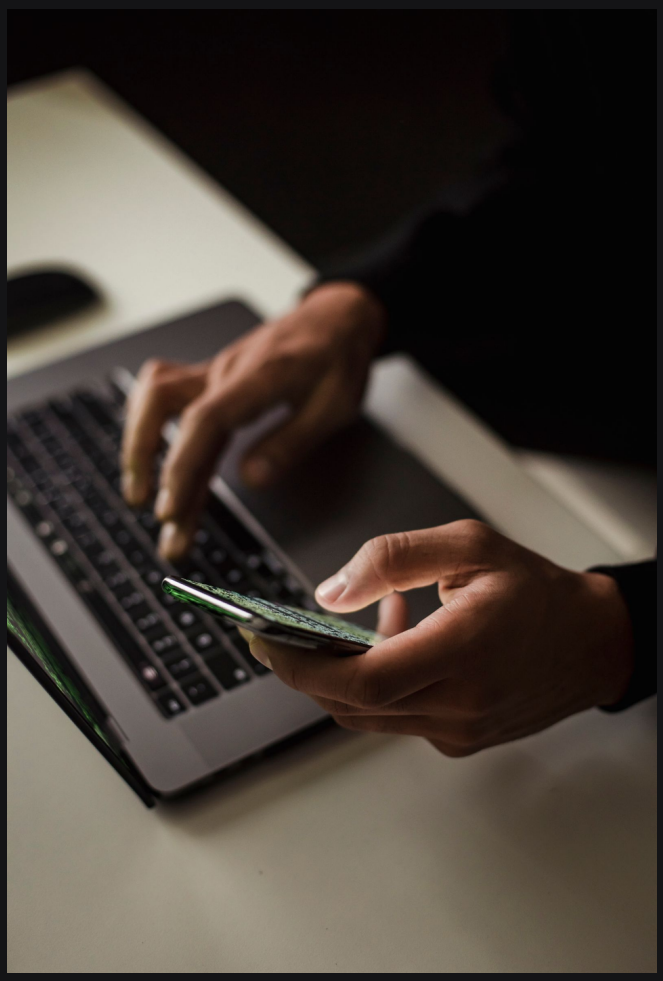
AI 员工手册

把社媒上的咨询变成销售线索

LeadHawk 帮团队在社媒发现有需求的人，按策略接上对话，并把客户需求和互动进度交给销售。



Sora Shimazaki / Pexels

目录 · 点击跳转

02 品牌营销 在行业内容下公开答疑

03 截流获客 从竞品评论里找正在选型的人

04 评论获客 回复自有账号的评论和询价

05 运营与线索管理 账号限额、线索筛选、待开发功能

品牌营销 AI 员工

让目标客户先认识你

适合刚进入新市场、想让潜在客户了解产品的团队。

获客入口　行业相关视频

首次互动　在相关内容下公开回复

用户故事 · 情景示意

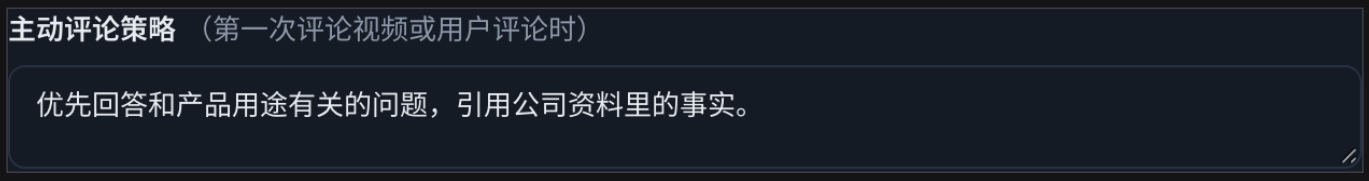
一个新品牌每天发布内容。想知道产品怎么选的人，已经在行业视频的评论区提问。等他们找到品牌主页，可能已经看过几家同行的方案。

运营上传公司介绍，设好关键词和评论策略。AI 员工找到行业讨论，按资料回答用户提问。对方发来私信时，也能接着答。

运营少花时间找话题，可以把更多精力用在内容和已经开口咨询的客户身上。



后台截图 / 品牌营销模板节选



后台截图 / 主动评论策略（配置示例）

功能特性

01 找行业内容

设置关键词与目标账号，寻找和业务相关的视频及评论。

02 按资料公开回应

上传公司介绍，分别设置首次评论和回评策略。公开回复可参考产品资料。

03 接住来信

用户主动发来私信时，按策略接着答，并把明确需求整理成线索。

截流获客 AI 员工

找到正在比较方案的人

适合竞品明确、希望尽早联系正在选型的潜在客户的团队。

获客入口　竞品账号评论区

首次互动　识别需求后可主动私信



后台截图 / 截流获客模板节选

用户故事 · 情景示意

一家团队协作工具的销售每天等咨询上门。竞品评论区已经有人在问能否多人协作，也有人在比价格。等销售人工翻到这些留言时，对方可能已经选好了。

团队填入竞品账号、服务内容和自己的优势。AI 员工从指定评论区找出还在选型的人，按策略关注或发起私信，从对方在意的功能聊起。

销售能更早知道谁在找替代方案，并根据对方的问题安排后续沟通。

主动私信策略（AI员工先给对方发私信时）

从对方提到的选型需求聊起，先确认最在意的功能。

后台截图 / 主动私信策略（配置示例）

功能特性

01　设置竞品范围

填写竞品账号或名称、截流对象描述和自己的竞争优势。

02　识别选型信号

从竞品评论里找比较方案、询问功能和表达现有困扰的用户。

03　主动联系与跟进

按策略关注或主动发起私信，把对方关心的问题整理成线索。

评论获客 AI 员工

把询价接到下一步

适合自有账号评论多、团队来不及逐条回复的商家。

获客入口　自有账号评论区

首次互动　先公开回复用户的提问

用户故事 · 情景示意

品牌发布视频后，有人问「这个怎么收费？」也有人问能不能给团队用。运营在忙，几条具体的询价很快被新留言盖过去。

运营填好产品资料和回复规则。AI 员工先公开答复。对方回评后可按策略转入私信。接着问清团队人数、用途和关注的版本。

销售接手时看到对方想了解团队版，可以直接从使用场景谈起。



后台截图 / 评论获客流程节选



互动时间线 / 实际回复记录（脱敏）

私信回复策略（对方发来私信之后）

先了解团队人数和使用需求，再介绍适合的版本。

后台截图 / 私信回复策略（配置示例）

功能特性

01　识别并回复评论

识别询价、求推荐或询问适用范围的留言。首次互动和后续回评可分别配置。

02　在私信里问清需求

对方回复评论后可按策略发起私信。收到私信时，可问清需求，再按产品资料推荐。

03　交给销售继续跟进

把需求摘要、意向和互动阶段留在线索管理中，方便销售判断下一步聊什么。

运营与线索管理

让销售知道下一步聊什么

运营在后台查看账号用量。销售按需求、意向和互动进度决定先联系谁。

管理社媒账号与限额

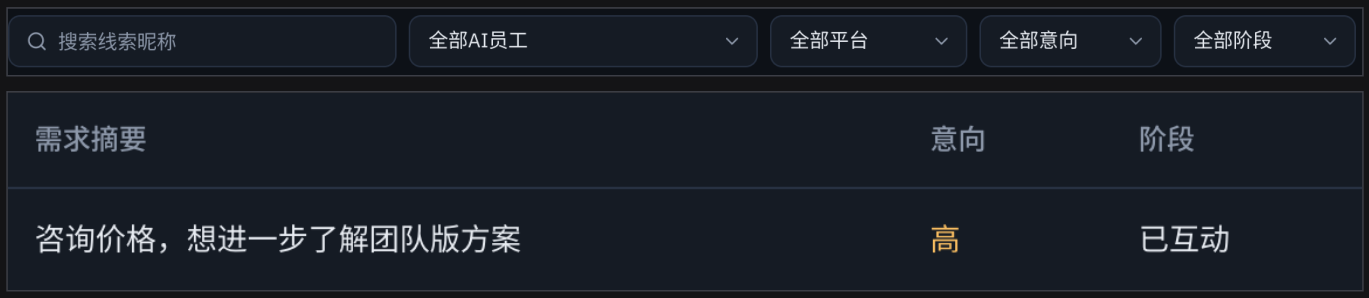


后台截图 / 账号与每日限额（演示）

绑定社媒账号后，可以查看当天互动用量，并为账号设置每日上限。员工页也能看运行状态和互动统计。

筛选线索并查看需求

按平台、意向或阶段筛选。优先跟进需求清楚的人，从已知信息开始聊方案。



后台截图 / 需求摘要、意向与阶段（演示数据）

企业线索 AI 员工

待开发



后台截图 / 商城标为「即将上线」

面向需要开发企业客户的销售团队。规划能力包括按条件搜索企业账号，从公开主页整理联系方式，形成可供销售跟进的企业线索。