

杭州汇合智能科技有限公司 · 产品介绍

商会宝产品组合白皮书

40+ 项日常工作模块 · 电子通讯录 · 企业微网站 · 闭环商城 · 一句话启动 AI

面向商协会 · 同学会 · 校友会等多人组织

引言

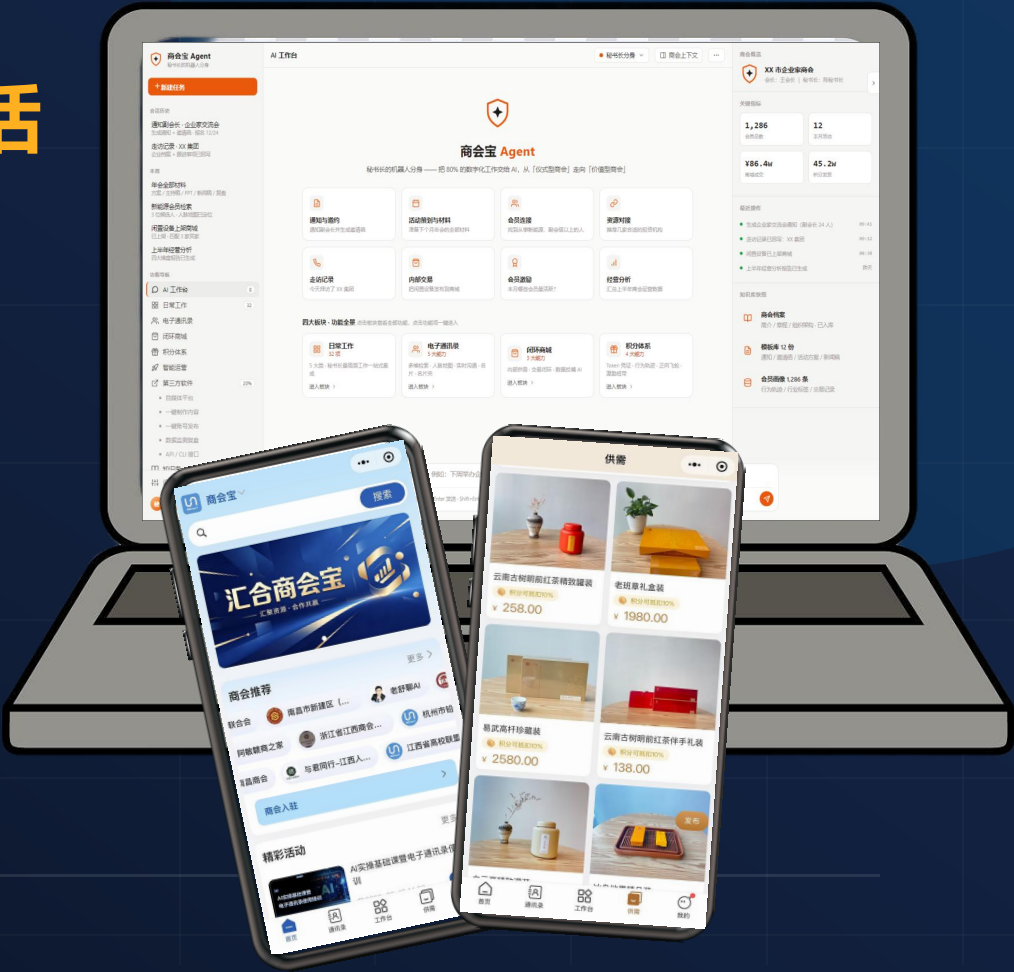
一套系统管商会，一个分身替秘书长干活

40+ 项日常工作模块 · 电子通讯录 · 企业微网站 · 闭环商城 · 一句话启动 AI

- 商会宝
- 商会宝 Agent
- 商会商城

现在买商会宝，送 3 个月 Agent · 买 2 年送 1 年，或送一次 AI 通识培训

面向商协会 · 同学会 · 校友会等多人组织



目录

上篇 · 商会宝

把商会的日常，搬进一个系统里

- 01 **一图看懂**
两块产品是什么关系
- 02 **商会宝是什么**
40+ 项日常工作的数字化底座
- 03 **电子通讯录**
每个名字后面，是一家能点开的企业
- 04 **40+ 项模块**
一个后台全包，不用再来回切
- 05 **商会宝价格**
x,xxx 元 / 年，两种赠品二选一

中篇 · 商会宝 Agent

系统里的活，交给一个分身

- 01 **Agent 是什么**
秘书长的机器人分身
- 02 **一句话启动**
七大高频场景，说完就干完
- 03 **80% 从哪来**
这不是口号，是一笔算得清的账
- 04 **打通第三方软件**
抖音 / 公众号 / 视频号一站管
- 05 **Agent 价格**
x,xxx 元 / 月，现买商会宝送 3 个月

下篇 · 商会商城

会员的生意，在商会内部跑通

- 01 **商会商城是什么**
开在商会里的私域闭环商城
- 02 **与公域电商的本质差异**
公域电商靠买流量续命，商会商城靠组织关系自生长
- 03 **价格体系**
三个版本，按流水规模与组织架构选择

上篇

商会宝

把商会的日常，搬进一个系统里

- **商会宝是什么**

40+ 项日常工作的数字化底座

- **电子通讯录**

每个名字后面，是一家能点开的企业

- **40+ 项模块**

一个后台全包，不用再来回切

- **商会宝价格**

x,xxx 元 / 年，两种赠品二选一

一图看懂：产品是什么关系

商会宝

日常工作 40+ 项

通知 · 活动 · 走访 · 会费 · 资讯

电子通讯录

企业微网站 · 电子名片 · 人脉检索

商会宝 Agent

秘书长的机器人分身 —— 一句话启动，替你把活干完

- 承接 80% 数字化业务
- 打通第三方软件
- 越用越懂你们商会

商会商城

会员供需 · 内部交易 · 积分回流

商会宝负责把商会搬进系统，**商会宝 Agent** 负责把系统里的活干掉。商城是变现路径也是关系纽带，是商会持续发展的核心关键

商会宝：商会的互联网数字化底座

把会务、会员、商城、宣传，收进一个后台

40+

项日常工作模块

3

大核心：工作 / 通讯录 / 商城

1

个后台，一套账号

日常工作

电子通讯录

闭环商城

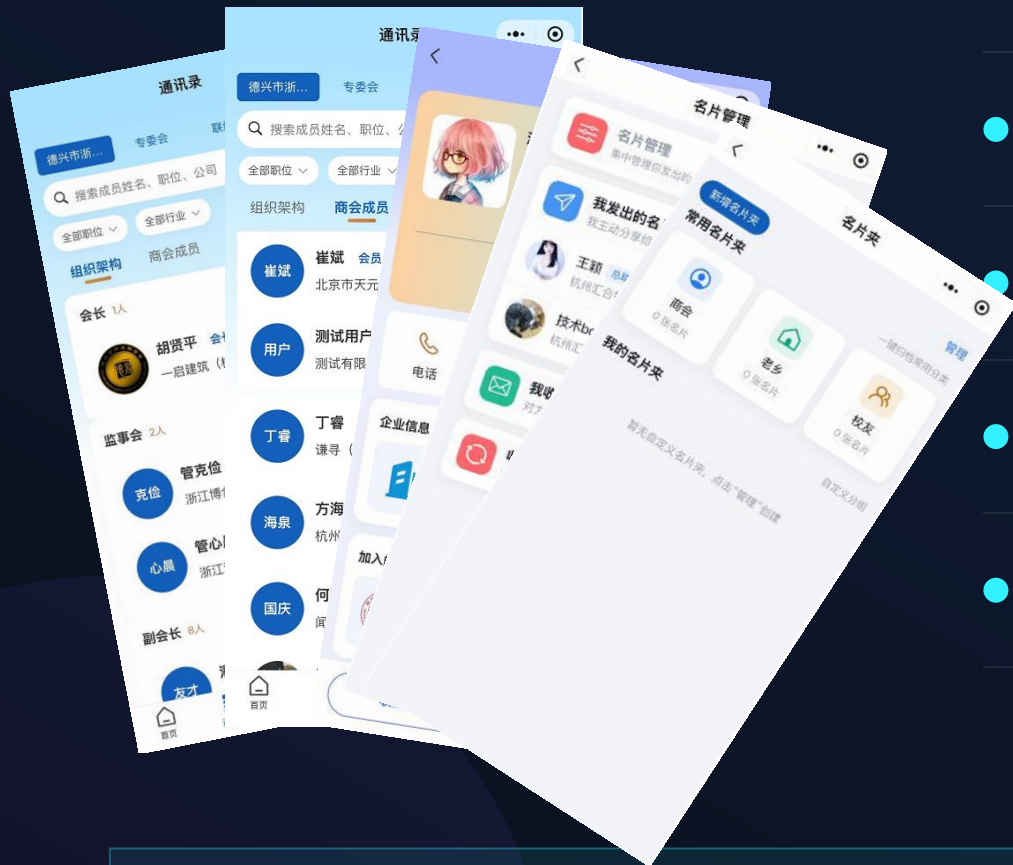
不用再单独买 OA、表单工具、签到小程序、会员管理 SaaS——这些都在里面。

交付方式

开通即用 · 零开发 · 零运维 · 含部署、秘书处培训与操作手册 · 无需专职技术人员

电子通讯录：每个名字后面，是一家能点开的企业

会员之间不用再加微信——点开就能聊、就能看、就能对接



● 多维检索

按职务、行业、地区、姓名，一秒定位到人

● 三种电子名片

个人名片 / 企业名片 / 商会名片，信息分层

● 企业微网站

每家会员企业都有一个可分享的主页

● 人脉关系可视

谁和谁同行业、同乡、同链条，一眼看清

● 名片夹沉淀

一键分享、分类保存，形成商会自己的会员资产

通讯录不是名单，是商会最值钱的那笔资产——现在它还能自己长。

| 40+ 项日常工作，一个后台全包

下面这些，只是其中一部分

会员管理	入会审批	会费收缴	活动发布	在线报名	现场签到
通知群发	走访记录	会议纪要	文件归档	在线投票	问卷调研
值班轮值	荣誉表彰	分会管理	党建园地	公益记录	供需对接
积分体系	电子名片	企业微网站	数据统计	提案议案	投诉建议
换届选举	生日关怀	资源对接	活动评分	培训报名	相册影像
... 等 40+ 项					

以前这些事散在微信群、Excel、纸质表和秘书长的记性里；现在在一个后台里。

秘书长的时间去哪了

统计报名、催会费、做通知、整理纪要.....
这些占了大部分，却几乎不产生价值。

系统接手之后

流程自动跑、数据自动归档，
秘书长回到走访、沟通和判断上。

| 商会宝： xxxx元/年 或每个会员每月x元

X,XXX

包含：系统开通 · 部署配置 · 秘书处培训 · 操作手册 · 运维与安全
零开发、零运维、无需专职技术人员

买 2 年，送 1 年

或送一次 AI 通识培训

原价 xx,xxx 元 / 节

两项赠品二选一，以签署的合作协议为准。

算一笔账：

请一个兼职行政，一年也要几万元；x,xxx 元买的是 40+ 个模块、一套会员资产和一个不会离职的系统。

商会宝Agent

中篇

系统里的活，交给一个分身

- **Agent 是什么**
秘书长的机器人分身
- **一句话启动**
七大高频场景，说完就干完
- **80% 从哪来**
这不是口号，是一笔算得清的账
- **打通第三方软件**
抖音 / 公众号 / 视频号一站管
- **Agent 价格**
x,xxx 元 / 月，现买商会宝送 3 个月

| 引言

系统买回来了，谁来干活？

通知还是要人写，纪要还是要人整理，报名还是要人统计。

商会 80% 的数字化工作，还是压在秘书长一个人身上。

所以，还需要第二块：商会宝 Agent。

商会宝 Agent：秘书长的机器人分身

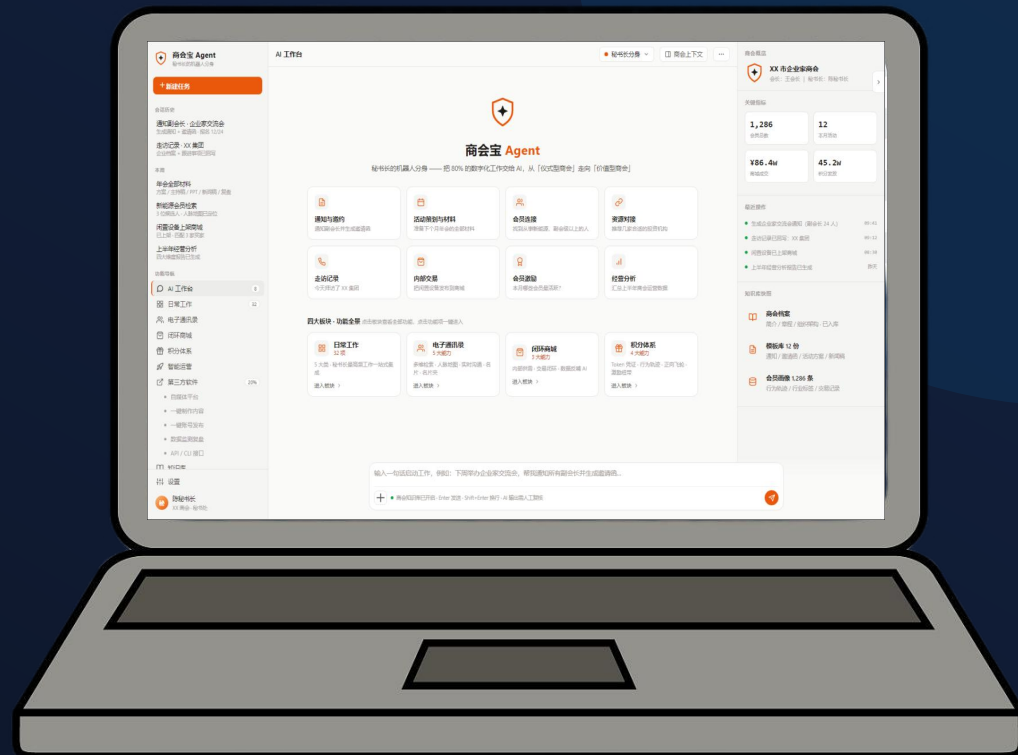
你说一句话，它把剩下的一步步做完

「帮我通知全体理事，周五下午两点开会」

好的，已开始处理：

- 调出理事名单 31 人
- 生成通知文案与邀请函
- 发送并回收报名
- 实时统计 + 会前 1 天自动提醒

全程约 2 分钟 · 每一步都可查、可改、可追溯



一句话启动——不需要学指令、不需要写代码，会发微信就会用。

基于 Codex 开源内核：具备代码理解、推理与自主执行能力 —— 能干活，不只是能聊天。

一句话启动：七大高频场景

左边是你说的话，右边是它干完的活

「通知全体理事周五开会」

——▲ 查名单 → 写通知 → 生成邀请函 → 统计报名 → 会前提醒

「策划一场中秋联谊」

——▲ 方案 → 预算 → 主持稿 → PPT → 新闻稿，一次给全

「谁在做环保工程？」

——▲ 按画像检索资源库，给出候选名单与匹配理由

「把今天走访的记录整理一下」

——▲ 语音输入 → 自动生成企业档案与跟进事项

「帮这家会员上个产品」

——▲ 一键上架商城，供需自动匹配到对口会员

「最近谁最活跃？」

——▲ 输出活跃榜、贡献度与激励建议

「生成这个月的经营分析」

——▲ 会员增长 · 活动参与 · 交易与积分，自动成报告

从「3 人 5 天」到「AI + 人工 2 小时」——效率跃迁，且过程全程留痕。

80% 的数字化工作，交给它

这不是口号，是一笔算得清的账

秘书长的工作量

数字化工作 ≈ 80%

非数字化 ≈ 20%

其中，数字化工作由谁来做

商会宝 Agent 承接 ≈ 80%

第三方软件 ≈ 20%

它做的

通知 · 纪要 · 统计 · 归档 · 内容生产 · 报告 · 数据监测

你做的

走访 · 面谈 · 沟通 · 拍板 —— 这些 AI 替不了，也不该替

重复的事交给它，秘书长回到判断和关系上。

不止在商会宝里干活：还能替你操作第三方软件

统一入口、一键分发、数据回传，不用在五个平台之间来回切



它替你做这些

- 行业对标：自动抓取同类商会账号，给差异化思路
- 智能选题：结合行业与热点，批量生成选题清单
- 定时发布：多平台批量排期，无需人工值守
- 自动回复：私信与评论秒级响应
- 数据回传：曝光、播放、涨粉一站式汇总成报表

一个入口管全部平台：不用再開五个后台、五套账号、五份 Excel。

商会宝 Agent: x,xxx 元 / 月 先免费体验 后购买

x,xxx 元 / 月

x,xxx 元/年 按年付更省

需要搭配商会宝使用

Agent 要读会员、活动、积分的数据，所以它的底座就是商会宝。

- **一句话启动全部高频工作**
通知、活动、走访、报告，全包
- **打通第三方软件运营**
抖音 / 公众号 / 视频号统一管
- **越用越懂你们商会**
模板与数据持续沉淀成知识库

现在买商会宝，直接送 3 个月 Agent —— 先跑起来，再决定要不要继续。

不推销、不绑定

3 个月到期后是否续用，由秘书长自己判断；数据、模板与知识库全部归商会所有。

两块怎么配：三种买法

按需选择，随时可升；金额与赠品以签署的协议为准

① 只要系统

40+ 模块 · 通讯录 · 企业微网站 · 商城 · 培训与运维

买 2 年送 1 年，或送一次
xx,xxx元 AI 通识培训

商会宝 x,xxx 元 / 年，
前100家只要x,xxx 元 / 年

② 系统 + 分身 (推荐)

在上面基础上，Agent 承接 80% 数字化工作并打通第三方软件

现在买商会宝，送 3 个月 Agent

商会宝 x,xxx 元/年 + Agent x,xxx 元/月

③ 先学 AI，再上系统

适合班子还没形成共识、想先统一认知的商会

课上带着《本企业 AI 应用机会清单》回去

买商会宝 2 年送 1 年 + 一次 xx,xxx元 AI
通识培训

建议路径：先上商会宝把数据底座建起来，再用 Agent 把活接过去。

下篇

商会商城

会员的生意，在商会内部跑通

- **商会商城是什么**
开在商会里的私域闭环商城
- **与公域电商的本质差异**
公域电商靠买流量续命，商会商城靠组织关系自生长
- **价格体系**
三个版本，按流水规模与组织架构选择

| 引言

商会商城不是一个商品上架的地方，
是一个天然的私域空间

融入的是购买意愿的客户组合

商会商城：会员的生意，在商会内部跑通

从饭局和微信群里的口头撮合，变成系统里可结算、可追溯、可复购的交易

01

发布供需

02

智能匹配

03

在线交易

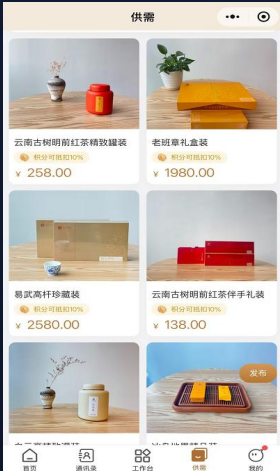
04

积分回流

05

数据沉淀

- 会员既可以是买家，也可以是卖家
- 交易数据沉淀为商会资产：年会汇报、评优表彰都有据可依
- 不用自己搭商城、不用自己招商、不用自己运维



| 与公域电商的本质差异

公域电商靠买流量续命，商会商城靠组织关系自生长。

● 公域电商

流量来源	需持续向平台购买，停投即停单
获客成本	占 GMV 的 15%-25%
信任基础	靠评分与销量慢慢积累
用户粘性	比价即流失，迁移成本低
扩张方式	烧钱换规模

● 商会商城

商会组织自带，停投不停单
趋近于零
同商会身份即信任
商会关系 + 积分 + 组织归属
每接入一家商会，即接入一批商家与买家



获客成本一项最直观：公域电商每 100 元 GMV 要花 15-25 元 买流量，商会商城这笔钱 趋近于零。

价格体系

① 付费团体

商会商城x%流水扣除，押金xxxx（售后保证金），每个企业微店铺开通，xx%点佣金扣除或者xxxx年费+x个点佣金，xxxx（售后保证金）

② 非付费团体

商会商城x%流水扣除，押金xxxx（售后保证金），每个企业微店铺开通，xx%点佣金扣除或者xxxx年费+x个点佣金，xxxx（售后保证金）