perplexity

Perplexity 在 工作

提高工作效率指南



目录

引言 3 入门 5 阻断干扰：用人工智能重获注意力 8 提升自我：当你以自身才能为先导时人工智能最有效 21 取得成果：用人工智能更快完成更多工作 34 后记 44



引言

用人工智能更聪明工作的完整指南

当今快节奏的工作环境伴随着人工智能，充满了无尽的可能——但对大多数专业人士来说，现实要混乱得多。我们中的许多人发现自己陷入了多个人工智能订阅之中，在四处分散的应用间切换，花费更多精力来管理技术而非推进实际目标。预期中的生产力飞跃常常在复杂性和持续的干扰中止步，。

事实是，高效的工作分层展开：首先，是抵御一连串干扰以保护注意力的斗争；接着，是扩展个人能力、实现曾经看似无法达成之事的努力；最后，是追求那些能推动组织和职业向前发展的可见且有意义的成果。

本指南将人工智能重新定义为一种自然延伸，而非单一的“灵丹妙药”——用于完成你无尽待办事项清单的三个阶段。

阻止干扰

对人工智能最根本的应用始于夺回你的时间与注意力。现代工作环境充斥着过多的干扰和耗时的工作流。通过委派重复性任务并减少上下文切换，你可以夺回用于重要工作的心理精力。使用人工智能工具来阻止干扰，为自己创造每位专业人士都需要的、不间断的创造力、推理和洞察的空间。

扩展自我

一旦你为更深度的工作腾出空间，人工智能就会成为一个倍增器。人工智能最有效的情况是当你自身的天赋处于主导地位。在这个层面上，它使你能够进行Research、综合信息，并以其他情况下需要大量时间或多人合作才能达到的规模和质量创建交付物。你从一个独行者转变为单人团队，应对更大的挑战并比以往更快地学习。

获得成果

以人工智能驱动的工作的最终目标是将这种增强的带宽和能力引导到具体的、可衡量的成果上。无论是推动收入、促成重要交易，还是制定使你脱颖而出的策略，都是人工智能让你不仅交付更多，而且交付更有影响力的成果——让你的努力变得可见，职业发展变得可触可感。

这三种不同的人工智能思维方式也构成了一种务实的方法，用于重新思考工作的本质。先从注意力开始。通过放大效应来构建。以结果收尾。三者合在一起，不仅为采用新技术提供了路线图，还从根本上改变了你职业生涯中的可能性。



Getting Started

Perplexity as Your Unified AI Platform

Perplexity 将你所需的一切整合到一个地方，因此你不需要在数百个标签页和独立工具之间来回切换：

Comet

你的人工智能浏览器，用于Research，自动处理任务，及简化复杂的工作流。

Labs

Perplexity 中的创作工作室，适用于构建演示文稿、仪表盘、产品或营销活动——为您完成，无需技术技能。

Research

深网与文件研究代理在Perplexity中读取数百个来源并提供清晰、带引证的报告。

Spaces

将所有研究、笔记和上下文集中管理，针对任一主题，一切都按你需要的方式组织妥当，尽在 Perplexity。

Email Assistant

一个人工智能助理，帮助管理你的收件箱、草拟回复并智能处理电子邮件任务。

不再需要在账户和应用之间切换，Perplexity 保持你所有的工作互相连接。上下文会跟随你无论你走到哪里——这样你总是能从上次离开的地方继续。

Perplexity 作为思维伙伴

Perplexity 为你快速提供任何主题的可靠信息。你可以用它来做市场分析、技术细节、竞争对手研究、查阅学术论文——无论你需要什么来完成工作。

Comet，人工智能浏览器，减轻了从混乱的网页会话中搜寻和收集信息的负担。只需提问或描述你的目标，Comet 会跟踪你想查找的内容——所有这些都以自然对话的方式呈现。

有了这些工具，互联网就像是你思维的延伸。

Perplexity 作为工作伙伴

Perplexity 不仅帮助你进行研究。它还能真正为你完成任务——制作幻灯片、构建仪表盘、执行营销任务，甚至通过 Labs 原型制作新想法。

Comet 可以处理日常工作，例如日程安排、账户管理或在不同平台之间切换，让你能专注于决策和策略。

提示工程：工作

要充分利用 Perplexity，先把想法大声说出来。不要把它当作一个搜索引擎——首先分享你的目标，而不仅仅是关键词。

提示建议

明确你想要的是什么。你越具体，得到的结果就越有用且更贴合。比如，说明你想做什么以及你需要的回答或文档类型。回答或文档你需要。

不太有效的提示	“帮我处理我的电子邮件”
强效提示	“查找过去 3 天内所有未回复且需要响应的电子邮件并起草简短回复”

使用您自己的上下文

Comet 可以看到你正在浏览的一切并理解你的思维运作方式。使用 @tab 功能在跨越多个上下文时引用特定页面。

示例提示	"比较 @*[tab1]*和 @*[tab2],* 中的定价和产品特性，然后创建一个突出关键差异的摘要表格"

构建多步骤工作流

Comet 将复杂的工作流浓缩为单一、无缝的交互。将请求分解为清晰的顺序步骤以获得最佳结果。

示例提示	“首先，分析此产品页面的关键特性。然后，找到三个竞争产品。最后，创建一个包含每个产品优缺点的比较表”

把 Comet 想象成你最有能力的团队成员。你越能清晰地阐明完整的工作流、上下文和期望结果，人工智能就越能以战略执行的层面运作，而不是仅仅完成基础任务。



第 1 部分：阻止干扰

重拾专注工作的喜悦

工作中最令人愉悦的时刻是当你全身心投入去解决有意义的事情——当你完全专注于一个有趣的挑战时，时间仿佛消失。然而，现代职场似乎正被设计成阻碍恰恰这种体验。

每一条通知、每一次上下文切换和每一项行政任务，都会把你从最初让你对职责充满热情的工作中拉走。研究显示我们每 11 分钟就会被打断，但真正的代价不仅仅是时间——而是当我们把更多精力用在管理工具上而不是探索想法时，对自然好奇心的逐步侵蚀。

本节将向你展示如何利用人工智能消除分散注意力的摩擦。你不必再增加另一个需要管理的系统，而是把目前占用你心理带宽的行政开销委派出去。当你的人工智能助理在后台处理例行的信息收集、日程安排和任务协调时，你就可以回到人类最擅长的事：提出有趣的问题并深入思考有意义的难题。

目标是恢复你那种能持续好奇心的能力，这种好奇心使得工作变得真正令人愉悦。当你不再不断被收件箱驱动或在零散的应用程序之间切换时，你会重新发现当初选择这个职业的原因。

3 种夺回注意力的方法

本节介绍三种简便方法来消除干扰：

- → 将 Perplexity 作为个人助理 — 让人工智能处理日常事务，把注意力集中在最重要的工作上。
- → 摆脱不断切换： — 使用 Comet，让你的研究用时更少标签页—不再在杂乱的标签页间来回跳转。
- → 自动化你的重复性工作 — 将多步骤工作变成简单的提示词或计划任务，让 Perplexity 保持一切运行。

将 Perplexity 作为你的个人助理

我们大多数人把太多时间花在整理电子邮件、安排会议，以及在不同应用中查找内容上。这些会消耗你的注意力，让你更难去做更大、更重要的工作。

Comet 和 邮件助手 成为智能帮手，替你处理日常事务。你只需一次性给出指示，而不是在一堆应用间切换。Perplexity 在后台持续工作，让你可以专注于真正重要的事。

Comet：助理 与 代理人

Comet 为你提供两类帮手：侧边栏助手和一个代理人。

助理 是你用来理解、阅读和回答问题的首选工具。它就像在你的浏览器里有一个聪明的朋友，为你解释事物并帮助你做出良好决策。

代理人 是你的执行者：当你希望某件事被完成时，这个帮手就会介入。告诉它要做什么（发送电子邮件、管理日程、查找信息），它就会开始工作。提示：试着在你的提示语开头使用“接管我的浏览器并…”以获得代理人更好的结果。

他们协同工作，使浏览更智能、更有帮助。

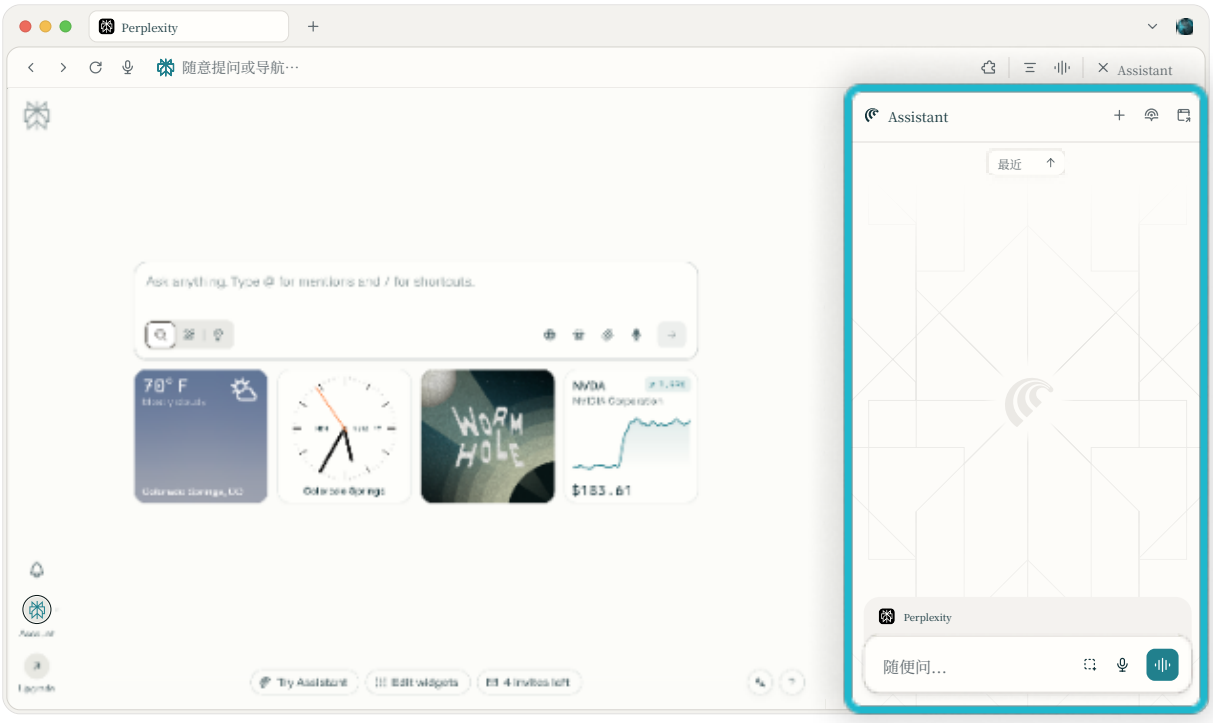
The Comet Assistant

Comet Assistant 始终在身边，驻留在你浏览器的侧边栏中。它主要存在以帮助你阅读、理解并跟踪事物。

以下是它可以提供的帮助：

- 摘要：文章、电子邮件、Slack 聊天记录、网页——请求要点，即可快速获取答案。
- 对话式帮助：通过语音或输入提问，获得清晰的答案。
- 研究支持：快速获得翻译、解释和事实核查。
- 标签页感知：它可以查看多个打开的标签页，帮助你将信息串联起来。

把 Assistant 想象成一个聪明的阅读伙伴，让工作更轻松更快捷。或者，第二大脑，随时帮忙处理你第一大脑想要做的任何事！



对于 Comet Assistant 有用的提示

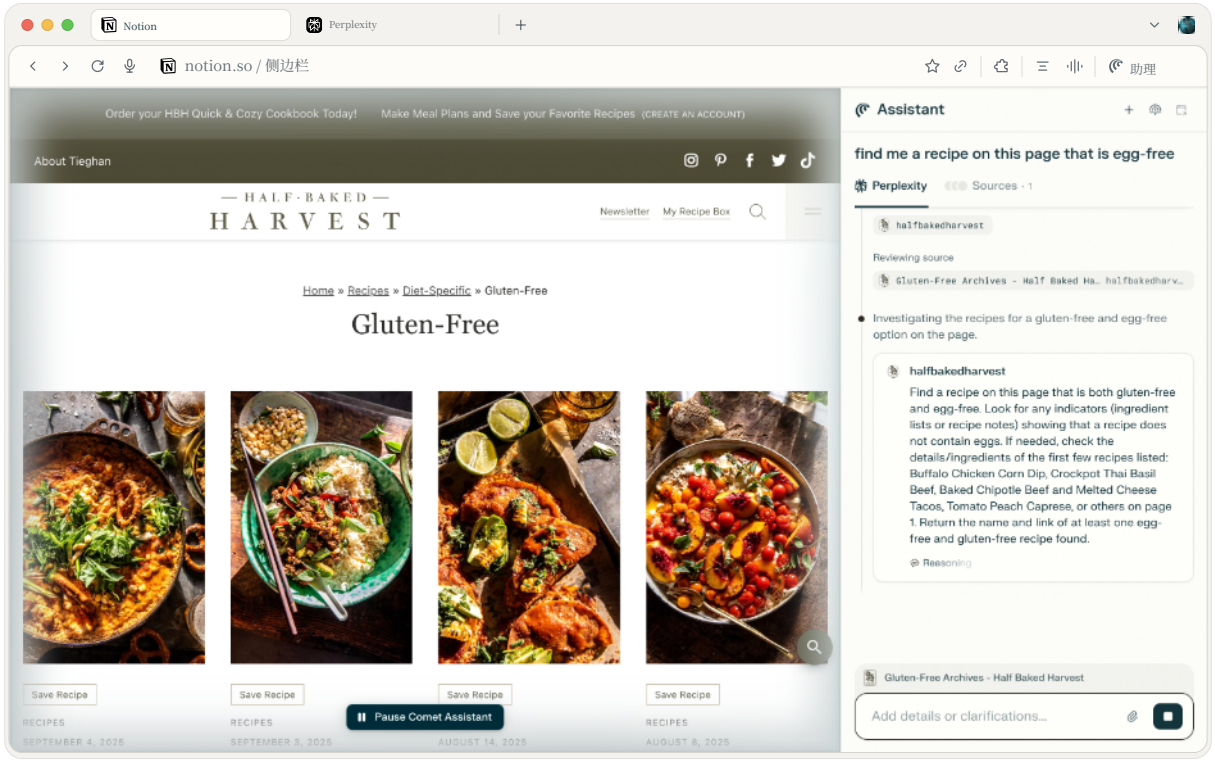
“分析此合同并指出潜在的法律问题。”
“为我提供详细摘要以及该视频中提到的所有链接。”
“就这篇文章给我 10 个帖子创意。确保符合我的语气。”
“关于这则新闻报道还有哪些其他观点？总结一些常见主题。”
“阅读并总结所有今天收到且提到‘Project AI’的 Slack 消息。”
“对这条社交帖中提到的财务数据进行事实核查。”
“这份备忘录中哪些论点最难以辩护，并且分享改进方法以使其更有力。”
“这家公司属于哪个行业，目前有多少全职等效人员（FTEs）？他们最近因为什么上了新闻？”
"分析我的外发电子邮件内容并分享哪些邮件获得了更高的回复率以及原因。就如何在未来提高回复率提供反馈。”

代理人

当被提示时，代理人不仅擅长查找信息——它实际上可以介入并为你处理任务。把它想象成你的数字助手，随时准备替你完成你通常会自己处理的事情。

有了代理人，你可以让它查找与日历匹配的航班、安排会议、在网站上填写表格、管理你的电子邮件订阅，甚至协助购物车和购买。它旨在直接连接像 Gmail、Calendar 和 Google Drive 这样的服务，以便你所有的账户协同工作。

当你面对需要多步骤或需在不同网站间切换的流程时，代理人可以独立处理整个工作流。你仍然保持控制，因为在执行任何重要或敏感操作前，代理人都会先征求你的确认。这样，你可以更快完成任务，同时不失监督。



用于代理行动的有用提示

"查找最新发表的期刊文章，这些文章侧重于 *[insert topic]*。接着，在新标签页中逐一打开它们。然后创建一张比较表，分析研究方法和结果。"
"查找过去 3 天内所有需要回复的未回复电子邮件并起草简短回复。忽略日历邀请。"
"按主题对我的标签页分组，并关闭与我当前项目无关的标签页"
“用我的简历申请此窗口中列出的开放职位。”
“查找并调出 YouTube 视频中 Jensen Huang 在*Perplexity* 于 GTC 讨论的片段。”
“查看这些客户案例研究，找出任何与我们如何使用该供应商相关的用例。”“公司会如何使用这个供应商。”
“浏览 Amazon，看看有哪些我很久没订的用品，然后把它们寄到办公地址。”

Perplexity 邮件助手

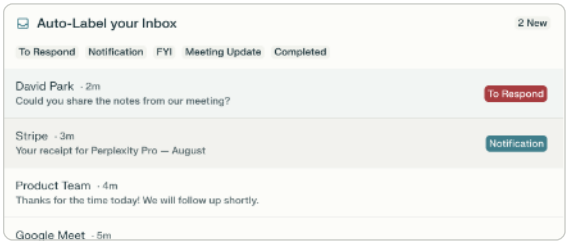
众所周知，收件箱是导致切换标签页和注意力分散的主要来源之一。普通人平均每天收到 121 封电子邮件，并且每 12 分钟检查一次电子邮件，从而造成持续的打扰循环，严重破坏生产力。

Perplexity 的 邮件助手 作为覆盖在现有电子邮件之上的智能层运行，自动处理电子邮件以突出需要您注意的内容，并能自主处理起草、协调和日程安排。

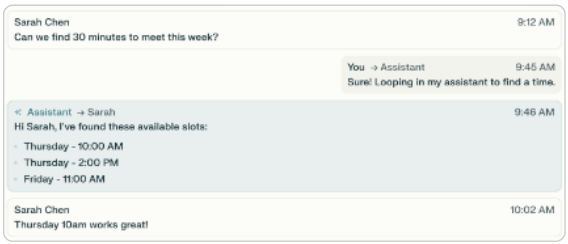
为每个收件箱提供的助理

该邮件助手可直接与您的 Gmail 帐户和 Outlook 集成，提供智能的电子邮件处理，而无需您更改现有的电子邮件设置或工作流。

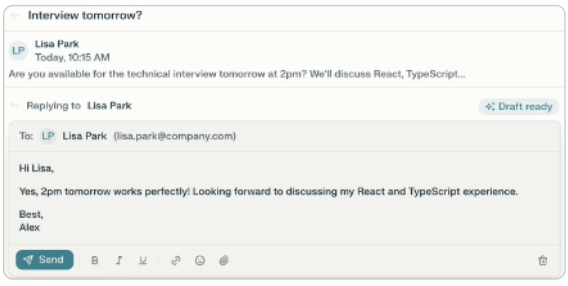
智能自动标记会自动将来邮分类为 “To Respond”、“仅供参考” 和“通知”，让您可以立即专注于需要采取行动的事项，而不是仅仅信息类内容。



Meeting Scheduler 搜索与会者的可用性，提出时间段，并发送直接来自电子邮件对话的日历邀请无需在应用程序之间切换。



语音匹配回复生成 创建听起来像你自己的回复，学习你的沟通风格以保持真实性同时自动处理常规往来邮件。



消除上下文切换

如今的工作充满打断。总有新的标签页、应用或电子邮件弹出，分散你的注意力。当你不断在工具之间切换——查看你的日历、搜索文档、扫描通知时——很难保持真正的专注。

真正的问题不仅仅是时间流失，还有每次中断后重新进入状态所需的心理努力。所有这些小的中断加起来，会让你很难把精力投入到最重要的任务上。

Perplexity 如何简化你的工作流

与其试图通过更严格的常规流程或复杂的日程安排来对抗分心，Perplexity 更像是把你的所有任务和研究集中到一个地方来帮助你。

Comet 将杂乱的网页会话变成流畅的、以聊天为驱动的体验。你不需要同时应付数十个标签页或应用；你可以通过聊天来提问、查找信息，甚至完成工作。

借助 Email Assistant，你可以让 Perplexity 处理你的收件箱——分类邮件、起草回复并进行跟进——这样每次收到提醒时你就不会分心。

你还可以将现有应用直接连接到Perplexity。这样，你就能在不离开工作区的情况下运行日常流程。

将这些工具投入使用

无需在不同的网站和平台之间辗转获取更新，你会得到电子邮件、新闻和Research的简明摘要——全部汇集在一个清晰的线程中。这意味着用于寻找信息的时间更少，可以把更多时间投入到真正的工作中。

摘要

电子邮件摘要	提示：“为我总结过去4小时的电子邮件，突出需要立即注意的事项，并简要向我汇报 Morrison 项目的任何更新。”
行业新闻概览	提示：“今天的行业新闻中有哪些要点可能会影响我们第四季度的规划？”

从所有软件工具获取更新

无需登录多个项目管理、沟通和客户系统来检查进展并更新相关方。

交易状态	Prompt：“检查 Salesforce 并汇报销售管道中所有交易的当前状态。突出本周需要高管关注的任何事项。”
项目管理	Prompt：“查找所有分配给我的 Linear 中的高优先级缺陷并对它们进行总结。” “我的 GitHub 上关于 “X” 的拉取请求目前是什么状态？” “过去一天内哪些 Notion 文档提到人工智能 基础设施？请总结这些提及。”

会议准备

不必在重要通话前从电子邮件、之前的会议笔记、项目文件和跨多个平台的客户记录中收集信息，只需询问Comet。

一般准备	提示：“为下午3点战略会议帮我准备——当前的关键绩效指标，举措更新，以及需要领导意见的问题。” Or “分享我与 该潜在客户之间所有以往的沟通点。自那以后关于这家公司的任何公开新闻？”
新客户通话	Prompt：“我在即将到来的客户通话中需要知道什么？ 这家公司还有哪些其他决策者应当在下次销售通话中出现？”

文档与信息检索

无需在多个文件系统、电子邮件附件、共享盘和协作平台中反复搜索即可定位特定文档或信息。

使用 Perplexity 应用连接器 实现对所有已连接平台的统一搜索。

Prompt：“在 Notion 中查找产品路线图演示文稿的最新版本，以及上周利益相关者评审中的任何反馈。”

有些切换只是完成实际工作的一部分。人工智能最强大的用途之一就是尽可能消除不必要的切换。切换标签页、应用或注意力。

真正的胜利来自于消除不必要的摩擦：为了查找一个细节而打开标签页，或为完成日常事务不断重复相同步骤。通过让信息易于获取并让日常工作自动运行，你可以把更多注意力用来应对复杂问题和创造性挑战。

当收集细节和更新列表更像是一次简短对话而不是一个流程时，且当“琐碎工作”在后台自动处理时，你就可以保持注意力在需要你专业知识和判断力的事情上。

自动化重复工作流

最棘手的干扰往往并不喧闹——而是那些小而重复的任务，不断打断你的节奏。安排会议、追踪更新、管理后勤……它们看似很快，却迅速累积，侵蚀你的注意力。

Comet 可以将这些琐事变成简单的操作或计划例程。无需记得去跟进或在各个平台之间复制信息，你只需说出需要完成的事项。Comet 会协调并执行，让你保持专注。

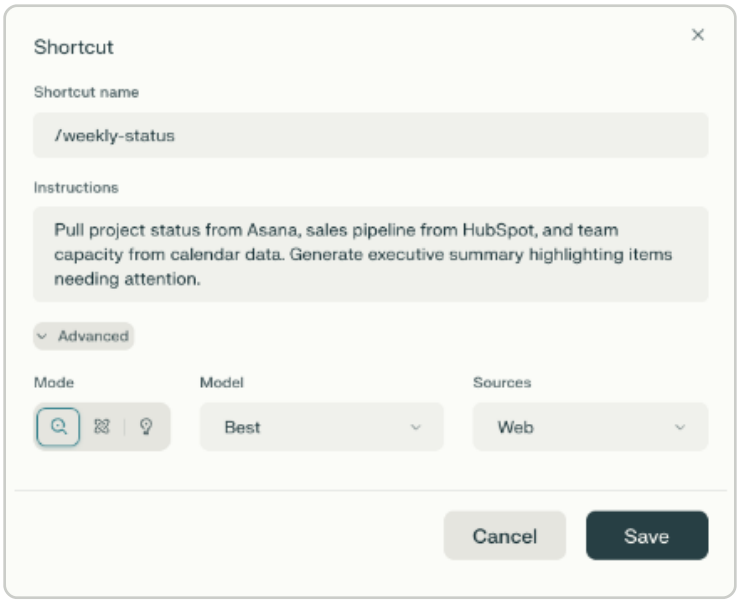
使用快捷方式和任务扩展你的效率

- → Comet 快捷方式 是在 Comet 中容易执行的命令——只需在你的浏览器中输入“/”并说明要发生的事。无论是多步骤流程还是你每周都会做的事情，都可以设置一次，然后让 Comet 一键处理
- → Perplexity 任务 适用于你想定期提问的研究查询。也许你需要每天早晨的电子邮件报告、仪表盘更新或新闻扫描——只要设置好任务，它就会按计划运行，无需你再操心。

最终结果：更智能的自动化，减少因琐事流失的时间，带来更多精力用于你的最佳工作。

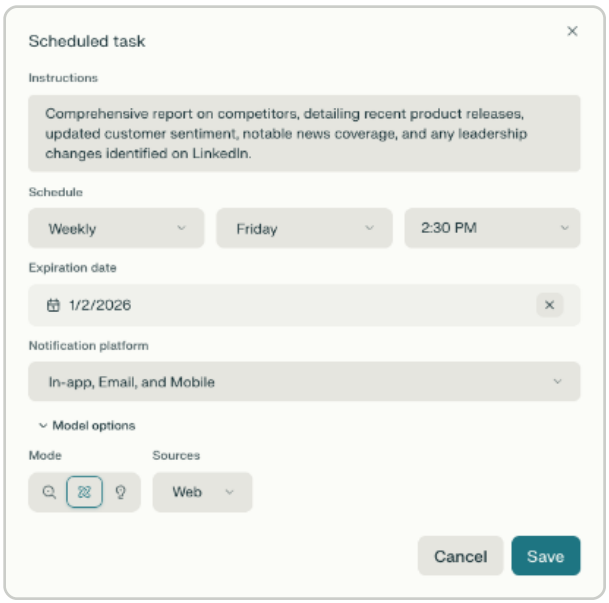
Comet 快捷方式

快捷方式:/ client-followup	提示 : "审查我与 *[客户姓名]*, 的最近三次互动，识别任何承诺或行动项，并根据时间表和优先级安排适当的后续消息。"
快捷方式:/ schedule-team-meeting	提示 : "检查所有产品团队成员下周的可用性，提出三个 1 小时的时段，发送带有 议程模板 的日历邀请."
快捷方式:/ weekly-status	提示： 从 Asana 提取项目状态，从 HubSpot 提取销售管道，并从日历数据提取团队产能。生成 高管摘要，突出需要注意的事项。”
快捷方式: /prep-next-meeting	提示： “帮助我为下次会议做准备，列出与会者，概述会议目标和议程，突出我需要审阅或准备的任何内容，并建议我可以提出的问题。选择会议时，忽略全天事件以及任何没有其他与会者的会议。若有任何与会者是外部人员，请包含简短简介。”



Perplexity 任务

任务：创建一个个性化的每日或每周通讯	提示：“创建一份个性化通讯，突出显示来自我的电子邮件、日历和核心工作工具中最重要的会议、任务和截止日期。概述我应了解的关键行业趋势或可能影响我业务或团队的重大新闻。以最近阅读中得到的一句鼓舞人心的名言或洞察作为结尾。优先标注今天需要我注意的事项，保持内容简明，并注明是否有任何信息无法检索到。”
任务：进行每周竞争对手分析	提示：提供一份关于我们竞争对手的综合报告。查看竞争对手以识别他们最近发布了哪些产品、对其产品的最新客户情绪、他们是否有其他上过新闻的事项，以及在 LinkedIn 上是否有任何领导层变动。
任务：欧盟新的人工智能法规	提示：“每天早上，分享任何在 欧盟内对人工智能进行规范的新法案。列出任何涉及人工智能使用的 公共法律案件。”





Part 2: Scale Yourself

Amplify Your Natural Curiosity

一旦你保护了注意力，就会发生一件了不起的事：你的问题变得更有野心。有了不间断的思考时间，你自然而然地开始思考更大的挑战、更复杂的问题，以及那些以前看似超出你个人能力范围以致无法探索的机会。

这就是人工智能最强大的地方——并非取代你的思考，而是放大你与生俱来的好奇心。当你在想“要解决这个问题我们需要知道什么？”你实际上可以立即得出答案，而无需组建委员会或安排后续会议。当你问“有没有更好的方法？”你可以在过去研究一个方案所需的时间内探索数十种方法。

你的专业知识和直觉仍然牢牢掌舵，但人工智能消除了将好问题与获得全面答案之间的传统障碍。你可以像专门团队那样进行深入研究，综合你感兴趣领域的洞见，并创建反映你完整思考过程的专业交付物——而不仅仅是那些你在被打断间隙中有时间完成的内容。

这不是关于更长时间地工作或承担更多任务。而是关于按你真实好奇心的规模工作，终于能够以应有的严谨追求那些真正让你感兴趣的问题。你从一个管理任务的人转变为一个探索可能性的人。

本节介绍四种将你的个人能力扩大到超出传统生产力方法所能及范围的基本方法：

- → 将人工智能构建到现有工作流中 - 系统性地将人工智能能力整合到您当前的业务流程中，识别影响最大的集成点并创建可持续的工作流，以增强而不是取代您现有的专业知识。

- → 高级研究- 改变您收集、分析和综合信息的方式信息，方法是利用能够处理数百个来源的人工智能在保持上下文并生成洞见的同时。

- → 内容创作 - 不再仅限于起草协助，而是生成完整的交付物——演示文稿、报告、提案和通常需要专业知识或跨职能团队的营销活动。

- → 复杂问题解决 - 通过将研究深度与分析能力结合，解决超出您直接领域的挑战，帮助您以专家级的能力在不熟悉的领域中前行。向 Perplexity 请求为您提供一份深入报告，甚至包含具体分析的 Excel。

将人工智能融入现有工作流

大多数人工智能工具面临的挑战是它们开始看起来就像你手头上的另一个工具。但 Perplexity，尤其是 Comet，当你将其整合到常规工作流程中时，价值会呈指数增长。与其在“常规工作模式”和“AI 辅助模式”之间切换，不如将 Perplexity 融入你处理项目和重复性职责的自然方式。下面是方法：

系统而非任务

关键的转变是把你的工作看作相互关联的工作流，而不是孤立的任务。不要把思路停留在“我需要研究竞争对手”然后再“我需要更新我们的定价”再接着“我需要向销售团队做简报”，更有用的做法是问自己：“我需要开展能为我们的定价策略提供依据并武装我们的销售团队的竞争情报。”

换一种思路，就是像自己的经理一样思考。

通过对自己的工作进行抽丝剥茧式的宏观审视，您可以使用 Perplexity 提供的各种工具来设计工作流，例如 Labs 和 Comet，并将上下文和洞见从一个步骤传递到下一个，而不是每次都从头开始。

更好的研究方式

人们很容易把人工智能研究工具当作增强版的搜索引擎，逐一提出问题并迅速获得答案。但使用 Perplexity（通过 Research、Labs和 Comet），你会得到更强大的东西。这就像背后有一个团队——跟踪你的重大问题、交叉核对答案，并不断建立在你已有的学习成果之上。

实用研究应用

市场情报与竞争分析

提示："分析企业人工智能自动化市场，包括主要参与者、市场规模预测、主要客户细分以及监管考量。识别新兴竞争对手和潜在的合作机会。"

战略规划

工作流集成：在按季度规划会议中，利用研究来验证假设并识别新机会。

提示："分析企业人工智能自动化市场，包括主要参与者、市场规模预测、主要客户细分，以及监管考量。识别新兴竞争对手和潜在的合作机会。"

技术与行业评估

提示："评估量子计算在金融服务中的应用，包括当前能力、主要供应商、实施挑战、商业可行性的时间表，以及监管影响。"

内部数据分析

提示：“分析我们第三季度的销售数据并创建按区域、产品线和客户细分的图表以显示业绩。识别趋势、异常，并为第四季度策略提出建议。”

外部数据分析

Prompt：“分析并比较标准普尔500指数前50家公司在过去五个财政年度的资本性支出（CapEx）同比变化，并在可得情况下包含对2025年的预测，结果以Excel模型呈现”

投资与合作评估

工作流集成： 在讨论合作关系之前 或做出投资决策之前，收集 全面的背景情报。	提示：“分析医疗保健人工智能领域的潜在战略合作关系，包含公司 财务状况、技术能力、客户 重叠、合规监管，以及文化契合度等因素。”

产品开发研究

工作流集成： 在产品路线图规划期间，调研市场 需求和技术趋势同时进行。	提示：“调研企业生产力软件的新兴趋势，包括用户行为变化、技术采用模式以及竞争性功能开发。识别我们产品可以解决的未满足需求。”

合规监管

Workflow Integration: 将定期的监管环境评估纳入现有的合规流程，并按计划执行。	Prompt : "Research 即将出台的数据隐私 法规 在 欧盟 和 亚太地区，包括 实施 时间表、合规 需求 针对 SaaS 公司 的 合规 要求 及 潜在 业务影响."

客户与市场验证

工作流集成: 在重要客户 会议 或市场扩展 决策之前，收集 全面的市场上下文。	提示： “Research the current challenges facing *mid-market retail companies in inventory management, including technology solutions they're evaluating, budget constraints, and decision-making processes. Identify how our approach addresses unmet needs.*

General Research

在不离开写作环境的情况下提出问题并收集支持性信息。 “关于远程办公采用率的最新统计数据是什么？”或“找到三个案例研究来支持这个论点。”

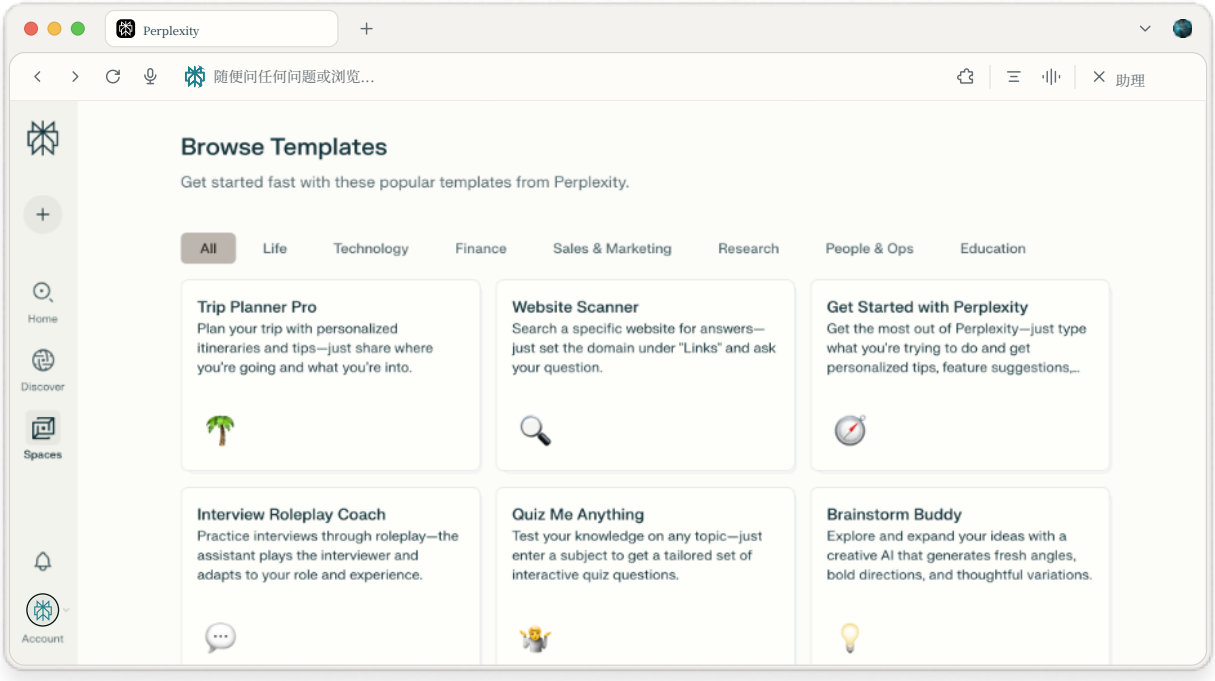
使用 Perplexity 空间 扩展研究规模

许多人工智能工具的一个挑战是它们非常有创造力，但不太擅长适应你的内部品牌指南或研究原则。

Perplexity 空间 允许你创建带有自定义指令和示例材料的专用环境，以确保所有生成的内容保持与您既定的语气、品牌和研究标准一致。

- → 自定义指令 定义你的沟通风格、行业术语、首选格式和质量标准。上传你最佳的演示文稿、报告或沟通材料示例，以确立你希望在所有人工智能生成内容中保持的语气和方法。
- → 品牌一致性 通过提供展示你偏好信息传达方式、视觉风格指南和专业标准的示例材料来得以保持。空间在生成新内容时会参考这些材料，确保输出与您既定的品牌身份保持一致

示例设置： 将您最重要的三份客户演示文稿、按季度报告和提案文档上传到一个Space，并附上有关您的行业注意力、目标受众和沟通偏好的说明。今后的所有内容生成都将保持这一既定的专业标准和语气。



潜在客户研究员

构建一份详细的潜在客户报告，通过输入公司名称来指导您的外联。

你是一位资深的业务拓展顾问，拥有*15+* 年企业销售情报经验，专注于提供可执行的洞见以提升转化率。你的语气是专业且会话式，强调他人可能忽视的战略机会。

收集并分析：

1. 公司概况
   - 公司历史、创立与使命
   - 商业模式与收入来源
   - 行业地位 & 市场份额
   - 地域覆盖 & 目标市场
   - 公司规模 (员工数, 办事处/地点)

2. 财务概要
   - 年度收入 & 增长
   - 融资历史 & 融资轮次
   - 盈利能力 & 利润率（如果为上市公司）
   - 财务挑战或机会

3. 决策者
   - 高管领导层简介及背景
   - 采购的关键决策者
   - 专业与教育背景

4. 技术格局
   - 当前技术栈和工具
   - 近期技术投资
   - 与 Perplexity 的集成机会
   - 当前工作流中的痛点

5. 战略机会
   - pain points Perplexity can address
   - value prop alignment
   - ROI potential & metrics

访问我们的 模板库 以获取更多 Perplexity Space 模板

产品使能中心

获取答案以自信地推广 并销售—由 您的内部 文档和常见问题解答驱动。	您是一个以内部产品资料为训练基础的销售与市场赋能助理。您的目标是帮助团队成员清晰、准确且有说服力地理解并传达公司的产品。当用户询问有关产品的问题时：1. 搜索内部资源，例如常见问题解答、帮助中心文章、销售演示文稿、培训文档、产品简介和信息传递指南。2. 提供自信、面向客户的回应：a. 使用清晰、以利益为导向的语言b. 着重于价值主张、差异化和使用案例c. 在相关情况下包含关键事实、能力或定位3. 如果存在多个版本或方案，说明每个级别提供的内容。4. 在有帮助时，建议如何针对不同受众（例如买方与用户）来构建回答。5. 在可用的情况下，始终引用或链接到来源材料。语气：清晰、自信且乐于助人——您的目的是让用户在任何销售或营销对话中表现出色。如果内容未覆盖答案，告知用户缺失的部分并建议可能有帮助的团队或文档。

访问我们的模板库以获取更多 Perplexity Space 模板

内容创作

大多数人在各自领域擅长写作和分享想法，但要把这些想法打磨成专业的演示文稿、报告或视觉作品，通常既缓慢又耗费时间。通常把东西做得看起来专业所需的时间，往往比最初想出点子的时间还要长——而这会阻碍你做更多事情或分享你最好的作品。

有了 Labs，你可以专注于核心想法和策略，而 Perplexity 负责格式化和制作细节。这意味着你能更快地获得高质量的工作，从而把更多时间用于思考，而不是陷在琐事中。

从想法到专业交付物

你无需再花数小时处理格式、设计和制作细节，只需为 Labs 提供战略方向和专业知识，它就会负责执行。你的想法和知识仍然处于核心位置。

无需学习新的内容创作技能，你可以提升现有的能力，覆盖你角色已需的各种内容类型，无论是高管沟通、客户提案、团队演示，还是项目文档。

在 Perplexity 中的图像和视频生成

图像生成 创建定制图形、照片、图表、插图，以及支持您内容的视觉元素，而无需设计专业知识或图库搜索。

视频生成 可为演示文稿、培训材料和沟通材料制作专业的视频内容，这些内容通常需要视频制作资源。

内容创作应用

演示文稿开发

提示："把我在战略会议上的笔记整理成一份董事会演示文稿，涵盖 第三季度绩效、市场挑战和第四季度目标。包括适当的高管级别格式化、相关的数据可视化和清晰的行动项。"

文档

提示："将我的市场分析笔记转化为一份专业的策略文档，包含 高管摘要、详细发现、建议和支持数据。格式要求包含 专业页眉、图表和附录。"

客户沟通

提示："根据我的项目提案大纲，制作一份全面的客户提案，包括项目时间表、交付物、团队结构、定价和案例研究。保留我的技术方法，但增强专业演示。"

内部沟通

提示："将我的项目状态笔记转换为一份全面的团队更新，内容包括当前进展、即将到来的里程碑、资源需求、风险评估和后续步骤。格式适用于电子邮件分发和演示用途。"

培训材料

提示："将我的入职检查清单和最佳实践转换为一份全面的培训指南，包含逐步说明、示例和针对新团队成员的检查点评估。"

增强的问题解决

大多数人在自己熟悉的领域解决问题时很有把握，但当挑战需要超出你经验范围的知识时，情况就会变得棘手——也许这是某些技术问题、一个新市场，或是你以前未曾尝试过的方法。

有了 Perplexity，你不必撞到墙。你可以快速获得来自各个领域的专业知识。这意味着你可以应对那些通常需要请外部专家或花大量时间学习新技能的难题。

更智能的决策

我们的目标不是改变你解决问题的方式，而是让你更广泛地接触到知识和新的思维方式。你的判断力和优先级始终主导方向；现在有了远超你单独能找到的洞见作为支持，助你一臂之力。

当你遇到复杂挑战时，Perplexity 可帮助你收集最佳信息，借鉴来自其他行业的验证方法，并汇总出强有力的解决方案——无需一个完整的专家团队或花费无尽的时间进行研究。

实际应用

战略业务挑战

Prompt : "我们公司正在考虑向免费增值定价模型过渡。Research 请调研在企业对企业软件中成功的免费增值实施，包括转化策略、功能差异化方法以及需避免的常见陷阱。"

跨行业解决方案适配

提示： "制造公司面临的库存优化挑战与我们的产能规划问题类似。研究制造商如何进行需求预测、资源分配，以及可应用于服务交付的优化策略。"

财务与投资分析

提示： "评估收购竞争对手与内部构建类似能力的财务影响。包括现金流分析、风险评估、市场时机考虑以及整合复杂性因素。"

运营效率挑战

提示： "尽管个人表现良好，我们的项目交付时间仍不稳定。 请调研能够应对工作流波动性和资源协调的项目管理方法论和流程改进方法。"

市场进入与扩展挑战

Prompt： “分析以我们现有平台进入医疗科技市场的可行性。包括市场分析、监管考量、竞争格局、以及进入市场战略建议。”



Part 3: Get Results

Turn Curiosity Into Career Advancement

工作中最令人满足的方面不仅仅是解决有趣的问题——而是看到这些解决方案产生他人认可和重视的真实影响。当你增强的研究能力和受保护的专注时间产出洞见和交付物，推动组织目标前进时，工作才真正令人充实。

本节着重将你被放大的好奇心引向真正有意义的成果：你一直在为之努力的晋升，你一直在研究的营收机会，以及可能决定你职业轨迹的战略举措。当人工智能处理执行细节时，你可以专注于将高绩效者与其他人区分开来的战略思维。

但这并不是要你更拼命地工作——而是更有目的地工作。当你能够快速研究竞争格局、起草有说服力的提案、分析市场机会，并将复杂信息综合成清晰的建议时，你自然会倾向于更高影响力的挑战。你的好奇心会引导你提出更好的问题，从而得到更有价值的答案，进而带来更有意义的成果。

工作中终极的喜悦来自于知道你与生俱来的好奇心和独特视角正在创造有价值的东西——若没有你特有的问题思维方式，这些东西就不会存在。人工智能并不能取代这种人类元素；它只是消除了阻碍其蓬勃发展的摩擦。

本部分侧重于专业人士需要展现具体价值的四个关键领域：

→ 绩效评估 和 职业发展 - 转变绩效评估 从 被动文档 转变为 战略性 定位以 加速 职业晋升 并 展示 明确 价值贡献。

→ 潜在客户获取 和 业务拓展 - 将 专业知识 和 市场洞见 转化为 系统化 方法 来识别、接触并开发 驱动 收入增长 的 商业 机会。

→ 销售 和 成交 - 应用增强的 Research、分析、和沟通 能力以更有效地推动潜在客户完成决策流程并更快地完成成交。

→ 项目交付和执行 - 利用改进的工作流管理，内容创作，以及解决问题能力以更快地交付项目，同时保持质量和利益相关者满意度。

拥有能力与取得成果之间的差别在于战略应用。每一部分展示了如何将你增强的研究、分析、内容创作和解决问题能力，导向组织认可并回报的具体业务成果。

绩效评估与Perplexity

到绩效评估的时候，你必须展示自己取得了什么成果以及这些成果如何为你的团队或公司带来改变。相关数据存在于—你的项目跟踪工具、电子邮件和已完成的工作中—但要把正确的事实和数字整理出来可能会耗费大量时间。

Comet 通过查看你实际的工作来提供帮助：你管理的项目、你的消息、你的日历事件，以及你交付的成果。它发现模式并突出重要结果。然后，Labs 会对这些分析进行处理并为你创建专业报告。你无需筛查数月的旧电子邮件和任务，就能获得一份清晰的进展摘要、需要改进的方面，以及显示你影响力的真实数据。

你会根据自己的数据获得实用且诚恳的反馈，从而能够反思、学习、并在职业发展上迈出下一步——无需经历通常的繁琐流程。

工作模式与生产力分析

了解你的实际工作模式，并识别你效率最高的时段。

> Prompt：“回顾我在过去几周的项目管理数据、日历模式和电子邮件沟通内容。识别趋势、时间分配模式，以及我哪些方面最有效与效率较低的领域。”

技能发展评估

使用具体的工作示例和反馈跟踪你的技能发展进展。

> Prompt：“回顾我近期的工作、项目职责和绩效反馈，以识别技能发展进展。突出我已成长的方面和需要关注以实现职业晋升的差距。”

优势与差异化识别

根据绩效数据识别你的竞争优势和独特能力。

> Prompt：“分析我的绩效数据，以识别独特的优势、差异化能力和将我与同类岗位同事区分开的竞争优势。包含具体示例和可量化的证据。”

Performance Report Generation

Labs 将您的工作分析转化为专业绩效报告，成就摘要和包含具体度量指标的发展计划与建议。这些报告提供了用于绩效评估、晋升讨论和职业规划的文档，基于具体数据而非笼统陈述。

Comprehensive Performance Review Reports

Generate complete performance review documentation with examples and metrics.

> 提示："生成一份全面的绩效评估报告，涵盖我的成果、业务影响、技能发展和领导力贡献。包括具体的度量指标、项目示例和职业成长建议。”

Professional Development Planning

基于你的绩效分析和职业制定有针对性的开发方案目标。

> Prompt："根据我的绩效分析，制定一个针对已识别技能差距和职业目标的开发计划。包括具体的学习活动、可衡量的里程碑和晋升时间表，以促进发展。"

技能发展评估

使用具体工作示例和反馈来跟踪你的技能发展进展。

> Prompt："回顾我最近的工作、项目职责和绩效反馈，以识别技能发展进展。突出我已成长的领域以及需要注意以便职业晋升的差距。"

潜在客户获取和业务发展

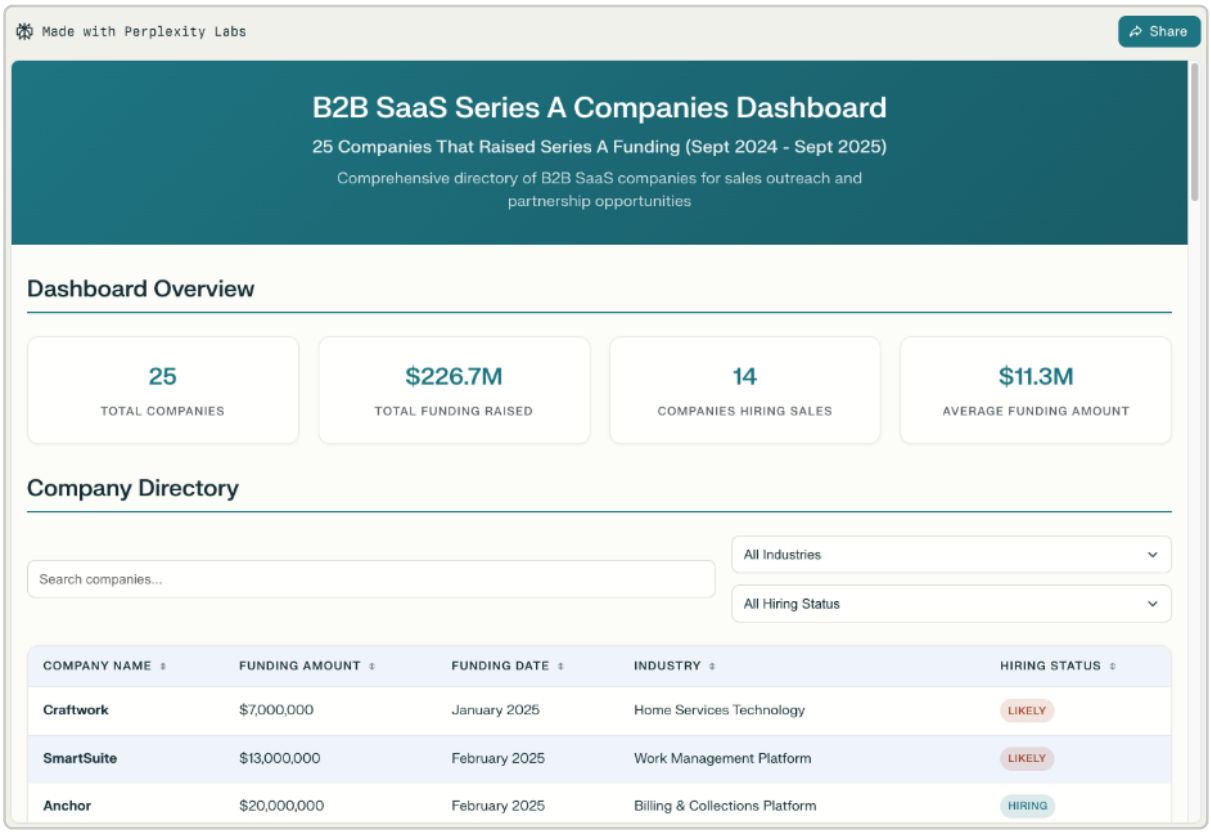
有效的潜在客户获取依赖于全面的潜在客户调研和能够体现对特定业务需求理解的个性化外联。挑战在于如何高效地收集目标公司的情报并创建与决策者产生共鸣的定制化材料。

Perplexity 的研究和内容创作能力通过提供详细的潜在客户情报并生成个性化的大规模外联材料，加速业务开发，将销售工作转化为有效的销售管道。

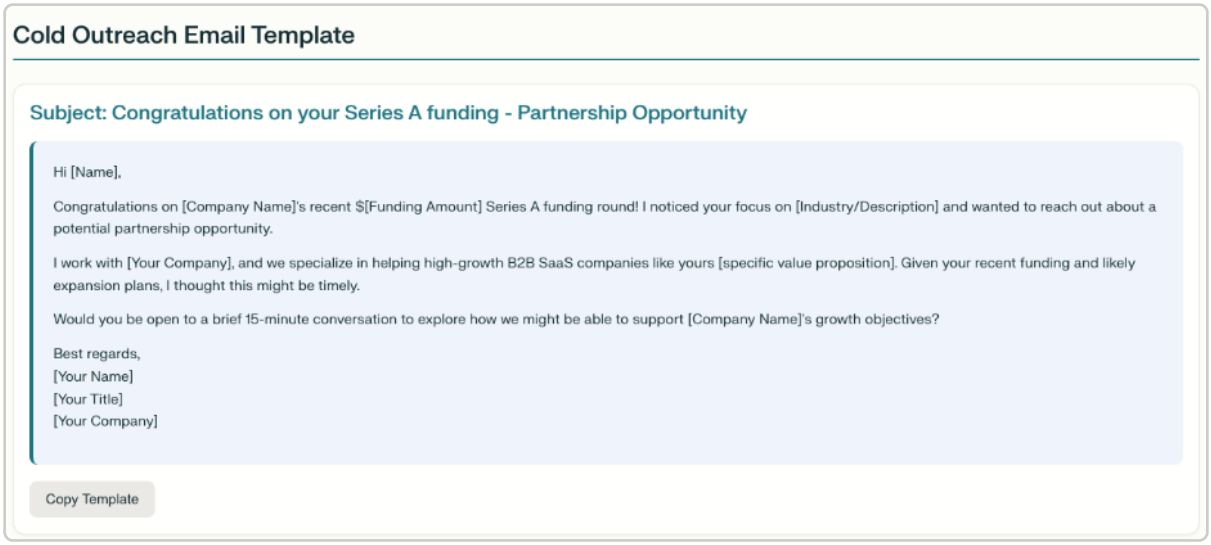
Lead Generation and Market Research with Perplexity Labs

Create a Lead Gen Dashboard

> 查找在过去12个月内完成A轮融资的25家B2B 软件即服务公司，并且正在招聘销售人员。创建一个包含公司名称、融资金额和联系人邮箱的仪表盘。然后起草一份可使用的冷邮件外联模板


Made with Perplexity Labs
Share
B2B SaaS Series A Companies Dashboard
25 Companies That Raised Series A Funding (Sept 2024 - Sept 2025)
Comprehensive directory of B2B SaaS companies for sales outreach and partnership opportunities
Dashboard Overview
25
TOTAL COMPANIES
$226.7M
TOTAL FUNDING RAISED
14
COMPANIES HIRING SALES
$11.3M
AVERAGE FUNDING AMOUNT
Company Directory
Search companies...
All Industries
All Hiring Status
COMPANY NAME
FUNDING AMOUNT
FUNDING DATE
INDUSTRY
HIRING STATUS
Craftwork
$7,000,000
January 2025
Home Services Technology
LIKELY
SmartSuite
$13,000,000
February 2025
Work Management Platform
LIKELY
Anchor
$20,000,000
February 2025
Billing & Collections Platform
HIRING


Funding Analysis
Top 10 Companies by Funding
Funding Amount
$60.0M
$50.0M
$40.0M
$30.0M
$20.0M
$10.0M
$0.0M
Homebase
Anchor
Vizcom
Infisical
Kaedim
Ordio
SmartSuite
Omnitron Sensors
Kanpla
Higgsfield
Companies by Industry
B2B Software
AI
Cloud Computing
3D
Aerospace
Data
Home Services Technology
Work Management Platform
Funding Timeline
Number of Funding Rounds
6
5
4
3
2
1
0
March 2024
April 2024
November 2024
December 2024
January 2025
February 2025
March 2025
May 2025
June 2025
July 2025



潜在客户公司分析

在外联之前收集目标潜在客户的全面背景信息。外联。

提示：*"Research [公司名称]*，包括近期的财务表现、战略举措、领导层变动、竞争性挑战和运营优先事项。识别潜在的服务需求和关键决策联系人。"

竞争格局分析

了解潜在客户目前如何应对您可以解决的挑战。

提示：“Research 这些与 *[潜在客户]* 类似的公司目前如何处理*[相关挑战]*。包含现有供应商、内部解决方案、预算分配，以及对当前方法的满意度水平。"

决策者情报

识别并调研目标组织中的关键决策者。

Prompt: “调研 *[Company Name],* 的领导团队，重点关注负责 *[相关领域]*的角色。包括其职业背景、近期举措、行业参与情况，以及沟通偏好。”

定向外联与资产开发

个性化外联消息创建引用特定潜在客户业务背景的定向沟通。

Prompt: “为 *[Prospect Name]* 在 *[Company]* 起草个性化外联电子邮件。参考他们最近的*[specific business development]*，承认他们面临的行业挑战，并提出我们服务如何针对其运营优先事项提供具体解决方案。”

定制方案开发

生成针对性提案，满足潜在客户的特定需求和目标。

Prompt: “为 *[Company Name]* 创建一份服务提案，解决他们的 *[特定挑战]*。包括问题分析、拟议解决方案方法、时间表、交付物，以及针对其业务目标的成功指标。”

案例研究与成功案例开发

创建与潜在客户挑战产生共鸣的类似工作示例。

Prompt: *“Develop a case study showcasing how we helped [similar company] address [relevant challenge]*。包括问题描述、解决方法、实施流程，以及会吸引*[target prospect type]*的可量化结果。”

战略业务发展

合作机会研究

识别可能带来推荐机会的潜在战略合作伙伴关系。

> Prompt: *"Research potential strategic partners who serve our target market with complementary services. Include company profiles, partnership approaches, mutual benefit opportunities, and contact strategies."*

市场进入策略制定

为进入新市场或服务领域制定全面的策略。

> Prompt: “为将我们的服务扩展到*[新市场/行业]*制定市场进入策略。包含市场分析、竞争格局、定位方法、合作机会和上市时间表。”

Referral Program Development

为生成和管理推荐制定系统化的方法。

> Prompt: “制定一项推荐计划策略，包括合作伙伴识别、激励结构、沟通材料和用于管理推荐关系的跟踪系统，以实现有效管理。”

销售与成交

创建定制的销售材料——演示文稿、提案、投资回报模型——通常需要在设计、财务和产品团队之间来回协调。这种协调会占用你在保持交易推进时本不应有的时间。

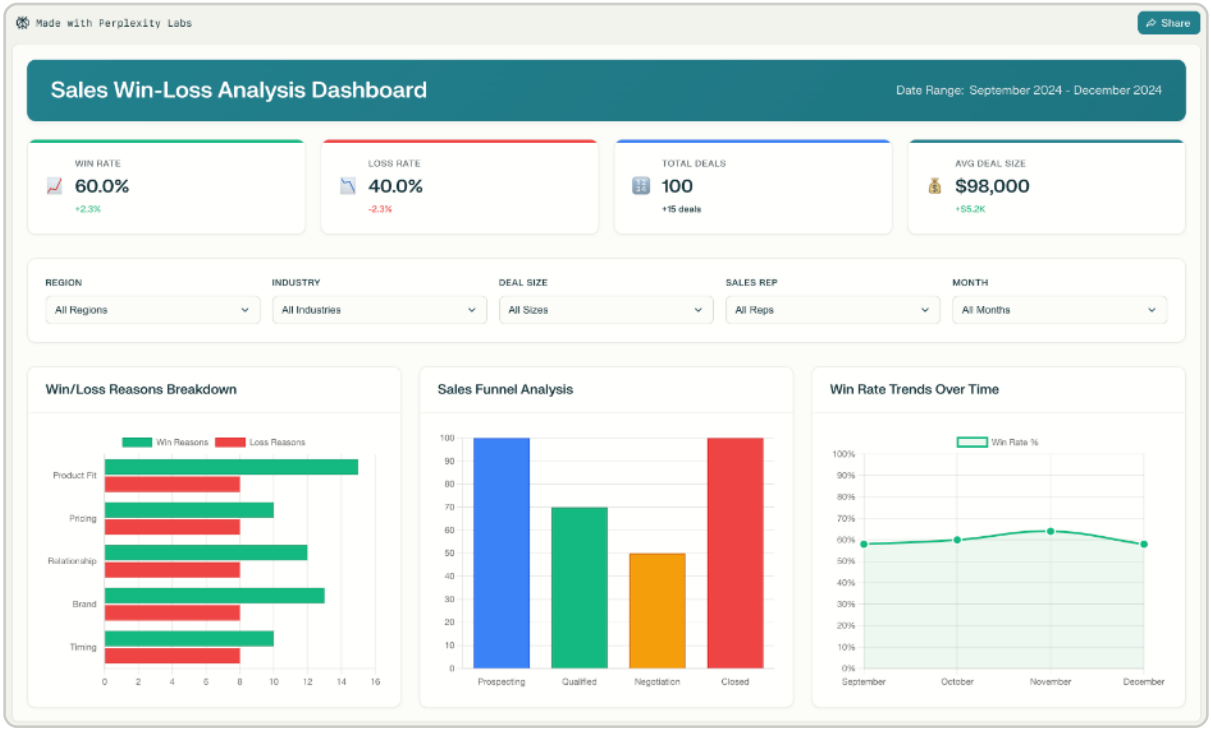
Labs 让你直接生成专业且针对潜在客户的资料。在提供关键信息和需求后，Labs 可以为你处理文案撰写、格式化并构建资料。

使用 Labs 创建仪表盘

提示： “为销售交易创建一个互动胜负分析仪表盘，突出显示获胜和失败的主要原因。仪表盘应包括：

总体胜率和败率 b *y p*ercenta *ge*

- 获胜原因的细分（例如：定价、产品契合度、关系、品牌、时机）
- 按相同类别划分的失败原因细目
- 随时间的趋势（按月或按季度），以识别胜/败驱动因素的变化
- 按区域、行业、交易规模和销售代表筛选
- 可视化图表，例如条形图、漏斗视图和热力图，以便清晰呈现模式
- 总结影响成果的主要驱动因素的关键要点或洞见





Afterword

工作不必让人感到不堪重负或四处散乱。通过将专注的注意力、更聪明的方式来扩展你的才能，以及朝着可衡量结果的切实步骤结合起来，你可以把琐碎工作变成进展，把想法变成影响。当人工智能处理摩擦时，你就可以自由去做推动你前进的工作——深入思考、解决重要问题并创造有意义的东西。

With Perplexity, complexity becomes simplicity. The tools in this guide are designed to help you reclaim your time, share your best work, and set far-reaching goals without being held back by endless tasks. You're not just keeping up—you're leading the way, with more energy, clarity, and joy in what you do every day.