

飞艇前五独胆

EMCm7DuGMf9IBRLV

飞艇前五独胆

刚点进一篇医美微信公号的文章，立马就收到美容短信推荐；在短视频下留言“我也牙疼”，口腔诊所的电话随即打来。

这些看似巧合的精准推销，背后运作着一条灰色数据链。不久前的央视3·15晚会曝光了一批“隐私黑洞”企业，以精准获客之名，涉嫌非法窃取个人隐私、滥用AI外呼技术。

曝光的例子中，一款获客软件能扫描短视频评论区，抓取特定评论的账号和手机号；另一款名为“火眼云”的获客软件被用来提取公众号粉丝的手机号，甚至只是浏览、转发文章也能被扒下手机号，方便开展电话推销。

让人疑惑的是，其中几款涉事软件并非名不见经传的暗网黑产，而是来自有官网、有融资、合作伙伴众多的B to B数据服务商，而且产品不约而同都是“企业智能拓客平台”。

所谓“企业智能拓客平台”，主要是整合企业级信息，撮合公司和公司之间的商务合作。四五年前，这一赛道公司数量井喷，资本也态度热情，投资方中不乏红杉中国、启明创投、金沙江联合资本等知名投资机构的身影，由此诞生了探迹等一些独角兽企业。到如今，几家公司被曝光为数据黑产帮凶，行业呈现另一番光景。

21世纪经济报道记者通过多位从业者了解到，2023年前后，B端企业的需求骤降，电商、贷款、催收等C端服务公司成了新市场。隐秘的角落里，个人手机号以企业信息之名交易，已经算是业内的公开秘密——此前爆出钟睺眈等企业家个人信息被售卖，不足2分钱一条。受访者表示，一家大型企业可被收录多达上千个电话号码，完整手机号和姓氏一目了然。

从业者感叹，合规不是一家之痛，而是行业共性问题。B to B拓客“再不做技术革新，还只靠传统的卖数据和卖外呼，肯定是走不长的”。

三万元一年的套餐

多个被央视3·15晚会曝光为“隐私捕手”的软件，对外包装都为企业智能拓客系统。

比如“火眼云”的官网介绍为B to B营销增长平台，可以自动完成线索发现、分析、客户管理等工作，号称覆盖1.6亿职场人群、6000万家企业主体，主页更是大方展示“公众号粉丝实名化”功能。

另一软件“销氦”也在官网中强调自己利用大数据和AI技术，找全网客源、智能客户管理系统、机器人呼叫。3亿多家企业维度随便搜，为企业提供拓客解决方案。

“2B大数据拓客前几年蛮火的。”一家数据应用公司的负责人说，公司在2022年也开发过2B商机管理平台。在数字营销行业，这类产品称为营销自动化工具，或者大数据拓客。

2022年《中国企业级SaaS系列研究报告——数字营销篇》提到，最常见的4种企业获客渠道分别是数字广告、内容营销、活动营销、大数据拓客类工具。大数据拓客类工具是新兴获客模式，虽然仅占5%左右的市场预算，排名最末，但线索贡献率高达30%，仅次于数字广告投放。

所谓的找商机线索、智能拓客，到底做的是什么呢？

简单理解，拓客工具可以看作是升级版的企查查，整合企业信息。不同在于，企查查是C To B在线平台，即C端普通用户也可以查询一家公司的经营风险、法律纠纷等；而B To B模式的拓客工具面向企业用户，以SaaS形式存在。

作为企业专用的营销工具，拓客软件不止有基础的数据查询功能，几乎都会提供“一站式服务”。曾在财税公司销售团队工作的彭柳告诉21世纪经济报道记者，根据他的使用经验，一款典型的企业拓客软件配备3类功能：

首先是线索库，用来筛选企业和精准找人。“拓客软件会根据行业制定版本，不同版本的数据维度有些区别。比如我们（财税版）就能筛选公司是否报了年报、经营情况如何、是不是新注册的公司，这些对我们找客户更有用。”除了企业工商信息，线索库还会提供企业员工的电话号码，方便销售下一步联系。

接着，销售将潜在客户添加到自己的CRM（客户管理系统），记录合作进展、上传合同、跟踪执行情况。

最后，机器人外呼。线索库里的联系方式可以批量导入外呼系统，预设好一套话术模版，机器人就能通过电话、短信或邮件自动营销（大部分都是电话销售）。如果客户流露了合作意向，再转人工跟进。

“其实相当于有电话号码版的企查查+CRM客户管理系统+外呼机器人，打包就成了一个AI拓客系统。”彭柳这么解释。

21世纪经济报道记者看到的报价单显示，彭柳采买的这套AI拓客系统基础版费用是16800元/年，加上9800元~15800元的机器人外呼，一套服务接近三万元一年，属于行业里价位较高的一档。主流拓客服务的报价一般在1万元~2.5万元/年。

“你们能整合到个人电话吗？”

看到销氦、火眼云等熟悉的名字出现在央视3·15晚会的曝光名单里，周军并不意外。在他的经验里，这种向C端获客的方式，“虽然不被允许，但很多同行都在做。”

大数据概念火热时，企业智能拓客工具有过好风光。天眼查显示，开发“火眼云”的北京绘客科技有限公司，在2020年获得5000万元A轮投资，投资方是金沙江联合资本、阿米巴资本、高捷资本。次年拿到千万级A+轮融资后，再无融资动态。

“销氦”背后的上海销氦信息科技有限公司，大股东为“新经济SaaS第一股”上海微盟集团，在2021年拿到最后一轮5500万美元的融资。

多位受访者还会提到另一款名叫“探迹”的行业标杆性拓客软件。广州探迹科技有限公司凭借这一产品，曾获阿里巴巴、红杉中国等一线投资机构3亿元B+轮融资，并跻身广州独角兽行列。

但随着大环境变化，这番光景不复从前。周军此前任职于某头部拓客公司，他回忆，公司的业务在2019到2022年之间“还是挺顺的”，但从2023年开始，业绩下滑、裁员、行业乱象像多米诺骨牌般连环触发。背后一个原因是这几年数据安全越来越敏感，而另一个更直接的原因是，“To B业务卖不动了。”

彭柳对此也深有感触，他的经历是一个典型缩影。彭柳此前所在的财税服务公司，光电话销售团队就有十几号人，但2024年裁员后所剩无几。

公司原本采买智能拓客软件，是希望节省人力成本，结果与预想差距甚远。“宣传说每天可以拿到十几个客户线索，实际上我们打一两千个电话，都没有一个有业务意向的客户，更别说成交率了。”彭柳抱怨道。

有类似经历的不止彭柳，他了解的好几家中小型企服公司都在退款维权。微盟集团的财报显示，2022年销氦的机器人外呼服务坐席数量超过40万个，服务企业超过3万家。到了2023年年中，累计付费坐席数下降到约10万个，服务企业腰斩到8千家。

当To B需求遇冷，To C公司就成了一根救命稻草，用新市场弥补业绩下滑的缺口。

按理说，拓客工具的“甲方”应是服务B端的公司，比如机械制造、法律服务、资质认证等等；但现实中，电商、催收、贷款乃至医疗美容等服务C端公司纷纷涌入。

社交软件上，推广拓客软件的帖子层出不穷，借助这些软件获取消费者手机号，再配合机器人外呼服务，形成了一条骚扰电话的完整产业链。拓客软件销售张慧慧告诉21世纪经济报道记者，自己经常遇到询问C端获客的客户，甚至就在采访之前，刚有一位亚马逊电商私信她：你们这边能整合到个人电话嘛？

“这种违规业务（C端获客）我是不做的，但很多公司不接受这一点。也有‘智障’什么都敢干，大家都很清楚。”张慧慧毫不避讳地说。

企业家信息不到两分钱一条

企业服务需求的萎缩催生了违规业务，但侵犯隐私的乱象，并非始于此。

事实上，尽管拓客软件声称自己“仅整合企业级信息”，但实际操作远超这一范畴。多位受访者指出，拓客线索库里不仅有企业工商信息，还提供大量各行各业老板的手机号。许多客户正是看准了这一点，从中嗅到商机。

去年5月，探客查、励销云两款拓客工具被媒体曝光直接出售企业家个人信息，包括农夫山泉创始人钟睺睺、蜜雪冰城实控人张红甫的手机号码等。按最大查询量算，一条号码信息售价不到两分钱。

彭柳见过最夸张的情况是，一家大型企业被收录了1000多个电话号码，完整手机号和姓氏一目了然。电话号码的身份大多是企业老板、法定代表人、高管，还有一类常见电话属于普通人事，即行政人事和招聘专员。

但有了企业信息的包装，个人信息交易就有了一层合法性外衣。今年央视3·15晚会中，央视记者问一家公司负责人：公开卖这些信息，不怕法律制裁吗？对方毫不避讳地回答，他们把个人信息隐藏在企业信息内，包装成企业公开信息销售，这样就不会有风险。

周军也见过类似的操作。他在职时接触过一家知名人力资源服务公司，对方想要一些博士后工程师、高级工程师的联系信息，公司随即给拓客软件加了一个行业专版“工程师版”。周军记得签单年费大概是四万多元，“他们使用后反馈很好。”

那么，这些海量的个人信息从哪里来？爬虫技术能力是一个关键前提。

以探迹拓客为例，其招聘信息中长期挂着“爬虫工程师”岗位，月薪15K~25K，薪资在公司产品研发团队里并不算高。周军亦透露，前东家研发团队的主要工作就是爬虫，写的代码不复杂，但每日代码量要求上千行，工作量非常大。

信息来源也并非神秘渠道，拓客软件获得电话资源的三大主要来源是招聘网站、征信网站和供应商网站。许多看起来五花八门的网站属于供应商网站，彭柳解释说，这些网站本来就是用来方便上下游企业贸易互联的，所以基本都是企业老板的实名信息。

但爬取这些公开信息，不一定获得了授权。

两位前拓客从业者告诉21世纪经济报道记者，行业里已有起诉纠纷：探迹此前因爬取招聘网站脉脉的用户数据，被告上法庭。2024年广州南沙区人民法院的一份判决书显示，“某迹”公司未经许可，抓取并存储“某脉”平台的用户数据。法院判决其立即停止不正当竞争行为，并赔偿合理费用共计250万元。

21世纪经济报道记者向探迹发函求证此事的真实性，截至发稿，公司未有回应。

连夜下架机器人外呼

“央视3·15晚会也影响到了我们的外呼线路，不得不及时下架机器人。”一名探迹销售告诉21世纪经济报道记者，后期是否会上线还不清楚。一名探迹拓客的用户证实，整个智能外呼板块在上周“突然消失了，记录也没了”。

销氦目前暂停了AI电话机器人的售卖，其大股东上海微盟集团称，已成立专项调查组，紧急联系销氦业务负责人及代理商，全面自查自纠。

电话销售行为并非完全违法，北京大成律师事务所高级合伙人邓志松指出，关键是需要用户提供同意。民法典广告法消费者权益保护法都有相关规定，不得以电子信息方式向其发送广告，除非经过用户的明确同意。

过去几年里，外呼销售的监管力度还在加码。2018年7月，工信部、最高法、最高检、公安部等13部门联合印发《综合整治骚扰电话专项行动方案》，对骚扰电话重拳出击；2021年11月，《个人信息保护法》正式实行，明确任何组织个人不得非法收集、使用、加工、传输、买卖他人个人信息，划定了民事侵权、行政处罚、刑事犯罪处罚方式，为“精准营销”式骚扰标出红线。

多位拓客软件销售和使用者的表示，这几年要采买正规公司的外呼业务，确实需要经过合规审核。有的公司的做法是划分风险，比如催收贷款就属于“高危行业名单”；有的公司主要审核外呼话术库里的内容，检查有没有国家禁止的违规词。

“但就算外呼话术有限制，也不能阻止对方手动拨打、拿电销卡打。只要你的线索够精准，能找到目标客户，这种方式肯定还会存在。”彭柳直言。

一边是不断升级的合规风险，另一边是始终旺盛的精准营销需求，这种拉锯在外呼服务与企业数据这两项业务中尤其明显。

尽管不少公司尝试过提供更“高级”的营销工具，或者只做简单的数据加工环节，但目前大部分市场需求还是“给我一手数据”“给我联系方式”。一位资深企业服务从业者就在知乎上写道：像企查查、天眼查这样的工具虽然能查到工商信息，但太泛太杂，尤其是电销需要的关键人联系方式不够准确，打过去要么是空号要么是沉默号，对于To B企业开展业务，实际帮助不大。

“电销的关键在于批量精准的企业客户名单。如果名单都是‘烂’的，那和我们早年去扫楼扫街也没什么区别。”前述从业者说。

张慧慧也指出，对公司来说，如果拓客工具只提供免费公开的工商信息，既精确性不高，还需要大量人力物力做筛选，公司到头来只能收取一个整合的费用，弊端显而易见。

周军认为，以外呼、电销为最终触达方式的拓客之路会越来越窄，接下来，拓客软件要么转型为企查查一类的大众查询工具，要么转为网络营销或运营。但转型并非易事，市场还需培育，如何在商业发展与安全红线之间找到平衡，这条路比想象中更难走。

(为保护受访者隐私，彭柳、张慧慧、周军为化名)

飞艇5码稳赚技巧口诀策略计划

飞艇5码公式规律

飞艇冠军三码技巧公式

极速飞艇六码二期全天计划

秒速飞艇怎样稳定平推

飞艇押1块赔多少五分计划人工

玩极速飞艇选号技巧

澳洲幸运5免费大小计划

秒速飞艇杀号预测杀码

秒速飞艇全天人工计划

在哪里能找到赛车飞艇群

秒速飞艇必中规律

飞艇买前五名的规律

飞艇三码计划有人跟鸣

极速飞艇稳赢计划规律

湖北快三追号计划表

飞艇赛车大小单双图解

腾讯分分彩杀码网

幸运飞艇6滚雪球计划