

用扣子Coze搭建AI Agent自动化业务助手

AI应用 9分钟阅读2026-08-15

进入2026年，如果你还在用传统的表单和死板的SaaS系统处理客户询盘，那你的效率已经被同行甩开几条街了。现在的趋势是，AI Agent正在全面取代简单的SaaS工具，成为企业真正的“数字员工”。今天咱们不聊虚的，直接以扣子Coze为例，手把手教你搭建一个能自动处理客户询盘、秒出报价单的业务Agent，让你看完就能立刻动手。

告别传统SaaS，拥抱AI Agent时代

过去几年，咱们企业买了不少SaaS系统，但说实话，很多系统只是把线下流程搬到了线上，依然需要大量人工去填表、流转，数据孤岛问题严重。到了2026年，业务逻辑彻底变了。**AI Agent**不再是只会聊天的玩具，而是能理解复杂意图、调用外部工具、执行跨系统任务的数字骨干。随着多模态大模型和长上下文技术的成熟，Agent已经能看懂复杂的CAD图纸和几十页的采购合同。

根据我们数聚方舟服务上百家企业的经验，引入AI Agent后，常规询盘的处理时间能从平均30分钟压缩到15秒内，人工干预率下降80%以上。今天我们要搭建的，就是一个能7x24小时秒回客户、自动核算成本并生成报价单的实战型Agent，帮你把销售团队从机械劳动中解放出来。

梳理业务SOP：让AI懂你的报价逻辑

在动手打开扣子Coze之前，咱们必须先理清业务SOP。AI再聪明，也需要你喂给它清晰的规则。很多老板失败的原因，就是自己都没搞懂报价逻辑，就指望AI能自动报价。我们之前服务东莞的一家五金加工厂，一开始老板直接让AI报价，结果AI把样品价当成了大货价，差点造成严重亏损。

咱们把询盘报价拆解为三个核心步骤：

- 第一步：意图识别。判断客户是问价格、问参数还是闲聊，同时识别客户身份（新客还是老客）。
- 第二步：数据检索。从产品库中匹配对应的SKU、实时原材料成本和工艺要求。
- 第三步：核算与输出。根据客户采购量计算阶梯折扣，考虑运费和账期，生成标准报价单。

记住一个原则：把复杂的人工经验，拆解成**AI**能理解的标准化节点。只有SOP清晰了，后面的工作流自动化才能顺畅，不会出现“人工智障”的尴尬。

实战搭建：在扣子Coze配置专属知识库

打开扣子Coze平台（2026年企业版），新建一个Agent，咱们暂定名为“金牌报价助手”。第一步是给它装上“大脑”，也就是配置知识库。你需要准备一份结构化的产品数据表，建议用飞书多维表格或Excel整理好，包含字段：产品名称、SKU编码、基础单价、阶梯折扣规则、交期、最小起订量等。

将这份表格导入Coze的知识库，并开启“表格解析”功能。这里有个避坑细节：一定要在表格里把“不适用”或“需人工确认”的特殊情况标记出来，并且对历史数据进行清洗，剔除过期价格，防止**AI**胡编乱造。数据质量决定了AI的上限，垃圾进必然垃圾出。

配置完成后，在Agent的提示词（Prompt）中，明确告诉它：“你是一个专业的B2B业务助手，必须严格根据知识库中的价格表回答。如果知识库中没有该SKU，或者采购量低于最小起订量，请回复‘该规格需人工核算’，绝不允许自行编造价格或修改规则。”

核心干货：用 workflow 实现自动报价

知识库解决了“懂不懂”的问题，而 workflow（Workflow）解决的是“能不能执行”的问题。在Coze的画布中，我们要搭建一条自动化流水线，这也是整个Agent的灵魂。

具体节点配置如下：

- 大模型节点：提取客户输入中的关键信息，如“产品名称”、“采购数量”、“期望交期”、“收货地址”。
- 知识库检索节点：用提取出的产品名称去查询SKU和基础单价。
- 代码/插件节点：调用一个简单的数学计算插件，根据采购数量匹配阶梯折扣，并结合物流插件计算预估运费，得出最终总价。
- 条件分支节点：如果总价低于设定的利润红线，自动触发“主管审批”流程；如果正常，则进入下一步。
- 文档生成节点：将计算结果套入预设的报价单模板，生成PDF或图片链接。

通过这套严密的工作流，原本需要业务员打开ERP、查Excel、算折扣、做表格的繁琐动作，现在全部由系统自动在15秒内完成，准确率高达98%以上，彻底杜绝了人为算错账的风险。

打通企微与飞书，让Agent真正上岗

Agent搭好了，总不能让客户去Coze网页里聊天。咱们得把它部署到客户最常用的地方。2026年的扣子Coze在企业集成方面已经非常成熟，支持无缝对接各类主流办公和营销软件。

通过Coze的“发布”功能，一键授权绑定企业微信或飞书。当客户在企业微信客服对话框发送“我要报个价，A型号产品1000个，发到浙江”，Agent会立刻触发工作流，并在3秒内把带有报价单链接的卡片推送到对话框。如果是老客户，还可以结合企业微信的API，自动带出该客户的历史合作折扣率和信用额度，实现千人千面的精准报价。

同时，在飞书内部，你可以设置一个内部群，Agent在对外报价的同时，会自动将报价记录、客户意图标签同步到飞书多维表格的“CRM跟进池”里，方便销售主管随时抽查、分析转化率和跟进。这种内外双循环的设计，才是真正让AI融入业务。

ROI测算与落地避坑指南

很多老板关心投入产出比。咱们算一笔账：一个熟练的业务员，每天最多处理50个复杂询盘，月薪算8000元。引入这套AI Agent后，机器能分担70%的标准化询盘，相当于释放了0.7个人力。更重要的是，响应速度从30分钟缩短到15秒，客户流失率直接降低了40%，这带来的隐性利润远超系统本身的成本。

当然，落地过程中也有坑要避。第一，不要一开始就追求100%自动化，先让AI处理80%的简单场景，剩下20%的复杂客诉依然转交人工，给员工一个适应期；第二，要做好内部宣贯，告诉员工AI是来帮他们拿提成的，不是来抢饭碗的，化解抵触情绪。

如果你在企业内部推行时遇到跨系统数据打通、或者提示词调优的瓶颈，欢迎随时找我聊聊。我们在企业AI落地这块摸爬滚打多年，能帮你少走很多弯路，用最合理的预算拿到最实在的效果。

写在最后

从传统的SaaS记录工具，到能独立思考、执行任务的AI Agent，这不仅是技术的升级，更是企业运营模式的洗牌。2026年，谁先拥有自己的“数字员工”，谁就能在成本控制和客户体验上占据绝对优势。如果你在搭建企业专属AI工作流、或者系统对接方面遇到具体问题，欢迎打电话13266110769或加微信聊聊。数聚方舟的AI落地顾问服务500元起，咱们一起探讨最适合你业务的低成本落地方案。