

北京联云天下科技有限公司:

从“飞单”风控到全链路协同,为销售管理植入数据基因

苏浩然

市场销售和技术研发是企业应对商业竞争的两大关键。为解决销售行为不可控的行业痛点,2015年,一位富有远见的创始人在北京市朝阳区创立了一家科技创新型公司——北京联云天下科技有限公司(以下简称“云客”)。他前瞻性地将手机硬件与SaaS模式结合,深耕AI销售领域,将云客打造成为企业智能销售侧的领头羊。近日,“《中国企业报》集团新质生产力调研行活动”走进云客,探访其在数字化转型浪潮中以技术创新培育新质生产力的实践成果。

技术与应用:从“人盯人”到“AI驱动”的管理革命

过去,“将在外,军令有所不受”是销售管理的常态。如今,当销售人员使用云客AI工作手机外出或进行线上沟通时,其行为则变得可监测。因为云客工作手机可自动存储销售人员与客户沟通的全量数据,同时基于销售大模型能力,管理者可实时了解销售团队的工作情况,无需再通过人工询问和“人肉质检”。这就是云客为企业解决实际需求的应用场景,也是云客务实的产品思维。

简言之,传统“人盯人”管理模式耗费管理者大量精力和时间,而



云客创始人李豹

AI赋能则可以有效解放企业管理者。

不难理解,云客的技术亮点在于其扩大了管理者在工作场景中的覆盖范围,减少了低效且重复的管理行为,最大化利用员工日常行为所产生的数据来优化企业级销售行为。

在云客长长的服务客户清单里,已获得长城汽车、京东数科、深蓝汽车等知名企业的青睐和认可。愈发强劲的市场需求反映出AI工作手机在企业管理常态下的适用性。其中,云客已为长城汽车部署了超4500台企业级AI工作手机,这些手机覆盖全国直营门店。

除此之外,已有超14,000家企业客户定制云客企业级AI工作

手机,并采用了云客的降本提效AI方案。

众所周知,一名好的销售人员可以让一家企业的订单量大幅提升,一个好的销售团队可以让一家企业具有开疆拓土的能力。但是,任何一家企业都难以杜绝销售的“飞单”“私单”等现象。

“我们有一位客户,他的公司有一个‘销冠’离职了,基本上带走公司一半的客户”,云客创始人李豹举例说,针对不同行业的特点,云客提供了量身定制的解决方案。

“传统模式下,销售人员手动录入CRM数据易导致数据不准确、不全面、不及时的问题;而云客企业级AI工作手机通过自动化存储机制,从根源上解决了这些痛点,确保数据的真实性、完整性与时效性。”李豹说。

数据失真问题导致企业销售管理存在大量盲区,长期困扰着企业管理层,较难掌握团队的整体业绩和每个销售人员的表现。因此,通过使用云客AI工作手机能够自动完成销售全量沟通数据的存储和分析,解决上述问题。

例如,AI可以自动生成员工评价报告、智能质检,分析员工“战败”原因,到底是沟通问题,还是产品不满足客户需求。基于此,管理者可以高效复盘并更好地指导销

售工作。同时,AI还可以基于历史沟通记录,快速洞察客户意向、异议与情绪,在销售人员沟通结束后可自动生成跟进报告,给出跟进建议;而在沟通过程中,AI可自动为销售人员推荐优秀话术,从而大大提高销售成单率。

新质生产力内核:数据驱动+生态协同的价值重构

2016年《“十三五”国家信息化规划》提出推动产业数字化,传统企业的数字化转型,既是走出舒适区的探索,也是与时代接轨的必经之路。未来十年,在人工智能驱动下,产业智能化将成为智能经济发展中一股不可抵挡的浪潮,云客企业级AI工作手机,无疑是这一趋势的典范案例。

“产业智能化离不开数据这一基本盘的支撑,数据已成为最重要的企业资源。”李豹说,云客致力于帮助企业激活沉睡的海量数据资源,进行有效利用和价值挖掘,从而推动

决策模式从经营依赖向数据驱动转变,为企业增长注入新活力,加速其朝着数字化、智能化方向发展,重塑行业生产关系。

对云客而言,数据是打造企业销售新质生产力的优质生产要素。在数据流通方面,通过可信空间可以联合产业链上下游伙伴,实现企业移动终端数据的安全共享。例如,助力品牌商与渠道商协同优化库存、同步用户需求,实现从“单点发力”到“全链路协同”的升级。

在场景应用开拓方面,云客可基于企业释放的行业可信数据,定制行业专属销售代理人,覆盖汽车、材料、制造、大健康等行业。此举不仅让云客自身的服务能力更具竞争力,更能助力千行百业提升销售效率、创新销售模式,这也是云客助力产业端释放新质生产力的重要实践。

无论是AI分析、AI营销、AI沟通、AI通话还是AI直播,云客的AI产品无一例外皆以“解放生产力”为核心,优化企业销售与生产的全过程。



新质生产力标杆案例发布 得理科技引领法律科技新变革

在《中国企业报》集团主办的“2025企业新质生产力调研成果发布暨投资交流促进会”上,深圳得理科技凭借法律科技领域的创新实践成功入选新质生产力标杆案例。该公司核心成果包括:

技术突破:自主研发的得理法律大模型通过国家网信办备案,拥有18项发明专利;

产品矩阵:打造“得理律助”“得理法搜”双产品线,其中得理法搜企业版联合腾讯混元推出;

场景赋能:通过自然语言对话生成合同、AI扫描风险、解析5亿+法律数据库,直击中小企业法务成本高、效率低痛点,显著实现降本增效。

何芳

8月9日,由《中国企业报》集团主办、河北省招商引资促进会联合主办的“2025企业新质生产力调研成果发布暨投资交流促进会”在北京举行。此次会议聚焦“融合创新 赋能未来 新质生产力驱动产业升级——从理论到实践:新质生产力赋能实体经济高质量发展”主题,吸引了众多行业专家、企业代表共襄盛举,共同探讨新质生产力在实体经济中的应用与发展。

会议期间,备受瞩目的新质生产力标杆案例发布。其中,深圳得理科技有限公司(以下简称“得理科技”)成功入选,彰显了其在法律科技领域的卓越创新能力与领先地位。

得理科技成立于2018年,由国内顶级法律团队和AI团队联合发起,自创立之初便致力



于成为全球领先的法律产业数字化、智能化服务商。公司凭借深厚的技术积累和对法律行业的深刻理解,在新质生产力的探索与实践中取得了丰硕成果。

在技术创新方面,得理科技自主研发的得理法律大模型达

到业内领先水平,并成为首批通过国家网信办备案的生成式算法模型。截至2025年,公司已拥有18项发明专利,技术团队累计发表上百篇权威学术论文,在国际法律AI大赛等多项比赛中屡获殊荣。基于该大模型,得理科技打造了“得理律助”和“得理法搜”两大核心产品线,以小理AI和小理智能体为核心组件,为法律人、企业及个人提供全方位的法律+AI解决方案。

以“得理法搜(企业版)”为例,该产品于今年与腾讯混元联合重磅推出,直击中小企业法务成本高、效率低、资源少等痛点。它依托得理科技的数据优势与腾讯混元的算法优势,通过双方合作共同训练优化的大模型,搭建了企业合规智能体、文书智能体和政策智能体,为企业提供智能化法务解决方案。在实际应用中,“得理法搜(企业版)”可通过自然语言对话动态生成标准化合同,支持多轮交互完善细节;还能利用AI扫描识别合同条款缺失、合规漏洞等风险,一键生成修正建议。同时,基于5亿+法律数据库,它能智能解析用户法律

问题并精准引用法规案例,实时解答企业劳动用工、数据隐私、财税管理等合规问题,并输出政策解读与合规建议,真正实现了法律科技与企业需求的深度融合,为企业降本增效,助力实体经济高质量发展。

得理科技的成功入选,不仅是对其自身技术实力和创新能力的高度认可,也为法律科技行业树立了新标杆。得理科技相关负责人表示,未来公司将继续秉持“让法律普惠于民”的使命,以新质生产力为驱动,不断探索法律科技的创新应用,为推动实体经济高质量发展贡献更多力量。

此次新质生产力标杆案例的发布,为各行业企业提供了宝贵的借鉴经验,也将激励更多企业加大创新投入,积极拥抱新质生产力,在产业升级的浪潮中实现高质量发展。