更多用户。

智能外呼系统是众多有电销需求企业的刚需，它的应用场景非常广，确实可以有效提升企业的工作效率，降低企业人力成本，并且业务拓展、意向客户筛选的效果并不逊色于人工。音视贝智能外呼系统基于深度学习的算法应用(ASR、TTS、NLP)可以准确识别用户意图，实现营销获客、回访邀请、通知调查等业务场景，支持打断、多轮会话，毫秒级响应极速反馈，实现机器人与客户的无障碍交流，可对通话实时进行转写，将对话过程全程录音，保存至后台系统中，便于沉淀数据，为下一步的业务分析做准备。如何合理选择智能外呼系统？



智能外呼系统的效果和优势要综合多个维度衡量□ASR和TTS的技术能力，机器人替代坐席去外呼电话首先要能识别、理解客户的话，并作出相对应的回答□ASR识别准确率和TTS的拟人化程度就非常重要，这一点也是对客户体验影响较直接的一个因素；使用便捷性，智能外呼在系统上线前需要做系统配置，这时候操作的便捷性、灵活性就显得尤为重要；系统智能化能力，知识、话术、场景的配置在创立之后是否有资源共享、知识复用、场景迁移的能力很重要，这样就省去了知识、话术等重新配置、重新创建的过程，直接调用之前已经建好的即可；实施经验，重要的还是要看智能外呼企业有没有能力支撑和支持用户所要的需求，以及产品规模化落地的经验，这表示系统的稳定性和可靠性已经得到市场的验证，值得信任。智能外呼系统和传统电销系统相比有什么优势？新疆催收智能外呼系统

智能外呼系统怎么选比较好？新疆催收智能外呼系统

与传统电销方式相比，智能外呼系统的效率要比人工更高。根据数据来看，人工每天大概能拨200通电话，而机器人每天大约可以拨800-1000通电话，由此推算智能外呼系统的效率是人工的4-5倍。另外，智能外呼系统还可以多线路同时工作，效率远超人工。智能外呼系统还可以定制话术，根据不同场景，制作出合适的话术，准确识别关键词，回答客户的问题，不会出现话术错乱的情况，对话准确率高、反应灵活，没有情绪波动，不受外界环境干扰，给到客户高质量服务状态，这是人工很难达到的标准。新疆催收智能外呼系统

杭州音视贝科技有限公司专注于人工智能领域智能语音、智能图像、虚拟数字人等产品的研发，通过将人工智能技术与企业服务场景深度融合，助力企业智能化升级，帮助企业降本提效、升级用户体验、挖掘更多的营销价值，致力于为企业提供营销、服务、运营、管理一站式智能化解决方案。

公司坚持科学发展，将技术研发和人才培养作为公司的发展目标，团队成员来自于华为、阿里巴巴、蚂蚁金服、同盾科技、金蝶软件等企业，拥有多年人工智能与企业服务相关产品研发和商业化经验，专注于智能语音、语义理解、语义分析、语音网关等人工智能技术的研究与应用，在音视频互动领域有长期的技术积累能力和商业实践。

在此基础上结合ASR、NLP、TTS和人脸识别等技术，打造出了智能客服、智能外呼、智能质检、智能语音机器人、虚拟数字人、智能媒资等产品。团队拥有出色的商业化和项目交付能力，已成功积累了多个行业的成功案例，目前已服务于曹操专车、中移在线、赣南医学院等多家单位。

未来公司将会进一步探寻技术领域，提供更专业、更符合各行业发展方向的智能外呼、智能客服、智能语音网关、虚拟数字人等产品，提供SAAS及PAAS的应用服务，保持研发技术持续走在行业前沿，实现长足发展。