

先聊痛点，再展示，最后约定下一步

一个业务中心， AI 接住每一次机会。

你只需打开链接、播放短片，再用三个入口讲完。

不用安装、登录业务后台或运行任何命令。

开场先问这一句

“带看忙着聊天，需求来不及记；回到办公室，还要翻邮件和笔记。你们最容易漏在哪一步？”

01

先看短片，建立整体印象 约 3 分钟

打开首页，点击“先看产品短片”。

接一句：“PropVibe 把品牌、现场服务与团队工作连起来。语音留下客户原话，AI 整理需求，再把下一步变成行动。”

02

品牌官网：让客户认识自己的中介 约 1 分钟

点击“品牌官网”，看房源、服务、团队。点“12 示例湾路”，用预填资料预约。

说：“REA 和 Domain 的获客仍然重要。自己的官网还能表达品牌、展示服务，并把客户带进预约。”

03

销售手机：说出来，AI 接住下一步 约 2 分钟

点击“销售手机”→“体验语音登记”→“确认登记并到场”。再点“体验语音笔记 → AI 洞察”，保存并生成洞察，最后“生成跟进任务”。

说：“现场专心服务。AI 从原话整理预算、入住时间和关注点，还准备好下一步跟进。不是只签到，而是把机会跟到底。”

04

管理后台：让同事能接得住 约 1 分钟

点击“管理后台”→“客户记录”，看原话与 AI 洞察；再进“团队任务”，改负责人。

说：“同事接手有上下文。客户希望周一答复，跟进就具体到核对宠物政策、回复申请流程。点“看 AI 优先级建议”，看带看员工优先跟进、按负荷分配杂事，试着采纳。”

收尾要获得一个具体下一步

别停在“挺好的”。 选一条值得先试的主线。

选好一条工作线，点击“讨论试点”，一起约定下一步。

“如果先从一个最常漏的环节开始，
你会选语音记事、AI 跟进，还是沟通归档？
带上你们最近一场开放的流程，我们约个时间，一起设计你们下一场开放的 AI 助手，好吗？”

客户愿意继续时，聊这四件事

- ① 哪个问题最值得先解决？具体最近一次发生在什么时候？
- ② 先试哪一条工作线？尽量从一场 Open Home 开始。
- ③ 谁牵头、哪些员工参与？下一次流程沟通怎么安排？
- ④ 怎样判断值得继续？例如记录找得到、下一动作有负责人。

品牌与服务

语音 → 客户洞察 → 下一动作

官网带来预约，语音留下原话；AI 整理需求与跟进，
后台安排负责人。

定制扩展方向

选一个 AI 场景

AI 沟通中心：摘要、承诺、回复草稿。
AI 工作助手：延续客户关系，按负荷分配新任务，到期提醒。
AI 内容助手：房源文案与开放预告。
结合常用系统，按团队流程设计。

三个常见问题，这样接

能替代 HomePass？ 围绕 HomePass 的核心场景，把登记、签到和后续跟进放进自己的品牌工作流。我们可以从你们下一场开放开始聊。

REA / Domain 怎么整合？ 我们提供定制集成方案。你们最想先连接房源、开放安排，还是客户记录？

AI 具体帮什么？ 把客户原话变成需求画像和下一步；还可把散落的沟通整理成待办与回复。您最希望 AI 先帮员工接住哪一段？

现场打开这个已发布链接

<https://propvibe.ikijai.com>

会前下载短片备用；现场用示例演示，约好下一次沟通。