

市场营销获客 Agent 服务介绍（对外）

日期：2026-09-01 | 服务状态：正式公开，可联系开通

一、主标题与主视觉

页面主标题：给销售、合伙人、货代的市场营销获客 Agent

主视觉：真实物流/仓库场景 + 深蓝品牌色 + 获客工作台示意

页面核心提示：AI 先沟通，线下只见面

核心交付：每月 100 个已筛选客户

承诺句：承諾每一票的託運 · 小木管家24×7全程跟蹤

二、对外文案

每个销售、城市合伙人、货代都能拥有自己的获客 Agent：每月 100 个已筛选客户，先筛客户、先沟通、先确认意向，线下只处理真正需要面谈和签约的客户。

核心价值

- 减少无效触达：AI 按客户类型生成内容并先沟通，不再把未筛选名单直接交给线下。
- 客户上下文不丢失：客户原话、痛点、成交卡点、下一步自动写入 CRM，跟进更准确。
- 线下时间用在签约：只有 AI 已确认有意向、需要面谈的客户才会进入线下队列。
- 每月 100 个已筛选客户：交付的是去重、可联系、已评分的开发客户，不是原始线索池。

适用对象

自营销售：把名单变成拜访计划，AI 先筛选、先沟通、先确认意向。

城市合伙人：用系统管理开发过程，电脑或手机查看今日任务、本月客户和线下待跟进。

同行货代：把找客户、发内容、等回复、判断意向交给 AI，集中精力处理高价值合作。

使用流程

- 联系开通：留下合作意向，经审核后开通市场营销获客 Agent。
- 登录工作台：电脑或手机进入市场营销获客工作台，查看今日任务和本月 100 客户。
- AI 先沟通：选择客户和场景，AI 生成内容、记录回复、判断意向。
- 线下跟进：合格且需面见的客户进入线下队列，只处理面谈、报价、试单、签约。

三、行动按钮与转化文案

主按钮：了解合作 → `/partner`

次按钮：登录系统入口 → `/portal`

转化文案：先跑通一套客户开发流程，再逐步放大你的销售和合伙人团队。

边界说明：具体合作方案、费用和开通条件以合同与后台确认为准。

四、入口与边界

入口：`/marketing-agent` 公网服务页

合作: `/partner` 提交合作意向

边界: 不承诺成交、收益或货量; 服务、费用与开通条件以合同、后台和客服正式确认结果为准。

木火智链客户服务与运营团队 | 2026-09-01