

人脉管理系统

需求描述

我主要想要的是面向个人 或者小团队的人脉管理系统 成本低 易维护 管理深度深 不是简单的表结构 面向个人的 这种 你可以理解为你自己管理人脉都需要管理哪些 不是简单的收集客户信息 电话号码哪些 而是每次和客户的交谈 沟通 购买记录等等 包括客户画像 家庭情况这些都需要的

CRM是给团队用的 不是个人的 个人太麻烦了

而且CRM系统查询资料太麻烦 也无法和AI对接。

比如我现在要去拜访一个客户 我的需求就是我再他楼下5分钟内查询到和他所有相关信息，而且这些信息我再记录的时候还不需要那么麻烦的记 每天10-20分钟整理一下自己今天的日记就算记录了



交付形态

- H5 Web
- iOS App
- Android App
- 微信小程序

核心功能范围 (MVP)

- 登录/注册
- 对话 (记录输入)
- 对话详情 (AI 解析 + 确认归档)
- 联系人列表
- 联系人详情 (画像/标签/时间轴/会前简报)
- 行动 (待跟进 / AI建议 / 回顾)
- 设置 (账号、数据导出、AI偏好、通知、反馈)
- 侧边栏 Drawer (会话记录库 + 设置入口)

需求设计

产品定位一句话

这是一个 AI 原生的“关系情报系统”：

- 会后用日记/纪要式输入，AI 自动归档到联系人；
- 会前一键生成会前简报，5分钟内拿到可用信息。

主流程 1：会后记录 (10–20 分钟，最核心闭环)

目标：不填表，靠自然语言就能沉淀“事件、画像要点、待办”。

步骤

1. 用户进入「对话」→ 新建记录（今天复盘/会议纪要/随手记）。
 2. 输入自然语言（可@联系人，可不@）。
 3. AI 解析：自动识别联系人、提取事件、事实（画像/家庭/偏好/禁忌）、待办。
 4. 用户只做“确认/微调”（修正联系人、删错的事实、改摘要、改待办）。
 5. 点击「确认归档」。
 6. 系统把内容写入：
 - 联系人详情的时间轴事件
 - 联系人的画像要点
 - 「行动」页的待跟进/提醒
-

主流程 2：会前准备（楼下5分钟）

目标：打开联系人就能获得“会前简报”，不需要翻历史记录。

步骤

1. 用户进入「联系人」→ 选择某联系人。
 2. 查看联系人详情中的：
 - 会前简报（上次沟通、未完成事项、画像要点、建议问题/话术）
 - 时间轴（关键事件快速扫一眼）
 3. 一键「复制简报」（方便临时看/发自己）。
 4. 如果信息不足，点「刷新简报」（AI重新总结最新记录）。
-

主流程 3：行动面板（今天该找谁）

目标：把“关系经营”变成可执行任务。

步骤

1. 用户进入「行动」。
 2. 查看：
 - 待跟进（基于承诺、沉默时长、未完成事项）
 - AI 建议联系对象（理由 + 建议开场白）
 3. 点击某人 → 跳联系人详情/简报。
-

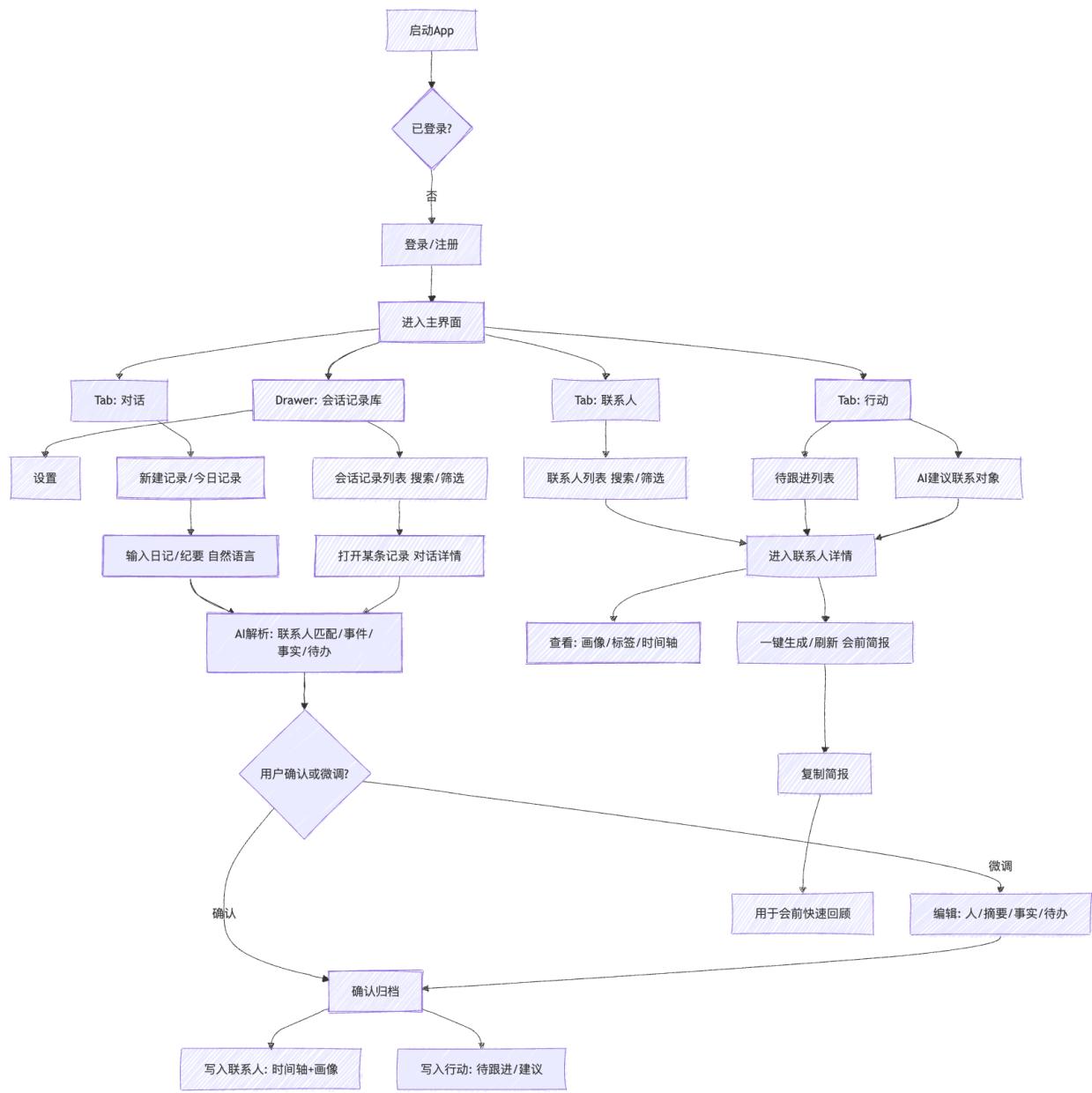
辅助流程：侧边栏会话记录库

目标：快速回看历史记录、补充归档。

步骤

1. 从任意页打开 Drawer → 查看会话记录列表。
2. 点某条记录 → 进入对话详情 → 可再次编辑/重新归档。

用户流程图



原型示意图

9:41

信号强度 定位图标



对话

写下今天见了谁、聊了什么...
(10分钟搞定)



发送

最近记录

查看全部

拜访-张三 CEO

讨论了Q2合作方案，对方对报价有疑虑

已归档

今日记录 2026/01/28

待确认

见了李四和王五，聊到新项目启动计划

电话-赵六

已归档

确认下周三的会议时间和地点



对话



联系人



行动



9:41



今日记录 2026/01/28

待确认

记录内容

今天上午和张三聊了Q2合作方案，他对我们的报价有些顾虑，说比竞争对手高15%。我承诺周五前发一版优化后的方案给他。另外他提到下个月要带家人去云南旅游，问我有没有推荐的地方。



AI 归档结果

识别到的人

1人

张

张三

ABC公司 CEO

新增事件



拜访会议

2026/01/28 上午 · 张三办公室

讨论Q2合作方案，对方对报价有顾虑

提取到的事实

画像更新

- 对价格敏感，认为比竞对高15%
- 下月计划去云南家庭旅游

编辑后归档

✓ 确认归档

9:41



联系人

搜索联系人或问题...

最近联系

待跟进

重点

张

张三

3天前

上次聊到报价，待发优化方案

李

李四

1周前

新项目启动计划讨论中

王

王五

2周前

已完成合同签署，待跟进实施



对话



联系人



行动



联系人详情

张

张三

ABC公司·CEO

重要客户·决策者

会前简报

刷新

上次沟通摘要

3天前讨论Q2合作方案，对方对报价有顾虑（认为比竞对高15%）

未完成事项

- 发送优化后的报价方案（周五前）

画像要点

- 对价格敏感，注重性价比
- 下月带家人去云南旅游

今日建议

开场可问云南旅游准备如何；重点解释方案价值而非降价

跟进记录

+ 添加



拜访会议

2026/01/28

讨论Q2合作方案，对方对报价有顾虑

1待办

9:41



三

行动

待跟进

2人

张

张三

答应周五发报价方案

简报

赵

赵六

已沉默14天

简报

建议联系



李四

新项目本周启动，可询问进展

建议开场：“项目准备得怎么样了？”

本周回顾

5

条记录

3

次拜访

2

项推进



对话



联系人



行动

搜索人名/关键词/日期

全部 待确认 已归档

会话记录库

拜访-张三 CEO 今天
讨论Q2合作方案，对方对报价有顾虑 已归档

今日记录 2026/01/28 今天
见了李四和王五，聊新项目 待确认

电话-赵六 昨天
确认下周三会议时间地点 已归档

 设置

9:41



设置

连接器



飞书

● 已连接

测试

解绑

当前授权范围

消息模板

留痕记录

内部下发



ABC科技有限公司 · 张三

- ⓘ 连接飞书后，可在对话中按需调用模板/留痕/内部下发。不会自动向外部渠道发送消息。

