



Oneli智能助手

电商策略大模型

赋能跨境电商智能化决策

通过大模型与增强学习，优化电商全流程，提升企业效率与用户体验

☎ 戴杰 13564202021

☎ 杨凯 18658855449

🌐 <https://www.oneli.chat>



目录

1

产品概述

2

核心功能

3

产品优势

4

应用场景

5

企业价值

6

未来展望

电商策略大模型——智能化决策引擎



通过大模型技术，结合增强学习，实时分析用户行为与市场动态。
覆盖电商从选品、运营、定价、营销到供应链全流程，提供智能化决策支持。

核心功能 - 全方位赋能电商业务

01

智能选品：基于品类关键词搜索亚马逊相关产品，并进行竞品分析

02

商品智能搜索推荐：按照价格 评分 规格参数搜索近似产品

03

商品核心属性挖掘：自动提取商品关键属性，优化商品展示与搜索。

04

用户评论情感分析：分析用户反馈，识别产品问题，优化用户体验。

05

智能客服：24/7中英文语言客服支持，提升客户满意度。

06

运营SOP自动化：自动化运营流程，减少人工干预，提升效率。

07

电商商品刊登优化：通过AI优化商品展示，支持无人直播等创新形式。

08

基于AI的实时决策系统：实时调整上架、推荐、库存管理等策略，动态优化业务。

产品优势-大模型+增强学习，打造智能化电商决策引擎



产品画像：通过数据分析，生成产品与销量、定价之间的关系画像，帮助用户理解价格对销量的影响，以及如何优化定价策略



实时决策：通过增强学习，实时分析用户行为与市场变化，动态调整策略。



分析报告：根据销量、评论数、品牌影响力、评分等多维度数据，对产品进行综合评分，并生成清晰的报告，展示其市场表现和竞争力。

应用场景 :覆盖电商全流程，赋能企业增长



产品经理选品

使用竞品分析功能和用户反馈报告，制定产品优化计划和市场推广策略。

电商商家

利用选品池和综合评分报告，选择具有潜力的产品进行销售，并通过销量与定价分析调整营销策略。

供应链管理

基于销售预测数据，优化采购计划和库存管理。

Beauty & Personal Care

概览

竞品分析

核心规格

规格价格分布

价格销量分布

商品明细

ASINs

100

品牌

99

近30天收入

\$558.34万

市场容量

212330

平均价格

\$28.35

平均星级

4.42

竞品分析

Asin	商品名称	销量 评分	体验 评分	品牌 评分	总分	价格 竞争	商品画像	价格区间	核心规格
B09F2J4SX1	Makeup Mirror Vanity Mirror with Lights, 2X 3X 10X Magnification, Lighted Makeup Mirror, Touch Control, Trifold Makeup Mirror, Dual Power Supply, Portable LED Makeup Mirror, Women Gift (White)	100	88	77.5	66	1.20	高销量	19.79-37.48	产品 核心产品: LED灯泡
	Shape: Rectangular								
	Room Type: Bathroom								
	功能功效: 提供良好的亮度								
	适用范围 适用场景: 化妆								
B08Z5X1L1S	Gift Basket for Women - 10 Pc Almond Milk & Honey Beauty & Personal Care Set - Home Bath Pampering Package for Relaxing - Spa	24	90	70	46	1.38	优质体验	37.48-55.17	修饰 产品属性: 内置
	Brand: HUONUL								
	品牌: HUONUL								
	适用范围 其他: 桌面								
	尺寸规格 指标参数: 3倍								
									修饰 外观描述: 篮子

场景一 智能选品



任务分解

按照策略分解任务

数据采集

自动数据采集

数据清洗

格式化数据，入库

分析数据

自动计算指标

产生报告

依据指标数据总结

ONELI AI
FOUNDATION

我能够帮助你做什么?
智能数据采集、数据分析、智能选品

🇺🇸

输入品类关键词...

🔍

五金 →

充电宝 →

工具箱 →

Wireless Charger

★★★★★ 4.5

查看示例报告

Tool Box

★★★★★ 4.36

查看示例报告

Camera Photo

★★★★★ 4.41

查看示例报告

<https://www.oneli.chat/images/product.mp4>

场景二 VOC 用户评论颗粒度分析



需求背景

voc 声量是反映该产品在市场中受欢迎程度的重要指标，企业需要了解用户对产品属性的正负评价，快速提出解决方案以改善和优化产品，掌握市场先机。

业务痛点

- 1. 简单量大的数据比较耗费人工
- 2. 评论数据量过大，人工经常标记有误，质量较低

示例

评论内容

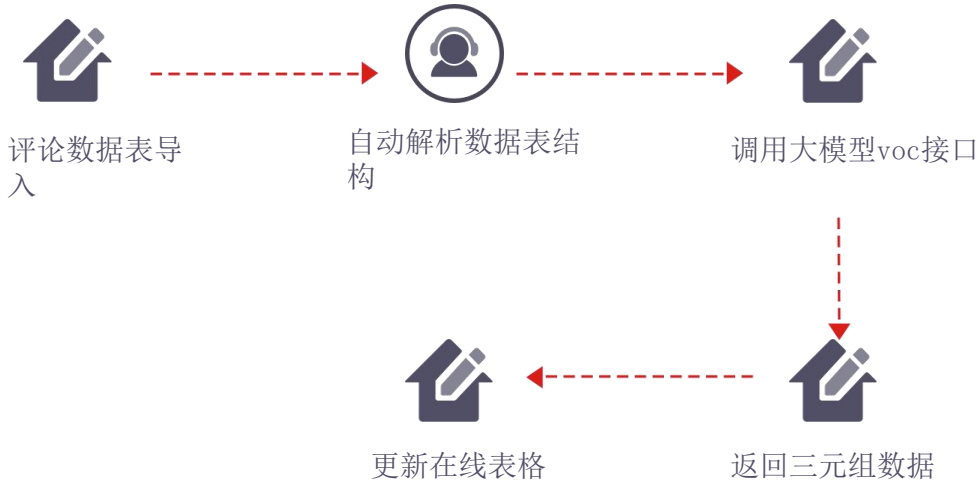
说明书上的数字，淡得几乎没有价值。 幸运的是，组装基本上是直观的。 我在没有前屏幕的情况下组装它，因为我将它用于狗床而不是板条箱。 看起来不错，我有它。 然而，我收到的中号尺寸据说适合体重不超过 45 磅的狗。 我不会冒险的。 我的笨蛋重 28 磅，占据了大部分房间。 把一只 45 磅重的狗放在关着门的地方真的 是在推它。 23 年 4 月 6 日更新。 猫喜欢它。 她有时甚至让狗使用它。

[("说明书上的数字", "淡得几乎没有价值", "负向"), ("组装过程", "直观的", "正向"), ("适用场景", "不适用于狗床", "负向"), ("外观", "看起来不错", "正向"), ("尺寸大小", "适合体重不超过 45 磅的狗", "负面"), ("安全性", "我不会冒险", "负向"), ("狗的重量", "28 磅，占据了大部分房间", "负面描述"), \n ("狗的安全", "把一只 45 磅重的狗放在关着门的地方真的 是在推它", "负向"), ("猫的反应", "猫喜欢它", "正向")]

策略大模型

解决方案

- 1. 使用经过微调过的大模型批量生成三元组数据
- 2. 智能表格批量进行数据处理



场景三 基于知识库的AI 客服



项目背景

需求背景：
全平台邮件，由多位客服专员来选择性回复，每天可回复200-300条。
因回复量较大，8-9成邮件回复为模版式回复。并且回复内容受专员水平及时效要求，回复效果不达客户预期

业务痛点：
1、人工回复邮件成本较高
2、回复质量达不到部门质量要求
3、全平台邮件量较大，人工无法实现100%覆盖

解决方案


寻找过往案例

→


读取说明书

→


订单检索

→


邮件内容知识库向量化匹配

→


用户回复自动化生成

→


自动回邮件给平台用户

使用策略大模型对用户的查询进行高效回复，提高了用户满意度

方案价值：

100 % 电商用户咨询邮件可全平台100%回复

0.5人/天 人工仅处理少量邮件

从业务角度，为企业带来的核心价值



1

提高销售额

通过选品池分析、竞品对标和用户反馈，优化产品选择和定价策略，提升市场竞争力

2

满足客户需求

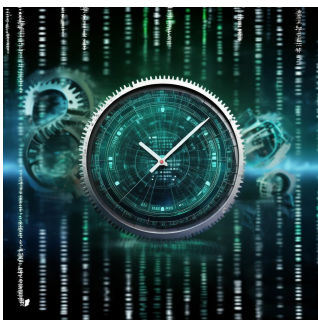
通过用户评论分析，快速发现并解决客户痛点，提升用户体验

3

优化库存

基于销售预测和需求分析，合理规划库存，减少积压或缺货风险。

未来展望



行为意图学习+自动化决策