

# 加推人工智能名片

## 产品模式

**使用场景：**企业人员向客户传递个人联系方式，目前采用的是实体名片与电话号码等

**存在需求：**销售人员需要能够更进一步的关注到意向客户的动向，更针对性的想客户推向正确的产品，提高推荐效果，销售在离职后会将客户资源带离公司，导致公司亏损（高频，高收益，重要，急需）

**解决方案：**基于微信小程序的虚拟智能名片 + 客户关系管理系统

## 运营模式

**目标用户：**以销售为主导的企业

**拉新渠道：**线下推广，企业展会（比较在意客户留存的企业）

**留存方案：**简单高效的产品体验

## 商业模式

**服务付费：**按销售人员使用的数量来每月付费

**Q：融资了1.6亿的加推人工智能名片亮点在哪里？**

正所谓近水楼台先得月，距离现金流越近的行业越容易赚到钱，而加推面对的是出于商品交易一线的销售人员，加推将用户接受微信名片后**客户的操作**反馈给了销售，这样销售人员就能**针对意向比较强的用户去精确推荐商品**，而对于弱意向的潜在客户，则不需要过多打扰，只需要关注操作动态就好。在企业主的层面，历来客户的关系都是由销售人员来维护，一旦人员出现变动，**客源也会随之流失**，加推的客户

管理系统有效的解决了这个问题，让客户直接面向企业，在销售人员变动后，根绝历史资料仍然能够让新的销售人员快速了解客户，维护客户关系，从而避免了较大的客源流失，也就保住了公司的客户占有率。无论是在销售人员，还是在企业主的层面上，加推都不失为一个实用有效的工具。