



弱水三千 只取一瓢

私域运营专家：从市场规划、获客运营到供应链配套

为有产品、缺市场的中小企业与个人创业者，提供从产品诊断到成交履约的完整经营支持。



不是缺产品， 而是缺一条通往客户的路

工厂、贸易商、个人创业者、一人公司和小团队，很多都有真实产品与供货能力，却卡在市场认知、客户来源和长期运营三关。

其一

看不清市场

不知道产品空间多大、天花板在哪、下游客户是谁，投入全凭感觉。

其二

找不到客户

客户信息分散、数据不全、角色不清，无法形成可持续的客户池。

其三

做不成闭环

合同、单据、商检、报关、物流、仓储、资金配套，一环断裂就可能前功尽弃。

中小企业

贸易商

个人创业者

一人公司



若水五诀

现水 · 引水 · 遇水 · 养水 · 成水

先把“怎么卖”讲直白，再讲系统怎么支撑这门生意。五步覆盖从看清市场到成交交付的完整客户旅程。



五步，让客户一听就懂

一· 现水

怎么卖

先看清这门生意：产品上游、下游、中间经营与营销结构、谁在买、市场数据，完成市场规划与结构搭建。

“现水知酒，谋定后动。”

二· 引水

找人

基于市场规划找到对的人：客户在哪、有什么特点、通过什么路径采购，把联系方式和基础资料找全。

“寻其清流，引之入池。”

三· 遇水

建联

明确人设、公司、优势、机会点与谈判要点，对的人谈对的生意，电话、微信、WhatsApp进入客户池。

“入其水，知其味。”

四· 养水

运营

像养鱼一样持续经营：记住每条鱼的特点、喜好与节奏，把精细化的专业信任规模化。

“养水成塘，水到渠成。”

五· 成水

成交交付

签单只是开始：合同、单据、仓储、物流、资金、客服都是体验，客户满意后持续互动、传播、复购。

“成水成渠，利万物。”

私域是入门低、门槛高的事。若水，就是你的专业私域运营专家。



若水之道 不争而利万物，只取一瓢深耕一行

若水不是一个万能平台，更像一条为用户生意服务的河：把市场、客户、成交与配套，汇成可依靠的长期系统。

五个字，定义若水的服务方式

上善若水

服务如水，利他成己。平台价值在于帮用户跑通自己的生意。

弱水三千

不贪全市场，只做适合自己的那一瓢。

水滴石穿

获客不是一次爆发，而是长期、持续、可积累的经营。

海纳百川

平台沉淀大市场客户池，用户沉淀自己的客户资产。

水利万物

成交之后仍有水流动：仓储、物流、资金、履约。

“水善利万物而不争，处众人之所恶，故几于道。” —— 《道德经》第八章

让用户专注产品与客户关系，把市场研究、数据采集、触达节奏、成交风控和供应链配套，做成身后的一条河。

从“有产品”到 “有客户、有成交、有生意”

一门生意拆成八个可执行环节：前期看赛道，中期找客户，后期做成交与配套。



若 K Rovea

弱水三千，只取一瓢

客户与市场，黄心经



先看清赛道，再进入市场

01 产品诊断

看清赛道

市场是否存在、空间多大、竞争格局、增长趋势与政策窗口。

02 目标画像

找到谁在买

下游客户类型、采购角色、决策链、采购规模与区域分布。

03 市场池

形成客户池

全网多渠道采集，按行业、区域、规模、需求阶段分层沉淀。

04 精准筛选

锁定准客户

资质核验、规模画像、匹配评分、可联系性判断。

产品规划

市场评估

客户池

精准筛选



从联系客户到跑通履约

05 建联触达

建立联系

电话、微信、WhatsApp、邮件多渠道建联，话术生成与合规节奏。



06 客户运营

长期跟进

记忆引擎、状态推进、AI对话辅助、商机识别，不让客户冷掉。



07 成交支持

促成交易

询盘处理、报价、合同、单据、检验、付款与风控支持。



08 配套服务

跑通履约

仓储、物流、资金供应链、商检报关、复购与转介绍。

建联

客户运营

成交支持

供应链配套



六大能力 补足一人公司缺的那支团队

市场、获客、运营与履约能力模块化，用户按需取用。



六大模块，覆盖经营全链路

产品专家

每个产品一套专家档案：人设、记忆、知识库、信源、工具、话术与模型配置。

产品知识库

信源监控

可复制

市场情报

行情、供需、政策、产能、下游需求与贸易动态持续采集。

行情

产业链

动态监控

智能获客

自动采集、联系方式补全、客户分层、匹配评分与优先级排序。

采集

补全

评分

建联触达

多渠道触达、话术生成、人工确认、分时段排期与节奏控制。

多渠道

AI话术

合规节奏

客户运营

记忆引擎记住每一次沟通，AI跟进辅助状态推进，共享完整客户上下文。

记忆引擎

状态推进

AI对话

供应链配套

仓储、物流、资金供应链、商检、报关与履约跟踪。

仓储

物流

资金

商检报关



不是“一个大模型” 而是一套可插拔的智能经营系统

专家、记忆、数据、工具与通道分层解耦，底层模型可替换，业务逻辑稳定。



六项能力，构成若水的系统骨架

专家档案

每个产品一套独立能力档案，沉淀市场知识、话术机制、工具集与作业流程。

记忆引擎

记录客户、商机、沟通与决策上下文，让跟进有连续性。

自动化流水线

采集、筛选、评分、建联、跟进、复盘可编排，人工确认关键动作。

数据平台

市场情报、客户总库、知识库、交易流程与风险数据统一管理。

可插拔模型

底层LLM按需切换，适配成本与效果，不绑定单一模型。

多通道接入

微信、WhatsApp、电话、邮件等通道统一接入，消息与状态可追踪。

一条产品，一套档案，一门生意

平台逻辑固定，产品不断生长。上新产品只是新建一套专家档案，而不是重做一套系统。

知识库

人设

信源

话术

工具

记忆

平台与用户 是长期合作关系

客户资产属于用户，平台赚的是服务价值，不抢客户，也不把用户锁死。



若 K Rovea

弱水三千，只取一瓢

客户与平台，黄心怡

服务有边界，合作才长久

● 平台承诺

- 客户本人自由：用户拥有运营关系、经营记录与服务成果
- 服务按行动与结果计量，规则透明
- 拿不到有效结果，不重复计费
- 按需取用模块，不强制捆绑全套服务
- 平台不介入用户与终端客户的既有关系

● 合作生态

- 普通用户：从产品规划到获客运营，按需购买服务
- 产品运营方：经营单一产品，调用全套专家与配套体系
- 合伙人：共享市场池、工具与服务能力，按贡献长期协作
- 数据与专业服务供应商：提供数据、仓储、物流、资金、商检报关等能力

用户

产品运营方

合伙人

数据供应商

服务供应商



客户不专属任何用户，也不专属平台

客户始终自由。用户认领的，是一段运营关系，不是永久占有客户本人。

● 公共市场池

人人可见，人人可认领。基础资料按产品与业务线开放。未认领前所有用户都可浏览、筛选、认领。

状态：可认领

● 运营池

认领后进入运营池。占用期90天，持续运营可续期；超期或不活跃自动释放。运营期间同产品隐藏，异产品可见。

状态：占用中 · 同业隐藏 / 异业可见

● 释放观察期

释放后先进入7-15天观察期。防止刚释放就被截胡，观察期满自动回到公共市场池。

状态：观察中 → 待公开

客户自由：不属于用户，也不属于平台。客户本人始终自由。

同微信不可冒充：释放后原业务微信解绑，不得冒充新用户重复认领同一客户。

同业隐藏、异业可见：运营池内同产品看不到，其他产品仍可按自己业务线识别。

认领即绑定：客户认领后绑定到业务微信/业务线，不是泛平台账号。

不同业务不同微信：不同产品、不同业务线使用不同微信/对外身份，避免客户关系串线。

释放即公开：观察期满回到公共市场池，所有用户均可再次认领。

“客户不是谁的鱼，客户是水里的鱼。若水只负责把水养活，谁凭本事捞到，就好好养。”

一人公司 也能经营一个完整产品

不要求用户一开始就有团队、有系统、有数据，若水把经营产品所需的环节拆开。



若水 K Rovea

弱水三千，只取一瓢

客户与市场，黄心怡



一人启动，系统承重，结果积累，滚动放大

01

一人启动

有产品、有决心，就能从产品诊断开始进入市场。

02

系统承重

市场研究、数据采集、触达节奏、跟进记忆由平台承接。

03

结果积累

客户池、沟通记录、成交经验逐步沉淀为长期资产。

04

滚动放大

一个产品跑通，再复制到新品类、新区域、新市场。

一人，一瓢，一门生意。



若水吉祥物：一位水系商业伙伴



水润万物，利便成己

墨绿金边职业西装弱水头像作为若水吉祥物，以亲和、专业、可靠的形象出现在网站、PPT、后台引导与对外沟通中，成为用户认识平台的第一位伙伴。

亲和

专业

可靠

长期陪伴

先告诉用户“怎么卖”，再打开产品的深度调研

一切从一门看得懂的生意开始：先解决市场规划和市场结构搭建，再进入自动化获客、客户池、精准筛选、建联、运营与成交。

上游

货源、产能、贸易流、价格与成本。判断这门生意的空间。

下游

谁在买、买来做什么、采购角色与决策链。找到真正的买家。

中间

经营与营销结构、代理层级、渠道与利润分配。看清谁在中间赚什么钱。

深入调研，产出一份可直接用的市场结构

不是泛泛谈行业，而是给你一份可执行的市场地图，让下一步获客有名单、有画像、有路径。

谁在买

买方类型、规模、地域、真实需求和采购频次，构成客户池的底座。

市场数据

价格、库存、进出口、投产与政策数据持续跟踪，判断买卖时点。

结构搭建

目标市场分层、客户优先级、渠道路径，形成市场规划和执行清单。



若水的价值，落在四个可感知的地方

01

看得清

产品规划与上限评估，让经营先有方向。

02

找得到

大市场客户池与精准筛选，让获客有源头。

03

跟得住

记忆引擎与自动化触达，让运营有连续性。

04

跑得通

成交支持与供应链配套，让生意形成闭环。

看赛道

建客户池

做成交

配履约



若 K Rovea

弱水三千 · 只取一瓢

客户与市场, 黄心怡

把“有产品”变成 “有客户、有成交、有生意”

若水为有产品、缺市场的中小企业与个人创业者，提供从产品规划、自动化获客、客户运营、成交支持到仓储物流资金配套的完整服务。

弱水三千 · 只取一瓢