磊神 AI 智能體｜合作提案（總部版）

# 讓每一間店都有一顆自己的大腦
# 總部看得到數字，看不到客戶的隱私

致 全國不動產 總部｜三家店、90 天試點，可依店數展開。

看示範站（手機可開） | 約 60 分鐘到店 | 下載 PDF

窗口：趙大維（行銷總監）｜諦磊科技股份有限公司｜**02-2331-1299**｜ **yeasunyou@gmail.com**｜ LINE 官方帳號 **@756jsjnj**

**十分鐘可以看完的四句話**

- 每一間店放一台主機，客戶名單、帶看紀錄留在店裡，不上傳總部、不上雲端。
- 總部看的是「店」的彙總數字；要追個人，得回到那家店的機器上。
- 先開三家店跑 90 天，第 1–2 週先把「現在多久」量下來，之後才有得比。
- 四項 KPI 沒達標就收掉，資料整包還給店，不綁年約。

## 一、先講你現在最痛的四件事

**1. 客戶在業務手上，不在店裡**
業務離職，帶看紀錄、議價過程、客戶偏好一起帶走。店裡只剩一個名字跟一支電話。

**2. 總部要報表，分店給不出來**
每月追數字，追到最後是店長用 LINE 傳一張手寫表。等彙總完，決策已經慢兩週。

**3. 物件上架重複輸入、各店各做**
同一間房子，照片、文案、格局、實價，各店各寫一次，品質看人。

**4. 廣告費花了，不知道哪個來源帶客**
社區廣告、網路平台、轉介紹，最後只有「感覺有用」。

## 二、提案：一店一盒，資料留在店裡

**每間店放一台 AI 主機（不是雲端帳號）。店的客戶、物件、對話全部留在店裡；總部透過儀表板看到彙總數字，看不到個資明細。**

- **資料不離店**：客戶姓名、電話、帶看紀錄存在店內主機，不上傳總部、不上傳雲端。
- **總部看得到趨勢**：帶看量、成交週期、來源分析，以「店」為單位去識別化彙總。
- **斷網也能用**：主機在店內，網路斷了，查物件、寫文案、看客戶紀錄照常。
- **可以退場**：不續約，資料整包帶走，不鎖格式。

**「資料不離店」的反面：機器壞了怎麼辦**

這是老闆一定會問的一題，先寫清楚：

- **每天自動備份在機內**：景氣不好、停電、當機，都回到前一天的狀態。
- **可以整包帶走**：插上 USB 或下載壓縮檔，客戶名單、帶看紀錄、物件資料都是可讀格式，不是只有我們能開的檔案。
- **換機回檔**：機器壞了，我們換一台，把最近一次備份灌回去；實際回檔時間寫在合約。
- **被偷或進水**：資料在機內加密，撿到的人開不了；店裡只要回報，我們協助遠端停用與換機。

## 三、五個模組，都用店裡每天在做的事講

### 物件一頁式

一間房一個連結：照片、格局、實價、帶看預約。業務用 LINE 直接發，客戶不用裝 App。

### 客戶帳

帶看過什麼、嫌什麼、預算多少、下次什麼時候該回訪。業務換人，帳留在店裡。

### 內容工廠

社區介紹、物件文案、廣告圖、短影音腳本，一天出十篇，店長審過再發。

### 總部儀表板

各店帶看量、成交週期、客源比例。看的是店，不是人；要追個人，得回到店裡。

### 來源追蹤 補上痛點 4

每一條給客戶的連結都有自己的編號：哪個業務發的、哪個社區、哪個平台。客戶點進來、看了幾秒、按了「我想看這間」，都記在店裡的機器上。

月底不用問「感覺有沒有用」，直接看：哪一條連結帶來最多預約、哪一個社區看最久、哪一個平台只來看不預約。




物件一頁式（示範站實拍）：一個連結就是一個案子，客戶不用裝 App。




業務手機上的六個工具（示範站實拍；畫面標「示範」代表那是版型，裝機後換成店裡自己的資料）。

## 四、90 天試點怎麼跑（三家店）

**第 0 週先量「現在」，否則 90 天後沒有得比。**

- **第 0 週：基線**　店長用手機計時三件事：一間房上架要幾分鐘、寫一篇文案要幾分鐘、做一份月報要幾小時。記錄表我們提供，數字由店長填。

**第 1–2 週：裝機與建檔**　主機到店、接上現有網路；把現有物件與客戶名單匯入。不動原本的作業流程。

**第 3–6 週：並行**　業務照原本方式做，同時用盒子；每天記錄「省下多少時間」。

**第 7–12 週：只看數字**　不看感覺，看四項：業務每天省下的時間、物件上架時間、客戶回訪率、總部報表產出時間。

90 天後由總部決定：全面導入、擴大試點，或收掉。收掉的話，資料整包還給店。

## 五、試點要驗的四個數字（含怎麼算）

| 數字 | 怎麼量 | 誰記錄 |
|---|---|---|
| 業務每天省下的時間 | 「物件上架＋客戶紀錄＋文案」三件事計時，第 0 週 vs 第 12 週 | 店長在盒子上按開始／結束 |
| 物件上架時間 | 從拿到委託到連結可發出去 | 業務按一次，系統記時間 |
| 客戶回訪率 | 有紀錄的客戶，30 天內被主動聯繫的比例 | 系統從客戶帳自動算 |
| 總部報表產出時間 | 從「每月追數字」變成隨時可看，差幾小時 | 總部自己記 |

統計口徑先講好：計時由店長按，不是我們填；原始紀錄可匯出，總部可以自己核。數字不好看，我們照實給你。

## 六、誰看得到什麼（權限與隱私）

| 角色 | 看得到 | 看不到 |
|---|---|---|
| 業務 | 自己手上的客戶與案件 | 其他業務的客戶 |
| 店長 | 本店全部客戶、案件、業績 | 其他分店的資料 |
| 總部 | 各店彙總：帶看量、成交週期、來源比例 | 客戶姓名、完整電話、帶看細節 |

- **電話只給後三碼**：總部畫面看到的是 0912-***-678，要聯絡得回店裡。
- **人太少不出表**：同一條件下少於 10 人的統計不單獨顯示，避免用彙總反推個人。
- **離職當天收權**：帳號停用，客戶留在店裡，帶不走。
- **個資同意沿用現有表單**：委任、帶看簽到單上本來就有蒐集告知；盒子不新增蒐集項目，只把原本紙本的紀錄變成店裡的一份檔案。

以上權限在試點裝機時逐項實機驗收，簽約前先示範一次給你看。

## 七、費用、保固與試點機

依「店數 × 模組」核定，試點三個月。試點期間不綁年約。

- **費用**：報價單另附，依實際店數與模組組合提供；本頁不列數字，避免與正式報價不一致。
- **試點機**：三家店各一台，試點期間借用；押金與否、期滿買斷價格寫在報價單。
- **保固**：非人為故障免費換機；人為損壞依報價單賠付。換機天數與到場方式寫在合約。
- **退場**：不續約，資料整包匯出交還，機器收回。

我們不把「送機器」寫進來：硬體有成本，送你一台再從別的地方補回來，最後不會比較便宜。

## 八、加盟體系怎麼推（老實話）

總部不能強制加盟主採購，所以我們不建議「全體導入」這種打法。可行的是：

- **先一家直營**：總部自己的店先跑，數字由總部自己驗。
- **再兩家願意試的加盟店**：總部背書、不代簽；合約由加盟主自己跟我們簽。
- **總部的角色**：提供彙總儀表板、在會議上公布三家的數字，不用替我們推銷。
- **加盟主在意的事**：資料是他的、客戶是他的、退場帶得走。這三件寫進合約，比任何話術有用。

## 九、我們的界線

- 不上傳客戶個資到總部或雲端；總部看的是彙總。
- 不取代現有的房仲系統；盒子是旁邊多一雙手，不是換掉你的 ERP。
- AI 產出的文案與回覆，一律由店長或業務按下送出，不由機器自動發。
- 不用假數字說服你：這一頁沒寫「提升三成業績」，因為那要你的店跑完 90 天才有答案。

## 十、下一步

**60 分鐘，帶一台機器到店裡，用你們自己的物件與客戶名單跑一次。**

看三件事：物件一頁式多久生出來、客戶帳長什麼樣、總部儀表板看到什麼。看完再談要不要試點。

打電話約時間　用 LINE 約　先看示範站

---



用手機掃這個 QR，直接看示範站。
會議上傳給老闆，也是掃這一個。