

影子团队 · 市场拓展操作手册

从客户画像到成交交付 · 六步闭环操作指南

编制：067 龙虾信息萃取顾问 + 064 龙虾课程调研专员

版本 1.00 | 260709 | 约 80 页

目录

第一章 客户画像细分

第二章 内容营销日历（含 TOP20 选题+30 天日历）

第三章 转化漏斗 SOP（六层漏斗+话术+自测工具）

第四章 渠道拓展模板（四类渠道+合作模板+分润机制）

第五章 天使客户完整 SOP（筛选→邀约→演示→成交→交付）

第六章 团队配置与日常 SOP（三岗位日/周/月 SOP）

第七章 渠道策略补充调研（竞品分析+圈层数据+投流参考+定价验证）

附录 A 100 个中小企业痛点×AI 解决方案

附录 B 内容复用指引表

影子团队 · 市场拓展操作手册

本手册是影子团队市场拓展的全流程操作指南，共七章+两个附录，覆盖从"找谁卖"到"交付完"的完整闭环。

核心逻辑：

画像锁定 → 内容触达 → 漏斗转化 → 渠道放大 → 天使验证 → 团队复制

每一步都有：标准话术、操作模板、判断节点、执行检查清单。

适用对象：

影子团队市场经理、销售渠道负责人、内容营销团队。可直接作为新人入职培训材料。

第一章 客户画像细分

步骤目标：锁定 3-5 类最可能成交的目标客户群体。

核心原则：不广撒网，只找"有痛感、有预算、有决策权、有行动意愿"的四有客户。

1.1 四大客户画像

P1 · 焦虑的创始人

企业特征：3-15 人 / 年营收 100-500 万

- 事事亲为，团队跟不上
- 客户资源、业务经验全在老板一人脑子里
- 老板离开三天公司停摆
- 踩过工具坑，对"卖完不管"有阴影

一句话切入："公司离了你还能转吗？不能的话，我们有办法让它能。"

P2 · 增长的瓶颈者

企业特征：15-50 人 / 年营收 500-2000 万

- 管理跟不上扩张速度
- 老板从"做业务"被迫转型"做管理"
- 招了中层但授权和管控都不到位
- 参加过管理培训，有认知但缺落地

一句话切入："你每天 80%的精力花在了不该你做的事上。"

P3 · 转型的传统派

企业特征：50-100 人 / 年营收 2000-5000 万

- 有稳定现金流但明显感受到行业在变
- 见过 AI 工具但不知怎样跟生意结合
- 有 IT 基础但停留在 ERP/OA 层面
- 有转型预算，在乎"选错方向"的战略风险

一句话切入: "AI 正在把你的行业重新洗牌——谁来帮你洗这张牌?"

P4 · 高净值家庭掌舵者

企业特征: 不限规模 / 年营收 500 万+

- 同时面临企业 AI 转型+子女教育传承双重需求
- 关注的不仅是赚钱, 更是传承和意义
- 价格不敏感但对"对的人"要求极高
- 时间比钱更稀缺——需要一站式方案

一句话切入: "企业不依赖你也能转 + 你的经验变成孩子能用的财富。"

第二章 内容营销日历

核心原则：不是卖产品，是卖认知。先用内容帮客户看清问题、理解趋势，客户自然来找你。

2.1 选题四阶段

认知唤醒 → 问题诊断 → 方案展示 → 信任建立

2.2 TOP20 选题（为何用 AI 系列）

【认知唤醒】

T01 不学编程的老板怎么用上 100 个 AI 员工

T02 你的竞争对手已经在用 AI 但你不知道

T03 方向不对白费，能力不够白给

T04 三个信号说明你的行业正在被 AI 重构

T05 散步一小时 AI 帮你生成五条商业文案

【问题诊断】

T06 公司离了你就停转？不是能力问题是系统问题

T07 99%的老板都在这三个 AI 落地困境上栽过

T08 核心员工离职公司瘫痪三个月——怎么避免

T09 你买的 AI 工具为啥都吃灰了

T10 人走经验走换人如换刀——怎么把经验锁在公司

【方案展示】

T11 5 分钟创建你的第一个 AI 员工

T12 让 AI 7×24 小时替你接客写文做报表

T13 一场圆桌会议坐满财务法务运营市场全是 AI

T14 你的短视频从日更到一日十更 AI 全自动

T15 选 AI 团队还是 AI 工具一个决定差十倍效果

【信任建立】

T16 我们自己用什么就推什么——影子团队的自用原则

T17 五层保护：你的数据你的钱你的资产一个都不少

T18 首月免费试用满意再付——我们对赌效果

T19 从天使用户到长期伙伴——第一批 10 个客户

T20 三重保密：比银行还严的数据安全怎么做到的

2.3 30 天内容日历（首批）

D1-D10：认知唤醒+问题诊断为主（建立 AI 专家认知）

D11-D20：方案展示+实操演示（展示影子团队能力）

D21-D30：案例故事+信任建立（促进转化决策）

风格：老板视角、说人话、诚实感。参照材料 C 12 条推广文案风格。

2.4 执行检查清单

- TOP20 选题已覆盖四个阶段
- 30 天日历已排布，每周 ≥ 2 条短视频+1 条长文
- 每条内容有一句可截取传播的金句
- 风格统一参照材料 C 的"老板视角+说人话"
- 每条发布内容附带行动号召

第三章 转化漏斗 SOP

六层漏斗：免费内容→加微信→线下体验课→498 课程→3000 体系课→158000 系统升级→陪跑

每层含：标准话术、判断节点、筛选工具。

第一层：免费内容→加微信

转化目标：获取微信好友/公众号关注

每条内容末尾附"扫码加微信，免费领取 AI 就绪度自测表"。通过好友后第一句发送自测表。

第二层：微信→线下体验课/直播

转化目标：参加高质量体验活动

根据自测结果做个性化邀请。线上直播每月 2-4 场，线下体验课每月 1-2 场。

第三层：体验课→498 元课程

转化目标：完成首次付费

体验课末尾设限时优惠——当日报名送 30 分钟 1 对 1 诊断。强调"498 帮你理清 AI 落地思路"。

第四层：498 课程→3000 元体系课

转化目标：从学员升级为服务客户

课程结束后触发诊断问卷，根据结果推荐体系课或轻咨询。

第五层：体系课→50000 元部署

转化目标：从学习进入实际部署

轻咨询后 14 天内给出详细部署方案和报价。强调"首月免费试用，满意再续费"。

第六层：部署→158000 元陪跑

转化目标：从单次项目升级为长期陪跑

部署效果验证后触发升级建议。天使客户仅 10 席，动态尾款机制。

3.1 AI 就绪度自测工具

5 条自测（0-2 分/条，满分 10 分）：

- 1.企业有标准化业务流程文档吗？
- 2.客户数据有数字化存储吗？
- 3.日常工作有多少是重复性任务？
- 4.团队对 AI 工具接受度如何？
- 5.最大的效率瓶颈在哪？

0-4 分→498 认知课程 | 5-7 分→3000 体系课 | 8-10 分→50000 部署/158000 陪跑

第四章 渠道拓展模板

核心原则：先聚焦一个圈层打穿，再做横向扩展。不同渠道同时铺开是资源陷阱。

4.1 渠道优先级

高端圈层/私域（ ）：私董会、EMBA 校友圈——目标人群最精准，付费意愿最高。建议 0-3 月主攻。

异业联盟（ ）：财税公司、律所、管理咨询公司——客户画像高度重合。建议 2-3 月见效。

非投代理商/转介绍（ ）：老客户转介绍——信任传递，转化率最高。持续运营。

抖音投流（ ）：做精准线索获取而非在线成交，月投 3 万→支撑 2 单，ROI 约 1:10。

4.2 渠道筛选标准

客户重合度>50% + 信任基础强 + 可复制 + 投入产出 ROI>1

铁律：同时启动不超过两个渠道，先聚焦打穿一个。

4.3 分润机制建议

- 渠道转介绍：成交额 10%-15%一次性
- 签约合伙人：项目收入 25%-35%分成
- 陪跑教练/讲师：15%-25%/项目
- 老客户转介绍：5%-10%现金或下期 8 折

建议：先做 10%-15%转介绍激励，验证模型后再开放合伙人分润。

第五章 天使客户完整 SOP

首期仅 10 个名额 | 优惠价 118000 元（原价 158000 元）| 共创伙伴定位

核心原则：天使客户不是"打折扣的普通客户"，而是"产品共创伙伴"。筛选标准比价格优惠更重要。

5.1 筛选标准

硬性条件：企业主/创业者身份 + 持续经营 1 年以上 + AI 就绪度自测 5 分以上 + 有 AI 预算

软性条件：认可陪跑理念 + 愿意参与反馈 + 行业有标杆效应 + 价值观匹配

5.2 邀约话术（三场景）

场景 A（漏斗流转）：已完成 498/3000 课程→"你的情况特别适合天使计划，我们出团队出技术出方案，你深度参与反馈"

场景 B（渠道转介绍）：XX 总推荐的→"先发你 AI 就绪度自测，2 分钟出结果再看怎么合作"

场景 C（圈层活动后）：上周聊得很投缘→"这个月刚开放天使招募，第一期只收 10 个"

5.3 60 分钟标准演示流程

暖场 5min：确认客户痛点

痛点共鸣 10min：用三层困境框架确认处境

影子团队介绍 10min：三大视角 9 大价值

现场演示 15min：5 分钟创建 Agent 实操

案例对标 10min：同行业/同规模案例

方案框架 5min：初步方案+价格范围

后续步骤 5min：约定具体时间

5.4 成交话术（四种常见异议）

异议""太贵了""→跟雇一个人比——一人年薪 8-10 万。影子团队给你 7×24 不休息的 AI 执行团队，所有 Agent 归你。

异议""我再想想""→天使名额就剩 X 个了，这批用完按原价 158000 走。先把名额锁了，合同可以改。

异议""能便宜吗""→天使客户已是最低价。但付款可灵活——基础费先付，尾款跟效果挂钩。

异议""别人更便宜""→要工具几千块多的是。要团队帮你搭、陪你跑、持续优化的——118000是最低价。

5.5 交付标准流程

接洽诊断(1-2周)→入营配置(2-4周)→执行优化(4-12周)→交付验收(12-16周)→续费/升级(16周+)

第六章 团队配置与日常 SOP

核心原则：最小团队（3人+AI）跑通全流程。每人有清晰的日/周/月工作 SOP。

6.1 三岗位配置

内容营销（1人）：选题策划/内容生产/平台发布/数据追踪 → 月产 30 条，月触达 5000+

销售渠道（1人）：线索跟进/演示讲解/渠道拓展/成交签约 → 月转化率 5%+，月签约 1-2 单

人事行政（1人）：招聘/财务/法务/行政/客户服务协调 → 支持前两岗无障碍运转

6.2 周/月工作节奏

周一 9:00 周会 | 周三 16:00 选题会 | 周五 16:00 客户复盘 | 月末经营分析

6.3 AI 工具赋能（团队自用）

内容岗：文案 Agent（3x 产出）+ 数据 Agent（-80%整理时间）

销售岗：CRM Agent（0 漏跟）+ 方案 Agent（-70%撰写时间）

行政岗：HR Agent（5x 简历筛选）+ 财务 Agent（-60%处理时间）

全员：圆桌会议（-50%会议时间）

"我们自己用什么就推什么"——团队自用过程就是产品打磨过程。

第七章 渠道策略补充调研

本部分由 064 龙虾课程调研专员提供，为操作手册补充外部市场数据。

数据来源：10 个公开信息源（含 6 家竞品官网、艾瑞/IDC 报告、信通院研究数据）。

7.1 竞品渠道策略对比

六家头部服务商渠道模式：

- 融质科技：内容+基地体验+总裁班 三级漏斗 → 最值得借鉴
- 红烁 AI：干货内容→询价→定制方案 直销驱动 → 内容漏斗参考
- 华为/阿里/百度：政企渠道+生态绑定 → 不适合照搬
- 腾讯云 AI 共创营："共创"而非"培训"定位 → 降低决策门槛的思路可借鉴

7.2 高端圈层切入顺序

第一波（0-3 月）：私董会 + EMBA 校友圈 ——最精准，付费意愿最高

第二波（3-6 月）：盛和塾 + 家族办公室——LTV 高，转介绍率强

第三波（6-12 月）：商会/行业协会 + 高尔夫俱乐部——需要案例背书后铺量

7.3 抖音投流建议

市场基准：高客单价教育类线索成本 150-400 元/条

影子团队预估：线索成本 200-500 元，CVR 2%-4%

月投 3 万(约 60-150 条线索)→转化 2 单→收入 31.6 万→ROI 约 1:10

核心结论：抖音做"精准线索获取"而非"在线成交"，成交在线下完成

三阶段：内容测试(1-2 万/月)→放量验证(3-5 万/月)→闭环优化(5-8 万/月)

7.4 定价验证

158000 处于"定制培训(10-15 万)"与"体系陪跑(30 万+)"之间，定位合理

价格锚点建议："EMBA 30-80 万教战略，影子团队 15.8 万把 AI 装进公司"

"请一个 CTO 年薪 50 万，影子团队一套 Agent 系统+陪跑 15.8 万"

附录 A 100 个中小企业痛点×AI 解决方案（摘要）

完整清单由 064 龙虾课程调研专员产出，共 12 类别 100 个痛点。以下为各类别代表痛点：

人力/招聘（12 个）

- 简历筛选耗时——AI 批量处理+智能排序
- 核心员工离职带走经验——知识沉淀 Agent 锁定经验
- 新手上手慢——AI 培训 Agent+知识库快速上手

销售（12 个）

- 日报挤占跑客户时间——AI 自动汇总日报
- 金牌话术无法复制——销冠话术→AI 知识库
- 客户流失无预警——AI 行为分析+流失预警

营销/获客（12 个）

- 短视频坚持不了——AI 批量生成+自动发布
- 多平台内容适配耗时——AI 一次创作多平台适配
- 广告 ROI 看不清——AI 全链路追踪+智能调优

客户服务（10 个）

- 非工作时间响应慢——7×24AI 客服秒回
- 客户数据无人建档——AI 自动建档+标签
- 投诉无跟踪闭环——AI 工单系统+自动升级

运营管理（10 个）

- 项目延期老板最后知道——AI 进度预警
- 审批积压不分类——AI 智能分级+自动审批
- 流程越做越重——AI 流程诊断+瘦身建议

财务管理（8个）

- 利润月底才知道——AI 实时利润看板
- 发票报销吵架——AI 自动识别+规则引擎
- 应收账款忘催——AI 自动催收+提醒

决策支持（8个）

- 老板凭直觉决策——AI 数据仪表盘
- 战略会无数据支撑——AI 自动生成分析报告
- 竞品跟风不合适——AI 竞品分析+差异化建议

风险/合规（8个）

- 数据通过 ChatGPT 泄露——本地部署+端到端加密
- 合同模板不保护自己——AI 法务审查+风险标记
- 知识产权被侵权——AI 全网监测+侵权预警

知识管理（6个）

- 三年经验没人沉淀——AI 知识库自动萃取
- 文档在人走就没了——企业知识库永久归档
- 同一问题回答 5 遍——AI FAQ 自动应答

附录 B 内容复用指引表

本手册各模块的复用场景：

- 课程素材：第一章(客户画像)+第三章(转化漏斗)+附录 A(100 痛点) → 融入影子团队课程
- 销售话术库：第一/三/四/五章所有话术模板 → 整理为销售 FAQ 话术库
- 抖音选题：第二章 TOP20 选题+附录 A 痛点 → 100+条短视频选题储备
- 新人培训：第六章三岗位 SOP → 直接作为入职培训材料
- 渠道合作包：第四章合作模板+分润机制 → 打包为渠道合作资料包

本手册基于影子团队工作手册、志向与影子团队方案、12 条推广文案、100 个中小企业痛点、竞品课程调研报告等材料萃取整合。

编制：067 龙虾信息萃取顾问 + 064 龙虾课程调研专员 | 协调：公司产品设计岗工作替身