

电话机器人识别是无论其他品牌如何都模仿不来的

产品名称	电话机器人识别是无论其他品牌如何都模仿不来的
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

认知&尝鲜福利：想聆听一下人与电话机器人的交流过程吗？期待亲自与AI黑斑马来一次“芯灵的”对话吗？想了解更多有关语音识别资讯吗？请关注微信公众号“黑斑马智能电话机器人”深度布局人工智能为产业，以“把人类从重复的脑力劳动中解放出来”为使命、“让人回归人的价值”为愿景，在响应《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》、国家“十三五规划纲要”、国务院印发《新一代人工智能发展规划的通知》等号召的同时，积极为推动智能化社会的进程做着努力。AI智能的愿望就是通过人工智能、大数据、云计算、物联网等多领域科技研发出适合市场需求的智能产品，致力于创造一个普惠全民以及企业的“智”“慧”未来，创建全国/大的AI通讯服务平台。作为智能电话机器人先行者，硅基智能刚一推出黑斑马全自动电话机器人就颠覆了现有外呼中心的营销模式。智能语音交互、多轮对话、大数据分析等技术不断打磨着黑斑马的成长，如今已经升级到4.0版本的黑斑马更是企业外呼必不可少的拓客神器。如今，市场上有很多电话机器人的品牌，但是一切都像那句广告语一样“有人模仿我的脸，还有人模仿我的面，但是你模仿不出我的味”。黑斑马电话机器人的背后有一个强大的研发团队在支撑，还有一个强大的售后团队在护航，是无论其他品牌如何都模仿不来的。黑斑马电话机器人作为代替人工坐席去做意向客户筛查的工作，其工作效率要比人工座席高4-5倍。无论是语言的专业性还是情绪的饱满度，第一时间就让客户与企业拉近距离。除了多轮对话之外，黑斑马还体现出了智慧应答的能力。没有语言逻辑的混乱问题，让客户无从判断电话的另一端到底是人还是机器人。不仅如此，全新升级的黑斑马还优化了打断和转接人工的功能，让意向客户有着良好的客户体验和感受。通过技术上的升级，能更的判定出客户的意向并且进行分类。当然，无论从工作效率还是人工成本方面，智能外呼都领先人工坐席一筹，所以说，智能外呼取代人工坐席，只是时间问题。《未来简史》作者，以色列学者尤瓦尔·赫拉利也尖锐的表示出了他对人工智能的认知：“人工智能的出现将会大规模淘汰低技术工作人群，并且还会保持一定的速度逐步淘汰高技术工作人群。”

没错，人工智能的时代已经开启，我们可以看到，这不仅仅是黑斑马取代人类工作的时代，还是万千科技开发者的时代，更是每个人改变工作和生活的时代。

企业如何正确选择智能电话机器人21世纪，人工智能在各行各业的发展给社会带来了很大突破，在智能电销机器人领域，表现更是突出，由于传统企业面临的竞争越来越激烈，人员流动性大，销售成本高，

培训时间长等这些问题，智能电话机器人的出现给企业带来了便利。那么对于一个企业用户来说，如何正确选择智能电话机器人呢？就由亮剑的小编为大家介绍一下哪些方面应该注意吧！公司的实力。公司的背景实力怎么样？公司品牌在市场属于什么水平？公司官/网的资料介绍、办公场地等这些都是需要了解的，仅仅通过网上沟通时远远不够的，一定要进行实地考察。亲身体验公司的产品，在聊天的过程中，可以和机器人进行现场对话，登录系统去体验产品的操作功能。真实的去感受目前产品的水平。侧面了解产品的市场评价，通过已经成交的客户获得产品的评价，客观地听取第三方的意见，进行价值参考。关注机器人的细节问题。比如方言识别情况，是否可以自主修改话术，是否有一些隐性费用、对方是否安排专业的客服进行对接、电话拨打的费用是怎样的。对于这些问题，客户一定要自己学会判断，重要的是看对方的诚意和态度，而不是回答的内容，主要是看对方有没有忽悠的情况。这个行业目前代理商比较多，所以一定要详细的了解代理商的实际情况。注意以上五个点，选择适合企业的智能电话机器人，才能让人工智能电话机器人发挥/大的作用。智能语音机器人，黑斑马赋能电销行业近年来，随着国内电销行业的迅猛发展，人工客服的需求日益增加，在此形势下，高/效智能的机器人客服被研发出来，并在一定范围内取代人工客服提供经济便捷的客服服务。近期，杭州声讯网络科技有限公司旗下智能语音机器人黑斑马机器人完成来自北极光创投的数千万A轮融资。刷新了行业单笔融资的/高记录。据了解，声讯科技正是一家利用人工智能赋能客服等电销行业，给企业提供智能语音机器人产品的公司。作为国内早一批外呼机器人公司，黑斑马机器人的核心模块包括：高/效智能呼叫、灵活精细筛选、全面系统分析、差异营销。其中，高/效智能呼叫是基础功能，目的是让机器模拟人工客服的语音通话，其效果可以做到和真人客服语音通话无异；灵活精细筛选则是将用户的主动询问次数、不同状态下用户肯定、否定、拒绝情绪权重处理后，实现用户的意向分级，更清晰了解和管理用户的需求；全面系统分析一方面能分析企业账号资源情况，像正在使用的AI数、外呼总量、平均通话时长等，另一方面可以记录每一次通话内容、提炼有效信息，生成丰满的客户画像；差异营销是通过将呼叫记录、任务报告进行分析，从而把控线索质量，进行差异化营销。在指定的关键节点，将电话转到销售人员手中，方便销售人员及时跟进意向客户，挽回潜在客户。以及在AI完成电话邀约后，会根据客户的意向特征，发送相对应的营销短信。企业可以通过自定义黑斑马机器人的呼叫任务；在呼叫过程中，黑斑马机器人将采用前沿智能技术，对用户的每一句语音输入作“兴趣+情绪”的组合识别判断，用AI自主学习提高语音识别准确率，让机器人听懂客户的语言；呼叫结束后生成相关报告更利于企业有效的管理客户。据悉，黑斑马已服务了包括碧桂园、联通在内的200多个细分行业的10000+家客户，智能语音机器人更是得到不少电销企业的肯定和青睐。节省人力成本、提高业务转化率，在此趋势下，未来势必有更多企业大量运用人工智能替代传统的人力劳动，黑斑马机器人也将继续赋能电销行业，为其带来新的发展方向。