

**从奇绩创坛的一个真实需求出发
看一个庞大机会的诞生与实现可能**

0

目录

1 奇绩创坛项目情况

2 背后机会理论分析

3 奇绩创坛项目落地

1

奇绩创坛项目情况

**从奇绩创坛的一个真实需求出发
看一个庞大机会的诞生与实现可能**

每一个超优质项目的报名行为将事实上带来百万级收益

通过公开数据爬虫和其他社会关系获取创业者联系方式

添加微信好友，介绍奇绩创坛价值并邀请其报名创业营

建立长期联系，并以其报名创业营为短期内的核心目标

每一个超优质项目的报名行为将事实上带来百万级收益

创业者总量低、分布零散、触达难度高

通过公开数据爬虫和其他社会关系获取创业者联系方式

如何系统性、高性价比地获取创业者线索

添加微信好友，介绍奇绩创坛价值并邀请其报名创业营

如何在介绍过程中降低介绍的时间成本

建立长期联系，并以其报名创业营为短期内的核心目标

如何跟进创业者的填写进度并定期回访

每一个超优质项目的报名行为将事实上带来百万级收益

每一个B端付费用户将带来以万为单位的收益

通过公开数据爬虫和其他社会关系获取创业者联系方式

B端用户总量小，需要用销售触达代替广告触达

添加微信好友，介绍奇绩创坛价值并邀请其报名创业营

B端用户需要大量信息辅助决策，售前占比高

建立长期联系，并以其报名创业营为短期内的核心目标

B端用户决策流程长，需要系统性地长期跟进

**奇绩创坛项目招募本质上与
ToB产品销售逻辑完全一致**

既有可能搞定T o B销售后顺便完成奇绩创坛场景需求
也有可能先从奇绩创坛场景出发逐渐覆盖T o B销售

2

背后机会理论分析

与微信深度耦合的 面向产业互联网的 **销售CRM**

自动跟踪宏观情况 自动预测微观回复 自动驱动销售管理

1 为什么做

历史节点的必然选择

2 要怎么做

以 AI 驱动销售为目标

与微信深度耦合的
面向产业互联网的 **销售CRM**

1 为什么做

历史节点的必然选择

2 要怎么做

以 AI 驱动销售为目标

与微信深度耦合的
面向产业互联网的 **销售CRM**

**虽然有媒体、电话、APP等流量入口
但微信成为了2020s的最大的流量终点**

不同于前序时代的流量终点
微信提供了最大的数字化的可能

流量终点意味着大量销售行为在微信产生
而管理销售是企业长期的本质需求

Wechaty让获取微信数据变得可行

ML让研究和利用微信数据变得可行

**即使是企业主们也没有意识到
与微信深度耦合的CRM才是真正有价值的**

C端产品用户总量大、决策流程短
大众传媒即可完成绝大多数售前行为

B端产品用户总量小、决策流程长
销售人员化身广告，成为售前核心节点

**越是决策流程长的B端产品
越需要深耕微信生态的售前管理**

**与微信深度耦合的、面向产业互联网的
销售CRM是此刻可以看到的最大机会**

1 为什么做

历史节点的必然选择

2 要怎么做

以 AI 驱动销售为目标

与微信深度耦合的
面向产业互联网的 **销售CRM**

以奇绩创坛的销售场景为例

销售方法论是所有CRM的底色

CRM要做的是将方法论数字化&智能化

设计完整剧本和关键节点

短时间沟通时按照剧本顺序推进

长时间跟进时按照关键节点跟进

加好友

初级触达（介绍奇绩创坛，邀请对方介绍项目）

深度触达（了解对方项目，介绍奇绩创坛价值）

转化报名（让对方项目报名奇绩创坛）

过程沟通（服务完成报名前的工作）

完成提交（帮助项目完全提交并进行数据确认）

信息裂变（让创始人介绍创业者或创业群）

加好友

初级触达（介绍奇绩创坛，邀请对方介绍项目）

能不能让机器自动为客户打Tag

确定客户所处关键节点并备注呈现

过程沟通（服务完成报名前的工作）

完成提交（帮助项目完全提交并进行数据确认）

信息裂变（让创始人介绍创业者或创业群）

深度触达-产品还没上线

我们期望帮助真正的早期创业者，像我们上一期实际上就投资了一家做纳米新材料癌症诊断的公司，报名时甚至他们还没有注册公司。

填写我们的报名表实际上也是帮助您和您的团队梳理商业模式的好机会，我们很欢迎您的填写。

深度触达-产品做出来还没盈利

我们期望帮助真正的早期创业者，像我们上一期实际上就投资了很多家需要大量资金或者还没有找到盈利点的项目，期待帮助他们走过早期创业的艰难。

只要您相信您产品的价值，就完全有机会参与我们的创业营，我们很欢迎您的填写。

深度触达-融完资&不缺钱

其实不缺资金或者刚刚融完资的项目非常适合来申请我们加速营。

在接下来的几个月里，我们会在陆奇博士的亲自参与下重点帮助你们做战略规划、做增长、技术指导、参与组织文化、市场、产品等业务，在5月会帮您对接给近千位顶级投资人，其实比较符合A轮附近项目的发展节奏。

去年新核云、斯坦德机器人都是刚融资完进入的加速营，他们都在三个月内实现了超过300%的增长，现在他们的融资也很顺利，像斯坦德机器人就获得了超预期一倍的融资，估值现在已经超过5亿。

深度触达-产品还没上线

我们期望帮助真正的早期创业者，像我们上一期实际上就投资了一家做纳米新材料癌症诊断的公司，报名时甚至他们还没有注册公司。

填写我们的报名表实际上也是帮助您和您的团队梳理商业模式的好机会，我们很欢迎您的填写。

能不能让机器自动为下一句说什么做预测 从复杂的决策树剧本中抽出可能的几句话

深度触达-产品做出来了还没盈利

我们期望帮助真正的早期创业者，像我们上一期实际上就投资了很多家需要大量资金或者还没有找到盈利点的项目，期待

帮助他们走出早期创业的困境。

只要您相信您产品的价值，就完全有机会参与我们的创业营，我们很欢迎您的填写。

深度触达-融完资&不缺钱

其实不缺资金或者刚刚融完资的项目非常适合来申请我们加速营。

在接下来的几个月里，我们会在陆奇博士的亲自参与下重点帮助你们做战略规划、做增长、技术指导、参与组织文化、市场、产品等业务，在5月会帮您对接给近千位顶级投资人，其实比较符合A轮附近项目的发展节奏。

去年新核云、斯坦德机器人都是刚融资完进入的加速营，他们都在三个月内实现了超过300%的增长，现在他们的融资也很顺利，像斯坦德机器人就获得了超预期一倍的融资，估值现在已经超过5亿。

12

搜索

+

谢谢

创业 2-深圳爱自...

19/12/17

收到谢谢

创业 2-极客众包-...

19/12/17

👉👉👉 谢谢，保持联系！

创业-数字孪生-...

19/12/17

再次感谢！

创业 2-有点好玩-...

19/12/17

[文件] 有点好玩产品介绍.pdf

创业 2-多拉美-小...

19/12/17

DORAME

多拉美

非常感谢您的报名！我们团队...

Leo

19/12/17

非常感谢！我们暂没有融资需...

创业 2-音发科技-...

19/12/17

好的👍👉

城里猩猩

19/12/17

关注到您上一期申请了YC中国...

创业 2-辰天科技-

19/12/17

多谢尹总👉

创业 2-程易科技-杨

19/12/17

创业 2-有点好玩-赵超

好的！很高兴能再次有机会申请创业营

星期二 21:50

目前我们的项目已经按照预期出了两期共 12 个 steam 玩教具包，覆盖 4~6 岁年龄段小朋友，一期是艺术主题《小手玩转艺术史》，二期是天文主题《宇宙漫游记》，目前一期在进行销售测试，投放到妈妈社群中，转化效果挺好

星期二 21:56

像您这样由运营驱动的项目也是我们关注的，我们特别欢迎您报名我们的创业营。我们上一期创业营用同样的估值投资了一个帮助中老年人帮子女相亲的社区，叫做寻缘树，陆奇博士为他们提供了很多用户增长和产品商业化的建议，现在他们已经拥有了五万的日活，下一轮融资也很顺利。

星期二 22:01

新标签页

×

+

Founder A

您所掌握的核心技术是我们特别看好的的，我们特别欢迎您报名我们的创业营。

我们上一期创业营用同样的估值投资了一家脑机接口公司NeruaMatrix、一家广谱纳米新材料癌症检测公司碳纳医疗，陆奇博士帮助他们对接了很多资源，现在他们的融资都很顺利。

Founder B

我们长期关注新技术在农业的落地，我们特别欢迎您报名我们的创业营。

我们上一期创业营用同样的估值投资了两家农业公司，分别是做大棚温控系统的小雨农智和水产养殖物联网的览宋科技，陆奇博士帮助他们对接了很多资源并做了技术落地的核心抉择，现在他们的融资很顺利，像览宋科技在创业营结束一周内就close了下一轮融资。

Founder C

我们长期相信企业服务将成为未来十年最重要的机会之一，我们特别欢迎您报名我们的创业营。

我们上一期创业营用同样的估值投资了工厂数字化解决方案公司新核云，陆奇博士在商业化和产品层面为他们提供了很多帮助，现在他们的融资很顺利，已经接近close这一轮融资。

.....

能不能让机器像一个老销售一样
自动地提供销售跟进的建议和方案
如第二周回访上周有意愿报名但没报名的项目

与微信深度耦合的 面向产业互联网的**销售CRM**

自动跟踪宏观情况 自动预测微观回复 自动驱动销售管理

3

奇绩创坛项目落地

先从开源软件出发

以 How to use Wechaty data 为议题

地上本没有路

走的人多了， 也便成了路