

# AI工具 + 情感服務，主管帶隊的新武器

靈骨塔 × AI數字人分身 × 異業導流 運營提案



靈骨塔



AI數字人分身



異業導流

[www.goai8.me](http://www.goai8.me)

創新融合 · 情感賦能 · 商業增長

# 傳統靈骨塔業務的痛點與挑戰

傳統靈骨塔業務模式單一，缺乏情感連結與持續互動，導致銷售人員形象受限，新客來源不足



## 單一銷售模式

過於依賴傳統「銷售塔位」單一模式，缺乏多元化業務與收入來源



## 缺乏情感連結

缺乏與客戶建立情感連繫，銷售人員僅被視為推銷員，未能提供持續的陪伴與服務



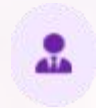
## 新客來源受限

客戶群體單一，新客戶獲取管道有限，難以觸及多元年齡層與需求的潛在客戶

## 額外經營挑戰



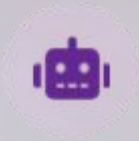
客戶互動性不足：一次交易後缺乏持續互動機制，難以建立忠誠客戶群



銷售人員形象受限：銷售人員缺乏專業形象與技能，難以提供高價值服務

# 升級模型概覽：四大核心組件

將傳統靈骨塔業務轉型為「銷售塔位 + 情感服務 + 異業導流 + 個人品牌獨立站」的綜合服務平臺，  
打造全新商業生態



## 核心組件一：AI分身助力銷售

利用銷售員數字人與專業角色數字人，協助銷售與提供多元專業服務，提升銷售效率與專業形象



## 核心組件二：情感服務增值

透過老照片修復、照片數字人與追思影片生成，提供情感連結與紀念服務，轉化消費為情感投資



## 核心組件三：異業導流策略

與健康講座、保險財富管理、佛道文創等行業合作，擴展潛在客戶群體，開發多元新客來源



## 核心組件四：銷售人員專屬獨立站

為每位銷售人員建立個人化靈骨塔獨立站，整合銷售、情感服務與異業活動，打造個人品牌(<http://goai8-05.goai8.me>)

## 四大核心組件整合效益



擴大客戶群體



提升情感連繫



增加銷售效率



建立持續互動



提升銷售形象



創造多元收益

# 核心組件一：AI 分身助力銷售

利用AI數字人技術，打造銷售人員與專業角色的虛擬分身，提升銷售效率與專業形象



## 銷售員數字人

協助銷售人員製作專業短片，提升銷售效率與專業形象



## 專業角色數字人

複製多類專業角色，提供多元化的專業服務，引導「安心教育」與「異業導流」

### wa 銷售短片製作

生成專業銷售短片，展示塔位特色與優惠

### 📍 塔位介紹

生動解說塔位特色與位置優勢

### 🔖 優惠推廣

推廣特別優惠與活動，提高轉換率

### 📈 銷售數據分析

追蹤銷售數據，優化銷售策略

💡 提升銷售人員形象，將其從純推銷員轉變為專業銷售顧問

### 🔗 法師角色

提供法律建議，解釋契約條款，增強法律保障感

### 👤 老師角色

進行「安心教育」，講解生命教育與紀念意義

### 🧠 心理師角色

提供情緒支持，解答顧客心理困惑，建立情感連結

### 💖 養生講師

介紹「異業導流」活動，講座主持，擴展新客來源

🔗 突破傳統銷售模式，將靈骨塔服務與多元專業服務結合



## 核心組件二：情感服務增值

通過先進技術賦能，將傳統靈骨塔服務升級為情感連繫，增強家屬與逝者的精神交流



### 老照片修復

提供泛黃照片修復服務，恢復逝去的清晰記憶，作為家屬回憶的延伸。通過技術手段讓時間褪色的照片重新煥發生機，連接現在與過去。



老照片修復前後對比範例



### 照片數字人

將已故親人照片製作成會動的數字人，增強情感連結與紀念意義。透過數字化轉換，讓逝去的親人「活」起來，與家屬進行跨時空的交流。



### 追思影片生成

結合音樂與家族故事，自動生成追思影片，可用於追思會或靈骨塔螢幕播放。將家族故事與音樂、影像完美融合，打造獨一無二的追思體驗。

### ❤ 情感價值

這些情感服務不僅保存了珍貴回憶，更為家屬提供與逝者「重聚」的機會，滿足情感需求，增強心理慰藉

# 核心組件三：異業導流策略

透過與不同行業的合作，擴展潛在客戶群體，並將其導流至靈骨塔業務



## 健康講座

舉辦養生、醫療、心理關懷等主題講座，吸引長輩客群

引導客戶進行塔位預規劃，建立初步情感連結



## 保險 / 財富管理

結合臨終關懷與資產配置服務

與塔位「生前契約」形成天然結合，提供完整生命規劃



健康講座活動現場



## 佛道文創

舉辦茶道、香道、書法展覽等活動

與紀念文化相連結，滿足精神需求



## AI專業分身應用

各異業活動安排AI專業分身主持

如法師分身帶祈福、養生老師分身帶養生小知識，增加活動吸引力

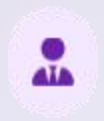
## ★ 異業合作效益

- ✓ 擴大客戶群體：觸及不同年齡層與需求的潛在客戶
- ✓ 多元觸點：通過多種場景與活動建立品牌曝光
- ✓ 交叉銷售：利用場景營銷自然引導至靈骨塔服務
- ✓ 品牌協力：借助合作夥伴的專業形象與信譽



# AI專業分身 在異業活動中的應用

通過AI專業角色分身，為異業活動增添專業形象與吸引力，拓展客戶群體，提升靈骨塔業務形象



## 法師分身

### 應用場景

舉辦養生、醫療、心理關懷等講座

### 增值效果

- 為講座帶去祈福環節
- 增加活動神秘感與專業性
- 吸引特定年齡層客戶



## 養生老師分身

### 應用場景

健康講座、養生課程、義診活動

### 增值效果

- 現場帶動伸展/養生小知識
- 專業指導與互動示範
- 提升活動專業形象



## 心理師分身

### 應用場景

心理講座、關懷活動、陪伴計劃

### 增值效果

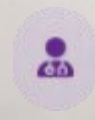
- 帶去安心對話與情緒支持
- 提供心理紓解與安慰
- 吸引有特定需求的客戶群

## 其他專業角色應用



### 老師分身

在佛道文創、茶道講座中帶動文化傳承與講解



### 醫生分身

在健康講座中提供專業醫學知識與講解

# 核心組件四：銷售人員專屬獨立站

為每位銷售人員建立「個人化靈骨塔獨立站」，作為其線上服務平臺，整合六大功能區塊

銷售人員專屬獨立站（可自定議內容及域名：<http://goai8-05.goai8.me>）



## W 首頁

顯示銷售員AI分身影片，進行自我介紹及安心規劃引導



## 服務區

提供塔位介紹、生前契約方案等資訊



## 情感區

顯示老照片修復、數字人紀念影片等情感服務



## 活動區

提供健康講座、佛道文化活動的報名頁面



## 商城

上架香品、文創商品、祈福服務，並提供分潤機制



## 名單收集

每個獨立站配備表單/QR Code，方便引流與名單歸屬



# 收益模型預估

基於「30名銷售人員 + 10家異業合作」的假設情境，各項業務的月度營收潛力分析

收益來源	計算方式	月度營收潛力（新台幣）	占比
 銷售人員銷售額	30名 × 單人月銷售額	--	<div><div></div></div>
 異業合作銷售額	10家 × 合作方案收益	--	<div><div></div></div>
 AI分身銷售額	技術服務費 × 30名	--	<div><div></div></div>
 情感服務或紀念品	銷售額 × 30名	--	<div><div></div></div>

## 銷售人員銷售額

銷售人員直接銷售塔位、銷售額外服務及個人品牌獨立站商品，為主要收入來源

## 異業合作銷售額

透過與10家異業合作，利用其客戶資源，擴大銷售網絡，創造額外收入

## AI分身銷售額

AI數字人分身技術授權費與銷售額，為技術驅動型收

## 情感服務或紀念品

 注：實際數據將依市場調查與歷史銷售資料調整  影片等情感服務，以及相關紀念品銷售額

# 實施步驟與時程規劃建議

為確保靈骨塔業務轉型順利進行，我們擬定了三階段實施計劃，包含關鍵里程碑與時間表

第一階段  
基礎建設

第二階段  
功能實現

第三階段  
全面發展

## 第一階段：基礎建設

- ✓ 銷售人員專屬獨立站建置
- ✓ AI數字人分身技術基礎設施
- ✓ 銷售團隊AI應用線上培訓

🕒 時間：1週

## 第二階段：功能實現

- ✓ 銷售員數字人短片製作
- ✓ 情感服務功能上線
- ✓ 異業合作夥伴接洽

🕒 時間：1週

## 第三階段：全面發展

- ✓ 銷售員個人品牌獨立站
- ✓ 專業角色數字人應用
- ✓ 全管道數據整合分析

🕒 時間：1個月

## 關鍵里程碑



第1週  
基礎設施完成



第2週  
核心功能啟動



第1個  
異業合作展開



第2個月  
全面發展完成

# 總結與展望

## ★ 核心價值與競爭優勢

### 業務模式革新

將傳統「銷售塔位」模式升級為「銷售塔位 + 情感服務 + 異業導流 + 個人品牌獨立站」的綜合服務平臺，實現多元收入來源。

### 情感連接與品牌昇華

透過AI數字人分身建立情感連結，將銷售人員昇華為「生命引路人」角色，不僅銷售塔位，更銷售「安心」與「紀念」服務，提升品牌價值。

### 多元獲客管道

突破傳統殯葬業界侷限，透過健康講座、保險財富管理、佛道文創等異業合作，擴展潛在客戶群體，解決新客來源受限痛點。

提案人：Alvin liu 劉生  
LINE ID：0905730886  
系統支持：goai8.me

## 💡 未來發展方向



### AI深度整合

深化AI應用，開發更智能的銷售分身與情感陪伴系統，提供更個性化的顧客體驗。



### 異業生態圈

擴大異業合作範圍，建立殯葬、健康、金融、文化等產業生態圈，形成協同效應。



### 數據驅動營運

收集銷售數據與客戶反饋，運用大數據分析優化銷售策略與服務體驗，提高營運效率。



### 全球市場佈局

探索國際市場，適應不同文化背景，打造全球靈骨塔服務品牌，擴大影響力。

透過「靈骨塔 × AI數字人分身 × 異業導流」的創新模式，不僅能解決傳統殯葬業的痛點，更能開創殯葬服務新契機，實現情感賦能與商業增長的雙贏局面。