



空气盾遥控器介绍

产品定位：售前-营销工具
售后-收钱管家

1.空气盾--售前营销工具，售后收钱管家



空气盾产品，为解决两大难题而生。

售前作为营销工具：

放大恐惧，激发对美好空气向往；

售后作为赚钱的管家：

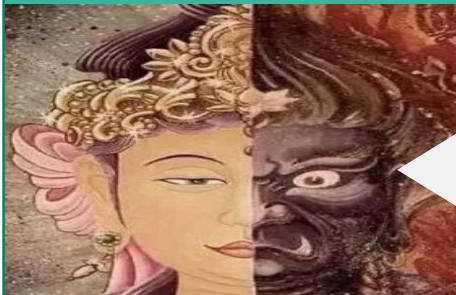
通过对设备的管理，将净化设备低频使用，变成高频使用，进而赚取后端耗材及其服务的利润。

1.空气盾--售前营销工具，售后收钱管家



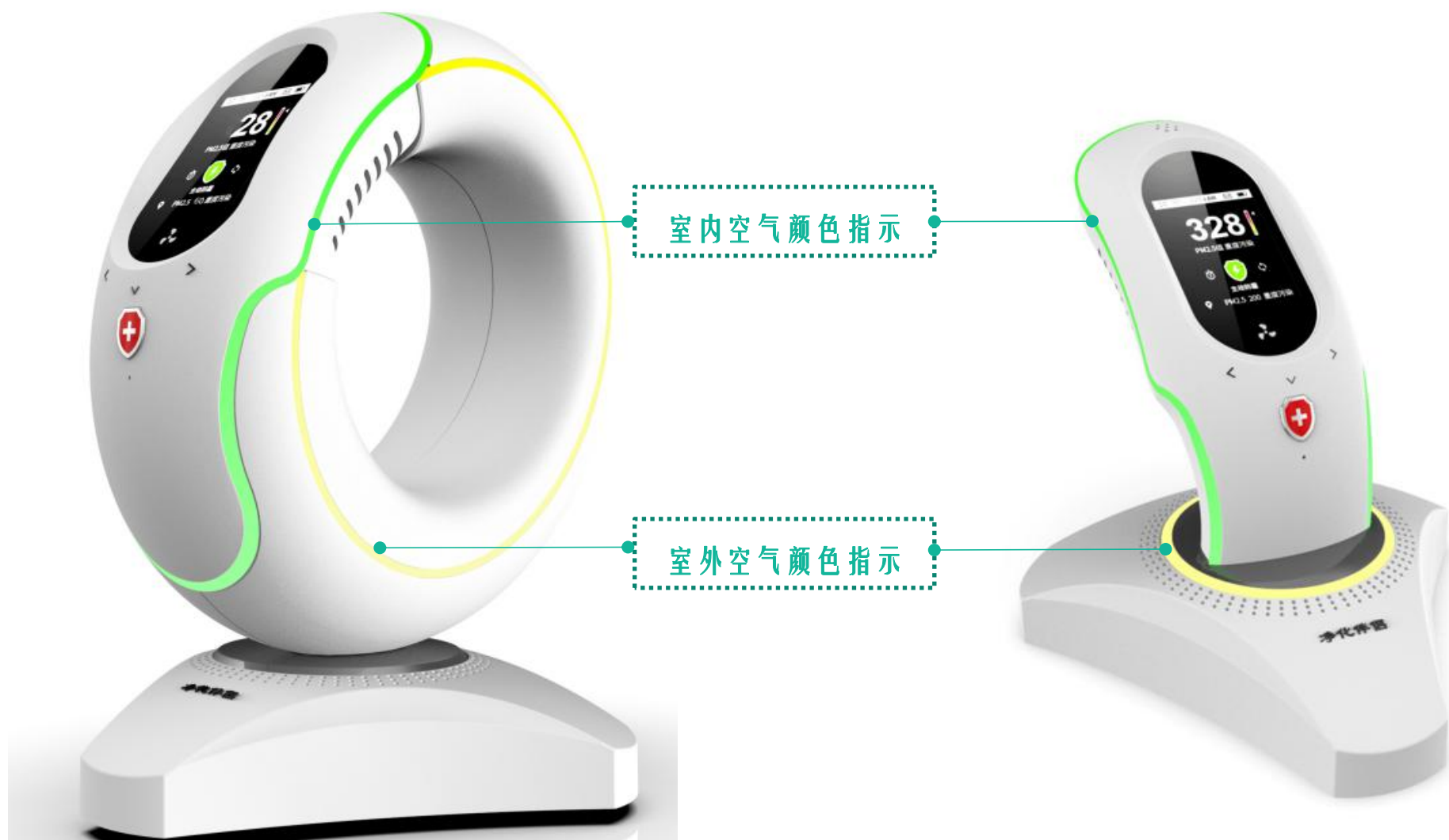
购买时
信任度

购买后
满意度



展现人生的匮乏，
又激发人们对美好空气的
向往

1.空气盾--售前营销工具，售后收钱管家



1.空气盾--售前营销工具，售后收钱管家



1.空气盾--售前营销工具，售后收钱管家



品牌宣传

1.空气盾--售前营销工具，售后收钱管家

智能新风管理系统

设备管理

设备概况

设备列表

大屏展示设置

告警与故障

用户管理

阈值推送设置

个人中心

系统设置

设备信息

返回

设备 Mac:

600194226cc0

设备型号:

空气伴侣

在线状态:

离线

激活时间:

2019-03-29 23:38:39


归属厂家:

空气盾

最后上线时间:

2019-05-30 00:05:32

设备位置



设备网络

环境数据

绑定用户列表

用户姓名	手机号	性别	年龄	用户地区	创建时间
房广智	13774252543	男	52	中国/上海	2018-01-20 21:45:59
xiao	13525514887			广东/广州	2018-01-25 10:40:48
	15618182530			中国/上海	2019-03-30 13:36:11

手机微信控制：谁在用？在哪里？设备的情况？

2.空气盾--售前营销工具，售后收钱管家

专利技术：自启动技术测试



不去改变消费者习以为常的习惯？

空气盾，使用人性懒惰习惯，开发自启动技术。

空气盾定位：帮助品牌商赚取耗材利润，
或者清洗服务价值。

自启动技术测试：将净化器的使用频率，由低频使用，变成高频使用，从而真正保护消费者的呼吸健康。
消费者获利，商家获利。

耗材的更换频率，由N年不换变一次，到一年更换N次。

2.空气盾--售前营销工具，售后收钱管家

专利技术：滤网到期测试技术

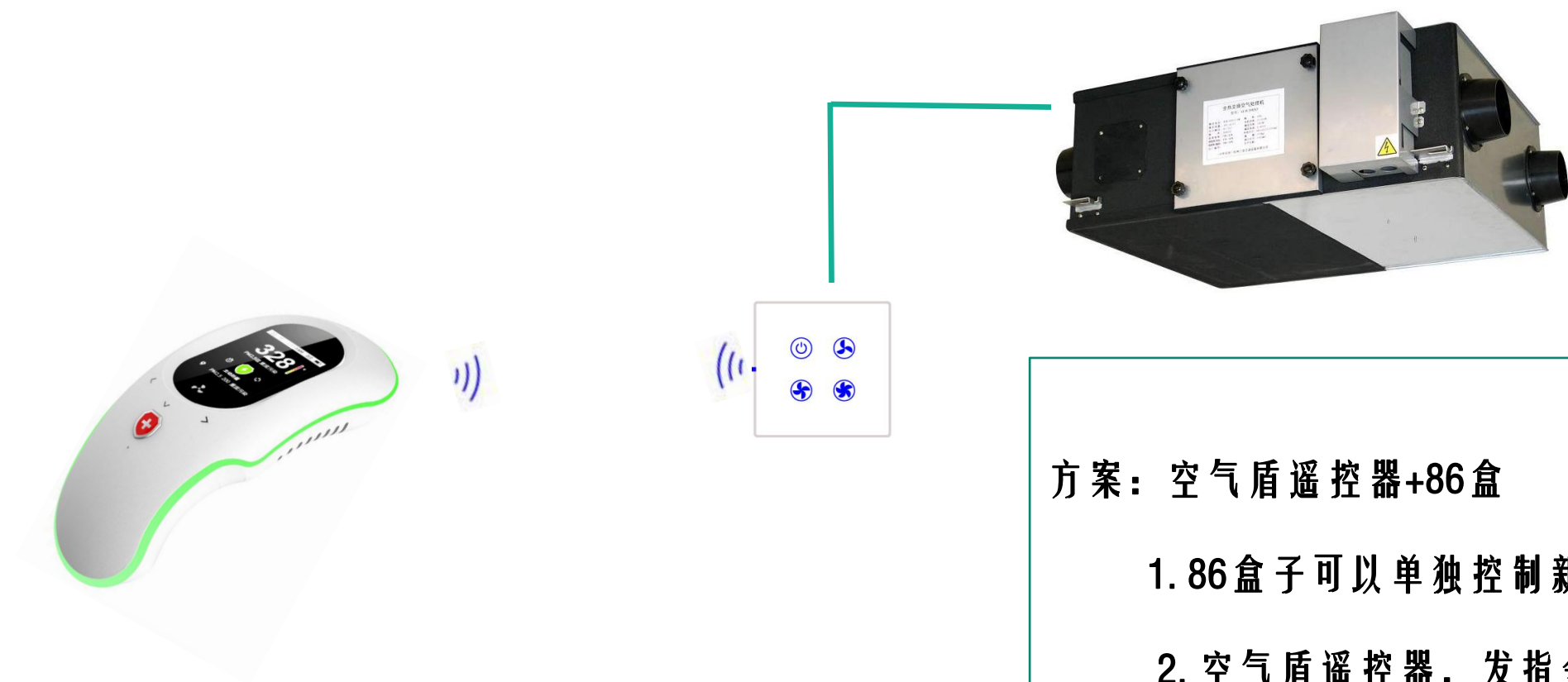


空气盾：帮助厂家，解决消费者购买滤网的抗拒。

采用：滤网到期测试技术

引导消费者购买滤网或者清洗服务

3. 空气盾-新风控制案例

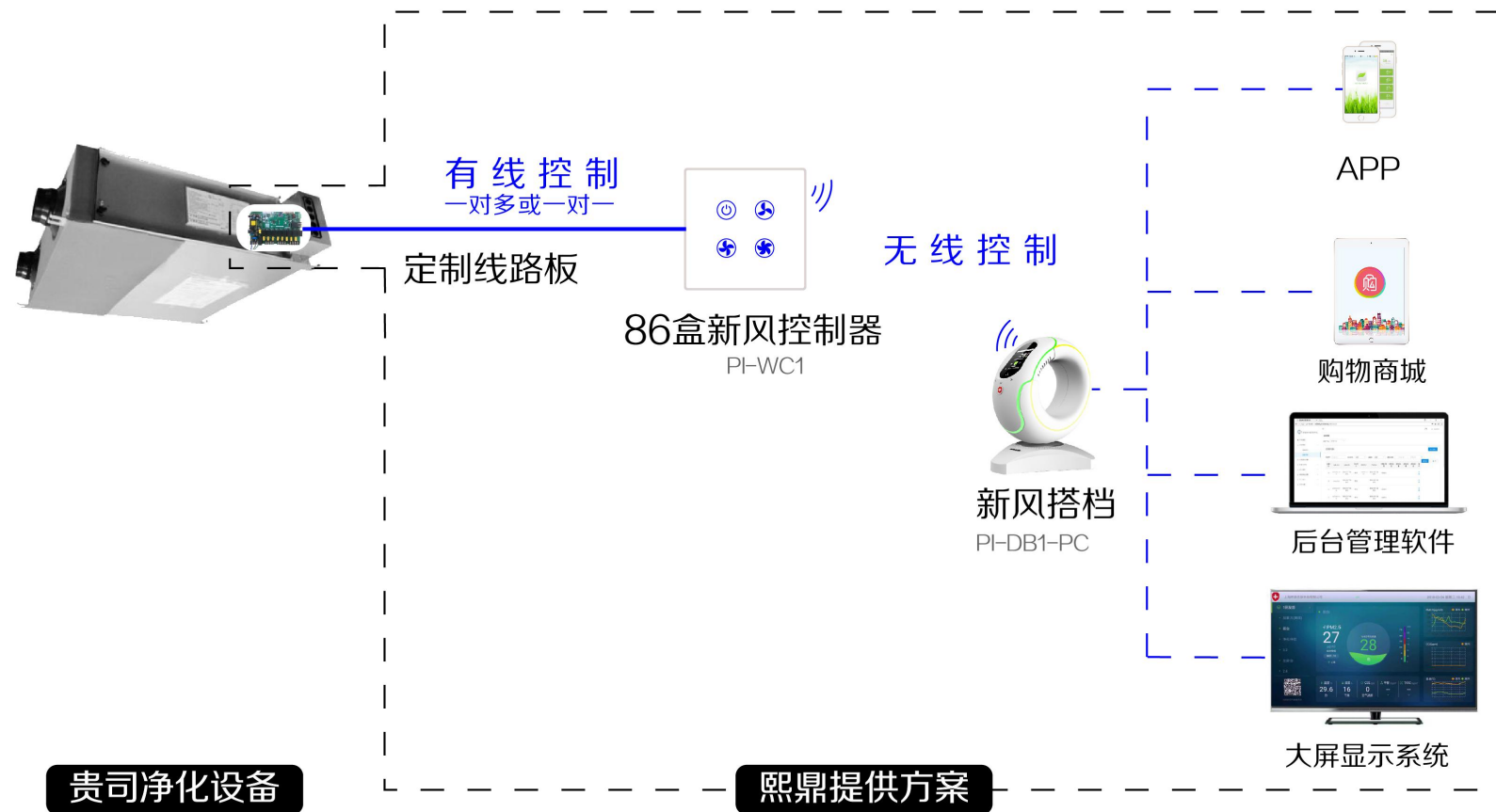


方案：空气盾遥控器+86盒

1. 86盒子可以单独控制新风机

2. 空气盾遥控器，发指令控制86盒

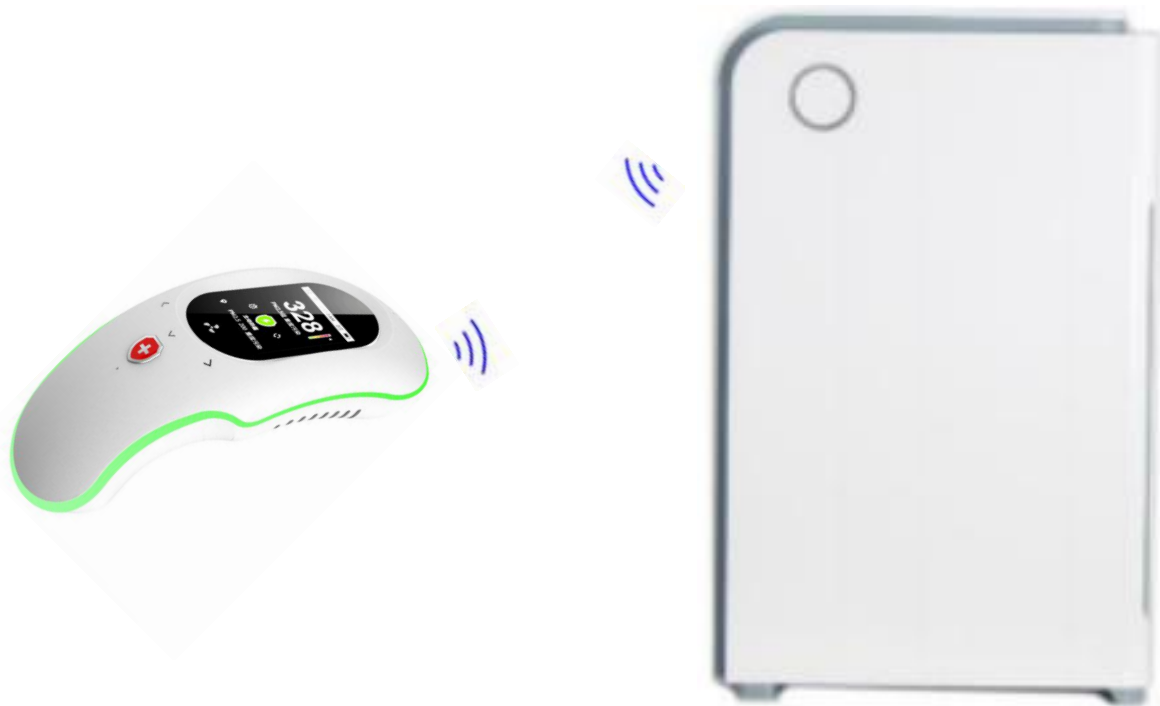
3.空气盾-智能系统



功能:

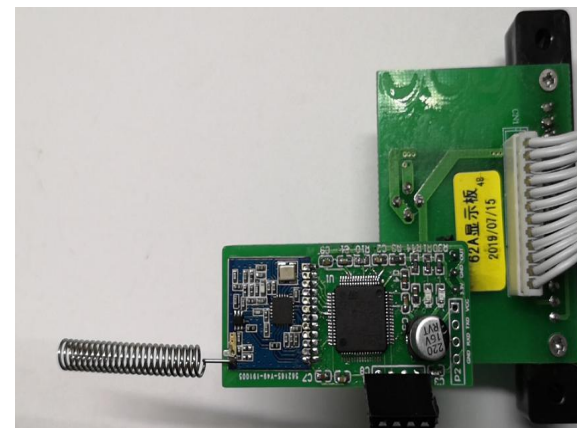
- 1、调节新风设备风速
- 2、与空气监测仪联动
- 3、净化效果显示在大屏幕上
- 4、可以控制多台新风设备

3.空气盾-净化器案例



方案：学习净化器红外码，进行控制

方案：用433转红外线路板，进行控制



3. 空气盾-净化器案例



方案：空气盾遥控器+插座

通过433插座来控制设备开机或者关闭

结合自启动技术，感人有人且空气污染情况启动
净化设备，空气达标后关闭。

4. 产品设计思想

产品定义：始于颜值，忠于品质

产品本质：是一个人

这个人价值：满足厂家营销的匮乏，激发消费者对好空气的向往。



产品定义：始于颜值，忠于品质

-----让消费者爱上我们！

由喜欢到爱，到走进婚姻殿堂



产品定义：始于颜值，忠于品质

-----让消费者爱上我们！

由喜欢到爱，到走进婚姻殿堂

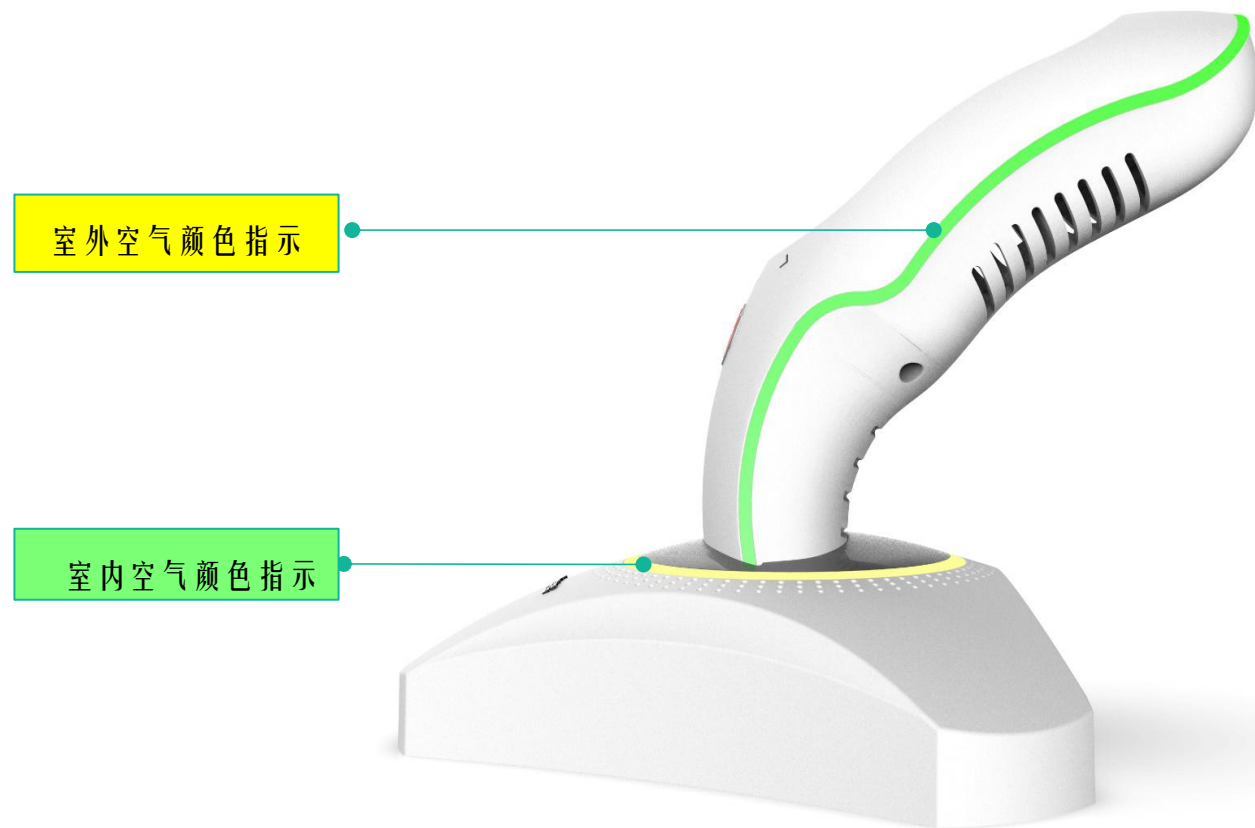


室外空气颜色指示

室内空气颜色指示

让消费者更加关注健康呼吸！
室内、室外颜色对比，巧妙结合浑然一体。

产品 设计	让消费者关注自己呼吸健康
消费者问题	对空气有认知，但是认知不够
商业 价值	解决满意度/信任度
方 法	通过心理学对比原理



室内、室外颜色对比，
巧妙结合浑然一体。