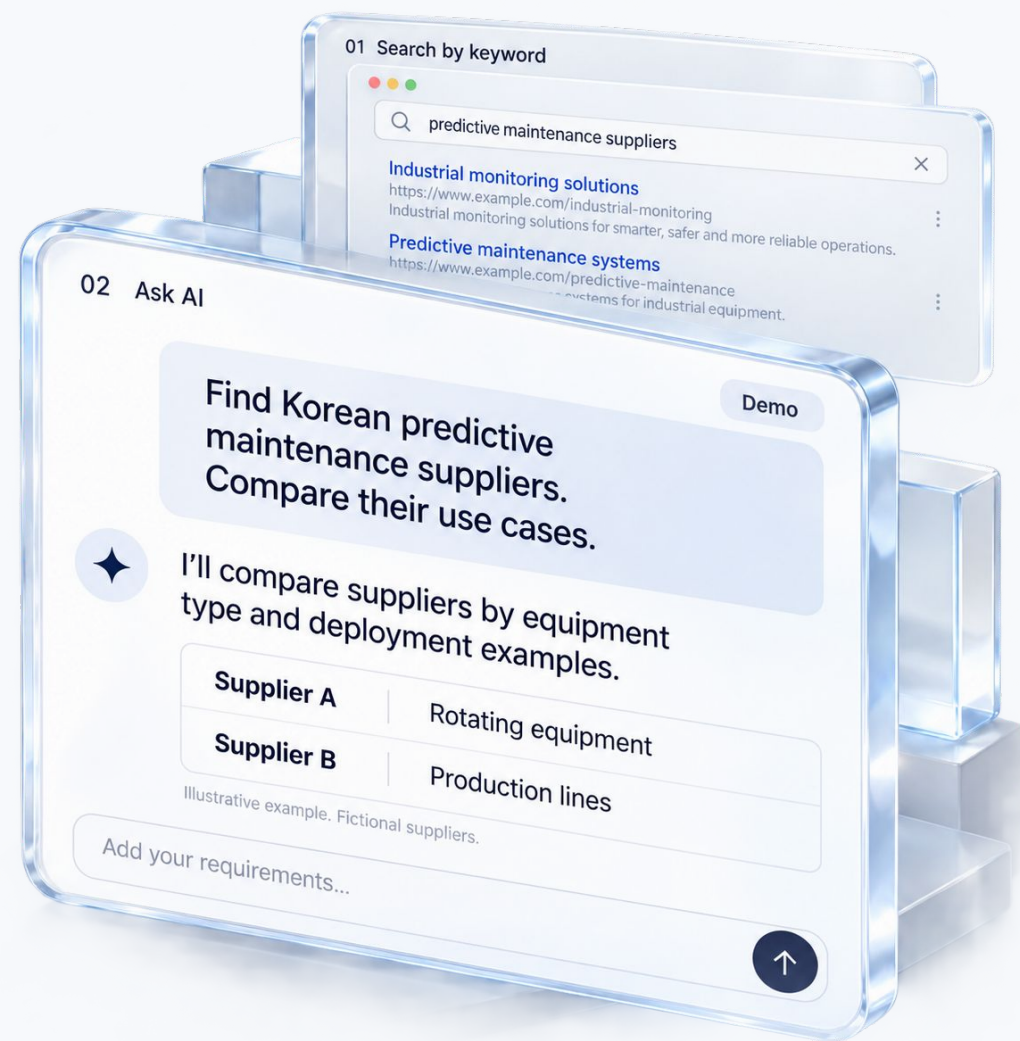


AI时代，
买家寻找供应商的方式正在改变。

AI 可见度 定制建设方案

连接产品信息与验证依据，
帮助买家发现并比较您的产品。



买家需要了解什么

初次寻找供应商与展会后的比较评估，需要不同的信息。

01 寻找供应商时

“帮我找符合[采购条件]的
[产品]供应商。”

产品用途与适用条件
技术规格与供货能力

以上问题仅用于信息规划示例，并非真实买家记录或实测AI回答。

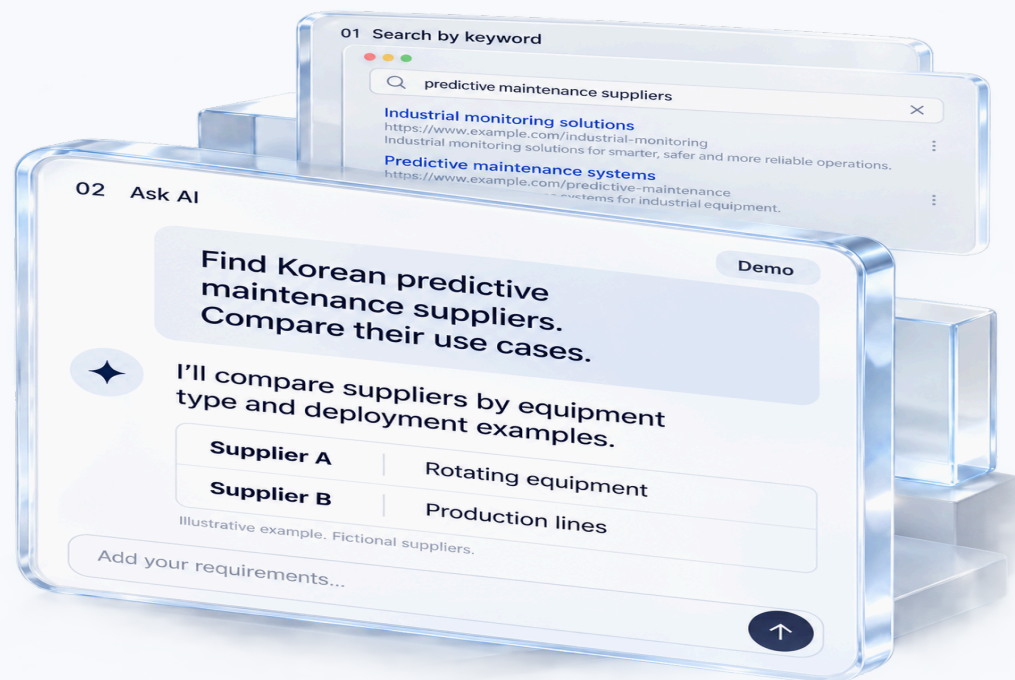
02 展会后比较时

“[公司名称]的产品
是否符合我们的要求？”

应用案例、测试报告与认证依据
信息来源及进一步咨询方式

不知道公司名称，也能从所需技术开始找

除了逐一查看搜索结果，买家也可以向AI说明采购条件，请其筛选供应商。



买家可能这样问

“帮我找能提前发现设备故障的韩国解决方案供应商。”

“有哪些企业能把声音定向传送到特定区域？”

“要降低能源消耗，我们应该考察哪些供应商？”

问题和候选企业界面仅作说明，并非真实搜索记录或实测AI推荐结果。

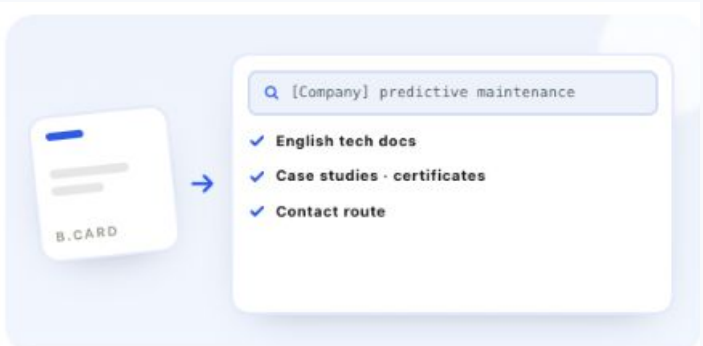
展会结束后，买家的评估仍在继续

现场交换的名片与产品手册，应连接到线上产品信息和验证依据。



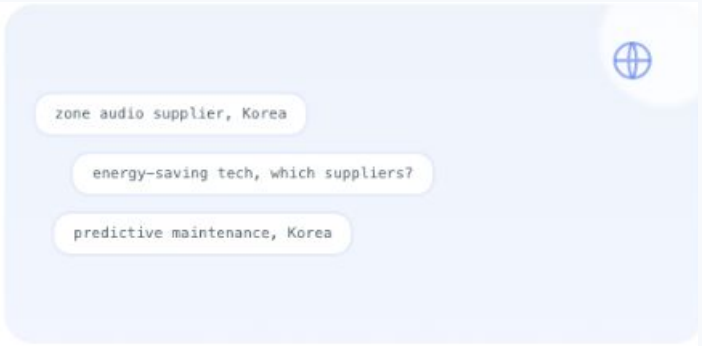
在展会现场见面时

通过名片与手册介绍产品，
提供便于买家再次查看的资料链接。



展会后再次查询时

买家重新查找并比较公司和产品，
核对应用案例与认证依据。



首次寻找新供应商时

买家按技术和采购条件搜索，
需要了解产品用途及适用条件。

同一套资料可持续用于展会介绍、后续评估，以及新买家的发现与了解。

已有网站和手册，产品信息与依据连通了吗？

免费准备度检查，帮助发现信息缺失及验证依据的链接断点。



资料访问

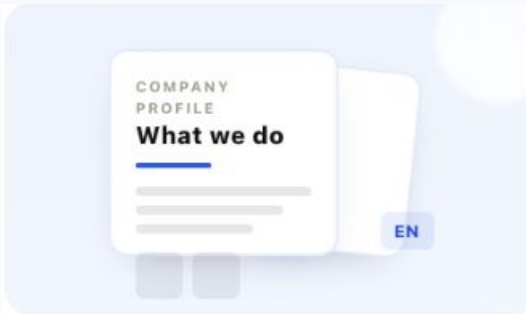
产品说明与依据

咨询渠道

检查对象为网站与公开资料，不测量实际AI回答或推荐结果。图片仅为示例。

用12周建设买家评估所需的信息

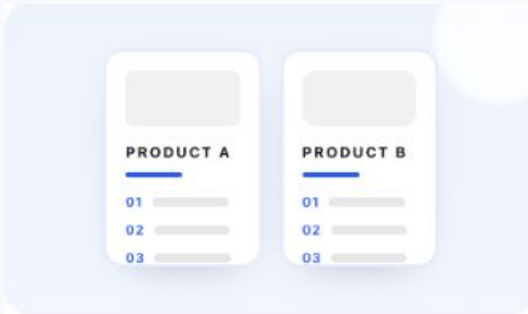
根据检查结果完善现有资料，并建设所需内容与功能。



清晰说明企业定位

公司介绍与供货能力

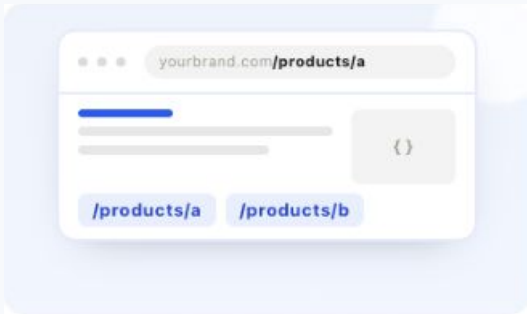
明确展示专业领域和供货能力。



方便比较产品

产品说明与产品手册

清晰呈现用途、规格和适用条件。



集中连接所需资料

网站与资料链接

从产品链接至案例、验证依据和联系方式。



为主张提供依据

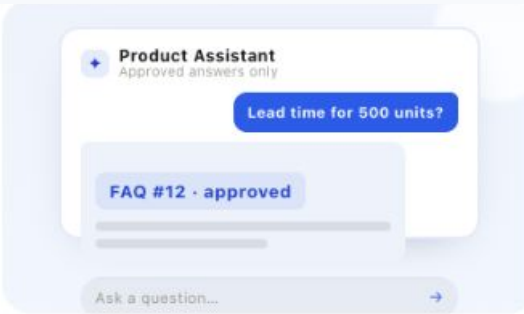
常见问题、案例与认证

回答常见问题，连接可核实的信息来源。

以上为企业拥有的交付物示例。制作及完善项目与数量，根据现有资料和检查结果协商确定。

从咨询响应延伸到后续运营

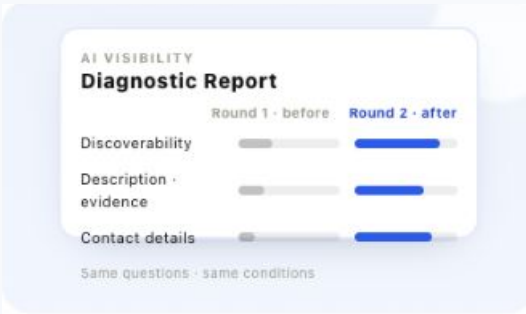
按企业需求协商系统与运营支持，服务范围因企业而异。



解答常见问题

AI聊天助手与回答配置

基于客户批准的资料，
提供产品指引并转接咨询。



确认改进内容

检查结果与改进记录

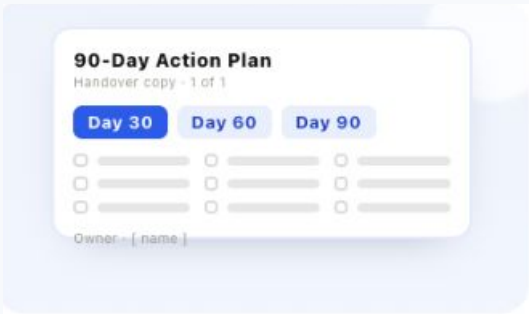
记录资料访问、产品说明、
验证依据及联系方式
的完善情况。



持续跟进咨询

MORI与后续跟进

管理买家咨询、沟通记录
及下一次联系时间。



支持团队持续运营

运营指南与后续计划

移交资料更新及
后续业务跟进的
操作方法。

聊天助手与MORI属于系统使用服务。使用期限、范围及交付物移交条件另行协商。

让买家向AI提问时，更好地了解您的竞争力

咨询AI可见度建设方案，连接产品优势与买家评估所需的依据。

适合以下企业

- 01 为CES或海外展会准备技术介绍资料和咨询渠道的企业
- 02 明确2027年目标市场和主力产品，准备开展海外销售的企业
- 03 希望围绕买家采购问题完善英文网站和产品手册的企业

预约 AI 可见度建设咨询 →

connectai.kr/ai-visibility-check