

● 2022-07

门店数字化 解决方案

培训师：XT



课程目标



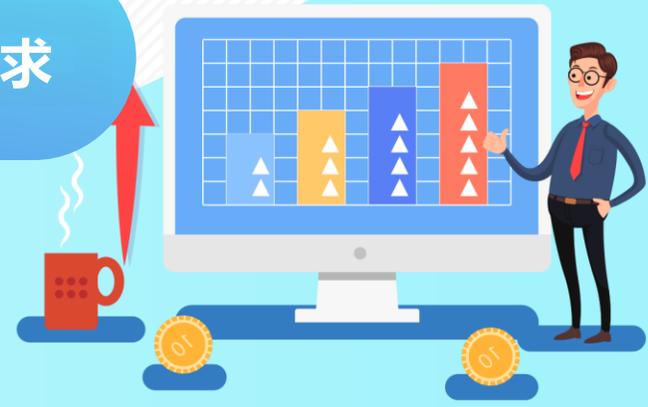
一、了解门店行业的痛点与数字化转型的优势



二、了解门店系统产品优势及亮点功能



三、知道如何结合多产品组合,解决门店行业各运营环节需求



目录



1 线下门店痛点与转型优势

2 门店系统产品介绍

3 门店数字化经营方案

4 行业案例分享

1

线下门店痛点与转型优势

门店数字化解决方案



● 线下实体店发展遭受疫情严重打击

在过往的百年间，互联网和科学技术等迎来了飞速发展，但人们的生活需求并未产生大的变动，始终是围绕着“衣食住行”展开，而变化较大是主要是商家的经营模式和服务渠道等。随之而产生新型电商和传统线下门店的激烈竞争，而线下门店对比电商有着得天独厚的地域与体验优势。

随着疫情的全球化影响，严重冲击了线下实体门店行业的发展，人们的消费习惯迅速的转移到线上，随之而来的也加速了企业线上化的进程

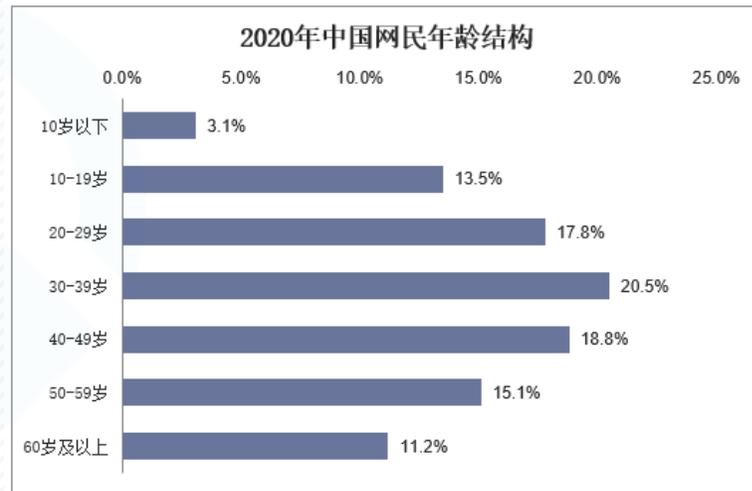
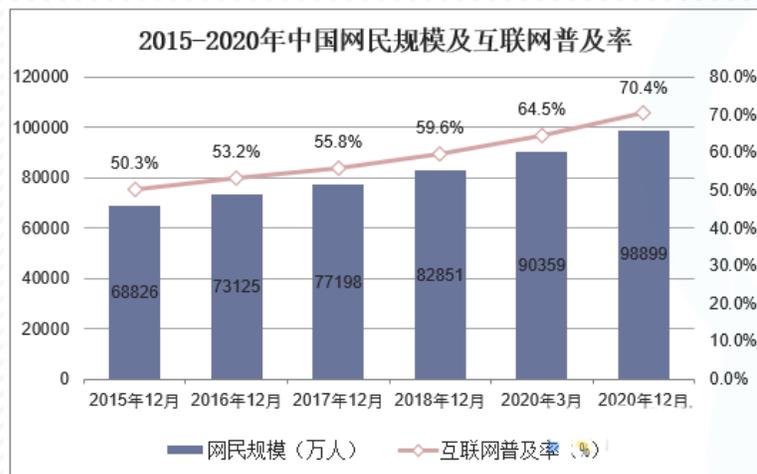


如“餐饮行业”一年超过4W亿人民币的大市场，疫情期间一季度至少1/2时间不能外食和聚餐，半个季度的停业就最少遭受5000亿的经济损失



服装/美妆店也是疫情影响最大的重灾区。因销售受季节限制，时间点一旦过去，衣服过季了就没人要，化妆品过季了也就没人买。

中国网民规模快速发展，消费习惯趋于线上化



我国网民规模为**9.89亿**，互联网普及率达**70.4%**

我国手机网民规模为**9.86亿**，网民中使用手机上网的比例为**99.7%**

我国网民年龄由**20-29岁**、**30-39岁**、**40-49岁**等，其中**高消费能力网民**占比总和的**57.1%**

以上数据统计截至2020年12月
资料来源：CNNIC

传统线下门店经营痛点

拓客难

- 线下商圈流量竞争激烈
- 派传单都被扔进垃圾桶
- 线上流量依赖平台分发和用户主动搜索
- 获客成本高。

生存压力大

- 美团抽佣超10%，天猫平均抽佣率2%，叠加流量费用，商家苦不堪言
- 租金、人工、物料水电等费用花销大



留存复购低

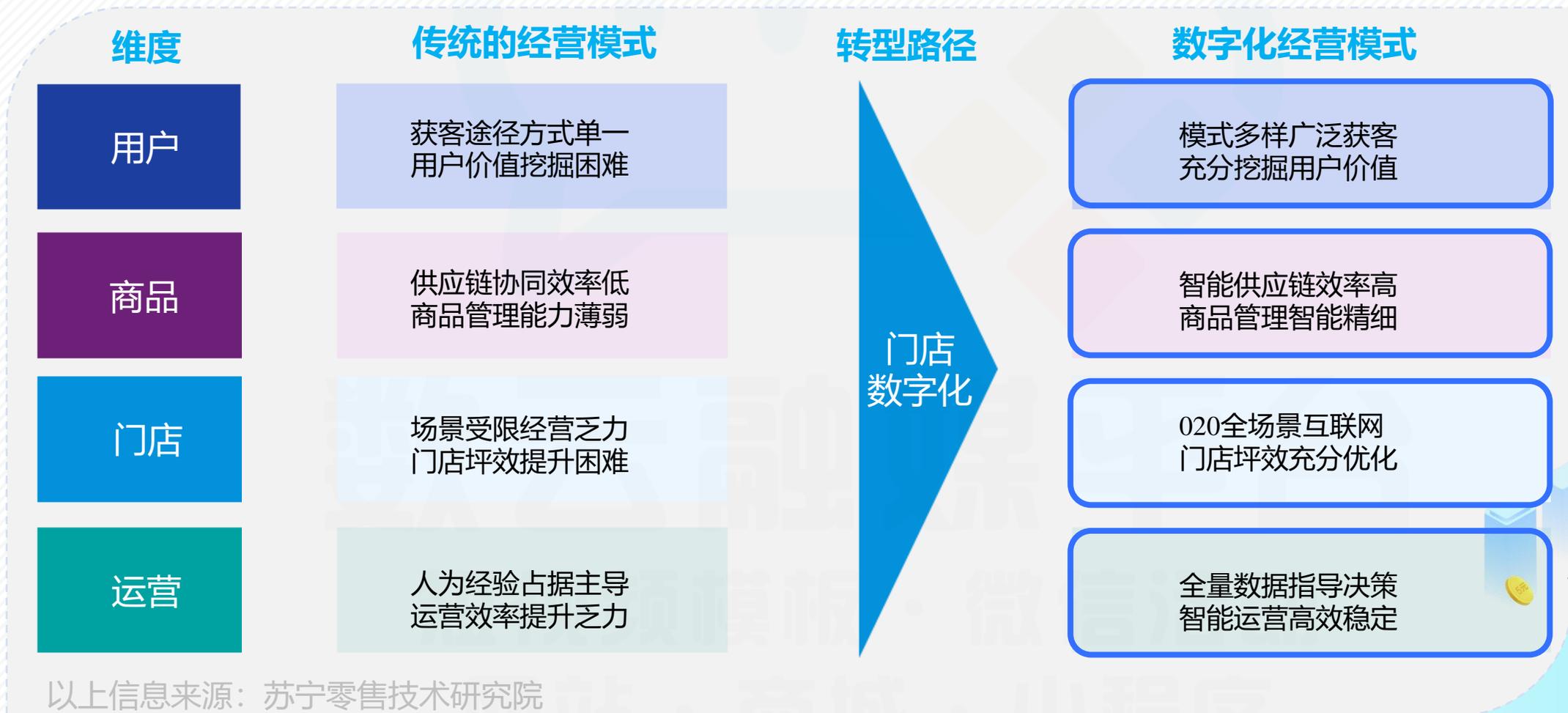
- 门店的营销方式单一，没有记忆点，顾客不愿意继续消费，资金回笼慢。
- 不会对顾客进行精准营销，顾客资源流失而不自知。

门店管理效率低

- 财务数据核查易出错
- 分店经营管理难，运营成本大
- 员工分工混乱、积极性低、流动性大
- 宣传物料制作耗时长、效果差。

“门店数字化” 线下实体门店行业转型升级的方向

解决传统门店问题，关键是需要“门店数字化”



● 门店数字化是大势所趋

什么是门店数字化？

➤ **门店数字化**是将许多复杂多变的**门店经营信息**，如：推广效果信息、用户喜好变化信息、财务状况信息等，转变为可以度量的**数字、数据**，以及对这些数字、数据进行有效**追踪、分析**，发现经营问题或变化规律并对此做出**优化调整**，从而**优化顾客体验、降低经营成本、提高工作效率**、让门店获得更好的生存发展机会的过程。

● 门店为什么要数字化

推动线下实体店商家进行数字化转型的三大理由



传统模式抗风险能力低



消费者已养成
线上获取信息的习惯



数字化有利于降本增效

2

门店系统产品介绍

门店数字化解决方案



● 门店系统产品定位



门店系统是一款专门为**线下门店**量身定制的**门店数字化管理系统**。

开通即拥有专属**小程序店铺**，助力商家打通线上小程序+线下实体店；

专注于解决用户运营门店过程中遇到的**会员管理效率低，获客成效差、顾客黏性弱、推广成本投入高**以及**难以跟踪成效**等核心问题，配上丰富的店务管理功能，助您高质低成本地快速获得门店数字化运营能力。

● 门店系统产品总架构

一套系统即可解决全部门店经营需要

店务系统

提高门店管理效率，降低运营成本
商品管理 | 智能预约 | 员工管理 | 通知系统

收银系统

电脑和手机都可收银
扫码枪核销 | 记账收款 | 挂单取单 | 会员账户

营销系统

数十种营销玩法，玩转快速引流和会员裂变
全民推广 | 积分商城 | 拼团 | 进店有礼 | **营销活动+**

会员系统

精细化会员资源管理
会员档案 | 会员等级 | 会员权益 | 会员标签

小程序

快速搭建专属小程序
店铺模板 | 拖拽式装修 | 小程序预约/购物/会员卡



● 门店系统适用行业

本地服务



美容美业



运动健身



汽车服务



家政保洁



宠物服务



教育培训



餐饮服务



婚纱摄影



娱乐休闲



更多

线下数字零售



商超便利



服装



生鲜果蔬



礼品鲜花



蛋糕烘焙

以及母婴用品、数码家电等更多行业

● 门店系统产品亮点

多种营销玩法助力全渠道拓客

智能化店务管理提高经营效率

全方位数据分析驱动持续盈利

精细化会员管理提升顾客黏性

多门店一站式管理便捷高效

低门槛实现门店数字化运营



云融媒平台
短视频模板 · 微信活动
网站 · 商城 · 小程序

3

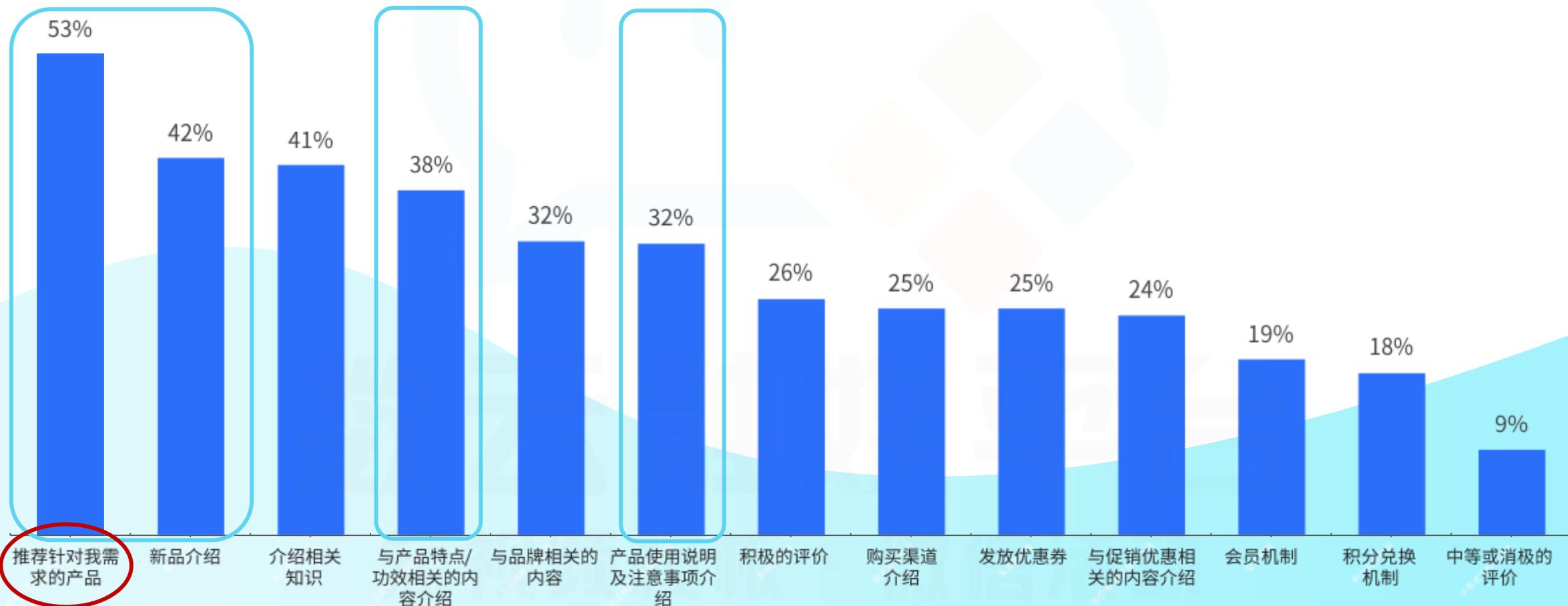
门店数字化经营方案

门店数字化解决方案



● 购物者的互动需求主要围绕产品内容，个性化推荐等

购物过程中最重要的信息互动需求比例



数据来源：TMI腾讯营销洞察&尼尔森2019零售行业调研
基数：选择互动触店的被访者

● 门店数字化经营思路

打通微信客户运营链路闭环，构建私域流量池，实现数据化管理

STEP1 门店引流

门店服务线上化+H5宣传活动=全渠道花样拓客

STEP5 门店数字化管理

数据/开单系统+多门店管理
=快速财务核算，高效经营管理

STEP4 裂变转介绍

全民推广+拼团裂变+裂变活动
=老带新转介绍，形成营销闭环



STEP2 用户激活转化

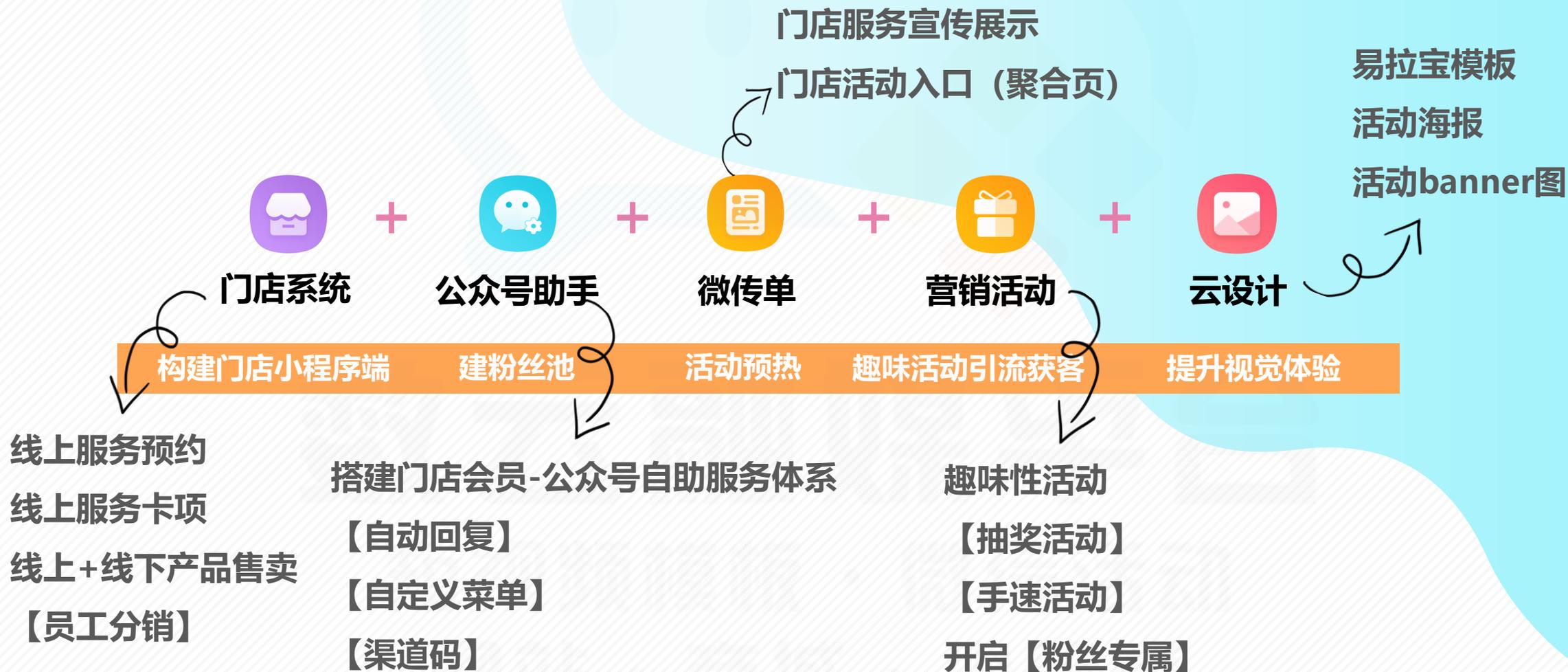
注册礼包+公众号推送+线上线下传播
=刺激注册，增大影响力，提升付费率

STEP3 留存与复购

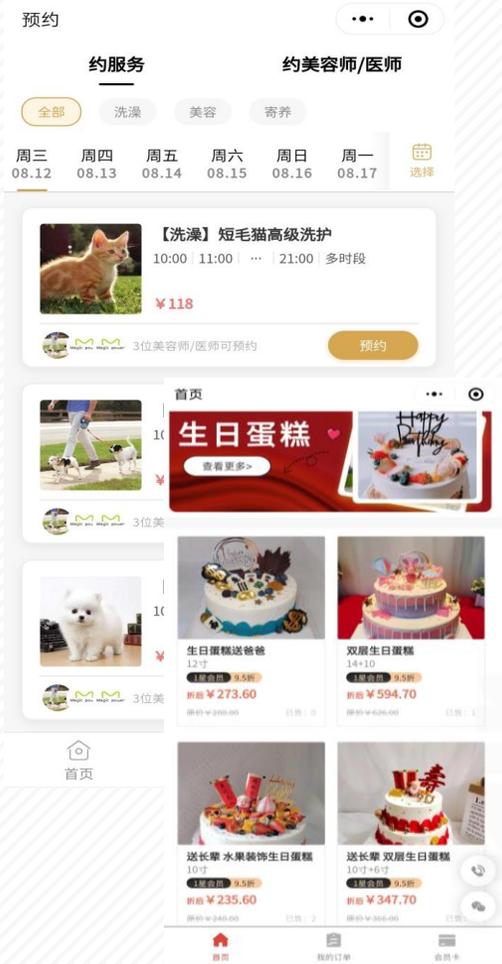
门店会员系统+私域社群+公众号+微传单
=打造私域流量池、消息精准触达，提升复购率

Step 1: 门店引流

运营思路：搭建小程序站+公众号+H5线上展示曝光，结合热点节日/主题活动，利用多渠道，实现提效引流获客



Step 1: 门店引流-构建门店小程序+公众号+H5活动, 突破地域限制



门店商品展示售卖
(门店系统)



公众号会员服务体系
(公众号助手)



门店品牌宣传展示
(微传单)



门店引流活动
(营销活动)

Step 2: 用户激活转化

运营思路：门店优惠+限时福利+服务/产品介绍，结合公众号自动+人工推送，实现线上线下用户激励转化

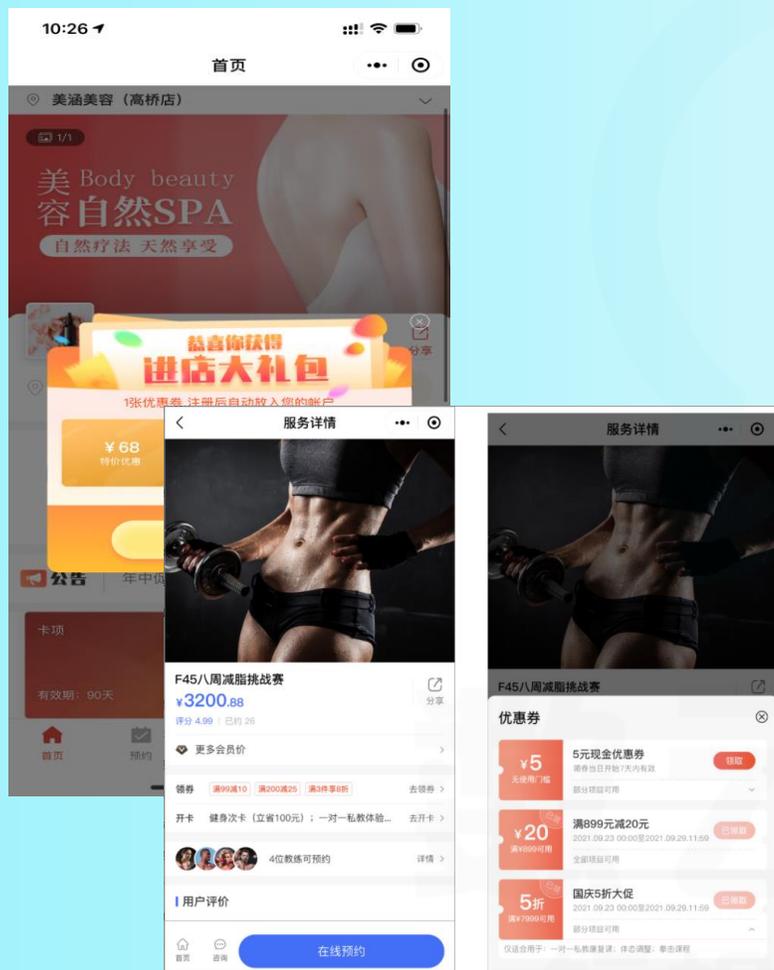
门店限时抽奖活动

设置【活动密码】参与条件，客户每天可从销售/公众号关键词中获取奖励【门店优惠券、积分】奖品

服务/产品操作教程+购买入口



Step 2: 用户激活转化-刺激新客消费



门店促活营销活动
(门店系统)



活跃粉丝智能推送
(公众号助手)



服务/产品介绍宣传物料
(微传单)

Step 3: 留存与复购

运营思路：拓展门店会员体系价值+专属活动+企业口碑+服务关怀，传递价值实现精细化留存

创建【抽奖、答题活动】+【长期活动】
设置【门店会员+积分消耗】参与条件
奖励【门店优惠券、积分、余额】【红包】等奖品

传单宣传门店口碑
1.宣传“服务关怀”
2.传递“企业文化”
3.收集展示“用户评论”



门店系统

会员福利

构建门店会员体系

- 【会员等级】会员等级享折扣
- 【会员储值】充值赠送优惠
- 【会员积分】换购&营销活动-抽奖
- 【发券宝】激励高意向客户

+



营销活动

会员专属活动

+



公众号助手

粉丝精准服务推送

推送会员专享服务+节日祝福

- 【营销活动-数据互通】
- 【模版消息】

+



微传单

树立企业口碑

+



云设计

企业风格化展示

企业VI统一化

- 活动海报
- 活动banner图
- H5活动素材

Step 3: 留存与复购-掌握会员特征, 提升体验加速资金回笼



会员等级



会员储值



会员积分



积分商城

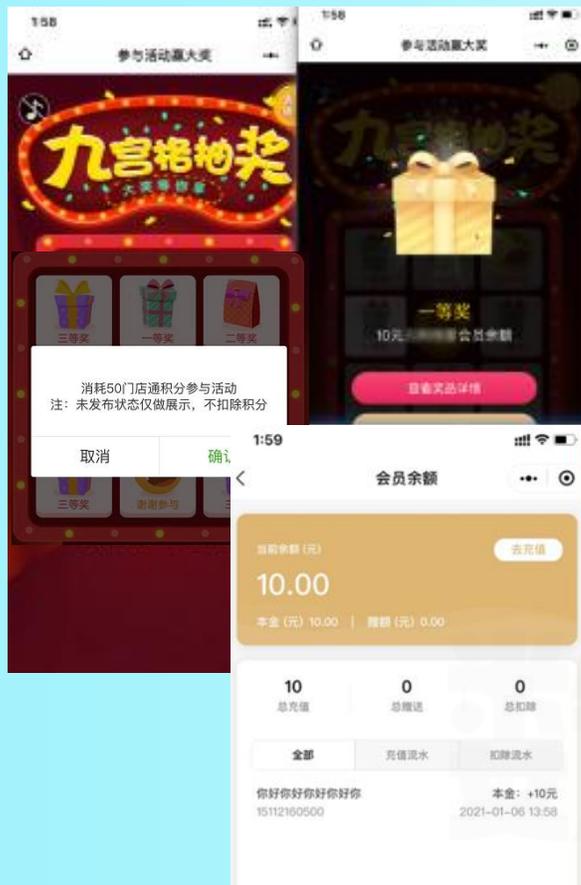
1.会员在线化

- 会员基本资料
- 会员服务记录
- 会员标签

2.设置多重会员福利

- 会员等级折扣
- 会员储值优惠
- 会员积分换购
- 定向派发优惠券

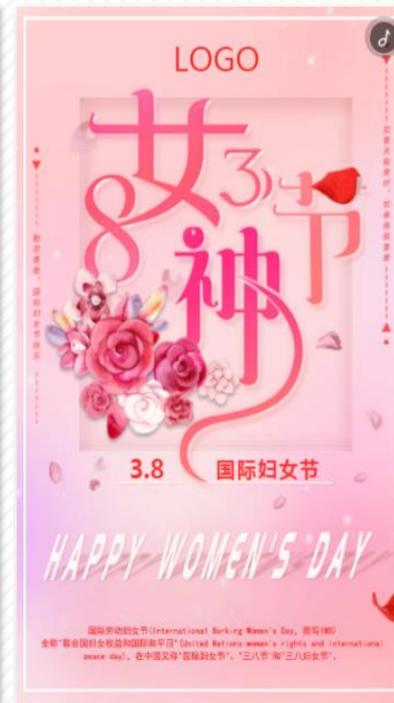
Step 3: 留存与复购-会员专属活动, 完善用户画像, 传递品牌口碑



门店会员活动+奖品
(营销活动)



公众号会员服务体系
(公众号助手)



门店H5节庆祝福+趣味展示
(微传单)

Step 3: 留存与复购-打造私域社群运营，提高会员粘性实现长期复购



打造公众私域流量池+社群服务关怀

借助小程序、公众号、朋友圈等进行粉丝导流，让会员或潜在会员从公众号跳转小程序或者加客服微信进入福利群，**构建门店私域流量池，减少顾客流失。**

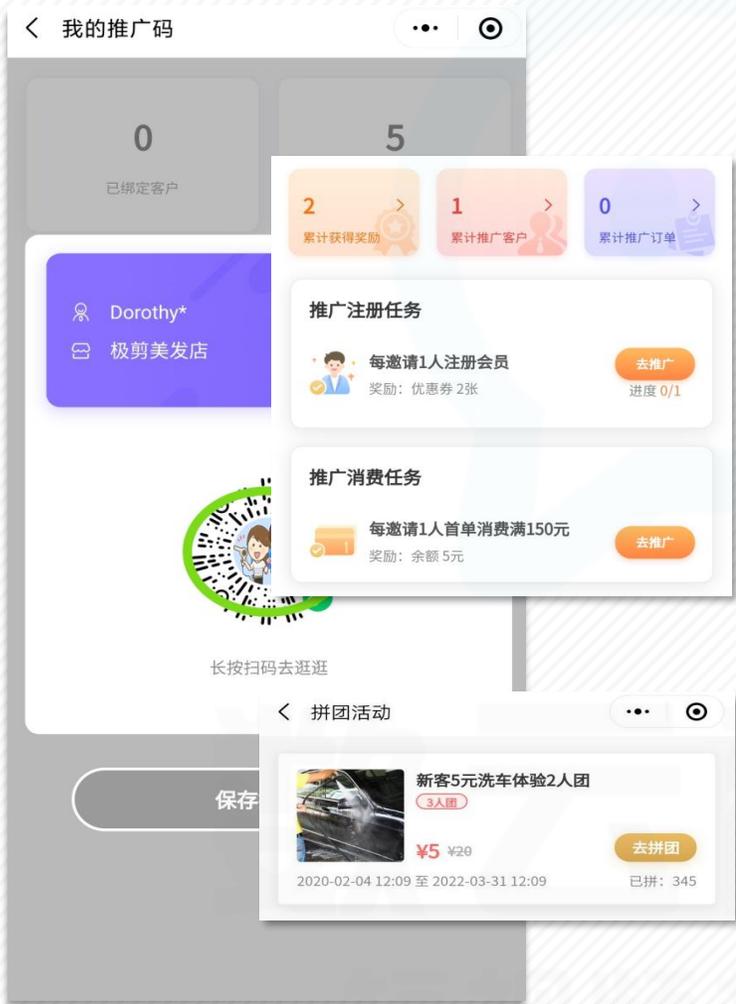
利用社群针对性强、传播快、易转化的特点，客服和导购员积极在社群解答顾客问题、推送干货、发送福利、宣传门店活动等，**与顾客维持良好关系，实现会员长期复购。**

Step 4: 裂变转介绍

运营思路：周末与假期期间网民在线率较高，利用会员+销售资源，开展推广裂变奖励活动，快速带来新用户



Step 4: 裂变转介绍-利用老会员进行裂变转介绍, 形成营销闭环



门店会员分销活动
【全民推广】【多人拼团】
(门店系统)



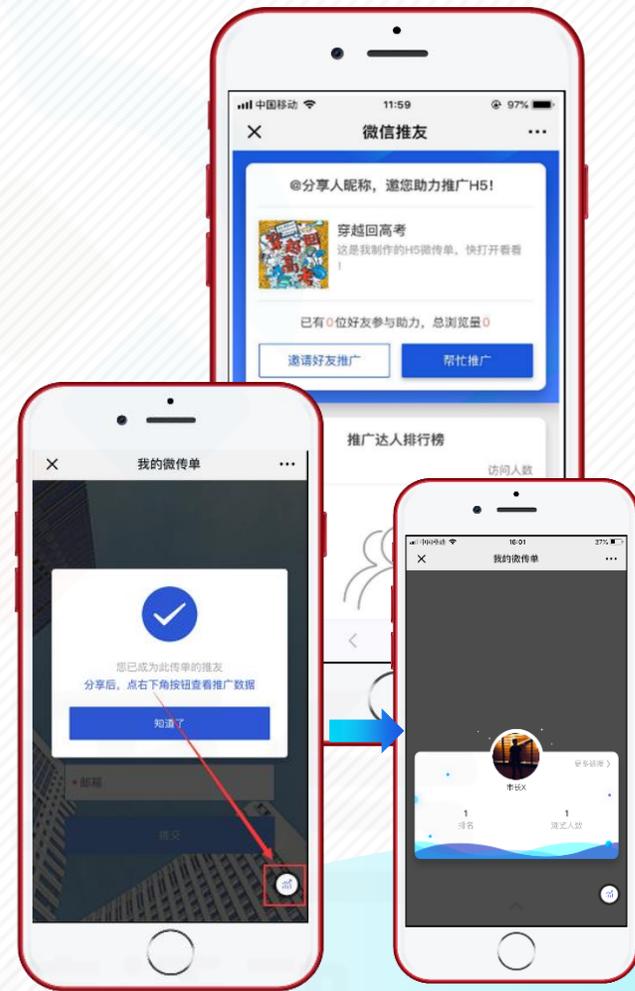
H5 会员裂变活动
【裂变、投票活动】【裂变优惠券】
(营销活动)



Step 4: 裂变转介绍-利用老会员进行裂变转介绍, 形成营销闭环



公众号粉丝海报推广活动
【涨粉宝】
(公众号助手)



H5推广排名活动
【全员推广】
(微传单)

Step 5: 门店数字化管理

运营思路：门店经营+会员+销售+公众号粉丝+活动宣传物料线上一站式管理

门店经营数据线上化

【微信/余额支付】

【多门店管理】

【服务、卡项、商品管理】

【会员数据】

【员工权限】



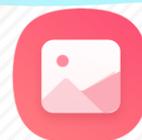
门店系统

+



公众号助手

+



云设计

粉丝私域流量池+用户画像数据库

【用户管理】

活动宣传物料同步管理

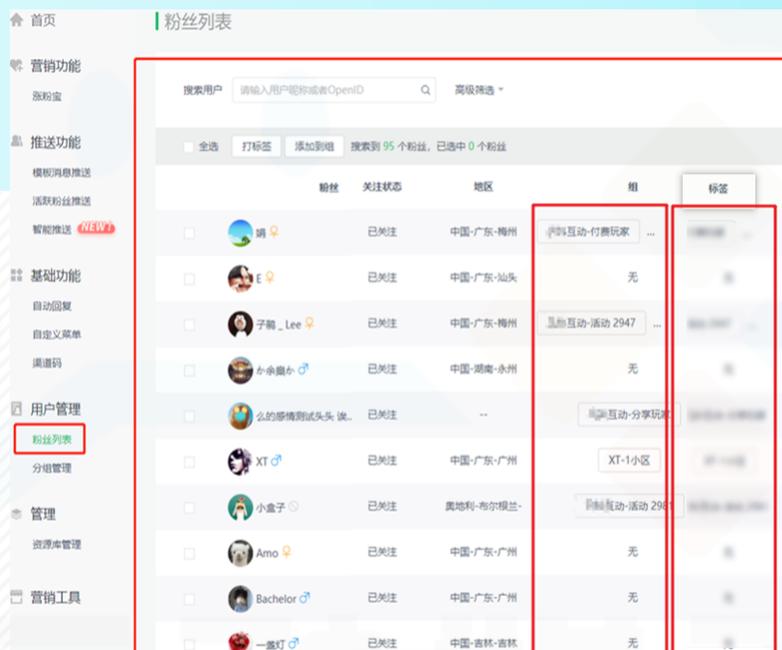
【小组管理+共享素材】

单/多店经营数据线上化

完善用户画像/大数据

宣传物料团队协作管理

Step 5: 门店数字化管理-轻松提升门店经营效率



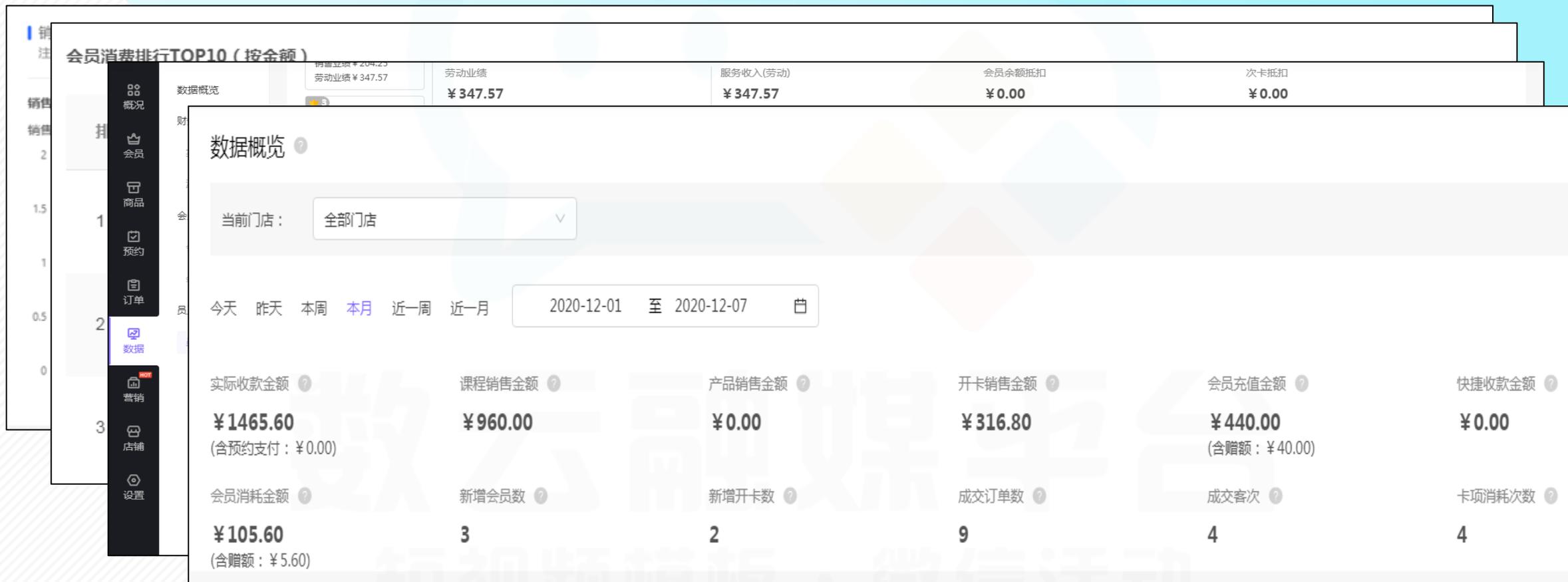
经营收款线上化
【微信、记账、会员余额支付】
(门店系统)

用户画像数据库
【用户管理】
(公众号助手)

活动宣传物料同步管理
【小组管理+共享素材】
(云设计)

Step 5: 门店数字化管理-轻松提升门店经营效率

快速了解门店经营状况，缓解财务核算压力



项目消费情况

会员消费排行

员工业绩排行

多门店数据统计

4

行业案例分享

门店数字化解决方案





参考话术-如何推荐产品组合 (门店系统+营销活动+助手)

F (特征)

使用【**门店系统**】能**打造门店服务小程序线上服务平台**。然后利用【**营销活动**】可以帮你**快速制作您的企业特点的H5小游戏**。同时结合【**公众号助手**】可对**公众号粉丝进行管理推送服务，构建企业用户池**。

A (优点)

使用【**门店系统**】**开通就能拥有小程序店铺，操作简单容易上手**。系统集**在线营销、会员管理、商品管理、开单收银、数据分析于一体**。【**营销活动**】提供**丰富特色的各节日热点的活动模版，并支持品牌元素的植入，只需要10几分钟就可创建企业节日主题的活动**，并且**支持门店会员参与条件，及派发门店积分、优惠券、会员余额等奖品等功能**。

【**公众号助手**】对**公众号的客户进行标签化、分组化标注，并根据客户特点推送相应的活动消息通知，实现精准营销**。

B (利益)

【**门店系统**】和【**营销活动**】**不仅能够帮助您拓展线上消费渠道，快速抢占行业线上市场，还能够帮助您实现多种线上营销玩法，轻松实现门店活动引流、快速锁客与消费转化**。而且还可以**拓展服务周边的零售产品售卖等增值服务**。

【**公众号助手**】能**收集建立私域流量粉丝数据库**，为用户提供便捷的社交平台服务入口，**对粉丝进行精准的推送**，不仅**有助于提升消费转化**，还能**提升客户粘性并持续的产生复购**，为企业长远发展提供源源不断的动力。

E (佐证)

跟您的行业类似的，我这边刚好收集到一些客户案例，他们就是通过门店系统等产品来搭建的，您看一下.....

美涵美容店

当周拓客300+, 到店率提升37.8%

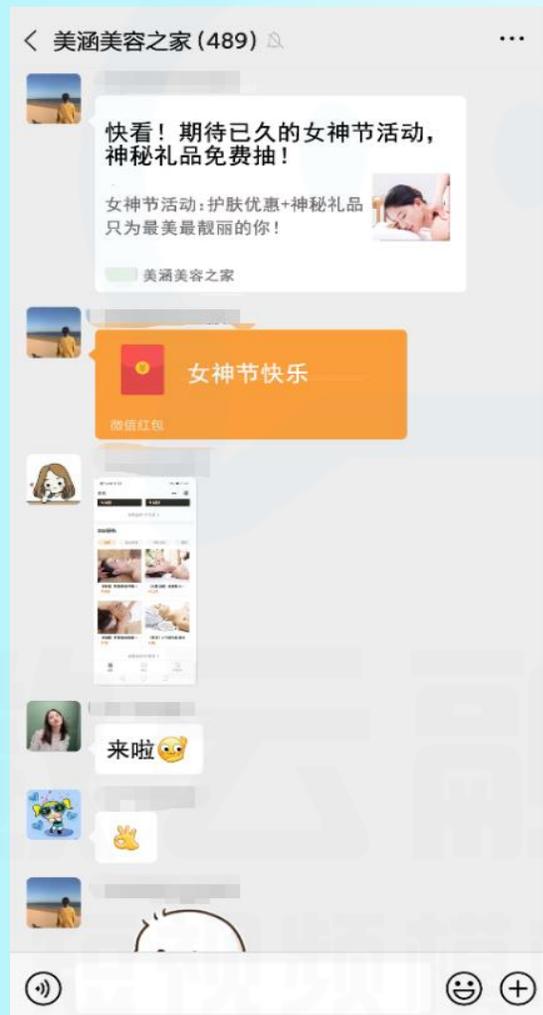


搜附近+全民推广+员工分销+节日营销活动

1.美涵店开通门店系统小程序“搜附近”功能，提高线上的曝光率。并且利用老会员和员工的私域进行有奖裂变，推广的人数、效果、收益系统全程追踪。

2.趁3.7“女神节”来临之际，使用营销活动制作了《女王的百宝箱》小游戏，让顾客凭借自己的反映去抓取弹出的礼物：美容消费券、积分、玫瑰花和节日小礼品等宝物。

美涵美容店



玩转私域流量 会员体系+公众号+门店小程序+微信社群

1. 开启私域引流。在店铺/公众号/小程序/朋友圈等宣传店庆活动：充值69元，获“至尊会员”群进群资格，享受更多优惠。进群后更可免费领取价值388元补水美白面膜一盒。活动吸引了一大批顾客参与，他们觉得花69元获得了388元的面膜和享受美涵店尊贵服务的资格，非常值。
2. 生成会员档案。顾客通过海报或公众号跳转小程序进入线上店铺自助注册储值，后台迅速生成各个会员姓名、手机号、皮肤状况等信息记录会员档案。为门店分析顾客特征，推出个性化美容服务提供重要依据。
3. 社群运营。社群内客服和导购积极和会员们答疑互动，每日分享美容干货，每周优惠券发放等，让会员有很好的进群体验，增强了信任感。门店活动活动期间通过预热营造消费氛围、限时特惠、营销活动、活动倒计时等方式提高会员参与度，实现高效逼单。

凤凰汽车保养店

两个月内新客增加38.2%



全渠道推广+花样营销活动

1. 凤凰店一将传单/易拉宝/门店海报/朋友圈海报等附上门店渠道码，宣传洗车低价拼团活动。并利用会员和员工的私域，进行有奖裂变。
2. 渠道码帮助门店监控各渠道的顾客来源状况。顾客扫码成为会员即可参与拼团，可提前预约并且到店接受服务。
3. 结账时会员们可以参加有奖刮刮乐。奖品有“三年6次”服务计划9折购、会员储值优惠、洗车5次优惠卡、汽车纸巾等奖品，加速资金回笼、提高会员复购率。

凤凰汽车保养店



汽车新品车灯H5宣传。模拟朋友圈场景，会员更换车灯后在朋友圈进行展示，抓住顾客关注道路安全的心理，展示车灯更亮、照射范围更广、更安全，附带点赞和评论。新品车灯夜间亮度情况展示，用真实效果从吸引一大批会员到店进行车灯更换以及重要部件安全保养服务。

课程回顾-门店数字化运营思路 & 产品组合

使用了那些产品组合



门店系统



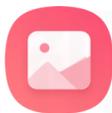
营销活动



公众号助手



微传单



云设计



门店数字化运营思路



1. 门店引流

门店线上化-搭建小程序站点
与H5活动结合搭建公众号粉丝池
线上线下宣传物料升级
拓展全员销售模式



2. 用户激活转化

门店优惠
H5限时活动
公众号自动+人工推送
服务/产品介绍



3. 留存与复购

会员福利
公众号服务
会员专题活动完善用户画像
H5宣传



4. 裂变转介绍

建立门店长期分销机制
H5短期裂变+排名活动
公众号涨粉活动



5. 门店数据管理

单 / 多门店业绩数据快速统筹管理
完善用户画像,构建用户大数据
活动宣传物料团队协作管理

THANKS of you
感谢您的观看

数云金融
短视频营销
网站·商城

