产品定位：使大量服务行业公司检测客服服务质量变得简便快捷，方便对公司业绩进行分析，对客服人员进行一个长期稳定评价。

商业机会：

1. 用户主要定位于每天需要大量客服人员解决问题的服务行业

2. 解决了检测需要大量人力物力的难点

3. 可以方便的对每一个客服人员进行打分分析，并评奖，建立一个榜样，

4. 可以帮忙分析哪些人员是潜在的客户，哪些人员可能会投诉。

5. 可以找出那些工作人员没有严格按照公司的规 则进行回答，以便分析公司某些问题的根源所在

商业模式：

1.方便了服务业公司的语音质检工作，质检时收取费用